

关于对珠海太川云社区技术股份有限公司 半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司《关于对珠海太川云社区技术股份有限公司的半年报问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。我司对问询函所提出的有关审查关注的情况进行了逐项落实，现回复如下，请审核。

一、关于业绩下滑

报告期内你公司实现营业收入 3,758.31 万元，同比下降 56.78%，实现毛利率 36.96%，同比下降 6.7 个百分点，实现净利润-729.69 万元，同比由盈转亏。你公司解释收入下滑的原因是客户需求量减少及公司主动收紧信用政策减少出货。

请你公司：

（一）按产品分类列示主要产品销量、平均单价、毛利率及同比变动情况，分别说明毛利率变动原因；

回复：

报告期内，公司主营业务收入及毛利率与同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月份		2023年1-6月份		收入变动	毛利率变动
	收入	毛利率	收入	毛利率		
主营业务	3,516.23	39.14%	8,373.81	44.82%	-4,857.58	-5.68%

从上表可见，可比报告期内，公司主营业务收入较上期下降 4,857.58 万元，毛利率下降 5.68%，按产品分类列示主要产品的销售情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月份		2023年1-6月份		收入变动	毛利率变动
	收入	毛利率	收入	毛利率		
楼宇对讲门禁	3,515.14	37.29%	7,497.63	45.91%	-3,982.49	-8.62%
智能家居	243.17	32.15%	876.18	35.52%	-633.01	-3.37%
合计	3,516.23	39.14%	8,373.81	44.82%	-4,857.58	-5.68%

从上表可见，主营业务收入的下降以及毛利率的下降，主要是由楼宇对讲门禁类

产品销售情况影响。

公司楼宇对讲门禁产品毛利分析情况如下：

单位：万元

年度	2024年1-6月	2023年1-6月	变动金额	变动率
销售金额	3,515.14	7,497.63	-3,982.49	-53.12%
销售成本	2,204.24	4,055.65	-1,851.41	-45.65%
销售数量	49.79	77.23	-27.44	-35.53%
平均销售单价	70.61	97.08	-26.47	-27.27%
平均销售成本	44.27	52.52	-8.25	-15.71%
销售毛利率	37.29%	45.91%	-8.62%	-

由上表可见，销售收入的下降主要是由销售数量以及平均销售单价综合影响。

2023年1-6月销售楼宇对讲门禁产品的前五大客户及其在2024年1-6月销售情况列示如下：

单位：万元

年度	2024年1-6月	2023年1-6月	变动金额	变动率
万科	1,144.15	2,862.68	-1,718.53	-60.03%
中国电信	431.96	1,082.21	-650.24	-60.08%
华润置地	364.03	651.53	-287.49	-44.13%
万睿	78.59	394.67	-316.08	-80.09%
霍尼韦尔	10.78	347.94	-337.16	-96.90%
合计	2,029.51	5,339.02	-3,309.51	-61.99%

由上表可见，报告期相较于可比期间，由于房地产市场波动和需求萎缩，公司前五大客户的需求都有大幅度降低，从而对公司报告期业绩有较大影响，同时为了控制应收款项的坏账风险，公司主动收紧信用政策减少出货予以应对。

由于房地产市场需求下降的同时，客户对于产品价格也提出了降价的需求，对于楼宇对讲门禁产品，平均销售单价同比下降约26.47元，为了降低对公司经营的影响，公司也采取对上游供应商降价的措施，但成本降价幅度小于平均销售单价的变动幅度，因此综合影响下本期毛利率下降。

综上，公司营业收入及毛利率的下降是行业整体情况及客户需求的综合因素影响。

(二) 结合主要客户的需求波动情况, 说明公司业绩下滑情况下主动收紧信用政策减少出货的原因及合理性, 并分析业绩下滑是否会持续, 下滑趋势目前是否已经扭转, 与同行业可比公司业绩变动是否一致;

回复:

1、公司业绩下滑情况下主动收紧信用政策减少出货的原因及合理性

(1) 主动收紧信用政策与我国房地产市场波动并持续处在下行区间的现实情况相适应。自2021年房地产市场波动以来, 公司主要客户新力地产、富力地产、中南建设等出现债务违约等暴雷情况。受此影响, 公司信用减值损失发生额由2020年的163.17万元上升到2021年的2,823.76万元, 对公司当年净利润造成极大冲击。此后, 为进一步降低应收款项的可收回风险, 公司注重对于合作客户的信用风险评估和应收账款规模把控。综上, 趋紧的信用政策有助于降低房地产市场下行背景下暴雷等风险情形对于公司资金流和经营业绩的带来的不利影响。

