

关于对广州市景心科技股份有限公司 年报问询函的回复

致：全国中小企业股份转让系统有限责任公司

广州市景心科技股份有限公司（以下简称“公司”或“景心科技”）于2024年8月9日收到贵公司管理一部下发的《关于广州市景心科技股份有限公司的年报问询函》，公司高度重视，积极组织相关部门对其中涉及到的问题进行核实，现逐项回复如下：

1、关于业务模式及经营业绩

你公司主营业务为立足移动通信行业的中国移动彩印业务运营支撑服务，并拓展出行业 B2B 解决方案，为保险、银行和石油等行业的企业客户提供综合运营服务。2023 年实现营业收入 195.897.77 万元，同比增长 3.52%。其中，电子券销售收入 169.206.66 万元，同比增长 8.44%，毛利率 9.49%，同比增加 2.53 个百分点，解释系 B2B 业务市场规模增加；彩印业务收入 948.36 万元，同比下降 73.57%毛利率 34.57%，同比减少 14.40 个百分点；ICT 业务收入 25.665.69 万元，同比下降 13.13%，毛利率 3.27%，同比增加 0.27 个百分点；汽车定损收入 77.06 万元，同比增长 7.09 个百分点，毛利率 68.52%同比减少 31.48 个百分点。

你公司年报显示，B2B 业务主要基于移动互联网整合大量的线下服务资源，并将各类服务电子化，以电子券或者其他载体发送至客户的个人消费者用户，消费用户凭券直接至指定商家进行消费，从而使客户能够更加方便的做好客情关怀以及精准营销。

请你公司：

(1)用简明平实的语言说明各细分业务具体内容及业务模式，结合细分业务发展趋势、市场供需、主要客户及销售变动情况、在手订单等，说明各类收入变动原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致，业绩增长是否可持续；

(2)结合细分业务收入确认及成本构成、变动情况等，量化分析各细分业务毛利率的确定依据及变动合理性，说明与并同行业可比公司是否存在显著差异；

(3) 说明 B2B 业务具体采购及销售内容、价格、定价原则等,结合具体条款说明是否承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后是否承担存货风险、是否有权自主决定商品价格,属于主要责任人还是代理人,收入核算(总额法或净额法)依据及是否符合企业会计准则的规定。

回复:

一、用简明平实的语言说明各细分业务具体内容及业务模式,结合细分业务发展趋势、市场供需、主要客户及销售变动情况、在手订单等,说明各类收入变动原因及合理性,与同行业可比公司变动趋势是否一致,业绩增长是否可持续

景心科技业务类型比较丰富,包括电子券业务、彩印业务、ICT 业务、定损业务。其中电子券业务、定损业务属于运营性业务,收入和用户的业务规模相关;彩印业务、ICT 业务属于项目型业务,收入和项目规模大小相关。

景心科技 2021-2023 年各业务类型收入及成本如下:

单位:万元

类别/项目	2021 营业收入	2021 营业成本	2022 营业收入	2022 营业成本	2023 营业收入	2023 营业成本
电子券	96,461	89,263	156,040	145,182	169,207	153,149
彩印	2,246	863	3,588	1,831	948	621
ICT	23,134	22,437	29,544	28,657	25,666	24,826
定损	4	0.00	72	0	77	24

由景心科技近三年收入分类情况可知,电子券业务占比最大,且收入逐年增长,彩印业务下滑较多,ICT 业务有下滑趋势。

景心科技 2021-2023 年主要客户及销售情况如下:

单位:万元

2021 年			2022 年			2023 年		
主要客户	年销售额	类型	主要客户	年销售额	类型	主要客户	年销售额	类型
中国太平洋财产保险股	40,090	电子券	中国太平洋财产保险股	48,553	电子	中国太平洋财产保险股	31,332	电子券

份有限公司			份有限公司		券	份有限公司		
中国人民财产保险股份 有限公司	28,223	电子 券	广州市道维 信息科技有 限公司	26,599	电 子 券	广州市道维 信息科技有 限公司	32,49 3	电子 券
广州市道维 信息科技有 限公司	8,433	电子 券	中国人民财 产保险股份 有限公司	21,230	电 子 券	中国人民财 产保险股份 有限公司	19,16 0	电子 券
广州市领信 网络科技有 限公司	7,508	电子 券	中国平安财 产保险股份 有限公司	13,771	电 子 券	中国平安财 产保险股份 有限公司	16,39 8	电子 券
咪咕动漫有 限公司	7,009	彩印	中移铁通有 限公司	12,122	ICT	广州市凯致 德信息科技 有限公司	12,33 8	电子 券

由景心科技近三年主要客户销售情况可知，公司主要客户为保险类客户（中国太平洋财产保险股份有限公司、中国人民财产保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司），收入以电子券业务为主。

