

北京华亿创新信息技术股份有限公司对《关于对北京华亿创新
信息技术股份有限公司的半年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

北京华亿创新信息技术股份有限公司（以下简称“华亿创新”、“公司”）于 2024 年 12 月 4 日收到全国中小企业股份转让系统下发的《关于对北京华亿创新信息技术股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2024】第 057 号）（以下简称《问询函》），要求公司就半年报中相关事项做出书面说明。公司对有关问题进行了认真分析、核查，现就《问询函》中的问题逐项回复如下：

1、关于营业收入与毛利率

半年报显示，你公司 2024 年上半年实现营业收入 9,100,639.09 元，同比下降 73.06%，归属于挂牌公司股东的净利润为-14,097,190.91 元，由盈转亏，你公司 2024 年上半年总体毛利率为 20.83%，去年同期为 41.70%，同比下降 20.87 个百分点。

报告期内你公司体育工艺设计咨询服务收入为 0。

请你公司：

（1）结合报告期内各类业务的订单签订周期、项目消化周期，截至目前新签订合同、尚未执行完毕合同具体情况，包括项目内容、合同金额、执行期限、当前进展及收入确认情况，说明 2024 年上半年业绩下滑、净利润为负的具体原因及合理性，业绩变动趋势与可比公司是否一致，并结合期后业绩变化情况、下游行业发展趋势等，说明在手订单的可执行性，未来收入是否可持续，是否存在业绩持续大幅下滑、经营持续亏损的风险；

（2）结合主营业务内容、收入确认方法、成本构成说明报告期内毛利率变动大幅下降的原因及合理性；

(3) 说明体育工艺设计咨询服务业务报告期内收入为 0 的原因，该业务是否停滞，后续是否继续开展此项业务。

【回复】

一、结合报告期内各类业务的订单签订周期、项目消化周期，截至目前新签订合同、尚未执行完毕合同具体情况，包括项目内容、合同金额、执行期限、当前进展及收入确认情况，说明 2024 年上半年业绩下滑、净利润为负的具体原因及合理性，业绩变动趋势与可比公司是否一致，并结合期后业绩变化情况、下游行业发展趋势等，说明在手订单的可执行性，未来收入是否可持续，是否存在业绩持续大幅下滑的风险、经营持续亏损的风险。

(一) 结合报告期内各类业务的订单签订周期、项目消化周期，截至目前新签订合同、尚未执行完毕合同具体情况，包括项目内容、合同金额、执行期限、当前进展及收入确认情况，说明 2024 年上半年业绩下滑、净利润为负的具体原因及合理性

1、各类业务的订单签订周期、项目消化周期

公司是一家专注于智慧文体场馆专业系统研发、生产和销售的高新技术企业，运用新一代信息技术，结合先进的智慧场馆专业系统设计理念，提供以行业应用软件为核心的智慧场馆专业系统和体育工艺设计咨询服务。

公司提供智慧场馆专业系统以及体育工艺设计咨询服务，主要服务于大型体育场馆和文化场馆建设或改造，并以项目制开展业务。

公司为场馆建设或改造项目的智慧场馆专业系统供应商，由于场馆建设或改造项目属于政府投资项目，需要经过立项、勘察、设计、审核、招标、施工、竣工验收等阶段，整体项目周期较长且各项目因流程不同、规模大小不同、整体项目实施进度不同，导致公司各业务订单签订周期以及消化周期存在较大差异，各项目订单的签订周期以及消化周期不具有可比性。

2、截至目前新签订合同、尚未执行完毕合同具体情况

受国内大型体育赛事减少、政府财政预算安排等因素影响，公司 2024 年新签订合同大幅减少。截至 2024 年 12 月 20 日，2024 年新签订合同金额（含税）

