

广州天懋信息系统股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国股转系统挂牌公司管理一部：

广州天懋信息系统股份有限公司（以下简称“天懋信息”或“公司”）于2024年6月20日收到贵部下发的《关于对广州天懋信息系统股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第098号）（以下简称“问询函”）。公司高度重视，对问询函中所列示事项进行了认真核实，现将有关情况回复如下：

问题1 关于经营业绩

报告期内，公司实现营业收入119,232,067.19元，较上年同期增长30.44%；净利润为27,865,715.92元，较上年同期增长35.09%；毛利率为80.27%，增长了7.89个百分点；其中专网安全产品的毛利率为85.29%，下降了4.34个百分点。

公司所属行业为信息传输、软件和信息技术服务业（I）-软件和信息技术服务业（I65）软件开发（I651）-软件开发（I6510），主营业务为专网安全领域的高新技术企业，主要从事专网安全产品的研发、生产和销售，并提供相关网络安全服务及第三方软件服务。

请你公司：

（1）结合行业趋势、在手订单情况、下游客户业绩变动趋势、收入变动与细分行业景气程度的匹配性等说明本期经营业绩大幅增长的合理性，是否具有可持续性；

【回复】

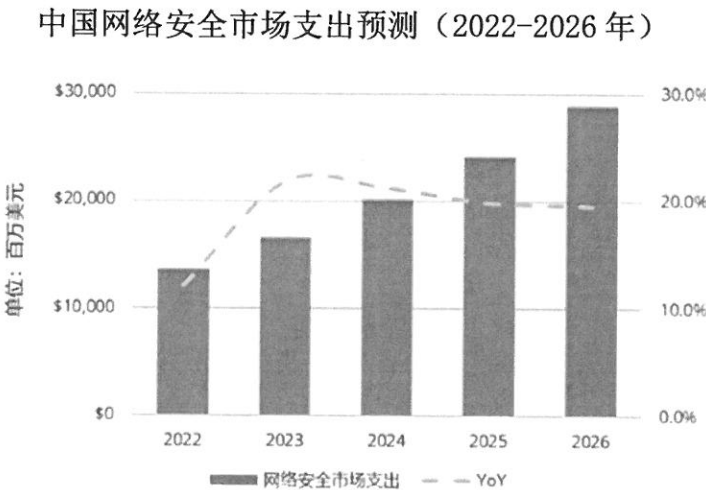
一、行业趋势及细分行业景气程度

公司所处行业为网络安全行业，细分领域为专网安全监管行业。

近年来，随着国际形势的复杂多变，全球网络安全事件频发，网络安全逐渐成为关系国家安全、公共安全的重大战略问题，我国政府对网络信息安全的重视

程度不断提高。《网络安全法》《数据安全法》《密码法》《个人信息保护法》《网络安全审查办法》以及等保2.0标准、《关键信息基础设施安全保护条例》《信息安全技术关键信息基础设施安全保护要求》等多项法律法规和政策措施、国家标准的密集发布，推动了下游需求的增长。

根据 2023 年 3 月 IDC 中国发布的《全球网络安全支出指南》，到 2026 年，中国网络安全支出规模预计接近 288.6 亿美元，五年复合增长率将达到 18.8%，增速位列全球第一。



数据来源：IDC 中国

公司所处的专网安全监管行业为网络安全新兴细分领域。公司业务聚焦公安、军工、政府、国有企事业单位等内部专用业务网络，为国家关键信息基础设施，安全性、保密性要求较高，除配备基础网络安全产品满足常规安全需求外，迫切需要更贴合专网业务特性和场景的安全监管产品对专网安全保障体系进行完善和补充，以应对源自专网内部和外部的安全风险和威胁，为专网安全稳定运行保驾护航。在网络安全强监管形势下，公司下游公安、军工、政府、国有企事业单位等关键信息基础设施领域专网安全监管需求释放较快，对专网安全监管产品的需求最为迫切，增速高于网络安全行业整体增速。

公司所处的专网安全监管细分行业，由于为网络安全新兴细分领域，目前市场行业研究覆盖较少。IDC咨询将其界定为视频物联安全行业，根据其出具的行研报告《中国视频物联安全市场份额，2022》，将公司归入中国视频物联安全市场及政府行业主要供应商，位列视频物联安全管理平台产品市场份额第一，同时

