

安徽恒信通智能科技股份有限公司

并

开源证券股份有限公司

关于

**《安徽恒信通智能科技股份有限公司股票
公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问
询函》的回复**

主办券商



二〇二四年九月

关于安徽恒信通智能科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司《关于安徽恒信通智能科技股份有限公司挂牌申请文件的第二轮问询意见》已于 2024 年 9 月 4 日收悉。安徽恒信通智能科技股份有限公司（以下简称“恒信通”或“公司”），已会同主办券商开源证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京盈科（武汉）律师事务所（以下简称“律师”）本着勤勉尽责，诚实守信的原则对贵公司提出的反馈意见中所有提及的问题逐项予以落实并进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与公开转让说明书（申报稿）中的相同。

本回复报告的字体：

反馈意见	仿宋加粗
对反馈意见的答复	仿宋
公开转让说明书的原文	宋体
公开转让说明书的修改	楷体加粗

1、关于收入和经营业绩。根据申报文件及前次问询回复：2023年，公司前五大客户除江苏赛拉弗电力发展有限公司外，均较2022年发生改变；报告期内，公司第一大客户江苏赛拉弗电力发展有限公司的收入占比分别为42.42%和12.50%，下降较多；公司销售区域集中，报告期内，公司与安徽省内客户发生的营业收入占各期营业收入总额的比例分别为99.55%和87.94%；公司对于智能化工程业务（未约定分批并网）按照时段法确认收入且2023年工程项目大部分于第3季度或第4季度验收；报告期内，公司前五大供应商变动频繁，2022年与2023年的前五大供应商没有重合；报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为-1,209.15万元和-889.69万元，均为负值。

请公司说明：（1）结合历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期、订单规模较大客户的留存率及复购情况等说明公司与下游客户合作是否持续、稳定，公司保持客户稳定及持续的措施，是否存在尚未履行完毕的订单，在手订单及新签订单的数量和金额；（2）结合公司核心竞争力以及报告期内公司在安徽省内、六安市内收入占比的具体比例，说明公司业务呈现的区域集中特征对公司持续经营能力的影响，公司是否具备向安徽区域以外开拓市场的能力；（3）公司对于智能化工程业务按照时段法确认收入是否谨慎、合理，结合合同约定，说明相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据，是否符合《企业会计准则》规定；（4）公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季节说明收入金额、占比情况，与同行业可比公司是否存在重大差异，是否与公司业务开展情况相匹配；（5）结合公司的业务特点、

具体的采购内容,分析前五大供应商变动频繁的原因,能否保证材料、设备及劳务质量,供应商变动较大的原因及合理性,是否符合行业特征;(6)公司是否具有自主选择供应商的权利,是否存在公司仅能向客户指定的供应商采购的情况,如存在,说明收入确认等相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定,与可比公司是否存在差异;(7)对比同行业可比公司的经营活动产生的现金流量净额情况,说明报告期内公司经营活动产生的现金流量净额均为负的原因,是否与同行业可比公司存在明显差异,公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动是否匹配,并说明公司改善经营活动现金流量的措施及有效性。

请主办券商、会计师:(1)核查上述事项,并发表明确意见;
(2)说明对收入截止性测试的具体情况,是否存在跨期确认收入的情况,并就公司收入和经营业绩的真实性发表明确意见。

请公司说明:

(1)结合历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期、订单规模较大客户的留存率及复购情况等说明公司与下游客户合作是否持续、稳定,公司保持客户稳定及持续的措施,是否存在尚未履行完毕的订单,在手订单及新签订单的数量和金额。

【公司回复】

1)结合历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期、订单规模较大客户的留存率及复购情况等说明公司与下游客户合作是否持续、稳定

报告期内,前五大客户的历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期及订单规模较大客户的复购情况如下:

单位:万元

客户名称	2023 年度		2022 年度		历史合作情况	未来合作计划	合同签订周期	是否复购
	金额	占比	金额	占比				

客户名称	2023 年度		2022 年度		历史合作情况	未来合作计划	合同签订周期	是否复购
	金额	占比	金额	占比				
江苏赛拉弗电力发展有限公司	2,069.65	12.50%	4,723.96	42.42%	2022 年新开发客户	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	是
中鉴兴华工程技术有限公司	1,645.84	9.94%	-	-	2023 年新开发客户	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	公司 2023 年新拓展的战略客户, 双方合作关系良好, 目前正在洽谈进一步合作机会
中国移动通信集团安徽有限公司六安分公司	1,356.23	8.19%	18.70	0.17%	2018 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	是
霍山县沃园置业有限公司	1,275.09	7.70%	-	-	2023 年新开发客户	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	公司 2023 年新拓展的战略客户, 双方合作关系良好, 目前正在洽谈进一步合作机会
六安市叶集区宏济医院管理有限公司	851.81	5.14%	-	-	2023 年新开发客户	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	公司 2023 年新拓展的战略客户, 双方合作关系良好, 目前正在洽谈进一步合作机会
安徽达观置业有限公司	827.35	5.00%	985.07	8.85%	2021 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	是
重庆三峡城市建筑工程有限公司	256.38	1.55%	719.72	6.46%	2021 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	是

客户名称	2023 年度		2022 年度		历史合作情况	未来合作计划	合同签订周期	是否复购
	金额	占比	金额	占比				
舒城县城关镇人民政府	195.08	1.18%	530.47	4.76%	2020 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	是
国网安徽省电力有限公司霍山县供电公司	42.64	0.26%	246.39	2.21%	2021 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	是
国网安徽省电力有限公司六安市城郊供电公司	342.41	2.07%	99.66	0.89%	2018 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	是

注: 上表占比为公司来自前述客户的销售收入占当期公司营业收入的比例; 报告期内, 公司订单规模较大客户一般当期销售规模处在前五名客户内, 本题订单规模较大客户指的是各期前五名客户。

如上表所列, 公司凭借多年的技术积累和优质的客户服务能力, 进入大多数客户采购供应链体系名录, 已与主要客户建立了较为稳定的合作关系, 整体来看, 公司主要客户的复购率较高, 公司与主要客户的业务联系较好、业绩具有良好客户基础。同时, 公司业务持续扩张、行业发展迅速, 公司不断开拓新市场、获取新客户, 为业绩的持续增长奠定了坚实基础。

综上所述, 结合相关历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期及订单规模较大客户的复购情况来看, 公司相关业务具有稳定性和持续性。

报告期内, 公司的前五大客户留存情况如下:

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	留存客户收入 (万元)	留存客户收入占比	客户留存率	留存客户收入 (万元)	留存客户收入占比	客户留存率
恒信通	3,425.88	20.69%	40.00%	1,861.59	16.71%	60.00%

注: 留存客户是指上期向公司采购的前五大客户; 客户留存率=当期留存客户家数/5; 报告期内, 公司订单规模较大客户一般当期销售规模处在前五名客户内, 本题订单规模较大客户指的是各期前五名客户。

报告期内, 公司前五大客户留存率分别为 40%、60%, 2023 年度前五大客户留存率降低主要原因系当年公司拓展了新客户中鉴兴华工程技术有限公司、霍山县沃园置业有限公司和六安市叶集区宏济医院管理有限公司, 上述三家客户当期业务量较大, 导致既有客户收入占比下降, 未排入前五大客户所致; 公司留存客户对应的收入金额占当期主营业务收入的比例分别为 20.69%、16.71%, 表明公司与既有大客户的合作关系相对稳定, 留存客户的收入占比逐步提高。

报告期内，公司客户主要为政府部门、医疗、教育等企事业单位等，提供的服务为信息化解决方案，主要包括信息系统集成、智能化工程、智能运维等均具有项目制的特点，一般而言，同一客户短期内发生同类采购的需求较小，客户变动较大。未来，公司借助自身在行业内的积累，不断加大市场拓展力度，通过商务谈判、招投标等方式积极拓展新客户，增大业务涵盖范围，并针对客户需求进行定制化服务，因此报告期内公司新客户贡献了较高收入，业务具有可持续性。

综上所述，结合相关历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期、订单规模较大客户的留存率及复购情况来看，公司与下游客户合作具有稳定性和持续性。

2) 公司保持客户稳定及持续的措施

伴随着国家一系列政策的支持，我国软件和信息技术服务产业规模迅速扩大，技术水平得到了显著提升，已发展成为战略新兴产业的重要组成部分。根据工业和信息化部统计数据，我国软件与信息技术服务业实现的收入金额已由2014年的3.70万亿元增长至2023年的12.33万亿元，年均复合增长率达14.31%；2023年，信息技术服务收入8.12万亿元，同比增长14.7%，占全行业收入比重为65.90%。未来，我国软件和信息技术服务行业整体上仍将处于高速成长期。可见中国软件和信息技术服务业良好的发展态势。为提高市场占有率及积累客户资源，公司采取如下措施拓展全国业务以保证业绩的可持续性及其增长性，如下：

公司一方面将根据客户需求，推进产品的应用性研发，满足客户对更高端产品线的需求；另一方面公司将持续加强基础研发和应用研发的投入以及人才储备，逐步加强基础研发，面向行业未来发展方向，增强智慧城市等技术含量更高的研发项目投入，以保证公司的技术水平适应行业技术更新换代发展及业务开展的需要。

2024年1-6月，公司经审阅已确认收入76,586,563.92元，较去年同期上升22.84%，公司2024年1-7月取得新签订单74个，合同金额共计130,115,526.64元，在手订单充足，预计公司未来业绩将保持良好增长态势，上述业绩增长措施具有有效性。

基于公司需要不断开拓新市场、获取新客户以保证业绩增长，出于谨慎性考虑，公司已于《公开转让说明书》之“重大事项提示”中补充披露如下：“

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
16、客户变动较大的风险	报告期内，公司客户主要为政府部门、医疗、教育等企事业单位

	<p>位等,提供的服务为信息化解决方案,主要包括信息系统集成、智能化工程、智能运维等均具有项目制的特点,一般而言,同一客户短期内发生同类采购的需求较小,客户变动较大。公司在行业内不断积累,获取订单情况良好,拓客率良好,但万一未来公司不能持续有效的进行客户开拓,将对公司的经营业绩造成不利影响,出现经营业绩下滑的风险。</p>
--	--

”。

3) 是否存在尚未履行完毕的订单,在手订单及新签订单的数量和金额

截至报告期末,公司存在尚未履行完毕的订单,尚未履行完毕项目数量为30个,涉及合同金额28,297,570.00元;公司2024年1-7月取得新签订单74个,合同金额共计130,115,526.64元,在手订单充足,预计公司未来业绩将保持良好增长态势。

综上所述,公司结合历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期、订单规模较大客户的留存率及复购情况等情况来看,公司相关业务具有稳定性和持续性;公司保持客户稳定及持续的措施有效;截至报告期末,公司存在尚未履行完毕的订单,尚未履行完毕项目数量为30个,涉及合同金额28,297,570.00元;公司2024年1-7月取得新签订单74个,合同金额共计130,115,526.64元,在手订单充足,预计公司未来业绩将保持良好增长态势。

(2) 结合公司核心竞争力以及报告期内公司在安徽省内、六安市内收入占比的具体比例,说明公司业务呈现的区域集中特征对公司持续经营能力的影响,公司是否具备向安徽区域以外开拓市场的能力。

【公司回复】

报告期内,公司核心竞争力如下:

1) 技术和研发优势

公司作为智能化专业公司具有电子与智能化专业承包壹级资质、安全技术防范壹级资质、消防设施工程专业承包二级资质、电力工程施工总承包二级资质、信息系统集成及服务资质、信息技术服务等各项专项资质。公司已连续七年被评为国家高新技术企业,拥有多项软件开发著作权、发明专利。公司先后建立“市级工业技术中心”、“省级工业设计中心”、“科技研发中心”“5G智慧车间”、“智慧环保实验室”、等科研项目与实验中心。研发项目涵盖环保、物联网、水利、农业、新能源等多行业多领域,同时推出“环境监测系统”、“物联网传输

系统”、“水利检测平台”、“大数据处理平台”等及软硬件设备等。

公司为适应市场和业务发展的需要，以物联网，信息化，智能化为基础延伸至多行业应用领域。以技术创新为手段，提供智慧环保、智慧水利、智慧农业、智慧社区、智慧能源、智慧城市一体化等解决方案及系统化综合服务，同时，公司与中科院合肥分院等科研院所及皖西学院等高校建立紧密的产品研发合作关系。

此外，公司致力于“5G+工业互联网”改造，依托5G通信网络，建立“5G工业软件平台”、“5G+智能运维”、“5G+数据采集”、“实时监控安全生产”、“5G融合应用”降本增效等多方面场景应用，实现数字化转型，通过5G+工业互联网平台对企事业单位经营业务、采购、生产、品质、成本、运维服务等方面进行数据分析和资源优化，提供全产业链的管理，解决跨公司、跨行业的融合、协作问题，助力企业和行业不断提质降本和生产更安全，促进企事业单位的成功转型，升级发展。

2) 项目管理优势

从2012年公司成立以来，公司主要高级管理人员长期在信息系统集成、智能化系统领域、智能运维等从事一线科研、设计和管理工作，具有丰富和扎实的专业知识，积累了丰富的项目管理经验。公司目前涉及行业覆盖了政府机关、医疗卫生、环保、教育、文化、公检法、场馆、金融、电力、新能源、税务、通讯及其他大型企事业单位、宾馆酒店、商业楼宇、住宅小区等，完成了不同行业900多个工程的设计、实施以及维护。

公司承建了一批国家级、省市级重大智能化项目，如“合肥华南城智慧社区”项目、“合肥邮政自动化车间智慧消防”项目、“六安经济技术开发区智慧园区”项目、“霍山县智慧城管”项目、“裕安区智慧养老及智慧消防”项目、“六安市智慧环保”项目、“裕安区智慧水利”项目等。

3) 人才优势

经过多年的沉淀与积累，公司拥有了一支技术全面的团队，核心团队员工具有相当强的专业背景，主要管理层人员的行业经验都在10年以上，具有很强的凝聚力。截至本说明书出具之日，在软件开发方面，公司现有软件开发工程师、高级软件工程师合计15人，开发了许多跨行业跨平台物联网平台软件，及工业

物联网软件；在电子信息方面，公司现有高、中级工程师、国家注册类一二级建造师、消防工程师、造价工程师、网络工程师、环保工程师等合计 24 人，在系统集成运维方面，公司现有经验丰富的水气监测运维工程师、弱电运维工程师等合计 30 余人。

公司优秀的人才团队是公司业务快速发展及科技创新的有力保障，技术水平较高、市场口碑良好的基础，推动了公司业务快速成长。

4) 品牌和市场优势

经过近十年的市场开拓和培育，公司的工程质量和服务得到了客户的广泛认可。公司为安徽省中小企业协会副会长单位、六安市企业联合会副会长单位、六安市工业经济联合会常务副会长单位、安徽省安全技术防范行业先进集体单位；公司获得“2021 年度企业资信等级 AAA 证书”、“2021 年度六安经济开发区质量奖”、“2021 度六安市优秀建筑企业”、2021 省专精特新中小企业等荣誉称号。2022 年标准化良好行为证书，2022 年安徽省大数据企业证书。

另一方面，安徽省位于中部地区，建筑智能化市场开发较晚，具有较大的市场空间。公司在安徽省内有良好的口碑和很强的竞争力，因此，随着安徽省市场的逐步发展，公司未来的市场空间将会不断扩大。同时公司在建筑智能化市场上的份额优势也为其他新业务的开拓提供了良好的基础，增强了公司的持续经营能力。

报告期内，公司业务均为国内销售。其中，公司在安徽省销售金额占比较大，公司主要向政府部门、医疗、教育等企事业单位提供信息化解决方案，主要包括信息系统集成、智能化工程、智能运维等。公司首先致力于占领安徽当地市场，在当地形成一定的行业知名度和竞争力，在安徽市场成熟之后，将拓展华北、华南及华东等区域，设立华北、华南及华东等多个区域销售团队，公司目前客户区域集中度较高的特点符合公司未来的发展战略，有利于增强公司的持续经营能力。

报告期内，主营业务收入按区域划分的收入金额及占比情况如下：

单位：元

区域	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
安徽省内	145,615,943.83	87.94%	110,861,085.82	99.55%
其中：六安市内	122,050,556.72	73.71%	106,003,799.08	95.19%
六安市外	23,565,387.11	14.23%	4,857,286.74	4.36%
安徽省外	19,968,125.08	12.06%	498,000.00	0.45%