为 3,625.10 万元，公司尚未执行完毕的合同金额（含税）为 2,805.12 万元（包括 2024 年以前签订的合同）。

公司通过提供场馆智慧化建设设计咨询建议、自有品牌推荐、产品询价、成功案例分享等方式深度参与潜在项目，并持续与项目的总包方、分包方等参与主体保持沟通。目前，公司持续跟踪多个项目，其中正在深度参、持续跟踪的重大项目有：2025 年广州全运会多个场馆（已签订部分合同）、济南黄河体育中心、杭州未来科技文化中心国际体育中心项目、丽水体育中心（已签订部分合同）、永康体育中心等，公司未来订单较为充足。

3、2024 年上半年业绩下滑、净利润为负的具体原因及合理性

2024 年 1-6 月，公司经营业绩较上年同期变化情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	变动比例
营业收入	910.06	3,378.60	-73.06%
营业成本	720.46	1,969.75	-63.42%
销售费用	286.22	201.80	41.83%
管理费用	1,104.19	358.78	207.76%
研发费用	321.21	281.28	14.19%
财务费用	1.88	23.61	-92.04%
利润总额	-1,411.61	416.28	-439.10%
净利润	-1,409.72	374.81	-476.12%
扣非后归母净利润	-1,503.22	337.93	-544.83%

注：公司 2023 年 1-6 月财务数据已经容诚会计师事务所审阅，2024 年 1-6 月财务数据未经审计、审阅。

公司 2024 年 1-6 月经营业绩较上年同期大幅下降，扣非后归母净利润较上年同期减少 1,841.15 万元，主要原因为：（1）2024 年 1-6 月，公司完成的订单较少，导致当期确认的收入较上年同期大幅下降，相应毛利较上年下降 1,219.26 万元；（2）公司北交所上市（已终止审核）相关的中介机构费用较大，导致管理费用中咨询、服务费用较上年同期增加 719.73 万元，若剔除此影响，公司 2024 年净利润为-661.57 万元，亏损额大幅减少。2024 年上半年公司实施项目的销售收入有所下降，中介机构费用较大，净利润随之减少，公司 2024 年

上半年业绩下滑、净利润为负具有合理性。

（二）可比公司业绩变动趋势

目前，公司主要竞争对手均为非上市公司，无法获取其经营业绩情况；在国内上市公司中，暂无与公司主营业务、业务模式及主要产品完全一致或相似的上市公司。

（三）结合期后业绩变化情况、下游行业发展趋势等，说明在手订单的可执行性，未来收入是否可持续，是否存在业绩持续大幅下滑、经营持续亏损的风险

1、期后业绩变化情况

2024 年 1-11 月，公司经营业绩较上年同期变化情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-11 月	2023 年 1-11 月	变动比例
营业收入	1,243.67	8,206.93	-84.85%
利润总额	-2,104.02	1,678.88	-190.45%
净利润	-2,105.02	1,487.93	-190.03%

注：公司 2023 年 1-11 月、2024 年 1-11 月财务数据未经审计、审阅。

2024 年 1-11 月，公司营业收入、净利润较上年同期有所降低，主要原因：国内大型体育赛事减少、政府财政预算安排等因素影响，公司持续跟踪的大项目的总体规划、招投标流程等进度有所放缓，2024 年 1-11 月签订并执行完毕的订单较上期大幅减少，导致公司营业收入、净利润较上年同期大幅下降。

2、下游行业发展趋势

从产业规模来看，2012-2022 年，我国体育产业总规模（总产出）从 0.95 万亿元增长至 3.30 万亿元，增幅达 247.37%，复合年均增长率为 13.26%；增加值从 3,136 亿元增长至 13,092 亿元，增幅达 317.47%，复合年均增长率为 15.36%。

2020 年以来，国家相继出台了《国务院办公厅关于加强全民健身场地设施建设发展群众体育的意见》《“十四五”时期全民健身设施补短板工程实施方案》《全民健身计划（2021-2025 年）》《关于构建更高水平的全民健身公共服

务体系的意见》《全民健身场地设施提升行动工作方案（2023-2025 年）》等一系列有利政策，我国体育健身和体育消费潜力加快释放，全民健身国家战略深入实施，全民健身场地设施的建设投入不断增长。

