

证券代码：833030

证券简称：立方控股

公告编号：2024-074

杭州立方控股股份有限公司 关于北京证券交易所季报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

杭州立方控股股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年11月15日收到北京证券交易所上市公司管理部发出的《关于对杭州立方控股股份有限公司的季报问询函》（季报问询函【2024】第002号）（以下简称“《问询函》”），公司董事会高度重视，并就《问询函》所列问题逐项进行核查与落实，现回复如下，请予以审核。

问题一：关于经营业绩

前三季度，公司实现营业收入18,977.24万元，同比下降38.31%；归属于上市公司股东的净利润为-4,878.61万元，同比大幅下降416.70%。其中，第三季度营业收入为6,378.48万元，同比下降48.57%，净利润为-1,891.95万元，同比下降432.83%。公司解释主要受市场需求不达预期影响。

请你公司：

(1) 结合行业发展态势、公司主营业务开展情况、可比公司情况等，补充说明营业收入及利润大幅下降的原因及合理性，未来是否存在持续下滑风

险；

(2) 说明你公司为改善盈利能力采取的措施。

公司回复：

一、结合行业发展态势、公司主营业务开展情况、可比公司情况等，补充说明营业收入及利润大幅下降的原因及合理性，未来是否存在持续下滑风险；

(一) 结合行业发展态势、公司主营业务开展情况、可比公司情况等，补充说明营业收入及利润大幅下降的原因及合理性。

1. 行业发展态势

受国内宏观经济波动影响，城市基础设施及地产新建项目减少，导致公司智慧停车、智慧门禁等产品增量市场的需求萎缩，从而影响了业务的有效拓展，致使今年收入及利润出现下降。

但从市场机会上来看，智慧停车方面，在多年发展积累的存量项目市场上，仍然存在更新换代及运营优化的需求，主要体现在：（1）二三线城市及以下地区智能化程度参差不齐，有升级改造需求，如车牌识别、无感支付、智能寻位等技术的应用等；（2）以城市级停车市场的地磁产品为例，随着 2019 年前后二代地磁技术大规模应用，产品 5 年后将迎来更换高峰，产品更新换代的需求将释放新的市场发展潜力；（3）新能源助推“停充一体化”建设，“停车”和“目的地充电”在场景、客户和用户三个方面高度重合，停车业务具备天然的融合发展优势，将成为未来重要的充电场景。智慧门禁方面，随着大数据和人工智能为代表的新兴技术在智慧门禁领域的应用持续深入，市场对门禁产品的需求也日益多样化，用户期望获得更个性化、集成化和智能化的解决方案，智慧门禁呈现不断深入厂区、园区、医院、学校等细分场景的发展趋势，推动行业多场景化发展。

2. 公司主营业务开展情况

2024 年 1-9 月，公司专注主营业务的稳健发展，始终重视新产品开发和技术创新的积累，持续完善经营管理体系，稳步实施市场拓展工作。公司在智慧停车业务重点打造以城市智慧停车系统为骨架，路侧停车位、公共停车场为布点的方案，充分构建城市公共充电网络，并采用“统建统营，停充一体”的方式解决车主充电难、经营管理难问题；全面建设“立方停充一体化管理平台”，以实现找

位订位、合并支付、无感充电、组合优免等车位级的运营管理能力。在智慧门禁业务坚持以人员通行业务数据为核心，以人员综治管理平台为引擎，不断打磨产品，稳步实施市场拓展工作，重点以医院、园区、会展中心、学校等作为主要市场方向。

受智慧停车、智慧门禁等产品增量市场需求萎缩的影响，公司 2024 年前三季度营业收入较上年同期下降 38.31%，受此影响公司销售毛利额较上年同期减少 6,264.88 万元，导致公司归母净利润大幅下降，归母净利润金额较上年同期减少 6,419.05 万元。具体分析如下：

(1) 营业收入

2024 年 1-9 月，公司分主要产品类别收入及毛利变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年 1-9 月			
	收入	成本	毛利额	毛利率
智慧门禁系统	6,230.22	2,841.18	3,389.04	54.40%
智慧停车系统	6,360.19	3,098.57	3,261.62	51.28%
安防应急系统	397.32	262.35	134.97	33.97%
停车运营服务	4,673.64	2,945.80	1,727.84	36.97%
其他业务	1,315.87	329.76	986.11	74.94%
合计	18,977.24	9,477.66	9,499.58	50.06%

(续上表)

产品类别	2023 年 1-9 月			
	收入	成本	毛利额	毛利率
智慧门禁系统	8,988.71	3,842.67	5,146.04	57.25%
智慧停车系统	16,102.66	7,725.43	8,377.23	52.02%
安防应急系统	757.88	595.08	162.80	21.48%
停车运营服务	3,685.05	2,499.20	1,185.85	32.18%
其他业务	1,227.71	335.17	892.54	72.70%
合计	30,762.01	14,997.55	15,764.46	51.25%