(2) 主动收紧信用政策有利于降低应收账款管理成本。公司信用政策趋紧除了有利于减少应收账款坏账成本外, 还有助于降低大额应收账款产生的客户资信情况调查成本、对应收款项的监控成本以及催账、上门拜访收账及诉讼等收账费用。

(3) 与同行业可比公司采取的做法相一致。安居宝在2024年半年度报告中披露“受房地产行业下行影响, 公司主动收紧信用政策, 从而导致合同订单持续减少, 营业收入下降”; 狄耐克在2024年半年报中披露“为了有效降低应收款项管理的风险, 不断优化信用政策及收款政策, 持续加强对客户全生命周期管理”以及“针对信用等级较低的客户, 公司采取款到发货政策或停止供货”。公司加强客户风险评估和管理、收紧信用政策的做法与同行业上市公司保持一致。

2、经营业绩下滑趋势目前尚未扭转, 有持续下滑风险

经营业绩下滑趋势目前尚未扭转, 除因公司收紧信用政策外, 主要受房地产行业景气度影响。据国家统计局数据, 2024年1-10月, 全国房地产开发投资86,309亿元, 同比下降10.3%; 房地产开发企业房屋施工面积720,660万平方米, 同比下降12.4%; 房屋新开工面积61,227万平方米, 下降22.6%; 新建商品房销售面积77,930万平方米, 同比下降15.8%。2024年10月, 房地产开发景气指数为92.49, 仍处在低位水平。

从下游房地产行业需求来看, 目前我国房地产市场仍处在深度调整阶段, 全国商品房销售面积和金额累计同比增速继续保持低位。考虑到我国房地产市场以“预售制度”为主, 自2021年起合同销售面积长期处于收缩和低位状态, 导致公司下游房地产

客户需求萎缩。若未来房地产销售持续低迷，则出现房地产客户销售持续萎靡、资金链断裂甚至破产清算等极端情况可能性增加，将增加公司应收款项回收难度并对公司利润造成显著不利影响。

从公司目前持有的在手合同情况来看，截至2024年10月31日，公司持有的房地产客户在手合同较2023年10月31日有所下降，非房地产在手合同有所上升，整体在手合同金额变化较小。

此外，为降低业务风险，预计公司将继续坚持趋紧的信用政策，因此短期内公司对房地产客户业绩呈现一定下行风险，非房地产客户则由于受房地产市场波动程度较房地产客户小且有大量在手合同作为支撑，预计非房地产客户经营业绩变化较房地产客户更为平稳。

考虑到目前房地产客户收入占比超过50%，房地产市场波动对公司经营业绩的影响难以在短时间消除，预计短期内公司经营业绩因房地产行业整体景气度不佳将仍具有下滑风险。

3、公司经营业绩变动趋势与同行业公司一致

2024年1-6月，公司与同行业可比公司的楼宇对讲门禁和智能家居业务收入对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024年1-6月	增速	2023年1-6月
狄耐克	24,639.84	-18.43%	30,208.80
安居宝	6,475.82	-53.29%	13,865.08
视声智能	9,770.49	17.25%	8,333.02
同行业平均数	13,628.71	-21.98%	17,468.97
同行业平均数（不含视声智能）	15,557.83	-29.40%	22,036.94
太川股份	3,516.23	-58.01%	8,373.81

公司与安居宝、狄耐克主要客户均以房地产商及经销商或一般工程商为主，视声智能智能家居业务主要客户以大型电气化集团为主，产品主要应用于公共建筑。客户结构的差异导致视声智能营业收入变动趋势与同行业其他可比公司相比具有一定差异。

2024年上半年，剔除视声智能影响后，同行业可比公司楼宇对讲门禁和智能家居产品收入平均下滑29.40%，与公司变动趋势一致。公司主营业务下滑幅度较同行业平均降幅大主要系万科为公司第一大客户，自2021年至2024年6月对其收入占各期营业

收入比重分别为49.83%、38.03%、36.61%及31.34%，本期公司为控制业务风险收紧信用政策、放慢发货速度，对万科收入下降65.08%，从而导致对整体经营业绩影响更为明显。