合计	165,584,068.91	100.00%	111,359,085.82	100.00%
----	----------------	---------	----------------	---------

由上表可以看出，公司 2023 年度安徽省外销售占比增加，公司的业务范围逐步向安徽省外扩展，业务的区域集中度逐步减弱。

未来，随着公司其他区域优质客户数量的增加，公司对单一区域客户依赖程度将会大大降低，随着公司的快速发展和知名度的不断提升，公司全国区域市场的开发能力在不断提升，未来，公司对区域客户的依赖将会逐步下降。此外，公司未来还将积极发展生产领域和产品技术配方领域等新业务的延伸，未来将进一步降低对区域的依赖。

公司自报告期初就在开拓省外客户，报告期内正在执行的省外客户有中鉴兴华工程技术有限公司、广州市东迅电脑科技有限公司等，报告期内省外客户收入分别为 1996.81 万元、49.80 万元，各期销售收入占比分别为 12.06%、0.45%，未来，公司将继续拓展华北、华南及华东等区域，设立华北、华南及华东等多个区域销售团队。

综上所述，公司业务呈现的区域集中特征不会影响公司的持续经营能力；公司具备向安徽区域以外开拓市场的能力。

(3) 公司对于智能化工程业务按照时段法确认收入是否谨慎、合理，结合合同约定，说明相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据，是否符合《企业会计准则》规定。

【公司回复】

1) 公司对于智能化工程业务按照时段法确认收入是否谨慎、合理

公司智能化工程业务是依托国家、地方建设标准与法律法规倡导绿色环保，是为各种建筑提供智能化系统规划咨询、勘察设计、施工安装、运行维护、技术改造、实施交付、智能化工程管理、后期运维等一揽子完整服务而订立的合同。综合解决方案设计的各项设备、材料、软件无法单独安装调试，由于客户能够控制公司履约过程中在建的商品，且该商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，并采用投入法确定履约进度，按照累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定履约进度。公司按照已经累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定履约进度后，根据预计合同总收入计算确定当期应确认的完工收入及相应结转的合同成本。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：①客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益②客户能够控制企业履约过程中在建的商品③企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”，结合公司实际情况，具体分析如下：

①客户能够控制企业履约过程中在建的商品

公司的工作基本在客户管理或所属的场地上进行施工，客户能够控制项目现场，公司已安装完成的设备附着于客户控制的场所之上，客户实质上已取得设备的控制权。公司智能化工程项目系按照客户确认的设计方案执行的，作业过程中客户能够控制在建商品，履约过程形成资产，如更换实施方，后续实施方可在前期已完成的工作基础上继续执行剩余工作、无需重复执行，经济利益仍然归属于客户，因此属于某一时段履行履约义务的情形。

②公司在履约过程中所产出的商品具有不可替代用途

由于各项目的工程规模、验收标准、生产工艺要求、施工难度、公司报价水平、设备种类、规格、型号等存在较大差异，公司提供的智能化工程施工服务均系定制化非标准产品，只能适用于与之匹配的客户项目；另一方面，公司项目均在客户现场安装相应的设备、材料及伴随服务，安装完成的设备已附着于客户控制的场所之上。若在项目执行过程中终止，安装完成的设备也难以再用于其他项目，客户将面临重大的违约成本及推翻重建成本，在正常商业逻辑下不可能用作其他用途。

③该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项

在公司经营过程中，所有智能化工程施工合同均正常履行，未发生客户在合同执行过程中终止合同的情形。从公司与客户签署的合同条款角度分析，公司与客户签订的合同约定了客户终止违约责任条款，当发生客户单方面终止合同的情况时，公司有权就已发生的成本及合理利润具有收款的权利，不受付款条件的约束和限制，因此属于某一时段履行履约义务的情形。

因此，公司智能化工程业务的实际情况符合《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条中按时段法确认收入的条件，公司对于智能化工程业务按照时段法确认收入谨慎、合理。

2) 结合合同约定, 说明相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据, 是否符合《企业会计准则》规定

公司采用投入法确认智能化工程项目收入, 根据累计实际发生的项目成本占预计总成本的比例确定履约进度, 根据合同约定, 当施工内容发生变化, 从而导致预计总收入和预计总成本发生变化时, 公司将对预计总收入及预计总成本进行调整, 并按调整后的金额计算履约进度, 调整当期应确认的营业收入及成本。公司成本核算规范, 能合理的计算完工进度。

根据合同约定, 报告期内公司智能化工程项目的履约进度确认取得了外部证据, 公司定期从客户及监理单位处取得项目施工形象进度表, 作为履约进度确认的外部证据, 并与财务核算的完工百分比进行对比分析, 未见异常。

公司在开展智能化工程项目的与客户签订了合同, 并在合同中约定项目金额、工期、结算条款、工程验收标准等重要内容, 如工程项目发生变更, 公司与客户会以工程洽商或补充协议的方式进行明确。为管控项目成本, 公司制定了严格的工程成本预算, 预计总成本依据经客户方确认的施工图纸、施工定额、各项材料、人工等市场单价编制; 对于材料价格的波动、工程变更等导致预计总成本变更会及时调整经审核后提交财务部门, 作为计算完工进度确认依据; 公司制定有《预算管理制度》、《公司财务管理制度》、《工程服务管理制度》等制度, 有效规范公司项目成本归集, 报告期内公司不存在重大成本异常情况。

因此, 公司履约进度确认的方式以及收入确认的依据符合《企业会计准则》的相关规定。

综上所述, 公司对于智能化工程业务按照时段法确认收入谨慎、合理; 公司履约进度确认的方式以及收入确认的依据符合《企业会计准则》的相关规定。

(4) 公司收入是否存在季节性特征, 如有, 请按季节说明收入金额、占比情况, 与同行业可比公司是否存在重大差异, 是否与公司业务开展情况相匹配。

【公司回复】

1) 公司收入是否存在季节性特征, 如有, 请按季节说明收入金额、占比情况

公司信息系统集成与智能化工程业务存在季节性特征。公司信息系统集成与智能化工程业务项目多为智慧城市配套基础设施, 多为政府部门、医疗、教育等

企事业单位主导，一般年初进行年度的投资规划及招投标，大规模的业务开展一般集中于下半年，因此相关收入下半年往往高于上半年，季节性特征明显。

报告期内，公司各季度收入分布如下：

单位：元

季度	2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比
第一季度	27,372,251.25	16.53%	4,146,051.47	3.72%
第二季度	16,733,323.04	10.11%	9,211,851.58	8.27%
第三季度	43,812,781.39	26.46%	35,838,101.84	32.18%
第四季度	77,665,713.23	46.90%	62,163,080.93	55.82%
合计	165,584,068.91	100.00%	111,359,085.82	100.00%

2) 同行业可比公司类似业务收入季节性特征

①捷安高科（300845）

单位：万元

季度	2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比
第一季度	2,307.90	6.48%	1,402.91	4.91%
第二季度	9,057.75	25.44%	6,026.16	21.07%
第三季度	4,049.48	11.38%	5,029.82	17.59%
第四季度	20,183.62	56.70%	16,139.23	56.43%
合计	35,598.75	100.00%	28,598.12	100.00%

捷安高科营业收入也存在季节性特点，主要原因为：捷安高科产品的客户主要为开设相关专业的学校、各地铁路局及其下属单位和地铁公司、各地市安全生产监督管理局等，这类客户一般遵循较为严格的预算管理制度，通常在当年第一季度制定采购与预算计划，并在审批和编制预算后开展招标等活动，在下半年项目开展进入快速推进期，投入加大。客户的行业属性加剧了捷安高科收入的季节性波动，导致第四季度收入占比较高。

②运达科技（300440）

单位：万元

季度	2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比
第一季度	3,815.98	3.22%	7,465.24	8.24%
第二季度	21,117.14	17.82%	16,911.20	18.66%
第三季度	28,711.24	24.23%	18,986.13	20.95%
第四季度	64,852.27	54.73%	47,272.69	52.16%
合计	118,496.63	100.00%	90,635.26	100.00%

运达科技营业收入存在季节性特点，主要原因为：运达科技面向的客户主要为铁路系统国家铁路集团公司、铁路局集团公司及下属机构、单位，以及与城市轨道交通相关的部门或公司等，客户采购一般遵循较为严格的预算管理制度及受工程设施的建设特性影响，项目推进及营收存在明显的季节性差异。

综上所述，公司收入存在季节性特征，公司与同行业可比公司不存在重大差异，季节性特征与公司业务开展情况相匹配。

(5) 结合公司的业务特点、具体的采购内容，分析前五大供应商变动频繁的原因，能否保证材料、设备及劳务质量，供应商变动较大的原因及合理性，是否符合行业特征。

【公司回复】

公司的主要业务智能化工程业务和信息系统集成业务均为项目制，每项业务随着客户的不同、施工区域、年度计划、预算、招投标或竞争性谈判的情况不同、项目实施情况的不同而变化，因而对应不同项目的采购对象也会随之发生变化，因此主要供应商变动频繁，符合公司的业务特点和行业特征，因而具有合理性。

报告期内主要供应商的采购内容如下：

供应商名称	采购内容	2023 年度			2022 年度			变动原因
		采购金额(万元)	占当期采购总额比例(%)	2023 年度采购排名	采购金额(万元)	占当期采购总额比例(%)	2022 年度采购排名	
合肥天昕线缆有限公司	工程材料	779.19	5.78%	1	271.31	2.24%	6	公司与该供应商持续合作，2023 年度采购量增加主要是因为该供应商为增加业务量，对材料价格做了较多的优惠，因此公司综合考虑材料品质、价格等因素后，增加了对该供应商的采购。
芜湖美瑞健康管理公司	工程材料	652.94	4.87%	2	57.47	0.47%	45	公司与该供应商持续合作，2023 年度采购量增加主要是因为该供应商为增加业务量，对材料价格做了较多的优惠，因此公司综合考虑材料品

供应商名称	采购内容	2023 年度			2022 年度			变动原因
		采购金额 (万元)	占当期采购总额比例 (%)	2023 年度采购排名	采购金额 (万元)	占当期采购总额比例 (%)	2022 年度采购排名	
								质、价格等因素后，增加了对该供应商的采购。
安徽润安机电设备有限公司	工程设备	543.56	4.05%	3	-	-	/	该供应商是公司基于项目需要定制化设备而新增。
六安华璞建筑工程有限公司	劳务	480.41	3.77%	4	-	-	/	该供应商是公司基于项目实施地以及劳务报价等因素而新增。
天津市高速公路经营开发有限公司	工程材料	427.27	3.19%	5	-	-	/	该供应商是公司基于天津高速的项目综合考虑后新增的当地供应商。
金寨莱德电力发展有限公司	工程材料	13.35	0.10%	126	2,483.28	20.46%	1	公司与该供应商持续合作，2023 年度采购量减少主要是因为上年合作的项目已接近结束，2023 年其他供应商对材料价格做了较多优惠，同等品质下其他供应商的价格更加优惠，因此公司减少了该供应商的采购。
安徽星锐电线电缆有限公司	工程材料	402.11	2.98%	6	644.12	5.26%	2	公司与该供应商持续合作
安徽浪尖智能科技有限公司	工程设备、工程材料	125.16	0.93%	28	481.33	3.97%	3	公司与该供应商持续合作，2023 年度采购量减少主要是因为上年合作的项目已接近结束，导致 2023 年设备的采购减少，因此采购量减少。
安徽诏盛建设有限公司	劳务	-	-	/	407.92	3.36%	4	公司与该供应商 2023 年度未合作的原因是上年合作的项目已完工，2023 年公司引进了更多、更优质的劳务供应商，该供应商的

供应商名称	采购内容	2023 年度			2022 年度			变动原因
		采购金额 (万元)	占当期采购总额比例 (%)	2023 年度采购排名	采购金额 (万元)	占当期采购总额比例 (%)	2022 年度采购排名	
								报价不再具有优势，因此未继续合作。
安徽徽欧电气有限公司	工程设备	299.01	2.22%	11	276.69	2.28%	5	公司与该供应商持续合作

公司设有采购部，负责掌握市场行情、收集市场信息、结合业务实际情况制定并落实采购计划，为规范管理，公司建立了《采购管理制度》等供应商管理制度，新增供应商需经公司考核评估后纳入《合格供应商目录》，公司选择供应商的标准包括供应商合法合规性、产品质量、供货及时性、供货价格的公允性。符合公司标准的纳入《合格供应商目录》进行询价和比价，公司在合格供应商名单中依据供应商的产品质量、供货及时性、价格等因素选择供应商合作。对于已经进入公司《合格供应商目录》的供应商，采购部采取动态管理措施，对供应商产品质量、供货及时性、信誉等因素进行监视和再评价，实时调整《合格供应商目录》，以上采购相关内控制度能保证公司采购材料、设备及劳务质量。

建筑智能化综合解决方案企业的主要供应商包括设备、软件、材料供应商和劳务分包商组成。电子设备的成本在建筑智能化工程总成本中占据主要部分，其质量、价格、供应情况等均会对建筑智能化企业的服务质量、运营成本、工程进度等产生较大影响。目前国内电子设备制造技术更新换代较快，产品性价比不断提高，国内电子设备供应市场处于高度竞争的市场，产品为供大于求，建筑智能化综合解决方案企业在采购时选择性较大，价格较为公开，拥有一定的优势地位。具备市场影响力的建筑智能化企业通过不断更新和淘汰不合格的供应商，选择优质的上游企业作为长期合作伙伴，以控制成本并保障工程的质量。

近年来集成软件行业发展极为迅速，技术进步加快，为建筑智能化业务提供了良好的支撑，但新软件产品往往在实用性、功能和本地化方面存在一定缺陷，必须通过与建筑智能化综合解决方案企业的合作进行二次开发等完善工作，更好的适应业务具体需求，因此，建筑智能化综合解决方案企业在产品选择上处于主动地位。本着互惠互利原则，建筑智能化企业往往与供应商之间均保持良好的合作关系。

行业所需的相关原材料在建筑智能化工程总成本中所占比例相对稳定。目前材料市场处于充分竞争状态，建筑智能化综合解决方案企业选择面广，议价能力强。建筑智能化企业通过选择优质的供应商作为长期合作伙伴，以控制成本并保障工程质量。目前国内劳务分包商的供应量较大，具备规模的建筑智能化工程企业均建立了考核评审程序，接纳优秀劳务分包商加入公司供方名单。因此，建筑智能化企业上有较大的选择范围，建筑智能化企业供应商变动较大符合行业特征。

综上所述，供应商变动较大的原因具有合理性，符合行业特征，能保证材料、设备及劳务质量。

(6) 公司是否具有自主选择供应商的权利，是否存在公司仅能向客户指定的供应商采购的情况，如存在，说明收入确认等相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与可比公司是否存在差异。

【公司回复】

根据公司与客户签订的项目合同，客户均未在合同中约定指定采购情形，因此，公司对供应商选择具有自主权，不存在仅能向客户指定的供应商采购的情形。

(7) 对比同行业可比公司的经营活动产生的现金流量净额情况，说明报告期内公司经营活动产生的现金流量净额均为负的原因，是否与同行业可比公司存在明显差异，公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动是否匹配，并说明公司改善经营活动现金流量的措施及有效性。

【公司回复】

1) 对比同行业可比公司的经营活动产生的现金流量净额情况，说明报告期内公司经营活动产生的现金流量净额均为负的原因，是否与同行业可比公司存在明显差异

根据同行业可比公司公开披露信息，报告期内经营活动产生的现金流量净额对比情况如下：

单位：元

公司名称	2023 年度	2022 年度
瀚天智能 (872235)	4,788,285.76	-29,748,918.99
荣尧智慧 (838767)	6,028,899.06	-8,749,941.21
恒信通	-8,896,944.68	-12,091,516.69

由上表可以看出，2022 年度同行业可比公司与公司的经营活动产生的现金流量净额均为负，金额方面略有差异主要是由于公司之间的管理模式、营业规模、

客户结构等因素导致；2023 年度同行业可比公司与公司的经营活动产生的现金流量净额为正，主要系瀚天智能前期确认坏账在 2023 年度收回 5,604,896.32 元，荣尧智慧前期确认坏账在 2023 年度收回 9,347,169.91 元并且通过应付票据支付货款，缓解了资金压力，而公司 2023 年度无收回的坏账准备也未使用应付票据。同行业可比公司剔除上述因素影响后，经营活动产生的现金流量净额情况以及与净利润的差异情况如下：