（一）电子券业务（即 B2B 业务）

1、电子券业务具体内容、业务模式介绍

电子券业务：主要是依托公司自主研发的 e 券商城平台为合作企业提供一站式数字化权益兑换服务。可兑换的权益为充值服务、电子卡券、实物商品等类别。公司主要合作客户为保险公司、银行、电力公司、航空公司及电信运营商，2023 年度主要客户为中国太平洋财产保险股份有限公司、中国人民财产保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司、广州市道维信息科技有限公司、广州市凯致德信息科技有限公司。电子券业务流程如下：

（1）依托 ESM 平台，合作企业向其既定客户配发电子权益

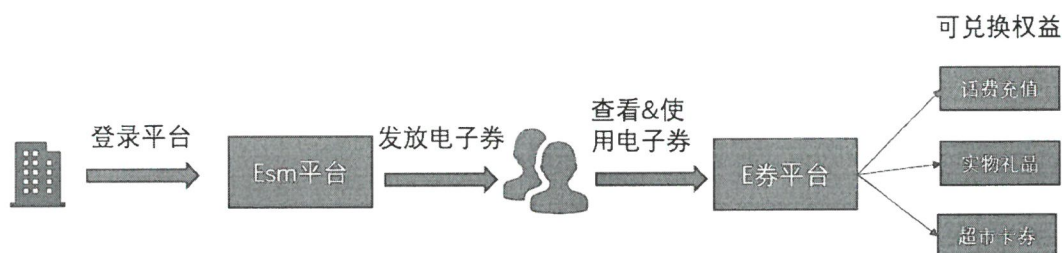
公司为合作企业开通积分权益管理平台（ESM 平台）的账号、密码，合作企业使用账号、密码登录 ESM 平台。合作企业在 ESM 平台录入拟发放电子权益的既定个人客户的手机号码，并通过选择不同金额电子券为个人客户配置不同的电子权益。完成权益配置后，合作企业就可通过 ESM 平台以短信的形式将电

子券发送至其既定个人客户。ESM 平台系统保存合作企业电子权益配发的数据，并按月自动将合作企业发送电子券的情况生成结算报表。

(2) 依托 e 券商城，完成合作企业既定个人客户的电子权益兑换

合作企业发放电子券后，其既定个人客户将收到短信。短信载明个人客户所享有的电子权益及兑换电子权益的途径即 e 券商城微信公众号。合作企业既定个人客户登录 e 券商城微信公众号，即可注册领取电子券，然后兑换成包括充值服务、电子卡券、实物商品等。

(3) 我公司与合作企业结算并收取款项。



2、电子券收入变动原因及合理性

(1) 业务发展趋势及市场供需

在电子券业务领域，公司前期在广东市场进行试点与拓展，通过优化和完善的服务体系，获得了客户的高度认可，广东作为改革的前沿，领先的服务模式在其他省份也获得了高度的认可，目前，公司为 1,000 多家的大型保险公司分支机构、银行分支机构提供服务，保险行业覆盖度达到 70%左右。同时，随着汽车保有量逐年增加，车险保费规模不断扩大，数字化赋能已成趋势，从而该业务的市场前景可观。

2021-2023 年我国财产保险公司机动车保险保费收入及增长情况如下：

年份	保费收入（亿元）	增长率
2021 年	7,773	-5.72%
2022 年	8,210	5.62%
2023 年	8,673	5.64%

资料来源：国家金融监督管理总局、国家统计局

(2) 在手订单情况

2023 年年底，公司在原有保险电子券客户的基础上新开发了众多金融客户，达成合作协议预计 2024 年收入不低于 2 亿元。另外原有主要的保险电子券客户

太平洋财产保险股份有限公司、中国人民财产保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司等 2024 年持续合作，手头持有依据框架合同确立的订单量稳定，预计收入不低于 10 亿元。

（3）同行业可比公司

2022 年、2023 年景心科技电子券营业收入及变动情况与同行业可比公司对比情况如下：

企业	2022 年收入（元）	2023 年收入（元）	同比增长（%）
景心科技	1,560,400,434.07	1,692,066,586.90	8.44
世纪恒通	457,848,172.09	497,167,016.52	8.59

资料来源：世纪恒通（股票代码：SZ301428）2022 年、2023 年收入数据来源于世纪恒通科技股份有限公司 2023 年年度报告全文 P20：车主信息服务收入

整体来看，由于车险行业的规模不断扩大以及业绩可观客户的新增，景心科技电子券业务收入增长变动合理，业绩增长可持续。

（二）彩印业务

1、彩印业务具体内容、业务模式介绍

彩印业务是景心科技联合中国移动开发的增值业务，并定位为中国移动一类增值业务，由景心提供技术开发和运营服务。彩印是基于通话场景的屏显类移动增值业务，可在通话等待时、挂机后，以 USSD、闪信、彩信等形式的用户身份展示、品牌及营销活动宣传信息，达到企业身份展示、商务合作、营销推广等目的。彩印业务是基于中国移动基础电信业务上的移动信息增值业务，中国移动负责向用户收费，景心科技为中国移动提供彩印业务运营支撑服务，收取运营服务费，包括：营运支撑、营销支撑、技术支撑以及客户支撑四大模块。主要合作客户有中国移动通信集团广东有限公司、咪咕动漫有限公司（中国移动全资子公司）。

