

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙） 关于上海证券交易所问询函的回复

XYZH/2025SZAA8F0178

远江盛邦安全科技集团股份有限公司

致：上海证券交易所

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“我所”）通过远江盛邦安全科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“盛邦安全”），收悉上海证券交易所（以下简称“贵所”）于2025年5月19日出具的《关于远江盛邦安全科技集团股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0127号）（以下简称“《问询函》”）。我们对《问询函》所列问题逐条进行了认真核实及讨论，现呈上我所就其中要求会计师发表意见的相关问题回复贵所的沟通函件，请阅示。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。本回复表格中的金额单位，如无特别说明，均为“人民币万元”。

问询函问题1：关于公司经营及业绩表现。公司2023年上市，上市后首个完整会计年度2024年业绩大幅下滑。年报显示，2024年度公司实现营业收入2.94亿元，同比增加0.93%；实现归母净利润162.85万元，同比大幅下滑96.17%；实现扣非后归母净利润-720.69万元，由盈转亏；经营活动产生的现金流量净额为-6,338.67万，同比下滑493.39%。分业务看，网络安全产品与服务、网络空间地图业务收入均同比下滑5%-6%，且网络空间地图业务毛利率77.44%，同比减少10.73个百分点；报告期内因收购北京天御云安科技有限公司（以下简称天御云安）新增卫星互联网安全业务，公司该业务2024年营业收入为1794.34万元。

请公司：（1）按照业务类型分别列示前五大客户名称、合同金额、履约进度、销售模式及终端销售情况、期后回款情况等，结合行业发展情况及竞争格局，说明报告期内各板块收入和毛利率变动的主要原因；（2）说明卫星互联网安全业务的主要情况，包括公司提供的具体产品或服务、具体业务模式、经营模式和盈利模式、收入确认及成本核算方式及相关依据，报告期内天御云安业绩变动的原因及合理性，并进一步说明新增卫星互联网安全业务的主要考虑，包括公司所处行业政策与发展趋势、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等；（3）结合市场竞争状况、成本费用构成及变动、可比公司情况等因素，量化分析公司归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出的原因及合理性，公司核心业务及竞争力是否发生重大变化。请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司回复

（一）按照业务类型分别列示前五大客户名称、合同金额、履约进度、销售模式及终端销售情况、期后回款情况等，结合行业发展情况及竞争格局，说明报告期内各板块收入和毛利率变动的主要原因

1、按照业务类型分别列示前五大客户名称、合同金额、履约进度、销售模式及终端销售情况、期后回款情况

公司 2024 年度各业务类型的前五大客户情况如下表所示：

业务类型	签约客户名称	合同金额 ^{注1}	2024 年收入	履约进度	销售模式	终端销售情况	截至 2025 年 5 月 30 日的累计回款
网络安全产品与服务	客户 1	4,142.80	3,663.23	产品已完成交付，升级服务履约进行中	直接销售	签约客户为终端用户	4,142.80
	北京神州数码有限公司	2,378.17	1,668.58	产品已完成交付	渠道销售	公司不掌握终端销售情况	2,378.17

业务类型	签约客户名称	合同金额 ^{注1}	2024 年收入	履约进度	销售模式	终端销售情况	截至 2025 年 5 月 30 日的累计回款
	客户 2	1,048.13	949.24	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	109.50
	客户 3	969.07	808.43	产品已完成交付	直接销售	签约客户为终端用户	768.38
	成都壹石新科信息技术有限公司	900.73	792.88	项目已完成验收	渠道销售	项目已实现终端销售	271.01
网络空间地图业务	客户 4	886.50	811.73	项目已完成验收	直接销售	项目已实现终端销售	354.60
	客户 5	622.50	587.26	项目已完成验收	直接销售	项目已实现终端交付	186.75
	北京神州数码有限公司	1,081.81	497.55	产品已完成交付	渠道销售	公司不掌握终端销售情况	781.21
	客户 6	504.00	475.47	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	504.00
	客户 7	332.50	280.76	项目已完成验收	直接销售	项目已实现终端销售	-
卫星互联网安全业务	中国石油天然气管道通信电力工程有限公司	775.71	686.47	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	413.08
	成都卫讯科技有限公司	291.00	257.52	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	32.40
	客户 8	257.96	228.28	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	-
	山东贝格通软件科技有限公司	120.00	120.00	项目已完成验收	渠道销售	项目已实现终端销售	60.00
	北京遥测技术研究所	90.60	85.47	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	-

注 1：2024 年收入对应的合同金额。

公司销售模式中的渠道销售分为三种模式，一是国代服务商，二是签约渠道，三是项目合作渠道。国代服务商面向全国自主完成销售，公司不掌握终端客户信

息。签约渠道和项目合作渠道面向区域客户或具体项目，需要与公司区域销售及技术人员配合开展交流、投标等销售活动，公司掌握终端客户信息。上表中的神州数码为国代服务商，壹石新科为签约渠道。

2、结合行业发展情况及竞争格局，说明报告期内各板块收入和毛利率变动的主要原因

根据中国网络安全产业联盟（CCIA）《中国网络安全产业分析报告（2024 年）》选定的 29 家网络安全行业上市企业，公司就上述企业的 2024 年度公开数据进行统计。29 家上市公司 2024 年营业收入总和为 534.09 亿元，较 2023 年同比下降 5%。其中，19 家网络安全上市公司收入增速为负值，增速为负值的企业数量较 2023 年增加了 5 家。从盈利能力来看，17 家企业亏损，较 2023 年增加了 2 家。29 家上市企业归母净利润总额为-33.53 亿，较上年亏损扩大了 141.13%。从网络安全上市企业营业收入的增速来看，网络安全行业发展态势不佳。

2024 年同行业可比公司的收入及毛利率变动情况为：

公司名称	2024 年度 营业收入	2023 年度 营业收入	收入变动 情况 (%)	2024 年度 毛利率 (%)	2023 年度 毛利率 (%)	毛利率变动 (百分点)
启明星辰	331,516.73	450,691.21	-26.44	58.77	57.76	1.01
绿盟科技	235,801.29	168,078.44	40.29	53.80	46.15	7.65
安恒信息	204,283.54	217,016.47	-5.87	60.09	61.78	-1.69
山石网科	99,658.95	90,104.01	10.60	69.97	67.38	2.59
永信至诚	35,632.63	39,586.55	-9.99	53.56	55.09	-1.53
可比公司 平均值	181,378.63	193,095.33	-6.07	59.24	57.63	1.61
盛邦安全	29,353.36	29,083.30	0.93	72.64	74.19	-1.55

2024 年度，可比公司营业收入平均值同比略有下滑，公司同比基本持平；可比公司平均毛利率增加 1.61 个百分点，公司下降 1.55 个百分点，变动幅度相差不大。

公司报告期内各板块收入及毛利变动情况为：

分产品	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	毛利率比上年增减
网络安全产品与服务	22,767.49	6,494.84	71.47	-5.13	增加 0.22 个百分点
网络空间地图	4,765.05	1,075.06	77.44	-5.97	减少 10.73 个百分点
卫星互联网安全业务	1,794.34	455.93	74.59	/	/

网络安全产品与服务业务板块，营业收入小幅下滑、毛利率基本保持稳定。

网络空间地图业务板块，营业收入小幅下滑、毛利率减少 10.73 个百分点。主要原因为单个项目采购成本较高，该项目收入 811.73 万，毛利率为 30.99%，影响了网络空间地图业务板块的毛利率。如果剔除此单个项目，网络空间地图业务的毛利率为 86.98%，与 2023 年度毛利率 88.17% 基本保持一致。

