

上海曼恒数字技术股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

上海曼恒数字技术股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年8月14日收到贵司下发的《关于对上海曼恒数字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379号）》。公司对相关问题进行了认真复核后，应监管要求对年报问询函中所列问题做出书面回复如下：

1、关于经营情况

你公司本期营业收入为23,875.16万元，较上期增长74.81%，本期归属于挂牌公司股东的净利润为3,660.19万元，较上期增长296.01%，实现扭亏为盈。本期毛利率48.43%，较上年同期增长9.64个百分点。你公司解释系拓展教育、应急安全以及国防军工三大领域的新机会、经营及交付活动恢复至正常水平所致。你公司第四季度主营业务收入占全年主营业务收入的比重较高，主要系虚拟现实行业应用产品的部分客户在上半年制定当年的采购预算，在第四季度集中完成采购、验收所致。

2022年，你公司承接了“江西华天虚拟仿真课程资源建设项目”，出于谨慎性考虑，你公司本期对该项目合同的收入确认方法由前期的“总额法”修改为“净额法”确认收入并进行相关核算。

请你公司：

(1) 结合期后产品交付情况、收入确认进展、新增订单获取情况和客户回款情况等，说明业绩增长的稳定性和持续性，是否存在跨期确认收入的情形；

(2) 分别列示教育、应急安全以及国防军工三大领域虚拟现实业务收入实现情况、成本结转金额、对应的毛利率及同比变动情况，说明毛利率提升的原因，公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；

(3) 说明江西华天虚拟仿真课程资源建设项目具体业务情况，包括但不限于业务类型、业务开展时间、主要合同条款、相关业务中的权利与责任、是否存在真实货物流转、前期收入成本确认情况、前期采用总额法确认收入的依据、改按净额法对销售收入进行确认的原因，是否需要追溯调整相关财务数据。

答复：

(1) 结合期后产品交付情况、收入确认进展、新增订单获取情况和客户回款情况等，说明业绩增长的稳定性和持续性，是否存在跨期确认收入的情形；

2024年上半年公司新增订单、客户回款及营业收入较上年同期减少。截至2024年6月30日，公司实现营业收入7,741.63万元，较上年同期减少27.53%，公司新增订单6,043.11万元，较上年同期减少12.23%。受宏观经济环境影响，公司2024年上半年经营业绩存在短期波动。

2023年年末，公司应收账款账面余额为4,019.68万元，2024年上半年已收回2,131.22万元，客户回款情况正常。截至2024年6月30日，公司在手订单1.84亿，公司按项目进度稳定推进交付验收工作。

从政策引导来看，公司所处虚拟现实行业，随着发展虚拟现实上升为国家战略，在“十四五”规划正式出台后，国家各部委及省市地区逐步细化并陆续出台了相关政策和相应的行动计划，为公司技术和技术产业化提供了良好的政策环境。公司的主要产品、核心技术均属于新一代

信息技术产业行业，是国家战略性新兴产业，公司所从事的虚拟现实产业是国家重点鼓励的产业发展方向。

从市场环境来看，虚拟现实行业应用用户需求大量涌现而市场渗透率较低，因此行业继续处在“成长期”。从公司在手订单来看，公司近两年在手订单充足。

综上，尽管公司经营情况存在短期波动，公司对未来业绩的稳定增长仍具有信心。

公司主营业务收入主要为虚拟现实系统的销售、软硬件产品销售、应用技术服务，属于在某一时点履行履约义务。根据公司与客户签署协议约定，公司根据客户需求进行虚拟现实系统的销售交付，客户根据合同约定对产品进行验收确认，在产品销售收入金额已确定，相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠计量时确认产品销售收入。公司以完成交付验收并获取客户盖章签署的《验收单》和《交付确认函》作为收入确认的依据，公司收入确认的时间与项目实际执行进度一致。公司收入核算准确、完整，不存在跨期确认收入的情况。

(2) 分别列示教育、应急安全以及国防军工三大领域虚拟现实业务收入实现情况、成本结转金额、对应的毛利率及同比变动情况，说明毛利率提升的原因，公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；