(续上表)

产品类别	增减变动比率			
	收入	成本	毛利额	毛利率
智慧门禁系统	-30.69%	-26.06%	-34.14%	-2.85%
智慧停车系统	-60.50%	-59.89%	-61.07%	-0.74%
安防应急系统	-47.57%	-55.91%	-17.09%	12.49%
停车运营服务	26.83%	17.87%	45.70%	4.79%
其他业务	7.18%	-1.61%	10.48%	2.24%
合计	-38.31%	-36.81%	-39.74%	-1.19%

由上可见，公司 2024 年 1-9 月主要产品分类别收入中除停车运营服务收入有所增长外，智慧停车系统、智慧门禁系统收入都出现不同程度的下滑。其中，智慧停车系统收入下滑比例为 60.50%，主要受地方政府对城市级智慧停车的投资减弱或项目滞后，以及公司考虑部分项目资金回款困难而主动放弃相关业务所致；智慧门禁系统收入下滑 30.69%，主要受短期增量市场需求不足，房地产行业不景气等导致集成商回款困难间接影响公司智慧门禁业务的开展；停车运营服务收入 2024 年 1-9 月较上年同期增长较快，主要因公司加大了在重点城市新建独立团队拓展运营业务力度，以及公司全面推广停车服务及卡券模式，为停车场引流、车位招租、错时停车等运营管理方赋能。

（2）期间费用

2024 年 1-9 月，公司各类期间费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年 1-9 月	增减额	增减变动比率
销售费用	7,346.45	7,321.05	25.40	0.35%
管理费用	1,863.17	1,907.80	-44.63	-2.34%
研发费用	5,923.12	5,358.21	564.91	10.54%
小计	15,132.74	14,587.06	545.68	3.74%

公司 2024 年 1-9 月营业收入下降的情况下，因相关期间费用存在一定的刚性，上述三项期间费用的整体金额并未同步下降，反而较上年同期略有增加，这主要因公司加大新研发项目投入，研发人员数量较上年同期增加导致研发薪酬增加所致。

3. 同行业可比公司情况

公司与同行业上市公司捷顺科技（002609.SZ）的业绩对比情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入			归母净利润		
	2024 年 1-9 月	2023 年 1-9 月	增减比率	2024 年 1-9 月	2023 年 1-9 月	增减比率
捷顺科技	98,348.88	103,488.34	-4.97%	4,300.89	8,402.19	-48.81%
公司	18,977.24	30,762.01	-38.31%	-4,878.61	1,540.44	-416.70%

公司与同行业上市公司捷顺科技 2024 年 1-9 月收入、净利润的变动趋势一致，都因收入下滑、毛利额减少导致归母净利润出现不同程度的下滑。公司营业收入的整体下滑幅度高于捷顺科技，主要系捷顺科技停车资产运营、智慧停车运营等服务类收入大幅增加，抵消了智能停车场管理系统和智能门禁通道管理系统收入的下滑。

（二）未来是否存在持续下滑风险

1. 公司应对经济周期快速调整布局，加快创新业务发展，促进业绩修复

2024 年前三季度，公司业绩下滑主要系终端市场需求不足及宏观经济因素的叠加影响，公司智慧停车、智慧门禁两大主营业务市场表现不及预期。基于当前市场环境，公司正积极调整市场战略，在稳固主营业务拓展的同时，积极发展停车运营板块与交通出行板块业务，并已初具成效。

停车运营服务领域：以通道服务为基础，支持服务托管、代运营、停车券采买等多种运营方式，叠加云值守、车位运营等服务内容。该业务 2024 年 1-9 月实现收入 4,673.64 万元，占当期营业收入的 24.63%，较上年同期大幅增长。公司停车运营服务存在客户粘性强、复购率较高的特点，对应服务周期一般为 2~3 年，公司通过加大在重点城市新建独立团队拓展运营合作业务的力度，实现新增业务和累计业务的可持续增长。2024 年度，停车运营服务收入预计继续保持高速增长的势头。因此，停车运营服务将有效填补公司传统智能硬件业务的波动，为公司经营持续增长提供助力。

在交通出行业务领域，公司相继推出交通运输安全生产监管、出租汽车巡网融合等综合解决方案，并且与交通部信息中心下属企业国交信息公司已经签署了战略合作协议，共同推广“全国 95128 出行平台”。目前已获取景德镇市、聊城市出租车 95128 平台等项目。此项业务的开展标志着公司交通出行业务由“静态停车”向“动态出行”的拓展创新，也是公司通过业务创新同时带动智能硬件销售和服务收入的重要举措。

