

**国泰海通证券股份有限公司**  
**关于北京格灵深瞳信息技术股份有限公司**  
**2024年年度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见**

上海证券交易所：

根据贵所于近日出具的《关于北京格灵深瞳信息技术股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0188 号），以下简称“问询函”）的要求，国泰海通证券股份有限公司（以下简称“持续督导机构”）会同公司及相关中介机构，就问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，并出具了明确的核查意见如下：

（本核查意见中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异为四舍五入所致。鉴于部分信息涉及商业秘密，因此针对该部分内容进行豁免披露。）

问题 1. 关于经营业绩及重要客户。年报显示，公司 2024 年实现营业收入 1.17 亿元，同比减少 55.30%。分季度看，第四季度公司实现营业收入 5,657.51 万元，占比 48.26%，同比增加 33.89 个百分点，收入季节性特征与前期差异较大。公司向第一大客户中国农业银行股份有限公司（下称“农行”）销售额为 5,209.95 万元，同比减少 75.96%，占年度销售总额的 44.44%，同比减少 38.18 个百分点，且公司与农行的框架协议即将于 2025 年 9 月到期，后续能否续签存在一定的不确定性。近三年公司向除农行外客户销售额分别为 8,702.71 万元、4,557.54 万元、6,514.19 万元，均小于 1 亿元。

请公司：（1）分季度列示农行以及其他客户 2024 年度和 2025 年第一季度确认收入金额、收入确认条件、交易内容等，结合公司与农行以及其他客户的业务开展情况，说明本年度公司营业收入大幅减少的原因和合理性；（2）进一步比较农行以及其他客户 2024 年第四季度和 2025 年第一季度的确收金额的大小、交易内容和收入确认条件，结合往期收入确认情况，说明公司季度收入波动的合理性，是否存在提前确认收入的情形；（3）列示本年度第四季度确认收入的前十大客户、确收金额、交易内容、收入确认条件、项目实施时间、毛利率、是否为新增客户等信息，是否存在项目实施时间过短、毛利率低于正常值的情况，说明是否存在提前确认收入的情形；（4）说明本年度公司第四季度营业收入占全年比重与前期差异较大的原因；（5）报告期内是否存在渠道商客户，若存在，披露主要渠道商客户的名称和交易金额，主要合同条款，是否为买断式销售，报告期内以及期后是否存在退货情况，说明收入确认的准确性，收入分销售模式的披露信息是否准确。

请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司说明

（一）分季度列示农行以及其他客户 2024 年度和 2025 年第一季度确认收入金额、收入确认条件、交易内容等，结合公司与农行以及其他客户的业务开展情况，说明本年度公司营业收入大幅减少的原因和合理性。

1、分季度列示农行及其他客户 2024 年度和 2025 年第一季度确认收入金额、收入确认条件、交易内容等

中国农业银行股份有限公司（以下简称“农业银行”）客户及其他客户 2024 年度各季度和 2025 年第一季度确认收入金额、收入确认条件、交易内容等情况如下：

单位：万元

客户名称	主要交易内容	收入确认条件	客户类型	2024 年 第一季度	2024 年 第二季度	2024 年 第三季度	2024 年 第四季度	2025 年 第一季度
农业银行	产品销售收入，主要销售人脸对比主机及人脸对比系统软件产品	经客户验收后确认收入	终端客户	1,704.85	594.66	207.28	2,703.16	101.41
<b>其他客户小计（列示 2024 年度农行外的前十大客户）：</b>				<b>1,367.81</b>	<b>1,463.66</b>	<b>728.17</b>	<b>2,954.35</b>	<b>666.06</b>
客户一	产品销售收入，主要销售特种领域主板产品及相关配套零部件产品	经客户验收后确认收入	终端客户	-	-	-	842.60	140.50
客户二	产品销售收入，主要销售视图大数据分析平台及解决方案产品	经客户验收后确认收入	集成商	637.77	-	-	-	-
客户三	产品销售收入，主要销售深瞳列车故障诊断系统及解决方案产品	经客户验收后确认收入	集成商	70.80	164.95	141.59	-	-
客户四	产品销售收入，主要销售视图大数据分析平台及解决方案产品	经客户验收后确认收入	集成商	-	-	-	370.44	-
客户五	产品销售收入，主要销售车路协同智能分析平台及解决方案产品	经客户验收后确认收入	集成商	-	359.29	-	-	-
客户六	产品销售收入，主要销售车路协同智能分析平台及解决方案产品	经客户验收后确认收入	集成商	-	322.12	-	-	-
客户七	产品销售收入，主要销售深瞳体育操场分析平台及解决方案产品	经客户验收后确认收入	终端客户	-	-	135.27	123.36	-
客户八	产品销售收入，主要销售智慧油站大数据平台及解决方案产品	经客户验收后确认收入	终端客户	-	-	-	255.23	-

客户名称	主要交易内容	收入确认条件	客户类型	2024年 第一季度	2024年 第二季度	2024年 第三季度	2024年 第四季度	2025年 第一季度
客户九	产品销售收入，主要销售视图大数据分析平台及解决方案产品	经客户验收后确认收入	集成商	247.79	-	-	-	
客户十	产品销售收入，主要销售视图大数据分析平台及解决方案产品	经客户验收后确认收入	集成商	168.81	-	-	52.51	139.12
其他				242.64	617.30	451.31	1,310.21	386.44
<b>合计</b>				<b>3,072.66</b>	<b>2,058.32</b>	<b>935.45</b>	<b>5,657.51</b>	<b>767.47</b>

2、结合公司与农行以及其他客户的业务开展情况，说明本年度公司营业收入大幅减少的原因和合理性

公司 2024 年度业务收入同期对比变动情况如下：

单位：万元

客户	2024 年营业收入	2023 年营业收入	营业收入比上年增减金额	营业收入比上年增减比例 (%)
农业银行	5,209.95	21,671.04	-16,461.09	-75.96
其他客户	6,513.99	4,557.54	1,956.45	42.93
其中：非国科亿道客户	4,988.21	4,557.54	430.67	9.45
国科亿道客户	1,525.78	-	1,525.78	不适用
合计	<b>11,723.94</b>	<b>26,228.58</b>	<b>-14,504.64</b>	<b>-55.30</b>

本年度公司营业收入大幅减少主要系由于来自农业银行的营业收入金额同比减少 75.96%。2024 年，农业银行提出信创国产化要求，公司根据客户的需要，对智慧金融领域产品进行国产化适配和测试，公司在完成产品升级并经过客户验证后，于 2024 年 11 月 1 日与农业银行签订了补充协议后继续为其提供升级产品。农业银行各分支机构须在补充协议签署后正式下达采购订单，因此本年度公司向农业银行的交货量较上年度大幅下滑，收入也同比减少。

2024 年公司其他客户的营业收入同比增长 42.93%，一方面是由于公司在轨交运维和体育健康领域的客户拓展显现成效，相关客户收入同比增长；另一方面系因公司本年度基于业务发展需要，收购了新增子公司深圳市国科亿道科技有限公司（以下简称“国科亿道”），面向特种领域提供以国产化芯片为核心的终端计算设备业务确认收入 1,525.78 万元。

（二）进一步比较农行以及其他客户 2024 年第四季度和 2025 年第一季度的确收金额的大小、交易内容和收入确认条件，结合往期收入确认情况，说明公司季度收入波动的合理性，是否存在提前确认收入的情形。

农业银行以及其他客户 2024 年第四季度和 2025 年第一季度的确收金额的大小、交易内容和收入确认条件，请详见本问题（一）1 回复。

公司 2024 年度季度收入波动情况如下：

单位：万元

客户	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
农业银行	1,704.85	594.66	207.28	2,703.16	<b>5,209.95</b>
其他客户	1,367.81	1,463.66	728.17	2,954.35	<b>6,513.99</b>
收入合计	<b>3,072.66</b>	<b>2,058.32</b>	<b>935.45</b>	<b>5,657.51</b>	<b>11,723.94</b>
收入占比	<b>26.21%</b>	<b>17.55%</b>	<b>7.98%</b>	<b>48.26%</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，公司收入的季节性波动主要系受到农业银行和其他客户的订单波动的影响，分别说明如下：

### 1、农业银行季节收入波动情况

农业银行的分季度收入确认情况如下：

单位：万元

项目	2024年第一 季度	2024年第二 季度	2024年第三 季度	2024年第四 季度	2025年第一 季度
收入确认金额	1,704.85	594.66	207.28	2,703.16	101.41

2024年由于农业银行提出信创国产化要求，2024年2月末，公司开始对智慧金融领域产品进行国产化适配和测试工作，公司在完成产品升级并经过客户验证后，于2024年11月1日与农业银行签订了补充协议后继续为其提供升级产品，导致2024年第二季度和第三季度农业银行收入环比大幅下降；第四季度由于完成了产品升级验证和协议签署，农业银行根据设备上线计划和年度采购计划，加快了设备下单、验收和安装的进度，公司相应完成交付验收以确保能够完成全年的设备上线规划，使得第四季度收入确认金额环比增长。农业银行通常每年第一季度制定当年的采购预算和采购计划，当季发生的新订单较少，主要执行上一季度订单的交付验收工作，同时由于2024年农业银行整体下单数量和金额同比有所减少，导致2025年一季度收入环比和同比均有所下降。农业银行收入的季节度波动系公司为了响应客户的产品升级需要，且与客户下单、验收等流程进度相关，公司在取得客户到货验收单后确认收入，不存在提前确认收入的情形。

### 2、其他客户季节收入波动情况

单位：万元

项目	2024年第一 季度	2024年第二 季度	2024年第三 季度	2024年第四 季度	2025年第一 季度
集成商客户收入确认金额	1,272.77	1,178.99	565.07	1,229.09	458.60
终端客户收入确认金额	95.04	284.67	163.10	1,725.26	207.46

项目	2024 年第一 季度	2024 年第二 季度	2024 年第三 季度	2024 年第四 季度	2025 年第一 季度
合计	1,367.81	1,463.66	728.17	2,954.35	666.06

2024 年其他客户前十大中七家系集成商客户，且主要为城市管理领域客户。公司与集成商的主要合作模式为：集成商客户已明确终端用户需求，根据项目需要向公司采购相关产品及解决方案，作为整体项目的一部分被集成，因此公司与集成商客户之间的业务具有明显的项目制特征，集成商客户各季度之间的收入系根据各自的项目开展合作进度发生，不存在一贯制的季节性特征，该类客户均系经客户验收后确认收入，不存在提前确认收入的情形。

