

安荣信科技(北京)股份有限公司对《关于对安荣信科技(北京)股份有限公司的年报问询函》之回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

安荣信科技(北京)股份有限公司（以下简称“安荣信”、“公司”）于 2024 年 6 月 20 日收到全国中小企业股份转让系统下发的《关于对安荣信科技(北京)股份有限公司的年报问询函》公司一部年报问询函【2024】第 097 号（以下简称《问询函》），要求公司就年报中相关事项做出说明。公司对相关问题进行了认真分析、核查，现就《问询函》中的问题逐项回复如下：

一、 关于经营业绩

2023 年，你公司实现营业收入 157,350,217.26 元，上年同期为 149,187,446.17 元，同比增长 5.47%；毛利率 47.42%，上年同期为 42.77%，同比增长 4.65 个百分点；2023 年净利润 26,569,779.01 元，上年同期为 11,640,743.61 元，同比增长 128.25%。

你公司销售模式分为直接客户销售及贸易商销售；按照产品类别分类，CEMS 环境监测系统业务实现营业收入 75,923,695.94 元，同比增长 25.79%，毛利率 41.04%，同比增长 9.21 个百分点；环境监测仪及备件业务实现营业收入 76,294,772.00 元，同比下降 9.79%，毛利率 52.38%，同比增加 4.45 个百分点。

请你公司：

（一）说明直接客户销售及贸易商销售两种不同销售模式下实现的收入及占比、毛利率变动情况及原因；并说明贸易商是否实现终端销售；

（二）结合不同产品类型主要客户构成、定价策略、主要原材料采购价格变动、成本构成及变动等，分别说明收入及毛利率变动的原因及合理性；结合市场需求变动、客户开拓情况、同行业可比公司情况等说明 CEMS 环境监测系统业务收入及毛利率增长是否具有可持续性。

回复:

(一) 说明直接客户销售及贸易商销售两种不同销售模式下实现的收入及占比、毛利率变动情况及原因; 并说明贸易商是否实现终端销售;

1、说明直接客户销售及贸易商销售两种不同销售模式下实现的收入及占比、毛利率变动情况及原因

2023 年度, 公司不同销售模式下实现的收入及占比、毛利率变动情况如下:

单位: 万元

客户类型	2023 年度			2022 年度			同比变动	
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	毛利率
直接客户	4,267.54	27.12%	49.65%	5,079.37	34.05%	40.40%	-15.98%	9.24 个百分点
贸易商	11,467.48	72.88%	46.59%	9,839.38	65.95%	43.99%	16.55%	2.59 个百分点
合计	15,735.02	100.00%	47.42%	14,918.74	100.00%	42.77%	5.47%	4.65 个百分点

2023 年度, 公司直接客户销售额同比下降 15.98%, 贸易商客户销售额同比增长 16.55%, 主要原因包括: ①公司贸易商客户在其覆盖的区域内具有一定的渠道优势, 能第一时间发现下游客户需求, 且随着公司产品知名度的提高, 越来越多的贸易商在发现下游需求后主动与公司联系开展合作, 导致本期贸易商客户销售额同比有所增长; ②公司一直坚持直接客户开发力度, 但因产品采购周期较长, 故本期直接客户采购额有小幅下滑。

此外, 直接客户毛利率同比增加 9.24 个百分点, 贸易商客户毛利率同比增加 2.59 个百分点, 主要原因包括: ①本期公司向火力发电能源及钢铁等相关行业业主方销售的 CEMS 系统占比有所增加, 该类客户的销售一般包含提供现场实施及运维等相关服务, 因此毛利率相对较高, 使得直接用户的 CEMS 环境监测系统毛利率同比增加相对较多; ②本期原材料的采购价格有所下降, 如伴热管线、机柜、环保数采仪、压力变送器等原材料价格均出现不同程度下调; ③公司加强生产制造环节的成本控制, 较好的控制了人工、制造费用等其他生产成本。