2. 随着宏观经济的持续复苏，增量市场需求回升、存量市场更新换代的需求不断释放，行业市场有望回暖

智慧停车方面：（1）城市道路停车业务于 2019 年开始逐步采用了以地磁+雷达技术为主的二代地磁项目建设，并于 2020 年开启了大规模的市场应用。由

于地磁产品 5 年需要更新换代的特点，预计自 2025 年起，存量项目的地磁产品将不断迎来改造升级的市场机会，市场需求会随产品更新换代而逐渐恢复，公司作为地磁产品的代表性企业，在行业内拥有较好市场口碑，也将进一步推动整体市场需求的全面回暖。（2）公司在稳定场库停车市场份额的同时，不断深化城市级停车业务开展，通过公司自研的路内外硬件产品及城市级综合管理平台，实现城市内场库停车场与道路停车的通停、通付，融合场库停车场和路面泊位的互联互通，打造“全市一个停车场”的解决方案，形成新的市场机会和市场竞争能力。

（3）新能源汽车的快速发展助推“停充一体化”建设，让新能源车、停车场、充电桩在同一场景下实现联动，方便车主实现找位定位、停车时充电的需求及合并计费支付的功能，公司以车主服务平台、停充一体平台、saas 服务平台为基础的核心支撑平台，全面支持停车场融合发展的新趋势。

智慧门禁方面，公司致力于为客户提供个性化的门禁场景解决方案，品牌具备较高的行业知名度。随着市场对门禁产品需求的日益多样化，公司的竞争优势将得到体现。公司已针对厂区、园区、学校、医院等不同场景制定了细分市场的综合解决方案，有望在未来保持稳定的市场份额。

公司通过布局创新业务的持续增长，拟在未来抵消部分由于市场需求萎缩带来的业绩影响。同时，随着宏观经济的持续复苏，增量市场需求回升、存量市场周期性更新换代的需求不断释放，公司经营业绩将逐渐得到改善，业绩下滑不具有持续性。

二、公司为改善盈利能力采取的措施

（一）稳固主营业务市场发展，注重市场优势项目的拓展策略

公司在停车领域将持续关注市场动态，特别是受政策推动或资金扶持的地方与区域，深耕城市停车和停车充电一体化的业务领域，积极推动智慧停车市场的普及发展；在门禁领域将持续技术创新、产品优化和市场拓展，通过产品及系统服务的差异化、以及场景化服务的积累优势，以京东物流园区、比亚迪园区为代表案例，推动业务的持续发展。

（二）大力推动创新业务的持续发展

公司持续加大创新业务团队的产品与服务的功能开发，同时进行销售人员的调配，组建了基本覆盖全国市场的专属业务团队，进一步加大市场的拓展力度。

公司十分重视停车运营和交通出行等创新业务的发展，并以此带动整体运营服务能力的提升，致力构建“动静态交通数智一体化”业务体系。该类创新业务有望在未来形成新的业绩增长点。

（三）加强应收款催收管理，优化应收款结构

公司一直非常重视应收账款的催收工作，对于逾期应收款成立专门催收团队，部分政府项目应收款委托给外部律师团队进行催收。根据行业惯例与往年经验，第四季度为收入确认和项目回款高峰期，公司已安排专人重点关注重要项目进展，加大力度落实项目执行和款项催收工作，致力优化公司应收账款结构。

问题二：关于其他应收款

报告期末，公司其他应收款账面价值为 1,088.56 万元，较期初增长 83.85%。公司解释主要由于履约保证金和投标保证金增加。

请你公司：

（1）详细列示其他应收款的主要构成、金额及占比、期末余额前五名的应收对象名称、金额及款项性质等情况，并结合本期业务开展情况说明履约及投标保证金增加的原因及合理性；

（2）说明其他应收款的回收安排及时间进度，是否存在回收风险；

（3）结合其他应收款的账龄、对手方情况等，说明坏账准备计提是否充分、合理。

公司回复：

一、详细列示其他应收款的主要构成、金额及占比、期末余额前五名的应收对象名称、金额及款项性质等情况，并结合本期业务开展情况说明履约及投标保证金增加的原因及合理性；

（一）其他应收款的主要构成、金额及占比、期末余额

单位：万元

披露性质	2024年9月30日		2023年12月31日	
	账面余额	占其他应收款 余额比例	账面余额	占其他应收款余 额比例
押金保证金	1,212.82	71.02%	756.75	63.39%
应收暂付款	190.23	11.14%	193.94	16.25%
备用金	41.95	2.46%	52.83	4.43%
其他	262.74	15.39%	190.30	15.94%
总计	1,707.74	100.00%	1,193.81	100.00%

(二) 其他应收款前五名的应收对象名称、金额及款项性质等情况

单位：万元

单位名称	披露性质	账面余额	计提坏账	账龄
客户 1	押金保证金	294.78	14.74	1 年以内
客户 2	押金保证金	186.37	186.37	1-2 年
客户 3	应收暂付款	184.85	9.24	1 年以内
客户 4	押金保证金	145.96	116.77	4-5 年
客户 5	押金保证金	112.00	56.00	3-4 年
合计		923.96	383.12	-

