

上海清鹤科技股份有限公司

关于《关于对上海清鹤科技股份有限公司的年报问询函》 的回复说明

全国中小企业股份转让系统有限公司：

上海清鹤科技股份有限公司（以下简称“公司”）已收到全国中小企业股份转让系统挂牌公司管理一部下发的《关于对上海清鹤科技股份有限公司的年报问询函(公司一部年报问询函【2024】第363号)》，并对相关事项进行了认真核查与分析，现就有关问题回复说明如下：

1、关于收入及毛利率

你公司 2023 年实现营业收入 9579.91 万元，同比下降 45.33%；毛利率 32.64%，同比下降了 14.88 个百分点；净亏损 5504.65 万元，去年同期实现净盈利 64.91 万元。你公司解释收入下降的原因是不再仅为了业绩，放弃了一些中小集成客户和低质量项目。

请你公司：

(1) 结合报告期内主要项目的获取方式、合同周期、合同金额、履约进度、客户名称、收入确认成本结转情况等说明放弃低质客户和项目后毛利率反而同比下降、由盈转亏的原因及合理性，与同行业公司是否一致；

【回复说明】

一、2023 年度公司主要项目情况

2023 年度，公司确认主营业务收入的前十大项目按招投标、商务洽谈两种获取方式分类情况如下：

序号	获取方式	个数	平均合同周期(天)	合同金额(含税)	收入(元)	成本(元)	毛利率(%)
1	招投标	4	178.5	32,381,126.00	18,367,604.27	15,923,508.72	13.31
2	商务洽谈	6	235	12,448,598.85	11,229,214.37	6,924,180.98	38.34
合计		10	212.4	44,829,724.85	29,596,818.64	22,847,689.70	22.80

二、放弃低质客户和项目后毛利率反而同比下降、由盈转亏的原因及合理性

2023年，公司为了树立自身品牌形象，承担短期成本，以提升市场地位和客户质量，换取未来更高的回报，对于部分直投项目牺牲了一定的毛利。同时，公司的部分直投项目毛利率也高于公司的整体毛利率。

公司放弃了一些中小集成客户和低质量项目主要原因如下：

1、近年来，一些中小集成商因为经营不善，导致财务困难甚至破产清算，公司放弃了一些中小集成客户和低质量项目有助于公司降低经营风险；

2、标杆性项目的执行有助于提升公司的品牌形象。公司通过打造一批样板案例，如当地的三甲医院、知名景区等，用优秀案例效应来辐射当地市场，做规模化的复制，从而增加后续的营业收入。

公司营业收入下降导致由盈转亏的原因如下：

1、2023年是经济恢复的一年，在此背景下，公司研发启用创新的营销AI决策平台支撑创新的商业模式，提高技术产品可达度，在公司着重于直投项目开展交付的政策下，一定程度上影响了以往面对中小集成商的业务开展；

2、报告期内，公司处于销售模式的转型期，直接面对终端业主的项目实施交付以及验收压力增加，导致报告期内部分项目未能如期确认收入；

3、公司人员规模较大，人员工资费用较大，研发投入持续加大导致期间费用较高。

三、同行业公司2023年营收情况

公司同行业可比公司如下：

公司名称	证券代码	主营业务
当虹科技	688039	公司专注于智能视频技术的算法研究，依托多年的技术积累，拥有高质量视频编转码、智能人像识别、全平台播放、视频云服务核心算法的研究与应用成果，是面向传媒文化和公共安全等领域，提供智能视频解决方案和视频云服务的国家高新技术企业。
云从科技	688327	公司是一家提供高效人机协同操作系统和行业解决方案的人工智能企业，致力于助推人工智能产业化进程和各行业智慧化转型升级。

公司名称	证券代码	主营业务
华平股份	300074	公司主要从事基于 IP 网络的多媒体通信系统的研究、开发、销售和技术服务，始终致力于发展具有自主知识产权和自主品牌的视音频通信产品，为各组织和组织提供多媒体通信系统的整体解决方案。
荣科科技	300290	公司所从事的主要业务为智慧医疗、健康数据和智维云等板块。智慧医疗、健康数据业务板块，主要是基于临床信息化细分产品和健康大数据平台，为客户提供标准、高效的医疗信息化软件产品和服务；智维云业务板块，主要定位于新一代云服务增值商，以智维云平台为核心，持续为金融、教育、医疗、政府、能源、通信等行业客户提供全栈式云增值服务与标准增值服务相结合的双态服务支持，以及选云、上云、用云等解决方案。