2、说明贸易商是否实现终端销售

贸易商一般接到终端客户订单后向公司采购相关产品, 公司生产完工后向终

端客户直接发货，公司向贸易商销售的系统类产品的调试报告会写明具体的项目名称及总承包单位，以上销售情形均已实现终端销售；监测仪及配件类产品大部分直接运送至项目施工现场，部分贸易商客户拥有仓库并常备少量库存以备下游客户临时需求。

因此，公司贸易商客户基本实现终端销售，部分贸易商存在备库情况，但整体数量和金额较小，不存在库存积压较多的情况。

（二）结合不同产品类型主要客户构成、定价策略、主要原材料采购价格变动、成本构成及变动等，分别说明收入及毛利率变动的原因及合理性；结合市场需求变动、客户开拓情况、同行业可比公司情况等说明 CEMS 环境监测系统业务收入及毛利率增长是否具有可持续性。

1、主营业务收入变动分析

2023 年度，公司主营业务分产品的销售收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度	
	金额	占比	同比变动	金额	占比
CEMS 环境监测系统	7,592.37	48.25%	25.79%	6,035.68	40.46%
环境监测仪及备件	7,629.48	48.49%	-9.79%	8,457.47	56.69%
运营维护服务	293.69	1.87%	-28.72%	412.01	2.76%
其他业务	219.22	1.39%	1514.48%	13.58	0.09%
合计	15,734.76	100.00%	5.47%	14,918.74	100.00%

公司的主营业务收入主要来源于 CEMS 环境监测系统和环境监测仪及备件两类产品，2023 年度，公司主营业务收入同比增加 816.01 万元，增幅为 5.47%，主要系 CEMS 环境监测系统产品本期市场需求较好，销售收入同比增加 1,556.69 万元，增幅为 25.79%，该业务的增长在一定程度上弥补了环境监测仪及备件产品的销售下降。

本期公司向贸易商销售金额为 11,476.48 万元，同比增加 1,628.10 万元，增幅为 16.55%，占营业收入的比例为 72.88%，占比相对较高。受公司所属环境监测专用仪器仪表制造行业特性影响，公司对贸易商不进行销售管理，且与其签订

的订销合同均为买断式销售，贸易商客户由于在其覆盖的区域内具有一定的渠道优势，公司通过与其合作一方面可以利用其区位优势开拓市场；另一方面，对于处于发展期的公司而言，便于集中更多的资源专注于新产品的研发及技术升级，因此，公司向贸易商客户销售占比较高，具有合理性。

从主要产品的客户构成上看，公司的直接用户向公司采购 CEMS 环境监测系统类产品占比相对较高，公司的贸易商客户向公司采购的环境监测仪及备件产品占比相对较高。

从定价策略上看，公司采取交易双方根据市场行情协商确定交易价格，对于贸易商客户无相应的差异化定价策略，不存在价格优惠等相关措施，公司产品价格受市场行情、双方谈判情况、合作情况等多因素综合影响。

因此，公司本期营业收入同比增加具有合理性。

2、主营业务毛利率变动分析

2023 年度，公司主营业务分产品的毛利、毛利占比及毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度				2022 年度		
	毛利	毛利占比	毛利率	毛利率同比变动	毛利	毛利占比	毛利率
CEMS 环境监测系统	3,115.79	41.76%	41.04%	9.21 个百分点	1,921.44	30.11%	31.83%
环境监测仪及备件	3,996.00	53.56%	52.38%	4.45 个百分点	4,053.32	63.52%	47.93%
运营维护服务	293.60	3.94%	99.97%	1.19 个百分点	406.98	6.38%	98.78%
其他业务	55.46	0.74%	25.30%	30.70 个百分点	-0.73	-0.01%	-5.40%
合计	7,460.85	100.00%	47.42%	4.65 个百分点	6,381.00	100.00%	42.77%

从产品结构上看，公司的主营业务毛利主要来源于 CEMS 环境监测系统和环境监测仪及备件两大核心业务，二者本年度的主营业务毛利占比达 95.32%，毛利率分别实现同比增加 9.21%和 4.45%。

