

# 北京梦天门科技股份有限公司

## 关于 2023 年年度报告问询函的回复

### 一、关于经营情况

你公司本期实现营业收入为 87,459,167.34 元,同比减少 8.93%,毛利率为 73.72%,上年同期为 70.54%。其中,公共卫生信息化系统开发建设收入为 49,190,185.11 元,毛利率为 73.99%,公共卫生信息化系统运维服务收入为 19,097,246.92 元,毛利率为 69.87%。你公司本期归属于挂牌公司股东的扣非净利润为 21,891,293.99 元,同比下降 30.60%,你公司解释系营业收入减少、费用增加导致。

你公司本期销售费用为 11,093,106.40 元,较上期增加 34.20%,你公司解释系拓展市场业务,增加销售团队人员薪酬及业务招待费用导致。你公司本期销售费用-招待费为 1,031,624.25 元,较上年同期 422,022 元增长 144.45%。

请你公司:

(一)结合各类业务收入、费用的变化情况,说明本期收入、净利润下降但毛利率提升的原因及合理性,不同区域收入、毛利率变动存在较大差异的原因及合理性,高毛利率是否可持续;

(二)结合销售费用的具体内容,说明本期收入、利润与销售费用反向变动的原因,说明收入规模下降的情况下,业务招待费增长的原因及主要内容。

公司回复:

(一)结合各类业务收入、费用的变化情况,说明本期收入、净利润下降但毛利率提升的原因及合理性,不同区域收入、毛利率变动存在较大差异的原因及合理性,高毛利率是否可持续

1、结合各类业务收入、费用的变化情况,说明本期收入、净利润下降但毛利率提升的原因及合理性:

公司各类业务收入及占比变动情况如下:

单位:元

项目	2023 年度		2023 年度收入 较 2022 年度 变化情况	2022 年度	
	金额	主营收入占比		金额	主营收入占比
系统开发建设	49,190,185.11	56.24%	-0.46%	49,418,313.59	51.46%
系统运维服务	19,097,246.92	21.84%	7.26%	17,804,060.25	18.54%
软硬件一体及其他	17,063,179.88	19.51%	-33.91%	25,819,493.37	26.88%
软件产品销售	2,108,555.43	2.41%	-29.61%	2,995,587.78	3.12%
<b>合计</b>	<b>87,459,167.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>-8.93%</b>	<b>96,037,454.99</b>	<b>100.00%</b>

公司各主营业务毛利率变动情况如下：

项目	2023 年		2022 年	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
系统开发建设	73.99%	56.24%	75.94%	51.46%
系统运维服务	69.87%	21.84%	70.43%	18.54%
软硬件一体及其他	75.96%	19.51%	57.76%	26.88%
软件产品销售	84.39%	2.41%	92.25%	3.12%
<b>合计</b>	<b>73.72%</b>	<b>100.00%</b>	<b>70.54%</b>	<b>100.00%</b>

公司在系统开发建设、系统运维服务、软件产品销售和软硬件一体及其他四类业务之间的毛利率存在一定的差距。整体毛利率提升，系毛利率较高的系统开发建设收入占比提高，软硬件一体及其他毛利率提高综合所致。

2023 年及 2022 年，系统开发建设业务的毛利率分别为 73.99%和 75.94%，该业务毛利率较为平稳，公司系统开发建设项目由团队根据项目需求和团队技术进行需求分析、设计、编码、测试和部署等工作。因系统开发建设项目为定制化软件开发，直接材料采购金额及间接成本较低，项目主要成本为直接人工成本，因此毛利率相对较高。

2023 年及 2022 年，系统运维服务的毛利率分别为 69.87%和 70.43%，系统运维服务主要是针对已经销售的软硬件产品提供服务，包括系统运行维护及安全保障服务。该业务类别的主要成本为运维部门的直接人工成本及相关费用，在前期的运维服务平台搭建后，后续的人力投入与材料领用金额相对较小，因此该项业务毛利率较高且较为平稳。

2023 年及 2022 年，软硬件一体及其他的毛利率分别为 75.96%和 57.76%，软硬件

一体及其他主要是公司现有的智能执法相关系统软件、疾控预防行业应用软件搭载了公司自主研发的标准化软件的移动智能流调套装设备（包括智能流调箱、流调手持机、流调记录仪等）进行销售，毛利率的波动主要系产品结构中软件产品的占比上升，软件产品毛利率高以及健康体检类产品比例提高导致产品综合毛利率上升。