2024 年其他客户前十大中其他三家为终端客户，分别为客户一、客户七和客户八。客户一是本期新增子公司国科亿道的客户，主要向其销售特种领域国产化信创产品，各季度间的收入确认金额受客户产品需求、采购内部审批、验收流程及相关预算执行的影响。公司向客户七销售深瞳体育操场分析平台及解决方案产品，产品主要用于北京四、六、八年级体测考试中，该体测考试时间集中在 9 月和 10 月进行，因此收入集中在第三和第四季度确认。公司与客户八的交易内容主要为销售智慧加油站大数据平台及解决方案产品，用于该客户某省的加油站智慧化升级改造，该项目根据进度在四季度完成交付验收，在 2024 年第四季度确认收入。上述客户均系取得客户的验收单据后确认收入，不存在提前确认收入的情形。

(三) 列示本年度第四季度确认收入的前十大客户、确收金额、交易内容、收入确认条件、项目实施时间、毛利率、是否为新增客户等信息，是否存在项目实施时间过短、毛利率低于正常值的情况，说明是否存在提前确认收入的情形。

1、本年度第四季度确认收入的前十大客户、确收金额、交易内容、收入确认条件、毛利率、是否为新增客户等情况

公司 2024 年第四季度收入金额为 5,657.51 万元，其中第四季度确认收入的前十大客户收入金额为 5,053.16 万元，占比为 89.32%，前十大客户的确收金额、交易内容、收入确认条件、毛利率、是否为新增客户等情况如下表所示：

客户名称	主要交易内容	应用领域	收入确认条件	第四季度收入金额(万元)	毛利率(%)	是否为新增客户	客户合作背景
中国农业银行股份有限公司	产品销售收入，主要销售人脸对比主机及人脸对比系统软件产品	智慧金融产品及解决方案	经客户验收后确认收入	2,703.16	40-50	否	公司自 2018 年与其开展业务，主要围绕农行安防智能设备改造展开，主要销售皓目行为分析仪、人脸对比主机产品
客户一	产品销售收入，主要销售特种领域主板产品及相关配套零部件产品	特种领域产品及解决方案	经客户验收后确认收入	842.60	30-40	否	该客户与国科亿道自 2020 年开始在特种领域相关产品进行业务往来，国科亿道主要向其交付主板产品
客户四	产品销售收入，主要销售视图大数据分析平台及解决方案产品	城市管理产品及解决方案	经客户验收后确认收入	370.44	80-90	否	公司于 2018 年与该客户开展业务，该客户主要为公司在某省的集成商客户之一，公司提供软件在售前阶段经测试验证后，通过该客户集成招投标实现销售
客户八	产品销售收入，主要销售智慧油站大数据平台及解决方案产品	商业零售产品及解决方案	经客户验收后确认收入	255.23	35-45	否	公司于 2018 年-2020 年承接了该客户某省的智慧油站改造，后该客户开展智慧油站试点项目，公司作为主要潜在供应商之一。2024 年在某省开展试点，公司通过公开招投标中标该试点项目，并完成项目交付
客户十一	产品销售收入，主要销售手持智慧终端产品	特种领域产品及解决方案	经客户验收后确认收入	207.41	55-65	否	该客户与国科亿道自 2021 年开始在特种领域相关产品进行业务往来，国科亿道主要向其交付手持终端

客户名称	主要交易内容	应用领域	收入确认条件	第四季度收入金额(万元)	毛利率(%)	是否为新增客户	客户合作背景
客户十二	产品销售收入，主要销售便携式计算机智慧终端产品	特种领域产品及解决方案	经客户验收后确认收入	199.44	5-10	否	该客户与国科亿道自 2021 年开始在国产化笔记本电脑产品进行业务往来，国科亿道承担相关产品的开发、调试及交付工作
客户十三	技术服务收入，提供定制化软件系统的开发服务	特种领域产品及解决方案	经客户验收后确认收入	174.53	65-75	否	该客户与国科亿道自 2020 年开始合作，承接相关产品的研制开发工作及销售定制化主板产品
客户七	产品销售收入，主要销售深瞳体育操场分析及解决方案产品	商业零售产品及解决方案	经客户验收后确认收入	123.36	85-95	是	公司自 2022 年 8 月开展与该客户的产品测试工作，于 2024 年 4 月签署战略合作协议。该客户在北京市中考体育的过程监控、考务安排、考试服务中市场占有率较高，在进行前期技术调研及方案沟通和问题答疑后，最终与公司达成了合作意向，公司以输出产品方案及算法能力为主，该客户提供其教育渠道，负责试点校的建设并在试点完成后进行后续的推广
客户十四	产品销售收入，销售交通违法 AI 预审软件产品	城市管理产品及解决方案	经客户验收后确认收入	88.50	40-50	是	为某市公安局智慧交通升级项目中标集成商，最终客户为某市公安局交通警察支队
客户十五	产品销售收入，销售交通违法 AI 预审软件产品	城市管理产品及解决方案	经客户验收后确认收入	88.50	40-50	是	为深化公安交通集成指挥平台建设项目中标集成商，最终客户为某市公安局交通警察支队
合计				5,053.16			

公司 2024 年度的主营业务收入毛利率为 52.49%，上述客户中，客户十二为国科亿道的客户，其销售毛利率较低，主要系由于其销售收入主要来源于国产化便携式计算机产品。该产品的应用场景为终端客户军工单位的日常办公，因其使用场景需要进行国产化定制，但是不属于需要应对恶劣外部环境或者有特别功能需要的军用电子设备，同时该产品在完成前期定制化和国产化的开发工作后

可以实现批量化的生产销售，因此其毛利率接近于消费类电子产品的毛利率，低于国科亿道总体的毛利率水平。相比而言，国科亿道销售给其他客户的产品主要为加固三防类电子产品，需要在恶劣的外部环境下使用，对设备的性能要求更高，因此产品毛利率相对较高。公司向客户十二整体销售金额很低，对公司综合毛利率不构成重大影响。

## 2、本年度第四季度确认收入的前十大客户项目实施时间情况

### (1) 农业银行

2024年四季度，公司对农业银行的销售收入2,703.16万元，占第四季度营业收入的47.78%，涉及44个分支机构共计240个订单。公司主要向农业银行销售智慧金融产品，农业银行的订单系由全国各地的分支机构根据业务需求各自下达，并相应进行收货、验收及结算。如前所述，2024年为满足农业银行的全行国产信创要求，公司从2月末开始进行智慧金融产品的国产化适配和测试，完成产品升级验证、农行内部审批流程后，直至11月1日才与农业银行签署完毕补充协议，之后农业银行根据设备上线计划和年度采购计划，加快了设备下单、验收和安装的进度。公司在取得正式订单前，已充分与客户沟通其后续新产品的需求数量，并且提前协调外协加工厂商备货及生产排期，以确保能够在收到正式订单后快速发货，配合农业银行客户加快下单、验收和结算的流程，以完成其当年的设备上线计划。

2024年第四季度公司在收到农业银行分支机构的采购订单后基本在3天内完成发货，发货后由下单机构负责产品验收，验收时间因各分支机构内部审批流程及预算执行情况不同存在一定差异。经测算，2024年第四季度农业银行平均实施时间（平均实施时间为各订单收入金额与实施时间的加权平均数，各订单实施时间=验收时间-下单时间）为30.87天。该实施时间系基于公司与农业银行前期充分沟通，并配合客户国产信创要求和设备上线计划进行的交付验收，并且公司与农业银行合作的产品为通过验证的标准产品，因此不存在项目实施时间过短的情况。

### (2) 客户一

2024年第四季度，公司控股子公司国科亿道向客户一销售特种领域主板及相关配套零部件产品，实现收入金额为842.60万元，其中金额超过100万元的主要订单合同执行情况如下：

主要销售产品	确认收入金额 (万元)	合同签订时间	发货时间	验收时间	项目实施时间 (天) (注1)
34套某型号主控板	108.68	2024-9-14	2024-11-2	2024-12-30	107
47套某型号主控板 (注2)	203.89	2024-10-9	2024-9-10/ 2024-12-19	2024-12-30	82
120套某型号主控板	383.58	2024-10-29	2024-11-2/ 2024-12-19	2024-12-30	62

主要销售产品	确认收入金额 (万元)	合同签订时间	发货时间	验收时间	项目实施时间 (天) (注1)
合计	696.15				

注1：项目实施时间=验收时间-合同签订时间。

注2：在执行该合同时，由于客户一合同签署审批流程较长，公司在与客户达成交易意向后，根据客户的需求于9月10日预发货了部分产品。

上述主要订单合同占该客户收入的比例为82.62%，从客户一下单至公司完成采购排产并发货的周期为2至4月，提供的相关产品需经过客户一验收通过并出具验收单后确认收入，不存在项目实施时间过短的情况。

### (3) 客户四

2024年公司与客户四的业务往来包括交付视图大数据分析平台、人脸识别系统、全目标结构化系统、全目标聚类系统和结构化特征检索系统等，产品终端客户系某市公安局，客户四系于2024年6月中标并与某市公安局签订合同，公司在某市公安局信息化设备及装备提升改制项目中负责提供结构化解析算法单元、图片结构化与分析服务单元等，公司于2024年11月初向客户四交付软件并完成安装调试，不存在项目实施时间过短的情况，项目具体执行情况如下：

主要销售产品	确认收入金额 (万元)	合同签订时间	发货时间	验收时间	项目实施时间 (天)
软件（视图大数据分析平台、人脸识别系统、全目标结构化系统、全目标聚类系统和结构化特征检索系统）	370.44	2024-9-27	2024-11-1	2024-11-18	52

注：项目实施时间=验收时间-合同签订时间。

### (4) 客户八

2024年公司与客户八的业务往来包括交付边缘分析一体机、深瞳智能油站数据分析平台、深瞳嵌入式全目标结构化系统等，用于该客户某省试点项目，该项目是公司入围客户八智慧加油站供应商后推进的小规模试点项目，包括14个加油站的智慧化升级改造过程，于2024年1月启动，2024年3月公司参与施工建设方案和产品清单的设计规划讨论，2024年9月公司参与公开招投标并中标，2024年11月签订合同并发货出库后按规定完成安装调试。项目具体执行情况如下：

主要销售产品	确认收入金额 (万元)	合同签订时间	发货时间	验收时间	项目实施时间 (天)
边缘分析一体机 26 台，深瞳行业应用平台软件（深瞳智能油站数据分析平台、深瞳嵌入式全目标结构化系统）19 套	255.23	2024-11-11	2024-11-14/ 2024-11-16/ 2024-11-21	2024-11-30	19