卫星互联网安全业务板块是公司 2024 年度的新业务板块，与上年相比不存在变动比较情况。

（二）说明卫星互联网安全业务的主要情况，包括公司提供的具体产品或服务、具体业务模式、经营模式和盈利模式、收入确认及成本核算方式及相关依据，报告期内天御云安业绩变动的原因及合理性，并进一步说明新增卫星互联网安全业务的主要考虑，包括公司所处行业政策与发展趋势、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等

1、卫星互联网安全业务的主要情况，包括公司提供的具体产品或服务、具体业务模式、经营模式和盈利模式、收入确认及成本核算方式及相关依据

2024 年，公司收购北京天御云安科技有限公司（以下简称“天御云安”），并成立星网安全产品线，全面进入以“网络安全、网络空间地图、卫星互联网安全”三大核心能力驱动的战略 2.0 时代。目前，公司卫星互联网安全主要涉及以下产品及服务：

产品名称	产品功能	场景用途
卫星通信加密系统	1、基于国产密码算法自主研发的专用卫星通信安全加密产品,由智能密网管理平台、中心站密码机、小站密码机等组成,能够对卫星通信系统的空口侧数据传输提供安全加密服务。 2、为各类无线通信系统提供传输加密保护	1、主要应用于卫星通信加密场景 2、无人机飞控和数传系统进行加密保护场景 3、船舶通信安全防护的应用场景
高速链路加密系统	超高速、超低时延 IP 链路加解密设备,支持点到点、点到多点的多链路复杂网络环境部署,支持密钥、策略的集中管控,具有自动生产、分发、更换及应急销毁等多种密码服务管理功能。	主要应用于企业 IP 骨干网络、数据中心链路、智算中心链路等通信安全加密场景。
商用密码产品	服务器密码机,签名验签服务器,加密安全网关,密码卡等提供商用密码服务的各类密码产品	主要用于数据安全防护的场景,包括实体签名,实体验签,实体认证,数据加密解密,隐私保护,信息传输防护等场景
卫星安全检测系统	为用户卫星通信网络进行安全风险分析。卫星通信安全风险分析主要针对卫星网络的信号情况、设备情况、用户情况的综合判定,形成相关态势分析报告,为用户提供持续的、高品质的风险发现能力。	主要适用于卫星互联网安全检测及风险发现等场景
卫星互联网测绘系统	集卫星资产普查、卫星资产风险探测、卫星资产网络拓扑还原于一体的综合卫星网络资产管理系统,结合网络地址预测、漏洞发现检测技术和数据情报分析技术,可以实现对卫星网络资产的 IPv4、IPv6 及域名资产存活状态的快速探测,对卫星骨干网络拓扑探测、分析和还原,具备针对卫星网络各类资产的精准发现、精准识别、精准威胁检测能力。	主要适用于卫星网络资产识别、风险发现等场景
卫星互联网安全服务	包括卫星互联网安全咨询、安全评估、安全保障等服务。	主要适用于卫星互联网系统安全评估等场景

公司针对卫星互联网星载及地面端车载、机载、船载等不同应用场景,以及能源、通信、运营商等多个行业,根据客户需求,向客户销售卫星互联网安全产品、提供卫星互联网安全解决方案及服务获得收入并产生利润。2024 年,公司卫星互联网安全业务以直销模式为主。

公司卫星互联网安全业务收入确认方式为，根据《企业会计准则第 14 号——收入》，对于项目类销售，在满足合同约定的验收条件，取得客户验收确认文件且控制权转移时确认收入；对于标准化产品类销售，在产品交付客户，客户签验收且控制权转移时确认收入。

成本核算方式为，直接材料成本根据实际领用情况计入项目成本；委外加工成本根据实际发生的加工材料成本、加工费等计入项目成本；服务成本根据项目实际情况计入项目成本；相关依据包括采购发票、入库单、验收单等原始凭证。

2、报告期内天御云安业绩变动的原因及合理性

报告期内，天御云安单体报表收入为 2,190.30 万元，同比增加 50.19%；净利润为 298.42 万元，同比增长 40.36%。天御云安收入和利润增长的主要原因为：（1）卫星互联网行业步入高速发展轨道，市场需求向好，为公司业务拓展提供了广阔空间。（2）自并入上市公司后，借助公司成熟的销售体系、广泛的客户资源网络及专业的营销团队，对其产品进行销售赋能。

3、新增卫星互联网安全业务的主要考虑，包括公司所处行业政策与发展趋势、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等

2020 年，国家发改委首次将卫星互联网纳入新基建范畴。2024 年底，国家发改委、国家数据局、工业和信息化部印发《国家数据基础设施建设指引》，提出要“布局‘天地一体’的卫星互联网”，体现出国家对该领域发展的重视与推动决心，为行业发展营造了良好政策环境。

据华经产业研究院数据，2021-2025 年我国卫星互联网市场规模预计从 292.48 亿元升至 446.92 亿元，年均复合增长率达 11.18%。同时，卫星互联网应用场景不断拓展，从传统通信、导航、遥感领域，延伸至智能驾驶、天地测控、手机直连卫星等。

随着卫星互联网迅速发展，安全问题越发受到重视。市场对卫星互联网安全的需求也随之水涨船高，发展潜力巨大。当前已出现信号干扰与阻断、侧通道攻击及物理攻击、供应链攻击以及密码安全攻击等潜在问题，传统安全技术手段难以应对卫星互联网的动态特性与安全挑战，急需专业安全技术及产品保障卫星互联网安全。

公司在漏洞及脆弱性检测领域技术领先，其技术可用于分析卫星互联网的体系结构和脆弱性，与卫星互联网安全业务中的风险识别环节紧密关联。同时，天地一体化网络是公司网络空间地图的重要组成部分，卫星互联网业务是网络空间地图技术向深空安全探索的实践和延伸。因此，技术层面上，公司具备进入卫星互联网业务的基础能力，形成技术协同性。

公司的主营业务为网络安全业务，覆盖能源、运营商、金融科技、公共安全等行业，这些行业对网络安全要求极高，且随着数字化转型，对卫星互联网的应用需求也在增加。例如在能源行业，卫星互联网可用于偏远地区能源设施监控通信，而公司可凭借在该行业积累的客户资源和业务理解，将卫星互联网安全业务融入其中，为客户提供从地面网络到卫星网络的整体安全解决方案，实现业务场景的拓展与协同。因此，业务层面上，具备进入卫星互联网安全领域的客户基础，形成业务协同性。

（三）结合市场竞争状况、成本费用构成及变动、可比公司情况等因素，量化分析公司归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出的原因及合理性，公司核心业务及竞争力是否发生重大变化

1、结合成本费用构成及变动因素分析公司净利润、经营现金流情况

（1）公司净利润情况

公司于 2023 年 7 月上市，在网络安全上市公司中，公司的营收和利润规模上明显偏小。董事会和管理层认为，经济环境虽然困难，网络安全领域面临转型升级，从原来网络安全合规时代转变为网络安全实效时代，这个恰恰是公司近 10 年积累的优势，为更好服务客户、回报投资者，必须不断提升产品竞争力、壮大销售队伍、提升品牌影响力，这要求公司进行持续投入，也会是一个缩小差距的机会。

