

北京华亿创新信息技术股份有限公司对《关于对北京华亿创新
信息技术股份有限公司的年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

北京华亿创新信息技术股份有限公司（以下简称“华亿创新”、“公司”）于2024年8月14日收到全国中小企业股份转让系统下发的《关于对北京华亿创新信息技术股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函[2024]第378号）（以下简称《问询函》），要求公司就年报中相关事项做出书面说明。公司对有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：

1、关于业绩下滑与应收账款

年报显示，你公司2023年度实现营业收入107,844,585.72元，同比下降12.95%，归属于挂牌公司股东的净利润为25,357,876.15元，同比下降12.84%；报告期末，你公司应收账款账面余额为130,759,006.28元，账面价值为118,243,561.06元，同比增长23.15%，其中1年以内的应收账款余额为66,123,978.29元，坏账准备计提比例为3.00%，应收账款周转率为0.92，2022年为1.57。

请你公司：

（1）结合报告期内各类业务的订单签订周期、项目消化周期，截至目前新签订合同、尚未执行完毕合同具体情况，包括项目内容、合同金额、执行期限、当前进展及收入确认情况，说明2023年业绩下滑的具体原因及合理性，业绩变动趋势与可比公司是否一致，并结合期后业绩变化情况、下游行业发展趋势等，说明在手订单的可执行性，未来收入是否可持续，是否存在业绩持续大幅下滑的风险；

（2）结合报告期内主要客户的经营状况和信用风险，说明是否存在通过放宽信用政策来促进收入的情况，逾期应收款项是否存在无法收回的风险；



(3) 结合应收款项的客户结构、历史坏账损失情况、经营现状、期后回款情况、可比公司情况等分析说明 1 年以内坏账准备计提比例较低的原因及合理性，并说明坏账准备计提比例是否充分。

【回复】

一、结合报告期内各类业务的订单签订周期、项目消化周期，截至目前新签订合同、尚未执行完毕合同具体情况，包括项目内容、合同金额、执行期限、当前进展及收入确认情况，说明 2023 年业绩下滑的具体原因及合理性，业绩变动趋势与可比公司是否一致，并结合期后业绩变化情况、下游行业发展趋势等，说明在手订单的可执行性，未来收入是否可持续，是否存在业绩持续大幅下滑的风险

(一) 结合报告期内各类业务的订单签订周期、项目消化周期，截至目前新签订合同、尚未执行完毕合同具体情况，包括项目内容、合同金额、执行期限、当前进展及收入确认情况，说明 2023 年业绩下滑的具体原因及合理性

1、各类业务的订单签订周期、项目消化周期

公司是一家专注于智慧文体场馆专业系统研发、生产和销售的高新技术企业，运用新一代信息技术，结合先进的智慧场馆专业系统设计理念，提供以行业应用软件为核心的智慧场馆专业系统和体育工艺设计咨询服务。

公司提供智慧场馆专业系统以及体育工艺设计咨询服务，主要服务于大型体育场馆和文化场馆建设或改造，并以项目制开展业务。

公司为场馆建设或改造项目的智慧场馆专业系统供应商，由于场馆建设或改造项目属于政府投资项目，需要经过立项、勘察、设计、审核、招标、施工、竣工验收等阶段，整体项目周期较长且各项目因流程不同、规模大小不同、整体项目实施进度不同，导致公司各业务订单签订周期以及消化周期存在较大差异，各项目订单的签订周期以及消化周期不具有可比性。