重大赛事方面，2025 年我国还将举办下一届世运会、亚冬会 and 全运会；2026 年还将举办下一轮省运会，各省、自治区、直辖市针对下一轮省运会的筹备工作已经陆续开展。但由于受到宏观经济环境影响，政府财政预算安排相对放缓，体育场馆智慧化建设进度有所放缓。

3、在手订单具有可执行性

公司已形成了较为成熟稳健的生产、销售、采购与研发模式，人员结构合理、稳定，能够保障项目的正常交付与验收；另外，公司目前在手订单均已签署合法有效合同，且部分项目已处于实施过程中，公司与客户关系良好，不存在诉讼等其他不利情形；公司所属行业为政策支持行业，下游行业发展总体趋势较好，公司在手订单具有可执行性。

4、未来收入具有可持续性

公司在体育场馆领域深耕多年，对智慧场馆专业系统设计理念、体育赛事规程的具有深刻理解，技术实力较强，为细分行业内头部企业，具有持续获取订单的能力。目前公司正在深度参与、持续跟踪包括 2025 年广州全运会多个场馆、济南黄河体育中心、杭州未来科技文化中心国际体育中心项目等多个重大项目，预期公司未来能够获取较多的订单，未来收入具有可持续性。

5、业绩持续下降风险

公司所处行业属于政策支持行业，下游发展总体趋势较好，公司自身为行业头部企业，行业内具有较强的竞争力，具有持续获取订单的能力，但未来经营业绩亦会受到宏观经济环境、政府财政预算安排、行业周期、行业竞争格局、项目整体施工进度、客户验收进度等诸多因素影响，若公司未来短期内不能签订较多大额订单，公司将面临业绩持续大幅下滑、经营持续亏损的风险。

二、结合主营业务内容、收入确认方法、成本构成说明报告期内毛利率变动大幅下降的原因及合理性

（一）主营业务内容

公司是一家专注于智慧文体场馆专业系统研发、生产和销售的高新技术企业，运用新一代信息技术，结合先进的智慧场馆专业系统设计理念，提供以行业应用软件为核心的智慧场馆专业系统（赛事专业系统与场馆专业系统）和体育工艺设计咨询服务。

公司智慧场馆专业系统收入按照“软硬件配置情况”不同，分为场馆运营类软件、比赛专用设施系统和专用设备集成与销售三类收入。其中场馆运营类软件以公司自主设计研发的应用软件为主，搭配少量的实现软件功能的通用终端硬件设备，其收入附加值主要来源于应用软件，毛利率较高；比赛专用设施系统以公司自主设计研发的应用软件（或嵌入式软件）和核心硬件设备为主，毛利率接近公司综合毛利率，处于适中水平；专用设备集成与销售收入为销售硬件设备系统，不包含软件，整体毛利率水平较低。

（二）收入确认方法

1、智慧场馆专业系统

（1）不需要调试的专业系统

本公司与客户之间的销售合同包含转让商品所有权的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品交付给客户并通过客户验收时确认收入。

（2）需要调试的专业系统

本公司与客户之间的销售合同包含转让商品所有权并进行调试的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品交付给客户、完成安装调试并通过客户验收时确认收入。

2、体育工艺设计咨询服务

本公司与客户之间的设计咨询合同包含提供设计图纸的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品（设计图纸/方案）交付给客户并通过客户验收时确认收入。

3、其他

公司其他业务收入为与智慧场馆专业系统业务相关的赛事保障业务。本公司与客户之间的赛事保障合同包含赛事进行期间的运维保障的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。收入确认需满足以下条件：本公司根据合同约定完成赛事运维保障义务，赛事结束后确认收入。

（三）成本构成

公司对智慧场馆专业系统业务按项目对成本单独进行归集和核算，于项目开始时归集成本，计入相应项目存货明细，在项目通过验收、确认收入时结转相应成本至营业成本；公司对体育工艺设计和咨询服务业务，在签订销售合同后，按照销售合同项目归集成本，计入存货，并在项目确认收入时结转至营业成本；公司对其他业务按项目对成本单独进行归集和核算，于项目开始时归集成本，计入相应项目存货明细，在项目期限结束、确认收入时结转相应成本至营业成本。