公司2023年和2022年教育、应急安全以及国防军工三大领域虚拟现实业务收入实现情况、成本结转金额、对应的毛利率及同比变动情况如下表所示：

单位：万元

部署领域	2023年			2022年			同比变动情况		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
教育	21,900.69	11,209.32	48.82%	11,848.10	7,262.95	38.70%	84.85%	54.34%	10.12%
应急安全	1,047.09	593.20	43.35%	1,289.36	793.51	38.46%	-18.79%	-25.24%	4.89%
国防军工	672.48	373.34	44.48%	343.20	191.18	44.29%	95.95%	95.28%	0.19%
其他	254.90	137.44	46.08%	177.43	113.43	36.07%	43.66%	21.17%	10.01%
合计	23,875.16	12,313.30	48.43%	13,658.09	8,361.07	38.78%	74.81%	47.27%	9.64%

2023年公司毛利率48.43%，较上年同期增长9.64个百分点。公司教育、应急安全以及国防军工三大领域虚拟现实业务毛利率均有所提升。

公司 2022 年-2023 年分产品类型的营业收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

产品类型	2022年				
	营业收入	营业收入占比	营业成本	毛利率	毛利率构成
引擎类软件	817.69	5.99%	-	100.00%	5.99%
内容与平台	3,546.38	25.97%	2,023.10	42.95%	11.15%
虚拟现实显示系统	8,444.92	61.83%	5,722.78	32.23%	19.93%
其他	849.10	6.22%	615.19	27.55%	1.71%
合计	13,658.09	100.00%	8,361.07	38.78%	38.78%

产品类型	2023年				
	营业收入	营业收入占比	营业成本	毛利率	毛利率构成
引擎类软件	2,755.68	11.54%	-	100.00%	11.54%
内容与平台	7,703.09	32.26%	4,209.61	45.35%	14.63%
虚拟现实显示系统	13,416.40	56.19%	8,103.70	39.60%	22.25%
其他	254.90	1.07%	137.44	46.08%	0.49%
合计	23,875.16	100.00%	12,313.30	48.43%	48.43%

注：毛利率构成=毛利率*营业收入占比

2023年公司毛利率上升的主要原因是公司在提升毛利率方面多维度布局。一方面，公司进一步优化产品方案，完善营销端考核和激励机制，使得毛利较高的虚拟现实引擎软件销售占比上升。另一方面，依托于粤港澳大湾区强大的制造业基础及供应链成本优势，公司在广州设立区域总部，并将供应链体系转移至华南区域，采购成本进一步下降。

在产品技术方面，公司已经积累十七年行业经验，在 XR 引擎、虚拟现实沉浸式显示、交互追踪、全身动捕、5G 串流和渲染计算等关键技术上，均实现了自主研发并形成核心技术群。公司通过长期的技术积累和创新，成功推出虚拟现实沉浸式系统、IdeaXR 虚拟现实引擎、GMotion 交互追踪系统、xrBee 小蜜蜂大空间系统、行业应用级虚拟现实内容平台、新一代虚拟现实应急演练平台、多人全感 XR 解决方案“传送计划”、虚拟仿真实训教学云平台等多款自主研发的核心产品，且创造了多个国内首款产品。

截至本问询函回复日，公司一共拥有软件著作权 255 项，专利 82 项，其中发明专利 32 项，尚在申请及受理阶段、等待实审提案阶段、授权通知阶段的专利共计 30 项。公司将持续深耕核心技术研发、推动产品创新，不断进行技术更新与产品升级。

在销售渠道方面，公司自2018年第四季度开启从直销模式向经销模式转型以来，始终坚持“开放、共赢”的合作理念，截至本问询函回复日，公司已积累全国200多家经销商，建立了完善的销售渠道，为公司扩大市场份额和用户覆盖量奠定了良好的基础。公司将持续为各合作伙伴赋能，共同耕耘XR行业，为客户提供优质快捷的本地化服务。

综上，公司现有产品积累、技术与行业经验及完善的销售渠道构成了公司的核心资源要素。

公司是国内最早一批从事虚拟现实业务的公司，经过十七年的发展，已成为行业领军企业之一。公司获得了国家专精特新小巨人企业、国家知识产权优势企业、上海市企业技术中心等荣誉称号，并连续荣获中国VR50强企业称号，2023年排名上升至第12位。公司在行业内公司具有核心竞争力。

(3) 说明江西华天虚拟仿真课程资源建设项目具体业务情况，包括但不限于业务类型、业务开展时间、主要合同条款、相关业务中的权利与责任、是否存在真实货物流转、前期收入成本确认情况、前期采用总额法确认收入的依据、改按净额法对销售收入进行确认的原因，是否需要追溯调整相关财务数据。