2、彩印业务收入变动原因及合理性

（1）业务发展趋势及市场供需

近年来，电信运营商行业投资规模整体下滑。随着市场认可度较高的社交、视频、音乐客户端不断涌现，该类产品对电信运营商的短信、彩信、彩铃等业务产生了一定冲击，电信增值行业整体增速放缓，市场已趋向饱和，彩印业务收入也随之减少。

(2) 在手订单情况：无

(3) 同行业可比公司

2022 年、2023 年景心科技彩印营业收入及变动情况与同行业可比公司对比情况如下：

企业	2022 年收入 (元)	2023 年收入 (元)	同比增长(%)
景心科技	35,878,171.75	9,483,647.93	-73.57
彩讯科技	119,658,125.89	154,999,759.38	29.54

资料来源：彩讯科技（股票代码：SZ300634）2022 年、2023 年收入数据来源于彩讯科技股份有限公司 2023 年年度报告全文 P26：软件和信息技术服务业收入

整体来看，公司彩印业务收入的减少主要是年度礼包卡服务的减少所致，运营支撑费收入有所增长，但与同行业相比，市场份额小，业绩增长可持续性弱，近期公司将不会再在该领域投入资源。

(三) ICT 业务

1、ICT 业务具体内容、业务模式介绍

ICT 即信息和通信技术，是电信服务、信息服务、IT 服务及应用的有机结合的服务，主要为运营商及政企客户提供增值业务平台和应用。ICT 聚焦客户需求，基于“通讯网络、计算机网络、物联网、大数据、云计算”等，为客户提供各类信息化解决方案。目前，景心科技已累积支撑了近百个数字化 ICT 项目，并凭借优质的产品 & 良好的服务，先后获得“2020 年移动云最佳解决方案奖”、“2021 年中国移动合作伙伴最具社会贡献奖”及“2023 年移动云生态合作伙伴最佳合作奖”等奖项，在电信行业的认知度和美誉度进一步提升。

2、ICT 业务收入变动原因及合理性

(1) 业务发展趋势及市场供需

近年来，随着全球经济放缓，经济环境与财政压力增加。同时，市场竞争加剧，越来越多的企业涌入 ICT 领域。政策调整、技术更新换代与市场需求的变化也都给 ICT 业务的发展带来了挑战。

(2) 在手订单情况

公司 ICT 业务手头持有依据框架合同确立的订单，期后主要以中国移动通

信集团有限公司、中国联合网络通信有限公司为主，预计收入 1 亿元左右。

（3）同行业可比公司

2022 年、2023 年景心科技 ICT 营业收入及变动情况与同行业可比公司对比情况如下：

企业	2022 年收入（元）	2023 年收入（元）	同比增长(%)
景心科技	295,437,671.46	256,656,854.06	-13.13
宜通世纪	407,759,881.00	358,938,626.65	-11.97

资料来源：宜通世纪（股票代码：SZ300310）2022 年、2023 年收入数据来源于宜通世纪科技股份有限公司 2023 年年度报告全文 P21：ICT 收入

整体来看，由于全球经济放缓及主要客户收入的减少，景心科技 ICT 业务 2023 年收缩，收入下降变动与同行业一致，营业收入呈下降趋势。

（四）定损业务

1、定损业务具体内容、业务模式介绍

车辆定损业务是汽车维修服务中的重要环节，它涉及保险公司、定损机构以及维修店等多个方面的协同工作。公司接收到保险公司的定损信息后，根据定损信息和车辆的具体情况，评估并选择适合的维修店进行合作。维修费用会根据保险公司的定损结果进行结算，公司会与保险公司和维修店进行协调，确保费用的及时支付和结算。定损收入按照保险公司支付费用扣除支付给维修店的净额确认。

2、定损业务收入变动原因及合理性

公司定损业务经过近几年的发展，市场份额小，业务量总量不大，对收入的贡献率低，且需对接、协调保险公司及大量的汽车维修店，维护成本大，公司将资源从该业务转移到更有潜力的领域。

二、结合细分业务收入确认及成本构成、变动情况等，量化分析各细分业务毛利率的确定依据及变动合理性，说明与并同行业可比公司是否存在显著差异

（一）各细分业务毛利率的确定依据及变动合理性

1、电子券业务

2022 年、2023 年景心科技电子券业务毛利率及变动情况与同行业可比公司对比情况如下：

企业	2022 年收 入（元）	2022 年成本 （元）	2022 年 毛利率 （%）	2023 年收 入（元）	2023 年成本 （元）	2023 年 毛利率 （%）	毛利同 比增长 （%）
景心 科技	1,560,400,4 34.07	1,451,820,0 84.41	6.96	1,692,066,5 86.90	1,531,489,7 40.31	9.49	2.53
世纪 恒通	457,848,17 2.09	377,227,709 .78	17.61	497,167,01 6.52	393,297,610 .22	20.89	3.28