鉴于此，2024 年度，公司坚持长期发展策略，针对重点产品、聚焦重点行业 and 战略区域，加大投入。产品侧：公司大力投入重构产品，丰富功能、提升性能，进一步提升网安基础产品在细分领域的市场占有率，为核心产品设立了成为行业占有率第一的目标。招聘研发人员，大力投入卫星互联网安全蓝海领域，拓展技

术栈、研发新产品。市场侧：吸引优秀销售人才，完善市场营销体系，在公共安全、电力能源、金融科技、交通等行业，在华东、华南、华北等区域重点投入，提升销售能力。同时，探索布局海外市场，推动公司国际化战略，寻找市场增量。管理侧：上线运营管理数字化系统、业务智能分析系统和多种管理软件平台。招聘优秀人员，优化人员结构，提升管理支撑能力。

公司 2024 年度主要业绩指标如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率
营业总收入	29,353.36	29,083.30	270.06	0.93%
营业成本	8,032.02	7,505.57	526.45	7.01%
毛利率	72.64%	74.19%	-1.55%	-
销售费用	12,520.81	10,554.55	1,966.26	18.63%
其中：职工薪酬	8,539.74	6,238.92	2,300.82	36.88%
管理费用	3,545.91	3,084.63	461.28	14.95%
其中：职工薪酬	2,254.38	1,698.65	555.73	32.72%
研发费用	7,100.86	5,568.66	1,532.20	27.51%
其中：职工薪酬	5,715.20	4,830.47	884.73	18.32%
财务费用	-227.68	-620.79	393.11	63.32%
归属于母公司股东的净利润	162.85	4,250.86	-4,088.01	-96.17%
扣非后净利润	-720.69	3,455.92	-4,176.61	-120.85%
经营现金流净额	-6,338.67	-1,068.22	-5,270.45	-493.39%

由上表可知，2024 年度，公司营业收入微增，毛利率也与上年同期基本持平，归母净利润、扣非归母净利润主要受销售费用、管理费用、研发费用的变动影响。

2024 年度，销售费用、管理费用及研发费用三项费用合计增加额为 3,959.74 万元，其中前述三项费用中的职工薪酬增加金额合计为 3,741.28 万元，占三项费用总增加额的 94.48%。其中，销售费用中，职工薪酬金额为 8,539.74 万元，占销售费用比例为 68.20%，其增长额是销售费用增长总额的 117.15%；研发费用中，职工薪酬金额为 5,715.20 万元，占研发费用比例为 80.49%，其增长额是研发费用

增长总额的 57.74%。因此，职工薪酬增长是导致净利润下滑的主要因素。

2024 年，公司为拓展业务规模、增强核心竞争力，本年扩充了销售、研发团队规模，公司人员数量 2024 年同比增长了 16.23%。

公司 2024 年度薪酬总额为 18,412.98 万元，其中，包含了劳务外包同费用、辞退福利、天御云安合并前薪酬等项目，如剔除上述因素，公司人均薪酬情况为：

年度	薪酬总额（剔除劳务外包等项目）	期初人数	期末人数	人均薪酬	变动幅度
2023 年度	12,913.76	443	530	26.54	
2024 年度	16,404.75	530	616	28.63	7.86%

注：人均薪酬=薪酬总额/（期初人数+期末人数）÷2

剔除上述因素，2024 年度公司人均薪酬增幅为 7.86%，主要是因为公司大力引进优秀人才和部分员工薪酬调整影响。公司董事、监事、高管没有明显调薪，全体董监高人员年度薪酬同比下降了 5.33%。

综上，公司 2024 年度净利润下滑主要系公司加大人员投入带来的期间费用上涨所致，符合公司经营情况，具有合理性。

（2）公司经营现金流情况

报告期内公司经营现金流变动情况如下表所示：

项目	2024 年	2023 年	变动额	变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	26,736.41	25,766.08	970.33	3.77%
收到的税费返还	1,236.81	1,341.17	-104.36	-7.78%
收到其他与经营活动有关的现金	2,363.19	2,445.50	-82.32	-3.37%
经营活动现金流入小计	30,336.41	29,552.75	783.66	2.65%
购买商品、接受劳务支付的现金	11,197.89	8,872.66	2,325.23	26.21%
支付给职工及为职工支付的现金	18,378.66	13,497.35	4,881.31	36.16%
支付的各项税费	2,033.73	2,654.75	-621.02	-23.39%
支付其他与经营活动有关的现金	5,064.80	5,596.20	-531.41	-9.50%

项目	2024 年	2023 年	变动额	变动率
经营活动现金流出小计	36,675.08	30,620.97	6,054.11	19.77%
经营活动产生的现金流量净额	-6,338.67	-1,068.22	-5,270.45	-493.39%

公司销售商品收到的现金与上期相比增长 3.77%，基本保持稳定。经营现金净额流出的主要原因是，本期支付给职工及为职工支付的现金增长 4,881.31 万元，增长原因可参见上述对职工薪酬增加的分析。

综上，公司 2024 年度经营现金流大幅流出符合公司实际经营情况，具有合理性。

2、结合市场竞争状况及可比公司情况分析公司净利润、经营现金流情况

中国网络安全产业联盟（CCIA）《中国网络安全产业分析报告（2024 年）》指出，“2024 年，受宏观经济环境结构性问题与周期性矛盾交织叠加等因素影响，我国网络安全市场增速延续较低趋势，政企信息化、数字化建设的节奏放缓，企业经营压力增大，降本增效需求明显，对网络安全产品需求转弱”。以 CCIA 上述报告选定 29 家网络安全行业上市企业作为样本，据统计，2024 年度有 17 家企业亏损，较 2023 年增加了 2 家，29 家上市企业归母净利润总额为-33.53 亿，较上年亏损扩大了 141.13%。

2024 年度，可比公司的归母净利润、扣非归母净利润及经营现金流净额情况见下表：

可比公司	归母净利润			扣非归母净利润			经营现金流净额		
	2024 年度	2023 年度	变动比例	2024 年度	2023 年度	变动比例	2024 年度	2023 年度	变动比例
启明星辰	-22,629.89	74,114.23	-130.53%	-13,180.13	47,107.46	-127.98%	-31,477.37	-39,282.88	19.87%
安恒信息	-19,784.99	-35,980.51	45.01%	-23,718.37	-38,781.85	38.84%	16,084.09	-25,572.87	162.90%
绿盟科技	-36,480.74	-97,710.19	62.66%	-39,626.02	-100,517.17	60.58%	13,591.27	-20,225.17	167.20%
山石网科	-13,720.82	-23,981.15	42.78%	-15,100.59	-24,859.30	39.26%	-9,021.30	-5,825.44	-54.86%
永信至诚	848.22	3,110.54	-72.73%	-205.77	1,103.04	-118.65%	-4,630.06	-1,855.52	-149.53%
平均值	-18,353.64	-16,089.42	-14.07%	-18,366.18	-23,189.56	-20.80%	-3,090.67	-18,552.38	83.34%
盛邦安全	162.85	4,250.86	-96.17%	-720.69	3,455.93	-120.85%	-6,338.67	-1,068.22	-493.39%

由上表可知，2024 年度，同行业可比公司归母净利润、扣非归母净利润基本处于持续亏损或者利润下滑状态；除安恒信息、绿盟科技的经营现金流净额转为正数，其他同行业可比公司的经营现金流净额持续为负。