从主要产品的客户构成上看，本期公司向火力发电能源及钢铁等相关行业业主方销售的 CEMS 系统占比有所增加，该类客户的销售一般包含提供现场实施

及运维等相关服务，因此毛利率相对较高，使得直接用户的 CEMS 环境监测系统毛利率同比增加相对较多。

环境监测仪及备件产品主要系烟尘浓度连续监测仪主机及相关配件，其毛利率较高主要系该产品是公司自研产品，产品是新一代检测颗粒物超低排放浓度的在线监测仪器，在同类型产品中具有一定的竞争优势，可以在风、雨、雷电、粉尘、高低温度等恶劣环境下长期连续不间断地监测污染源的烟尘排放情况，因此，毛利率相对较高。

从成本端上看，公司本期毛利率为 47.42%，同比增加 4.65 个百分点，主要原因包括：①主要原材料伴热管线、机柜、工业平板电脑、主控板等采购价格均同比出现不同程度的下降；②在销售规模增长的同时，公司加强了生产制造环节成本的控制。综上，公司在营业收入实现同比小幅增长的同时，营业成本同比下降 3.09%，具体分析如下：

2023 年度，公司的营业成本构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	同比变动	金额
直接材料	6,921.84	-4.74%	7,266.15
直接人工	321.49	4.89%	306.50
制造费用	896.15	10.44%	811.45
委托加工费	134.42	-3.52%	139.33
其他业务成本	-	-100.00%	14.31
合计	8,273.91	-3.09%	8,537.74

从成本构成上看，公司营业成本中直接材料占比较高，2022 及 2023 年度均超过 80%，公司本期营业成本为 8,273.91 万元，同比下降 3.09%，主要系直接材料同比下降所致。

受公司生产产品特性影响，公司采购的原材料种类较多且相对分散，2023年度部分主要原材料的采购价格均出现了不同程度的下降，如伴热管线同比下降18.78%，机柜同比下降22.63%、环保数采仪同比下降27.52%、压力变送器同比下降35.03%等，受上述原材料价格下降的影响，公司在销售收入增长的同时实现直接材料同比下降4.74%，同时公司本期通过加强生产制造环节的成本控制，较好的控制了其他生产成本。

综上，公司毛利率本期受CEMS系统业主端用户销售增加、主要原材料价格下降及加强生产制造环节的成本控制等因素综合影响，实现同比增加4.65个百分点，具有合理性。

3、结合市场需求变动、客户开拓情况、同行业可比公司情况等说明CEMS环境监测系统业务收入及毛利率增长是否具有可持续性

（1）市场需求变动

环境监测行业的市场前景与国家政策的出台和执行紧密相关。2023年，国家出台《国家碳达峰试点建设方案》、《低效失效大气污染治理设施排查整治工作方案》、《甲烷排放控制行动方案》、《空气质量持续改善行动计划》等政策文件，在多项国家政策的推动下，我国环境监测市场持续向好发展。根据可研机构市场调研数据，2023年，我国烟气检测仪器产销量均实现同比增长，年产量约为6.5万台/套，年销量约为6.2万台/套，较2022年分别同比增长4.8%和3.3%，市场需求稳步扩张。随着国家对环境监测行业的持续关注和环保政策的不断深化，预计我国环境监测行业将保持良好的发展势头，CEMS环境监测系统及其相关产品的市场空间在未来也有望继续扩大，具备持续性的增长潜力。

（2）客户开拓情况

报告期内，公司不断优化自身营销体系和区域性服务网络，聚焦区域市场，凭借全国范围内设立的多个区域性服务中心，准确理解和满足系统CEMS系统客户需求，快速解决用户实际问题，通过提供专业、高效的售前、售后技术服务，不断提升客户满意度。

公司深入开拓气态污染物和颗粒物监测系统市场，巩固了公司在气态污染物和颗粒物监测市场的领先地位。报告期内，公司 CEMS 环境监测系统业务在石化、电力等典型行业新增多个中大型企业客户，主要包括陕西煤业化工物资集团有限公司黄陵分公司、宁夏宝瑞隆石化有限公司、滁能热电（全椒）有限公司等。此外，公司积极拓展新行业、新客户，进一步扩大了客户数量，为公司带来了稳定的业务增长和收入来源。