资料来源：世纪恒通（股票代码：SZ301428）2022 年、2023 年收入、成本数据来源于世纪恒通科技股份有限公司 2023 年年度报告全文 P20-P21：车主信息服务

2023 年公司电子券业务毛利率同比增加 2.53 个百分点，主要是通过集中采购，降低采购成本导致。2023 年电子券业务收入增长 8.44%，成本增长 5.49%，因此毛利率提升。

景心科技电子券业务毛利率变动趋势合理，与同行业不存在显著差异，同行业毛利较景心科技高，主要原因是上游采购的商品类型不一致，景心科技采购的话费、权益产品等，折扣率低；而世纪恒通采购的主要为洗车及汽车美容、保养、安全检测、年检代办、代驾、停车等产品，折扣率相对较高。

2、彩印业务

2022 年、2023 年景心科技彩印业务毛利率及变动情况与同行业可比公司对比情况如下：

企业	2022 年收 入（元）	2022 年成本 （元）	2022 年 毛利率 （%）	2023 年收 入（元）	2023 年成本 （元）	2023 年 毛利率 （%）	毛利同 比增长 （%）
景心 科技	35,878,171. 75	18,308,327. 57	48.97	9,483,647.9 3	6,205,115.1 4	34.57	-14.40
彩讯 股份	119,658,12 5.89	66,808,541. 69	44.17	154,999,75 9.38	89,119,949. 67	42.50	-1.67

资料来源：彩讯股份（股票代码：SZ300634）2022 年、2023 年收入、成本数据来源于彩讯科技股份有限公司 2023 年年度报告全文 P26-P27：软件和信息技术服务业

2023 年彩印业务毛利率同比减少 14.40 个百分点，主要是彩印业务经过多年

的发展，市场趋向饱和且同类产品也越来越多，与运营商约定的服务价格也越来越低，景心科技彩印业务目前主要以提供支撑运营服务的模式为主，支撑运营服务的附加值较技术开发附加值少，导致毛利率降低。因此，景心科技彩印业务毛利率变动趋势合理，与同行业不存在显著差异。

3、ICT 业务

2022 年、2023 年景心科技 ICT 业务毛利率及变动情况与同行业可比公司对比情况如下：

企业	2022 年收入 (元)	2022 年成本 (元)	2022 年毛利率 (%)	2023 年收入 (元)	2023 年成本 (元)	2023 年毛利率 (%)	毛利同比增长 (%)
景心科技	295,437,671.46	286,574,541.31	3.00	256,656,854.06	248,262,162.46	3.27	0.27
宜通世纪	407,759,881.00	383,676,674.26	5.91	358,938,626.65	339,334,072.90	5.46	-0.45

资料来源：宜通世纪（股票代码：SZ300310）2022 年、2023 年收入、成本数据来源于宜通世纪科技股份有限公司 2023 年年度报告全文 P21：ICT 收入

2023 年 ICT 业务毛利率同比增加 0.27 个百分点，与上年基本持平，主要是企业提供的产品或服务及主要客户未发生重大变化，产品以物联网、大数据、云计算为主，客户以中国移动通信集团有限公司为主，产品或服务单价波动不大，收入、成本的确认方法也与上年一致。因此，景心科技 ICT 业务毛利率变动趋势合理，与同行业不存在显著差异。

4、定损业务

2022 年、2023 年景心科技定损业务毛利率及变动情况如下：

企业	2022 年收入 (元)	2022 年成本 (元)	2022 年毛利率 (%)	2023 年收入 (元)	2023 年成本 (元)	2023 年毛利率 (%)	毛利同比增长 (%)
景心科技	719,613.24	0.00	100.00	770,602.15	242,605.12	68.52	-31.48

2023 年定损业务毛利率同比降低 31.48 个百分点。主要原因为：定损业务收

入根据保险公司支付费用扣除支付给维修店的净额确认，因此无相关成本，但由于公司为了更好地利用已有维修店的资源，2023年度从机油供应商处购买了机油产品销售给维修店，作为定损业务的一种衍生业务，产生相应成本，导致该类业务毛利率下降。

三、说明 B2B 业务具体采购及销售内容、价格、定价原则等,结合具体条款说明是否承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后是否承担存货风险、是否有权自主决定商品价格，属于主要责任人还是代理人，收入核算(总额法或净额法)依据及是否符合企业会计准则的规定

(一) B2B 业务具体采购及销售内容、价格、定价原则等

1、采购及销售内容

B2B 业务即电子券业务，主要内容系为合作企业提供一站式数字化权益兑换服务。可兑换的权益为充值服务、电子卡券、实物商品等类别。

2、销售价格及定价原则

B2B 业务的价格为权益产品的采购成本加权益兑换服务费，定价以成本导向为原则，基于采购成本加上一定比例的利润来确定价格。

其他内容详见本回复“一、(一) 电子券业务（即 B2B 业务）”。

(二) 结合具体条款说明是否承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后是否承担存货风险、是否有权自主决定商品价格，属于主要责任人还是代理人