2、截至目前新签订合同、尚未执行完毕合同具体情况

截至 2024 年 7 月 31 日，公司 2024 年新签订合同情况如下：

单位：万元

项目名称	签订日期	项目内容	合同金额 (含税)	执行期限	执行进度	收入确 认金额
贵阳全民健身中心项目	2024.1.14	智慧场馆专业系统	60.00	未明确约定执行期限	在执行	-
三亚体育中心项目	2024.1.15	LED 显示屏系统	626.72	2024.1.15-2024.6.3	已完成	558.13
杭州大会展中心项目	2024.3.6	技术开发	72.00	2024.2.20-2025.10.30	在执行	-
广州足球公园项目	2024.3.4	设计咨询服务	70.00	未明确约定执行期限，具体根据发包方要求	在执行	-
汕头会展中心 1	2024.3.21	场馆专业系统	231.36	2024.3.21-2024.5.19	已完成	204.74
汕头会展中心 2	2024.4.11	场馆专业系统	142.96	2024.4.11-2024.5.19	已完成	126.51
松阳县体育中心增补	2024.5.18	比赛设备集成管理系统	52.44	未明确约定执行期限	在执行	-
乌兹别克斯坦项目	2024.7.3	比赛设备集成管理系统	203.77	未明确约定执行期限，以甲方通知为准	在执行	-
其他多个项目	2024 年 1-7 月	智慧场馆专业系统、赛事保障以及设计咨询服务	56.90	-	部分已完成、部分在执行	20.50
合计			1,516.14			909.88

截至 2024 年 7 月 31 日，公司尚未执行完毕的合同金额（含税）为 1,084.26 万元（包括 2024 年以前签订的合同）。

公司通过提供场馆智慧化建设设计咨询建议、自有品牌推荐、产品询价、成功案例分享等方式深度参与潜在项目，并持续与项目的总包方、分包方等参与主体保持沟通。目前，公司持续跟踪多个项目，其中正在深度参、持续跟踪的重大项目有：2025 年广州全运会多个场馆、济南黄河体育中心、杭州未来科技文化中心国际体育中心项目、丽水体育中心、永康体育中心等，公司未来订单较为充足。

3、2023 年业绩下滑的具体原因及合理性

2023 年度，公司营业收入同比下降 12.95%，净利润同比下降 12.84%，主要原因为：公司参与的项目，通常需要经过整体项目的规划设计、总包招标、分包招标后才能与公司上游客户商务洽谈、签订合同，整体流程较长，受 2022

年全球公共卫生事件影响，各地非赛事相关的大型体育场馆新建和改造项目规划进度有所放缓，总包招标、分包招标进度亦受到相应影响，公司作为基层的产品供应商，其获取订单进度亦受到影响，导致公司 2023 年订单数量和金额有所下滑，导致 2023 年公司实施项目的销售收入有所下降，净利润随之减少，公司 2023 年业绩下滑具有合理性。

（二）可比公司业绩变动趋势

目前，公司主要竞争对手均为非上市公司，无法获取其经营业绩情况；在国内上市公司中，暂无与公司主营业务、业务模式及主要产品完全一致或相似的上市公司。

（三）结合期后业绩变化情况、下游行业发展趋势等，说明在手订单的可执行性，未来收入是否可持续，是否存在业绩持续大幅下滑的风险

1、期后业绩变化情况

2024 年 1-6 月，公司经营业绩较上年同期变化情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	变动比例
营业收入	910.06	3,378.60	-73.06%
利润总额	-1,411.61	416.28	-439.10%
净利润	-1,409.72	374.81	-476.12%

注：公司 2023 年 1-6 月财务数据已经容诚会计师事务所审阅，2024 年 1-6 月财务数据未经审计、审阅。

2024 年 1-6 月，公司营业收入、净利润较上年同期有所降低，主要原因：国内大型体育赛事减少、政府财政预算安排等因素影响，公司持续跟踪的大项目的总体规划、招投标流程等进度有所放缓，2024 年 1-6 月签订并执行完毕的订单较上期减少，导致公司营业收入、净利润较上年同期有所下降。

2、下游行业发展趋势

从产业规模来看，2012-2022 年，我国体育产业总规模（总产出）从 0.95 万亿元增长至 3.30 万亿元，增幅达 247.37%，复合年均增长率为 13.26%；增加值从 3,136 亿元增长至 13,092 亿元，增幅达 317.47%，复合年均增长率为