基于公司在产品稳定性、市场推广、客户服务等方面的综合优势，以及新增客户群体的质量和规模，公司环境监测系统业务收入的增长和盈利能力的提升具有可持续性。

（3）同行业可比公司情况

公司及同行业可比公司 2023 年环境监测系统业务收入及毛利率的变动情况如下：

公司名称	业务分类	监测系统业务收入（万元）	监测系统业务收入比上年同期增减	监测系统业务毛利率	监测系统业务毛利率比上年同期增减
雪迪龙	生态环境监测系统	120,792.13	-5.53%	45.23%	-2.87%
先河环保	环境监测系统	43,564.44	6.37%	47.99%	5.60%

注 1：上述同行业可比公司数据来源于年报等公开资料

注 2：公司同行业可比公司聚光科技未单独披露 2023 年环境监测系统类收入和毛利率

2023 年，雪迪龙生态环境监测系统实现销售收入 12.08 亿元，较上年同期 12.79 亿元下降 5.53%；毛利率 45.23%，较上年同期下降 2.87%。尽管短期内雪迪龙面临销售收入和毛利率的短期下降，但通过聚焦项目质量、拓展新应用场景以及积极布局碳排放监测业务，展现了雪迪龙在环境监测系统上的持续经营发展能力。2023 年，雪迪龙加快布局碳排放及温室气体监测业务领域，与火电行业多家电力集团形成战略合作，共同推进碳排放计量监测的实施与应用，中标火电、水泥等行业的多个碳监测试点项目，并在排放端甲烷在线监测、环境温室气体监

测等方面也取得一定进展。雪迪龙有望通过战略调整和市场开拓实现业务的恢复性增长。

2023 年，先河环保环境监测系统实现销售收入 4.36 亿元，较上年同期提升 6.37%；毛利率 47.99%，较上年同期提升 5.60%。先河环保环境监测系统业务不仅在销售收入和毛利率上实现了提升，而且中标了多个政府环保项目，包括荆门市大气污染防治精细化管理项目，蚌埠市大气污染防治网格化精准监控及决策服务系统运营维护与管理咨询服务项目，辛集市生态环境局辛集市大气污染防治综合服务项目，晋城市乡镇空气自动监测站建设项目等。作为环保行业的龙头企业之一，先河环保有望在政策红利和市场需求的驱动下，实现营收和盈利能力持续稳定增长。

（4）面临的主要风险

1）政策风险

公司所处环保行业属于政策驱动型行业，经营业绩受环保政策的影响较大，考虑到未来国家进一步加强环境治理的相关政策出台具有一定的不确定性，若未来环保行业的监管力度、管理政策及宏观经济形势出现不利变化，可能导致环保产业市场空间下降，进而对公司持续经营产生不利影响。

2）市场竞争风险

现阶段，国家对环保行业的日趋重视并不断加大对环保行业的政策支持行业良好的发展前景亦会不断吸引潜在竞争者进入，未来公司在市场拓展等方面将面临更为激烈的竞争，如果公司不能正确研判和准确把握行业的市场动态和发展趋势，或者不能根据行业发展趋势、客户需求变化以及技术进步及时进行技术创新和业务模式创新以提高自身竞争实力，公司将存在因市场竞争加剧导致的经营业绩下滑或被竞争对手超越的风险。

综上所述，公司 CEMS 环境监测系统业务在销售收入、毛利率、客户拓展等方面均展现出积极的增长和可持续性。加之国家对环保领域的持续政策支持和市场需求的增长，为公司的长期发展提供了坚实的基础。与此同时，公司 CEMS 环境监测系统业务仍存在因政策风险及市场竞争风险导致经营业绩不及预期的

情况，公司将通过加大对新产品的研发投入和推广力度，同时不断提高产品质量增强公司核心竞争力树立良好品牌形象等方式以应对上述风险。

二、 关于应收款项及预付账款

报告期末，你公司应收账款账面余额 40,316,539.76 元，较期初增加 7.36%；前五大应收账款账面余额 8,930,525.04 元，占应收账款期末账面余额比例 22.15%，前五大销售客户与前五大应收账款客户存在较大差异，且秉凯光电科技(上海)有限公司（以下简称秉凯光电）既是客户又是供应商。