1、结合具体条款说明是否承担向客户转让商品的主要责任

景心科技与客户签订的《手机积分服务券采购合同》“3、双方的权利和义务 3.2 乙方权利和义务”中约定：景心科技在提供会员权益产品服务过程中，需保证会员权益产品服务在指定商户的正常使用，并负责协调处理所可能出现的客户纠纷，提供 24 小时服务电话负责处理客户需求，保证客户正常使用手机积分等会员权益产品服务。因此，公司承担向客户转让商品的主要责任。

2、在转让商品之前或之后是否承担存货风险

景心科技与供应商签订的《会员权益产品合作协议书》“二、产品对接模式和支付模式”中约定：景心科技采购会员权益产品服务时，需向供应商预付货款，预付货款仅在合同期满后预付款仍有余额的方能返还。已预付购入的会员权益产

品，通过与供应商销售系统与该企业销售系统对接完成权益产品的分发。企业在转让商品之前或之后承担了存货风险。

3、是否有权自主决定商品价格，属于主要责任人还是代理人

景心科技与客户签订的《手机积分服务券采购合同》“2、合同价格 2.1 结算及付款”中约定：结算公式为：结算金额=结算价格(积分面值+服务费)*实际提供的数量。其中服务费是公司基于利润要求自主决定的，属于主要负责人。

(三) 收入核算(总额法或净额法)依据及是否符合企业会计准则的规定

1、景心科技在提供权益产品服务过程中，需投入 IT 等技术力量，维护更新系统、附加加密及解密技术等，同时需保证权益产品服务在指定商户的正常使用，并负责协调处理所有可能出现的客户纠纷，提供 24 小时服务电话负责处理客户需求，保证客户正常使用手机积分等权益产品服务。符合企业承担向客户转让商品的主要责任。

2、景心科技 B2B 业务采购权益产品服务时，需向供应商预付货款，预付货款仅在合同期满后预付款仍有余额的方能返还，已预付购入的会员权益产品，通过与供应商销售系统与公司销售系统对接完成权益产品的分发，完成时间虽短，但景心科技能主导该权益产品的权属转移，并获取相应的经济利益，符合企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

综上，景心科技 B2B 业务，公司向客户转让商品前承担该商品的存货风险和向客户转让商品的主要责任，能够控制该商品，有权自主决定商品价格，是主要责任人，符合按照已收或应收对价总额确认收入。

2、关于主要供应商及预付款项

你公司 2023 年主要供应商中，第一大供应商深圳市打野网络科技有限公司采购金额 17.313.18 万元，根据公开信息查询，该公司注册资本 100 万元，参保人数 0 人，已于 2023 年 11 月 17 日注销；第二至第四大供应商深圳市思艺科技有限公司采购金额 17.118.81 万元、深圳市比威尔网络科技有限公司采购金额 15.918.00 万元、深圳市东景晖网络科技有限公司采购金额 14.836.48 万元、深圳市智斗星网络科技有限责任公司采购金额 14.400.44 万元，根据公开信息查询，注册资本分别为 500 万元、1000 万元、1000 万元、1000 万元，参保人数

均为 0 人。

你公司预付款项期末余额 13,335.45 万元，其中 1 年以内金额 12,487.14 万元。期末预付前五名分别为重庆双渔座信息科技有限公司 1,352.29 万元、深圳市权颂网络科技有限公司 1,306.87 万元、深圳市渡渡鸟网络科技有限公司 1,359.01 万元、广东艾普科创信息科技有限公司 1,089.34 万元、深圳市凯尔优科技有限公司 6,689,121.06 万元主要客户与按预付对象归集的期末余额前五名不重合。

请你公司：

(1)列示与主要供应商的联系渠道、采购内容、合作期限、约定的付款条件及时间、实际支付及收货情况等，说明供应商选标准及与供货能力的匹配性，相关主体是否与公司或控股股东、实际控制人、董监高等存在关联关系或其他利益安排：

(2)说明与主要预付对象的交易时间、背景、内容、采购及预付金额、约定付款安排及期后结转情况、与公司或控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系等，说明主要预付对象与主要客户不一致的原因，结算政策是否存在显著差异及原因，预付比例及期限是否与同行业可比公司存在较大差异。

回复：

一、列示与主要供应商的联系渠道、采购内容、合作期限、约定的付款条件及时间、实际支付及收货情况等，说明供应商筛选标准及与供货能力的匹配性，相关主体是否与公司或控股股东、实际控制人、董监高等存在关联关系或其他利益安排

(一) 列示与主要供应商的联系渠道、采购内容、合作期限、约定的付款条件及时间、实际支付及收货情况等

主要供应商名称	合作期限	采购内容	联系渠道	2023 年采购金额 (万元)	收货情况	是否存在 关联关系	付款条件 及时间
深圳市打野网络科技有限公司	2021 年 8 月 -2023 年 11 月	话费、京东卡等	经同行业介绍取得联系	17,313	已收货	否	预付，次月开票