15.36%。

2020年以来，国家相继出台了《国务院办公厅关于加强全民健身场地设施建设发展群众体育的意见》《“十四五”时期全民健身设施补短板工程实施方案》《全民健身计划（2021-2025年）》《关于构建更高水平的全民健身公共服务体系的意见》《全民健身场地设施提升行动工作方案（2023-2025年）》等一系列有利政策，我国体育健身和体育消费潜力加快释放，全民健身国家战略深入实施，全民健身场地设施的建设投入不断增长。

重大赛事方面，2025年我国还将举办下一届世运会、亚冬会 and 全运会，大型赛事场馆的建设进入了叠加发展的周期；2026年还将举办下一轮省运会，各省、自治区、直辖市针对下一轮省运会的筹备工作已经陆续开展。未来一系列赛事的举办为行业营造了良好的发展机遇，创造了较大的市场空间。

3、在手订单具有可执行性

公司已形成了较为成熟稳健的生产、销售、采购与研发模式，人员结构合理、稳定，能够保障项目的正常交付与验收；另外，公司目前在手订单均已签署合法有效合同，且部分项目已处于实施过程中，公司与客户关系良好，不存在诉讼等其他不利情形；公司所属行业为政策支持行业，下游行业发展趋势良好，公司在手订单具有良好的可执行性。

4、未来收入具有可持续性

公司在体育场馆领域深耕多年，对智慧场馆专业系统设计理念、体育赛事规程的具有深刻理解，技术实力较强，为细分行业内头部企业，具有持续获取订单的能力。目前公司正在深度参与、持续跟踪包括2025年广州全运会多个场馆、济南黄河体育中心、杭州未来科技文化中心国际体育中心项目等多个重大项目，预期公司未来订单较为充足，未来收入具有可持续性。

5、业绩持续下降风险

公司所处行业属于政策支持行业，下游发展趋势良好，公司自身为行业头部企业，行业内具有较强的竞争力，具有持续获取订单的能力，但未来经营业绩亦会受到宏观经济环境、政策资金预算安排、行业周期、行业竞争格局、项

目整体施工进度、客户验收进度等诸多因素影响，若公司未来短期内不能签订较大额订单，公司将面临经营业绩持续下降的风险。

二、结合报告期内主要客户的经营状况和信用风险，说明是否存在通过放宽信用政策来促进收入的情况，逾期应收款项是否存在无法收回的风险

2023 年度，公司前五大客户主要情况如下：

单位：万元

客户	销售金额	占当期营业收入比例	经营状况	信用风险	截至 2023.12.31 逾期应收账款金额[注 2]
中国建筑第八工程局有限公司[注 1]	2,174.63	20.16%	正常经营	国有控股上市公司全资子公司，信用风险低	654.12
北京泛华新兴体育产业股份有限公司	1,693.11	15.70%	正常经营	细分行业内主要企业，信用风险低	413.34
国家大剧院	1,678.00	15.56%	正常经营	北京市政府举办的事业单位，信用风险低	-
中体建国（北京）建设工程有限公司	902.20	8.37%	正常经营	细分行业内主要企业，信用风险低	343.88
思波茨盖（北京）体育科技有限公司	877.62	8.14%	正常经营	细分行业内主要企业，信用风险低	589.92
合计	7,325.56	67.93%			2,001.26

注 1：按同一控制下合并口径披露，包括中国建设第八工程局有限公司及其子公司中建八局第二建设有限公司；

注 2：为了方便管理，公司对项目或产品验收后形成的应收款项统一给予 6 个月的信用期。公司将项目或产品验收后 6 个月未回款的应收账款划分为逾期应收款项进行管理。该客户截至 2023 年 12 月 31 日逾期应收账款金额，下同。