预付账款期末账面余额 3,120,113.98 元，期初账面余额 1,521,951.50 元，同比增加 105.01%；前五大预付账款期末余额 1,723,793.05 元，其中预付秉凯光电 830,000.00 元。

请你公司

（一）说明报告期内销售前五大客户与前五大应收账款客户差异较大的原因；并结合与前五大应收账款客户相关的信用政策、交易金额、是否关联关系、账龄情况、回款情况、是否逾期、客户资信情况等说明交易的合理性及坏账计提的充分性；

（二）结合具体交易内容，说明秉凯光电既是客户又是供应商的合理性；预付秉凯光电金额较大的原因，是否与合同约定相符，期后到货结转情况。

回复

（一）说明报告期内销售前五大客户与前五大应收账款客户差异较大的原因；并结合与前五大应收账款客户相关的信用政策、交易金额、是否关联关系、账龄情况、回款情况、是否逾期、客户资信情况等说明交易的合理性及坏账计提的充分性；

1、说明报告期内销售前五大客户与前五大应收账款客户差异较大的原因；

（1）公司前五大客户与前五大应收账款客户如下表：

1) 前五大客户

单位：万元

客户	销售金额	年度销售占比	应收账款	是否存在关联关系
河南清昕环保科技有限公司	544.47	3.46%	128.39	否
陕西煤业化工物资集团有限公司黄陵分公司	309.73	1.97%	-	否
鄂尔多斯市环保投资有限公司	276.33	1.76%	160.00	否
宁夏宝瑞隆石化有限公司	260.18	1.65%	58.80	否
重庆川仪分析仪器有限公司	227.74	1.45%	11.88	否
合计	1,618.45	10.29%	359.07	-

2) 前五大应收账款

单位：万元

客户	应收账款	占应收账款合计数的比例	坏账准备	是否存在关联关系
北京睿岭环保科技有限公司	243.17	6.03%	19.99	否
承德建龙特殊钢有限公司	201.40	5.00%	15.13	否
鄂尔多斯市环保投资有限公司	160.00	3.97%	8.00	否
秉凯光电科技(上海)有限公司	150.31	3.73%	16.86	否
力合科技(湖南)股份有限公司	138.17	3.43%	6.91	否
合计	893.05	22.15%	66.89	

公司前五大客户结算情况如下：

河南清昕环保科技有限公司与公司结算方式为月结，信用期为一个月，所以在销售金额较大的情况下应收余额相对较低；

陕西煤业化工物资集团有限公司黄陵分公司结算方式为设备运行一个月
内结算全部货款，无信用期，本期所有应收账款均已结清，所以应收余额为0；

鄂尔多斯市环保投资有限公司销售金额与应收账款余额均为前五大；

宁夏宝瑞隆石化有限公司本期销售金额为一笔销售导致，合同总金额为294万元，58.8万元应付账款为未支付的质保金；

重庆川仪分析仪器有限公司为大客户与公司按月结算货款，期末余额为11.88万元，金额较小且未逾期。

公司应收账款前五大客户结算情况如下：

北京睿岭环保科技有限公司、秉凯光电科技(上海)有限公司、承德建龙特殊钢有限公司、应收账款期末余额较大，主要系销售产品用于工程项目结算周期较长导致；其他期末应收账款余额较大主要系期末尚未结算形成，账龄均在一年以内。

综上所述，公司前五大客户的结算方式主要为按月结算或无信用期根据合同条款约定进行付款；应收账款余额前五大客户余额较大主要系销售的产品用于工程项目结算周期长或销售产品年末发货尚未结算导致；故公司前五大客户与应收账款前五大存在较大差异。

2、结合与前五大应收账款客户相关的信用政策、交易金额、是否关联关系、账龄情况、回款情况、是否逾期、客户资信情况等说明交易的合理性及坏账计提的充分性

公司与前五大应收账款客户主要按照合同约定进行交易，北京睿岭环保科技有限公司、鄂尔多斯市环保投资有限公司作为大客户一般有 3 个月账期，由于公司信用政策要求标准较高与实际业务发展不能完全相符因此存在个别逾期情况。截至目前，前五大客户回款率为 36.05%，均在正常回款中。公司与客户均不存在关联关系，客户资信状况良好经营正常。