江西华天虚拟仿真课程资源建设项目为国家职业教育虚拟仿真示范实训基地（以下简称“国家基地”）建设项目。国家基地位于世界VR产业大会永久举办地—江西南昌，由教育部和江西省人民政府联合共建，教育部科技发展中心提供项目建设指导，是目前唯一的、国家级职业教育示范实训基地。

国家基地从2020年开始规划建设，由基建、硬件设备、平台软件及课程资源四部分组成，公司参与其中课程资源开发部分。公司通过参与该项目招投标并于2021年7月中标签约，合同金额7,080万。

该项目中的课程资源开发共四个专业，分别为通用航空航务技术专业、通用航空器维修专业、城市轨道交通运营管理专业、航空物流管理专业。结合销售合同条款，公司向客户交付内容均为课程资源软件，不存在货物流转，相关课程资源均已部署至客户终端设备上。鉴于前述课程资源涉及如航空航务、航空器维修等行业的专业内容，且项目金额较大，开发内容较多，公司将部分课程资源交由具有相关行业经验及优势的供应商开发完成，公司与供应商签署的合同金额总计5,484.91万元，

占销售合同比重为77.45%。供应商开发完成的课程资源经公司验收后，进行简单整合后直接交付给客户，公司未提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产品，如客户提出修改及整改意见，由相关供应商进行修改，公司负责设计规划、质量把控、流程跟进和技术测试服务。

该项目于2021年7月中标后开始执行相关课程资源开发，共分为四个阶段进行阶段验收。2023年12月，该项目四个阶段全部完成验收，通过试运行无重大问题和功能性缺陷，整体验收合格并收到客户盖章签字的《项目验收报告》。

公司根据在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断本公司从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。本公司自第三方取得商品控制权后再转让给客户，在交易过程中承担向客户转让商品的主要责任、承担存货风险，将物流服务和商品交易进行整合后出售，并能有权自主决定所交易的商品的价格，则本公司在该交易中为主要责任人，按合同约定的应收对价总额确认收入；否则本公司为代理人，按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方价款后的净额确认收入。

综上，结合销售合同和采购合同条款以及该项目实际执行过程中公司承担的责任，同时出于谨慎性考虑，判断公司为代理人，按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方价款后的净额确认收入。2023年公司对该项目采用净额法确认收入1,504.80万并进行相关核算。由于该项目前期未确认收入并结转成本，因此不需要追溯调整相关财务数据。

2、关于往来款项

你公司的应收账款账面余额为4,019.68万元，坏账准备792.77万元，账面价值3,226.91万元。按欠款方归集的期末数前五名的应收账款和合同资产情况中，除客户一外，其他四个单位与前五大客户无重复。

你公司按单项计提坏账准备的其他应收款中，对上海乐箱智能科技有限公司的其他应收款账面余额1,443.08万元，款项性质为往来款，账龄4-5年，期末坏账准备余额为1,443.08万元，计提理由为预计无法收回。

请你公司：

(1) 结合客户对象、业务特点、信用政策、信用期外的应收账款余额、结算方式及收入变动等，说明应收账款余额较高的合理性，说明主要客户的回款情况；

(2) 说明针对应收上海乐箱智能科技有限公司往来款已采取的催收措施，是否涉嫌利益输送。

答复：

(1) 结合客户对象、业务特点、信用政策、信用期外的应收账款余额、结算方式及收入变动等，说明应收账款余额较高的合理性，说明主要客户的回款情况；

公司经销客户及直销客户的业务特点、信用政策、2023年信用期外的应收账款账面余额、结算方式情况如下表所示：

单位：万元

客户对象	业务特点	信用政策	应收账款账面余额	信用期外的应收账款账面余额	结算方式
经销客户	由经销商通过参与招投标，与各终端用户签署销售合同后，再就	一般为合同签署7日内支付合同金额的30%作为预付款，发货前支付合同金额的40%作为进度款，产品交付完成后	1,900.01	1,156.99	银行转账

	相关产品向公司采购	30日内支付剩余30%尾款			
直销客户	公司通过参与招投标，直接与终端用户签署销售合同	视终端用户招投标要求而定，大部分为验收后45日内支付100%合同款	2,119.67	1,344.73	银行转账
合计			4,019.68	2,501.72	