2023年系统开发建设业务收入较上期，同比下降0.46%，整体变动较为平稳；运维服务收入较上期，同比上升7.26%，整体变动较为平稳；公共卫生信息化软硬件一体及其他收入较上期，同比下降33.91%，主要原因为公司相关执法装备等产品，其下游客户的批量更新换代具有一定的周期性，更新周期通常在3至5年，软硬件一体产品收入有所下降，导致系统开发建设业务和系统运维服务业务的收入占比有所提升；2023年软硬件一体产品的毛利率较高，主要系公司在此期间销售约1,132.69万元的健康体检类产品，相关产品中软件产品的占比较高，毛利率在75%以上。

综上，公司本年收入和净利润下降主要为软硬件一体产品收入中毛利率相对低的硬件如相关执法设备等产品收入下降所致，整体毛利率提升主要为毛利率相对较高的系统开发建设业务收入占比提高，软硬件一体及其他毛利率提高综合所致。

## 2、不同区域收入、毛利率变动存在较大差异的原因及合理性，高毛利率是否可持续

2023年和2022年，公司不同区域收入情况如下：

单位：元

区域	2023年		2022年	
	金额	比例	金额	比例
华北	58,774,257.15	67.20%	44,478,439.04	46.31%
华东	11,204,919.27	12.81%	13,982,483.29	14.56%
华中	8,394,136.59	9.60%	18,712,476.06	19.48%
西北	3,922,620.08	4.49%	2,116,554.68	2.20%
西南	3,404,358.89	3.89%	7,114,515.47	7.41%
东北	1,454,828.77	1.66%	1,364,745.37	1.42%
华南	304,046.59	0.35%	8,268,241.08	8.61%
合计	<b>87,459,167.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>96,037,454.99</b>	<b>100.00%</b>

2023年和2022年，公司不同区域毛利率情况如下：

区域	2023 年		2022 年	
	毛利率%	主营收入占比%	毛利率%	主营收入占比%
华北	73.94%	67.20%	73.31%	46.31%
华东	75.85%	12.81%	68.98%	14.56%
华中	73.54%	9.60%	67.42%	19.48%
西北	80.42%	4.49%	50.74%	2.20%
西南	61.80%	3.89%	54.32%	7.41%
东北	54.51%	1.66%	58.51%	1.42%
华南	96.50%	0.35%	86.33%	8.61%
合计	<b>73.72%</b>	<b>100.00%</b>	<b>70.54%</b>	<b>100.00%</b>

(1) 不同区域收入变动分析:

2023 年和 2022 年度,公司在华北地区、华东地区、华中地区的销售金额占比较大,三地实现的收入合计均超过主营业务收入的 80%。公司在西北、西南、东北、华南地区的收入占比较小,对业绩影响小,其收入及毛利变动随各年确认收入的合同类型及金额而变化,不存在异常情形。

从主要区域的收入变动趋势来看,华东地区收入相对平稳,华北和华中地区收入存在不同程度的变动,从主要明细构成进行分析如下:

①华北地区收入 2023 年较 2022 年有所上升,主要原因为随着公司技术及服务品质的提升,公司与北京地区客户合作进一步加深,北京地区的客户范围也进一步扩大,2023 年完成的两个系统开发建设项目——公共卫生安全舆情智能分析技术服务项目、公共卫生安全图谱分析技术服务项目确认收入金额分别为 441.51 万元和 469.81 万元,金额较高。

②华中地区 2023 年较 2022 年有所下降,主要原因为 2022 年郑州智慧城市项目验收确认收入 364.93 万元导致 2022 年收入增加。

(2) 不同区域毛利率变动差异

2023 年和 2022 年度,公司在各个区域的毛利率不同,主要系不同区域销售的产品结构不同所致。各期不同区域新增项目的产品类型、合同金额、交付内容等存在差异,

导致不同期间的区域毛利率存在变化。2023年，公司主要毛利来源于华北地区、华东地区、华中地区，符合自身产品结构及客户的区域分布情况。公司的区域性扩张战略有利于保障企业在卫生健康监督信息化领域的重要地位，同时也为未来开展数据服务构筑坚实的竞争壁垒。公司主要收入、利润的来源区域相对稳定，但毛利率水平在不同区域间受公司产品结构、项目类型不同而存在一定波动。