2022 年度、2023 年度，同行业可比公司的盈利情况如下：

公司名称	2023 年度				2022 年度	
	营业收入	变动比例	扣非后净利润	变动比例	营业收入	扣非后净利润
当虹科技	332,642,245.80	0.36%	-138,190,244.83	-40.15%	331,441,118.78	-98,598,357.66
云从科技	628,122,118.15	19.33%	-688,879,824.41	27.20%	526,385,791.31	-946,280,189.53
华平股份	531,471,031.64	28.75%	-9,589,778.56	91.32%	412,792,862.81	-110,473,828.27
荣科科技	797,536,430.45	13.10%	7,971,502.38	102.80%	705,144,082.43	-284,251,609.68
本公司	95,799,127.60	-45.33%	-53,786,017.55	-35156.77%	175,246,242.82	-152,555.15

尽管同行业公司的营收有一定程度的增长，行业可比公司中，仅有荣科科技在实现了扭亏为盈，其他公司皆有不同程度的亏损。

(2) 说明公司是否存在低价中标，签署并执行亏损合同以换取优质客户的情形，若存在，请详细说明对应的客户名称，项目内容，项目金额，对应成本及是否计提预计负债；

【回复说明】

公司存在执行中标合同发生亏损的情况。公司投标项目中，负毛利的项目情况如下：

单位：元

项目	项目金额	成本	毛利率	采购成本	采购成本占收入比例
负毛利项目	3,332,580.60	4,512,790.63	-35.41%	2,125,078.38	47.09%

对于预计负债，公司实行的会计政策如下：

1.因对外提供担保、诉讼事项、产品质量保证、亏损合同等或有事项形成的义务成为本公司承担的现时义务，履行该义务很可能导致经济利益流出本公司，且该义务的金额能够可靠的计量时，本公司将该项义务确认为预计负债。

2.本公司按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债进行初始计量，并在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。

公司未对上述项目计提预计负债的原因为：在投标以及合同评估时，为进行标杆项目建设，在进行项目预算时公司适当降低了项目毛利率但并不为负，公司在签订合同时其合同金额能够覆盖硬件采购所占的成本，履行该义务并不很可能会导致经济利益流出本公司。在项目执行过程中，由于公司正处于销售模式的转型期，直接面对终端业主的项目实施交付以及验收压力增加，公司在新的销售以及实施交付形式下，产生了预期外的成本，导致毛利率转负，因此未对上述项目合同计提预计负债

总体而言，公司对于上述项目的执行主要是基于以下原因：

1、树立标杆项目，投资未来

公司为了树立自身品牌形象，承担短期成本，以提升市场地位和客户质量，换取未来更高的回报。

2、学习曲线效应：

公司对于大型的直投项目前期交付经验不足，导致成本在执行过程中升高。随着公司直投标杆性项目经验的积累，交付实施的效率提升，后续的项目将实现更好的盈利。

(3) 说明你公司未来的经营计划，目前的销售模式，期后的在手订单情况，并说明在淘汰部分低质客户后，未来如何实现公司业绩的提质增效。

【回复说明】

目前，公司从软件角度切入，用最新的 IT 技术定义与开发 B 端计算设备，解决先进 IT 技术到终端客户的传递链条过长的问题。2024 年上半年，公司实现营业收入 73,499,542.49 元，截至 2024 年 6 月 30 日，公司已签订合同、但尚未

履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为 6,960.85 万元，其中：6,264.76 万元预计将于 2025 年度确认收入；696.08 万元预计将于 2026 年度确认收入。

在淘汰部分低质客户后，未来如何实现公司业绩的提质增效的措施及经营计划如下：

1、公司将全面贯彻 AI 人工智能算法与边缘计算中心能力（算力及数据）；通过建设高效自动化的可复制推广的先进营销平台和体系，公司在直接业主招投标环节进行初步试验，此环节相比以往产出提高了几十倍。今后，公司计划在营销全链条、多环节进行落地，努力形成整个闭环；