客户账龄及交易情况如下表：

单位：万元

项目	应收账款	交易 额	1 年以内	1—2 年	2—3 年	坏账准 备
北京睿岭环保科技有限公司	243.17	143.32	143.32	85.67	14.18	19.99
承德建龙特殊钢有限公司	201.40	104.15	100.20	101.20	-	15.13
鄂尔多斯市环保投资有限公司	160.00	312.25	160.00	-	-	8.00
秉凯光电科技(上海)有限公司	150.31	53.72	53.72	74.01	22.58	16.86

力合科技（湖南）股份有限公司	138.17	173.12	138.17	-	-	6.91
合计	893.05	786.55	595.41	260.88	36.77	66.89

公司采用预期信用损失率计提坏账准备，公司 1 年以内账龄应收款项占比 63.87%，1-2 年账龄应收账款占比 18.8%，账龄较短，另外公司计提坏账政策与可比公司较接近，具体对比情况如下：

项目	安荣信	雪迪龙	聚光科技		先河环保	平均值
			账龄组合	政府组合		
1 年以内	5%	3%	5%	5%	5%	4.33%
1 至 2 年	10%	15%	10%	5%	10%	11.67%
2 至 3 年	30%	40%	30%	5%	30%	33.33%
3 至 4 年	60%	60%	50%	5%	100%	70.00%
4 至 5 年	80%	80%	50%	5%	100%	76.67%
5 年以上	100%	100%	100%	5%	100%	100.00%

如上表所示，同行业可比公司中，先河环保 3-4 年账龄的应收账款预期信用损失率为 100.00%，雪迪龙、聚光科技分别为 60.00%、50.00%，先河环保 4-5 年账龄的应收账款预期信用损失率为 100.00%，雪迪龙、聚光科技分别为 80.00%、50.00%，公司的业务模式产品结构与先河股份不尽相同，因此计提坏账比例也不相同，公司的应收账款坏账计提政策结合自身情况进行制定，公司应收账款计提比例高于可比公司平均计提比例。

综上所述，公司与前五大应收账款客户的交易合理，坏账计提充分。

（二）结合具体交易内容，说明秉凯光电既是客户又是供应商的合理性；预付秉凯光电金额较大的原因，是否与合同约定相符，期后到货结转情况。

1、结合具体交易内容，说明秉凯光电既是客户又是供应商的合理性

（1）秉凯光电的具体情况

公司名称	成立时间	经营范围	合作开始时间
秉凯光电科技(上海)有限公司	2012年7月	光电科技、环保设备、电子设备领域内技术开发、技术咨询、技术服务，计算机软件开发（除计算机信息系统安全专用产品）；环保设备及零配件、电力设备、仪器仪表、自动化设备、机械设备、电子产品的生产加工及销售；五金机电、电脑配件（除计算机信息系统安全专用产品）的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	2013年

如上表所示，秉凯光电成立于2012年7月，系环保设备及零配件、电力设备、仪器仪表、自动化设备等生产加工销售厂商，自2013年起，秉凯光电主要作为客户向公司采购气体分析仪、烟尘仪等产品。2023年12月，公司经市场调研，计划试产新产品以应对潜在的客户需求，基于秉凯光电系统集成及生产能力，公司向秉凯光电采购了一批公司尚未量产的产品主机柜，公司自行安装控制软件及其他配件后对外出售。

秉凯光电作为客户与公司合作时间较长，同时公司向其采购尚未量产的产品主要是为了应对潜在的客户需求，提高生产效率，具有临时性、偶发性。综上，秉凯光电既是公司客户又是供应商是合理的。