(二)结合销售费用的具体内容，说明本期收入、利润与销售费用反向变动的原因，说明收入规模下降的情况下，业务招待费增长的原因及主要内容

报告期内，公司销售费用情况如下：

单位：元

销售费用	2023年度	2022年度
职工薪酬	6,494,225.57	5,850,160.63
交通差旅费	617,620.66	404,294.24
招待费	1,031,624.25	422,022.00
服务费	286,039.95	213,631.86
其他	2,663,595.97	1,376,253.38
合计	<b>11,093,106.40</b>	<b>8,266,362.11</b>

2023年及2022年，公司销售费用分别为1,109.31万元和826.63万元，销售费用的增长主要包括职工薪酬和招待费的增长，销售费用的具体内容变动情况分析如下：

### 1、职工薪酬

报告期内，公司销售费用中的职工薪酬较2022年度增长64.41万元，主要系公司为进一步加大了潜在商机的开拓力度，扩大销售人员团队规模所致，销售增加3人，同时销售人员薪酬增幅相对平稳。

### 2、招待费

2023年度招待费103.16万，占销售费用比9.3%，占比较小，较上一年度增加60.96万元。一方面，主要系公司2023年度积极开拓业务，持续获取潜在商机和在手订单，公司销售人员招待活动有所增加，从而导致业务招待费增长较多。另一方面，2022年度受公共卫生事件影响，销售人员业务招待活动有所减少，费用有所下降。

### 3、其他

2023 年度其他费用 266.36 万元，较上一年增加 128.73 万。主要系公司租赁了新的长期办公场地使得场地费用增加，以及计提产品质量保证增加导致。

2023 年末及 2022 年末，公司在手订单金额分别为 3,173.06 万元、1,755.74 万元，公司的在手订单提高，潜在商机规模质量和数量增加明显。但因项目的建设需要过程，部分项目未能在 2023 年确认收入。因此，2023 年收入规模下降的情况下，销售费用业务招待费增长存在合理性。

## 二、关于应收账款

你公司本期应收账款账面价值为 61,062,767.85 元，占流动资产的比例为 47.25%，上期占比为 41.55%，本期应收账款期末余额较期初增加 8,831,986.88 元。

按欠款方归集的年末余额前五名的应收账款情况未披露明细信息。

请你公司：

（一）说明应收账款主要对象与营业收入主要客户是否匹配，未披露按欠款方归集的年末余额前五名的应收账款情况的原因及合理性；

（二）说明应收账款占比显著提高的合理性，说明超过约定付款期限的应收账款的回款计划及催收情况。

公司回复：

（一）说明应收账款主要对象与营业收入主要客户是否匹配，未披露按欠款方归集的年末余额前五名的应收账款情况的原因及合理性

### 1、说明应收账款主要对象与营业收入主要客户是否匹配

2023 年度，公司应收账款余额前五名与其营业收入排名情况如下：

单位：元

序号	2023 年应收账款前五名单位	应收账款原值	营业收入排名
1	网智天元科技集团股份有限公司	4,830,000.00	2023 年前五大
2	北京威斯盾网络科技有限公司	4,314,000.00	2023 年前五大
3	苏州小鱼信息科技有限公司	3,200,000.00	2023 年前五大
4	阿里云计算有限公司	2,878,575.50	2022 年前五大
5	安徽讯飞医疗股份有限公司	2,871,747.00	2022 年前五大

合计	18,094,322.50	-
----	---------------	---

报告期内，公司应收账款余额前五名均系公司各年营业收入主要客户。应收账款的主要客户与营业收入主要客户具有匹配性，2023 年受到部分应收账款回款放慢的影响，应收账款和收入不形成直接匹配关系，主要原因系该等客户受到财政拨款进度的影响，付款审批流程较长所致。

综上，公司应收账款主要对象与营业收入主要客户具有一定的匹配性。

## 2、未披露按欠款方归集的年末余额前五名的应收账款情况的原因及合理性

根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号—财务报告的一般规定》中第五节 合并财务报表项目 附注第十九条 第（四）款第 7 项的要求：“按欠款方集中度，汇总或分别披露期末余额前 5 名的应收账款和合同资产的期末余额及占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例，以及相应计提的坏账准备期末余额”。因此，公司在披露时汇总了期末余额前 5 名的应收账款进行披露，未分别披露年末余额前五名的应收账款情况，具有合理性。