2、继续稳步推进业务升级，对直投项目进行筛选和评估，优化客户结构，努力提升交付效率。此外，加强项目团队之间的沟通和协作，确保各环节之间顺畅衔接，也有助于缩短交付时间。

3、常态化推进降本增效。通过优化人员结构、调整资源配置和减少不必要的支出降低营业成本，提高公司整体盈利水平。

4、健全财务管理和内部控制体系。加强应收账款管理，优化信用政策，加强销售和收款环节的协调，减少坏账损失。

2、关于客户及供应商

公开信息显示，你公司报告期内主要客户中上海君合光电科技有限公司参保人数为 1 人，年度销售金额为 251.48 万元，为 2023 年新增前五大客户。

你公司报告期内主要供应商中第一大供应商云南越凡科技有限公司参保人数为 0 人，年度采购金额 907.79 万元，第二大供应商合肥果软科技有限公司参保人数为 5 人，年度采购金额 901.36 万元；第三大供应商辽宁仁信科技有限公司实缴资本为 5.5 万元，参保人数为 6 人，年度采购金额 689.41 万元。以上三家供应商均为 2023 年新增前五大供应商。

(1) 说明与上海君合光电科技有限公司之间交易的原因、交易背景、交易内容和涉及的主要项目、合同执行情况、期后回款情况，结合该客户的客户资质、经营情况、获客方式等说明是否具备进行交易相应的资质和履约能力，期后是否有继续合作的计划；

【回复说明】

上海君合光电科技有限公司为上海时瑞信息技术有限公司的全资子公司，公司与上海时瑞信息技术有限公司自 2017 年起建立合作，涉及项目包含多个医院、院校项目及其后续增补项目。

2023 年，公司与上海君合光电科技有限公司的交易情况如下：

1、交易背景与原因：基于前期与上海时瑞信息技术有限公司的合作，与上海君合光电科技有限公司就上海中医药大学项目进行了洽谈，签订了销售合同。

2、交易涉及的项目及内容：信息发布系统、会议系统、视频监控及门禁系统

3、合同执行情况：

公司与上海君合光电科技有限公司于 2022 年 10 月 27 日签订销售合同。上海君合光电科技有限公司及时履行合同义务，按约定截止 2024 年 2 月 2 日回款 1,881,685 元。

上海君合光电科技有限公司具有开展相关业务的资质，目前正常经营，其项目来源于其日常商务开拓或参与招投标取得，在与公司开展业务的过程中，其履约情况正常。如后续其有新的项目需求，并且与公司商定签署有合适条款的销售合同，公司愿意与其保持良好的合作关系。

(2) 说明上述供应商的选取原因，并结合你公司采购的主要内容、采购周期、采购计划等说明供应商频繁变动的的原因，供应商频繁变动是否影响你公司生产计划的稳定性；说明上述供应商在参保人数较少的情况下是否具备相应的资质及供应能力。