根据其出具的行研报告《中国攻击面管理（ASM）技术，2023》，将公司归入中国攻击面管理（ASM）技术领域创新者代表厂商。数世咨询将其界定为“基于风险的脆弱性管理”行业，根据其出具的行研报告《基于风险的脆弱性管理能力指南》，将公司归入“网络空间测绘/攻击面管理”能力核心厂商代表。

二、在手订单

公司收入主要来源于专网安全产品的销售。公司专网安全产品为以自研标准化专网安全软件为核心，服务器等硬件为载体的软硬件一体化产品，以软硬件一体化产品形式交付予客户。公司专网安全产品生产环节仅涉及软件灌装、测试、包装等环节，生产设备少，生产周期短；产品交付环节不涉及用户现场定制开发，现场安装部署便捷，安装周期短，简单配置即可上线运行。因此，公司产品从客户下单到交付验收，整体时间较短，在某个时点的在手订单较少。

此外，公司下游终端用户通常实行预算管理制度和集中采购制度，即在上半年进行预算立项、设备选型测试，下半年集中进行招标、合同签订、实施及验收，公司收入存在季节性特点，上半年订单较少。

2024年1-5月，公司的专网安全产品收入1,005.30万元，比去年同期增长302.84%。

三、下游客户业绩变动趋势

公司2023年前十大客户（合计收入占比49%）中，不存在公众公司客户，因此，公司无法取得下游客户业绩数据，故以同行业可比公司业绩数据代替分析。

2023年，随着经济社会全面恢复常态化运行，同行业可比公司的业绩较上年均有一定程度的增长，具体如下：

单位：万元

公司	2023 年	2022 年	同比增长	增长比例
安恒信息	217,016.46	198,001.24	19,015.22	9.60%
迪普科技	103,397.02	89,315.80	14,081.22	15.77%
山石网科	90,104.01	81,159.61	8,944.40	11.02%
盛邦安全	29,083.30	23,612.47	5,470.83	23.17%
天懋信息	11,923.21	9,126.20	2,797.01	30.65%

可见，公司业绩变动趋势与可比公司一致，且可比公司收入规模越小，增速

越高。

四、从下游应用领域来看，各领域收入均实现较快增长

在公安领域，公司市场优势明显，在前期抢占各省级公安市场基础之上，不断下沉渗透至市级和区县级公安，不断实现省市县三级级联部署，公安客户数量不断增多。公安为我国网络安全主要监管部门，公安市场优势是公司产品价值的有力佐证，以公安市场优势为基础，公司不断成功拓展进入军工、政府、国有企业事业单位等其他领域，2023年上述领域收入均呈现较快增长。公司专网安全产品收入下游领域分布情况如下：

单位：万元

下游领域	2023 年	2022 年	增长率
公安	4,402.00	2,823.66	56%
军工	1,806.95	1,127.76	60%
ODM	2,012.56	1,750.35	15%
其他	2,574.77	1,209.45	113%
合计	10,796.28	6,911.22	56%

五、公司产品功能实现模块化，可以快速满足特定客户专网安全监管需求

公司从各领域专网的业务特性和安全监管需求出发，经过多年持续迭代研发，公司产品功能不断拓宽，目前已具备资产安全监测、边界安全监测、网内攻击监测、异常行为分析、安全隐患分析、信令安全监测、专网空间测绘、安全事件综合取证、联动相应与处置等九大功能模块，具备全链监管能力。公司可以为不同领域客户以及相同领域不同规模客户，选配不同功能模块，快速满足特定客户专网安全监管需求。

综上，公司2023年业绩大幅增长具有合理性，与行业趋势一致。从长期来看，公司收入增长具有可持续性，但是随着市场不断渗透，收入基数增大，预计增速将下降。

(2) 结合相关业务的盈利模式、收入确认及成本结转方式、同行业可比公司情况说明毛利率水平变动的原因与合理性；

【回复】

一、毛利率整体情况

最近两年，公司各业务收入占比及毛利率情况如下：

产品或业务	2023 年度		2022 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
专网安全产品	85.29%	90.55%	89.63%	75.61%
专网安全服务	63.25%	2.61%	81.63%	1.09%
第三方软件服务	20.42%	6.82%	15.99%	23.14%
其它业务	-45.21%	0.02%	17.72%	0.16%
综合	80.27%	100.00%	72.38%	100.00%