（三）说明应对业绩下滑的具体措施及有效性

回复：

公司为应对业绩下滑，采取的具体措施及对应有效性具体如下：

1、立足当前房地产市场、宏观经济形势以及公司发展现状，严控风险。公司不断加强应收账款的管理和风险控制：对客户进行严格的信用筛选，尽可能降低应收账款发生坏账的风险；对客户设置赊销限额，确保整体的应收账款风险在可控的范围内；加强对房地产客户发货的管控和应收款项的催款力度，对于某些特定客户，考虑积极推动工抵方案以提高公司资金周转速度，降低公司坏账风险以减少坏账、呆账对公司现金流及经营业绩不利冲击。截至2024年6月30日，公司应收账款余额由期初的22,302.84万元下降至18,594.52万元，应收账款规模整体有所缩小。

2、加快拓展内销非房地产客户，降低房地产市场波动对公司经营业绩的不利影响。与房地产客户产品采购主要用于新建住宅、小区不同，内销非房地产客户采购产品应用场景除新建住宅、小区外，还包括需改造的老旧小区以及园区、港口、机场、商业楼宇等公共场所。本期内销非房地产客户销售收入虽有所下滑，但截至2024年10月31日，公司持有的非房地产客户在手合同总额达21,066.51万元，较2023年10月31日上升9.86%。其中，2024年与第一大非房地产客户中国电信新增签订采购合同共3,918.50万元；与新客户云南吉捷科技有限公司新增签订采购合同共704.30万元。

3、坚持扩展海外市场的战略。通过积极参加境内外线下展会、多地区拜访开拓客户、发展境外子公司、加大科技投入升级产品等方式拓展海外市场，减少单个外销客户采购需求下降对整体经营业绩的影响、降低经营业绩受房地产市场波动的影响程度。2024年7月1日，公司发布《关于拟收购股权暨关联交易的公告》，收购多多科技有限公司，该境外子公司现已正常开展业务。

4、开拓C端市场，降低房地产市场波动及地产企业为降低成本而减少产品需求对公司带来的影响。公司于2024年11月成立了C端市场拓展部，计划推出一系列新型智能产品，比如智能WIFI门铃、智能车位锁和新型门禁系统等，不仅将丰富互联网门禁解决方案的产品矩阵，从而带来销售增量，还将支持自主anyfree品牌在海外

市场的布局，开拓新的销售渠道。

二、关于应收账款

报告期末你公司应收账款账面余额为 1.86 亿元，较期初减少 16.63%，其中账龄在 1 年以上的应收账款账面余额为 5,735.15 万元，较期初增长 23.95%。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款中，第一名应收账款余额为 9,064.06 万元，占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例为 48.51%，坏账准备余额 437.74 万元，坏账准备计提比例为 4.83%。

请你公司：

(一) 说明报告期末账龄在 1 年以上应收账款余额增长的原因

回复：

公司 1 年以上账龄分布及变动情况如下：

单位：万元

账龄	期末账面余额	期初账面余额	变动
1-2 年（含 2 年）	3,131.23	2,205.26	925.97
2-3 年（含 3 年）	696.42	834.56	-138.14
3-4 年（含 4 年）	607.66	443.96	163.70
4-5 年（含 5 年）	428.54	478.06	-49.52
5 年以上	871.29	665.24	206.05
合计	5,735.15	4,627.08	1,108.07

如上表所示，公司 1 年以上应收账款余额的增长主要是 1-2 年（含 2 年）的账龄增长所致，主要是由万科及霍尼韦尔的付款流程变动导致，详见下表：

单位：万元

客户名称	期末账龄 1-2 年的余额	期初账龄 1-2 年的余额	金额变动	截至 2024 年 10 月回款
万科及其子公司	2,283.67	1,690.87	592.80	6,108.66
霍尼韦尔及其子公司	127.86	22.97	104.89	389.76
合计	2,411.53	1,713.84	697.69	6,498.42

综上，公司 1 年以上账龄较期初有所增长，但截至 2024 年 10 月回款情况良好，1 年以上的应收账款情况有所改善。

(二) 列表分析账龄 1 年以上应收账款所对应客户的规模、信用情况、款项偿还能力、预计偿还时间、已采取的催收措施；

回复：

报告期内，公司的 1 年以上应收账款分布情况如下：

单位：万元

账龄	2024年6月30日账面余额
1-2年（含2年）	3,131.23
2-3年（含3年）	696.42
3-4年（含4年）	607.66
4-5年（含5年）	428.54
5年以上	871.29
合计	5,735.15
应收账款合计	18,594.52
占比	30.84%