### （二）说明应收账款占比显著提高的合理性，说明超过约定付款期限的应收账款的回款计划及催收情况

#### 1、说明应收账款占比显著提高的合理性

报告期内，公司收入变化和应收账款变动情况具体如下：

单位：万元

收入类型	2023 年		2022 年度
	金额	变动率	金额
系统开发建设	4,919.02	-0.46%	4,941.83
系统运维服务	1,909.72	7.26%	1,780.41
软硬件一体及其他	1,706.32	-33.91%	2,581.95
软件产品销售	210.86	-29.61%	299.56
<b>收入合计</b>	<b>8,745.92</b>	<b>-8.93%</b>	<b>9,603.75</b>
年末应收账款金额	6,776.89	18.90%	5,699.75

公司 2023 年收入较 2022 年收入有所下降，2023 年底，公司应收账款余额为 6,776.89 万元，相较 2022 年增加 1,077.14 万元，一方面因公司服务和产品的最终客户主要为政

府机构，2022 年以来受公共卫生事件的影响，卫生部门财政资金趋于紧张，政府机构在项目结算、验收后的款项拨付进度放缓，付款周期延长；另一方面，2022 年以来，公司在保障自身正常经营的前提下，对信用良好的合作厂商客户采用背对背付款模式，由于集成商承接的项目通常预算规模大、建设周期长，受其最终客户在结算货款前需履行较长的审批及资金划拨程序影响，对公司回款周期较长。

## 2、说明超过约定付款期限的应收账款的回款计划及催收情况

截至 2023 年 12 月 31 日，超过约定付款期限的应收账款的前十大客户应收金额为 2,116.34 万元，截至 2024 年 8 月 31 日期后回款金额 401.45 万元。公司对超过约定付款期限的应收账款持续催收，相关客户与公司保持联络，客户不存在无法回款的现时风险，对于长期未回款客户已形成相应的回款计划，预计 2024 年 12 月 31 日前可收回 50%。

## 三、关于客户

你公司近三年前五大客户中，第一大客户均为新增。2023 年第一大客户为网智天元科技集团股份有限公司，销售金额为 9,113,207.54 元，销售占比为 10.42%。2022 年第一大客户为广西联怡科技有限责任公司，销售金额为 5,326,264.82 元，销售占比为 5.55%。2021 年第一大客户为青海省卫生和计划生育委员会卫生监督所，销售金额为 9,108,401.39 元，销售占比为 8.90%。

你公司本期前五大客户中，苏州小鱼信息科技有限公司和北京威斯盾网络科技有限公司为 2023 年新增前五大客户。经公开信息查询，苏州小鱼信息科技有限公司注册资本 1000 万元，参保人数 17 人；北京威斯盾网络科技有限公司成立于 2010 年 11 月，参保人数为 0 人。

请你公司：

（一）结合与第一大客户的合作历史、上下游行业供需变化情况、竞争优势、在手订单情况等，说明第一大客户逐年变动的原因及合理性，是否具备持续获取订单的能力；

（二）结合交易背景、交易金额、交易时点、信用政策、客户的经营规模等，说明苏州小鱼信息科技有限公司和北京威斯盾网络科技有限公司新进入前五大客户的原因及合理性，交易规模是否与经营规模相匹配。

公司回复：

(一) 结合与第一大客户的合作历史、上下游行业供需变化情况、竞争优势、在手订单情况等,说明第一大客户逐年变动的原因及合理性,是否具备持续获取订单的能力

### 1、与第一大客户的合作历史

单位: 万元

年度	第一大客户名称	合作历史	获取方式	2023年 销售金额	2022年 销售金额	2021年 销售金额
2023年	网智天元科技集团股份有限公司	2023年首次合作	基于公司服务经验和服 务能力优势,选择公司 作为合作伙伴	911.32	-	-
2022年	广西联怡科技 有限责任公司	2020年 首次合 作	基于公司服务经验和服 务能力优势,选择公司 作为合作伙伴	-	532.63	20.75
2021年	青海省卫生和 计划生育委员会 卫生监督所	2017年 首次合 作	通过招投标程序获取业 务	3.95	4.29	910.84

由上表可知,公司与公共卫生行政部门客户的合作历史较长,且主要通过招投标程序获取业务,双方合作比较稳定;报告期内的主要集成商客户系国内或区域知名信息化系统建设企业,该类客户通过招投标方式取得业务后,由于缺少公共卫生信息化相关内容的开发经验,因此基于公司在相关领域的服务经验和服  
务能力优势,选择公司作为其合作伙伴。其中,广西联怡科技有限责任公司取得生活饮用水在线监测项目后,将其中生活饮用水监测信息系统、省平台数据接入开发服务部分的系统开发工作交付公司完成;网智天元科技集团股份有限公司是2023年起企业进军医防协同领域的新合作伙伴,医防协同领域涉及医疗卫生,总体投入相对较大,位列当年第一大客户,后续也将视客户需求情况与其保持合作。