(三) 结合本期业务开展情况说明履约及投标保证金增加的原因及合理性

截至 2024 年 9 月 30 日，公司其他应收款的账面余额较期初增加 576.44 万元，其中押金保证金增加 456.07 万元，较年初增长 60.27%，主要由于支付重庆沙坪坝区停车充电一体化智慧平台项目低价保证金 277.10 万元以及东莞市静态停车有限公司地磁采购项目等多个项目的履约保证金所导致。

截至 2024 年 9 月 30 日，公司主要新增其他应收款明细如下：

单位：万元

客户名称	增加原因	账面余额
西部（重庆）*****发展集团有限公司	***区*****项目保证金	277.10
东莞市****有限公司	东莞市*****地磁采购项目履约保证金	28.60
科技有限公司	江苏**采购项目履约保证金	25.41
阿克苏****服务有限责任公司	阿克苏市*****项目履约保证金	25.67
中信****有限公司	中国建设银行股份有限公司*****采购项目投标保证金	20.00
西安***管理有限公司	西安*****三期扩建工程信息工程（三标段）项目履约保证金	18.84
杭州****出行有限公司	智慧停车管控平台及停车场系统改造升级采购项目履约保证金	18.77
安康市****管理有限公司	安康****项目履约保证金	15.77

客户名称	增加原因	账面余额
市投资控股（集团）有限公司	**市城停公司招标***租赁与维保服务投标保证金	10.00
合计	-	440.16

二、说明其他应收款的回收安排及时间进度，是否存在回收风险

截至 2024 年 9 月 30 日，公司主要其他应收款相关情况如下：

单位：万元

客户名称	款项性质	截至 2024 年 9 月 30 日账面余额	计提坏账	计提比例	形成原因	预计回收日期
西部（重庆）*****发展集团有限公司	押金保证金	294.78	14.74	5.00%	***区停车充电一体化智慧平台项目 10% 履约保证金、低价保证金	对方在走支付流程，预计 2024 年 12 月收回
武汉*****管理有限公司	押金保证金	186.37	186.37	100.00%	**项目诉讼索赔款	预计无法收回
环球置业有限公司	应收暂付款	184.85	9.24	5.00%	国际项目诉讼索赔款	法院执行中
贵阳*****投资发展有限公司	押金保证金	145.96	116.77	80.00%	贵阳****项目履约保证金	预计 2025 年 12 月
建宁县住房和城乡建设局	押金保证金	112.00	56.00	50.00%	BOT 项目履约保证金	合同约定 2030 年 12 月
杭州*****有限公司	押金保证金	40.00	40.00	100.00%	工厂房屋押金	待租赁期满收回
成都*****产业发展有限公司	押金保证金	33.62	16.81	50.00%	成都****停车二期****项目履约保证金	合同约定 2028 年 12 月
杭州****有限公司	押金保证金	29.00	25.20	86.90%	****房屋押金	待租赁期满收回
东莞市****有限公司	押金保证金	28.60	1.43	5.00%	东莞市*****地磁采购项目履约保证金	预计 2026 年 6 月
科技有限公司	押金保证金	25.41	1.27	5.00%	江苏*采购项目履约保证金	预计 2029 年 12 月
阿克苏****服务有限责任公司	押金保证金	25.67	1.28	5.00%	阿克苏市*****项目履约保证金	预计 2025 年 12 月
杭州市***人民法院	押金保证金	23.88	1.19	5.00%	浙江****保证金（武汉***项目官司，为解冻银行账户）	已经安排开庭，预计 2025 年 6 月
中信****有限公司	押金保证金	20.00	1.00	5.00%	中国建设银行股份有限公司*****采购项目投标保证金	2024 年 10 月已收回

客户名称	款项性质	截至 2024 年 9 月 30 日账面余额	计提坏账	计提比例	形成原因	预计回收日期
西安***管理有限公司	押金保证金	18.84	0.94	5.00%	西安*****三期扩建工程信息工程（三标段）项目履约保证金	预计 2026 年 12 月
杭州****出行有限公司	押金保证金	18.77	0.94	5.00%	智慧停车管控平台及停车场系统改造升级采购项目履约保证金	预计 2028 年 12 月
安康市****管理有限公司	押金保证金	15.77	0.79	5.00%	安康****项目履约保证金	预计 2025 年 12 月
九江市*****有限公司	押金保证金	15.00	4.50	30.00%	**县智慧停车项目履约保证金	合同结束 2029 年 5 月
义乌市*****有限责任公司	押金保证金	12.00	0.60	5.00%	静态交通义乌项目****履约保证金、2020 年义乌*****项目履约保证金	2024 年 11 月已收回
上海*****建设发展有限公司	押金保证金	11.42	1.14	10.00%	上海分公司办公室房屋押金	待租赁期满收回
小计		1,241.94	480.21	-		
其他应收款余额		1,707.74	619.18	36.26%		
占比		72.72%	77.56%	-		