注：项目实施时间=验收时间-合同签订时间。

在项目实施时间方面，公司在售前获客环节会根据客户提出的需求开展方案设计和产品测试，并根据客户意见及时作出调整与修改，公司在正式中标后与客户签订合同，因此会存在合同签订时间至验收时间期间较短的情形，但项目整体执行周期不存在过短的情况。

#### （5）客户十一

2024 年公司与客户十一的业务往来主要系交付手持终端产品，订单项目执行情况如下：

主要销售产品	确认收入金额 (万元)	合同签订时间	发货时间	验收时间	项目实施时间 (天)
手持终端（合同共计 390 套）	149.34	2022-12-8	2024-12-25	2024-12-25	748
手持终端（合同共计 15 套）	8.30	2023-8-25	2024-12-25	2024-12-25	488
手持终端（合同共计 90 套）	49.77	2024-1-12	2024-12-25	2024-12-25	348
合计	207.41				

注：项目实施时间=验收时间-合同签订时间。

客户十一系公司子公司国科亿道的客户，国科亿道于 2024 年 11 月 26 日纳入合并范围，国科亿道向该客户销售产品的终端客户为军工涉密单位，用于国家涉密项目，该项目执行周期较长，国科亿道系根据客户的项目进度进行分批交付。上表中所示合同执行过程中，国科亿道在 2024 年 5 月完成了全部订单产品的生产入库，根据客户的发货要求于 2024 年 5 月交付了 120 套产品，2024 年 12 月因终端客户单位需完成相关项目计划，要求国科亿道和客户十一在年底前完成产品交付，因此在公司合并期间内完成剩余 375 套产品交付，确认收入 207.41 万元，并不存在项目实施时间过短的情况。

#### （6）客户十二

2024 年公司与客户十二的业务往来主要系交付便携式计算机，项目具体执行情况

如下：

主要销售产品	确认收入金额 (万元)	合同签订时间	发货时间	验收时间	项目实施时间 (天)
便携式计算机（合同共计 6000 套）	199.44	2024-6-26	2024-7-1 至 2024-12-11 期间陆续发货	2024-12-16	173

注：项目实施时间=验收时间-合同签订时间。

上表中公司与客户十二签订的合同共约定交付产品 6000 套，其中在子公司国科亿道纳入合并范围前已交付并确收 5199 套，12 月交付剩余的 801 套并确认收入 199.44 万元，不存在项目实施时间过短的情况。

#### （7）客户十三

2024 年公司与客户十三的业务往来系提供技术服务，项目具体执行情况如下：

主要销售服务	确认收入金额 (万元)	开发起始时间/合同签订时间	发货时间	验收时间	项目实施时间 (天)
健康管理单机主控任务研制	83.96	2024-3-8/2024-12-13	不适用	2024-12-16	283
配电设备控制任务研制	90.57	2024-3-10/2024-12-13	不适用	2024-12-18	283
合计	174.53				

注：上述项目在 2024 年 3 月开始开发工作，但由于客户十三的内部采购流程较长，于 2024 年 12 月才完成合同签订；项目实施时间=验收时间-开发起始时间。

客户十三系中国科学院控股企业，上述项目的终端客户系军工单位，由于子公司国科亿道具备相关军工软件系统的研制交付能力，因此该客户在取得军工系统集成项目后将其中的部分软件开发工作委托由国科亿道进行。上述项目已在 2024 年第一季度收到相关需求并开始进行研制工作，但由于客户十三的内部采购流程较长，于 2024 年 12 月才完成合同签订，公司于 2024 年 12 月取得验收单并确认收入，实际不存在项目实施时间过短的情况。

#### （8）客户七

2024 年第四季度公司与客户七的业务往来系提供智能体育解决方案，采购的产品主要用于 2024 年的北京四、六、八年级体测考试中，该体测考试时间集中在 9 月和 10 月进行，因此收入集中在第三和第四季度确认，不存在项目实施时间过短的情况，项目具体执行情况如下：

主要销售产品	确认收入金额 (万元)	合同签订时间	发货时间	验收时间	项目实施时间 (天)
自助操作面板终端	3.19	2024-9-29	2024-11-18	2024-11-29	61
训练场嵌入式考核系统	49.38	2024-10-28	2024-11-12	2024-11-29	32
训练场嵌入式考核系统	70.79	2024-10-28	2024-11-27	2024-11-29	32
合计	123.36				

注：项目实施时间=验收时间-合同签订时间。

#### (9) 客户十四

2024 年第四季度公司与客户十四的业务往来系提供交通违法 AI 预审软件产品，产品终端客户系某市公安局交通警察支队，交付产品为标准化功能的软件，不存在项目实施时间过短的情况，项目具体执行情况如下：

主要销售产品	确认收入金额 (万元)	合同签订时间	发货时间	验收时间	项目实施时间 (天)
交通违法 AI 预审软件产品	88.50	2024-12-9	2024-12-24	2024-12-25	16

注：项目实施时间=验收时间-合同签订时间。

#### (10) 客户十五

2024 年第四季度公司与客户十五的业务往来系提供交通违法 AI 预审软件产品，产品终端客户系某市公安局交通警察支队，交付产品为软件，公司根据该客户的需要，在软件标准功能基础上配合进行系统集成调试等工作，因此项目实施时间接近半年，不存在项目实施时间过短的情况，项目具体执行情况如下：

主要销售产品	确认收入金额 (万元)	合同签订时间	发货时间	验收时间	项目实施时间 (天)
交通违法 AI 预审软件产品	88.50	2024-6-25	2024-7-11	2024-12-31	189

注：项目实施时间=验收时间-合同签订时间。

综上所述，公司不存在提前确认收入的情形。

#### (四) 说明本年度公司第四季度营业收入占全年比重与前期差异较大的原因。

2022 年至 2024 年期间，公司的第四季度营业收入占全年比重情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
第四季度收入（万元）	5,657.51	3,769.27	15,794.32

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
全年收入（万元）	11,723.94	26,228.58	35,365.35
第四季度收入占比	48.26%	14.37%	44.66%

如上表所示，本年度公司第四季度营业收入占比与 2023 年度相比差异较大，但与 2022 年度相比并无显著变化。2023 年第四季度收入占比偏低主要系受到农业银行的订单波动影响。业务开展过程中，双方于 2023 年 9 月完成合同续签，农业银行同时启动了产品算力升级工作，将人脸对比主机（标准）产品升级为新版本，在公司相关产品通过升级验证后，公司于 2023 年 12 月与农业银行签订了补充协议，因此在 2023 年 4 月至 2023 年 11 月期间，因公司与客户协商续签合同并配合进行产品升级，无法取得农业银行客户新订单，直至 2023 年 12 月签署了补充协议后才取得订单并开始陆续发货。上述农业银行客户的需求变化以及其内部审批流程造成 2023 年第四季度收入占比较低。

（五）报告期内是否存在渠道商客户，若存在，披露主要渠道商客户的名称和交易金额，主要合同条款，是否为买断式销售，报告期内以及期后是否存在退货情况，说明收入确认的准确性，收入分销售模式的披露信息是否准确。

2024 年，公司不存在渠道商客户，因此不适用。

## 二、持续督导机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、取得并查阅公司 2024 年季度收入明细表、2025 年第一季度收入明细表，核查主要客户收入季度波动的具体情况，了解公司营业收入减少的原因和背景；

2、取得及查阅 2024 年第四季度农业银行客户和其他前十大客户的销售合同、验收单等业务单据、工商登记资料等，核查合同条款内容、项目实施时间、业务交易内容、毛利率等情况，分析公司收入波动的原因，是否存在提前确认收入的情形；

3、取得并查阅公司 2022 年至 2024 年的年度报告，核查了解公司第四季度收入占比是否存在明显波动及相关原因背景；

4、取得并查阅公司的客户清单及公司说明，核查公司是否存在渠道商客户及其他收入相关情况。

## （二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、2024 年公司营业收入大幅减少主要系受到农业银行国产信创要求的影响，公司投入较长时间完成产品升级和签署补充协议，产品交付量较上年度下降，收入同比减少，公司除农业银行外的其他客户收入同比有所增长；

2、公司来自于农业银行的收入季节性波动主要系由于当年全行的国产化信创要求，需要投入时间完成产品升级验证以及相关协议签署，公司其他客户收入的季节性波动主要系基于项目进度和客户内部采购和结算审批流程，公司季度收入波动具备合理性，不存在提前确认收入的情形；

3、公司 2024 年第四季度的前十大客户的项目实施进度符合商业事实，不存在明显缩短的情况，个别金额较小的项目的毛利率较低系受到销售产品的类别影响，公司按照会计准则的规定，在取得客户的验收单据时确认收入，不存在提前确认收入的情形；

4、2024 年度公司第四季度营业收入占比与 2022 年度相比并无显著变化，高于 2023 年，主要系由于 2023 年公司进行农业银行的合同续期同时进行产品算力升级，在第四季度交货验收数量同比减少，公司第四季度营业收入占比的变化情况符合公司实际情况；

5、2024 年度公司不存在渠道商客户的情况。

问题 2. 关于收购国科亿道。年报以及相关公告显示，公司以增资、股权转让和签订一致行动协议的方式获得深圳市国科亿道科技有限公司（下称“国科亿道”）54.68%的表决权，国科亿道成为公司子公司。国科亿道主要面向军工领域提供以国产化芯片为核心的终端计算设备，产品形态包括基于国产化芯片的主板以及加固类、国产化类平板电脑、笔记本电脑等。2024 年度公司新增智慧终端产品营业收入 1,525.78 万元。同时，智慧终端产品成本构成中，材料成本 1,148.22 万元，占比 96.44%，其余人工成本和服务类成本仅为 25.07 万元和 17.26 万元。

请公司：（1）说明公司在会计处理时选取的并表日，以及选取的依据，对公司本年度主要业绩指标的影响，是否存在通过前移并表日提高收入的情况；（2）分季度列示国科亿道近三年以及 2025 年第一季度的主要财务情况，包括但不限于营业收入、营业成本、费用、利润、现金流、主要资产负债情况、前五名客户和供应商情况等，并且说明国科亿道竞争优势、与公司协同效应实现情况，以及业绩变动、持续亏损的主要原因（如适用）；（3）进一步列示国科亿道近三年第四季度以及 12 月份营业收入、成本、占全年的比重，主要适用的收入确认条件，说明国科亿道业绩是否存在显著季节性特征，并且结合国科亿道主要客户所处行业的惯例、同行业可比公司情况，说明与国科亿道的收入特征与是否存在显著差异；（4）说明新增的智慧终端产品是否具有稳定的业务模式，是否属于《科创板上市公司自律监管指南第 9 号—财务类退市指标：营业收入扣除》中应当予以扣除的项目；（5）说明智慧终端产品材料成本占比较高的原因及合理性，是否与可比公司存在明显差异，结合该业务的商业模式说明是否实质为贸易业务。