### 2、上下游行业供需变化情况

#### (1) 公司在上下游的定位情况

公共卫生信息化行业中,不同下游行业客户会根据其不同需求对供应商提出不同的参数匹配和系统设计要  
求。公司拥有公共卫生信息化领域多年研发经验及技术积累,旗下主要产品及服务皆由公司自主研发。公共卫生信息化服务大多是向客户提供定制化开发和运维服务的经营模式。产品方面,则是企业将自行研发的成熟软件产品搭配相关硬件产品销售给客户。

公司采购主要为根据业务需求，对外采购的硬件设备及耗材、软件开发和服务等，其中硬件类主要包括超融合一体机、大屏、手持终端、执法记录仪等。软硬件相关产品的供应市场成熟、竞争充分、价格透明，拥有充足的供应来源，需求无明显变化，整体采购价格比较稳定。

## （2）行业下游需求变化情况

2021年5月13日，国家疾病预防控制局正式挂牌，也宣告了我国公共卫生领域的深化改革也拉开了序幕，2023年6月开始，多省市密集宣布疾病预防控制局挂牌成立，疾控改革正式开始全面推进。

2022年4月27日，国务院办公厅发布了《“十四五”国民健康规划》，2022年11月10日，国家卫生健康委发布了《“十四五”全民健康信息化规划》，均明确提出为适应国家公共卫生安全形势需要，建立强大公共卫生体系，全面提升早期监测、智能预警、快速反应、高效处置、综合救治能力，有效应对重大疫情和突发公共卫生事件

《“健康中国2030”规划纲要》中提出“覆盖全民的公共卫生服务”和“建设健康信息化服务体系”，实现公共卫生、医疗服务、药品供应等应用信息系统数据采集、集成共享和业务协同，全面深化健康医疗大数据在公共卫生等领域的应用。

2023年1月，国家疾控局发布了《加快建设完善省统筹区域传染病监测预警与应急指挥信息平台实施方案》，新时代疾控信息化建设正式全面启动，本平台的建设，国家预计投资超20亿，每个省预计投资6,000-7,000万。

2023年3月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于进一步完善医疗卫生服务体系的意见》，在国家政策和财政资金的大力支持下，行业内主要公司将积极在公司各地开展构建医防协同信息化体系，加强专业公共卫生机构和医院、基层医疗卫生机构的公共卫生科室标准化建设。

2023年12月25日，国务院办公厅发布了《关于推动疾病预防控制事业高质量发展的指导意见》，意见指出市、县级疾控主管部门负责疾控行政执法工作，市、县级卫生监督机构承担本辖区公共卫生、医疗卫生等监督执法任务。创新医防协同、医防融合机制，全面推进医疗机构和专业公共卫生机构深度协作，建立人才流动、交叉培训、服务融合、信息共享等机制。全面推动医疗机构等的信息系统与传染病监测系统数据交换，

建立健全传染病诊断、病原体检测等数据自动获取机制，利用大数据、云计算等技术，提高数据集成、风险识别、智能分析和及时预警能力。

因此，公司上下游总体供需结构并未发生实质性变化，下游客户需求随着财政逐年投入及政策支持存在向好的趋势。

### 3、公司的竞争优势

#### （1）持续发展的中国公共卫生健康行业重要企业

成立 20 多年来，公司逐步成长为中国公共卫生健康行业重要企业。卫生健康监督领域，公司自主研发的智慧卫监执法平台覆盖了全国 20 多个省级平台，70 多项行业产品推广普及平台内省地市县监督员队伍；专项健康体检领域，公司产品覆盖了北京市 16 区近 200 余家医疗机构，每年服务近 400 万人次；疾病预防控制领域，公司拥有疾病预防控制领域的全线产品，已覆盖国家级、省级、市级、区县级 4 级机构，开发了流行病学调查系统，传染病多点触发预警系统，并在北京、甘肃、新疆、山东、河南、内蒙古、黑龙江、云南等地得到应用。