公司基于自身战略定位和长期发展目标，持续在研发侧和销售侧增加投入，由于网络安全行业产出具有明显滞后性，产品的开发、上市和上量一般需要 12-24 个月；区域市场和行业市场的开拓、扩展和盈利一般需要 24-36 个月。因此，2023-2025 年是公司投入较多的年份，持续的投入预计会从 2025 年开始逐渐形成产出。

综上，公司 2024 年度为拓展业务、增强核心竞争力，扩充了销售、研发团队规模。由于人员扩充使得职工薪酬费用的大幅增长导致归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出符合公司实际经营情况，前述指标的变动具有合理性。公司经营情况与同行业可比公司趋势一致，产品与销售能力较同期均有一定的提升，为公司未来的发展打下基础。在网络安全行业整体增速放缓的竞争格局下，公司核心业务与竞争力并未发生重大变化。

二、会计师实施的审计程序及结论

（一）会计师实施的主要审计程序

1、针对收入确认和毛利率实施的主要程序如下：

（1）执行风险评估程序时，了解公司的主营业务及发展情况，通过公开信息对比查询公司所在行业的变动趋势，充分关注公司营业收入的真实性，将营业收入确认识别特别风险，并制定有针对性的审计程序。

（2）了解、评价并测试与销售收入相关的关键内部控制的设计和运行的有效性。

（3）获取公司各板块运营数据，对公司整体财务报表实施分析性程序。

（4）通过检查销售合同及与管理层的访谈，了解和评估公司（包含天御云安）的收入确认政策和成本核算方式是否符合企业会计准则规定。

（5）对销售收入及毛利率变化实施分析程序，包括与公司历史同期对比、与同行业可比公司收入增长、毛利率情况进行对比，复核收入的合理性。

（6）对销售收入确认进行细节测试：1）关注主要客户是否发生重大变化，并对新增重要客户信息进行检查；2）抽查主要客户的销售订单、销售合同、出库凭证、发货记录、外部运输单、对方验收证明、收款等相关记录。

（7）根据交易的特点和客户性质，选取样本函证交易情况及应收账款余额。

（8）针对资产负债表日前后确认的销售产品收入进行截止性测试，将收入确认记录与客户签收或验收单据等支持性文件进行了核对，评估收入确认是否记录在恰当的会计期间。

（9）检查资产负债表日后是否存在重大销售退回。

2、针对营业成本结转、销售费用及研发费用实施的主要程序如下：

（1）访谈公司项目实施部门、财务部门等相关人员，了解公司项目从立项到实施的流程，以及成本核算、成本结转的方法。

（2）在抽样的基础上，选取项目成本预算表、实际费用明细表，检查并重新计算项目成本归集是否异常。

（3）在抽样的基础上，选取项目订单检查硬件产品发货记录、项目实施人

工成本、外包成本等其他直接费用的原始资料，核实项目订单成本是否准确。

（4）检查主要供应商的采购合同或订单，对报告期内的采购发生金额及期末往来款余额进行函证。

（5）了解、评价和测试管理层与研发费用等相关的关键内部控制设计和运行的有效性。

（6）获取销售费用、研发费用明细表，实施分析性程序，并进一步分析各费用率的合理性，如：职工薪酬、业务招待费、市场推广费、技术服务费等费用占收入的比例，并与同行业上市公司的费率进行比较，分析变动原因及合理性。

（7）检查研发人员划分的准确性：1）根据公司研发职能部门的具体工作，核实是否存在部分研发人员从事非研发工作，兼职人员与专职人员的划分是否准确；2）取得公司员工花名册，检查研发人员学历、专业背景，核实研发人员资历是否符合研发工作的需要。

（8）取得研发项目明细表、立项报告、研发费用台账和工时记录等资料，检查研发人员薪酬、材料成本、折旧与摊销等研发费用归集的准确性。

（9）对大额费用如市场推广费、技术服务费等项目的合同、结算等进行检查，核实入账依据是否恰当。

（10）在抽样的基础上，对销售费用、研发费用进行截止测试。

（二）结论

经核查，我们认为，公司 2024 年度收入和毛利率的变动符合公司实际经营情况，与同行业可比公司相比无明显重大异常；卫星互联网安全业务的收入确认、成本核算方式及相关依据符合企业会计准则的规定，报告期内天御云安业绩变动符合公司实际经营情况，具有合理性；2024 年度公司为拓展业务、增强核心竞争力，扩充了销售、研发团队规模，使得职工薪酬费用大幅增加，故导致归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出，前述指标变动具有合理性。

问询函问题 3：关于应收账款。应收账款期末账面价值为 2.81 亿元，占营业收入的比重为 98.20%，相较上市前 2022 年的 64.13% 大幅增加。其中一年以内应收账款占比 63.64%，同比下滑 8.69 个百分点。坏账准备期末余额为 3851.24 万元，其中报告期内因“其他变动”新增坏账准备 64.69 万元。

请公司：（1）补充说明应收账款前五大欠款对象的具体情况，包括名称、形成时间、是否当年新增、关联关系、款项金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况，并结合客户经营及财务状况、款项逾期金额（如有）、期后回款情况，说明本期坏账准备计提是否合规，前期坏账准备计提是否充分；（2）补充说明坏账准备中“其他变动”的具体性质及形成原因；（3）公司账龄一年以上的应收账款占比增加较大的原因及其合理性，公司信用政策本期是否发生调整，是否与客户信用风险匹配，是否符合行业惯例；（4）结合公司经营模式、信用政策、同行业可比公司情况说明公司应收账款周转率逐年降低的原因，并说明期后回款及逾期情况、公司后续催收措施，充分提示应收账款回收风险。请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司回复

（一）补充说明应收账款前五大欠款对象的具体情况，包括名称、形成时间、是否当年新增、关联关系、款项金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况，并结合客户经营及财务状况、款项逾期金额（如有）、期后回款情况，说明本期坏账准备计提是否合规，前期坏账准备计提是否充分

关于上海证券交易所问询函的回复（续）



XYZH/2025SZAA8F0178
远江盛邦安全科技集团股份有限公司

公司 2024 年末应收账款前五大欠款对象的具体情况，如下表所示：

序号	客户名称	是否关 联关系	是否当 年新增	2024 年账 面余额	2023 年账 面余额	同比变 化	账龄 1 年 以内	账龄 1-2 年	坏账计提 情况	客户经营及财 务状况	当前逾期 情况	期后回款 情况
1	客户 1	否	否	3,123.05	3,239.91	-4%	2,451.05	672.00	189.75	上市公司控 股子公司，注册 资本数十亿元	904.00	2,219.05
2	客户 2	否	否	1,319.93	1,630.46	-19%	1,032.35	287.58	80.38	部 委 直 属 事 业 单位，开办资金 数十亿元	397.28	24.37
3	北京神州 数码有限 公司	否	否	1,205.65	222.92	441%	1,205.65	-	60.28	上市公司控 股子公司，注册 资本数十亿元	69.45	1,005.97
4	客户 9	否	否	1,054.30	766.57	38%	343.72	710.57	88.24	央 企 控 股 子 公 司，注册资本几 亿元	893.58	-
5	客户 10	否	否	974.76	789.85	23%	932.45	42.31	50.85	央 企 控 股 子 公 司，注册资本十 几亿元	82.35	886.79
合计				7,677.69	6,649.71	15.46%	5,965.22	1,712.46	469.50		2,346.66	4,136.18