请年审会计师发表意见。

回复：

#### 一、公司说明

（一）说明公司在会计处理时选取的并表日，以及选取的依据，对公司本年度主要业绩指标的影响，是否存在通过前移并表日提高收入的情况。

##### 1、收购国科亿道选取的并表日及选取依据

由于公司自 2024 年 11 月 26 日起能够对国科亿道实施经营和财务决策控制，并同时享有相应的收益和承担相应的风险，故公司在会计处理时将 2024 年 11 月 26 日确定

为并表日，选取依据说明如下：

(1) 收购方案已经公司董事会审批

2024年11月25日，公司第二届董事会第八次会议审议通过了《关于收购深圳市国科亿道科技有限公司部分股权并增资的议案》，本次交易不构成《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的关联交易，亦不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组，无需提交股东大会审议。2024年11月25日，公司与国科亿道及其现有股东共同签署了《增资协议》并与股权出让方北京亿科定承咨询服务中心（有限合伙）签订了《股权转让协议》，同时与一致行动人张强、徐勇军、卢坤、刘晓伟、深圳市国意致远管理咨询合伙企业（有限合伙）签署了《一致行动协议》。

(2) 股权交割手续已完成办理

2024年11月26日，公司与国科亿道及其股东北京亿科定承咨询服务中心（有限合伙）完成股权交割手续并完成公司股东名册的变更。此次增资及股权转让的工商变更登记手续已于2024年12月25日办理完成。

(3) 公司已完成董事和管理层委派及产权交接手续

国科亿道章程规定该公司共设董事5名，因张强、徐勇军、卢坤、刘晓伟、深圳市国意致远管理咨询合伙企业（有限合伙）与格灵深瞳签订《一致行动协议》，格灵深瞳取得公司54.6792%的表决权，为拥有表决权第一大股东，格灵深瞳有权提名3名董事，张强、徐勇军、卢坤、刘晓伟、深圳市国意致远管理咨询合伙企业（有限合伙）无董事提名权。此外，北京国科环宇科技股份有限公司有权提名1名董事，陕西三元航科投资基金合伙企业（有限合伙）有权提名1名董事。公司已于2024年11月26日对国科亿道委派了相关董事及财务负责人，并于2024年11月26日办理了相关产权交接相关手续，据此，公司能够对国科亿道实施经营和财务决策控制，并同时享有相应的收益和承担相应的风险。

(4) 增资款及股权收购款已完成支付

2024年11月26日，公司已完成对国科亿道认缴出资款5,000万元的实缴，并按照股权转让协议约定向股权出让方北京亿科定承咨询服务中心（有限合伙）支付了约定的股权转让款1,032.8352万元。

综上所述，公司会计处理时选取 2024 年 11 月 26 日为并表日的依据充分，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

## 2、收购国科亿道对公司主要业绩指标的影响

2024 年度，因收购国科亿道对公司主要业绩指标的影响情况如下：

单位：万元

项目	2024 年合并数据	收购国科亿道的 影响金额	剔除国科亿道影 响后的金额
营业收入	11,723.94	1,525.78	10,198.17
营业成本	5,569.99	1,190.12	4,379.87
毛利	6,153.95	335.65	5,818.30
营业利润	-20,265.51	1.81	-20,267.32
利润总额	-20,357.19	-19.15	-20,338.04
净利润	-21,207.91	-61.29	-21,146.62
归属于母公司所有者的净利润	-21,159.68	-14.35	-21,145.33
扣非后归属于母公司所有者的净利润	-22,653.12	-12.45	-22,640.67

如上表所示，公司收购国科亿道对营业收入贡献为 1,525.78 万元，占合并收入总额的 13.01%，影响相对有限，对毛利、利润以及净利润指标的影响明显微小。故公司收购国科亿道对公司 2024 年主要业绩指标不构成重大影响。

## 3、公司不存在通过前移并表日提高收入的情形

(1) 收购国科亿道相关决策历时近半年，不存在突击并购的情形

在智慧金融领域国产化信创产品进行硬件适配和测试过程中，公司注意到原有硬件团队在这一领域存在经验不足的问题，导致适配工作周期较长。为补强公司硬件设计研发和制造能力，尤其在国产化硬件领域，为加速人工智能软硬一体化产品战略实施，公司自 2024 年 6 月开始寻求通过收购专业的硬件产品方案解决商。

2024 年 7 月，公司与国科亿道开始接触，双方就企业战略、业务发展愿景，并围绕各自的技术和业务能力开展了沟通交流。在双方前期充分交流的基础上，双方于 2024 年 8 月开始讨论方案框架，2024 年 9 月启动相关收购尽职调查工作和具体交易方案的设计沟通工作，与收购相关的审计评估工作于 2024 年 10 月完成，与此次收购相关的产权交割和董事和管理层委派于 2024 年 11 月底完成。在国科亿道的整个收购过程中，公司进行了审慎论证和尽职调查，并履行相应的决策审批程序，确保收购交易符合公司战略目标，不存在为提高收入而进行突击并购的情形。

(2) 收购国科亿道是公司基于自身业务发展需要而进行的战略举措

国科亿道主要面向特种领域提供以国产化芯片为核心的终端计算设备，产品形态包括基于国产化芯片的主板以及加固类、国产化类平板电脑、笔记本电脑等，其拥有所从事行业的有关资质，产品已在行业内批量供货。与公司在技术产品、供应链以及行业市场等方面存在较高的协同整合空间。完成国科亿道的收购将补强公司硬件设计研发和制造能力，加速人工智能软硬一体化产品战略实施，并有助于公司开拓特种领域智能化业务，提升公司的综合竞争实力。

完成国科亿道收购后，公司将原有硬件研发团队和国科亿道进行了优化和整合，实现了在国产化硬件研发设计和生产制造领域的布局，能够加快硬件产品的更新迭代速度，降低研发成本，提高产品性能，优化现有硬件产品的成本结构，提高生产效率和产品质量，确保交付时间。由国科亿道负责硬件设计、公司负责软件适配的基于国产化平台的 AIPC 产品已于 2025 年第二季度成功发布，即将向市场正式销售。未来公司将持续关注与国科亿道的协同和整合，发挥其作为公司硬件能力支撑的重要作用，提升公司的综合竞争实力。

综上所述，收购国科亿道是公司基于自身业务发展需求，补强硬件能力的战略举措，且收购过程历时近半年，并表日是根据公司董事会决策时间、股权交割完成时间等确定，符合会计准则的规定，不存在通过前移并表日提高收入的情形。

(二) 分季度列示国科亿道近三年以及 2025 年第一季度的主要财务情况，包括但不限于营业收入、营业成本、费用、利润、现金流、主要资产负债情况、前五名客户和供应商情况等，并且说明国科亿道竞争优势、与公司协同效应实现情况，以及业绩变动、持续亏损的主要原因（如适用）。

1、分季度列示国科亿道近三年及 2025 年第一季度的主要财务情况

国科亿道近三年及 2025 年第一季度主要财务情况分季度列示如下：

单位：万元

期间	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	年度金额
2025 年 第一季度	营业收入	194.41				
	营业成本	115.79				
	期间费用	103.52				
	净利润	-15.67				
	经营活动现金流量净额	-378.66				

期间	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	年度金额
	资产总额	13,588.41				
	负债总额	5,791.60				
2024 年度	营业收入	331.12	4,080.61	1,333.09	1,716.73	7,461.55
	营业成本	247.64	3,520.13	1,291.49	1,010.03	6,069.29
	期间费用	318.07	505.45	371.36	532.74	1,727.62
	净利润	-213.57	93.81	-515.04	7.39	-627.41
	经营活动现金流量净额	-145.84	-402.34	656.52	-1,069.76	-961.43
	资产总额	9,772.35	10,640.47	10,876.46	15,064.74	15,064.74
	负债总额	6,281.05	7,082.55	7,812.48	6,993.37	6,993.37
2023 年度	营业收入	1,077.95	843.22	1,104.03	1,166.69	4,191.89
	营业成本	716.47	543.23	643.33	735.24	2,638.27
	期间费用	281.50	302.87	459.43	611.82	1,655.62
	净利润	90.36	19.38	47.92	-321.75	-164.09
	经营活动现金流量净额	-86.19	333.98	-267.73	264.12	244.18
	资产总额	8,379.50	8,595.87	8,492.78	7,882.06	7,882.06
	负债总额	4,307.65	4,512.62	4,361.61	4,183.27	4,183.27
2022 年度	营业收入	842.76	513.98	1,170.93	921.87	3,449.53
	营业成本	449.52	187.37	664.32	672.35	1,973.55
	期间费用	215.85	350.66	365.38	528.12	1,460.02
	净利润	177.99	-18.72	142.57	-273.80	28.03
	经营活动现金流量净额	-174.31	-382.72	-702.76	-240.25	-1,500.05
	资产总额	3,925.20	4,296.94	7,273.05	7,393.05	7,393.05
	负债总额	1,910.50	2,300.97	3,139.28	3,530.17	3,530.17

注：上表数据为国科亿道单体财务报表数据，未考虑合并层面按照合并日取得成本对相关资产和负债进行持续计量而进行的相关调整。

如上表所示，得益于具备行业相关资质、在国产信创方面投入较早以及商业模式日益成熟，国科亿道近三年营业收入呈快速增长趋势。随着业务规模的扩大，受客户订单波动的影响，国科亿道各季度营业收入存在一定程度的波动，其中 2024 年第二季度营业收入同比及环比增加较多，主要系由于销售给客户十二的便携式计算机产品在经过终端客户验证后开始批量出货，国科亿道和客户十二于 2023 年 12 月至 2024 年 6 月期间陆续共签订了 4,547.92 万元的订单，并于 2024 年 2 月起开始分批发货，产品在经客户验收后，于 2024 年第二季度确认了收入 3,053.98 万元，导致 2024 年第二季度收入增加较多。