2022 年度，公司前五大客户主要情况如下：

单位：万元

客户	销售金额	占当期营业收入比例	经营状况	信用风险	截至 2023.12.31 逾期应收账款金额
华体体育发展股份有限公司[注]	2,183.01	17.62%	正常经营	细分行业内主要企业，信用风险低	799.10
北京泛华新兴体育产业股份有限公司	2,014.73	16.26%	正常经营	细分行业内主要企业，信用风险低	413.34
苏柏科技有限公司	1,408.70	11.37%	正常经营	信用风险低	529.20
浙江大丰体育设备有限公司	1,170.09	9.44%	正常经营	上市公司全资子公司，信用风险低	0.98
浙江中通通信有限公司	843.91	6.81%	正常经营	国有上市公司控股公司，信用风险低	79.42

客户	销售金额	占当期营业收入比例	经营状况	信用风险	截至 2023.12.31 逾期应收账款金额
合计	7,620.44	61.50%			1,822.04

注：按同一控制下合并口径披露，包括华体体育发展股份有限公司及其子公司北京华体创研工程设计咨询有限公司、北京华体联合科技有限公司、北京华体体育场馆施工有限责任公司。

由上表可知，公司最近两年主要客户为上市公司或其子公司、市属事业单位、细分行业内主要企业，经营情况正常、信用风险较低，截至 2023 年 12 月 31 日，逾期应收账款金额较低。

公司已建立对逾期应收账款的催收管理制度，由公司总经理牵头项目管理部门、销售市场部门和财务部门成立催收小组，持续保持对逾期应收账款的催款。公司最近两年主要客户经营情况正常，公司与主要客户不存在诉讼、仲裁情形信用风险较低，不存在无法回款的风险。

综上，公司 2022 年度和 2023 年度主要客户均经营状况良好、信用风险低，公司不存在通过放宽信用政策来促进收入的情形，截至 2023 年 12 月 31 日，公司逾期应收账款不存在无法收回的风险。

三、结合应收款项的客户结构、历史坏账损失情况、经营现状、期后回款情况、可比公司情况等分析说明 1 年以内坏账准备计提比例较低的原因及合理性，并说明坏账准备计提比例是否充分

（一）应收账款客户结构

2022 年末和 2023 年末，公司应收账款客户结构情况如下：

单位：万元

客户类型	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
国有企业	1,892.13	14.47%	939.49	9.03%
民营企业	11,180.92	85.51%	9,457.31	90.92%
事业单位	2.85	0.02%	4.62	0.04%
合计	13,075.90	100.00%	10,401.43	100.00%

由上表可知，最近两年末，公司应收账款余额的主要客户为民营企业，以

及部分国有企业，且公司应收账款客户结构未发生重大变化。

(二) 历史坏账损失情况

2023 年度，公司仅发生过一笔 10 万元的应收账款坏账损失；除此之外，2022 年度和 2023 年度，公司无实际发生应收账款坏账损失的情况。

(三) 主要应收账款客户经营情况、期后回款情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司主要应收账款客户经营情况及期后回款情况如下：

单位：万元					
客户名称	应收账款 余额	应收账款 余额占比	账龄	经营情况	截至 2024.7.31 期 后回款金额
北京泛华新兴体育产业股份有限公司	2,175.63	16.64%	1 年以内 1,762.29 万元，1-2 年 413.34 万元	正常经营	218.00
北京国安电气有限责任公司	1,975.64	15.11%	2-3 年	正常经营	492.87
中国建筑第八工程局有限公司[注 1]	1,452.36	11.11%	1 年以内 1,413.25 万元，1-2 年 39.11 万元	正常经营	160.00
中体建国（北京）建设工程有限公司	1,272.58	9.73%	1 年以内 940.70 万元，1-2 年 331.88 万元	正常经营	230.04
海格曼商贸有限公司	1,154.10	8.83%	2-3 年	正常经营	-
合计	8,030.31	61.41%			1,100.91

注 1：按同一控制下合并口径披露，包括中国建设第八工程局有限公司及其子公司中建八局第二建设有限公司。

由上表可知，公司主要客户经营情况正常，期后陆续在回款。

(五) 可比公司情况

公司与可比公司坏账准备计提政策情况如下：

公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
元澄科技	5%	10%	20%	50%	80%	100%
运达科技	3%	5%	10%	30%	50%	100%
殷图网联	5%	10%	20%	50%	80%	100%
山源科技	5%	15%	30%	50%	80%	100%