注：当前逾期情况、期后回款情况为截至 2025 年 5 月 30 日。

由上表可见，公司前五大欠款客户均无当年新增客户情况，均形成在 2023 年之后，其中，账龄 1 年以内应收款占比为 77.7%，账龄 1-2 年应收款占比为 22.3%。以上客户为国有控股单位、公共安全单位或上市公司，考虑主要客户资信较好，款项不能收回的风险较小，并且该等客户目前经营正常，信用风险未发生重大变化。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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，本期坏账准备计提合规，前期坏账准备计提充分。截至目前期后回款情况较好。

（二）补充说明坏账准备中“其他变动”的具体性质及形成原因

其他变动系公司并购天御云安，购买日时点天御云安的应收账款所计提的坏账准备。

（三）公司账龄一年以上的应收账款占比增加较大的原因及其合理性，公司信用政策本期是否发生调整，是否与客户信用风险匹配，是否符合行业惯例

1、公司账龄一年以上的应收账款情况

2024 年末，公司一年以上应收账款 11,660.94 万元，占应收账款比例 36.53%；2023 年末一年以上应收账款 7,214.80 万元，占应收账款比例 27.67%。公司产品及服务面对的终端用户主要为公共安全单位、关键基础信息设施国央企、政府单位，近年，上述客户的回款周期拉长，影响到公司一年以上应收账款占比的增加。公司一年以上应收账款余额中，前十大应收账款具体情况如下表所示：

序号	客户	一年以上应收账款余额	一年以上应收账款的坏账准备金额	最终用户行业
1	客户 9	710.57	71.06	政府
2	客户 1	672.00	67.20	公共安全单位
3	北京码牛科技股份有限公司	491.05	181.62	电力
4	北京英泰智科技股份有限公司	459.94	45.99	政府
5	客户 11	347.90	103.83	政府
6	云南莱瑞科技有限公司	343.34	64.31	电力

序号	客户	一年以上应收账款余额	一年以上应收账款的坏账准备金额	最终用户行业
7	客户 12	326.49	32.65	公共安全单位
8	客户 2	287.58	28.76	央企
9	客户 13	276.20	113.66	公共安全单位
10	深圳华晟九思科技有限公司	219.22	64.11	央企
	合计	4,134.31	773.18	

上表中超过 1 年账龄的前十大应收账款余额占一年以上应收账款总余额的比例为 35.45%。报告期内，公司与部分客户如客户 1、客户 2 等，存在连续的采购需求，双方已签署框架合同协议，协议中对相关信用政策进行了统一规定。除上述客户外，由于其他主要客户采购行为不频繁，公司与该等客户未签署框架合作协议，未约定统一信用政策，而是根据不同销售项目情况，通过招投标或市场谈判等方式对具体销售项目的信用政策分别进行合同约定。

综上，报告期内公司信用政策未发生重大调整，与客户信用风险匹配。

2、同行业可比公司情况

同行业可比公司截至 2024 年 12 月 31 日与 2023 年 12 月 31 日，一年以上应收账款占比如下表所示，

可比公司	2024 年一年以上应收账款占比	2023 年一年以上应收账款比例	变动值（百分点）
启明星辰	59.41%	45.93%	13.48
安恒信息	27.56%	18.90%	8.66
绿盟科技	37.46%	50.53%	-13.07
山石网科	25.09%	23.97%	1.12
永信至诚	44.74%	38.18%	6.56
可比公司平均值	38.85%	35.50%	3.35
本公司	36.53%	27.67%	8.86

公司报告期内一年以上应收账款比例为 36.53%，与行业平均水平 38.85%基本

持平，趋势与同行业保持一致。

（四）结合公司经营模式、信用政策、同行业可比公司情况说明公司应收账款周转率逐年降低的原因，并说明期后回款及逾期情况、公司后续催收措施，充分提示应收账款回收风险

1、结合公司经营模式、信用政策、同行业可比公司情况说明公司应收账款周转率逐年降低的原因

在经营模式方面，公司产品及服务面对的终端用户主要为公共安全单位、关键基础信息设施国央企、政府单位，近年上述客户的回款周期拉长；公司以销售产品为主，往往是被其他公司集成销售给终端用户，造成回款环节较多。综上所述，公司应收账款周转率有所降低。

信用政策方面，如前文所述，2024 年度信用政策未发生重大调整，对应收账款周转率影响较小。

2024 年末，同行业可比公司应收账款周转率的具体情况如下表所示：

可比公司	2024 年报（次）	2023 年报（次）	同比
启明星辰	0.6904	1.0333	-33%
安恒信息	2.8232	3.0317	-7%
绿盟科技	2.5821	1.9710	31%
山石网科	1.1350	1.1982	-5%
永信至诚	1.0778	1.5307	-30%
可比公司平均值	1.6617	1.7530	-5%
盛邦安全	1.1347	1.5035	-25%

如上表所示，除绿盟科技外，同行业可比公司 2024 年末应收账款周转率同比存在不同程度的下滑，公司 2024 年末应收账款周转率变动与行业趋势一致。

综上，公司应收账款周转率逐年降低主要系终端客户回款较慢所致，变动趋势与同行业可比公司相比不存在重大异常，符合行业特征。

2、期后回款及逾期情况

截至当前，公司期后回款为 9,470.42 万元，占报告期末应收账款余额比例为 29.66%。公司应收账款前五大期末余额客户逾期情况及期后回款如下表所示：

序号	客户名称	期末余额	目前逾期情况	期后回款情况
1	客户 1	3,123.05	904.00	2,222.49
2	客户 2	1,319.93	397.28	24.37
3	北京神州数码有限公司	1,205.65	69.45	1,005.97
4	客户 9	1,054.30	893.58	-
5	客户 10	974.76	82.35	886.79
合计		7,677.69	2,346.66	4,136.18

上表中的客户主要为上市公司控股子公司、事业单位以及央企控股子公司，该等客户实力背景较强，信誉良好，该类客户不予付款的风险较低。此外，公司其余应收账款客户均具有稳定的正常业务，自身具备较强的抗风险能力，该类客户应收账款难以收回的风险较低。

3、公司后续催收措施

公司重视应收账款的规范管理，不断完善应收账款催收机制，主要体现在以下三个方面：

(1) 薪酬绩效方面

公司对应收账款实行责任制管理，明确权责，落实收款责任；依据公司年度回款预算结合市场情况，设置业务组织及销售个人的年度、季度回款目标，促使销售人员完成回款任务。

(2) 信息控制方面

公司通过信息系统对项目回款进行跟踪记录，依据进度触发相应提醒，告知销售人员每个项目及客户的回款进展及逾期情况；同时针对逾期欠款建立专项清理机制，全面进行应收账款的催收。

(3) 催账机制方面

公司 2025 年 3 月制定并发布了《盛邦安全逾期应收款催收管理办法》。

对于资信较好的客户，主要通过协商催收回款。

对于中小客户群体，密切关注客户的经营状况，当其经营状况出现问题可能导致无偿债能力时，将重点关注并加大催收力度。对于恶意欠款或者销售持续催收无果的客户，经审批后公司将采取催款函、律师函、法院起诉等方式进行催收。

4、应收账款回收风险提示

公司已在 2024 年年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“（五）财务风险”中充分揭示相关风险：