## 2、分季度列示国科亿道近三年及 2025 年第一季度的前五名客户和供应商情况

### (1) 前五大客户情况

2022-2024 年度以及 2025 年第一季度，国科亿道前五大客户销售收入分别为 2,975.26 万元、3,718.53 万元、7,199.76 万元和 194.41 万元，占各期间收入总额的比例分别为 86.25%、88.71%、96.49%和 100.00%，前五大客户销售收入分季度列示如下：

单位：万元

期间	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	年度合计
2025 年 第一季度	客户一	140.50				
	西安微电子技术研究所	44.25				
	琳博能源技术（上海）有限公司	4.79				
	中国兵器工业计算机应用技术研究所	4.02				
	昆山奢茂电子科技有限公司	0.85				
	小计	<b>194.41</b>				
2024 年度	客户十二	-	3,053.98	1,195.90	298.04	4,547.92
	客户一	262.07	920.03	49.92	926.38	2,158.40
	客户十一	-	66.37	-	207.41	273.78
	客户十三	-	-	-	174.53	174.53
	西安微电子技术研究所	45.13	-	-	-	45.13
	小计	<b>307.20</b>	<b>4,040.38</b>	<b>1,245.82</b>	<b>1,606.36</b>	<b>7,199.76</b>
2023 年度	客户一	885.93	468.34	953.97	749.32	3,057.56
	西安瞻远测控技术有限公司	49.56	102.30	96.28	-	248.14
	江苏远望仪器集团有限公司	-	0.53	-	150.66	151.19
	长沙湘计海盾科技有限公司	-	-	-	136.90	136.90
	客户十二	24.74	92.27	7.73	-	124.74
	小计	<b>960.23</b>	<b>663.44</b>	<b>1,057.98</b>	<b>1,036.88</b>	<b>3,718.53</b>
2022 年度	客户一	728.85	352.92	992.97	588.23	2,662.97
	中国远东国际招标有限公司	-	-	-	95.75	95.75
	客户十六	-	74.85	-	-	74.85
	中力恒丰（深圳）科技有限公司	-	-	-	72.57	72.57
	长沙湘计海盾科技有限公司	31.50	7.52	30.10	-	69.12
	小计	<b>760.35</b>	<b>435.29</b>	<b>1,023.07</b>	<b>756.55</b>	<b>2,975.26</b>

如上表所示，国科亿道近三年主要客户较为稳定，年度各季度销售量因订单量变化而有所波动，整体较为平稳。2024 年客户十二收入较高，主要系根据客户的信创国产化需要，向其销售便携式计算机产品。

### (2) 前五大供应商

2022-2024 年度及 2025 年第一季度，国科亿道前五大供应商采购金额分别为 1,377.99 万元、1,228.27 万元、5,356.53 万元和 281.29 万元，占各期采购总额的比例分别为 43.42%、57.57%、90.35%和 59.97%，前五大供应商采购金额分季度列示如下：

单位：万元

期间	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2025 年 第一季度	北京泰尧科技有限公司	82.88				
	长沙景嘉微电子股份有限公司	63.05				
	北京思通浩睿科技有限公司	59.94				
	飞腾信息技术有限公司	39.82				
	深圳市芯创辉科技有限公司	35.60				
	<b>小计</b>	<b>281.29</b>				
2024 年度	河源市皓勤电子有限公司	621.00	2,239.84	1,217.40	187.56	4,265.80
	北京泰尧科技有限公司	121.65	172.35	61.30	79.64	434.94
	北京思通浩睿科技有限公司	160.41	121.99	34.19	65.85	382.44
	长沙景嘉微电子股份有限公司	-	62.55	55.49	58.01	176.04
	深圳市腾达翔电子科技有限公司	9.99	71.34	9.79	6.18	97.30
	<b>小计</b>	<b>913.04</b>	<b>2,668.07</b>	<b>1,378.17</b>	<b>397.24</b>	<b>5,356.53</b>
2023 年度	北京泰尧科技有限公司	22.38	100.09	184.38	138.73	445.57
	江苏亮点光电研究有限公司	199.65	35.40	-	-	235.04
	长沙景嘉微电子股份有限公司	1.24	50.44	71.96	85.49	209.13
	北京韦创互联科技有限公司	-	48.32	134.10	-	182.42
	北京思通浩睿科技有限公司	-	64.58	91.53	-	156.11
	<b>小计</b>	<b>223.26</b>	<b>298.82</b>	<b>481.97</b>	<b>224.22</b>	<b>1,228.27</b>
2022 年度	北京泰尧科技有限公司	26.68	187.99	137.69	4.16	356.52
	深圳市腾达翔电子科技有限公司	-	87.41	100.01	87.13	274.55
	深圳市芯创辉科技有限公司	148.93	11.61	60.67	35.54	256.75
	江苏亮点光电研究有限公司	-	-	-	254.87	254.87
	长沙景嘉微电子股份有限公司	20.53	163.27	51.50	-	235.31
	<b>小计</b>	<b>196.14</b>	<b>450.29</b>	<b>349.87</b>	<b>381.69</b>	<b>1,377.99</b>

如上表所示，国科亿道近三年主要供应商相对稳定，年度各季度采购量因订单量变化而有所波动，整体较为平稳。2024 年向河源市皓勤电子有限公司（以下简称“河源皓勤”）的采购金额增加主要系当期取得客户十二便携式计算机产品采购订单，公司主要负责定制化整机产品设计、生产工艺方案设计和产品售后运维，由于公司无流水化产线，因此委托河源皓勤进行定制化整机生产，验收合格后进行采购并向客户交付所致。

### 3、国科亿道竞争优势

国科亿道是深圳市专精特新、国家高新技术企业，其竞争优势主要包括如下方面：

(1)较强的硬件设计和研发能力。国科亿道具有较强的综合硬件设计和研发能力，拥有根据客户需求定制开发以国产化芯片为核心的计算主板或整机的能力，并能实现稳定量产，现已为特种领域提供了数种定制化产品。

(2)拥有面向特种领域提供相关产品所需的资质和丰富的客户基础。国科亿道较早便开始国产化产品投入，已为特种领域提供了数种定制化产品，公司拥有有关行业资质，具备特种领域的优质客户基础，并且近年来随着外部环境的发展变化，特种领域对于国产化和智能化的需求日益旺盛。

(3)丰富的供应链管理经验。国科亿道位于珠三角地区，依托当地从研发、设计、生产到销售的完整电子信息产业链的区位优势和产业集聚优势，在小批量、多批次、定制化硬件开发及相应供应链管理方面积累了丰富经验。能够凭借完备且优质的供应链资源，降低产品生产成本，提高生产效率和产品质量，确保交付时间。

#### 4、国科亿道与公司协同效应实现情况

公司与国科亿道在技术产品、供应链以及行业市场等方面具备协同效应，协同效应的实现情况如下：

序号	业务协同概况	业务协同具体方式	协同效应的实现情况
1	技术和产品创新协同，实现AI软硬一体化产品战略	公司利用国科亿道在硬件设计方面的专业知识和能力，加快现有智能硬件产品的更新迭代速度，降低研发成本，提高产品性能，确保人工智能软硬一体化产品战略的成功实施；双方将人工智能技术与计算终端技术整合，开发出新一代智能化硬件设备以及有关服务，更好的满足客户和市场需求。	由国科亿道负责硬件设计、公司负责软件适配的基于国产化平台的AIPC产品已于2025年第二季度成功发布，目前正在开展市场拓展工作，即将向市场正式销售。
2	供应链协同，优化现有硬件产品的成本结构，提高生产效率	国科亿道在硬件供应链方面的能力和经验可以帮助公司优化现有硬件产品的成本结构，降低生产成本，提高生产效率和产品质量；以国科亿道作为硬件产品厂商为纽带，助力公司进一步加强与算力芯片制造商和其他硬件供应商的合作，构建人工智能软硬件一体化产品生态。	原国科亿道的运营副总经理入职公司担任供应链中心负责人；通过国科亿道人员协助管理公司位于深圳的硬件供应商的备货备产情况、进行供应商产品质量管控等工作。
3	市场拓展协同，扩大双方产品的市场客户基础	依托国科亿道的硬件基础、行业资质和客户基础，公司人工智能产品和服务有望进入军工领域，拓展新的行业市场，增加收入来源；公司原有金融	公司通过对销售架构进行调整，招入具有特种领域相关经验的销售人员，重点拓展华东、华中等区域的军科院所客

序号	业务协同概况	业务协同具体方式	协同效应的实现情况
		和安防业务，也存在较强的国产化需求，借助公司的销售渠道，帮助国科亿道在金融和安防领域拓展国产化计算设备销售，实现其市场拓展。	户。

如上表所示，公司收购国科亿道后，双方以技术和产品领域的协同为切入点进行了积极合作并取得了协同效果。但由于收购完成至今的时间较短，而业务协同的落地需要进行充分的沟通、决策和执行，后续公司与国科亿道将在各自竞争优势基础上，开展更为深入、更为广泛的业务协同合作。

## 5、国科亿道业绩变动情况

2022 至 2024 年度，国科亿道年度业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	
营业收入	7,461.55	78.00%	4,191.89	21.52%	3,449.53
营业成本	6,069.29	130.05%	2,638.27	33.68%	1,973.55
期间费用	1,727.62	4.35%	1,655.62	13.40%	1,460.02
其中：研发费用	920.08	1.42%	907.16	5.77%	857.71
营业利润	-790.43	-	-353.13	-	-76.27
净利润	-627.41	-	-164.09	-	28.03

如上表所示，国科亿道在国产化信创产品领域投入相对较早，积累较优质的客户资源，相关产品已实现量产销售，最近年度销售收入呈快速增长趋势。由于国科亿道 2024 年向客户十二销售的国产化信创笔记本整机产品收入占比较高，而相关硬件产品毛利率相对较低，使得当年营业成本增加较多。除 2022 年实现小幅盈利外，国科亿道最近年度存在持续亏损情形，主要系国科亿道产品研发持续投入相对较高，面向特种领域提供以国产化芯片为核心的终端计算设备业务尚未形成规模效应，随着公司与国科亿道的协同效应显现，相关产品收入将呈现增长趋势，实现扭亏为盈。

（三）进一步列示国科亿道近三年第四季度以及 12 月份营业收入、成本、占全年的比重，主要适用的收入确认条件，说明国科亿道业绩是否存在显著季节性特征，并结合国科亿道主要客户所处行业的惯例、同行业可比公司情况，说明与国科亿道的收入特征是否存在显著差异。

国科亿道主要面向特种领域提供以国产化芯片为核心的终端计算设备，包括主板、

加固平板、笔记本等产品。其收入确认条件具体为：公司在根据合同约定将产品交付给客户，客户已验收接受该产品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移时确认收入。国科亿道近三年第四季度及 12 月份营业收入及成本的具体情况如下：