三、结合其他应收款的账龄、对手方情况等，说明坏账准备计提是否充分、合理

种类	2024 年 9 月 30 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值 (万元)
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备	186.37	10.91	186.37	100.00	-
按组合计提坏账准备	1,521.37	89.09	432.81	28.45	1,088.56
合计	1,707.74	100.00	619.18	36.26	1,088.56

(续上表)

种类	2023 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值 (万元)
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备	186.67	15.64	186.67	100.00	-
按组合计提坏账准备	1,007.15	84.36	415.05	41.21	592.10
合计	1,193.81	100.00	601.72	50.40	592.10

其中按组合计提坏账准备的账龄如下：

组合名称	2024年9月30日			2023年12月31日		
	账面余额 (万元)	坏账准备 (万元)	计提比例 (%)	账面余额 (万元)	坏账准备 (万元)	计提比例 (%)
1年以内	950.58	47.53	5.00	311.53	15.58	5.00
1-2年	33.83	3.38	10.00	41.50	4.15	10.00
2-3年	36.71	11.01	30.00	198.08	59.43	30.00
3-4年	187.74	93.87	50.00	221.78	110.89	50.00
4-5年	177.46	141.97	80.00	46.23	36.98	80.00
5年以上	135.05	135.05	100.00	188.03	188.03	100.00
小计	1,521.37	432.81	28.45	1,007.15	415.05	41.21

公司对其他应收款进行逐笔核对、清查了解未归还原因，并成立催收小组，实时关注其他应收款情况，对于客观证据表明确实无法收回的款项单独计提坏账准备。上述单项计提的客户为武汉朗汇陆捌商业经营管理有限公司（以下简称“朗汇陆捌”），其他应收款余额为186.67万元，账龄1-2年，款项性质为诉讼索赔款，因朗汇陆捌拒不履行法院判决，公司于2023年8月7日向法院申请强制执行，法院于2023年10月18日确认进行强制执行。2024年4月11日，因被执行人无可供执行财产而裁定终止本次执行程序，基于谨慎性原则公司对朗汇陆捌相关款项进行单项计提。

问题三：关于存货

报告期末，公司存货账面价值为12,634.24万元，较期初增加52.95%，公司解释主要因本期购买停车券增加所致；报告期内，公司计提资产减值损失347.51万元，同比增加462.00%，公司解释主要因存货跌价准备增加所致。

请你公司：

(1) 结合项目交付周期、验收安排等，补充说明存货显著增长的原因及合理性；

(2) 说明停车券的业务模式及会计处理；

(3) 结合存货减值测试依据，说明存货跌价准备增加的原因及合理

性。

公司回复：

一、结合项目交付周期、验收安排等，补充说明存货显著增长的原因及合理性

(一) 截至 2024 年 9 月 30 日公司存货情况

单位：万元

项目	2024 年 9 月 30 日			2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	3,475.56	600.32	2875.23	3,427.09	395.14	3,031.95
在产品	573.03		573.03	205.65		205.65
库存商品	3,323.57	232.34	3091.23	3,057.00	114.24	2,942.76
发出商品	1,174.60		1,174.60	330.27		330.27
委托加工物资	173.20		173.20	219.10		219.10
合同履约成本	4,746.94		4,746.94	1,530.80		1,530.80
合计	13,466.90	832.66	12,634.24	8,769.92	509.37	8,260.55

(二) 报告期末发出商品较期初增加 844.33 万元，主要是由于报告期末部分主要项目根据合同约定及项目进度，未达到验收节点所导致，该增长与公司实际业务相符。截至 11 月份部分项目已完成验收并取得验收单或者签收单有 8 个项目，预计 12 月份可以完成验收或者签收 17 个项目，具体项目履行情况如下：

单位：万元

项目名称	合同金额	截至 2024 年 10 月 31 日 确认含税收入情况	截至 2024 年 9 月 30 日发出商品余额	验收安排	预计验收完成时间
佛山市三水区城市公共停车泊位特许经营项目	67.75		28.16	设备调试完成后验收	客户现场原因暂无法施工
临港 G60 区域协同配套项目弱电智能化（除酒店部分）	78.92		13.4	设备调试完成后验收	2025 年 1 月
南宁龙湖天街车位引导及停车	88.09		12.65	项目施工完成达到可使用状态后验收	2025 年 3 月

项目名称	合同金额	截至 2024 年 10 月 31 日 确认含税收入情况	截至 2024 年 9 月 30 日 发出商品余额	验收安排	预计验收完成时间
遂宁佳乐世纪城 1、3、10#地块项目	20.56		10.77	每批次到货并安装调试完成经甲方验收合格，并试运行半年后完善结算手续	已完成验收，未取得验收单
已经完成验收项目 8 个	1060.21	228.89	254.07		11 月份全部完成验收签收
待完成验收签收项目 17 个	2437.89	142.86	342.48		预计 12 月份完成全部验收签收
合计	3,753.42	371.74	661.52		