#### （2）拥有全面而深刻的公共卫生行业经验，产品线体系丰富

随着我国城市化、人口老龄化的快速发展趋势，传统的医疗卫生服务模式已经越来越难以满足人们日益快速增长的健康需求，人民群众的关注点逐步开始从患病治病向健康防病转变，公司坚持以“科技护卫健康”为企业发展愿景，专注卫生健康监管与卫生健康服务两大主题，通过创新的监管机制及新一代信息技术手段，建设开发“健康防病、智慧监管”的综合产品体系，促进卫生资源能够有效整合，建立协作互助、分级有序的新型卫生监管体系和公共卫生服务体系。目前公司产品覆盖卫生健康监督、疾病预防控制、健康体检等公共卫生行业关键领域，拥有面向政府机构、企业、社会公众不同客群需求的全面产品体系，深刻的行业洞察及丰富全面的行业经验有利于增强公司既有客户粘性并助力开拓新的市场。

#### （3）兼具纵向与横向业务整合能力，打造公共卫生健康信息化第一品牌

公司公共卫生专业领域服务覆盖全国，建设了国家级卫生监督信息报告系统、20 余个省级卫生监督业务系统、北京市全市疾控系统、体检系统，并设立 6 家控股子公司为全国客户提供本地化的运营维护服务。纵向上，公司具有国家级系统、省地市县区域

卫生信息系统业务协同整合经验；横向上，实现公共卫生专业条线与区域平台整合。目前，公司在北京、山东、河南、陕西、深圳等多地设立分支机构开展区域本地化业务，服务中国大健康产业，全面打造中国公共卫生健康产业信息化产品与专业设备第一品牌。

#### （4）先进的技术水平

公司研发实力雄厚、技术水平先进，自 2000 年中国开始设立卫生监督机构以来，便着手于卫生监督应用的搭建和开发，经过近二十年项目建设经验的积累与沉淀，公司已掌握公共卫生电子政务领域软件开发的核​​心技术，通过了 ISO9001、ISO14001、ISO45001、ISO27001、ISO20000 等管理体系认证，拥有 CCRC 信息安全服务资质认证证书；DCMM 数据管理能力成熟度模型二级；信息系统建设和服务能力评估（CS2 级）证书；ITSS 信息技术服务运行维护标准符合性证书等业内资质证书。截止 2024 年 7 月 31 日，公司拥有软件著作权 230 个，22 项发明专利，已获得了实用新型专利 4 个，外观设计专利 1 个，并获得“中国互联网+健康大数据服务创新企业”、“北京市软件企业核心竞争力评价（创新型）”、“软件行业 30 周年突出贡献企业”、“北京市科学技术进步奖”、“中国公共卫生电子政务领域最具影响力企业奖”、“首都信息化示范项目、折子工程”及“奥运会卫生信息化重点项目”、“北京市新技术新产品”、“中国软件行业协会优秀软件产品”、“工信部知识产权运用试点企业”、“国家知识产权优势企业”、“北京市知识产权示范企业”等多项荣誉。

#### 4、在手订单情况

截至 2024 年 8 月 31 日，公司在手订单的具体情况如下：

单位：万元

项目	合同金额	占比
系统开发建设	1,883.68	36.54%
系统运维服务	1,601.20	31.06%
软硬件一体及其他	1,652.29	32.05%
软件产品销售	18.60	0.36%
合计	<b>5,155.76</b>	<b>100.00%</b>

截至 2024 年 8 月 31 日，公司在手订单总金额 5,155.76 万元，其中系统开发建设业务订单金额 1,883.68 万元，占比 36.54%。公司经营状况良好，在手订单相对充裕。公司的收入变动趋势与持续盈利能力预期将保持稳定。

## 5、第一大客户逐年变动的原因及合理性，是否具备持续获取订单的能力

公司报告期各期来自前五大客户的收入金额和占比总体较为稳定，但各年度间因各客户需求阶段性变化呈现一定的波动。近年来，我国持续出台相关产业政策推动公共卫生领域信息化、数字化建设，行业呈现积极发展态势。客户需求期的阶段性变化主要受政策推动、宏观经济发展、行业信息化建设水平等因素综合影响，且产品和服务存在持续更新迭代特征，其中信息系统每年均会有升级更新和运行维护的服务需求，主要设备产品的复购周期通常在 3-5 年。公司在手订单较为充裕，截至 2023 年 8 月 31 日，公司在手订单金额为 5,155.76 万元。

综上所述，公司与主要客户业务开展较为稳定，总体而言合作历史较长，且客户需求呈增长趋势，在手订单较为充裕。因此，公司与主要客户合作具有稳定性及可持续性，具备持续获取订单的能力。