单位：元

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	净利润	经营活动现金流量净额	差额	净利润	经营活动现金流量净额	差额
瀚天智能 (872235)	9,538,247.10	-4,558,884.15	14,097,131.25	-10,092,748.08	-29,748,918.99	19,656,170.91
荣尧智慧 (838767)	10,989,794.18	-9,128,467.05	20,118,261.23	11,591,458.91	-16,515,041.90	28,106,500.81
恒信通	14,397,681.49	-8,896,944.68	23,294,626.17	10,547,866.69	-12,091,516.69	22,639,383.38

由上表可以看出，剔除影响因素后，公司与同行业可比公司的经营活动产生的现金流量净额均为负数，且与同行业的平均金额差异较小，公司与同行业可比公司净利润、经营活动现金流量净额差额也处于同一水平，因此公司与同行业可比公司不存在明显差异。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额均为负主要原因系该行业在项目执行前期均需要公司垫付较多的采购资金，在达到客户支付节点后，才能回收资金，因此该行业的资金压力均较大，经营活动产生的现金流量净额均为负具有合理性。

2) 公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动是否匹配

公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
营业收入	165,584,068.91	111,359,085.82	48.69%
净利润	14,397,681.49	10,547,866.69	36.50%
经营活动产生的现金流量净额	-8,896,944.68	-12,091,516.69	26.42%

由上表可以看出，营业收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势基本一致，经营活动产生的现金流量净额变动比率低于营业收入变动比率主要原因系公司客户多为政府部门、医疗、教育等企事业单位，虽然回款能力较强，但资金审批流程较长，回款周期较长，因此导致经营活动产生的现金流量净额增幅低于营业收入增幅。

3) 说明公司改善经营活动现金流量的措施及有效性

为改善经营活动现金流量净额为负的情况，公司采取如下措施：

①加大应收账款催收力度

公司采取了积极的应收账款催收措施，以解决期末应收账款余额较大的问题，首先，加强和监控在线项目的款项催收。结合合同和项目实际执行情况，理清项目应收款节点，加强过程监控和提示；和业务部门间要保持动态联系，及时了解催收进展；项目经理按节点收款一旦受阻、滞后，应及时反馈，共同商量对策。其次，加紧推进已完工项目的结算、验收。进一步清理项目归档情况，抓紧办理未验收项目工作，逐项梳理存在的问题，明确时间表。截至 2024 年 7 月 31 日，公司期后共回款 71,622,943.22 元，占 2023 年 12 月 31 日应收账款余额的 72.02%，催收效果明显；

②加强客户的信用管理

公司积极与相关客户沟通，了解其目前项目运作情况、财务状况，是否具有合同履行能力及回款能力；通过定期分析应收账款的账龄、结构、趋势，及时预警坏账风险，充分计提坏账减值准备，协助应收账款主体责任部门清收应收账款；定期对客户信用状况进行分析，查询主要客户是否存在公开市场债务违约或其他违约情况以及相关媒体报道；

③加大优质客户开发力度

公司将在保持与现有优质客户稳定、长期合作关系的基础上，进一步加大新客户的开发力度，凭借自身在业内积累的良好品牌声誉和市场影响力，进一步深化与资质较好客户的合作，巩固自身客户资源优势。

④强化预算管理

一方面，公司注重预算管理，通过编制预算，合理预计工程款项收回时间，并加紧款项催收；另一方面，合理规划资金使用，进行严格的成本控制，并有效利用供应商给予的信用期，从而降低流动性不足的风险，保障公司业务的正常运转。

根据期后审阅报告，2024 年 1-6 月公司经营活动产生的现金流量净额为 2,265,957.04 元，进一步扭转了公司的资金情况，公司改善经营活动现金流量的措施具有有效性。

综上所述，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额均为负主要原因系该

行业在项目执行前期均需要公司垫付较多的采购资金，在达到客户支付节点后，才能回收资金，因此该行业的资金压力均较大，经营活动产生的现金流量净额均为负具有合理性；报告期内，经营活动产生的现金流量净额均为负与同行业可比公司存在一定差异，但差异原因具有合理性；公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动具有匹配性，公司改善经营活动现金流量的措施具有有效性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）说明对收入截止性测试的具体情况，是否存在跨期确认收入的情况，并就公司收入和经营业绩的真实性发表明确意见。

（1）核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

（1） 核查程序

1) 访谈公司管理层，了解主要客户的历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期、客户的留存率、复购情况以及公司保持客户稳定及持续的措施等；

2) 获取公司报告期内的项目明细，核查是否存在尚未履行完毕的订单以及在手订单的数量、金额等情况；

3) 获取公司的期后合同的明细，核查新签订单的数量和金额；

4) 访谈公司管理层，了解公司核心竞争力；

5) 根据公司报告期内的项目明细，统计报告期内公司在安徽省内、六安市内、六安市外以及安徽省外的收入占比的具体比例；

6) 根据公司报告期内的项目明细，核查公司对安徽省外的业务拓展能力；

7) 查阅公司按时段法确认收入的智能化工程的项目合同，核查其合同条款是否匹配《企业会计准则》中按时段法确认收入的条件；

8) 查阅按时段法确认收入的智能化工程的收入确认依据，核查确认依据是否充分；

9) 访谈公司管理层，了解履约进度的确认方式；

10) 查阅公司《预算管理制度》、《公司财务管理制度》、《工程服务管理制度》，核查制度执行是否有效；

11) 根据公司报告期内的项目明细，统计报告期内各季度的收入情况，核查是否具有季节性特征；

12) 访谈公司管理层，了解各季度间收入差异的原因；

- 13) 查阅同行业公司的公开披露信息，对比其季度收入与公司的差异情况；
- 14) 访谈公司管理层，了解公司业务特点、具体的采购内容、前五大供应商变动频繁的原因、能否保证材料、设备及劳务质量以及是否符合行业特征；
- 15) 查阅公司《采购管理制度》，核查制度执行是否有效；
- 16) 查阅公司的采购明细，统计报告期内主要供应商的采购内容、采购金额、占比以及排名情况；
- 17) 查阅公司报告期内主要的项目合同，核查是否存在指定采购的条款；
- 18) 查阅同行业可比公司公开披露信息，统计其报告期内的经营活动产生的现金流量净额情况；
- 19) 访谈公司管理层，了解报告期内公司经营活动产生的现金流量净额为负的原因，是否与同行业可比公司存在明显差异；
- 20) 查阅公司报告期内的财务报表，统计公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动情况；
- 21) 访谈公司管理层，了解公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动略有差异的原因；
- 22) 访谈公司管理层，了解公司为改善经营活动现金流量净额下滑为负所采取的措施；
- 23) 查阅公司的期后审阅报告，核查 2024 年 1-6 月公司经营活动产生的现金流量净额是否改善，措施是否具有有效性。

(2) 事实依据

- 1) 公司管理层访谈记录；
- 2) 公司报告期内的项目明细；
- 3) 公司按时段法确认收入的智能化工程的主要项目合同；
- 4) 《企业会计准则》；
- 5) 按时段法确认收入的智能化工程的工程进度单、验收单等；
- 6) 《预算管理制度》、《公司财务管理制度》、《工程服务管理制度》；
- 7) 公司报告期内的采购明细；
- 8) 公司报告期内主要的项目合同；
- 9) 《采购管理制度》；
- 10) 同行业可比公司公开披露信息；

11) 公司报告期内的财务报表;

12) 公司的期后审阅报告。

(3) 核查过程

1) 结合历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期、订单规模较大客户的留存率及复购情况等说明公司与下游客户合作是否持续、稳定, 公司保持客户稳定及持续的措施, 是否存在尚未履行完毕的订单, 在手订单及新签订单的数量和金额

报告期内, 前五大客户的历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期及订单规模较大客户的复购情况如下:

单位: 万元

客户名称	2023 年度		2022 年度		历史合作情况	未来合作计划	合同签订周期	是否复购
	金额	占比	金额	占比				
江苏赛拉弗电力发展有限公司	2,069.65	12.50%	4,723.96	42.42%	2022 年新开发客户	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	是
中鉴兴华工程技术有限公司	1,645.84	9.94%	-	-	2023 年新开发客户	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	公司 2023 年新拓展的战略客户, 双方合作关系良好, 目前正在洽谈进一步合作机会
中国移动通信集团安徽有限公司六安分公司	1,356.23	8.19%	18.70	0.17%	2018 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	是
霍山县沃园置业有限公司	1,275.09	7.70%	-	-	2023 年新开发客户	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	公司 2023 年新拓展的战略客户, 双方合作关系良好, 目前正在洽谈进一步合作机会
六安市叶集区宏济医院管理有限公司	851.81	5.14%	-	-	2023 年新开发客户	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况, 无固定周期	公司 2023 年新拓展的战略

客户名称	2023 年度		2022 年度		历史合作情况	未来合作计划	合同签订周期	是否复购
	金额	占比	金额	占比				
								客户，双方合作关系良好，目前正在洽谈进一步合作机会
安徽达观置业有限公司	827.35	5.00%	985.07	8.85%	2021 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况，无固定周期	是
重庆三峡城市建筑工程有限公司	256.38	1.55%	719.72	6.46%	2021 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况，无固定周期	是
舒城县城关镇人民政府	195.08	1.18%	530.47	4.76%	2020 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况，无固定周期	是
国网安徽省电力有限公司霍山县供电公司	42.64	0.26%	246.39	2.21%	2021 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况，无固定周期	是
国网安徽省电力有限公司六安市城郊供电公司	342.41	2.07%	99.66	0.89%	2018 年开始合作至今	客户对目前合作满意且对未来合作计划意向明确	根据项目情况，无固定周期	是

注：上表占比为公司来自前述客户的销售收入占当期公司营业收入的比例；报告期内，公司订单规模较大客户一般当期销售规模处在前五名客户内，本题订单规模较大客户指的是各期前五名客户。

如上表所列，公司凭借多年的技术积累和优质的客户服务能力，进入大多数客户采购供应链体系名录，已与主要客户建立了较为稳定的合作关系，整体来看，公司主要客户的复购率较高，公司与主要客户的业务联系较好、业绩具有良好客户基础。同时，公司业务持续扩张、行业发展迅速，公司不断开拓新市场、获取新客户，为业绩的持续增长奠定了坚实基础。

综上所述，结合相关历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期及订单规模较大客户的复购情况来看，公司相关业务具有稳定性和持续性。

报告期内，公司的前五大客户留存情况如下：

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	留存客户收入（万元）	留存客户收入占比	客户留存率	留存客户收入（万元）	留存客户收入占比	客户留存率
恒信通	3,425.88	20.69%	40.00%	1,861.59	16.71%	60.00%

注：留存客户是指上期向公司采购的前五大客户；客户留存率=当期留存客户家数/5；

报告期内,公司订单规模较大客户一般当期销售规模处在前五名客户内,本期订单规模较大客户指的是各期前五名客户。

报告期内,公司前五大客户留存率分别为 40%、60%,2023 年度前五大客户留存率降低主要原因系当年公司拓展了新客户中鉴兴华工程技术有限公司、霍山县沃园置业有限公司和六安市叶集区宏济医院管理有限公司,上述三家客户当期业务量较大,导致既有客户收入占比下降,未排入前五大客户所致;公司留存客户对应的收入金额占当期主营业务收入的的比例分别为 20.69%、16.71%,表明公司与既有大客户的合作关系相对稳定,留存客户的收入占比逐步提高。

报告期内,公司客户主要为政府部门、医疗、教育等企事业单位等,提供的服务为信息化解决方案,主要包括信息系统集成、智能化工程、智能运维等均具有项目制的特点,一般而言,同一客户短期内发生同类采购的需求较小,客户变动较大。未来,公司借助自身在行业内的积累,不断加大市场拓展力度,通过商务谈判、招投标等方式积极拓展新客户,增大业务涵盖范围,并针对客户需求进行定制化服务,因此报告期内公司新客户贡献了较高收入,业务具有可持续性。

综上所述,结合相关历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期、订单规模较大客户的留存率及复购情况来看,公司与下游客户合作具有稳定性和持续性。

伴随着国家一系列政策的支持,我国软件和信息技术服务产业规模迅速扩大,技术水平得到了显著提升,已发展成为战略新兴产业的重要组成部分。根据工业和信息化部统计数据,我国软件与信息技术服务业实现的收入金额已由2014年的3.70万亿元增长至2023年的12.33万亿元,年均复合增长率达14.31%;2023年,信息技术服务收入8.12万亿元,同比增长14.7%,占全行业收入比重为65.90%。未来,我国软件和信息技术服务行业整体上仍将处于高速成长期。可见中国软件和信息技术服务业良好的发展态势。为提高市场占有率及积累客户资源,公司采取如下措施拓展全国业务以保证业绩的可持续性 & 增长性,如下:

公司一方面将根据客户需求,推进产品的应用性研发,满足客户对更高端产品线的需求;另一方面公司将持续加强基础研发和应用研发的投入以及人才储备,逐步加强基础研发,面向行业未来发展方向,增强智慧城市等技术含量更高的研发项目投入,以保证公司的技术水平适应行业技术更新换代发展及业务开展的需要。

2024年1-6月,公司经审阅已确认收入76,586,563.92元,较去年同期上升

22.84%，公司2024年1-7月取得新签订单74个，合同金额共计130,115,526.64元，在手订单充足，预计公司未来业绩将保持良好增长态势，上述业绩增长措施具有有效性。

截至报告期末，公司存在尚未履行完毕的订单，尚未履行完毕项目数量为30个，涉及合同金额28,297,570.00元；公司2024年1-7月取得新签订单74个，合同金额共计130,115,526.64元，在手订单充足，预计公司未来业绩将保持良好增长态势。

综上所述，公司结合历史合作情况、未来合作计划、合同签订周期、订单规模较大客户的留存率及复购情况等情况来看，公司相关业务具有稳定性和持续性；公司保持客户稳定及持续的措施有效；截至报告期末，公司存在尚未履行完毕的订单，尚未履行完毕项目数量为30个，涉及合同金额28,297,570.00元；公司2024年1-7月取得新签订单74个，合同金额共计130,115,526.64元，在手订单充足，预计公司未来业绩将保持良好增长态势。

2) 结合公司核心竞争力以及报告期内公司在安徽省内、六安市内收入占比的具体比例，说明公司业务呈现的区域集中特征对公司持续经营能力的影响，公司是否具备向安徽区域以外开拓市场的能力

报告期内，公司核心竞争力如下：

①技术和研发优势

公司作为智能化专业公司具有电子与智能化专业承包壹级资质、安全技术防范壹级资质、消防设施工程专业承包二级资质、电力工程施工总承包二级资质、信息系统集成及服务资质、信息技术服务等各项专项资质。公司已连续七年被评为国家高新技术企业，拥有多项软件开发著作权、发明专利。公司先后建立“市级工业技术中心”、“省级工业设计中心”、“科技研发中心”“5G智慧车间”、“智慧环保实验室”、等科研项目与实验中心。研发项目涵盖环保、物联网、水利、农业、新能源等多行业多领域，同时推出“环境监测系统”、“物联网传输系统”、“水利检测平台”、“大数据处理平台”等及软硬件设备等。

公司为适应市场和业务发展的需要，以物联网，信息化，智能化为基础延伸至多行业应用领域。以技术创新为手段，提供智慧环保、智慧水利、智慧农业、智慧社区、智慧能源、智慧城市一体化等解决方案及系统化综合服务，同时，公

司与中科院合肥分院等科研院所及皖西学院等高校建立紧密的产品研发合作关系。

此外，公司致力于“5G+工业互联网”改造，依托5G通信网络，建立“5G工业软件平台”、“5G+智能运维”、“5G+数据采集”、“实时监控安全生产”、“5G融合应用”降本增效等多方面场景应用，实现数字化转型，通过5G+工业互联网平台对企事业单位经营业务、采购、生产、品质、成本、运维服务等方面进行数据分析和资源优化，提供全产业链的管理，解决跨公司、跨行业的融合、协作问题，助力企业和行业不断提质降本和生产更安全，促进企事业单位的成功转型，升级发展。