“报告期末，公司应收账款账面价值为 28,074.68 万元，占公司资产总额的比例为 23.79%。若公司在业务开展过程中不能有效控制好应收账款的回收或者客户信用发生重大不利变化，公司存在应收账款不能及时收回而产生坏账损失的风险。”

二、会计师实施的审计程序及结论

（一）会计师实施的主要审计程序

1、执行风险评估程序时，充分关注公司 2024 年末应收账款余额及 2024 年度信用减值损失金额较上年增长，将应收账款的存在、计价和分摊识别为重大错报风险并制定有针对性的审计程序。

2、了解、评价并测试了管理层与应收账款相关的关键内部控制的设计和执行。

3、了解管理层预计可回收金额时的判断和考虑的因素，分析管理层对预计信用损失会计估计的合理性。

4、通过公开信息查阅主要欠款单位的经营状况、财务信用情况，检查其是否发生可能影响其偿还能力的事项，以评估对应的回收可能性。

5、查询公司同行业公司的坏账政策及计提比例，并与公司进行比较。

6、在抽样的基础上，对年初和年末应收账款抽取样本执行函证程序。

7、在抽样的基础上，抽取样本检查应收款项的期后回款情况。

（二）结论

经核查，我们认为，公司本期坏账准备计提符合企业会计准则规定，前期坏账准备计提充分；“其他变动”主要为非同一控制下企业合并增加了天御云安的坏账准备；公司账龄一年以上的应收账款占比增加较大的原因主要系部分客户结算和付款周期拉长，公司信用政策未发生重大变化，符合公司实际经营情况行业惯例。公司应收账款周转率逐年降低与行业可比公司无明显差异。

问询函问题 4：关于存货。年报显示，报告期末存货账面价值为 2489.52 万元，同比大幅增加 132.14%。其中合同履约成本为 1930.80 万元，占比 77.56%，同比增加 199.23%，报告期内未计提合同履约成本减值准备。

请公司：（1）补充合同履约成本的主要内容及明细，包括但不限于交易背景、客户名称、合同签订时间、合同金额、履行情况、期后验收情况，以及后续的交付安排；（2）结合前述合同履约成本的主要内容及其构成，进一步说明报告期内大幅增加的原因及合理性，列示是否符合会计准则的相关规定；（3）说明合同履约成本计提减值准备是否充分，是否与同行业可比公司存在重大差异。请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司回复

（一）补充合同履约成本的主要内容及明细，包括但不限于交易背景、客户名称、合同签订时间、合同金额、履行情况、期后验收情况，以及后续的交付安排

截至 2024 年末，前十大合同履约成本对应项目的主要内容及明细如下表所示：

序号	客户名称	交易背景	合同签订日期	合同金额（万元）	截至 2024 年末履行情况	期后验收情况	后续交付安排
1	客户 14	为客户提供网络攻击阻断、数据审计、上网行为管理的全方位安全防护体系	2024-8-14	319.40	已发货完成	未验收	已完成交付
2	客户 1	为客户部署专业漏洞评估系统，全面提升客户网络安全防护能力	2025-3-26	452.00	完成部分服务	未验收	预计 2025 年 6 月交付
3	客户 6	为客户提供了流量分析大数据平台设备	2024-10-25	455.00	完成部分服务，货物未发货	未验收	预计 2025 年 12 月交付
4	客户 15	为客户部署网络威胁预警系统，提升了客户的网络安全防护能力和运维效率	2024-8-30	150.00	已发货完成	未验收	已完成交付
5	客户 16	为客户部署一体化漏洞评估系统	2024-3-15	148.03	已发货完成	已验收	-
6	客户 4	为客户脆弱性分析支撑系统提供 IOT 设备	2024-6-14	569.55	已发货部分设备	未验收	预计 2025 年 6 月交付
7	客户 1	为客户部署资产探测系统，精准识别潜在安全风险	2024-6-28	122.50	设备已发货，服务未履行完成	未验收	预计 2025 年 6 月交付
8	客户 6	为客户构建了以资产为核心的安全管理体系，为业务连续性提供保障。	2024-11-28	192.60	已发货部分设备，已完成部分服务	未验收	预计 2025 年 6 月交付
9	客户 17	为客户单位部署了全方位网络安全防护体系	2023-12-15	162.86	已发货完成	已验收	-
10	客户 18	为客户增强防御手段、抗攻击能力	2024-5-8	137.50	已发货完成，已完成部分服务	未验收	预计 2025 年 9 月交付
	合计			2,709.44			

公司根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》第二十六条的规定，对于当前或预期取得的合同发生的直接相关成本，计入合同履约成本。包括：已签订尚未验收的合同、已中标尚未签订的合同、商务谈判结果明确可以签订的合同或其他符合行业惯例情形下的合同。公司持续关注并定期评估是否存在导致合同无法签订的情况，如发生合同无法签订情形，则将此合同下的合同履约成本全额计提存货跌价准备。

公司检查了 2023 年、2024 年年末金额前十大合同履约成本的项目，分别覆盖了当期合同履约成本的 66.96%、62.31%。上述项目均已完成合同签署，不存在需要计提存货跌价准备情况。

（二）结合前述合同履约成本的主要内容及其构成，进一步说明报告期内大幅增加的原因及合理性，列示是否符合会计准则的相关规定

公司合同履约成本包括硬件成本、人工成本和外采服务，主要为定制、集成类项目合同所产生。

2024 年末公司在手订单金额较 2023 年末增加 6000 余万元，增幅较大。部分在手订单履行的过程中，产生了硬件成本、人工成本和外采服务，故 2024 年末合同履约成本较上年末增长较多，具有合理性。

公司按照《企业会计准则第 14 号——收入》第二十六条，将为履约过程中发生的人工成本、与合同相关的服务于本科目归集，其列示符合企业会计准则的相关规定。

（三）说明合同履约成本计提减值准备是否充分，是否与同行业可比公司存在重大差异

1、合同履约成本计提减值准备情况

截至报告期末，公司合同履约成本账面余额为 1,930.80 万元，经对各项目未来达到验收状态将要发生的材料成本、人工成本、劳务外包成本等后续成本费用进行测算，按照成本与可变现净值孰低的原则进行了减值测试，未发现进一步的减值迹象，无需计提合同履约成本减值准备，合同履约成本减值准备计提充分。

其中，2024 年末，公司合同履约成本涉及前十大项目减值测试情况汇总如下：

合同履约成本合计 804.86 万元，估计不含税售价合计为 1,716.39 万元，预计至完工时将要发生的成本费用合计 510.41 万元，可变现净值合计为 1,205.98 万元。经测算，各项目可变现净值均大于其成本金额，无需计提合同履约成本减值准备。

上述估计不含税售价以项目签订合同不含税价格作为估计依据，预计至完工时将要发生的成本费用以项目负责人根据项目进度情况、项目难度及调试周期、项目预估税金费用等因素结合历史经验判断得出。

2、同行业可比公司情况

公司与同行业可比公司的相关数据对比如下表所示：

可比公司名称	2024 年 12 月 31 日合同履约成本金额	2024 年 12 月 31 日合同履约成本跌价准备	2024 年 12 月 31 日合同履约成本跌价准备计提比例（%）
启明星辰	31,377.19	-	-
安恒信息	16,706.79	-	-
绿盟科技	2,107.61	-	-
山石网科	233.35	-	-
永信至诚	3,431.51	19.75	0.58
盛邦安全	1,930.80	-	-