涉及应收账款账龄 1 年以上的主要客户所对应情况如下：

单位：万元

客户名称	2024年6月30日1年以上应收账款余额	截至2024年10月回款	信用状况	偿还能力	预计偿还时间	已采取的催收措施
万科	2,298.71	6,108.66	良好	良好	1年内	积极催款
中南建设	218.81		①触及“三道红线”房地产客户 ②被列为失信人员或列入限制高消费名单执行人	较差	暂不确定	签订以房抵债协议，已全额计提减值
优恩	165.50		被列为失信人员或列入限制高消费名单执行人	较差	暂不确定	正在积极沟通，已全额计提减值
武汉欣焦点智能科技有限公司	133.90		良好	良好	1年内	正在积极沟通
霍尼韦尔	370.04	389.76	良好	良好	/	期后回款良好
康桥地产	105.25		被列为失信人员或列入限制高消费名单执行人	较差	暂不确定	签订以房抵债协议，已全额计提减值
盐城港利房地产开发有限公司	170.32		良好	良好	1年内	正在积极沟通

客户名称	2024年6月30日1年以上应收账款余额	截至2024年10月回款	信用状况	偿还能力	预计偿还时间	已采取的催收措施
合计	3,462.53	6,498.42				

注：1、期后回款包括收回1年以内的账款；2、其余账龄为1年以上的应收账款分散较为零散，单项金额较小，公司目前都在与其进行积极沟通回款事项。

公司高度重视应收账款管理，针对不同客户制定了不同的应收账款管理措施，并积极与客户进行沟通回款事项。

（三）说明应收账款余额第一名的客户类型（央企、地方国企、民营企业等）、资信情况、款项逾期原因、期后回款情况等，并结合上述情况说明坏账计提是否充分。

回复：

报告期内，应收账款余额第一名的客户情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	客户类型	资信情况	截至2024年10月回款	坏账计提方式
万科及其关联方	9,064.06	上市公司 民营企业	正常	6,108.66	账龄组合

公司综合考虑客户信用情况、债务违约情况和是否触及“三道红线”融资政策情况等，综合评估房地产客户应收款项预期信用损失情况，以确定应收款项的信用减值政策。经综合评估，公司目前正在与万科积极沟通还款事项，且万科未出现公开市场违约或还款异常等情形，公司判断万科信用情况良好或信用风险可控，并且在报告期内未出现重大逾期的情形，坏账准备计提充分。

三、关于研发费用

报告期内你公司发生研发费用 655.08 万元，同比增长 33.04%，你公司披露主要系报告期内公司开发新产品的产品设计费、试制试验费及研发人员工资增加导致。

请你公司：

（一）说明经营业绩下滑情况下加大研发投入、开发新产品的原因及合理性，相关研发项目、研发费用发生是否有客户需求或订单支撑；

回复：

1、经营业绩下滑情况下加大研发投入、开发新产品的原因及合理性

（1）加大研发投入、开发新产品是公司面对房地产市场需求收缩情况下进行战

略调整、加大海外市场和 C 端市场布局的必要举措。在国内房地产市场需求收缩以及行业竞争加剧的背景下，公司需要顺应市场发展趋势，进行战略上的调整与改变，加大海外市场和 C 端市场的布局，以改善经营业绩并保持市场竞争力。通过提前布局研发，加大研发新产品投入，有利于确保公司在未来能够快速响应市场变化，及时推出满足客户不同需求的、具有竞争力的新产品，增强公司的市场竞争力。

此外，增强研发能力符合公司的长期战略方向。持续的创新是实现可持续发展的关键因素。通过深入分析市场动态与客户需求，公司将确保新产品的研发方向与市场需求相契合，从而为公司创造新的增长点。这不仅是应对当前挑战的必要举措，更是实现公司长期愿景的重要一步。

(2) 有利于提高现有产品的毛利，增强海外销售产品的竞争力。公司加大研发投入的方向之一是优化现有产品以提升竞争力。针对现有产品，公司将持续优化成本结构，采取包括优化物料选择、改进生产工艺以及增加物料的共用等在内的具体措施。这些优化措施将综合提升产品的毛利水平，预计能提高部分产品的毛利。此外，公司也在优化海外销售产品线，重点提升中控屏的交互设计，强化涂鸦生态的接入与应用，以丰富产品选择、满足海外客户的需求、提升产品竞争力和公司品牌影响力。