②项目管理优势

从2012年公司成立以来，公司主要高级管理人员长期在信息系统集成、智能化系统领域、智能运维等从事一线科研、设计和管理工作，具有丰富和扎实的专业知识，积累了丰富的项目管理经验。公司目前涉及行业覆盖了政府机关、医疗卫生、环保、教育、文化、公检法、场馆、金融、电力、新能源、税务、通讯及其他大型企事业单位、宾馆酒店、商业楼宇、住宅小区等，完成了不同行业900多个工程的设计、实施以及维护。

公司承建了一批国家级、省市级重大智能化项目，如“合肥华南城智慧社区”项目、“合肥邮政自动化车间智慧消防”项目、“六安经济技术开发区智慧园区”项目、“霍山县智慧城管”项目、“裕安区智慧养老及智慧消防”项目、“六安市智慧环保”项目、“裕安区智慧水利”项目等。

③人才优势

经过多年的沉淀与积累，公司拥有了一支技术全面的团队，核心团队成员具有相当强的专业背景，主要管理层人员的行业经验都在10年以上，具有很强的凝聚力。截至本说明书出具之日，在软件开发方面，公司现有软件开发工程师、高级软件工程师合计15人，开发了许多跨行业跨平台物联网平台软件，及工业物联网软件；在电子信息方面，公司现有高、中级工程师、国家注册类一二级建造师、消防工程师、造价工程师、网络工程师、环保工程师等合计24人，在系统集成运维方面，公司现有经验丰富的水气监测运维工程师、弱电运维工程师等合计30余人。

公司优秀的人才团队是公司业务快速发展及科技创新的有力保障，技术水平较高、市场口碑良好的基础，推动了公司业务快速成长。

④品牌和市场优势

经过近十年的市场开拓和培育，公司的工程质量和服务得到了客户的广泛认可。公司为安徽省中小企业协会副会长单位、六安市企业联合会副会长单位、六安市工业经济联合会常务副会长单位、安徽省安全技术防范行业先进集体单位；公司获得“2021 年度企业资信等级 AAA 证书”、“2021 年度六安经济开发区质量奖”、“2021 度六安市优秀建筑企业”、2021 省专精特新中小企业等荣誉称号。2022 年标准化良好行为证书，2022 年安徽省大数据企业证书。

另一方面，安徽省位于中部地区，建筑智能化市场开发较晚，具有较大的市场空间。公司在安徽省内有良好的口碑和很强的竞争力，因此，随着安徽省市场的逐步发展，公司未来的市场空间将会不断扩大。同时公司在建筑智能化市场上的份额优势也为其他新业务的开拓提供了良好的基础，增强了公司的持续经营能力。

报告期内，公司业务均为国内销售。其中，公司在安徽省销售金额占比较大，公司主要向政府部门、医疗、教育等企事业单位提供信息化解决方案，主要包括信息系统集成、智能化工程、智能运维等。公司首先致力于占领安徽当地市场，在当地形成一定的行业知名度和竞争力，在安徽市场成熟之后，将拓展华北、华南及华东等区域，设立华北、华南及华东等多个区域销售团队，公司目前客户区域集中度较高的特点符合公司未来的发展战略，有利于增强公司的持续经营能力。

报告期内，主营业务收入按区域划分的收入金额及占比情况如下：

单位：元

区域	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
安徽省内	145,615,943.83	87.94%	110,861,085.82	99.55%
其中：六安市内	122,050,556.72	73.71%	106,003,799.08	95.19%
六安市外	23,565,387.11	14.23%	4,857,286.74	4.36%
安徽省外	19,968,125.08	12.06%	498,000.00	0.45%
合计	165,584,068.91	100.00%	111,359,085.82	100.00%

由上表可以看出，公司 2023 年度安徽省外销售占比增加，公司的业务范围逐步向安徽省外扩展，业务的区域集中度逐步减弱。

未来，随着公司其他区域优质客户数量的增加，公司对单一区域客户依赖程

度将会大大降低，随着公司的快速发展和知名度的不断提升，公司全国区域市场的开发能力在不断提升，未来，公司对区域客户的依赖将会逐步下降。此外，公司未来还将积极发展生产领域和产品技术配方领域等新业务的延伸，未来将进一步降低对区域的依赖。

公司自报告期初就在开拓省外客户，报告期内正在执行的省外客户有中鉴兴华工程技术有限公司、广州市东迅电脑科技有限公司等，报告期内省外客户收入分别为 1996.81 万元、49.80 万元，各期销售收入占比分别为 12.06%、0.45%，未来，公司将继续拓展华北、华南及华东等区域，设立华北、华南及华东等多个区域销售团队。

综上所述，公司业务呈现的区域集中特征不会影响公司的持续经营能力；公司具备向安徽区域以外开拓市场的能力。

3) 公司对于智能化工程业务按照时段法确认收入是否谨慎、合理，结合合同约定，说明相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据，是否符合《企业会计准则》规定

公司智能化工程业务是依托国家、地方建设标准与法律法规倡导绿色环保，是为各种建筑提供智能化系统规划咨询、勘察设计、施工安装、运行维护、技术改造、实施交付、智能化工程管理、后期运维等一揽子完整服务而订立的合同。综合解决方案设计的各项设备、材料、软件无法单独安装调试，由于客户能够控制公司履约过程中在建的商品，且该商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，并采用投入法确定履约进度，按照累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定履约进度。公司按照已经累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定履约进度后，根据预计合同总收入计算确定当期应确认的完工收入及相应结转的合同成本。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：①客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益②客户能够控制企业履约过程中在建的商品③企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”，结合公司实际情况，具体分析如下：

①客户能够控制企业履约过程中在建的商品

公司的工作基本在客户管理或所属的场地上进行施工，客户能够控制项目现场，公司已安装完成的设备附着于客户控制的场所之上，客户实质上已取得设备的控制权。公司智能化工程项目系按照客户确认的设计方案执行的，作业过程中客户能够控制在建商品，履约过程形成资产，如更换实施方，后续实施方可在前期已完成的工作基础上继续执行剩余工作、无需重复执行，经济利益仍然归属于客户，因此属于某一时段履行履约义务的情形。

②公司在履约过程中所产出的商品具有不可替代用途

由于各项目的工程规模、验收标准、生产工艺要求、施工难度、公司报价水平、设备种类、规格、型号等存在较大差异，公司提供的智能化工程施工服务均系定制化非标准产品，只能适用于与之匹配的客户项目；另一方面，公司项目均在客户现场安装相应的设备、材料及伴随服务，安装完成的设备已附着于客户控制的场所之上。若在项目执行过程中终止，安装完成的设备也难以再用于其他项目，客户将面临重大的违约成本及推翻重建成本，在正常商业逻辑下不可能用作其他用途。

③该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项

在公司经营过程中，所有智能化工程施工合同均正常履行，未发生客户在合同执行过程中终止合同的情形。从公司与客户签署的合同条款角度分析，公司与客户签订的合同约定了客户终止违约责任条款，当发生客户单方面终止合同的情况时，公司有权就已发生的成本及合理利润具有收款的权利，不受付款条件的约束和限制，因此属于某一时段履行履约义务的情形。

因此，公司智能化工程业务的实际情况符合《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条中按时段法确认收入的条件，公司对于智能化工程业务按照时段法确认收入谨慎、合理。

公司采用投入法确认智能化工程项目收入，根据累计实际发生的项目成本占预计总成本的比例确定履约进度，根据合同约定，当施工内容发生变化，从而导致预计总收入和预计总成本发生变化时，公司将对预计总收入及预计总成本进行调整，并按调整后的金额计算履约进度，调整当期应确认的营业收入及成本。公司成本核算规范，能合理的计算完工进度。

根据合同约定，报告期内公司智能化工程项目的履约进度确认取得了外部证

据，公司定期从客户及监理单位处取得项目施工形象进度表，作为履约进度确认的外部证据，并与财务核算的完工百分比进行对比分析，未见异常。

公司在开展智能化工程项目前与客户签订了合同，并在合同中约定项目金额、工期、结算条款、工程验收标准等重要内容，如工程项目发生变更，公司与客户会以工程洽商或补充协议的方式进行明确。为管控项目成本，公司制定了严格的工程成本预算，预计总成本依据经客户方确认的施工图纸、施工定额、各项材料、人工等市场单价编制；对于材料价格的波动、工程变更等导致预计总成本变更会及时调整经审核后提交财务部门，作为计算完工进度确认依据；公司制定有《预算管理制度》、《公司财务管理制度》、《工程服务管理制度》等制度，有效规范公司项目成本归集，报告期内公司不存在重大成本异常情况。

因此，公司履约进度确认的方式以及收入确认的依据符合《企业会计准则》的相关规定。

综上所述，公司对于智能化工程业务按照时段法确认收入谨慎、合理；公司履约进度确认的方式以及收入确认的依据符合《企业会计准则》的相关规定。

4) 公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季节说明收入金额、占比情况，与同行业可比公司是否存在重大差异，是否与公司业务开展情况相匹配

公司信息系统集成与智能化工程业务存在季节性特征。公司信息系统集成与智能化工程业务项目多为智慧城市配套基础设施，多为政府部门、医疗、教育等企事业单位主导，一般年初进行年度的投资规划及招投标，大规模的业务开展一般集中于下半年，因此相关收入下半年往往高于上半年，季节性特征明显。

报告期内，公司各季度收入分布如下：

单位：元

季度	2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比
第一季度	27,372,251.25	16.53%	4,146,051.47	3.72%
第二季度	16,733,323.04	10.11%	9,211,851.58	8.27%
第三季度	43,812,781.39	26.46%	35,838,101.84	32.18%
第四季度	77,665,713.23	46.90%	62,163,080.93	55.82%
合计	165,584,068.91	100.00%	111,359,085.82	100.00%

①捷安高科（300845）

单位：万元

季度	2023 年度	2022 年度
----	---------	---------

	收入	占比	收入	占比
第一季度	2,307.90	6.48%	1,402.91	4.91%
第二季度	9,057.75	25.44%	6,026.16	21.07%
第三季度	4,049.48	11.38%	5,029.82	17.59%
第四季度	20,183.62	56.70%	16,139.23	56.43%
合计	35,598.75	100.00%	28,598.12	100.00%

捷安高科营业收入也存在季节性特点，主要原因为：捷安高科产品的客户主要为开设相关专业的学校、各地铁路局及其下属单位和地铁公司、各地市安全生产监督管理局等，这类客户一般遵循较为严格的预算管理制度，通常在当年第一季度制定采购与预算计划，并在审批和编制预算后开展招标等活动，在下半年项目开展进入快速推进期，投入加大。客户的行业属性加剧了捷安高科收入的季节性波动，导致第四季度收入占比较高。

②运达科技（300440）

单位：万元

季度	2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比
第一季度	3,815.98	3.22%	7,465.24	8.24%
第二季度	21,117.14	17.82%	16,911.20	18.66%
第三季度	28,711.24	24.23%	18,986.13	20.95%
第四季度	64,852.27	54.73%	47,272.69	52.16%
合计	118,496.63	100.00%	90,635.26	100.00%

运达科技营业收入存在季节性特点，主要原因为：运达科技面向的客户主要为铁路系统国家铁路集团公司、铁路局集团公司及下属机构、单位，以及与城市轨道交通相关的部门或公司等，客户采购一般遵循较为严格的预算管理制度及受工程设施的建设特性影响，项目推进及营收存在明显的季节性差异。

综上所述，公司收入存在季节性特征，公司与同行业可比公司不存在重大差异，季节性特征与公司业务开展情况相匹配。

5) 结合公司的业务特点、具体的采购内容，分析前五大供应商变动频繁的原因，能否保证材料、设备及劳务质量，供应商变动较大的原因及合理性，是否符合行业特征

公司的主要业务智能化工程业务和信息系统集成业务均为项目制，每项业务随着客户的不同、施工区域、年度计划、预算、招投标或竞争性谈判的情况不同、项目实施情况的不同而变化，因而对应不同项目的采购对象也会随之发生变化，

因此主要供应商变动频繁，符合公司的业务特点和行业特征，因而具有合理性。

报告期内主要供应商的采购内容如下：

供应商名称	采购内容	2023 年度			2022 年度			变动原因
		采购金额（万元）	占当期采购总额比例（%）	2023 年度采购排名	采购金额（万元）	占当期采购总额比例（%）	2022 年度采购排名	
合肥天听线缆有限公司	工程材料	779.19	5.78%	1	271.31	2.24%	6	公司与该供应商持续合作，2023 年度采购量增加主要是因为该供应商为增加业务量，对材料价格做了较多的优惠，因此公司综合考虑材料品质、价格等因素后，增加了对该供应商的采购。
芜湖美瑞健康管理有限公司	工程材料	652.94	4.87%	2	57.47	0.47%	45	公司与该供应商持续合作，2023 年度采购量增加主要是因为该供应商为增加业务量，对材料价格做了较多的优惠，因此公司综合考虑材料品质、价格等因素后，增加了对该供应商的采购。
安徽润安机电设备有限公司	工程设备	543.56	4.05%	3	-	-	/	该供应商是公司基于项目需要定制化设备而新增。
六安华璞建筑工程有限公司	劳务	480.41	3.77%	4	-	-	/	该供应商是公司基于项目实施地以及劳务报价等因素而新增。
天津市高速公路经营开发有限公司	工程材料	427.27	3.19%	5	-	-	/	该供应商是公司基于天津高速的项目综合考虑后新增的当地供应商。
金寨莱德电力发展有限公司	工程材料	13.35	0.10%	126	2,483.28	20.46%	1	公司与该供应商持续合作，2023 年度采购量减少主要是因为上年合作的项目已接近结束，2023 年其他供应商对材料价格做了较多优惠，同等品质下其他供应商的

供应商名称	采购内容	2023 年度			2022 年度			变动原因
		采购金额 (万元)	占当期采购总额比例 (%)	2023 年度采购排名	采购金额 (万元)	占当期采购总额比例 (%)	2022 年度采购排名	
								价格更加优惠, 因此公司减少了该供应商的采购。
安徽星锐电线电缆有限公司	工程材料	402.11	2.98%	6	644.12	5.26%	2	公司与该供应商持续合作
安徽浪尖智能科技有限公司	工程设备、工程材料	125.16	0.93%	28	481.33	3.97%	3	公司与该供应商持续合作, 2023 年度采购量减少主要是因为上年合作的项目已接近结束, 导致 2023 年设备的采购减少, 因此采购量减少。
安徽诏盛建设有限公司	劳务	-	-	/	407.92	3.36%	4	公司与该供应商 2023 年度未合作的原因是上年合作的项目已完工, 2023 年公司引进了更多、更优质的劳务供应商, 该供应商的报价不再具有优势, 因此未继续合作。
安徽徽欧电气有限公司	工程设备	299.01	2.22%	11	276.69	2.28%	5	公司与该供应商持续合作

公司设有采购部, 负责掌握市场行情、收集市场信息、结合业务实际情况制定并落实采购计划, 为规范管理, 公司建立了《采购管理制度》等供应商管理制度, 新增供应商需经公司考核评估后纳入《合格供应商目录》, 公司选择供应商的标准包括供应商合法合规性、产品质量、供货及时性、供货价格的公允性。符合公司标准的纳入《合格供应商目录》进行询价和比价, 公司在合格供应商名单中依据供应商的产品质量、供货及时性、价格等因素选择供应商合作。对于已经进入公司《合格供应商目录》的供应商, 采购部采取动态管理措施, 对供应商产品质量、供货及时性、信誉等因素进行监视和再评价, 实时调整《合格供应商目录》, 以上采购相关内控制度能保证公司采购材料、设备及劳务质量。

建筑智能化综合解决方案企业的主要供应商包括设备、软件、材料供应商和劳务分包商组成。电子设备的成本在建筑智能化工程总成本中占据主要部分, 其

质量、价格、供应情况等均会对建筑智能化企业的服务质量、运营成本、工程进度等产生较大影响。目前国内电子设备制造技术更新换代较快，产品性价比不断提高，国内电子设备供应市场处于高度竞争的市场，产品为供大于求，建筑智能化综合解决方案企业在采购时选择性较大，价格较为公开，拥有一定的优势地位。具备市场影响力的建筑智能化企业通过不断更新和淘汰不合格的供应商，选择优质的上游企业作为长期合作伙伴，以控制成本并保障工程的质量。