**（二）结合交易背景、交易金额、交易时点、信用政策、客户的经营规模等，说明苏州小鱼信息科技有限公司和北京威斯盾网络科技有限公司新进入前五大客户的原因及合理性，交易规模是否与经营规模相匹配**

1、客户销售情况介绍:

客户名称	交易背景	交易金额	交易时点	信用政策	客户的经营规模
苏州小鱼信息科技有限公司	苏州小鱼为卫生监督在线监测设备生产和集成企业, 购买梦天门开发的卫生监督综合应用(含在线监测)系统集成至自身的信息化建设项目, 并向全国特定区域的卫生监督机构或相关单位进行部署和交付	195万元	2023年9月5日	项目验收合格后, 甲方一次性向乙方支付合同总金额的90%, 即壹佰柒拾伍万伍仟元整(¥1,755,000.00元); 项目正式上线正常运行六个月, 甲方支付给乙方10%款项即壹拾玖万伍仟元整(¥195,000.00元)。	苏州小鱼成立于2016年, 注册资金1,000万元。其在线监测产品覆盖全国多个省份地区, 典型的项目包括: 淮安市妇幼保健院医废管理系统多院区改造及与市平台接口对接采购项目、兴化采购项目、喀什地区维吾尔医医院2024年度智慧医院信息化建设项目、常州市第二人民医院自感应称重电动智能一体车采购项目等
		125万元	2023年10月18日	1) 项目通过验收后, 甲方支付给乙方90%款项, 即壹佰壹拾贰万伍仟整(¥1,125,000.00元); 2) 项目正式上线正常运行六个月, 甲方支付给乙方10%款项, 即壹拾贰万伍仟元整(¥125,000.00元)。	
北京威斯盾网络科技有限公司	北京威斯盾为卫生监督在线监测设备生产和集成企业, 购买梦天门开发的卫生监督综合应用(含在线监测)系统集成至自身信息化建设项目, 并向全国特定区域的卫生监督机构或相关单位进行部署和交付	170万元	2023年10月9日	1) 项目合同签订后10个工作日内, 甲方支付给乙方30%款项, 即伍拾壹万整(¥510,000.00元); 2) 项目通过验收后10个工作日内, 甲方支付给乙方60%款项, 即壹佰零贰万整(¥1,020,000.00元); 3) 项目正式上线正常运行12个月, 甲方支付给乙方10%款项, 即壹拾柒万元整(¥170,000.00元)。	北京威斯盾成立于2010年, 注册资金2,000万元。其在线监测产品覆盖全国多个省份地区, 典型的项目包括: 大同市搭建市级医疗废物智能监管系统及监理项目、新乡医学院第一附属医院医疗废物在线管理系统购置项目、盐城市卫生监督所游泳场所多参数在线水质检测仪采购项目、盐城市卫生监督所非现场执法设备采购项目等
		105万元	2023年10月9日	1) 项目合同签订后10个工作日内, 甲方支付给乙方30%款项, 即叁拾壹万伍千元整(¥315,000.00元); 2) 项目通过验收后10个工作日内, 甲方支付给乙方60%款项, 即陆拾叁万元整(¥630,000.00元); 3) 项目正式上线正常运行12个月, 甲方支付给乙方10%款项, 即壹拾万伍仟元整(¥105,000.00元)。	

注: 上表中客户的经营规模中注册资金来源于企查查, 金额为最新公示情况, 查询时间为2024年9月4日; 典型项目信息来源于千里马招标网中标公告,

查询时间为 2024 年 9 月 4 日

综上，苏州小鱼及威斯盾均为卫生监督在线监测设备生产集成企业，在行业内规模较大、市场覆盖较广，企业规模与本公司签订的合同金额相匹配，同时因公司 2023 年项目型合同规模总体偏小，因此进入前五大。

报告期内，公司与苏州小鱼信息科技有限公司、北京威斯盾网络科技有限公司形成合作，从客户成立时间、交易和合作背景、注册资本、参保人数及回款等情况综合分析，公司与其的交易规模与其经营规模匹配。

#### 四、关于使用权资产

你公司使用权资产账面价值为 17,373,276.01 元，较上年增加 16,554,186.65 元，同比上升 2,021.05%。你公司解释系 2023 年公司购置长期新的办公场地导致。你公司期末在职员工 184 人，期初在职员工 172 人。