单位：万元

项目		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	12 月份	1,531.06	20.52%	1,095.83	26.14%	591.46	17.15%
	第四季度	1,716.73	23.01%	1,166.69	27.83%	921.87	26.72%
	全年	7,461.55	100.00%	4,191.89	100.00%	3,449.53	100.00%
营业成本	12 月份	848.60	13.98%	678.34	25.71%	460.80	23.35%
	第四季度	1,010.43	16.65%	728.23	27.60%	672.35	34.07%
	全年	6,069.29	100.00%	2,638.27	100.00%	1,973.55	100.00%

如上表所示，国科亿道近三年在 12 月份和第四季度确认的营业收入和营业成本占比相对稳定，第四季度销售收入比重整体在 25% 左右，产品销售未在第四季度呈现明显的季节性特征。由于国科亿道的产品主要向客户一、客户十二等特种领域客户销售产品，客户集中在各季度末对产品进行验收确认，导致近三年 12 月份确认的营业收入占全年营业收入的比重较高。

国科亿道与同行业可比公司 2024 年第四季度收入占比情况如下：

单位：万元

公司名称	主营业务	主要客户	2024 年营业收入	第四季度营业收入	第四季度收入占比
龙旗科技 (603341.SH)	智能手机、平板电脑、AIoT 等	小米、三星电子、华为、联想、荣耀、OPPO、vivo、B 公司等	4,638,247.24	1,146,161.19	24.71%
中国长城 (000066.SZ)	计算产业、系统装备及其他业务	党政办公及金融、能源、电信、交通、央企等	1,420,275.25	459,695.74	32.37%
亿道信息 (001314.SZ)	消费类电脑及平板产品、加固智能行业终端产品等	全球知名品牌、区域龙头品牌、系统集成商、工商业终端用户	317,961.63	88,503.30	27.83%
华勤技术 (603296.SH)	智能终端、高性能计算、汽车及工业产品、AIoT 等智能硬件产品	联想、OPPO、三星、小米、亚马逊、华为等	10,987,798.72	3,386,806.55	30.82%
卓翼科技 (002369.SZ)	网络通讯、消费电子以及智能硬件产品	小米、360 等知名品牌企业	170,743.10	47,413.74	27.77%

公司名称	主营业务	主要客户	2024年 营业收入	第四季度营 业收入	第四季度 收入占比
平均值					28.70%

综上所述，国科亿道收入确认未呈现明显的季节性特征，与同行业公司收入确认方面亦不存在显著差异。

**（四）说明新增的智慧终端产品是否具有稳定的业务模式，是否属于《科创板上市公司自律监管指南第9号—财务类退市指标：营业收入扣除》中应当予以扣除的项目。**

2024年度，公司新增智慧终端产品销售收入为子公司国科亿道的销售收入。公司新增智慧终端产品主要面向特种领域的提供以国产化芯片为核心的终端计算设备，国科亿道拥有丰富的产品研发及生产经验，能够面向行业客户提供高可靠的三防产品和解决方案，已经形成了较为稳定的业务模式，积累了优质的特种领域客户资源。

此外，公司与国科亿道在技术、产品、供应链以及行业市场等方面产生协同效应，将人工智能技术与终端产品整合，开拓特种领域智能化业务。由国科亿道负责硬件设计、公司负责软件适配的基于国产化平台的AI PC产品已于2025年第二季度成功发布，目前正在开展市场拓展工作，即将向市场正式销售。未来公司将持续加强与国科亿道的协同和整合，进一步扩展特种领域智慧终端产品线，形成公司收入的新增长点。

综上所述，公司新增智慧终端产品具备稳定的业务模式，具有可持续性，其业务收入不属于《科创板上市公司自律监管指南第9号—财务类退市指标：营业收入扣除》规定的“未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入”等情形。

**（五）说明智慧终端产品材料成本占比较高的原因及合理性，是否与可比公司存在明显差异，结合该业务的商业模式说明是否实质为贸易业务。**

智慧终端产品主要系提供以国产化芯片为核心的主板、加固平板、笔记本等终端计算设备。公司智慧终端产品的商业模式为公司根据客户需要形成以国产化芯片为核心的产品设计及生产方案，由于公司无流水化产线，主要通过委外加工完成产品生产，最后交付给客户，该类产品的硬件成本较高，造成成本结构中的材料成本占比较高。公司自主形成产品设计及生产方案，并根据方案委外对产品进行规模生产，实质不属于贸易业务。

公司该类产品成本结构与具备类似业务的同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	产品类别	产品类别成本	材料成本	材料成本占比
龙旗科技(603341.SH)	智能产品	4,267,906.43	3,918,797.38	91.82%
中国长城(000066.SZ)	计算产业	913,832.37	796,711.09	87.18%
亿道信息(001314.SZ)	智能硬件产品	209,166.40	206,905.55	98.92%
<b>平均值</b>	--	--	--	<b>92.64%</b>
公司	智慧终端产品	1,190.55	1,148.22	96.44%

注：①同行业可比公司材料成本包含委托加工费用；②可比公司华勤技术和卓翼科技因其未披露分类别的成本信息，故上表未列示其成本结构明细数据。

如上表所示，公司智慧终端产品材料成本占比略低于亿道信息，但高于龙旗科技和中国长城，总体和行业平均水平持平。

综上所述，公司智慧终端产品材料成本占比相对较高系受到该类产品的商业模式影响，其材料成本占比与具备类似业务的同行业可比公司相比不存在重大差异，该类业务不属于贸易业务。

## 二、持续督导机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、取得并查阅公司合并国科亿道的董事会决议、工商变更资料、股东名册、增资协议、股权转让协议、一致行动人协议、款项支付凭证等资料，以及合并过程中的会议纪要、备忘录、沟通记录等，核查国科亿道的并表日是否符合会计准则的规定；

2、取得及查阅国科亿道最近三年和 2025 年一季度的财务报表、客户和供应商的清单，了解国科亿道的历史沿革、经营情况、财务情况、竞争优势、及与公司的协作情况等；

3、取得及查阅国科亿道最近三年收入明细表、成本明细表，主要客户的销售合同、工商信息资料，主要产品的介绍资料，以及国科亿道同行业可比公司的年度报告、行业研究报告等，核查国科亿道收入季度波动的相关情况以及智慧终端产品的业务模式；

4、取得及查阅国科亿道提供的智慧终端产品的成本构成明细表，并与同行业可比公司进行比较，了解产品商业模式等。

### （二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司合并国科亿道选取的并表日符合会计准则的规定，具备合理依据，国科亿道对公司 2024 年的主要业绩指标不构成重大的影响，公司不存在通过前移并表日提高收入的情况；

2、国科亿道在特种领域具备突出的市场优势，拥有优质的客户资源，与公司具备协同效应，有助于公司形成新的收入增长点，国科亿道目前仍处于亏损状态主要系由于其研发投入较高，收入尚未实现规模效应；

3、国科亿道主要为特种领域客户提供智能化终端产品，取得客户的验收单据后确认收入，其收入不存在明显的季节性特征，且与同行业可比公司不存在显著性差异；

4、国科亿道提供的智慧终端产品具有较为稳定的业务模式，积累了优质的客户资源，且随着公司与国科亿道的协同效应显现，收入将持续增长，不属于《科创板上市公司自律监管指南第 9 号—财务类退市指标：营业收入扣除》中应当予以扣除的项目；

5、公司智慧终端产品材料成本占比较高主要系由于公司负责产品设计并委外进行产品生产，产品中硬件成本占比较大，与可比公司不存在明显差异，该业务的商业模式不属于贸易业务。



问题 3. 关于客户与供应商。年报显示，公司 2024 年度第二至五名客户皆为新增，第三大客户北京清思智能科技有限公司（下称“北京清思”）成立于 2023 年 11 月 28 日，2024 年即成为公司前五大客户之一；公司 2024 年第二至五名供应商皆为新增，第四大供应商北京英码智能系统有限公司（下称“北京英码”）成立时间为 2024 年 8 月，注册资本为 100 万元，参保人数为 0。

请公司：（1）说明与北京清思、北京英码开展业务的时间、背景，成立时间较短即成为公司 2024 年度前五大客户、供应商的商业合理性；（2）结合公司经营模式、说明前五名客户、供应商与以前年度变化较大的原因，新增客户、供应商与公司、实际控制人及其他关联方是否存在关联关系或潜在利益安排。

回复：

#### 一、公司说明

（一）说明与北京清思、北京英码开展业务的时间、背景，成立时间较短即成为公司 2024 年度前五大客户、供应商的商业合理性；

##### 1、北京清思的相关情况

2024 年，公司与北京清思交易明细如下：

合同名称	合同签订日期	合同金额 (万元)	收入确认时间
中国某大学警务合成作战指挥中心建设（一期）采购项目	2024-2-1	20.98	2024 年 3 月
某市公安局视频智能化项目	2023-12-28	699.70	2024 年 3 月

北京清思（原名：北京瑞莱智安科技有限公司）是一家城市级视觉认知解决方案提供商，由清华大学电子工程系孵化，聚焦视觉领域 AI 大小模型混合应用。北京清思的法定代表人谷光烨及团队原就职于北京某科技有限公司（成立于 2018 年 7 月）安防事业部，最早于 2022 年 9 月与公司就西北地区的公安项目开展对接，在安防领域具备丰富的行业经验，后谷光烨及其团队创业成立了北京清思。公司继续与北京清思开展业务合作，主要向其销售视图大数据平台及解决方案产品，相关产品主要用于其终端客户某市公安局的视频智能化项目。

在城市管理领域，公司重点布局西北（新疆）、华中（湖北）、华东（江苏、上海）等重点区域，而谷光烨团队在安防市场有一定的客户积累，且与公司在 2022 年即有过良好的商务沟通，因此公司与该团队新成立的北京清思的业务往来是基于业务拓展的

需要以及此前的合作基础，具有商业合理性。

## 2、北京英码的相关情况

2024年，公司与北京英码交易明细如下：

合同签订日期	合同金额 (万元)	采购产品	入库时间
2024-11-01	103.60	加速卡	2024-11-18
2024-11-15	62.16	加速卡	2024-11-29
2024-11-02	11.39	加速卡	2024-11-18
2024-12-13	100.00	加速卡	2024-12-29