可见，公司2023年专网安全服务和第三方软件服务收入规模较小，综合毛利率水平较高及变动主要由毛利率较高的专网安全产品收入占比较上年同期增长所导致。

二、盈利模式

公司专网安全产品为以自研标准化专网安全软件为核心，服务器等硬件为载体的软硬件一体化产品，产品核心价值体现在公司自研软件之中，外购硬件本身并无专网安全监测功能，而是由公司自研软件赋予。公司自研软件根据自主创新和市场需求不断迭代升级，定期发布软件新版本，并灌装于外购服务器等硬件中，以软硬件一体化产品形式交付予客户。公司专网安全产品生产环节仅涉及软件灌装、测试、包装等环节，生产设备少，生产周期短；产品交付环节不涉及用户现场定制开发，现场安装部署便捷，安装周期短，简单配置即可上线运行。

由于公司产品价值主要体现在软件，相关开发支出于发生当期费用化，未进行资本化归集，产品销售时对应的成本主要为服务器的采购成本，服务器市场供应充足，价格相对较低，因此公司专网安全产品毛利率较高。

同时，由于不同用户对专网安全产品的配置要求、资金预算安排等差异，不同项目之间毛利率会存在差异，因此，导致公司专网安全产品整体毛利率小幅变动。

三、收入确认及成本结转方式

专网安全产品业务属于在某一时点履行的履约义务，在根据合同约定将产品交付给购货方，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入，即公司在按照合同约定完成相关软件产品交付、安装调试，并经客户验收

后确认收入。公司对此类业务建立订单，对应产生的材料、人工及及运费等成本要素按订单归集，在对应订单确认收入后，将归集的成本由存货结转主营业务成本，公司的收入确认与成本结转匹配。

四、同行业可比公司情况

公司专网安全产品毛利率与可比公司相似产品毛利率对比如下：

公司	2023 年度	2022 年度
安恒信息-网络信息安全基础产品	76.64%	75.46%
迪普科技-网络安全产品	72.62%	70.57%
山石网科-边界安全产品	67.44%	69.12%
盛邦安全-网络安全基础产品	86.52%	88.89%
可比公司平均	75.80%	76.01%
天懋信息-专网安全产品	85.29%	89.63%

公司专网安全产品毛利率与可比公司相似产品毛利率水平不存在较大差异，均处于较高水平，其中，公司与盛邦安全收入规模差距最小（2023年度，盛邦安全网络安全基础类业务收入为10,838.52万元），毛利率基本一致。

综上，公司毛利率水平变动具有合理性。

（3）结合报告期下半年各月销售收入及占比情况，下半年确认收入的主要客户、客户收入确认金额、对应合同的签订时间及金额、毛利金额及占比、款项回收情况，说明公司是否存在报告期末突击确认收入的情形及收入跨期的情形。

【回复】

一、下半年各月销售收入及占比情况

单位：万元

月份	金额	占全年营收比例（%）
7 月	249.28	2.09
8 月	125.82	1.06
9 月	2,996.18	25.13
10 月	889.24	7.46
11 月	1,894.56	15.89
12 月	3,490.01	29.27
合计	9,645.09	80.90

二、下半年确认收入的主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	合同签订日期	合同金额	收入金额	收入确认时间	收入占比 (%)	毛利金 额	期后回 款金额
1	客户一	2023 年 9 月、 12 月	2,045.61	1,186.59	2023 年 9 月-12 月	9.95	970.37	208.27
2	客户二	2023 年 11 月	762.8	675.04	2023 年 11 月	5.66	525.74	-
3	客户三	2023 年 7-12 月	665.00	588.50	2023 年 7-12 月	4.94	521.85	-
4	客户四	2023 年 9 月、 11 月	1,008.97	513.31	2023 年 7 月-12 月	4.31	106.05	-
5	客户五	2023 年 11-12 月	411.00	363.72	2023 年 11 月 -12 月	3.05	304.72	-
6	客户六	2023 年 7 月、9 月、11 月	378.00	334.51	2023 年 7 月、9 月、11 月	2.81	285.66	228.00
7	客户七	2023 年 9 月、 11 月	377.50	334.07	2023 年 9 月、 11 月	2.80	295.86	70.00
8	客户八	2023 年 12 月	351.60	311.15	2023 年 12 月	2.61	266.89	87.90
9	客户九	2023 年 10 月	337.50	298.67	2023 年 10 月	2.50	220.99	-
10	客户十	2023 年 12 月	310.80	275.04	2023 年 12 月	2.31	228.35	-
合计			6,648.78	4,880.60	-	40.93	3,726.48	594.17