近年来集成软件行业发展极为迅速，技术进步加快，为建筑智能化业务提供了良好的支撑，但新软件产品往往在实用性、功能和本地化方面存在一定缺陷，必须通过与建筑智能化综合解决方案企业的合作进行二次开发等完善工作，更好的适应业务具体需求，因此，建筑智能化综合解决方案企业在产品选择上处于主动地位。本着互惠互利原则，建筑智能化企业往往与供应商之间均保持良好的合作关系。

行业所需的相关原材料在建筑智能化工程总成本中所占比例相对稳定。目前材料市场处于充分竞争状态，建筑智能化综合解决方案企业选择面广，议价能力强。建筑智能化企业通过选择优质的供应商作为长期合作伙伴，以控制成本并保障工程质量。目前国内劳务分包商的供应量较大，具备规模的建筑智能化工程企业均建立了考核评审程序，接纳优秀劳务分包商加入公司供方名单。因此，建筑智能化企业上有较大的选择范围，建筑智能化企业供应商变动较大符合行业特征。

综上所述，供应商变动较大的原因具有合理性，符合行业特征，能保证材料、设备及劳务质量。

6) 公司是否具有自主选择供应商的权利，是否存在公司仅能向客户指定的供应商采购的情况，如存在，说明收入确认等相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与可比公司是否存在差异

根据公司与客户签订的项目合同，客户均未在合同中约定指定采购情形，因此，公司对供应商选择具有自主权，不存在仅能向客户指定的供应商采购的情形。

7) 对比同行业可比公司的经营活动产生的现金流量净额情况，说明报告期内公司经营活动产生的现金流量净额均为负的原因，是否与同行业可比公司存在明显差异，公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动是否匹配，并说明公司改善经营活动现金流量的措施及有效性

根据同行业可比公司公开披露信息，报告期内经营活动产生的现金流量净额

对比情况如下：

单位：元

公司名称	2023 年度	2022 年度
瀚天智能（872235）	4,788,285.76	-29,748,918.99
荣尧智慧（838767）	6,028,899.06	-8,749,941.21
恒信通	-8,896,944.68	-12,091,516.69

由上表可以看出，2022 年度同行业可比公司与公司的经营活动产生的现金流量净额均为负，金额方面略有差异主要是由于公司之间的管理模式、营业规模、客户结构等因素导致；2023 年度同行业可比公司与公司的经营活动产生的现金流量净额为正，主要系瀚天智能前期确认坏账在 2023 年度收回 5,604,896.32 元，荣尧智慧前期确认坏账在 2023 年度收回 9,347,169.91 元并且通过应付票据支付货款，缓解了资金压力，而公司 2023 年度无收回的坏账准备也未使用应付票据。同行业可比公司剔除上述因素影响后，经营活动产生的现金流量净额情况以及与净利润的差异情况如下：

单位：元

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	净利润	经营活动现金流量净额	差额	净利润	经营活动现金流量净额	差额
瀚天智能（872235）	9,538,247.10	-4,558,884.15	14,097,131.25	-10,092,748.08	-29,748,918.99	19,656,170.91
荣尧智慧（838767）	10,989,794.18	-9,128,467.05	20,118,261.23	11,591,458.91	-16,515,041.90	28,106,500.81
恒信通	14,397,681.49	-8,896,944.68	23,294,626.17	10,547,866.69	-12,091,516.69	22,639,383.38

由上表可以看出，剔除影响因素后，公司与同行业可比公司的经营活动产生的现金流量净额均为负数，且与同行业的平均金额差异较小，公司与同行业可比公司净利润、经营活动现金流量净额差额也处于同一水平，因此公司与同行业可比公司不存在明显差异。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额均为负主要原因系该行业在项目执行前期均需要公司垫付较多的采购资金，在达到客户支付节点后，才能回收资金，因此该行业的资金压力均较大，经营活动产生的现金流量净额均为负具有合理性。

公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
营业收入	165,584,068.91	111,359,085.82	48.69%
净利润	14,397,681.49	10,547,866.69	36.50%

经营活动产生的现金流量净额	-8,896,944.68	-12,091,516.69	26.42%
---------------	---------------	----------------	--------

由上表可以看出，营业收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势基本一致，经营活动产生的现金流量净额变动比率低于营业收入变动比率主要原因系公司客户多为政府部门、医疗、教育等企事业单位，虽然回款能力较强，但资金审批流程较长，回款周期较长，因此导致经营活动产生的现金流量净额增幅低于营业收入增幅。

为改善经营活动现金流量净额为负的情况，公司采取如下措施：

①加大应收账款催收力度

公司采取了积极的应收账款催收措施，以解决期末应收账款余额较大的问题，首先，加强和监控在线项目的款项催收。结合合同和项目实际执行情况，理清项目应收款节点，加强过程监控和提示；和业务部门间要保持动态联系，及时了解催收进展；项目经理按节点收款一旦受阻、滞后，应及时反馈，共同商量对策。其次，加紧推进已完工项目的结算、验收。进一步清理项目归档情况，抓紧办理未验收项目工作，逐项梳理存在的问题，明确时间表。截至 2024 年 7 月 31 日，公司期后共回款 71,622,943.22 元，占 2023 年 12 月 31 日应收账款余额的 72.02%，催收效果明显；

②加强客户的信用管理

公司积极与相关客户沟通，了解其目前项目运作情况、财务状况，是否具有合同履行能力及回款能力；通过定期分析应收账款的账龄、结构、趋势，及时预警坏账风险，充分计提坏账减值准备，协助应收账款主体责任部门清收应收账款；定期对客户信用状况进行分析，查询主要客户是否存在公开市场债务违约或其他违约情况以及相关媒体报道；

③加大优质客户开发力度

公司将在保持与现有优质客户稳定、长期合作关系的基础上，进一步加大新客户的开发力度，凭借自身在业内积累的良好品牌声誉和市场影响力，进一步深化与资质较好客户的合作，巩固自身客户资源优势。

④强化预算管理

一方面，公司注重预算管理，通过编制预算，合理预计工程款项收回时间，并加紧款项催收；另一方面，合理规划资金使用，进行严格的成本控制，并有效

利用供应商给予的信用期，从而降低流动性不足的风险，保障公司业务的正常运转。

根据期后审阅报告，2024 年 1-6 月公司经营活动产生的现金流量净额为 2,265,957.04 元，进一步扭转了公司的资金情况，公司改善经营活动现金流量的措施具有有效性。

综上所述，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额均为负主要原因系该行业在项目执行前期均需要公司垫付较多的采购资金，在达到客户支付节点后，才能回收资金，因此该行业的资金压力均较大，经营活动产生的现金流量净额均为负具有合理性；报告期内，经营活动产生的现金流量净额均为负与同行业可比公司存在一定差异，但差异原因具有合理性；公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动具有匹配性，公司改善经营活动现金流量的措施具有有效性。

（4）核查结论

经核查，主办券商认为：

1) 公司与下游客户合作具有持续性、稳定性，公司保持客户稳定及持续的措施具有有效性，公司存在尚未履行完毕的订单，在手订单 30 个，涉及合同金额 28,297,570.00 元，新签订单 74 个，合同金额共计 130,115,526.64 元；

2) 公司业务呈现的区域集中特征对公司持续经营能力不存在不利影响，并且业务的区域集中度逐步减弱，公司的持续经营能力持续增强，公司具备向安徽区域以外开拓市场的能力；

3) 公司对于智能化工程业务按照时段法确认收入谨慎、合理，符合《企业会计准则》的相关规定，履约进度由客户与公司按照投入法共同确认，收入确认的具体依据为双方签字盖章的工程进度单；

4) 公司收入分布不具有明显的季节性特征，随着公司工程规模的扩大及合同订单储备的增多，公司收入与利润在季度之间的不均衡性会不断改善；

5) 供应商变动较大的原因具有合理性，符合行业特征，公司通过内控制度能保证材料、设备及劳务质量；

6) 公司具有自主选择供应商的权利，不存在仅能向客户指定的供应商采购的情况；

7) 报告期内公司经营活动产生的现金流量净额均为负主要原因系该行业在项目执行前期均需要公司垫付较多的采购资金，在达到客户支付节点后，才能回

收资金，因此该行业的资金压力均较大，经营活动产生的现金流量净额均为负具有合理性；与同行业可比公司存在差异，但原因具有合理性；公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动具有匹配性，公司改善经营活动现金流量的措施具有有效性。

(2) 说明对收入截止性测试的具体情况，是否存在跨期确认收入的情况，并就公司收入和经营业绩的真实性发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 核查程序

1) 对报告期内各期末前后 30 日内，金额在 10 万元或以上的交易记录执行截止性测试，核查是否存在跨期确认收入的情况；

2) 选取报告期内主要的项目，查阅其收入确认的依据是否充分、期间归属是否准确、是否具有双方的签字盖章；

3) 选取报告期内主要营业收入的客户执行函证程序，确认经营业绩的真实性、准确性；

4) 对报告期内各期前五大客户执行走访程序，确认客户的真实性。

(2) 事实依据

1) 报告期各期末前后 30 日内，金额在 10 万元以上交易记录的会计凭证、项目合同、工程进度单或验收单；

2) 报告期内主要项目的中标通知书、项目合同、工程进度单或验收单、会计凭证、发票、银行回单等；

3) 客户的函证回函；

4) 报告期内各期前五大客户的走访记录。

(3) 核查过程

主办券商对报告期内各期末前后 30 日内，金额在 10 万元或以上交易记录执行截止性测试，查阅了相应的会计凭证、项目合同、工程进度单或验收单，核查是否具有双方的签字盖章，单据落款日期是否与收入确认的年度相匹配，经核查，未发现异常，不存在跨期确认收入的情况。

主办券商对报告期内项目收入大于 100 万项目的进行随机选取，执行了细节测试，获取了项目的合同、验收单/进度单、记账凭证、发票等资料，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度
营业收入	11,135.91	16,558.41
细节测试金额	7,665.47	10,633.89
细节测试比例	68.84%	64.22%

经核查，未发现异常情况，主办券商认为公司销售业务及收入是真实、准确的。

报告期内，营业收入函证情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度
营业收入	11,135.91	16,558.41
发函金额	9,999.43	14,165.63
发函比例	89.79%	85.55%
回函金额	9,999.43	14,165.63
回函比例	100.00%	100.00%

2023 年和 2022 年函证发函比例均在 85%以上，回函比例均为 100%，函证结果均与公司披露数据相符，公司相关收入是真实、准确的。

项目组对公司报告各期的前五大客户进行了访谈，2023 年和 2022 年比例分别为 43.47%和 65.60%，情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度
营业收入	11,135.91	16,558.41
走访金额	7,305.27	7,198.62
走访比例	65.60%	43.47%

经过对客户进行访谈，主办券商认为，公司销售业务及收入是真实、准确的。

(4) 核查结论

经核查，主办券商认为，公司不存在跨期确认收入的情况，公司收入和经营业绩具有真实性。

2、关于应收账款。根据申报文件及前次问询回复：报告期内，公司应收账款大幅增长，分别为 4,473.99 万元和 8,972.49 万元，占营业收入的比例分别为 40.18%和 54.19%；公司应收账款中 2-3 年账

龄的占比 14.14%，公司对该部分的坏账计提比例为 20%，低于同行业可比公司 30%的计提比例。

请公司说明：（1）说明同行业可比公司的应收账款账龄情况，分析回款情况是否存在明显差异，应收账款坏账准备计提是否充分、谨慎；（2）结合公司应收账款的平均回款天数，说明回款周期较长项目的原因等具体情况，公司应收账款回款速度较慢是否合理，是否符合行业特征。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

请公司说明：

（1）说明同行业可比公司的应收账款账龄情况，分析回款情况是否存在明显差异，应收账款坏账准备计提是否充分、谨慎。

【公司回复】

报告期内，同行业可比公司的应收账款账龄对比情况如下：

单位：元

账龄	2023年12月31日					
	恒信通		瀚天智能		荣尧智慧	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1年以内	74,053,622.69	74.46%	75,458,153.88	57.45%	64,519,035.94	50.15%
1至2年	9,415,487.40	9.47%	29,016,600.40	22.09%	36,284,446.01	28.20%
2至3年	14,128,870.11	14.21%	23,259,778.82	17.71%	18,047,718.69	14.03%
3至4年	487,995.62	0.49%	1,131,942.20	0.86%	6,074,988.39	4.72%
4至5年	733,015.96	0.74%	1,077,106.68	0.82%	1,469,515.77	1.14%
5年以上	630,612.45	0.63%	1,406,617.86	1.07%	2,253,212.96	1.75%
合计	99,449,604.24	100.00%	131,350,199.84	100.00%	128,648,917.76	100.00%

(续)

账龄	2022年12月31日					
	恒信通		瀚天智能		荣尧智慧	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1年以内	25,700,279.93	52.05%	72,195,577.94	55.58%	96,971,294.05	64.83%
1至2年	21,552,784.54	43.65%	42,964,635.71	33.08%	12,982,055.72	8.68%
2至3年	738,051.67	1.49%	3,093,872.00	2.38%	22,516,167.35	15.05%
3至4年	733,015.96	1.48%	1,287,955.02	0.99%	9,728,268.67	6.50%
4至5年	325,385.11	0.66%	9,229,930.05	7.11%	4,702,193.32	3.14%

账龄	2022年12月31日					
	恒信通		瀚天智能		荣尧智慧	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
5年以上	331,172.45	0.67%	1,122,822.77	0.86%	2,675,723.21	1.79%
合计	49,380,689.66	100.00%	129,894,793.49	100.00%	149,575,702.32	100.00%

由上表可以看出，截至2023年12月31日，公司账龄1年内的金额占比高于同行业可比公司，1年以上各阶段账龄的金额占比除2-3年外，其余阶段均低于同行业可比公司，账龄2-3的金额占比与荣尧智慧占比较为接近，但都处于同行业较低水平。

截至2022年12月31日，公司账龄1年以内的金额占比低于同行业可比公司，主要系2021年度公司承接了多个较大合同金额的政府部门、教育、事业单位的智能化改造项目，受限于当地财政支出安排以及支付审批流程较长，导致2021年度项目的应收账款在2022年内仍未收回，因此1-2年账龄的应收账款占比较大，该欠款2023年度收回了7,423,914.43元，2024年1-8月回收回了12,110,883.01元，合计回款19,534,797.44元，合计回款金额占比为90.64%，回款情况良好；2年以上的各阶段账龄的金额占比均小于同行业可比公司。

查询公开披露信息，同行业可比公司未披露应收账款回款情况，因此无法进行直接对比同行业可比公司期后回款情况，因此只能通过分析同行业可比公司账龄结构来分析其期后回款情况。截止2023年12月31日账龄1年以上的应收账款金额占比远低于同行业可比公司，因此公司的回款情况优于同行业可比公司；截至2022年12月31日1年以上的应收账款金额占比略低于同行业，主要原因系2021年度公司承接了多个较大合同金额的政府部门、教育、事业单位的智能化改造项目，受限于当地财政支出安排以及财政支付审批流程较长，导致2021年度项目的应收账款在2022年内仍未收回，1-2年账龄的应收账款占比较大，但期后回款情况良好，1-2年账龄的应收账款期后合计回款19,534,797.44元，合计回款金额占比为90.64%，并且公司账龄2年以上的应收账款金额占比远低于同行业可比公司，因此公司的整体回款情况与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，公司的回款情况与同行业可比公司不存在重大差异，公司整体的回款情况优于同行业可比公司，主要原因系公司的主要客户为政府部门、医疗、教育等企事业单位，而同行业可比公司主要客户为房地产企业，因此公司客户的回款能力较强。

公司应收账款历史账龄明细如下：

单位：元

账龄	2018/12/31	2019/12/31	2020/12/31	2021/12/31	2022/12/31	2023/12/31
1年以内	18,092,780.08	28,549,679.92	15,584,419.61	44,474,011.87	25,700,279.93	74,053,622.69
1-2年	1,420,036.94	2,601,189.59	5,662,723.56	2,094,919.43	21,552,784.54	9,415,487.40
2-3年	1,114,461.79	981,212.35	1,153,665.25	973,909.29	738,051.67	14,128,870.11
3-4年	30,366.86	621,480.29	481,150.27	459,944.36	733,015.96	487,995.62
4-5年	30,874.42	20,582.94	401,472.13	76,833.99	325,385.11	733,015.96
5年以上		30,874.42	39,145.20	371,114.70	331,172.45	630,612.45
合计	20,688,520.09	32,805,019.51	23,322,576.02	48,450,733.64	49,380,689.66	99,449,604.24