公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
平均数	4.5%	10%	20%	45%	72.50%	100%
公司	3%	10%	20%	50%	80%	100%

可比公司中，公司与运达科技 1 年以内应收账款坏账计提比例保持一致，主要系公司与运达科技应收账款账龄分布较为相近，账龄分布具体情况如下：

公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
运达科技	57.68%	20.81%	8.10%	6.46%	2.23%	4.73%
公司	50.57%	22.20%	26.50%	0.34%	0.09%	0.29%

公司 1 年以上应收账款占比较运达科技高，坏账准备的计提比例亦高于运达科技。综合来看，公司应收账款坏账准备计提比例与可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

（六）1 年以内坏账准备计提比例较低的原因及合理性，坏账准备计提比例充分

公司坏账准备计提比例系基于公司历史的坏账损失情况制定。公司报告期间前应收账款规模较小，回款情况良好，同时，与公司合作的下游客户资信状况良好，信用风险较低。公司在报告期期初即根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，对 1 年以内应收账款按照 3%坏账计提比例，符合公司历史情况，公司坏账准备计提比例与可比公司亦不存在重大差异，符合行业惯例。

报告期内，公司经营环境与下游客户情况未发生重大变化，客户经营情况正常、信用风险低，期后回款情况正常，亦未发生重大坏账损失情况，公司坏账准备计提政策保持连贯性，公司 1 年以内应收账款坏账准备计提比例具有合理性。

公司应收账款坏账准备计提政策与可比公司相比不存在重大差异，亦未发生重大坏账损失，公司应收账款坏账准备计提充分。

2、关于毛利率

年报显示，你公司 2023 年度总体毛利率为 45.89%，较上年同期增长 1.41

个百分点、其中体育工艺设计咨询类业务 2023 年毛利率为 98.98%，较上年同期增长 47.5 个百分点，其他类业务 2023 年毛利率为 55.86%，上年同期无此类业务收入。

请你公司：

(1) 结合体育工艺设计咨询类业务的具体业务内容、收入确认方法、成本构成说明两年毛利率变动较大的原因及合理性；

(2) 说明新增其他类业务的具体内容、收入确认方法、成本构成和核算方法。

【回复】

一、结合体育工艺设计咨询类业务的具体业务内容、收入确认方法、成本构成说明两年毛利率变动较大的原因及合理性。

(一) 体育工艺设计咨询服务的业务内容

公司的体育工艺设计咨询服务内容主要为客户提供体育场馆智慧化部署的深化设计咨询服务。公司根据不同场馆的赛事级别、智慧化要求，帮助客户进行场馆专业系统和赛事专项系统的配置，满足特大型、大型场馆和全民健身场馆的智慧化部署，以及场馆举办国内外赛事和运营开放的需求。

(二) 体育工艺设计咨询服务收入、成本确认方法

公司与客户之间的设计咨询合同包含提供设计图纸的履约义务，属于在某一时点履行履约义务，公司已根据合同约定将产品（设计图纸/方案）交付给客户并通过客户验收时确认收入；公司在签订销售合同后，按照销售合同项目归集成本，计入存货，并在项目确认收入时结转至营业成本。

由于客户向公司咨询规划设计方案时往往处于项目早期，客户尚未提交设计方案供其甲方评审，尚未签订正式订单，从而导致公司在向客户提供工艺设计服务前亦未与客户签订正式合同。公司存在先交付成果，后续无法签订销售合同的情形。在提供咨询服务过程中，对于尚未签订销售合同，已先行交付成果的设计咨询项目，公司无法确认相关的经济利益是否很可能流入企业，公司