深圳市思艺科技有限公司	2021年7月 -2023年12月	话费、京东卡等	经同行业介绍取得联系	17,119	已收货	否	预付，次月开票
深圳市比威尔网络科技有限公司	2022年2月 -2023年12月	话费、京东卡等	经上下游合作企业介绍取得联系	15,918	已收货	否	预付，次月开票
深圳市东景晖网络科技有限公司	2022年2月 -2023年12月	话费、京东卡等	经上下游合作企业介绍取得联系	14,836	已收货	否	预付，次月开票
深圳市智斗星网络科技有限公司	2022年1月 -2023年12月	话费、京东卡等	经上下游合作企业介绍取得联系	14,400	已收货	否	预付，次月开票

(二) 说明供应商筛选标准及与供货能力的匹配性，相关主体是否与公司或控股股东、实际控制人、董监高等存在关联关系或其他利益安排

景心科技供应商筛选流程如下：

- 1、企查查相关信息查询（注册资本金、注册时间、法人情况、股东信息、变更记录、涉案情况、债务债权情况、行政处罚、纳税人资质、著作权、专利、商标、备案网站、资质证书、招投标信息等）；
- 2、实地考察经营场所、人员，并对周边进行访谈；
- 3、上下游合同核实业务真实性，合作客户情况；
- 4、定期监控完税情况；
- 5、对接后，接口测试产品到账及延迟、失败情况；
- 6、其他如增值电信业务、抖音快手官方代理等业务牌照或其他第三方背书。

公司根据上述供应商筛选流程，可严格筛选出与具备供货能力的合格供应商。景心科技在电子券业务中，需采购充值服务、电子卡券、实物商品等。因此，公司主要供应商中，存在部分贸易商，该类供应商存在注册资本低、流程简单、人员较少等业务特点。但公司在与供应商合作前，都会根据供应商的资质情况和业务能力等进行筛选，确保交易及资金的安全。景心科技 2023 年度主要供应商均

为三大运营商的代理商或上市公司合作伙伴，均具备相关资质或业务能力，在行业内有良好的口碑，提供的产品价格同比具有优势，提供服务及响应速度快，应对紧急订单的能力强，与公司或控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益安排。此外，由于供应商之间竞争力度大，公司对供应商不存在依赖，若部分供应商由于内部原因无法持续经营，公司会以综合成本及服务质量等为标准更换其他优质的供应商，不会对公司业务造成影响。

二、说明与主要预付对象的交易时间、背景、内容、采购及预付金额、约定付款安排及期后结转情况、与公司或控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系等，说明主要预付对象与主要客户不一致的原因，结算政策是否存在显著差异及原因，预付比例及期限是否与同行业可比公司存在较大差异

(一) 说明与主要预付对象的交易时间、背景、内容、采购及预付金额、约定付款安排及期后结转情况、与公司或控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系等

主要预付对象	交易时间	内容	背景	2023年预付金额 (万元)	截止2024年6月末 剩余未结转情况 (万元)	是否存在 关联 关系	约定付款 安排
重庆双渔座 信息科技有限公司	2023年11月 -2023年12月	话费、京 东卡等	经上下游合 作企业介绍 取得联系， 产品与公司 业务需求相 匹配	7,448	0.00	否	预付，次 月开票
深圳市权颂 网络科技有限公司	2023年1月 -2023年12月	话费、京 东卡等	经上下游合 作企业介绍 取得联系， 产品与公司 业务需求相	3,803	0.00	否	预付，次 月开票

			匹配				
深圳市渡渡鸟网络科技有限公司	2023年1月 -2023年12月	话费、京东卡等	经上下游合作企业介绍取得联系，产品与公司业务需求相匹配	3,282	0.00	否	预付，次月开票
广东艾普科创信息科技有限公司	2023年11月 -2023年12月	话费、京东卡等	经上下游合作企业介绍取得联系，产品与公司业务需求相匹配	1,460	0.00	否	预付，次月开票
深圳市凯尔优科技有限公司	2023年11月 -2023年12月	话费、京东卡等	经上下游合作企业介绍取得联系，产品与公司业务需求相匹配	2,900	0.00	否	预付，次月开票

鉴于，e券商城业务下，公司需向合作企业提供电子权益兑换服务，为满足合作企业的需求，公司基于业务拓展的实际需求，向供应商采购电子权益产品。就采购电子权益产品，公司与供应商签订《会员权益产品合作协议书》，约定供应商向公司及公司用户提供的权益产品，且产品对接模式为API接口直充方式。

（二）说明主要预付对象与主要客户不一致的原因，结算政策是否存在显著差异及原因，预付比例及期限是否与同行业可比公司存在较大差异

景心科技期末预付对象与主要供应商不一致原因主要是预付对象中重庆双渔座信息科技有限公司、广东艾普科创信息科技有限公司、深圳市凯尔优科技有限公司为2023年11月新增供应商，合作初期预付比例大，且11-12月是业务高