根据应收账款账龄明细测算账龄迁徙率如下：

账龄	18-19迁徙率	19-20迁徙率	20-21迁徙率	21-22迁徙率	22-23迁徙率	2022年平均迁徙率	2023年平均迁徙率
1年以内	14.38%	19.83%	13.44%	48.46%	36.64%	24.03%	29.59%
1-2年	69.10%	44.35%	17.20%	35.23%	65.55%	41.47%	40.58%
2-3年	55.77%	49.04%	39.87%	75.27%	66.12%	54.98%	57.57%
3-4年	67.78%	64.60%	15.97%	70.74%	100.00%	54.77%	62.83%
4-5年	100.00%	40.18%	82.69%	0.00%	92.03%	55.72%	53.72%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，确定应收账款各账龄阶段的预期信用损失率。

账龄	2022年度			2023年度		
	历史损失率	预期损失率 (修正前)	预期信用损失率 (修正后)	历史损失率	预期损失率 (修正前)	预期信用损失率 (修正后)
1年以内	1.67%	1.67%	5.00%	2.33%	2.33%	5.00%
1-2年	6.96%	6.96%	10.00%	7.89%	7.89%	10.00%
2-3年	16.78%	16.78%	20.00%	19.43%	19.43%	20.00%
3-4年	30.52%	30.52%	50.00%	33.75%	33.75%	50.00%
4-5年	55.72%	55.72%	80.00%	53.72%	53.72%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

截至2023年12月31日，公司账龄2-3年的应收账款余额占比情况处于同行业较低水平；截至2022年12月31日，公司账龄2-3的应收账款余额占比情况远低于同行业水平，因此公司账龄2-3年的应收账款回款情况优于同行业公司，并且报告期内的预期损失率也低于20%，因此公司根据公司实际情况，将2-3年坏账准备计提比例设定为20%，公司账龄2-3年的坏账准备计提比例略低于同行业具有合理性；其余账龄阶段的坏账准备计提比例也低于预期损失率，因此公司应收账款坏账准备计提充分、谨慎。

综上所述，应收账款坏账准备计提充分、谨慎。

(2) 结合公司应收账款的平均回款天数，说明回款周期较长项目的原因等具体情况，公司应收账款回款速度较慢是否合理，是否符合行业特征。

【公司回复】

报告期内，公司及同行业可比公司平均回款天数情况如下：

单位：天

公司名称	2023 年度	2022 年度
瀚天智能（872235）	388.30	401.10
荣尧智慧（838767）	213.45	223.93
恒信通	163.68	144.27

注：应收账款平均回款天数=365/应收账款周转率；报告期内，公司应收账款平均回款天数低于同行业可比公司主要系同行业可比公司主要客户为房地产企业，受房地产行业下行压力，回款能力较弱所致。

报告期内，公司应收账款平均回款天数较长，主要系公司下游客户以政府部门、国有企业、事业单位等客户为主，审批环节多、项目实施时间长，在公司完成合同约定的履约义务后，客户需履行的审批程序流程较长、耗时较多所致。通过上表得出，同行业可比公司应收账款平均回款天数也较长，公司应收账款回款速度较慢符合行业特征。

截至 2024 年 8 月，公司长期未回款的主要客户情况如下：

单位：元

客户名称	未回款金额	未回款原因	未来还款可能性	还款计划
安徽桂盛塑业科技有限公司	20,937.66	项目尾款，公司一直在催要，对方答应近期会付款	根据目前获取的信息，回款可能性较高	经协商，预计 2024 年底付清
安徽马钢罗河矿业有限责任公司	22,350.74	由于业主原项目经理变更，导致沟通不畅，现已与新的负责项目经理稳定联系，表示年内付款	根据目前获取的信息，回款可能性较高	经协商，预计 2024 年底付清
安徽亦禾智能科技有限公司	12,626.00	项目尾款，一直在催要，对方答应近期会付款	根据目前获取的信息，回款可能性较高	经协商，预计 2024 年底付清
安徽正和房地产开发有限公司	203,477.00	业主方按总包方配套项目完成进度付款，我们公司配套已完成，其他分包单位进度未完成，造成工程款延后支付	根据目前获取的信息，回款可能性较高	经协商，预计 2024 年底付清
安徽柱石建设工程有限公司	11,700.00	业主方按总包方配套项目完成进度付款，我们公司配套已完成，其他分包单位进度未完成，造成工程款延后支付	根据目前获取的信息，回款可能性较高	经协商，预计 2024 年底付清
滁州联荣信息科技有限公司	41,460.55	到期质保金延期支付	根据目前获取的信息，回款可能性较高	经协商，预计 2024 年底付清
阜南金利置业有限公司	50,000.00	业主方按总包方配套项目完成进度付款，我们公司配套已完成，其他分包单位进度未完成，造成工程款延后支付	根据目前获取的信息，回款可能性较高	经协商，预计 2024 年底付清
淮南力达电气安装有限公司	51,268.30	该企业为国家电网下属单位，资金管理较为严格，正在走付款流程	根据目前获取的信息，回款可能性较高	经协商，预计 2024 年底付清
霍邱县教育局	60,307.50	根据合同约定，款项分三年支付	根据目前获取的信息，回款可	剩余款项根据合同约定次年

客户名称	未回款金额	未回款原因	未来还款可能性	还款计划
			能性较高	付款
六安城市建设投资有限公司	272,687.87	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,将分期付款
六安市残疾人联合会	22,101.00	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
六安市金安区人民检察院	14,740.00	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
六安市金达建设有限公司	67,840.00	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
六安市看守所	18,404.14	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
六安市人民路小学	373,206.55	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
六安市皖兴羽绒有限公司	20,000.00	经协商,该项目尾款与2024年的运维费用一起支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
六安市叶集区洪集镇人民政府	31,501.00	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
六安市叶集区利源新型建材有限公司	105,497.00	由于前期甲方单位环保硬件设备未及时到位,运维费根据后期补充约定,分期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
六安市裕安区民政局	199,067.44	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
六安阳光电力维修工程责任有限公司城郊分公司	71,287.86	经协商,该款项将分期回款	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,将分期付款
六安智能泊车管理有限公司	17,000.00	公司分包系统集成工程完成,其他配套工程未能如期交付,造成整个工程延期付款	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
舒城县汤池中学	17,751.92	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
四创电子股份有限公司	54,074.71	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	剩余款项次年支付
皖西博物馆	19,145.36	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
皖西卫生职业学院附属医院(六安市第二人民医院、六安市精神病医院)	17,262.00	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024年底付清
中国联合网络通信有限公司六安市分公司	33,114.84	根据合同约定,款项分年支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	剩余款项次年支付
中国石化销售股份有限公司安徽淮南石油分公司	61,323.37	款项为到期质保金,该企业为央企下属单位,资金管理较为严格,正在走付款流程	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,近期将会付清

客户名称	未回款金额	未回款原因	未来还款可能性	还款计划
中国铁塔股份有限公司六安市分公司	46,328.99	该企业为央企下属单位，资金管理较为严格，款项分期支付	根据目前获取的信息，回款可能性较高	分期回款，剩余款项次年支付
中海建集团有限公司第一分公司	81,525.30	该企业为央企下属单位，资金管理较为严格，款项分期支付	根据目前获取的信息，回款可能性较高	分期回款，剩余款项次年支付
合计	2,017,987.10			

综上所述，公司应收账款回款速度较慢具有合理性，符合行业特征。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 核查程序

1) 查阅同行业可比公司公开披露信息，与公司的应收账款账龄情况进行对比；

2) 访谈公司管理层，了解公司应收账款一年以上账龄的金额占比低于同行业可比公司的原因；

3) 查阅期后回款情况；

4) 查阅公司应收账款历史账龄明细，计算预期信用损失率；

5) 查阅同行业可比公司公开披露信息，计算应收账款回款天数，与公司的应收账款回款天数进行对比；

6) 访谈公司管理层，了解公司应收账款回款天数小于同行业可比公司的原因；

7) 访谈公司管理层，了解截至 2024 年 8 月仍未回款的主要客户的情况。

(2) 事实依据

1) 同行业可比公司年报；

2) 公司管理层访谈记录；

3) 公司应收账款历史账龄明细；

4) 期后回款银行回单。

(3) 核查程序

1) 说明同行业可比公司的应收账款账龄情况，分析回款情况是否存在明显差异，应收账款坏账准备计提是否充分、谨慎

报告期内，同行业可比公司的应收账款账龄对比情况如下：

单位：元

账龄	2023年12月31日					
	恒信通		瀚天智能		荣尧智慧	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1年以内	74,053,622.69	74.46%	75,458,153.88	57.45%	64,519,035.94	50.15%
1至2年	9,415,487.40	9.47%	29,016,600.40	22.09%	36,284,446.01	28.20%
2至3年	14,128,870.11	14.21%	23,259,778.82	17.71%	18,047,718.69	14.03%
3至4年	487,995.62	0.49%	1,131,942.20	0.86%	6,074,988.39	4.72%
4至5年	733,015.96	0.74%	1,077,106.68	0.82%	1,469,515.77	1.14%
5年以上	630,612.45	0.63%	1,406,617.86	1.07%	2,253,212.96	1.75%
合计	99,449,604.24	100.00%	131,350,199.84	100.00%	128,648,917.76	100.00%

(续)

账龄	2022年12月31日					
	恒信通		瀚天智能		荣尧智慧	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1年以内	25,700,279.93	52.05%	72,195,577.94	55.58%	96,971,294.05	64.83%
1至2年	21,552,784.54	43.65%	42,964,635.71	33.08%	12,982,055.72	8.68%
2至3年	738,051.67	1.49%	3,093,872.00	2.38%	22,516,167.35	15.05%
3至4年	733,015.96	1.48%	1,287,955.02	0.99%	9,728,268.67	6.50%
4至5年	325,385.11	0.66%	9,229,930.05	7.11%	4,702,193.32	3.14%
5年以上	331,172.45	0.67%	1,122,822.77	0.86%	2,675,723.21	1.79%
合计	49,380,689.66	100.00%	129,894,793.49	100.00%	149,575,702.32	100.00%

由上表可以看出，截至2023年12月31日，公司账龄1年内的金额占比高于同行业可比公司，1年以上各阶段账龄的金额占比除2-3年外，其余阶段均低于同行业可比公司，账龄2-3的金额占比与荣尧智慧占比较为接近，但都处于同行业较低水平。

截至2022年12月31日，公司账龄1年以内的金额占比低于同行业可比公司，主要系2021年度公司承接了多个较大合同金额的政府部门、教育、事业单位的智能化改造项目，受限于当地财政支出安排以及支付审批流程较长，导致2021年度项目的应收账款在2022年内仍未收回，因此1-2年账龄的应收账款占比较大，该欠款2023年度收回了7,423,914.43元，2024年1-8月回收了12,110,883.01元，合计回款19,534,797.44元，合计回款金额占比为90.64%，回款情况良好；2年以上的各阶段账龄的金额占比均小于同行业可比公司。

查询公开披露信息，同行业可比公司未披露应收账款回款情况，因此无法进行直接对比同行业可比公司期后回款情况，因此只能通过分析同行业可比公司账龄结构来分析其期后回款情况。截止2023年12月31日账龄1年以上的应收账款金额占比远低于同行业可比公司，因此公司的回款情况优于同行业可比公司；

截至 2022 年 12 月 31 日 1 年以上的应收账款金额占比略低于同行业，主要原因系 2021 年度公司承接了多个较大合同金额的政府部门、教育、事业单位的智能化改造项目，受限于当地财政支出安排以及财政支付审批流程较长，导致 2021 年度项目的应收账款在 2022 年内仍未收回，1-2 年账龄的应收账款占比较大，但期后回款情况良好，1-2 年账龄的应收账款期后合计回款 19,534,797.44 元，合计回款金额占比为 90.64%，并且公司账龄 2 年以上的应收账款金额占比远低于同行业可比公司，因此公司的整体回款情况与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，公司的回款情况与同行业可比公司存在差异，公司整体的回款情况优于同行业可比公司，主要原因系公司的主要客户为政府部门、医疗、教育等企事业单位，而同行业可比公司主要客户为房地产企业，因此公司客户的回款能力较强。

公司应收账款历史账龄明细如下：

单位：元

账龄	2018/12/31	2019/12/31	2020/12/31	2021/12/31	2022/12/31	2023/12/31
1 年以内	18,092,780.08	28,549,679.92	15,584,419.61	44,474,011.87	25,700,279.93	74,053,622.69
1-2 年	1,420,036.94	2,601,189.59	5,662,723.56	2,094,919.43	21,552,784.54	9,415,487.40
2-3 年	1,114,461.79	981,212.35	1,153,665.25	973,909.29	738,051.67	14,128,870.11
3-4 年	30,366.86	621,480.29	481,150.27	459,944.36	733,015.96	487,995.62
4-5 年	30,874.42	20,582.94	401,472.13	76,833.99	325,385.11	733,015.96
5 年以上		30,874.42	39,145.20	371,114.70	331,172.45	630,612.45
合计	20,688,520.09	32,805,019.51	23,322,576.02	48,450,733.64	49,380,689.66	99,449,604.24

根据应收账款账龄明细测算账龄迁徙率如下：

账龄	18-19 迁徙率	19-20 迁徙率	20-21 迁徙率	21-22 迁徙率	22-23 迁徙率	2022 年平均迁徙率	2023 年平均迁徙率
1 年以内	14.38%	19.83%	13.44%	48.46%	36.64%	24.03%	29.59%
1-2 年	69.10%	44.35%	17.20%	35.23%	65.55%	41.47%	40.58%
2-3 年	55.77%	49.04%	39.87%	75.27%	66.12%	54.98%	57.57%
3-4 年	67.78%	64.60%	15.97%	70.74%	100.00%	54.77%	62.83%
4-5 年	100.00%	40.18%	82.69%	0.00%	92.03%	55.72%	53.72%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，确定应收账款各账龄阶段的预期信用损失率。

账龄	2022 年度			2023 年度		
	历史损失率	预期损失率 (修正前)	预期信用损失率 (修正后)	历史损失率	预期损失率 (修正前)	预期信用损失率 (修正后)
1 年以内	1.67%	1.67%	5.00%	2.33%	2.33%	5.00%
1-2 年	6.96%	6.96%	10.00%	7.89%	7.89%	10.00%
2-3 年	16.78%	16.78%	20.00%	19.43%	19.43%	20.00%
3-4 年	30.52%	30.52%	50.00%	33.75%	33.75%	50.00%
4-5 年	55.72%	55.72%	80.00%	53.72%	53.72%	80.00%

5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

截至 2023 年 12 月 31 日，公司账龄 2-3 年的应收账款余额占比情况处于同行业较低水平；截至 2022 年 12 月 31 日，公司账龄 2-3 的应收账款余额占比情况远低于同行业水平，因此公司账龄 2-3 年的应收账款回款情况优于同行业公司，并且报告期内的预期损失率也低于 20%，因此公司根据公司实际情况，将 2-3 年坏账准备计提比例设定为 20%，公司账龄 2-3 年的坏账准备计提比例略低于同行业具有合理性；其余账龄阶段的坏账准备计提比例也低于预期损失率，因此公司应收账款坏账准备计提充分、谨慎。

2) 结合公司应收账款的平均回款天数，说明回款周期较长项目的原因等具体情况，公司应收账款回款速度较慢是否合理，是否符合行业特征

报告期内，公司及同行业可比公司平均回款天数情况如下：

单位：天

公司名称	2023 年度	2022 年度
瀚天智能 (872235)	388.30	401.10
荣尧智慧 (838767)	213.45	223.93
恒信通	163.68	144.27

注：应收账款平均回款天数=365/应收账款周转率；报告期内，公司应收账款平均回款天数低于同行业可比公司主要系同行业可比公司主要客户为房地产企业，受房地产行业下行压力，回款能力较弱所致。