北京英码系公司2024年下半年新引入的供应商，为广州英码信息科技有限公司（成立于2006年11月）的全资子公司，是一家嵌入式产品及技术方案供应商，主营产品包括边缘计算盒子、算法一体机、AI边缘服务器、AI加速卡等，客户涵盖美国德州仪器、美的等。公司主要向其采购某型号算力卡，该型号算力卡为公司交付农业银行人脸对比主机产品的生产物料，公司于2023年9月与农业银行签署《人脸对比设备采购协议补充协议》，协议提出产品升级要求，故公司同步升级了所使用的算力卡型号。后受农行信创的成本要求，公司积极拓展性价比更高的产品供应商，引入了具有价格优势的北京英码，故公司与北京英码的业务往来是基于公司产品的成本优化需求，且北京英码的母公司具备较长的经营历史和行业背景，公司新增引入作为供应商具有商业合理性。

（二）结合公司经营模式、说明前五名客户、供应商与以前年度变化较大的原因，新增客户、供应商与公司、实际控制人及其他关联方是否存在关联关系或潜在利益安排。

### 1、公司前五大客户的业务情况

2023年和2024年，公司前五大客户具体情况如下：

年度	序号	客户名称	所属行业	收入额 (万元)	收入占比
2024 年度	1	中国农业银行股份有限公司	智慧金融	5,209.95	44.44%
	2	客户一	特种领域	842.60	7.18%
	3	客户二	城市管理	637.77	5.44%
	4	客户三	工业检测	377.34	3.22%
	5	客户四	城市管理	370.44	3.16%

年度	序号	客户名称	所属行业	收入额 (万元)	收入占比
	小计			<b>7,437.50</b>	<b>63.44%</b>
2023 年度	1	中国农业银行股份有限公司	智慧金融	21,671.04	82.62%
	2	客户十	城市管理	666.62	2.54%
	3	中科华讯科技开发有限公司	城市管理	648.12	2.47%
	4	安徽云森物联网科技有限公司	城市管理	574.92	2.19%
	5	嘉逊发展香港（控股）有限公司	商业零售	457.44	1.74%
	小计			<b>24,018.14</b>	<b>91.56%</b>

公司 2023 年度和 2024 年度前五大客户变化情况及原因如下：

2024 年公司来自于农业银行的收入及占比相较于 2023 年均大幅下滑，主要系受农业银行全面信创需求影响，公司智慧金融领域相关产品由于国产化适配和测试工作导致交付延后，对农业银行的销售收入相应减少所致。

2024 年新增前五大客户之客户一，系本年度新增控股子公司国科亿道在特种领域的重要客户，该客户与国科亿道自 2020 年开始进行业务往来，主要向其销售特种领域主板产品及相关配套零部件。公司本年度合并国科亿道，因此新增该客户为公司客户。

2024 年新增前五大客户之客户二和客户四，系公司城市管理行业集成商客户。在城市管理领域，公司主要通过向系统集成商提供产品及解决方案，由系统集成商参与投标，故公司在城市管理领域的销售情况会根据公司产品与集成商客户参与项目的适配情况及集成商中标情况而变动。公司深耕西北地区的城市管理业务，客户二及客户四均为公司在新疆地区开拓的重要客户，其中客户二的合作背景参见本题回复之一、（一），客户四是公司从 2018 年就开始合作的客户，为央企控股企业。同时，公司 2023 年前五大客户之中科华讯科技开发有限公司，因其业务调整转向电子通信广电工程，逐步退出新疆地区的安防业务市场，因此 2024 年退出公司前五大客户之列，而在新疆地区有项目资源的客户二和客户四成为新增前五大客户。

2024 年新增前五大客户之客户三系中国中车旗下股份制企业，系公司工业检测领域的重要客户，与公司具备稳定的合作基础，2023 年实现收入 212.39 万，为公司当年前十大客户；2024 年根据项目进展情况持续实现创收，并且 2025 年该客户尚有在执行订单 429.57 万元，具有持续性，其成为 2024 年新增前五大客户具有合理性。

2024 年减少的前五大客户之客户十、安徽云森物联网科技有限公司均为公司城市

管理行业集成商客户，其收入下降，主要系公司产品与该类集成商客户参与的项目适配性下降，该两名客户 2024 年分别实现销售收入 221.32 万元、36.39 万元，仍与公司存在业务往来；2024 年减少的前五大客户之嘉逊发展香港（控股）有限公司，采购公司产品主要运用场景为地产行业售楼处，受行业市场影响，2024 年采购量下降，实现收入 206.53 万元。

2024 年公司新增前五大客户与公司、实际控制人及其他关联方不存在关联关系或潜在利益安排。

## 2、公司前五大供应商的业务情况

2023 年和 2024 年，公司前五大供应商具体情况如下：

年度	序号	供应商名称	采购产品主要应用下游所属行业	采购额（万元）	采购额占年度采购额比例
2024 年度	1	冠林电子有限公司	智慧金融	770.54	24.91%
	2	供应商一	城市管理	283.02	9.15%
	3	深圳市阿普奥云科技有限公司	智慧金融	266.79	8.62%
	4	北京英码智能系统有限公司	智慧金融	245.27	7.93%
	5	深圳华禹智能有限公司	城市管理	162.78	5.26%
	小计				<b>1,728.40</b>
2023 年度	1	冠林电子有限公司	智慧金融	2,173.73	27.11%
	2	思腾合力（天津）科技有限公司	智慧金融	1,333.26	16.63%
	3	深圳市华科博创信息科技有限公司	智慧金融	805.82	10.05%
	4	安擎计算机信息股份有限公司	智慧金融	638.76	7.97%
	5	北京金帮融和智能科技有限公司	智慧金融	517.35	6.45%
	小计				<b>5,468.92</b>

公司 2023 年度和 2024 年度前五大供应商变化情况及原因如下：

2024 年新增前五大供应商之供应商一，是公安部直属的从事道路交通安全管理工程技术研究的科研机构。公司主要向其采购交通违法 AI 预审技术许可，用于城市管理行业的 AI 预审产品交付，2023 年采购额为 141.51 万元，2024 年采购额为 283.02 万元，主要因 2024 年公司该类产品交付需求增加，交付终端客户 7 处，同比 2023 年增加 5 处，采购金额增长与该类产品的收入增长相匹配。

2024 年新增前五大供应商之深圳市阿普奥云科技有限公司（以下简称“阿普奥云”）

及北京英码，2023年减少的前五大供应商思腾合力（天津）科技有限公司（以下简称“思腾合力”）、安擎计算机信息股份有限公司（以下简称“安擎信息”）、深圳市华科博创信息科技有限公司（以下简称“华科博创”）均为公司智慧金融领域产品的物料供应商。上述变动主要系由于2024年公司受农业银行全面信创需求影响，公司智慧金融相关产品由于国产化适配和测试工作导致交付延后，相关采购需求相应下降，同时公司于2023年9月与农业银行签署《人脸对比设备采购协议补充协议》，农业银行提出产品升级需求，公司相关物料采购品种也发生变化。基于上述背景，公司一方面为降本增效和提高采购效率，逐步集中一家供应商采购适配的物料，另一方面根据客户需要开拓和加大更具性价比的供应商采购。其中，阿普奥云是公司长期合作的供应商，在国产信创升级方面具备较丰富行业经验，本年度以较高效率协助公司完成农业银行客户要求的服务器信创升级试产，因此采购金额增长，同时导致对同类产品供应商思腾合力、安擎信息的采购金额同比减少；北京英码能够提供更具性价比的算力卡，因此采购金额增长；华科博创主要供应存储硬盘，主要系因农业银行项目产品升级，公司对该类物料的采购需求减少导致采购额下降。

2024年新增前五大供应商之深圳华禹智能有限公司主要供应AI视频分析网关及AI算力智盒，所属产品主要供应于城市管理行业，其采购量对比2023年的177.60万元下降为162.78万元，无重大变化，因全年公司总采购量下降，进入公司前五大供应商。

2024年新增前五大供应商与公司、实际控制人及其他关联方不存在关联关系或潜在利益安排。

## 二、持续督导机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、取得并查阅公司2024年客户收入明细表、取得新增前五大客户的合同，了解2024年增减的前五大客户合同签署和履行情况、新增前五大客户的产品交付情况；

2、取得并查阅公司2024年供应商采购明细表、取得新增前五大供应商的合同，了解2024年增减的前五大供应商合同签署和履行情况、新增前五大供应商的采购情况；

3、取得并查阅公司主要客户、供应商的工商信息，重点关注新增前五大客户和供

应商业务范围与公司销售和采购内容是否匹配，成立时间、董监高及股东信息，是否与公司、实际控制人及其他关联方是否存在关联关系。

4、取得公司说明，了解 2024 年增减的前五大客户、前五大供应商的原因背景，是否具备商业合理性，是否存在关联关系或者潜在利益安排。

## （二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司与北京清思、北京英码的业务往来系基于销售和采购需要，公司与北京清思的创始团队具备历史合作基础，北京英码母公司成立多年且具备丰富行业经验，其成为公司 2024 年度前五大客户、供应商具备商业合理性；

2、公司前五名客户、供应商的变动情况是基于公司客户需求的变化、同时降本增效和优化采购成本，符合公司实际情况和发展需要；公司新增前五大客户和供应商与公司、实际控制人及其他关联方不存在关联关系或潜在利益安排。

问题 4. 关于应收账款。年报显示，公司年末应收账款账面价值为 1.43 亿元，同比增加 24.68%，公司应收账款账面价值与营业收入变动趋势不一致。公司按照单项计提坏账准备的应收账款余额为 215.99 万元，计提比例为 100%，前期为 0 元；本年度公司按组合计提坏账准备的应收账款余额为 1.66 亿元，计提比例为 13.78%，同比增加 2.37 个百分点。

请公司：（1）分别列示归属于各个产品类型的应收账款的主要对手方名称、金额、坏账计提比例等，说明本年度公司营业收入大幅下降但应收账款上升的原因和合理性；（2）列示本年度单项计提坏账准备应收账款对应的客户名称、项目名称、金额、单项计提坏账准备的原因等，说明公司单项计提金额较小的原因，本期与前期单项计提是否充分、审慎；（3）列示本年度应收账款前五名客户名称、项目名称、账龄、计提比例、逾期情况、回款障碍等，并结合客户经营状况、历史回款记录及行业环境，说明坏账准备计提是否充分、审慎。