峰期，预付资金量大，截止 2023 年末的预存金额尚未消耗完，未达到成本结转的要求导致截至 2023 年末预付款余额较大。

供应商深圳市权颂网络科技有限公司、深圳市渡渡鸟网络科技有限公司是公司长期合作供应商，采购商品主要以京东等卡券为主，消耗周期比话费长。截止 2023 年末的预存金额尚未消耗完，导致截至 2023 年末预付款余额较大。

景心科技对上游供应商大多采用预付的形式，主要通过和供应商销售系统与公司销售系统对接，查看每笔充值金额和客户消耗金额，监控公司在各个供应商的实时余额，设置最低余额预警，及时充值资金，保证电子券客户的正常消耗。因此，结算政策不存在显著差异。

电子券具有即时性和高度灵活性的特点，客户可以随时使用电子券，公司需要根据客户的实际消耗情况来及时调整预付款的额度。这种即时的供需匹配要求公司与供应商紧密合作，确保电子券的及时供应和有效管理，因此预付款的比例及期限也相应地更加灵活。在节假日和业务高峰期，电子券的需求量可能会大幅增加，此时增加预付款可以确保电子券的充足供应。

电子券行业作为新兴行业，预付款比例及期限尚未形成统一的行业标准和规范，公司在制定预付款政策时可能更多地考虑自身的市场地位和需求。相比固定支付时间和金额的预付款政策，动态调整的预付款政策也可以降低公司的资金占用成本。公司电子券预付比例及期限符合行业特征，与同行业公司不存在显著差异。

3、关于其他应付款

你公司 2023 年末其他应付款余额 1.095.56 万元,其中借款 900.00 万元，占比 90.35%，账龄均在 1 年以上。其中，应付吴宝应 600.00 万元、应付上海新恒星影视有限公司 300.00 万元，解释因业务经营需要暂未归还。此外，你公司 2023 年末货币资金 3,455.67 万元、短期借款 20,149.00 万元。

请你公司说明与上述主体的具体借款情况，包括相关主体与公司或控股股东、实际控制人、董监高的关系，借款用途、起止日、利息约定、其他附加安排等，说明相关借款发生原因及背景;结合目前资金储备、回款能力、借款结构及期限、营运资金需求等，说明是否具备偿还风险。

回复：

一、与上述主体的具体借款情况，包括相关主体与公司或控股股东、实际控制人、董监高的关系，借款用途、起止日、利息约定、其他附加安排等，说明相关借款发生原因及背景

公司与吴宝应、应付上海新恒星影视有限公司的借款明细如下：

出借人	借款起始时间	借款金额 (万元)	借款年利率 (%)
吴宝应	2018年11月	300.00	6
吴宝应	2020年3月	300.00	6
上海新恒星影视有限公司	2020年6月	300.00	6

截止至2023年年末，借款人吴宝应与上海新恒星影视有限公司借款给景心科技资金分别为600万、300万元。两个借款人与景心科技及控股股东、实际控制人和董监高均无关联关系，是公司在经营过程中结识的。由于公司业务发展有资金需求，出借人有可出借的资金，双方达成借款协议。借款用途是作为补充金融机构借款外的用于公司正常经营的资金使用，且借款流程较快捷，条件更灵活，能迅速获得公司所需资金，且无其他附加安排。上述借款还款时间尚未确定，会根据资金出借人的后续用款需求及公司的现金流情况择期归还。

二、结合目前资金储备、回款能力、借款结构及期限、营运资金需求等，说明是否具备偿还风险

(一) 目前资金储备

截至2023年12月末，公司货币资金储备余额3,455.67万元，其中受限款项508.78万元已于2024年6月前全部解限，具有一定的直接偿债能力。

(二) 回款能力

1、公司近三年经营活动现金流量明细

项目	2023年(万元)	2022年(万元)	2021年(万元)
经营活动现金流入	194,603	198,597	115,230
经营活动现金流出	197,659	203,711	118,652
经营活动产生的现金流量净额	-3,056	-5,114	-3,422

公司近几年营业收入快速增长，客户主要为保险公司、银行等大型国有企业

客户，采购端主要为小 B 资源，两端结算账期差异大，因此公司营运资金占用较多。整体来看，公司过去 3 年经营活动现金流量净额有所增加，公司经营质量及现金流情况转好，偿还风险减小。

2、公司 2023 年末应收账款余额主要客户明细

客户	应收账款期末余额(万元)	占应收账款期末余额合计数比例
中国太平洋财产保险股份有限公司	17,383.27	46.31%
中国人民财产保险股份有限公司	4,191.01	11.17%
中国移动通信股份有限公司	1,277.11	3.40%
中国平安财产保险股份有限公司	913.07	2.43%
咪咕新空文化科技（厦门）有限公司	593.69	1.58%
合计	24,358.15	64.89%