报告期内，公司应收账款平均回款天数较长，主要系公司下游客户以政府部门、国有企业、事业单位等客户为主，审批环节多、项目实施时间长，在公司完成合同约定的履约义务后，客户需履行的审批程序流程较长、耗时较多所致。通过上表得出，同行业可比公司应收账款平均回款天数也较长，公司应收账款回款速度较慢符合行业特征。

截至 2024 年 8 月，公司长期未回款的主要客户情况如下：

单位：元

客户名称	未回款金额	未回款原因	未来还款可能性	还款计划
安徽桂盛塑业科技有限公司	20,937.66	项目尾款，公司一直在催要，对方答应近期会付款	根据目前获取的信息，回款可能性较高	经协商，预计 2024 年底付清
安徽马钢罗河矿业有限责任公司	22,350.74	由于业主原项目经理变更，导致沟通不畅，现已与新的负责项目经理稳定联系，表示年内付款	根据目前获取的信息，回款可能性较高	经协商，预计 2024 年底付清
安徽亦禾智能科技有限公司	12,626.00	项目尾款，一直在催要，对方答应近期会付款	根据目前获取的信息，回款可能性较高	经协商，预计 2024 年底付清
安徽正和房地产开发有限公司	203,477.00	业主方按总包方配套项目完成进度付款，我们公司配套已完	根据目前获取的信息，回款可	经协商，预计 2024 年底付清

客户名称	未回款金额	未回款原因	未来还款可能性	还款计划
		成, 其他分包单位进度未完成, 造成工程款延后支付	能性较高	
安徽柱石建设工程有限公司	11,700.00	业主方按总包方配套项目完成进度付款, 我们公司配套已完成, 其他分包单位进度未完成, 造成工程款延后支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
滁州联荣信息科技有限公司	41,460.55	到期质保金延期支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
阜南金利置业有限公司	50,000.00	业主方按总包方配套项目完成进度付款, 我们公司配套已完成, 其他分包单位进度未完成, 造成工程款延后支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
淮南力达电气安装有限公司	51,268.30	该企业为国家电网下属单位, 资金管理较为严格, 正在走付款流程	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
霍邱县教育局	60,307.50	根据合同约定, 款项分三年支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	剩余款项根据合同约定次年付款
六安城市建设投资有限公司	272,687.87	根据当地政府财政支出规划, 延期支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 将分期付清
六安市残疾人联合会	22,101.00	根据当地政府财政支出规划, 延期支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
六安市金安区人民检察院	14,740.00	根据当地政府财政支出规划, 延期支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
六安市金达建设有限公司	67,840.00	根据当地政府财政支出规划, 延期支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
六安市看守所	18,404.14	根据当地政府财政支出规划, 延期支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
六安市人民路小学	373,206.55	根据当地政府财政支出规划, 延期支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
六安市皖兴羽绒有限公司	20,000.00	经协商, 该项目尾款与2024年的运维费用一起支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
六安市叶集区洪集镇人民政府	31,501.00	根据当地政府财政支出规划, 延期支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
六安市叶集区利源新型建材有限公司	105,497.00	由于前期甲方单位环保硬件设备未及时到位, 运维费根据后期补充约定, 分期支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
六安市裕安区民政局	199,067.44	根据当地政府财政支出规划, 延期支付	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
六安阳光电力维修工程责任有限公司城郊分公司	71,287.86	经协商, 该款项将分期回款	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 将分期付清
六安智能泊车管理有限公司	17,000.00	公司分包系统集成工程完成, 其他配套工程未能如期交付, 造成整个工程延期付款	根据目前获取的信息, 回款可能性较高	经协商, 预计2024年底付清
舒城县汤池中学	17,751.92	根据当地政府财政支出规划, 延	根据目前获取	经协商, 预计

客户名称	未回款金额	未回款原因	未来还款可能性	还款计划
		期支付	的信息,回款可能性较高	2024 年底付清
四创电子股份有限公司	54,074.71	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	剩余款项次年支付
皖西博物馆	19,145.36	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024 年底付清
皖西卫生职业学院附属医院(六安市第二人民医院、六安市精神病医院)	17,262.00	根据当地政府财政支出规划,延期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,预计2024 年底付清
中国联合网络通信有限公司六安市分公司	33,114.84	根据合同约定,款项分年支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	剩余款项次年支付
中国石化销售股份有限公司安徽淮南石油分公司	61,323.37	款项为到期质保金,该企业为央企下属单位,资金管理较为严格,正在走付款流程	根据目前获取的信息,回款可能性较高	经协商,近期将会付清
中国铁塔股份有限公司六安市分公司	46,328.99	该企业为央企下属单位,资金管理较为严格,款项分期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	分期回款,剩余款项次年支付
中海建集团有限公司第一分公司	81,525.30	该企业为央企下属单位,资金管理较为严格,款项分期支付	根据目前获取的信息,回款可能性较高	分期回款,剩余款项次年支付
合计	2,017,987.10			

综上所述,公司应收账款回款速度较慢具有合理性,符合行业特征。

(4) 核查结论

经核查,主办券商认为:

- 1) 回款情况优于同行业可比公司,应收账款坏账准备计提充分、谨慎;
- 2) 公司应收账款回款速度较慢具有合理性,符合行业特征。

3、关于行业分类。请公司拆分智能化工程中软件销售及工程施工业务的收入金额及占比,结合主营业务收入中工程施工收入占比,说明公司主营业务属于“软件和信息技术服务业(I65)”的依据,行业分类是否准确。

请主办券商、会计师核查上述事项,并发表明确意见。

【公司回复】

公司建筑智能化业务主要从事建筑智能化设计、设备采购与施工,建筑智能化业务是一个集多种功能于一体的集成系统,其系统包括:(1)基础系统建设:

综合布线系统、综合管路系统、计算机网络系统、机房工程等；（2）公共安全防范系统建设：视频安防监控系统、入侵报警、巡更系统、门禁系统、停车场管理系统、电梯五方对讲系统等；（3）应用系统建设：公共广播系统、信息发布系统、多媒体会议系统、楼宇对讲系统等；（4）楼宇自控系统建设：建筑设备管理系统、能耗计量系统、智能照明系统等。（5）智慧电力及光伏建设：能效优化系统、远程监控与控制系统、大数据分析等。

公司业务链涵盖智能化工程的前期咨询、方案设计、设备采购及安装、集成调试及升级维护实施交付、智能化工程管理、后期运维等一揽子完整服务。公司与客户签订的建筑智能化业务合同是一揽子完整服务，合同中未对软件部分、工程施工单独计价，无法拆分智能化工程中软件销售及工程施工业务的收入金额及占比，因此，无法从主营业务收入中工程施工收入占比角度说明公司主营业务属于“软件和信息技术服务业（I65）”的依据。

报告期内，公司主要业务的开展模式如下：

主要业务	业务开展模式
信息系统集成	<p>信息系统集成业务是公司的主要业务之一，主要面向智慧环保、智慧水利、智慧党建等应用系统集成项目开展以数据中心建设为核心，包含水质自动监测监控系统解决方案、污染源在线监控系统解决方案、遥感监测分析系统和机动车尾气监测监控系统解决方案、农业水价综合改革解决方案、智慧党建解决方案等，为客户提供覆盖信息化项目整个生命周期的全方位、专业化解决方案及一站式服务。</p>
智能化工程	<p>智能化工程是依托国家、地方建设标准与法律法规倡导绿色环保，致力于为各种建筑提供智能化系统规划咨询，实施交付、工程管理、后期维护等。公司主要代表性业务为：住宅小区建筑智能化系统、政府办公中心智能化系统、智能光伏电站建设等。</p> <p>建筑智能化系统以“实用、可靠、先进、节能”为宗旨，既要满足客户要求，又达到国家规定的行业标准。公司采用先进和成熟的技术，保证系统安全可靠、经济实用，可扩展性强，把通信自动化（CA）、办公自动化（OA）、楼宇自动化（BA）这三大功能结合起来，实现系统的集成，主要包括（1）基础系统建设：综合布线系统、综合管路系统、计算机网络系统、机房工程；（2）公共安全防范系统建设：视频安防监控系统、入侵报警、巡更系统、门禁系统、停车场管理系统、电梯五方对讲系统；（3）应用系统建设：公共广播系统、信息发布系统、多媒体会议系统、楼宇对讲系统；（4）楼宇自控系统建设：建筑设备管理系统、能耗计量系统、智能照明系统；（5）智慧电力及光伏建设：能效优化系统、远程监控与控制系统、大数据分析等。</p> <p>光伏电站朝着智能化的方向高速发展，即智能光伏电站已成为主流。工业和信息化部等5部门联合发布《智能光伏产业创新发展行动计划（2021-2025年）》，就明确指出，鼓励企业采用信息化管理系统和数字化</p>

	<p>辅助工具，提高光伏产品制造全周期信息化管理水平。</p> <p>随着技术不断革新，大数据、云计算和通信等信息技术不断赋能光伏行业，加上政策助力，光伏电站智能化趋势已势不可挡。将光伏与互联网等信息技术有机结合，以智能逆变器为核心，提供从设备、数据分析、管理到运维的一整套智能光伏电站解决方案，打通光伏电站智慧化脉络，并为能源互联网提供了充分的数据接口和数据支持。</p>
智能运维	公司系统运维服务主要为客户提供信息集成业务后续相关的系统运营及维护服务。

公司信息系统集成、智能化工程、智能运维业务在《国民经济行业分类》、《上市公司行业分类指引》、《挂牌公司投资型/管理型行业分类指引》中对应的分类如下表：

业务	法规	对应分类	对应分类描述
信息系统集成和智能化工程业务	《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）	I6531 信息系统集成服务	指基于需方业务需求进行的信息系统需求分析和系统设计，并通过结构化的综合布线系统、计算机网络技术和软件技术，将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，以及为信息系统的正常运行提供支持的服务；包括信息系统设计、集成实施、运行维护等服务
	《上市公司行业分类指引》（2012年修订）（2022年8月已废止）	I65 软件和信息技术服务业	指对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务
	《挂牌公司投资型行业分类指引》	17101110 信息科技咨询和系统集成服务	提供信息科技咨询和系统集成服务的公司（未归类于“数据处理与外包服务”或者“互联网软件与服务”、“物联网技术与服务”子行业）
	《挂牌公司管理型行业分类指引》	I6531 信息系统集成服务	指基于需方业务需求进行的信息系统需求分析和系统设计，并通过结构化的综合布线系统、计算机网络技术和软件技术，将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，以及为信息系统的正常运行提供支持的服务；包括信息系统设计、集成实施、运行维护等服务
智能运维业务	《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）	I6540 运行维护服务	指基础环境运行维护、网络运行维护、软件运行维护、硬件运行维护、其他运行维护服务
	《上市公司行业分类指引》（2012年修订）（2022年8月已废止）	I65 软件和信息技术服务业	指对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务
	《挂牌公司投资	17101110	提供信息科技咨询和系统集成服务的公司

	型行业分类指引》	信息科技咨询和系统集成服务	(未归类于“数据处理与外包服务”或者“互联网软件与服务”、“物联网技术与服务”子行业)
	《挂牌公司管理型行业分类指引》	I6531 信息系统集成服务	指基于需方业务需求进行的信息系统需求分析和系统设计,并通过结构化的综合布线系统、计算机网络技术和软件技术,将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中,以及为信息系统的正常运行提供支持的服务;包括信息系统设计、集成实施、运行维护等服务

报告期内,公司各类业务的营业收入情况如下:

单位:万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
信息系统集成	6,217.31	37.55%	2,192.58	19.69%
智能化工程	10,092.33	60.95%	8,633.02	77.52%
智能运维	215.03	1.30%	226.00	2.03%
智能化设备及其他销售	33.74	0.20%	84.31	0.76%
合计	16,558.41	100.00%	11,135.91	100.00%

报告期内,公司各类业务的毛利情况如下:

单位:万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
信息系统集成	1,385.94	39.00%	460.42	20.80%
智能化工程	2,101.88	59.15%	1,679.52	75.90%
智能运维	53.65	1.51%	48.75	2.20%
智能化设备及其他销售	11.87	0.34%	23.48	1.10%
合计	3,553.34	100.00%	2,212.17	100.00%

根据《国民经济行业分类》《上市公司行业分类指引》和《挂牌公司投资型/管理型行业分类指引》第七条的规定中关于行业分类的要求以及公司业务的具体情况,公司的行业分类认定情况如下:

序号	法规	具体要求	公司认定标准
1	《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)	“本标准按照单位的主要经济活动确定其行业性质。当单位从事一种经济活动时,则按照该经济活动确定单位的行业;当单位从事两种以上的经济活动时,则按照主要活动确定单位的行业。”“当一个单位对外从事两种以上的经济活动时,占其单位增加值份额最大的一种活动称为主要活动。如果无	报告期内,智能化工程业务各期营业收入占比为77.52%、60.95%,为收入占比最大的业务。因此从主要活动来界定恒

		法用增加值确定单位的主要活动，可依据销售收入、营业收入或从业人员确定主要活动。”	信通归属于智能化工程业务所属行业，即“ I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“ I65 软件和信息技术服务业”之“ I653 信息系统集成和物联网技术服务”之“ I6531 信息系统集成服务”。
2	《上市公司行业分类指引》 (2012年修订)(2022年8月已废止)	<p>“2. 分类原则与方法</p> <p>2.1 以上市公司营业收入等财务数据为主要分类标准和依据，所采用财务数据为经过会计师事务所审计并已公开披露的合并报表数据。</p> <p>2.2 当上市公司某类业务的营业收入比重大于或等于50%，则将其划入该业务相对应的行业。</p> <p>2.3 当上市公司没有一类业务的营业收入比重大于或等于50%，但某类业务的收入和利润均在所有业务中最高，而且均占到公司总收入和总利润的30%以上(包含本数)，则该公司归属该业务对应的行业类别。</p> <p>2.4 不能按照上述分类方法确定行业归属的，由上市公司行业分类专家委员会根据公司实际经营状况判断公司行业归属；归属不明确的，划为综合类。”</p>	报告期内，智能化工程业务各期营业收入占比为77.52%、60.95%，因此恒信通应归属于“ I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“软件和信息技术服务业”。
3	《挂牌公司投资型行业分类指引》	<p>“第七条具体分类方法：</p> <p>(一) 当挂牌公司某类业务的营业收入占比大于或等于50%，且营业利润不低于30%，则将其划入该业务相对应的行业；</p> <p>(二) 当挂牌公司某类业务的营业收入占比大于或等于50%，但营业利润占比低于30%，则参考公司自身所描述的主营业务所属行业类别；</p> <p>(三) 若没有业务营业收入占比在50%及以上，而某类业务的营业收入和营业利润占比均在所有业务中最高，则将其划入该业务相对应的行业；</p> <p>(四) 若没有业务营业收入占比在50%及以上，且营业收入占比最高与营业利润占比最高的业务不一致，则参考公司自身对主</p>	报告期内，智能化工程业务各期营业收入占比为77.52%、60.95%，毛利占比为75.90%、59.15%，因此恒信通应归属于“17 信息技术”之“1710 软件与服务”之“171011 信息技术服务”之“17101110 信息技术咨询和系统集成服务”。

		营业务的描述、发展规划等确认公司行业归属。”	
4	《挂牌公司管理型行业分类指引》	<p>“第七条具体分类方法：</p> <p>（一）挂牌公司某项业务的营业收入占比大于或等于50%，将其归入该项业务所属行业类别。</p> <p>（二）挂牌公司没有一类业务的营业收入比重大于或等于 50%，但营业收入比重最高业务（相同类别的主营业务产品合并同类项）的营业收入高于次高行业 5 个百分点之上，将其归于该项业务所属的行业类别，无论该业务的营业利润情况如何。</p> <p>（三）挂牌公司没有一类业务的营业收入比重大于或等于50%，并且营业收入比重最高的前两项业务的营业收入比重之差在5个百分点之内，归于其中营业利润最高的业务所属的行业类别。</p> <p>（四）挂牌公司行业分类中当门类级别出现多项营业收入和营业利润极为相近的情况，可酌情将挂牌公司归入综合类。”</p>	<p>报告期内，智能化工程业务各期营业收入占比为 77.52%、60.95%，因此恒信通归属于“ I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“ I65 软件和信息技术服务业”之“ I6531 信息系统集成服务”。</p>