【回复说明】

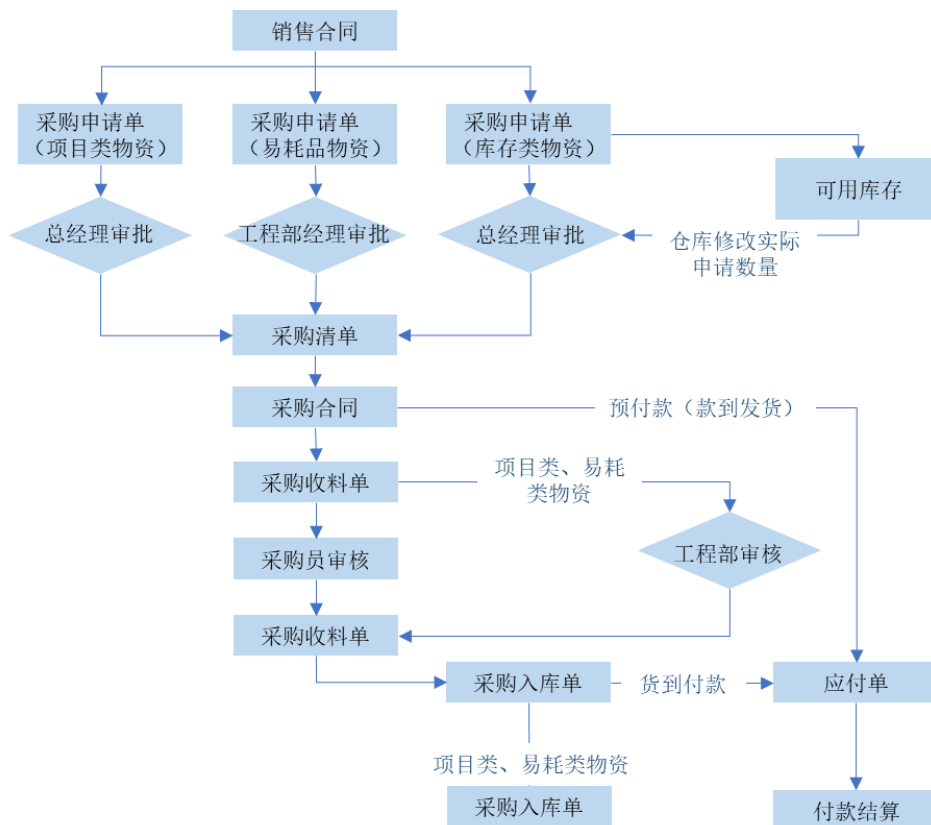
2023 年，公司对云南越凡科技有限公司、合肥果软科技有限公司、辽宁仁信科技有限公司的采购内容、对应项目及其执行情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	对应项目	项目执行情况
1	云南越凡科技有限公司	数通设备	安石公路市政化改造及综合管廊项目	已验收
2	合肥果软科技有限公司	数通设备	合肥市轨道交通子午线	已验收
3	辽宁仁信科技有限公司	电视机、技术服务费	辽宁监狱罪犯改造一体化平台	已验收

上述供应商供应的所对应的项目已执行完毕，并不存在不能及时供货等违约情形。虽然上述供应商参保人数较少，但其能够及时履约，具备提供公司业务开展所需产品的资质及供应能力，不影响公司生产计划的稳定性。

公司的采购模式采用“以销定采”为主，同时执行“安全库存”制度。以销定采主要是在销售合同签订后执行过程中，根据项目需求进行采购。安全库存主要是基于快速发货、批量采购降低成本的考虑，对项目常用的机顶盒、主板以及少量的编码器进行采购。

公司的采购流程如下：



因为公司的采购模式是“以销定采”为主，导致公司报告期内主要供应商发生变动。供应商的变动未对公司日常经营的稳定性造成影响。

3、关于应收账款

报告期末，你公司合并财务报表中应收账款余额为 1.35 亿元，坏账准备余额为 1615.30 万元，期初账面余额为 1.08 亿元，较期初增长 2684.32 万元。你公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和合同资产情况豁免披露具体信息。

请你公司：

(1) 结合你公司的销售政策、信用政策、催收政策等说明在收入大幅下滑的情况下，应收账款账面余额大幅增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售情形，是否存在第四季度集中确认收入的情况；并说明应收账款的期后回款情况；

【回复说明】

由于公司业务为项目制，具有项目数量多、客户重合度低的特点，大量客户是暂未合作的新客户。公司在与客户达成合作意向时，公司商务部门即着手收集客户资料及信息，除客户基本公开信息外，还将对客户进行基本判断，大致分为“行政事业单位及国有企业”以及“私营企业及其他”两类；如客户或终端项目为医院、景区、监狱等属于“行政事业单位及国有企业”类别的，或通过公开招标已经被约束了付款条件等商务条款的，为了确保成单，可以适当放宽对该客户的信用政策；如客户属于“私营企业及其他”类别的，原则上要求按照公司统一的订单合同模板约束付款条件。个别非常规项目，比如规模特别大的、或具有复杂背景情况的项目，将综合权衡该客户规模、终端项目性质、在业内及本地区信用度等信息，“一事一议”的给与相应的信用政策，但该判断决策需由董事长级别审批方可生效。