截止 2023 年年末，公司应收账款余额 35,660.22 万元，产生的主要客户为保险公司、移动等大型国有企业客户，回款及时且产生坏账的可能性较低。

(三) 截止 2024 年 6 月 30 日的借款结构及期限

贷款主体	银行	总借款额度 (元)	2024 年 6 月止余额 (元)	起始日期	终止日期
广州市景心科技股份有限公司	中国银行	11,000,000.00	11,000,000.00	2024 年 3 月 8 日	2025 年 3 月 8 日
广州市景心科技股份有限公司	中国银行	9,000,000.00	9,000,000.00	2024 年 4 月 30 日	2025 年 4 月 30 日
广州市景心科技股份有限公司	中国银行	10,000,000.00	10,000,000.00	2024 年 1 月 10 日	2025 年 1 月 10 日
广州市景心科技股份有限公司	中国银行	20,000,000.00	20,000,000.00	2024 年 1 月 10 日	2025 年 1 月 10 日
广州市景心科技股份有限公司	中国银行	10,000,000.00	10,000,000.00	2024 年 2 月 23 日	2025 年 2 月 23 日
广州市景心科技股份有限公司	华夏银行	10,000,000.00	7,000,000.00	2023 年 7 月 20 日	2025 年 7 月 19 日
广州市景心科技股份有限公司	光大银行	7,000,000.00	6,650,000.00	2024 年 1 月 3 日	2024 年 12 月 25 日
广州市景心科技股份有限公司	九江银行	10,000,000.00	10,000,000.00	2024 年 1 月 15 日	2025 年 1 月 14 日
广州市景心科技股份有限公司	北京银行	10,000,000.00	9,000,000.00	2024 年 1 月 30 日	2025 年 1 月 29 日
广州市景心科技股份有限公司	兴业银行	10,000,000.00	10,000,000.00	2024 年 4 月 19 日	2025 年 4 月 19 日
广州市景心科技股份有限公司	华润银行	10,000,000.00	10,000,000.00	2024 年 3 月 22 日	2025 年 3 月 21 日
广州市景心科技股份有限公司	广发银行	10,000,000.00	10,000,000.00	2024 年 1 月 9 日	2024 年 7 月 8 日
广州市景心科技股份有限公司	大丰银行	18,000,000.00	3,000,000.00	2023 年 8 月 28 日	2024 年 7 月 15 日
广州市景心科技股份有限公司	邮储银行	15,000,000.00	14,000,000.00	2023 年 7 月 18 日	2026 年 7 月 17 日

广州市景心科技股份有限公司	邮储银行	10,000,000.00	10,000,000.00	2024年6月27日	2026年6月26日
广州市景心科技股份有限公司	浙商银行	10,000,000.00	9,900,000.00	2023年7月13日	2024年7月12日
广州市景旷信息科技有限公司	中国银行	10,000,000.00	10,000,000.00	2023年8月22日	2024年8月21日
广州市景旷信息科技有限公司	兴业银行	10,000,000.00	10,000,000.00	2023年8月18日	2024年8月17日
广州市景旷信息科技有限公司	长沙银行	10,000,000.00	10,000,000.00	2023年11月2日	2024年11月1日
广州市车不凡信息科技有限公司	兴业银行	10,000,000.00	10,000,000.00	2024年1月4日	2025年1月3日
广州机不凡信息科技有限公司	邮储银行	10,000,000.00	9,000,000.00	2023年9月7日	2026年9月6日
广州机不凡信息科技有限公司	民泰银行	4,900,000.00	4,900,000.00	2024年2月6日	2025年2月2日
合计		234,900,000.00	213,450,000.00		

由上表可见，截至 2024 年 6 月末，银行借款总金额 2.1345 亿元，公司银行借款均按时归还，未发生过债务本金及利息逾期或违约等情形，未发生过相关资产被强制执行的情形。公司银行授信总金额为 2.349 亿元，已使用银行授信金额 2.1334 亿元，未使用银行授信额度 2,145 万元，公司银行信用良好，授信额度较为充足。

（四）营运资金需求情况

公司主要通过银行借款进行融资，针对银行借款，公司主要资金筹措安排具体如下：

1、内部资金积累

公司过去 3 年经营活动现金流量净额有所增加，公司经营质量及现金流情况转好，偿还风险减小。

2、债权融资筹集资金

公司信贷记录良好，拥有较好的市场声誉，与多家大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系，截至 2024 年 6 月 30 日，公司银行授信总金额为 2.349 亿元，已使用银行授信金额 2.1334 亿元，未使用银行授信额度 2,145 万元，授信额度较为充足。

整体来看，公司具备一定的货币资金余额，历史上未发生无法偿还到期债务的情形，且仍存在一定的授信额度，因此公司具备一定的短期偿债能力，资金可满足营运需求。

综上所述，截止 2023 年年末，公司货币资金 3,455.67 万元，具备一定的货币资金储备。公司信贷记录良好，拥有较好的市场声誉，与多家大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系，未发生过债务本金及利息逾期或违约等情形，授信额度较为充足。公司经营性现金流量净额也呈现正向发展趋势，客户回款能力较强，公司偿还风险较小。

广州市景心科技股份有限公司

2024 年 8 月 23 日