公司2023年经销客户及直销客户的应收账款账面余额、营业收入及应收账款占营业收入比重如下表所示：

单位：万元

客户对象	营业收入	营业收入占比	应收账款账面余额	应收账款占营业收入比重
经销客户	15,010.08	62.87%	1,900.01	12.66%
直销客户	8,865.08	37.13%	2,119.67	23.91%
合计	23,875.16	100.00%	4,019.68	16.84%

2023年公司经销客户的营业收入占比为62.87%，直销客户的营业收入占比为37.13%，与上年同期基本保持一致。因公司经销客户和直销客户的业务特点及信用政策不同，经销客户的回款情况整体优于直销客户。2023年公司直销客户的应收账款账面余额为2,119.67万元，应收账款占营业收入比重为23.91%，经销客户的应收账款账面余额为1,900.01万元，应收账款占营业收入比重为12.66%。

公司2020年至2023年应收账款周转率、应收账款账面余额、账龄1年以内的应收账款账面余额如下表所示：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年	2020年
应收账款周转率	4.64	1.76	2.35	2.33
应收账款账面余额	4,019.68	6,266.47	9,264.52	8,427.05
账龄1年以内的应收账款账面余额	2,354.59	3,465.79	7,519.77	6,108.20
营业收入	23,875.16	13,658.09	20,830.50	17,570.85
账龄1年以内应收账款账面余额占营业收入比重	9.86%	25.38%	36.10%	34.76%

公司对比了2020年至2023年应收账款相关指标，公司应收账款周转率逐年上涨，2023年应收账款周转率为4.64；应收账款账面余额及账龄1年以内的应收账款账面余额逐年下降，账龄1年以内的应收账款账面余额占营业收入比重逐年下降，2023年账龄1年以内的应收账款余额占营业收入比重为9.86%。近年来，公司不断审视和优化应收账款管理流程，客户回款和应收账款催收的各项制度逐年落实到位，应收账款催收力度不断提升。

综上，公司当前应收账款余额属合理水平，不存在应收账款余额过高的情况。

2023年公司前十大客户的收入及回款情况如下表所示：

单位：万元

客户对象	2023年营业收入	2023年回款率	2024年期后回款金额
第一大客户	1,504.80	75.00%	318.60
第二大客户	1,347.76	100.00%	
沈阳职业技术学院	1,186.88	100.00%	

滁州城市职业学院	813.80	100.00%	
第五大客户	647.06	100.00%	
新疆铁道职业技术学院	605.31	100.00%	
第七大客户	537.17	100.00%	
大连理工大学	522.01	30.00%	113.93
北京师范大学	477.91	100.00%	
第十大客户	427.91	100.00%	
合计	8,070.61	85.24%	432.53

公司2023年前十大客户2023年回款率为85.24%，绝大多数在2023年完成全额回款，公司在2024年对未收回款项积极跟进。公司主要客户的回款情况正常。

(2) 说明针对应收上海乐箱智能科技有限公司往来款已采取的催收措施，是否涉嫌利益输送。

上海乐箱智能科技有限公司，曾用名上海曼恒智能科技有限公司（以下简称“曼恒智能”），成立于2014年12月26日，2019年12月前为公司控股子公司，控股比例60%，主营虚拟现实娱乐产品的研发、生产及销售。公司经2019年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司出售子公司股权暨关联交易的议案》，股权转让完成后，公司不再持有曼恒智能股权，曼恒智能不再纳入公司合并报表范围。

上述往来款形成于2016年至2017年，其中2016年发生额为11,021,613.00元，2017年发生额为3,409,269.10元。上述往来款发生时曼恒智能为公司控股子公司，发生的原因是为支持曼恒智能的日常研发、生产及运营所需资金。

受行业发展节奏的影响，曼恒智能2017年净利润为-144.02万元，净资产为510.99万元；2018年净利润为-1,007.79万元，净资产为-421.05万。基于消费娱乐应用全行业持续收缩的趋势，以及曼恒智能

持续亏损的经营状况和资不抵债的财务状况，公司管理层判断该探索性业务在可预见的时期内，难以实现经营情况的逆转，所以在2018年决定停止该业务，而聚焦于成长性明朗的虚拟现实行业应用业务。