判断与其相关的成本费用不满足存货的确认条件，故未将相关成本费用资产化，而是进行费用化处理，计入销售费用中，且不确认相关收入。

（三）体育工艺设计咨询毛利率变动原因及合理性分析

1、体育工艺设计咨询服务成本构成

2022 年度和 2023 年度，公司体育工艺设计咨询服务销售成本主要由直接人工及外购技术服务构成，体育工艺设计咨询服务成本具体构成情况如下：

单位：万元

年度	直接人工	硬件	劳务	技术服务	其他	合计
2022 年	-	-	-	150.94	-	150.94
2023 年	2.08	-	-	-	-	2.08

2、体育工艺设计咨询服务各项目收入、成本、毛利率情况

2022 年度和 2023 年度，公司体育工艺设计咨询服务的各项目收入、成本和毛利率具体情况如下：

单位：万元

年度	项目名称	收入	成本	毛利	毛利率
2022	工体设计咨询项目	241.51	113.21	128.30	53.12%
	济南新旧动能转换基础设施足球场咨询	69.58	37.73	31.85	45.77%
	合计	311.09	150.94	160.15	51.48%
2023	八角湾中央创新区片区开发（一期）PPP 项目国际体育中心勘察设计项目体育工艺设计项目	15.09	-	15.09	100.00%
	北京大兴国际机场临空经济区（廊坊）航企服务岛北区专类运动场地 EPC 工程运动体育顾问咨询项目	18.87	-	18.87	100.00%
	科技文化中心-国际体育中心项目	75.47	-	75.47	100.00%
	瓯海区奥林匹克体育中心项目体育工艺设计项目	46.89	-	46.89	100.00%
	新能源汽车零部件及配套生产基地项目	33.02	-	33.02	100.00%
	永康五金技师学院体育工艺专项设计咨询	14.15	2.08	12.07	85.30%
	合计	203.49	2.08	201.41	98.98%

由上表可知，2022 年度、2023 年度，公司体育工艺设计咨询服务业务收入较低，2023 年度，公司体育工艺设计咨询服务毛利率较 2022 年度大幅增加，

主要系各项目的成本差异较大导致。

2023 年度，公司存在较多先行交付成果后签订正式合同的项目，相关的成本费用计入了销售费用中核算，当公司与客户就该项目后续签订相关销售合同时，公司确认该设计咨询服务项目相关收入，对应结转成本为 0，此种情况下，体育工艺设计咨询服务的毛利率为 100%。公司相关会计处理符合谨慎性原则，符合《企业会计准则》相关规定。

2022 年度，公司在签订体育工艺设计咨询服务合同后存在较多外购技术服务的情况，其中，工体设计咨询项目外购专业足球场设计及音视频系统设计服务 113.21 万元，导致体育工艺设计咨询服务项目的外购技术服务成本较高、毛利率较低。

综上，2023 年度，公司体育工艺设计咨询服务毛利率较 2022 年度大幅提高，主要系体育工艺设计咨询服务各项目签订合同后发生的成本存在较大差异所致，公司体育工艺设计咨询业务的毛利率波动较大具有合理性。

二、说明新增其他类业务的具体内容、收入确认方法、成本构成和核算方法。

（一）新增其他类业务的具体内容

2023 年度，公司新增其他类业务主要为赛事保障服务。公司其他类业务项目主要为杭州亚运会提供赛事保障服务，其他类业务各项目具体服务内容如下：

单位：万元

项目名称	业务内容	合同金额
亚（残）运会设施设备延保	特殊设施设备（包含智能化专业赛事设备）的基础维保工作，专业赛事系统维保、专业赛事系统及基础智能化系统赛事保障服务。	62.04
杭州奥体中心 PPP 项目亚运会保障服务	在赛前对游泳馆竞赛信息发布和升旗控制系统、体育馆升旗控制系统设施设备进行全面调试检查，在亚运及亚残运会赛事期间以及相关测试赛期间提供保障服务。	25.06
拱墅运河体育公园体育场及体育馆亚运、亚残运会固定设施保障服务	在亚运及亚残运会赛事期间对升旗控制系统、标准时钟系统设施设备进行正常运行巡检、维护、驻点值守及突发故障的紧急维修、赛后配合撤离与检查等服务保障工作。	20.60