其中，智慧场馆专业系统业务销售成本由直接材料、外购服务、人工及其他构成；体育工艺设计咨询服务业务销售成本由外购服务、人工及其他构成；主营业务中其他业务的销售成本由外购服务、人工及其他构成。

（四）报告期内主营业务毛利率变动大幅下降的原因及合同理性

2024年1-6月主营业务毛利率为20.83%，较上年下降20.87%，主要系公司主要项目毛利率较低所致。2024年1-6月，主要项目收入确认方法、收入及其占比、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

主要项目	收入确认方法	收入	收入占比	成本	毛利率
三亚体育馆	将产品交付给客户、完成安装调试并通过客户验收时确认收入	558.13	61.33%	418.52	25.01%
汕头会展中心	将产品交付给客户并通过客户验收时确认收入	331.25	36.40%	301.14	9.09%
合计		889.38	97.73%	719.66	19.08%

2024年1-6月，公司主要项目毛利率较低，主要原因：三亚体育馆、汕头

会展中心项目为专用设备集成与销售类项目，该类项目通用硬件占比高，自研核心硬件相对较少，不包含软件，成本构成主要以直接材料为主，产品附加值低，整体毛利率水平较低。在三亚体育馆项目上，公司主要提供“场馆专项 LED 显示屏系统”；在汕头会展中心项目上，公司主要提供“扩声系统”等产品，场馆专项 LED 显示屏、扩声系统相关直接材料以外购为主，导致毛利率水平较低。另外，三亚体育馆项目为供货并负责安装调试项目，而汕头会展中心项目为供货不负责安装调试项目，汕头会展中心项目低具有一定合理性。

2023 年 1-6 月，公司确认收入的项目以比赛专用设施系统类项目为主，该类项目以公司自主设计研发的应用软件（或嵌入式软件）和核心硬件设备为主，产品附加值相对较高，毛利率亦较高；2023 年 1-6 月，公司专用设备集成与销售类项目销售收入占比相对较低，故公司 2023 年 1-6 月主营业务收入毛利率较高。

综上，2024 年 1-6 月公司细分产品结构较上年同期有所变化，公司 2024 年上半年执行完毕的项目数量较少，产品结构较为单一且主要为专用设备集成与销售类项目，该类项目成本以直接材料为主，其通用硬件占比高，自研核心硬件相对较少，不包含软件，产品附加值低，整体毛利率相对较低，公司主营业务的毛利率大幅下降具有合理性。

三、说明体育工艺设计咨询服务业务报告期内收入为 0 的原因，该业务是否停滞，后续是否继续开展此项业务。

2024 年 1-6 月，公司体育工艺设计咨询服务业务营业收入为 0，主要原因：公司在执行的体育工艺设计咨询服务订单较少且未完成交付。截至 2024 年 11 月，公司完成一单体育工艺设计咨询服务订单并确认收入。公司体育工艺设计咨询服务业务未停滞，根据公司业务发展规划，公司后续将继续开展此项业务。

2、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款账面余额为 124,302,457.20 元，账面价值为 112,153,279.68 元，其中 1 年以上的应收账款余额为 59,814,689.10 元。

请你公司结合应收款项的客户结构、历史坏账损失情况、经营现状、期后回款情况、可比公司情况等分析说明 1 年以上应收账款金额较大的原因及合理性。

【回复】

一、结合应收款项的客户结构、历史坏账损失情况、经营现状、期后回款情况、可比公司情况等分析说明 1 年以上应收账款金额较大的原因及合理性。

（一）应收账款客户结构

2022 年末、2023 年末和 2024 年 6 月 30 日，公司应收账款客户结构情况如下：

客户类型	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	应收账款 余额	占比	应收账款 余额	占比	应收账款 余额	占比
国有企业	2,438.23	19.62%	1,892.13	14.47%	939.49	9.03%
民营企业	9,781.87	78.69%	11,180.92	85.51%	9,457.31	90.92%
事业单位	210.15	1.69%	2.85	0.02%	4.62	0.04%
合计	12,430.25	100.00%	13,075.90	100%	10,401.42	100.00%