2、预付秉凯光电金额较大的原因，是否与合同约定相符，期后到货结转情况。

公司与秉凯光电2023年度签订的采购合同情况如下：

合同签订时间	产品类型	合同金额	结算方式
--------	------	------	------

2023 年 12 月 7 日	废气非甲烷总烃连续监测系统	146.00 万元	1、付款方式：电汇或承兑。 2、付款条件： 预付款：12 月 15 日 60.00 万元； 中期款：12 月 22 日 30.00 万元； 尾款：依据甲方分批提货数量，按单套金额尾款核算，对应开具 13% 增值税专用发票，货到验收合格后，一个月内付款。
-----------------	---------------	-----------	--

注：甲方为安荣信

根据合同约定，2023 年 12 月底前，公司需要支付预付账款，故期末秉凯光电预付账款金额较大与合同约定相符，具有合理性。

合同签订后，公司将根据业务发展需要及进展通知对方发货。截至本回复出具之日，该预付款项金额未发生变化。因市场不及预期，经多方评估，公司已计划取消该采购合同并收回已预付款项。

三、 关于政府补助

2021 年至 2023 年期间，你公司其他收益中的政府补助分别为 6,908,600.00 元、3,935,900.00 元、6,388,100.00 元，占净利润比例分别为 18.87%、38.15%、24.16%，主要政府补助为软件退税款。

请你公司说明是否对政府补助存在重大依赖，并结合税收政策的变化说明所获得的政府补助是否具有可持续性，是否存在未来政府补助减少导致利润下滑的风险。

回复：

（一）请公司说明是否对政府补助存在重大依赖。

2021 年度至 2023 年度，公司营业收入、扣除非经常性损益后的净利润及政

府补助情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	15,735.02	14,918.74	19,122.05
扣除非经常性损益后的净利润	2,644.51	1,031.65	3,661.41
政府补助	638.81	393.59	690.86
其中：			
软件退税	587.46	313.59	592.39
创新型企业培育计划园区级奖励			40.00
新增规上企业经济发展贡献奖			30.00
江苏省产业技术研究院补贴	37.13		25.00
政府 2021 送稳产奖励项目资金		10.00	
政府高企房屋补助		21.37	
收到高新区第一批科小奖励		5.00	
收到 2021 年江宁区高企认定奖励	10.00	20.00	
收到 2020 年升规企业稳规奖励		20.00	
其他	4.21	3.63	3.48
软著退税占政府补助的比例	91.96%	79.67%	85.75%
政府补助占利润总额的比例	24.16%	38.15%	18.87%

如上表所示，公司的政府补助由软件著作权退税、人才及科研奖励、规上企业奖励、高新技术企业奖励及其他小额补助构成。公司是在正常经营活动中满足了政府补助的相关条件而获得了上述补助收益，而非为了获取政府补助而开展经营活动。随着公司营业收入及利润规模的增长，政府补助占比随之下降，公司不存在对政府补助的重大依赖。

（二）结合税收政策的变化说明所获得的政府补助是否具有可持续性。

2021 年度至 2023 年度，公司取得的软件退税金额分别为 592.39 万元、313.59 万元和 587.46 万元，占政府补助的比例分别为 85.57%、79.67%及 91.96%，占比较高。

公司的主营业务产品主要为自研高端仪器仪表，截至本回复出具之日，公司共取得 70 项软件著作权，符合《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号）相关退税规定，该政策由财政、国家税务总局等国家部委发布，属于国家长期执行的税收优惠政策，其中关于软件产品增值税即征即退政策已实施十年以上。上述税收优惠相关法律、法规未发生过重大变化，公司主要通过税收优惠政策获得政府补助，具有可持续性。

（三）是否存在未来政府补助减少导致利润下滑的风险。

公司政府补助主要来源于软件产品退税优惠政策，如果相应税收优惠政策发生变化，则存在政府补助减少导致利润下滑的风险。公司将通过扩大生产及研发投入，拓展新产品、新市场，提高公司利润率水平等措施降低该政府补助减少对利润的影响。

（以下无正文）

(本页无正文，为《安荣信科技(北京)股份有限公司对<关于对安荣信科技(北京)股份有限公司的年报问询函>之回复》盖章页)

安荣信科技(北京)股份有限公司



2024 年 7 月 4 日