注：占比金额为收入金额占全年收入的比例；期后回款为截至 2024 年 5 月 31 日，下同。

从上表中可以看出，公司存在报告期末集中确认收入的情况，集中在报告期末确认收入的原因及合理性分析如下：

1、公司的终端用户中，公安、军工用户占比较大，该类用户通常实行预算管理制度和集中采购制度，在上半年制定和审批当年的年度预算计划，在年中或下半年安排相关产品和服务的招标和采购，产品交付、安装调试及服务的实施和验收则集中在下半年尤其是第四季度。受该等客户采购预算、审批及实际执行周期性特征影响，导致公司在报告期末确认的收入比例较高。

2、客户结构相似的同行业可比公司第四季度收入占比情况如下表所示：

公司名称	主营业务	客户群体	第四季度收入 占比情况 (%)
盛邦安全	主要为信息安全产品的研发、生产、销售及提供专业	终端客户主要来自政府机构、行业监管等监管	54.22

公司名称	主营业务	客户群体	第四季度收入占比情况（%）
	信息安全服务	行业、电力能源、金融等	
安恒信息	主要为销售网络安全产品及提供网络安全服务	终端客户主要来自政府（含公安）、金融机构、教育机构、电信运营商等单位	44.37
本公司	主要为专网安全产品的研发、生产和销售，并提供相关网络安全服务及第三方软件服务。	终端客户主要来自公安、政府、军工等	52.62

公司终端客户群体与同行业可比公司的终端客户群体具有一定相似性，公司与同行业可比公司收入均具有一定的季节性，符合行业特征，具有合理性，不存在收入跨期的情形。

问题2 关于应收账款

报告期末，你公司应收账款余额为170,900,068.63元，较上年同期增长34.4%；公司解释原因是随着营业收入的增长，应收账款余额相应增长。应收账款期末坏账准备为10,857,756.60元，较上年同期增长39.34%。

请你公司：

（1）说明期末逾期和账龄1年以上应收账款的主要欠款单位和未收回原因、期后回款情况；

【回复】

一、截至2023年12月31日，公司应收账款逾期前十名客户情况

单位：万元

序号	公司名称	逾期金额	逾期原因	期后回款金额
1	客户一	1,295.63	军工集成项目，付款受业主端付款流程审核进度影响	-
2	客户二	1,126.41	客户的收入集中在下半年，2024年初已部分回款。	208.28
3	客户三	717.40	业主端尚未支付款项	-
4	客户四	506.11	业主端尚未支付款项	-
5	客户五	499.01	客户付款流程较长，2024年初	320.31

序号	公司名称	逾期金额	逾期原因	期后回款金额
			已收回 64%	
6	客户六	473.89	客户的收入集中在下半年。	-
7	客户七	360.13	客户付款流程较长，2024 年初已收回 64%	228.00
8	客户八	292.60	业主端尚未支付款项，	-
9	客户九	253.62	第四季度确认收入，2024 年已全部回款	253.62
10	客户十	247.79	2023 年新签客户，客户的收入集中在下半年。2024 年初已部分回款。	41.30
	合计	5,772.59		1,051.51

二、截至2023年12月31日，公司账龄1年以上应收账款前十名客户情况

单位：万元

序号	客户名称	1 年以上应收账款金额	欠款原因	期后回款金额
1	客户一	1,295.63	军工集成项目，付款受业主端付款流程审核进度影响	-
2	客户二	506.11	业主端尚未支付款项，	-
3	客户三	499.01	客户付款流程较长，2024 年初已收回 64%	320.31
4	客户四	292.60	业主端尚未支付款项，	-
5	客户五	283.67	业主端尚未支付款项，	-
6	客户六	253.62	第四季度确认收入，2024 年初已全部回款	253.62
7	客户七	156.00	业主端尚未支付款项，	-
8	客户八	151.90	业主端尚未支付款项，	20.00
9	客户九	144.00	业主端尚未支付款项，	-
10	客户十	111.50	业主端尚未支付款项，	-
	合计	3,694.04		593.93