为提升公司的经营效率和资产质量以使公司在未来发展中轻装上阵，2019年12月1日公司出售所持有的曼恒智能60%股权，详情请参考《曼恒数字：出售子公司股权暨关联交易公告》（公告编号：2019-034），同时曼恒智能更名为上海乐箱智能科技有限公司。由于出售所持有的曼恒智能（乐箱智能）60%股权之后，曼恒智能（乐箱智能）不再属于公司合并报表范围内的子公司，基于以上客观事实，曼恒智能已彻底丧失偿债能力，按有关会计准则，公司根据上述往来款账面价值与预计未来现金流量现值之间差额，对应收曼恒智能往来款全额计提坏账。

曼恒智能（乐箱智能）自2018年停止业务后至今处于停止经营且丧失偿债能力的状态，且在可预见的时间内该状态仍将持续。综上，公司针对应收上海乐箱智能科技有限公司往来款全额核算准确，不存在利益输送的情况。

3、关于客户和供应商

你公司本期向前五大客户销售合计 5,500.29万元，前五大客户年度销售占比为 23.04%。其中，你公司第一大客户、第二大客户、第五大客户因商业秘密未披露具体名称，第三大客户和第四大客户为沈阳职业技术学院和滁州城市职业学院。2022 年度你公司第二大、第四大和第五大客户为深圳职业技术学院、天津市掘井科贸有限公司、芜湖职业技术学院。

你公司按预付对象归集的期末数前五名的预付款情况中，第一大供应商期末数为 549.27 万元，供应商一期期末数为 543.69 万元。

请你公司：

(1) 说明与学院业务合作的具体模式、定价依据、产品内容，与其是否签订长期合作协议，说明不同年度前五大客户变化较大的原因及合理性；

(2) 说明供应商一和供应商二是否为前五大供应商，如是，是否存在前后名称使用不一致的情况，如否，说明预付款前五名不在前五大供应商的原因及合理性。

答复：

(1) 说明与学院业务合作的具体模式、定价依据、产品内容，与其是否签订长期合作协议，说明不同年度前五大客户变化较大的原因及合理性；

公司与各高等教育及职业院校合作的具体模式分直销和经销两种类型。针对如沈阳职业技术学院、滁州城市职业学院、深圳职业技术学院等具有行业、区域标杆意义且单项金额较大的重点院校，公司通常采用直销模式，通过招投标直接与各院校签署销售合同。针对其他大部分院校公司采用经销模式，即由经销商通过招投标方式与各院校签署销售合同后，再就相关产品向公司采购。

公司向各高等教育及职业院校主要销售海狸虚拟仿真实训教学平台、IdeaXR国产内容创作软件、沉浸式XR交互显示产品、XR课程资源、全感大空间等多项标准软硬件产品。定价依据来自于公司标准产品体系报价清单，针对直销和经销客户折扣不同。公司未与各高等教育及职业院校就销售产品签订长期合作协议。

公司前五大客户主要构成为前述的直销情况下具有行业、区域标杆意义的终端用户，因此不同年度变化较大。

(2) 说明供应商一和供应商二是否为前五大供应商，如是，是否存在前后名称使用不一致的情况，如否，说明预付款前五名不在前五大供应商的原因及合理性。

经公司复核，公司前五大预付账款披露的供应商一和供应商二非公司前五大供应商，公司前后名称使用一致。

公司向供应商一2023年采购金额为267.41万，预付账款余额为543.69万元。该供应商主要为无进出口经营权、或对进出口政策不熟悉企业提供国际货运代理及报关服务。公司主要向其采购境外软硬件设备及3D打印设备，需要先行预付货款。由于相关设备国际运输及报关流程较长，截至2023年年末相关货物尚未到货，因此该供应商不属于前五大供应商。截至本问询函回复日相关货物已到货。

公司预付款前五名供应商中的其他三家供应商预付余额均小于100.00万元，不属于公司重要供应商，公司与其2023年的采购金额均未达到前五大供应商标准，因此不属于公司前五大供应商。

4、关于期间费用

你公司本期发生管理费用 2,712.63 万元，较上年同期减少11.63。你公司本期发生销售费用-中标服务费 61.59 万元，发生管理费用-服务费 440.68 万元，研发费用-服务费 187.60 万元。你公司在风险提示部分披露，你公司开展商务谈判方式获取客户订单的情形下，可能存在承接的项目为客户转包的情形。