注：可比公司数据均来源于 2024 年年报披露。

经对比启明星辰、绿盟科技、安恒信息等多家同行业可比公司 2024 年年报数据，除永信至诚计提 0.58% 的跌价准备外，其他可比公司均未计提合同履约成本跌价准备。公司基于各项目预计总成本低于合同金额、可变现净值高于成本的判断，公司 2024 年末的合同履约成本不存在减值迹象，公司合同履约成本的跌价测试方法符合《企业会计准则》的相关规定，不存在应计提而未计提的情形。

综上，公司合同履约成本减值准备计提充分、合规，计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异。

二、会计师实施的审计程序及结论

（一）会计师实施的主要审计程序

1、评价、测试管理层与存货相关的关键内部控制设计和运行的有效性。

2、访谈公司项目实施部门、财务部门等相关人员，了解公司项目从立项到实施的流程，以及成本核算、成本结转的方法。

3、在抽样的基础上，选取项目成本预算表、实际费用明细表，检查并重新计算项目成本归集是否异常。

4、在抽样的基础上，选取项目订单检查硬件产品发货记录、项目实施人工成本等其他直接费用的原始资料，核实合同履行成本是否准确。

5、检查主要供应商的采购合同或订单，对报告期内的采购发生金额及期末往来款余额进行函证。

6、选取部分项目的发出硬件商品执行函证程序。

7、获取并检查公司的存货跌价计提明细表，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性。

8、查询公司同行业公司的存货跌价政策及计提比例，并与公司进行比较。

（二）结论

经核查，我们认为，公司报告期内存货账面价值大幅增加的原因主要为本期在手订单较 2023 年度增加所致，公司在履行该等订单过程中，为满足交付要求，相应增加了硬件采购、人工投入及外采服务成本的储备，故存货规模较上期末相比存在较大幅度增长具有合理性。合同履行成本的列示符合企业会计准则的相关规定；公司合同履行成本计提减值准备充分，与同行业可比公司不存在重大差异。

问询函问题 5：关于其他应收款和预付账款。年报显示，其他应收款期末账面余额 1284.57 万元，同比增加 40.81%，款项性质包括公司间往来款（账龄三年以上）、员工借款、其他等。预付账款 1161.62 万元，同比大幅增加 221.76%，年报称随着业务量增加预付款项有所增加。

请公司：（1）补充说明其他应收款中公司间往来款的主要欠款方、关联关系、款项形成背景和期限，长期挂账而未核销的原因；（2）补充员工借款和其他的主要欠款对象、涉及金额、形成原因，并说明是否与控股股东、实际控制人或其他关联方之间存在关联关系或潜在利益安排；（3）补充说明按预付对象归集的期末余额前五名的预付款情况，包括名称、关联关系、预付采购的主要内容及明细，是否涉及资金流向控股股东、实际控制人及其他关联方的情形，结合业务量变动情况说明预付款大幅增加的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司回复

（一）补充说明其他应收款中公司间往来款的主要欠款方、关联关系、款项形成背景和期限，长期挂账而未核销的原因

截至 2024 年末，其他应收款中的公司间往来款的欠款方为北京软云神州科技有限公司，与公司无关联关系，该公司于 2019 年向公司借款用于补充经营资金，后因经营状况不佳，一直未归还，公司已将 42 万元借款于 2020 年末全额计提坏账准备。截至目前，公司仍在持续催款中，故暂未核销。

（二）补充员工借款和其他的主要欠款对象、涉及金额、形成原因，并说明是否与控股股东、实际控制人或其他关联方之间存在关联关系或潜在利益安排

截至 2024 年末，其他应收款的“员工借款和其他”项目前十大欠款明细如下：

序号	欠款对象	欠款性质	涉及金额（万元）	形成原因
1	社会保险费	其他	158.44	五险一金个人部分
2	蔡立辉	其他	69.46	备用金借款
3	于海晨	员工借款	24.00	员工购房借款

序号	欠款对象	欠款性质	涉及金额（万元）	形成原因
4	孙泽能	员工借款	23.00	员工购房借款
5	郭清垚	员工借款	20.00	员工购房借款
6	任高锋	其他	20.00	备用金借款
7	王乾	员工借款	17.50	员工购房借款
8	韩冰	员工借款	16.67	员工购房借款
9	曹汝琛	其他	15.00	备用金借款
10	李翼菲	其他	15.00	备用金借款

上表所列情况主要说明如下：

（1）为增强企业凝聚力和员工归属感、完善员工福利制度、缓解员工首次购房时的经济困难, 根据公司《员工购房无息贷款管理制度》，公司为符合条件的员工提供首次购房的免息借款，截止 2024 年 12 月 31 日余额为 152.83 万元；

（2）年报披露的其他应收款-其他金额为 397.33 万元, 包含社会保险费 158.44 万元（占比 39.88%）、备用金借款 182.12 万元（占比 45.84%）。

其中，社会保险费为公司代垫的员工社保、住房公积金；备用金借款为销售人员备用金借款，借款人员蔡立辉、任高锋、曹汝琛、李翼菲均系公司员工，借款用途为开展业务的备用金，四人的借款符合公司的借款制度。任高锋于 2025 年 5 月任职工代表董事，本笔备用金为其任职前所借，截至本回复披露日，任高锋已归还公司全部备用金。

上述欠款对象与控股股东、实际控制人或其他关联方之间不存在关联关系，不存在潜在利益安排。

（三）补充说明按预付对象归集的期末余额前五名的预付款情况，包括名称、关联关系、预付采购的主要内容及明细，是否涉及资金流向控股股东、实际控制人及其他关联方的情形，结合业务量变动情况说明预付款大幅增加的原因及合理性

截至 2024 年末，公司预付款项余额中前五名的情况如下表所示：

客户名称	金额	关联关系	主要内容及明细
北京华赛在线科技有限公司	190.27	非关联方	三方嵌入专网非法外联监测系统 V1.0、三方嵌入企业违规外联监测系统 ThinkLink-3000
山东贝格通软件科技有限公司	133.78	非关联方	攻防演练一体化（定制）平台、威胁情报数据
赛尔网络有限公司	49.66	非关联方	软件开发服务
北京世纪互联宽带数据中心有限公司	40.87	非关联方	全域托管云服务
沈阳智云数聚科技有限公司	40.00	非关联方	业务系统定制开发服务
合计	454.58		

注：山东贝格通软件科技有限公司是公司参股企业，公司持有其股份 10%。

2024 年度，公司业务量增长较多，报告期末在手订单较上期末增加 6000 余万元，公司在执行在手订单的履约过程中，支付了较多的预付账款。同时，公司为加速数字化转型，增加了 IT 系统建设投入，根据合同约定支付了较多预付款。

上述公司非公司关联方，不存在资金流入控股股东、实际控制人及其他关联方的情形。

二、会计师实施的审计程序及结论

（一）会计师实施的主要审计程序

1、询问公司管理层，了解其他应收款中公司间往来款形成的原因、与公司是否存在关联方关系、欠款单位的目前的经营情况、长期挂账而未核销的原因等，并通过公开途径对欠款单位的工商信息、信用情况等内容进行核实。