(3) 有利于新型智能产品推出，丰富互联网门禁解决方案的产品矩阵。公司加大研发投入的另一方向则是进行新产品开发。公司正在加大在 C 端市场的产品开发力度，计划推出一系列新型智能产品，比如智能 WIFI 门铃、智能车位锁和新型门禁系统等。上述新产品不仅将丰富互联网门禁解决方案的产品矩阵，从而带来销售增量，还将支持自主 anyfree 品牌在海外市场的布局，开拓新的销售渠道。在新产品研发过程中，公司将不可避免地面临新的技术难题以及需要技术验证、测试和外部合作等多方面的资源投入，从而带动研发投入的增加。

2、相关研发项目、研发费用发生主要系为满足客户需求

公司主要的相关研发项目具体如下：

序号	项目类别	项目名称
1	产品迭代优化升级	TC系列智能可视对讲产品的研发
2		智能家居系列产品的研发
3	新型智能产品的开发	智能WIFI门铃产品的研发
4		智能车位锁项目的研发
5		基于无线通讯技术的新型门禁产品的研发

序号	项目类别	项目名称
6		三屏联动系统开发
7		数字化智慧园区云平台的研发

公司根据市场需求和发展动态，及时调整产品策略，以快速响应客户需求：

①针对房地产客户，为了满足房地产行业的降本需求，公司正在调整和优化产品支持，开展“产品迭代优化升级”类项目。这一类项目将更新产品优势，确保其符合市场需求和发展趋势，同时显著提升订单毛利。

②针对外销客户，考虑到海外市场推广带来了显著的客户需求，尤其是在涂鸦生态系统的扩展应用方面，公司及时升级中控屏产品，以满足海外客户在产品线升级方面的需求。此外，个别海外订单与客户的具体需求相结合，在满足客户的同时有利于公司迅速获取新订单。

③通过“新型智能产品的开发”类项目，结合公司配套的相关渠道资源，推动战略层面的产品创新和新的营销模式。预期这一举措能够进一步提升公司的市场竞争力。

综上，公司开展相关研发项目主要系在对现有产品优化升级以提高毛利的同时开发新的智能产品，以更好满足不同客户群体的需求、提高公司综合竞争力。

（二）说明除自主研发外，是否有客户需求定制化研发，如有，其构成、金额；说明研发活动与生产活动如何有效区分、研发费用核算和归集是否与生产成本存在混同。

回复：

1、公司除自主研发外，无按客户需求的定制化研发。

2、研发活动与生产活动的区分

公司制定了《研发费用核算管理制度》等内控制度，规定了研发费用与成本及其他费用的划分标准公司，设置的创新中心部门负责产品整体规划，包括新产品和新技术开发、领料试验等工作。公司的研发活动需要进行项目立项，依据项目立项报告开展研发工作并记录研发过程，研发活动均由研发部门的研发人员进行；而生产活动主要是依据生产计划根据生产订单排程、生产标准、工艺进行生产，生产活动均由生产部门的生产人员进行。

综上，研发活动与生产活动可以明确区分。

3、研发费用核算和归集

（1）研发材料归集

研发材料领用，经办人填写《领料申请单》，注明日期、申请部门、使用部门、订单号、申请人、订单号等信息，提交直属领导、部门负责人审核，由仓库部门负责发料。ERP系统中的《其他出库单》列明出库类别、领用部门、存货编码、存货名称、数量等信息，创新中心经办人领料后在《其他出库单》上签名确认。

（2）研发人工及其他费用归集

对于研发人员成本，包括创新中心员工的工资、社保公积金、奖金等。财务会计根据经审批的工资计算表等原始文件编制记账凭证。

其他费用如固定资产折旧，租赁费水电费、试制试验费等，财务会计根据原始单据编制记账凭证入账。

（3）研发材料、人工及其他费用在项目间的分配

①公司通过《其他出库单》及其领料人所负责项目的方式将所领用材料分到了具体项目。

②公司针对研发人员在每期参与的不同研发项目的情况，统计相关研发人员的工时情况，并根据工时将研发人员的人工成本分配入不同的研发项目，计入“研发支出”，并在当期将相关人工成本结转入“研发费用”。

综上所述，公司对研发相关支出的归集和研发费用的核算符合《企业会计准则》的相关规定；研发活动认定合理，能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算。

（本页无正文，为《关于对珠海太川云社区技术股份有限公司半年报问询函的回复》
之签章页）

珠海太川云社区技术股份有限公司

2024年12月17日