请你公司：

(1) 结合管理费用的主要明细及构成，说明在营业收入大幅增长的情况下，管理费用下降的原因及合理性；

(2) 说明中标服务费、服务费的具体内容，说明你公司转包订单的数量、金额和占比，说明上述服务费列支是否符合行业惯例和相关法规要求。

答复：

(1) 结合管理费用的主要明细及构成，说明在营业收入大幅增长的情况下，管理费用下降的原因及合理性；

公司2023和2022年管理费用的主要明细构成及变动如下表所示：

单位：万元

项目	2023年	2022年	变动金额	变动比例
职工薪酬	855.83	1,133.80	-277.97	-24.52%
办公费	43.65	41.35	2.30	5.56%
租赁费	76.48	61.20	15.28	24.97%
差旅费	230.84	173.36	57.48	33.16%
折旧与摊销	794.89	601.18	193.71	32.22%
服务费	440.68	668.71	-228.03	-34.10%
业务招待费	51.78	143.64	-91.86	-63.95%
广告宣传费	18.99	7.52	11.47	152.53%
装修费	3.77	20.53	-16.76	-81.64%
其他	195.72	218.32	-22.60	-10.35%
合计	2,712.63	3,069.62	-356.98	-11.63%

公司2023年管理费用下降主要是职工薪酬和服务费减少所致，其中职工薪酬减少277.97万，服务费减少228.03万。

公司2023年管理费用-职工薪酬减少的主要原因是公司管理层用人思路逐渐转变，更加注重行政管理人员及运维人员的质量而非数量，

公司进一步完善优胜劣汰的绩效考核机制，在控制管理团队人数规模的同时，增加了销售人员编制，实现了“打造一支更精干人才队伍”的目标。2023年行政管理人员及运维人员人数较期初净减少5人，销售人员人数较期初净增加7人。因此在营业收入大幅增长的情况下，公司管理费用职工薪酬较上年同期下降。

公司2023年管理费用-服务费减少的主要原因是2023年聘请中介机构服务费较2022年减少230.65万。公司于2022年1月25日向中国证券监督管理委员会上海监管局报送股票公开发行并在北京证券交易所上市辅导备案材料，2022年在辅导期间发生各项中介机构服务费，该事项与公司日常经营业绩无关。

综上，2023年公司营业收入大幅增长的情况下，管理费用下降是合理的。

(2) 说明中标服务费、服务费的具体内容，说明你公司转包订单的数量、金额和占比，说明上述服务费列支是否符合行业惯例和相关法规要求。

中标服务费为公司参与招投标且中标的项目，在销售合同签署前，向招标公司支付中标金额一定比例的费用作为中标服务费，相关支出列报在销售费用中符合行业惯例和相关法规要求。

2023年发生管理费用-服务费 440.68 万，研发费用-服务费 187.60 万，服务费共计628.28万，性质及具体内容如下表所示：

单位：万元

费用科目	费用性质	金额	具体内容
管理费用	物业服务费	237.77	公司各办公室物业服务及管理费
	中介机构服务费	89.27	公司聘请审计机构服务费、法律服务费、持续督导服务费等

	信息服务费	29.49	公司云服务器服务费、宽带年费等
	其他服务费	84.15	知识产权相关服务费、项目检测服务等
研发费用	技术服务费	179.84	场景、模型开发费、研发测试费服务等
	其他服务费	7.76	软件开发工具包服务费
合计		628.28	

公司各项服务费均为日常经营所发生，公司根据用途和性质分别列报在管理费用及研发费用中，相关核算符合行业惯例和相关法规要求。

公司业务的承接方式主要为招投标和商务谈判。针对客户以组织招投标形式确定业务承接方的项目，公司严格按照招投标方式获取相关业务，而商务谈判方式主要指公司与客户达成合作意向，直接与客户签订合作协议后承接项目。在公司开展商务谈判方式获取客户订单的情形下，可能存在承接的项目为客户转包的情形，如该部分合同未获得最终用户的确认，合同可能存在被认为无效进而导致无法继续履行的风险，最终对公司合同款项收回造成不利影响。2023年公司开展商务谈判方式获取客户订单的情形下，可能存在承接的项目为客户转包的订单共52个，收入总计1,846.80万元，占总营业收入的比重为11.17%。

公司在与客户签署销售合同时，会对合同相关条款进行详细的法律审查，确保合同条款明确、合法且具有可执行性，并且建立清晰的沟通机制，确保包括最终用户、客户和公司等所有相关方之间的信息流通顺畅，以降低合同被认为无效的风险。

上海曼恒数字技术股份有限公司

2024年9月4日