(三) 报告期末合同履约成本较去年增加 3,216.14 万元，主要是由于报告期内公司购买停车场卡券，该卡券是公司已付款但未核销、未确认收入。具体明细如下：

单位：万元

停车券项目	2024 年 9 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	较期初增加额
涪陵**广场 1、2 号室内外停车库	290.71	-	290.71
**广场停车券	197.25	-	197.25
**中心城停车券	129.98	35.68	94.30
武汉****国际广场停车券	122.22	-	122.22
杭州****国际停车券	117.48	37.45	80.03
中华城***停车券	113.27	-	113.27
**大厦停车场停车券	90.69	-	90.69
**生活广场停车场停车券	90.12	34.77	55.35
**新天地停车场停车券	83.33	-	83.33
**幸福里购物中心停车券	80.73	-	80.73
**商业广场麓山店停车券	74.21	-	74.21
***雄楚商业广场项目停车券	67.43	-	67.43
**大厦停车场停车券	65.20	-	65.20
长春***大学附属医院停车券	64.22	-	64.22
重庆**茂悦府停车场停车券	63.82	-	63.82
上海**广场停车券	55.39	-	55.39
武林**停车场停车券	54.63	-	54.63
**世茂城停车场停车券	52.76	-	52.76

停车券项目	2024年9月30日	2023年12月31日	较期初增加额
小计	1,813.45	107.89	1,705.56
合同履约成本	4,746.94	2,054.89	
占比	38.20%	5.25%	

综上，公司存货大幅增加是由于公司正常开展业务所造成，不影响公司生产经营。

二、说明停车券的业务模式及会计处理

公司通过加大在重点城市新建独立团队拓展运营合作业务的力度，实现新增业务和现有业务的可持续增长。停车运营服务将有效填补公司传统智能硬件业务的波动，为公司经营持续增长提供助力。公司进行停车券业务合作的停车场主要为公司现行服务模式合作的停车场和有前期设备销售合作记录的停车场。公司通过向停车场预购停车券，后续在该停车场有停车缴费需求时向用户销售停车券模式开展线上运营服务。公司对合作的停车场日常流量等情况较为熟悉了解，预购的停车券基本能在合同期限内销售完毕，且部分停车场在合同期限内提前销售完预购的停车券。公司与意向停车场签订采购停车券业务，停车券使用和核销时间一般1-2年，核销比例一般为停车场当月停车收入的70%左右。停车场卡券核销金额存在的经营风险由公司自行承担。

公司通常以停车券额度70%-80%的价格向停车场预购停车券额度，后续用户有停车缴费需求时在停车券面值额度的基础上给予10%左右的折扣，公司整体拥有较为稳定的盈利空间。

公司停车券业务具体会计处理如下：公司向停车场采购停车券时，将采购成本计入“存货”科目，公司向用户销售停车券时，根据用户支付价款确认相应收入，计入“主营业务收入”科目，同时按照各停车场停车券额度对应的采购价格乘以销售停车券额度计算的金额结转相应成本，计入“主营业务成本”科目。

三、结合存货减值测试依据，说明存货跌价准备增加的原因及合理性。

（一）存货减值测试依据

公司主要产品系停车场道闸、门禁、安全产品应急产品等，其产品销售以项

目类合同居多，产品会根据项目特点进行定制，造成自产及外购材料产品种类型号复杂，数量繁多，其材料及产品表现为单品种绝对金额不大，品种类别众多，故考虑结合库龄以及相关存货性质进行减值测算，将存货分为电子、通用、专用三大类，并根据各类存货可耗用性以及更新换代等情况，以库龄为基础设定相应跌价比例进行测算计提存货跌价准备，具体计提比例如下：

库龄	电子类	通用类	专用类
1年以内	0.00%	0.00%	0.00%
1-2年	10.00%	0.00%	5.00%
2-3年	20.00%	0.00%	10.00%
3-4年	40.00%	20.00%	20.00%
4-5年	80.00%	20.00%	40.00%
5年以上	100.00%	20.00%	60.00%

电子类：主要系芯片模块等电子类材料产品，在计提跌价时，考虑其市场环境因素备货情况、可替代性以及产品迭代等综合因素。

通用类：主要系通用类材料产品，因其可替代性、通用性较强，可于自身生产以及售后等环节使用，折价率较低故跌价比例相对较低。

专用类：主要系公司成品，在计提跌价时考虑其相近产品可互相替代或使用较低成本即可更新产品等因素。

（二）说明存货跌价准备增加的原因及合理性

2024年9月30日存货跌价准备情况如下：

单位：万元

种类	2024年9月30日				
	账面余额		跌价准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
按库龄计提存货跌价比例	6,461.07	95.03	494.61	7.66	5,966.46
按存货可变现净值测算跌价	338.06	4.97	338.06	100.00	-
合计	6,799.13	100.00	832.67	12.25	5,966.46

1.按库龄计提存货跌价准备明细

单位：万元

分类		合计	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
产成品-专用	账面余额	3,218.91	2,255.46	469.13	250.84	124.87	85.00	33.61
	专用-计提比例		0%	5%	10%	20%	40%	60%