由上表可知，最近两年及一期，公司应收款项的客户结构以民营企业为主，国有企业次之，公司应收账款客户结构未发生重大变化。

公司智慧场馆专业系统产品相关项目的最终业主方一般为各省市政府投融资平台或事业单位，资金来源于政府投资或财政资金，付款审批流程长，同时，受宏观经济下行影响，最终业主方付款速度减缓，公司客户亦相应放缓了付款节奏。

（二）历史坏账损失情况

2023 年度，公司仅发生过一笔 10 万元的应收账款坏账损失；除此之外，2022 年度、2023 年度及 2024 年上半年，公司无实际发生应收账款坏账损失的情况。

（三）主要应收账款客户经营情况、期后回款情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司主要应收账款客户经营情况及期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款 余额	应收账款 余额占比	账龄	经营 情况	截至 2024.11.30 期 后回款金额
北京泛华新兴体育产业股份有限公司	2,125.93	17.10%	1 年以内 1,674.29 万元，1-2 年 451.64 万元	正常经营	284.72
中体建国（北京）建设工程有限公司	1,637.92	13.18%	1 年以内 1,089.55 万元，1-2 年 548.37 万元	正常经营	165.00
北京国安电气有限责任公司	1,482.78	11.93%	2-3 年	正常经营	-
海格曼商贸有限公司	1,154.10	9.28%	2-3 年	正常经营	-
中国建筑第八工程局有限公司[注]	1,090.01	8.77%	1 年以内	正常经营	-
合计	7,490.74	60.26%			449.72

注：按同一控制下合并口径披露，包括中国建设第八工程局有限公司及其子公司中建八局第二建设有限公司。

由上表可知，公司主要应收账款客户经营情况正常，但期后回款较少。

（四）可比公司情况

目前，公司主要竞争对手均为非上市公司，无法获取其经营业绩情况；在国内上市公司中，暂无与公司主营业务、业务模式及主要产品完全一致或相似的上市公司。公司从所处市场环境、客户特性、业务应用场景、财务数据可获得性等方面综合考虑，选择了相近的同行业上市公司作为可比公司。

截至 2024 年 6 月末，公司与可比公司应收账款余额及账龄结构情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款余额	应收账款账龄		
		1 年以内	1 年以上	1 年以上占比
运达科技	77,563.25	56,711.95	20,851.31	26.88%
殷图网联	6,468.21	4,372.50	2,095.71	32.40%
华亿创新	12,430.25	6,448.78	5,981.47	48.12%

由上表可知，可比公司 1 年以上应收账款余额较大，占比亦较高，公司 1

年以上应收账款余额占比略高于可比公司，公司将持续关注应收账款回收情况，加大应收账款催收力度。

（五）1年以上应收账款金额较大的原因及合理性

最近两年及一期，公司客户结构未发生重大变化，均以民营企业为主，还有部分国有企业。公司智慧场馆专业系统产品相关项目的最终业主方一般为各省市政府投融资平台或事业单位，资金来源于政府投资或财政资金，付款审批流程长，同时，受宏观经济下行影响，最终业主方付款速度减缓，公司客户亦相应放缓了付款节奏，导致公司1年以上应收账款余额较大。

最近两年及一期，公司除2023年度发生过一笔10万元的应收账款坏账损失外，不存在应收账款发生坏账损失的情况；公司主要客户目前经营情况正常；同时，从同行业可比公司应收账款余额及账龄结构对比来看，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司不存在重大差异。

综上，公司1年以上应收账款余额较大符合公司业务特点，主要客户经营情况正常，与同行可比公司不存在重大差异，1年以上应收账款余额较大具有合理性。

北京华亿创新信息技术股份有限公司

2024年12月30日