（二）其他类业务收入确认方法

公司根据合同约定完成赛事运维保障义务，属于在某一时点履行履约义务，公司在完成合同约定的赛事保障服务后确认收入。

（三）其他类业务项目具体成本构成情况

2023 年度，公司其他类业务的收入和成本金额相对较小，其他类业务项目的收入及成本具体构成情况如下：

单位：万元

项目	收入	硬件及软件	施工劳务费	技术服务费	人工成本	其他	成本合计
亚（残）运会设施设备延保	58.53	0.28	-	-	12.50	11.37	24.14
杭州奥体中心 PPP 项目亚运会保障服务	23.64	-	-	-	5.00	4.59	9.59
拱墅运河体育公园体育场及体育馆亚运、亚残运会固定设施保障服务	19.43	-	-	3.93	4.10	3.77	11.80
19 届杭州亚运会设施运维保障工作	11.29	-	-	-	2.36	2.19	4.55
合计	112.89	0.28	-	3.93	23.95	21.93	50.08

由上表，公司其他类业务的成本构成主要为直接人工成本。公司依据合同约定提供赛事保障服务，按照实际发生的各类支出记入对应项目的存货，在完成赛事保证服务并确认收入后，将相关项目存货结转至主营业务成本。

3、关于存货

年报显示，你公司 2023 年末存货账面余额为 1,778,151.45 元，账面价值为 1,573,168.10 元，分别较上年末下降了 80.86%、83.07%。你公司解释存货下降的原因为公司本期完工项目较多，存货结转成本增加。

请你公司结合在执行的项目数量，主要在执行项目对应的存货余额，在手订单的数量、金额等情况说明你公司主营业务的可持续性。

【回复】

截至2023年12月31日，公司存货账面余额为177.82万元，其中：合同履行成本余额为71.73万元、库存商品余额为106.09万元。截至2023年12月31日，公司在执行项目为贵阳奥体中心项目，该项目对应的存货账面余额为71.73万元，

由于贵阳奥体中心项目目前整体处于停工状态，公司综合考虑该项目的前期投入以及已回款情况，对该项目计提存货跌价准备20.50万元。

截至2024年7月31日，公司2024年度新签订订单18个，订单金额合计为1,516.14万元，其中已执行完订单数量为11个，在执行7个，具体订单情况详见本回复之“一、关于业绩下滑与应收账款”之“一、（一）2、截至目前新签订合同、尚未执行完毕合同具体情况”相关内容。公司能够持续获取订单并执行订单项目。

公司在体育场馆领域深耕多年，技术实力较强，为细分行业内头部企业，具有持续获取订单的能力。目前公司持续跟踪多个项目，并正在深度参与、持续跟踪多个重大项目，包括2025年广州全运会多个场馆、济南黄河体育中心、杭州未来科技文化中心国际体育中心项目等多个重大项目，部分重大项目单个合同金额预计超过5,000万元，公司未来订单较为充足，公司业务具有可持续性。

公司主营业务符合《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》《“十四五”体育发展规划》等一系列产业政策的鼓励方向，所提供的产品和服务能够助力国家“体育强国”“全民健身”和“体教融合”等战略的实施，为国家鼓励和支持的发展领域；同时，随着全球公共卫生事件影响的消除，各地体育场馆新建和改造项目建设规划进度亦有所加快，国家政策鼓励以及全球公共卫生事件影响的消除，为公司业务发展提供了良好的发展空间。

综上，公司所处行业为国家政策鼓励行业，公司主营业务具有良好的发展空间，公司能够持续获取订单并执行订单，同时，公司持续跟踪多个项目，并正在深度参与、持续跟踪多个重大项目，公司未来订单较为充足，公司业务具有可持续性。

北京华亿创新信息技术股份有限公司

2024年8月28日