（2）结合公司期末应收款项的账龄、逾期情况、期后回款、客户经营状况等说明公司是否存在其他需要单项计提坏账准备的情形，应收款项坏账准备计提是否充分。

【回复】

一、截至2023年12月31日，公司应收账款的账龄、逾期情况、期后回款情况

单位：万元

账龄	期末余额	逾期金额	期后回款金额
0-6 个月	10,536.55	2,316.42	673.55
6 个月-1 年	1,948.60	1,739.15	387.63
1-2 年	4,385.17	4,385.17	751.84
2-3 年	885.34	885.34	32.60
3-4 年	186.96	186.96	-
4-5 年	32.80	32.80	6.85
5 年以上	89.89	89.89	-
合计	18,065.31	9,635.73	1,852.47

二、截至2023年12月31日，公司应收账款前十名客户情况

公司前十大应收账款期末余额、坏账准备及账龄情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	坏账准备金额	账龄			
				0-6 个月	6 个月-1 年	1-2 年	2-3 年
1	客户一	2,045.61	10.23	2,045.61	---	---	---
2	客户二	1,295.63	145.25	---	---	1,138.80	156.83
3	客户三	982.55	57.57	421.85	277.02	151.26	132.42
4	客户四	840.00	11.17	685.13	154.87	---	---
5	客户五	763.50	23.55	403.37	289.63	70.50	---
6	客户六	608.22	17.19	394.35	123.37	90.50	---
7	客户七	571.68	65.65	65.57	---	358.97	147.14
8	客户八	533.96	2.67	533.96	---	---	---
9	客户九	499.01	49.90	---	---	499.01	---
10	客户十	454.80	15.95	310.80	--	144.00	--
	合计	8,594.96	399.13	4,860.64	844.89	2,453.04	436.39

公司前十大应收账款单位经营状况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	是否存在被列为失信被执行人等异常情形
1	客户一	2004-8-30	6000 万元	6000 万元	否
2	客户二	特殊单位	特殊单位	特殊单位	否
3	客户三	2009-9-3	1000 万元	1000 万元	否
4	客户四	2008-10-13	3000 万元	2002 万元	否
5	客户五	2017-12-22	2070.67 万元	2070.67 万元	否
6	客户六	2019-4-4	1000 万元	未披露	否
7	客户七	2016-9-27	3000 万元	未披露	否

8	客户八	2015-12-22	不适用	不适用	否
9	客户九	2008-7-18	5100 万元	未披露	否
10	客户十	2016-7-29	2000 万	未披露	否

备注：通过全国企业信用信息公示系统、企查查等渠道公开查询取得，信息可能存在滞后性

三、公司坏账准备计提情况

根据公司坏账准备计提政策，公司对信用风险显著不同的应收账款单项评估信用风险，除了单项评估信用风险的应收账款外，公司以账龄为信用风险特征确定应收账款组合，通过编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。报告期各期末，账龄较长的应收账款客户，市场信誉状况良好，不存在破产重组、被列为失信被执行人等情形，其欠款时间较长主要系受自身资金安排等因素影响，与公司不存在任何合同、产品质量等纠纷，相关应收账款的信用风险未发生显著变化，且公司往年亦未发生重大坏账损失情形，因此公司应收账款产生重大坏账损失的风险较低。公司按照信用风险特征组合计提坏账准备，账龄越长的应收账款计提的信用减值损失比例越高，能够覆盖公司可能承担的信用风险。

四、可比公司计提情况

2023年12月31日，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例对比情况如下表所示：

单位：万元					
项目	安恒信息	迪普科技	山石网科	盛邦安全	本公司
应收账款账面余额	83,592.98	14,736.05	92,051.16	26,074.83	18,175.78
坏账准备	8,363.34	451.68	12,691.13	2,412.14	1,085.78
计提比例	10.00%	3.07%	13.79%	9.25%	5.97%

公司应收账款坏账准备计提比例处于行业中间水平。

综上，公司应收账款账龄基本在1年以内，应收账款主要客户经营情况正常，期后回款不存在重大障碍，应收账款坏账准备计提充分。

问题3 关于销售费用

报告期末，公司销售费用为30,558,422.29元，同比增长45.43%，公司解释原因是本期销售人员薪酬增长183.92万元，及试用机折旧增长532.28万元。其中，折旧费为10,559,915.62元，同比增长101.64%。

请你公司结合机器的具体构成情况、账面原值、累计折旧及账面价值、试用机使用流程、具体销售宣传策略等说明本期销售费用中新增大额试用机折旧的原因及合理性。

【回复】

一、公司试用机具体情况

截至2023年末，公司试用机情况：

单位：万元

试用机形态	账面原值	累计折旧	账面价值
2U 服务器	6,434.07	1,762.91	4,671.16
1U 服务器	276.55	35.21	241.34
工控机等其他	87.58	34.77	52.81
合计	6,798.20	1,832.89	4,965.31