分类		合计	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
产成品	存货跌价金额	127.69	-	23.47	25.08	24.97	34.00	20.17
原材料-电子	账面余额	1,486.38	1,060.32	100.05	84.71	143.78	14.08	83.44
原材料-通用	账面余额	128.34	54.52	8.33	4.82	10.70	11.57	38.39
原材料-专用	账面余额	1,627.44	928.95	206.24	103.91	165.56	59.25	163.53
	电子-计提比例		0%	10%	20%	40%	80%	100%
	通用-计提比例		0%	0%	0%	20%	20%	20%
	专用-计提比例		0%	5%	10%	20%	40%	60%
原材料-电子	存货跌价金额	179.16	-	10.01	16.94	57.51	11.26	83.44
原材料-通用	存货跌价金额	12.13	-	-	-	2.14	2.31	7.68
原材料-专用	存货跌价金额	175.63	-	10.31	10.39	33.11	23.70	98.12
账面余额小计		6,461.07	4,299.26	783.75	444.28	444.91	169.90	318.97
存货跌价小计		494.61	-	43.79	52.41	117.73	71.27	209.41

2、按存货可变现净值测算跌价准备明细：

单位：万元

分类		合计	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
产成品-专用	账面余额	104.66	-	0.78	72.67	17.84	8.50	4.87
原材料-电子	账面余额	94.62	-	0.15	29.32	20.69	26.07	18.38
原材料-专用	账面余额	138.78	-	-	46.53	35.90	37.99	18.36
	计提比例	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
账面余额小计		338.06	-	0.92	148.52	74.43	72.57	41.62
存货跌价小计		338.06	-	0.92	148.52	74.43	72.57	41.62

3、存货跌价准备合理性说明

在产品方面，公司一般采用以销定产的方式进行生产，在产品的库龄全部在1年以内，库龄短，周转快，状态良好，可确定可变现净值不低于账面价值，无需计提跌价准备。

库存商品方面，公司库存商品主要以专用类产成品为主，电子类产成品和通用类产成品占比较小，专用类的库存商品主要包括行呗蓝牙盒子、视频车位检测终端等。库存商品中，专用类产品金额占比较大，对专用类库存商品进行跌价测试时，主要考虑其相近产品可互相替代或使用较低成本即可更新产品等因素进行测试。

公司原材料中的电子类指贴片元器件、分立元器件、装配元器件等，通用类的原材料指标准件、消耗品等，专用类的原材料指结构件、用于特定产品生产的外购成品。公司对上述三类原材料在存货跌价测试的基础上，结合库龄，对3-4年的电子类原材料计提40%的跌价、4-5年的电子类原材料计提80%的跌价、

5 年以上的电子类原材料全额计提跌价。针对专用类的原材料，对 3-4 年、4-5 年、5 年以上分别计提 20%、40%、60%的跌价。针对通用类的原材料，对 3 年以上的库龄计提 20%的跌价。

综上，公司对于存货跌价准备计提系考虑存货内容、库龄结构、在手订单、历史同类存货实现销售情况等综合确定存在部分材料产品因更新换代的速度较快、流动性不足，其可变现净值小于按照库龄计提存货跌价后的净值，出于谨慎性原则，这类原材料、库存商品分别按 100%的比例计提存货跌价准备 233.40 万、104.66 万，合计 338.06 万，报告期末已经充分计提跌价准备。

问题四：关于合同负债

报告期末，公司合同负债账面价值为 1,658.54 万元，较期初增长 83.05%。公司解释为预收账款增加。

请你公司：

(1) 列示与合同负债相关的主要合同情况，包括但不限于客户名称、交易内容、合同签署时间、合同金额等，说明合同负债增加的原因及合理性；

(2) 结合相关合同的履约进展，说明是否存在延期或取消风险。

公司回复：

一、列示与合同负债相关的主要合同情况，包括但不限于客户名称、交易内容、合同签署时间、合同金额等，说明合同负债增加的原因及合理性；

新增合同负债均属于公司正常经营销售所产生，增加的主要项目类型主要有：

1、部分发货，涉及 25 个项目，合同金额 1,797.19 万元，交易内容均为门禁和停车系统，合同签约时间大部分在 2024 年 5 月至 2024 年 9 月；

2、全部发货未验收，涉及 8 个项目，合同金额 187.81 万元，交易内容均为门禁和停车系统，合同签约时间大部分在 2024 年 5 月至 2024 年 9 月；