公司同行业可比公司的主营业务及所处行业如下：

可比公司	主营业务	对应公司业务类型	披露的行业归属
瀚天智能 (872235)	智能化工程的设计、施工安装及维护以及通信管网工程的施工维修，软件平台项目的开发。	智能化工程	I65 软件和信息技术服务业
荣尧智慧 (838767)	主营业务为建筑智能化系统工程的研究、设计、施工和服务。	智能化工程	I65 软件和信息技术服务业
智恒信 (873426)	公司主要向政府部门、医疗、教育等企事业单位提供信息化解决方案，主要包括信息系统集成、智能化工程施工、软件开发及销售、智能运维等。	信息系统集成、智能化工程、智能运维	I65 软件和信息技术服务业
国通亿创 (832785)	公司的主营业务包括通信技术服务及信息系统集成业务、建筑智能化业务。	信息系统集成、智能化工程	I65 软件和信息技术服务业

注：智恒信自 2023 年 3 月 29 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌；国通亿创自 2020 年 4 月 3 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌。

因此，公司主营业务为向政府部门、医疗、教育等企事业单位提供信息化解决方案，主要包括信息系统集成、智能化工程施工、智能运维等，符合行业惯例。

综上，公司主营业务归属为软件和信息技术服务业（I65），行业分类准确。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 核查程序

1) 取得并查阅公司的审计报告、财务报表等，查看公司各类业务的金额和占比，分析公司收入构成和利润贡献情况；

2) 查阅《国民经济行业分类》、《上市公司行业分类指引》、《挂牌公司投资型/管理型行业分类指引》；

3) 查阅同行业可比公司的公开转让说明书、定期报告等公开披露资料；

4) 对公司相关人员进行访谈，了解公司各类业务的日常经营开展情况。

(2) 事实依据

1) 公司的审计报告、财务报表等；

2) 《国民经济行业分类》、《上市公司行业分类指引》、《挂牌公司投资型/管理型行业分类指引》；

3) 同行业可比公司的公开转让说明书、定期报告等公开披露资料；

4) 公司相关人员进行访谈记录。

(3) 核查过程

公司建筑智能化业务主要从事建筑智能化设计、设备采购与施工，建筑智能化业务是一个集多种功能于一体的集成系统，其系统包括：（1）基础系统建设：综合布线系统、综合管路系统、计算机网络系统、机房工程等；（2）公共安全防范系统建设：视频安防监控系统、入侵报警、巡更系统、门禁系统、停车场管理系统、电梯五方对讲系统等；（3）应用系统建设：公共广播系统、信息发布系统、多媒体会议系统、楼宇对讲系统等；（4）楼宇自控系统建设：建筑设备管理系统、能耗计量系统、智能照明系统等；（5）智慧电力及光伏建设：能效优化系统、远程监控与控制系统、大数据分析等。

公司业务链涵盖智能化工程的前期咨询、方案设计、设备采购及安装、集成调试及升级维护实施交付、智能化工程管理、后期运维等一揽子完整服务。公司与客户签订的建筑智能化业务合同是一揽子完整服务，合同中未对软件部分、工程施工单独计价，无法拆分智能化工程中软件销售及工程施工业务的收入金额及占比，因此，无法从主营业务收入中工程施工收入占比角度说明公司主营业务属于“软件和信息技术服务业（I65）”的依据。

报告期内，公司主要业务的开展模式如下：

主要业务	业务开展模式
信息系统集成	<p>信息系统集成业务是公司的主营业务之一，主要面向智慧环保、智慧水利、智慧党建等应用系统集成项目开展以数据中心建设为核心，包含水质自动监测监控系统解决方案、污染源在线监控系统解决方案、遥感监测分析系统和机动车尾气监测监控系统解决方案、农业水价综合改革解决方案、智慧党建解决方案等，为客户提供覆盖信息化项目整个生命周期的全方位、专业化解决方案及一站式服务。</p>
智能化工程	<p>智能化工程是依托国家、地方建设标准与法律法规倡导绿色环保，致力于为各种建筑提供智能化系统规划咨询，实施交付、工程管理、后期维护等。公司主要代表性业务为：住宅小区建筑智能化系统、政府办公中心智能化系统、智能光伏电站建设等。</p> <p>建筑智能化系统以“实用、可靠、先进、节能”为宗旨，既要满足客户要求，又达到国家规定的行业标准。公司采用先进和成熟的技术，保证系统安全可靠、经济实用，可扩展性强，把通信自动化（CA）、办公自动化（OA）、楼宇自动化（BA）这三大功能结合起来，实现系统的集成，主要包括（1）基础系统建设：综合布线系统、综合管路系统、计算机网络系统、机房工程；（2）公共安全防范系统建设：视频安防监控系统、入侵报警、巡更系统、门禁系统、停车场管理系统、电梯五方对讲系统；（3）应用系统建设：公共广播系统、信息发布系统、多媒体会议系统、楼宇对讲系统；（4）楼宇自控系统建设：建筑设备管理系统、能耗计量系统、智能照明系统；（5）智慧电力及光伏建设：能效优化系统、远程监控与控制系统、大数据分析等。</p> <p>光伏电站朝着智能化的方向高速发展，即智能光伏电站已成为主流。工业和信息化部等5部门联合发布《智能光伏产业创新发展行动计划（2021-2025年）》，就明确指出，鼓励企业采用信息化管理系统和数字化辅助工具，提高光伏产品制造全周期信息化管理水平。</p> <p>随着技术不断革新，大数据、云计算和通信等信息技术不断赋能光伏行业，加上政策助力，光伏电站智能化趋势已势不可挡。将光伏与互联网等信息技术有机结合，以智能逆变器为核心，提供从设备、数据分析、管理到运维的一整套智能光伏电站解决方案，打通光伏电站智慧化脉络，并为能源互联网提供了充分的数据接口和数据支持。</p>
智能运维	<p>公司系统运维服务主要为客户提供信息集成业务后续相关的系统运营及维护服务。</p>

公司信息系统集成、智能化工程、智能运维业务在《国民经济行业分类》、《上市公司行业分类指引》、《挂牌公司投资型/管理型行业分类指引》中对应的分类如下表：

业务	法规	对应分类	对应分类描述
信息系统集成和智能化工程业务	《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）	I6531 信息系统集成服务	指基于需方业务需求进行的信息系统需求分析和系统设计，并通过结构化的综合布缆系统、计算机网络技术和软件技术，将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，以及

			为信息系统的正常运行提供支持的服务；包括信息系统设计、集成实施、运行维护等服务
	《上市公司行业分类指引》（2012年修订）（2022年8月已废止）	I65软件和信息技术服务业	指对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务
	《挂牌公司投资型行业分类指引》	17101110 信息技术咨询和系统集成服务	提供信息技术咨询和系统集成服务的公司（未归类于“数据处理与外包服务”或者“互联网软件与服务”、“物联网技术与服务”子行业）
	《挂牌公司管理型行业分类指引》	I6531 信息系统集成服务	指基于需方业务需求进行的信息系统需求分析和系统设计，并通过结构化的综合布缆系统、计算机网络技术和软件技术，将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，以及为信息系统的正常运行提供支持的服务；包括信息系统设计、集成实施、运行维护等服务
智能运维业务	《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）	I6540 运行维护服务	指基础环境运行维护、网络运行维护、软件运行维护、硬件运行维护、其他运行维护服务
	《上市公司行业分类指引》（2012年修订）（2022年8月已废止）	I65软件和信息技术服务业	指对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务
	《挂牌公司投资型行业分类指引》	17101110 信息技术咨询和系统集成服务	提供信息技术咨询和系统集成服务的公司（未归类于“数据处理与外包服务”或者“互联网软件与服务”、“物联网技术与服务”子行业）
	《挂牌公司管理型行业分类指引》	I6531 信息系统集成服务	指基于需方业务需求进行的信息系统需求分析和系统设计，并通过结构化的综合布缆系统、计算机网络技术和软件技术，将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，以及为信息系统的正常运行提供支持的服务；包括信息系统设计、集成实施、运行维护等服务

报告期内，公司各类业务的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比

信息系统集成	6,217.31	37.55%	2,192.58	19.69%
智能化工程	10,092.33	60.95%	8,633.02	77.52%
智能运维	215.03	1.30%	226.00	2.03%
智能化设备及其他销售	33.74	0.20%	84.31	0.76%
合计	16,558.41	100.00%	11,135.91	100.00%

报告期内，公司各类业务的毛利情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
信息系统集成	1,385.94	39.00%	460.42	20.80%
智能化工程	2,101.88	59.15%	1,679.52	75.90%
智能运维	53.65	1.51%	48.75	2.20%
智能化设备及其他销售	11.87	0.34%	23.48	1.10%
合计	3,553.34	100.00%	2,212.17	100.00%

根据《国民经济行业分类》《上市公司行业分类指引》和《挂牌公司投资型/管理型行业分类指引》第七条的规定中关于行业分类的要求以及公司业务的具体情况，公司的行业分类认定情况如下：

序号	法规	具体要求	公司认定标准
1	《国民经济行业分类》 (GB/T4754-2017)	“本标准按照单位的主要经济活动确定其行业性质。当单位从事一种经济活动时，则按照该经济活动确定单位的行业；当单位从事两种以上的经济活动时，则按照主要活动确定单位的行业。”“当一个单位对外从事两种以上的经济活动时，占其单位增加值份额最大的一种活动称为主要活动。如果无法用增加值确定单位的主要活动，可依据销售收入、营业收入或从业人员确定主要活动。”	报告期内，智能化工程业务各期营业收入占比为77.52%、60.95%，为收入占比最大的业务。因此从主要活动来界定恒信通归属于智能化工程业务所属行业，即“信息传输、软件和信息技术服务业”之“I65软件和信息技术服务业”之“I653信息系统集成和物联网技术服务”之“I6531信息系统集成服务”。
2	《上市公司行业分类指引》（2012）	“2. 分类原则与方法 2.1以上市公司营业收入等财务数据为主要分类标准和依据，所采用财务数据为经过会计师	报告期内，智能化工程业务各期营业收入占比为

	年修订) (2022年8月 已废止)	<p>事务所审计并已公开披露的合并报表数据。</p> <p>2.2当上市公司某类业务的营业收入比重大于或等于50%，则将其划入该业务相对应的行业。</p> <p>2.3当上市公司没有一类业务的营业收入比重大于或等于50%，但某类业务的收入和利润均在所有业务中最高，而且均占到公司总收入和总利润的30%以上（包含本数），则该公司归属该业务对应的行业类别。</p> <p>2.4 不能按照上述分类方法确定行业归属的，由上市公司行业分类专家委员会根据公司实际经营状况判断公司行业归属；归属不明确的，划为综合类。”</p>	77.52%、60.95%，因此恒信通应归属于“ I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“软件和信息技术服务业”。
3	《挂牌公司 投资型行业 分类指引》	<p>“第七条具体分类方法： （一）当挂牌公司某类业务的营业收入占比大于或等于50%，且营业利润不低于30%，则将其划入该业务相对应的行业； （二）当挂牌公司某类业务的营业收入占比大于或等于50%，但营业利润占比低于30%，则参考公司自身所描述的主营业务所属行业类别； （三）若没有业务营业收入占比在50%及以上，而某类业务的营业收入和营业利润占比均在所有业务中最高，则将其划入该业务相对应的行业； （四）若没有业务营业收入占比在 50%及以上，且营业收入占比最高与营业利润占比最高的业务不一致，则参考公司自身对主营业务的描述、发展规划等确认公司行业归属。”</p>	报告期内，智能化工程业务各期营业收入占比为77.52%、60.95%，毛利占比为75.90%、59.15%，因此恒信通应归属于“17 信息技术”之“1710 软件与服务”之“171011 信息技术服务”之“17101110 信息科技咨询和系统集成服务”。
4	《挂牌公司 管理型行业 分类指引》	<p>“第七条具体分类方法： （一）挂牌公司某项业务的营业收入占比大于或等于50%，将其归入该项业务所属行业类别。 （二）挂牌公司没有一类业务的营业收入比重大于或等于 50%，但营业收入比重最高业务（相同类别的主营业务产品合并同类项）的营业收入高于次高行业 5 个百分点之上，将其归于该项业务所属的行业类别，无论该业务的营业利润情况如何。 （三）挂牌公司没有一类业务的营业收入比重大于或等于50%，并且营业收入比重最高的前两项业务的营业收入比重之差在5个百分点之内，归于其中营业利润最高的业务所属的行业类别。 （四）挂牌公司行业分类中当门类级别出现多项营业收入和营业利润极为相近的情况，可酌情将挂牌公司归入综合类。”</p>	报告期内，智能化工程业务各期营业收入占比为77.52%、60.95%，因此恒信通归属于“ I 信息传输、软件和信息技术服务业”之“ I65 软件和信息技术服务业”之“ I6531 信息系统集成服务”。

公司同行业可比公司的主营业务及所处行业如下：

可比公司	主营业务	对应公司业务类型	披露的行业归属
瀚天智能 (872235)	智能化工程的设计、施工安装及维护以及通信管网工程的施工维修，软件平台项目的开发。	智能化工程	I65 软件和信息技术服务业
荣尧智慧 (838767)	主营业务为建筑智能化系统工程的研究、设计、施工和服务。	智能化工程	I65 软件和信息技术服务业
智恒信 (873426)	公司主要向政府部门、医疗、教育等企事业单位提供信息化解决方案，主要包括信息系统集成、智能化工程施工、软件开发及销售、智能运维等。	信息系统集成、智能化工程、智能运维	I65 软件和信息技术服务业
国通亿创 (832785)	公司的主营业务包括通信技术服务及信息系统集成业务、建筑智能化业务。	信息系统集成、智能化工程	I65 软件和信息技术服务业

注：智恒信自 2023 年 3 月 29 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌；国通亿创自 2020 年 4 月 3 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌。

因此，公司主营业务为向政府部门、医疗、教育等企事业单位提供信息化解决方案，主要包括信息系统集成、智能化工程施工、智能运维等，符合行业惯例。

(4) 核查结论

经核查，主办券商认为，公司主营业务归属为软件和信息技术服务业(I65)，行业分类准确。

4、关于信息披露质量。请公司及主办券商全面检查并更正公开转让说明书中的内容表述及格式问题。

【公司回复】

公司已对“公开转让说明书”进行了全面检查，公司对于公开转让说明书中涉及“股权结构”和“收入”表格中股份数和收入数都按照由大至小口径统一调整，公司确保公开转让说明书中的内容表述准确、完整及格式统一、美观。详见修订后的“公开转让说明书”。

【主办券商回复】

已知悉，公司已对“公开转让说明书”进行了全面检查，公司对于公开转让说明书中涉及“股权结构”和“收入”表格中股份数和收入数都按照由大至小口径统一调整，公司确保公开转让说明书中的内容表述准确、完整及格式统一、美观。

5、其他事项说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【公司、主办券商】

公司、主办券商、会计师和律师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，对公开转让并挂牌申请文件进行核查，涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的重要事项均已在公开转让并挂牌申请文件中进行了披露，不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日2023年12月31日至公开转让说明书签署日，已超过7个月，公司已于前次问询函回复时，将期后6个月的主要经营情况及重要财务信息在公开转让说明书予以披露，主办券商已根据相关规定的要求补充核查并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【公司、主办券商回复】

截至本回复出具日，公司暂未提交北交所辅导备案申请，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统申请挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

请你们在10个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过6个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过3个月。

【公司、主办券商回复】

已知悉，已按照要求执行。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

【公司、主办券商回复】

已知悉，已按照要求执行。

我们收到你们的回复后，将根据情况决定是否再次向你们发出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，我们将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的自律监管措施。

【公司、主办券商回复】

已知悉，已按照要求执行。

（以下无正文）

（本页无正文，为安徽恒信通智能科技股份有限公司对全国中小企业股份
转让系统有限责任公司《关于安徽恒信通智能科技股份有限公司股票公开转让
并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》签章页）

法定代表人签字：_____



徐守全



安徽恒信通智能科技股份有限公司

2024年9月12日

(本页无正文，为开源证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于安徽恒信通智能科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》签章页)

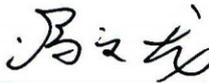
项目负责人签字：


胡风光

项目组成员签字：


胡风光


余晓


冯文龙