公司的业务从合同条款上看公司产品为采购硬件后装入嵌入式软件，至现场安装完毕后进行调试，或软件产品及服务的销售及运维、运营等实施作业，因此商品控制权的转移时点为安装调试完毕并通过甲方验收。

公司应收账款分类管理，针对不同性质的应收款项，采取不同方法和程序，严格区分并明确收款责任，建立科学合理的清收奖励机制以及责任追究和处罚机制，力争及时清理催收欠款，保证公司营运资产的周转效率。

公司建立应收账款账龄分析机制和逾期应收账款催收机制。往来会计每月度对应收账款进行账龄分析，并编制《应收账款账龄分析表》，由财务部审核。并按客户记录信用额度、信用期限及逾期金额，发至销售部负责人，销售部负责人核对后分发至相关销售人员进行催收按账龄进行催收。销售人员负责动态登记《应收账款催收台账》，详细记录应收账款催收情况进行统计和更新，包括客户欠款的项目进度、累计还款情况、款项回收进度、对应回款项目、回款是否存在困难、预计回款时间等内容。商务助理汇总各销售团队的《应收账款催收台账》，并给到销售部负责人审阅。催收过程应形成催收记录文件（包含往来函证），妥善保存。对催收无效的逾期应收账款可通过法律程序予以解决。对可能出现坏账迹象的，及时反馈部门负责人及财务部，进行相关处理。

公司对于可能成为坏账的应收账款，按照《企业会计准则》的规定计提坏账准备。对确定发生的各项坏账，查明原因、明确责任，并在履行规定的审批程序后做出会计处理。对于确认无法收回的应收账款，由商务部提出坏账核销申请，经销售团队负责人、财务部、总经理审核，董事长审批后进行核销，对于单笔超过 100 万元的坏账核销，需经董事会批准。

综上所述，公司不存在放宽信用政策刺激销售情形，不存在第四季度集中确认收入的情况。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收账款相较期初增长 2,684.32 万元。2024 年上半年，公司总计收回应收账款 3,788.42 万元。

(2) 补充说明按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和合同资产情况，说明其与前五大客户是否匹配。

【回复说明】

2023 年度，公司的前五大客户情况如下：

序号	客户	销售金额	年度销售占比%
1	中国农业银行股份有限公司沈阳皇姑支行	14,011,703.60	14.63%
2	南京紫金数云信息技术有限公司	2,702,830.19	2.82%
3	上海君合光电科技有限公司	2,514,833.63	2.63%
4	深圳达实智能股份有限公司	2,339,983.42	2.44%

5	上海昊蕾信息技术有限公司	2,168,141.60	2.26%
合计		23,737,492.44	24.78%

2023 年度，公司的按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和合同资产情况如下：

单位名称	应收账款期末余额	合同资产期末余额	应收账款和合同资产期末余额	坏账准备期末余额
中国农业银行股份有限公司沈阳皇姑支行	15,494,116.00	-	15,494,116.00	774,705.80
云南建投安装股份有限公司	11,920,000.00	680,000.00	12,600,000.00	596,000.00
中国移动通信集团河南有限公司平顶山分公司	5,294,471.44	-	5,294,471.44	1,051,181.23
福建省邮电规划设计院有限公司	2,965,199.00	237,000.00	3,202,199.00	148,259.95
深圳达实智能股份有限公司	3,000,000.00	180,000.00	3,180,000.00	300,000.00
合计	38,673,786.44	1,097,000.00	39,770,786.44	2,870,146.98

2023 年度，公司的按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和合同资产客户与前五大客户相比较，云南建投安装股份有限公司、中国移动通信集团河南有限公司平顶山分公司、福建省邮电规划设计院有限公司非公司的前五大客户。

公司将根据合同约定条款对云南建投安装股份有限公司、中国移动通信集团河南有限公司平顶山分公司、福建省邮电规划设计院有限公司的项目的应收账款进行催缴。目前，公司已通过诉讼手段对中国移动通信集团河南有限公司平顶山分公司的应收账款进行了催缴。



上海清鹤科技股份有限公司

2024 年 8 月 28 日