2、取得员工借款明细表，检查员工借款的性质和形成原因，对于员工借款用于支付房贷的，取得相关员工借款合同和公司内部审批资料等进行检查，核实相关借款是否均已履行必要、规范的决策程序；访谈员工了解相关借款的用途，并取得相关员工关于与公司控股股东、实际控制人或其他关联方之间不存在关联关系或潜在利益安排的声明。

3、取得预付账款明细表，对于大额预付款检查对应的采购合同和付款审批资料，评估预付款的支付是否符合相关规定。

4、在抽样的基础上，对其他应收款和预付账款的年初、年末余额选取样本执行函证程序。

（二）结论

经核查，我们认为，其他应收款中公司间往来款长期挂账的原因主要为未收回的资金拆借款，公司已于以前年度根据会计政策和会计准则的相关规定进行了减值测试并全额计提了坏账准备；员工借款主要系公司为增强企业凝聚力和员工归属感根据公司相关福利制度为员工提供的房贷借款，相关借款员工与控股股东、实际控制人或其他关联方之间不存在关联关系或潜在利益安排；预付款大幅增加的原因主要为本期在手订单增加，公司根据合同约定支付了相应的预付账款，不涉及资金流向控股股东、实际控制人及其他关联方的情形，增长具有合理性。

问询函问题 6：关于无形资产。年报显示，报告期内无形资产期末账面价值为 4179.90 万元，同比大幅增加 185.65%。其中因购置新增账面原值 1079.88 万元，均为软件；因企业合并新增账面原值 2212.95 万元，包括软件、商标、专利及专有技术。

请公司补充因合并及购置新增软件的具体情况，包括但不限于名称、用途、采购时间、供应商、开发方、账面价值、评估价值（若合并形成）、预计摊销年限等，进一步说明软件资产大幅增加的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司回复

（一）补充因合并及购置新增软件的具体情况，包括但不限于名称、用途、采购时间、供应商、开发方、账面价值、评估价值（若合并形成）、预计摊销年限等，进一步说明软件资产大幅增加的原因及合理性。

2024 年度公司 50 万元以上购置新增软件情况如下表所示：

无形资产名称	用途	采购时间	供应商	开发方	账面原值	账面价值	预计摊销年限
基于知识库模型的数据资产分析模块	用于公司漏洞库、规则库、指纹库等核心资产的生产与维护，通过该软件提升对资产的防护能力，确保敏感数据得到系统性保护	2024-08-31	福建中信网安信息科技有限公司	福建中信网安信息科技有限公司	124.53	114.15	5 年
高级可持续威胁安全监测分析系统 V3.1	为公司检测与资产测绘产线研发部门，用于一体化漏洞评估系统（RayScan）的漏洞检测能力技术的提升，填补了现有产品的能力缺口，提升了整体产品线的市场竞争力	2024-06-30	北京惠而特科技有限公司	北京惠而特科技有限公司	115.04	101.62	5 年
网络安全仿真系统	为防护类产品提供高仿真、隔离的测试环境，模拟真实业务场景（如 Web 服务、数据库、中间件、工控协议、终端设备等），并验证多产品联动方案，通过此软件可提高防护类产品的核心能力	2024-11-30	北京吉沃科技有限公司	北京吉沃科技有限公司	113.21	109.43	5 年
漏洞验证工具系统	为中央研究院的网络空间地图研究，采购具备先进水平的不同类型漏洞检测技术及相关能力，强化公司在测绘与漏洞扫描类产品融合领域的技术实力	2024-09-30	北京知道创宇信息技术股份有限公司	北京知道创宇信息技术股份有限公司	100.05	93.38	5 年
新媒体监测执行管理服务平台	采购新媒体监测检测技术及相关能力，用于填补我司的在网信领域舆情监测的能力短板，能够协助相关监管部门高效便捷管理自媒体平台。监控海量自媒体发布内容的合规性提供平台系统化支撑	2024-12-31	甘肃海丰信息科技有限公司	甘肃海丰信息科技有限公司	83.96	82.56	5 年

公司为持续做强产品，提升产品质量，加强了研发投入，包括各种软硬件设备的投入，上述软件购买就是为此用途而购入。其中，防护类产品、检测类产品为公司传统优势产品，根据 IDC 报告，2023 年度市场排名分别列第 3 位、第 5 位，上表中 1、2、3、5 项软件为加强这个方向研发而进行的软件采购。网络空间地图产品为公司近年重点投入的产品领域，为增强不同类型的漏洞验证能力，购买了上表中的第 4 项软件。因此，公司购置新增软件具有合理性。

报告期内公司通过非同一控制下企业合并取得了天御云安的控制权，因此产生了因合并新增的无形资产 2,208.43 万元，该等无形资产主要为软件著作权、发明专利等，均为天御云安自研取得。前述无形资产中，其中 100 万以上无形资产情况如下表所示：

无形资产名称	用途	评估价值	账面价值	预计摊销年限
综合化 VPN 软件 V1.0	系公司产品，拥有数据加密、身份认证、数据完整性保护、访问控制等功能，可用于混合云架构、多站点互联等场景。	374.98	299.98	5 年
综合化测试仪软件[简称：测试仪]V1.0	系公司产品，综合化测试仪，主要用于公共安全行业。	304.56	243.65	5 年
授权模块安全平台系统软件 V1.0	系公司产品，授权模块配套产品、主要用于公共安全行业。	180.70	144.56	5 年
CDMA 通信系统地址编码处理系统 V1.0	系公司产品，可实现设备管理预识别、通信保障与安全、频谱资源管理等功能，用于卫星通信安全场景。	116.80	93.44	5 年
安全大数据 AI 监测追溯管理平台 V1.0	系公司产品，安全数据监测平台，主要用于公共安全行业。	110.56	88.45	5 年
配置管理系统 V1.0	系公司产品，实现密码机设备配置管理，用于卫星通信加密场景。	106.73	85.39	5 年
服务器密码机软件 V1.0	系公司商用密码产品，用于密码安全类场景。	100.20	80.16	5 年

公司收购云御云安的背景为，公司近年来致力于卫星互联网安全相关技术探索研究，在卫星互联网安全检测与防护技术方面有长期积累，收购天御云安可迅速补齐公司在卫星互联网安全领域的通信加密核心能力，可实现技术与资源深度融合，让公司在卫星互联网安全领域的战略布局更加完善，形成良好的产业协同效用。

北京晟明资产评估有限公司为公司本次收购事项出具了《远江盛邦(北京)网络安全科技股份有限公司拟股权收购涉及的北京天御云安科技有限公司股东全部权益价值项目资产评估报告》（晟明评报字【2024】088号），其中，天御云安软件资产的评估值为2,208.43万元。

综上，本期软件资产大幅增长具有合理性。

二、会计师实施的审计程序及结论

（一）会计师实施的主要审计程序

1、对于合并新增的无形资产，获取收购协议及被收购方的评估报告，复核合并日无形资产的作价依据；对管理层聘请的第三方评估机构的客观性、独立性及专业胜任能力进行评价。

2、对于购置新增的大额无形资产，取得相关合同、发票、付款凭证、验收成果等原始凭证进行检查，复核相关资产的入账金额和时间是否准确和恰当；对本期购置的无形资产的主要供应商执行函证程序。

3、复核本期无形资产摊销是否正确。

4、检查无形资产是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

（二）结论

经核查，我们认为，公司为满足业务发展及项目研发需要，通过购置和企业并购，取得了相关软件和专利技术等无形资产，导致年末无形资产存在较大幅度增加，具有合理性。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

2025年6月11日