请你公司：

(一)说明本期员工人数未明显增加的情况下，购置长期办公场地的原因及合理性；

(二)说明使用权资产的交易对手方、租赁协议主要内容、相关资产的确认依据及合理性，是否存在关联交易或利益输送。

公司回复：

(一)说明本期员工人数未明显增加的情况下，购置长期办公场地的原因及合理性

公司 2023 年度使用权资产账面价值增加主要因公司本期新增租赁北京未来科学城未来国际中心办公场地所致，该租赁场地计租面积为 2,171.52 平米，近三年平均租金约为 3.5 元/平米/天，对应新增使用权资产账面价值为 16,810,364.41 元。

公司北京地区原办公场地面积总计 922.6 平米，其中租赁面积为 558.56 平米，自有产权面积 364.04 平米。鉴于公司主要办公场地的租赁房屋即将到期，且北京市朝阳区芍药居北里房屋租赁费较贵（5.5-7.42 元/平米/天），办公室较为分散，办公场地相对拥挤，考虑到公司后续发展，公司决定寻找新的办公场地。经多方考察，北京未来科学城未来国际中心房屋租赁价格较为合理（约 3.5 元/平米/天），交通便利、办公环境舒适，虽然本年员工人数未明显增加，但考虑公司后续长久稳定发展，员工办公舒适程度，北京各子公司协同发展共同办公等综合因素，公司租赁了新的长期办公场地。

公司北京地区原办公场地情况：

1、租赁房屋：558.56 平米

序号	出租方	承租方	位置	租赁期限	租赁面积 (平方米)	租赁用途
1	北京养元 兽药有限 公司	公司	北京市顺义区北石槽镇府前西街 17 号院 4 号 1 至 6 层 101 内 2 层 202 室内	2022.6.7- 2024.6.6	170.57	办公

序号	出租方	承租方	位置	租赁期限	租赁面积 (平方米)	租赁用途
2	吴磊	公司	北京市朝阳区芍药居北里 101 号 1 幢 9 层 1 座 1011、1012	2022.5.1- 2024.4.30	260.00	办公
3	杜许	公司	北京市朝阳区芍药居北里 101 号 1 幢 9 层 1 座 1019	2023.1.1- 2023.12.31	127.99	办公

## 2、自有产权 364.04 平米

序号	坐落位置	房屋所有权产权证号	房屋所有权人	建筑物用途	建筑面积(平方米)
1	北京市朝阳区芍药居北里 101 号 1 幢 9 层 1 座 1001	X 京房权证朝字第 985220 号	公司	办公	60.22
2	北京市朝阳区芍药居北里 101 号 1 幢 9 层 1 座 1002	X 京房权证朝字第 985219 号	公司	办公	60.89
3	北京市朝阳区芍药居北里 101 号 1 幢 9 层 1 座 1003	X 京房权证朝字第 985221 号	公司	办公	67.74
4	北京市朝阳区芍药居北里 101 号 1 幢 9 层 1 座 1005	X 京房权证朝字第 985222 号	公司	办公	67.74
5	北京市朝阳区芍药居北里 101 号 1 幢 9 层 1 座 1006	X 京房权证朝字第 985223 号	公司	办公	107.45

(二) 说明使用权资产的交易对手方、租赁协议主要内容、相关资产的确认依据及合理性，是否存在关联交易或利益输送

### 1、使用权资产的交易对手方

公司使用权资产的交易对手方为北京未来科技城昌信置业有限公司。

### 2、租赁协议主要内容

该租赁房屋的计租面积共 2,171.52 平方米，协议租赁期限自 2023 年 10 月 1 日起至 2031 年 9 月 30 日止，共 8 年。租赁协议总金额为 22,260,305.76 元。

### 3、相关资产的确认依据及合理性

根据中华人民共和国财政部于 2018 年 12 月修订发布的《企业会计准则第 21 号——租赁》（“新租赁准则”）的要求，公司自 2021 年 1 月 1 日起执行新的租赁准则。初始确认时，公司按照相关会计准则的要求，在租赁期开始日，公司对租赁确认使用权资产和租赁负债。使用权资产按照成本进行初始计量，包括租赁负债的初始计量金额、在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额(扣除已享受的租赁激励相关金额)，发生的初始

直接费用以及为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本。

本集团使用直线法对使用权资产计提折旧。对能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，本集团在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧。否则，租赁资产在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

#### **4、是否存在关联交易或利益输送**

北京未来科技城昌信置业有限公司为第三方公司，与本公司不存在关联方关系，该等租赁交易价格合理，不存在关联交易或利益输送。

（本页无正文，为《北京梦天门科技股份有限公司关于 2023 年年度报告问询函的回复》  
之盖章页）