截至2022年末，试用机情况：

单位：万元

试用机形态	账面原值	累计折旧	账面价值
2U 服务器	4,822.76	693.68	4,129.08
1U 服务器	111.39	3.47	107.92
工控机等其他	54.41	20.61	33.80
合计	4,988.56	717.76	4,270.80

截至2021年末，试用机情况：

单位：万元

试用机形态	账面原值	累计折旧	账面价值
2U 服务器	2,681.11	136.51	2,544.60
1U 服务器	1.33	0.19	1.14
工控机等其他	52.91	10.34	42.57
合计	2,735.35	147.04	2,588.31

公司试用机主要在2022年度陆续投入，因此，2023年试用机折旧较大。

二、试用机使用流程

1、试用机申请：销售人员与客户洽谈合作机会后提出产品试用申请，经部门负责人、营销总监及总经理审批通过后方可进入执行阶段；客户为非政府或非终端客户的，必须签署试用机借测协议。

2、试用机出库管理：仓储物流部根据经审批的《试用机申请表》负责试用机的发货，经客户签收确认的签收单据存放于商务部，由商务部统一建立试用机台账。

3、试用机跟踪：销售人员每月定期回访试用及使用情况，确认是否出现质量问题、损毁、丢失等事项。若出现上述事项，及时查明原因，向公司提交相关情况说明。对由客户人为造成的损失，由采购部、商务部核定损失金额，向客户提出赔偿。

4、试用机归还：试用完成后，销售人员与客户进行沟通确认，了解客户对试用机的信息反馈，获取购买、继续试用、退回等信息。若客户申请继续试用，销售人员重新执行申请流程；若试用完成退回，则试用机退回公司办理归还手续。

三、具体销售宣传策略

公司目标用户主要为遍布全国的省级、地市级、区县级等各级政府部门，上述用户具有较强的专网安全刚性和紧迫性需求，目前公司产品在省级和地市级公安部门渗透率较高，并逐步下沉至区县级公安市场，目前公司亦正不断拓展除公安外的其他领域政府用户。公司结合产品特点、销售人员数量、目标客户分布、政府采购特点等因素，公司销售宣传策略以产品试用推广为主。

公司应潜在客户需求，免费向其提供专网安全产品供其试用，试用机主要用于潜在客户对公司相关产品的性能、运行环境的检验。试用机所有权属于公司。

首先，产品试用推广有助于用户准确理解公司产品功能和价值。作为专网安全细分领域产品，公司产品专业性强，用户接触较少，而公司销售人员数量较少，无法通过频繁上门拜访的形式宣讲公司产品核心价值，基于公司对用户专网安全管理痛点的准确把握，公司产品技术优势明显，通过产品试用可以让用户直观认识到自身专网风险，更准确理解产品功能和价值，同时以试用机作为沟通拜访抓手，增加用户信任，有助于最终订单落地。

其次，产品试用推广有助于及时满足政府用户的紧迫性需求。伴随着日益严峻的网络安全形势，国家逐步出台了《中华人民共和国网络安全法》等法规政策，上级部门对下级部门的网络安全合规考核亦不断加强，公司用户具有较强的专网安全刚性和紧迫性需求，而上述需求受制于政府预算、政府采购程序的制约并不能及时通过对外采购形式满足，产品试用可以及时满足政府用户的紧迫性需求。

再次，产品试用推广具有推广成本和管理优势。公司产品为以公司自研软件为核心、以服务器等硬件为载体的标准软硬件一体化产品。服务器等硬件市场供应充足，相较于组建大规模销售团队进行产品销售推广，试用机形式推广具有成本和管理优势，公司可以将更多有限资金用于产品研发。

最后，产品试用推广有助于降低研发失败风险。网络安全行业产品创新及技术迭代较快，为保持技术先进性和市场竞争力，公司需要持续进行新产品、新技术的研究与开发，而专网场景具有封闭性，很难模拟搭建资产体量等类似专网场景的测试环境，产品试用推广模式可以使公司产品研发贴近真实用户需求，降低新产品、新技术研发失败的风险。

综上，本期销售费用中新增大额试用机折旧与公司销售模式一致，具有合理性。

广州天懋信息系统股份有限公司

2024年7月1日