3、未发货，涉及 7 个项目，合同金额 223.16 万元，交易内容均为门禁和停车系统，合同签约时间大部分在 2024 年 4 月至 2024 年 9 月；

以上情况原因为多个新增项目根据合同约定及项目进度，未达到验收节点所导致，该增长与公司实际业务相符。具体明细如下：

项目名称	新增合同负债金额（万元）	合同金额（万元）	履约进度	930 合同执行情况	交易内容
部分发货项目 25 个	392.35	1,797.19	正常履约中	部分发货未确认收入	停车系统、门禁系统
全部发货未验收项目 8 个	69.17	187.81	正常履约中	全部发货未验收	停车系统、门禁系统
未发货项目 7 个	64.36	223.16	-	-	停车系统、门禁系统
合计	525.89	2,208.17			

二、结合相关合同的履约进展，说明是否存在延期或取消风险

如“问题四：关于合同负债公司回复一”中所列表中内容所示，公司主要合同负债对应的合同正常履约中，暂不存在延期或取消的风险。

问题五：关于预付购房款

报告期末，公司其他非流动资产账面价值 1,655.87 万元，较期初减少 17.69%。根据公司半年报，其他非流动资产中含预付购房款。

请你公司说明预付购房款的期末余额、形成背景、合同主要条款、报告期内的进展情况。

公司回复：

公司预付购房款为 896.63 万，其具体的期末余额、形成背景、合同主要条款、报告期内进展情况见如下：

客户名称	预付购房款 期末余额 (万元)	形成背景	合同主要条款	报告期内进展情况
中南集采	176.26	公司于 2019 年 11 月跟江苏中南建设集团股份有限公司（以下简称“中南集团”）签订集采协议，截止 2022 年 3 月公司应收中南集团余额 653.16 万元，中南集团以资金紧张为由前来与公司沟通以房抵款事宜。经协商，公司与中南集团及其关联公司签订“以房抵款协议（抵全款）”，根据协议约定，公司同意中南集团以其关联公司开发的“西海岸星汇城项目”三套房产抵消债务金额 176.64 万元。	无预付款，货到支付 80%，验收合格后支付 100%。	截至 2024 年 9 月 30 日，公司与中南集团尚未签订《商品房买卖合同》，“西海岸星汇城项目”三套房产尚未交付，且该三套房产已被中南集团抵押。根据协议约定，由于中南集团方原因导致不能签订《商品房买卖合同》的，公司保留对中南集团应收债权的追索权。公司拟待房产抵押解除后与中南集团进一步协商后续事宜，由于房产已被抵押，公司判断房屋过户可能存在一定风险，如无法办理过户，将采取其他方式继续行使债权。公司判断虽然该项债权回收存在一定不确定性，但预计债权完全损失的概率不大，经预估并参考部分上市公司对中南集团旗下相关公司的债权单项计提情况后，公司决定对该项工抵房购房款按债权款原值 50% 计提减值准备。
龙湖集采	350.37	公司于 2021 年 3 月跟重庆龙湖企业拓展有限公司（以下简称“龙湖地产”）签订集采协议，截止 2022 年 11 月公司应收龙湖地产余额 469.37 万，龙湖地产以资金紧张为由前来与公司沟通以房抵款事宜。经协商，公司与龙湖地产及其关联公司签订“抵扣协议书，根据协议约定，公司同意龙湖地产以其关联公司开发的“大江东 A 江与锦城项目-三期”四套房产及 4 处车位抵消债务金额 350.37 万元。	无预付款，货到支付 70%，安装验收通过后支付至 85%，竣工验收后支付至 97%，剩余 3% 质保金。	截至 2024 年 9 月 30 日，公司与龙湖地产尚未签订《商品房买卖合同》，“大江东 A 江与锦城项目-三期”尚未交付，预计于 2025 年交付。根据协议约定，公司与龙湖地产的以房抵款的债权生效日为抵扣协议书签订当日，公司与龙湖地产的应收债权款已结清。公司报告日，该房产状态正常且无抵押情况，预计可以按合同约定正常交付，经查询，报告日该楼盘及附近楼盘成交价格为 26,527.00 元/平，略高于合同约定房产单价，公司预估该项工抵房不会产生减值情况，因此，未对该项工抵房计提减值准备。

客户名称	预付购房款 期末余额 (万元)	形成背景	合同主要条款	报告期内进展情况
浙江宇联 信息发展 有限公司	370.00	公司于 2021 年至 2022 年与浙江宇联信息发展有限公司（以下简称“浙江宇联”）多次签订合同，截止 2023 年 12 月公司应收浙江宇联余额 443.13 万，浙江宇联以资金紧张为由前来与公司沟通以房抵款事宜。经协商，公司与浙江宇联、江苏方德信息技术有限公司（以下简称“江苏方德”）签订“债务代偿协议书”，根据协议约定，公司同意江苏德方以其所有的绿城卓越傲旋城 A 塔 3303 号房产抵消公司应收浙江宇联债权款 370.00 万元。	预付 10%，货到现场 60 天付清。	2024 年 11 月已办理网签
合计	896.63	-	-	-

（此页无正文，为杭州立方控股股份有限公司关于北京证券交易所季报问询函回复的公告盖章页）

杭州立方控股股份有限公司

董事会

2024年11月29日