请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司说明

（一）分别列示归属于各个产品类型的应收账款的主要对手方名称、金额、坏账计提比例等，说明本年度公司营业收入大幅下降但应收账款上升的原因和合理性。

2024 年末，公司分产品应用领域应收账款和营业收入变动情况如下：

单位：万元

应用领域	应收账款余额			营业收入		
	2024 年末	2023 年末	变动	2024 年度	2023 年度	变动
智慧金融产品及解决方案	7,850.00	10,297.06	-23.76%	5,399.55	22,026.39	-75.49%
城市管理产品及解决方案	2,335.30	2,567.03	-9.03%	3,256.49	3,153.82	3.26%
商业零售产品及解决方案	562.17	92.56	507.36%	1,542.12	1,048.37	47.10%
特种领域产品及解决方案	6,066.81	/	/	1,525.78	/	/
合计	<b>16,814.28</b>	<b>12,956.65</b>	<b>29.77%</b>	<b>11,723.94</b>	<b>26,228.58</b>	<b>-55.30%</b>

2024 年末，公司营业收入较大幅度下降但应收账款上升主要系本期将国科亿道纳入合并范围所致，由于国科亿道自 2024 年 11 月 26 日开始纳入合并范围，使得特种领域产品及解决方案并表销售收入显著低于应收账款。剔除合并范围变化的影响，公司 2024 年末应收账款余额相较年初减少 2,209.18 万元，降幅为 17.05%，与营业收入的变

动趋势基本一致。

此外，受大客户农业银行产品国产化适配以及产品交付延迟的影响，相关产品全年交货量相较上年大幅减少，导致智慧金融产品及解决方案销售收入较上年大幅减少，应收账款余额相应减少；城市管理产品及解决方案销售收入与上年基本持平，相关客户持续回款，使得应收账款余额相较年初有所下降；得益于轨交运维和体育健康等新业务的市场拓展及推广，公司商业零售产品及解决方案销售收入取得了相应增长，应收账款相应上升。

2024 年末，公司归属于各个产品应用领域的应收账款的主要对手方、金额、坏账计提比例情况如下：

单位：万元

应用领域	主要交易对手方名称	金额	占比	坏账金额	计提比例
智慧金融产品及解决方案	中国农业银行股份有限公司	5,479.41	32.59%	822.03	15.00%
	北京金帮融和智能科技有限公司	2,222.30	13.22%	666.69	30.00%
	小计	<b>7,701.71</b>	<b>45.81%</b>	<b>1,488.72</b>	--
特种领域产品及解决方案	客户一	4,171.79	24.81%	292.56	7.01%
	客户十二	1,185.70	7.05%	59.29	5.00%
	小计	<b>5,357.49</b>	<b>31.86%</b>	<b>351.85</b>	--
城市管理产品及解决方案	中科华讯科技开发有限公司	727.57	4.33%	120.37	16.54%
	客户二	489.79	2.91%	24.49	5.00%
	小计	<b>1,217.36</b>	<b>7.24%</b>	<b>144.86</b>	--
商业零售产品及解决方案	客户八	273.28	1.63%	13.66	5.00%
	客户三	160.00	0.95%	8.00	5.00%
	小计	<b>433.28</b>	<b>2.58%</b>	<b>21.66</b>	--
合计		<b>14,709.84</b>	<b>87.49%</b>	<b>2,007.09</b>	--

公司应收账款主要交易对手方主要为资金实力雄厚的国央企客户，该类客户有其统一的付款政策，受其内部审批和付款流程的影响，整体结算周期相对较长。针对账龄相对较长的客户，公司已加强货款催收工作，持续与对方保持回款事宜的沟通。此外，公司已按照企业会计准则的要求，于各资产负债表日对各相关客户应收账款的可回收性情况进行跟踪，根据减值测试结果计提了相应的坏账准备。

(二) 列示本年度单项计提坏账准备应收账款对应的客户名称、项目名称、金额、单项计提坏账准备的原因等，说明公司单项计提金额较小的原因，本期与前期单项计提是否充分、审慎。

于报告期各期末，公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。对于单项风险特征明显的应收款项，根据应收款项类似信用风险特征，按历史款项损失情况及债务人经济状况预计可能存在的损失情况，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。对于存在信用风险较大可能存在无法收回的款项，基于谨慎性原则，予以单项按照 100% 的比例计提坏账，主要判断迹象包括：①客户公司破产、注销、责令停止营业等；②双方正处于诉讼、仲裁等法律纠纷；③客户公司陷入财务或经营困难，包括存在多起被执行案件、被列为失信被执行人、实际控制人或主要人员被限制高消费等情形；④双方存在合同纠纷，导致项目长期搁置未能协商一致；⑤应收款项逾期较久，客户公司缺乏偿还欠款能力或者有能力还款但还款意愿较弱的；⑥其他有迹象表明客户公司缺乏偿还欠款能力或者还款意愿较弱的情形。

2024 年末，公司按单项计提坏账准备的应收账款 215.99 万元，具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	金额	单项计提坏账准备的原因
1	客户 A	江西某市智慧云眼项目	84.40	客户涉诉案件较多，业务经营困难，于 2024 年 6 月被人民法院列为限制高消费，相关款项经多次催讨无果，预计难以收回。
2	客户 B	某市公共安全视频监控建设联网应用项目	81.04	客户公司经营困难，于 2025 年 3 月被所在地市场监督管理局列入经营异常名录，相关款项经多次催讨无果，预计难以收回。
3	客户 C	海南某市政法委综治项目	30.00	客户应收款项逾期较久，相关款项经多次催讨无果，预计难以收回。
4	客户 D	交通辅助判罚平台算法采购项目	16.00	客户涉诉案件较多，业务经营困难，于 2025 年 3 月被人民法院列为失信被执行人和限制高消费，相关款项经多次催讨无果，预计难以收回。
5	客户 E	某市迎宾大道项目数据服务	2.35	客户 2024 年新增涉诉案件和被执行案件较多，相关款项经多次催讨无果，预计难以收回。
6	客户 F	某项目数据服务	2.20	客户涉诉案件较多，已被人民法院列为失信被执行人，相关款项经多次催讨无果，预计难以收回。
--	合计	--	<b>215.99</b>	--

如上表所示，公司对部分客户应收账款按单项计提坏账准备主要系客户因经营困难导致债务偿还能力恶化，相关款项经多次催讨无果，公司管理层预计款项难以收回而全额计提坏账准备。公司已根据单项计提坏账的判断依据，识别并动态分析了存在坏账风险应收账款的客户情况，包括评价客户的经营情况和信用状况，并及时采取措施跟进应收账款的催收，本期与前期单项计提的依据充分、审慎。



(三) 列示本年度应收账款前五名客户名称、项目名称、账龄、计提比例、逾期情况、回款障碍等，并结合客户经营状况、历史回款记录及行业环境，说明坏账准备计提是否充分、审慎。

2024 年末，公司应收账款前五名客户金额合计 13,786.77 万元，占应收账款总额的比例为 82.00%，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	应收余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	坏账准备	计提比例	逾期情况	回款障碍
1	中国农业银行股份有限公司	安防设备项目	292.45	-	0.05	0.21	103.12	82.17	106.90	224.27	76.68%	部分逾期	无
		2020 年安防设备项目	5,186.96	3,109.59	943.10	1,095.79	38.48	-	-	597.76	11.52%	部分逾期	无
		<b>小计</b>	<b>5,479.41</b>	<b>3,109.59</b>	<b>943.15</b>	<b>1,096.00</b>	<b>141.60</b>	<b>82.17</b>	<b>106.90</b>	<b>822.03</b>	<b>15.00%</b>	--	--
2	客户一	主板、线材采购	4,171.79	2,492.29	1,679.50	-	-	-	-	292.56	7.01%	未逾期	无
3	北京金帮融和智能科技有限公司	农业银行 2020 年安防设备项目	2,222.30	-	-	2,222.30	-	-	-	666.69	30.00%	已逾期	无
4	客户十二	便携式计算机生产外包合同项目	1,185.70	1,185.70	-	-	-	-	-	59.29	5.00%	未逾期	无
5	中科华讯科技开发有限公司	某市公安局图侦扩容项目	620.50	-	620.50	-	-	-	-	62.05	10.00%	已逾期	无
		某市公安局图侦扩容项目二期	97.50	-	-	-	97.50	-	-	48.75	50.00%	已逾期	无
		其他项目	9.57	-	-	-	-	-	9.57	9.57	100.00%	已逾期	无
		<b>小计</b>	<b>727.57</b>	<b>-</b>	<b>620.50</b>	<b>-</b>	<b>97.50</b>	<b>-</b>	<b>9.57</b>	<b>120.37</b>	<b>16.54%</b>	--	--
--		<b>合计</b>	<b>13,786.77</b>	<b>6,787.58</b>	<b>3,243.15</b>	<b>3,318.30</b>	<b>239.10</b>	<b>82.17</b>	<b>116.47</b>	<b>1,960.94</b>	<b>14.22%</b>	--	--

## 1、农业银行

公司与农业银行保持了长期合作关系，分别于 2018 年 9 月和 2021 年 4 月入围农业银行安防设备项目和 2020 年安防设备项目并签订了项目框架协议。2020 年安防设备项目中，公司与农业银行的业务合作继续深入，产品覆盖的场景从监控中心、加钞间、金库、自助银行客户区扩展到完整营业网点的 17 个重点区域。农业银行属于大型国有企业，资金实力雄厚、经营情况良好，受其内部审批和付款流程的影响，整体结算和历史回款周期相对较长，所处的智慧金融行业前景良好，应收账款不存在回款障碍。

## 2、客户一

客户一系公司特种领域的客户，公司向其销售以国产化芯片为核心的定制化主板产品。该客户隶属于中国船舶重工集团公司，是国家重点科研单位，资金实力雄厚、经营情况良好，历史回款进度取决于其内部审批流程和资金划拨流程，使得整体结算周期相对较长，所处的特种领域智慧升级行业前景良好，应收账款不存在回款障碍。

## 3、北京金帮融和智能科技有限公司

北京金帮融和智能科技有限公司（以下简称“金帮融和”）系公司智慧金融领域合作历史较长的集成商客户，其终端客户主要为农业银行、工商银行等银行金融机构。金帮融和 2021 年中标了农业银行 2020 年安防设备项目，公司基于该项目需求向其销售的产品主要用于银行网点工作人员日常履职和智能物联管理场景，因终端客户农业银行回款周期较长导致应收金帮融和款项出现逾期。金帮融和当前经营正常，历史回款情况受到终端客户农业银行的结算周期影响，所处的智慧金融行业前景良好，公司亦加强相关款项的催收工作，并于 2024 年 12 月向其发出应收催告函，公司与其管理层持续沟通协商后续的还款计划，应收账款收回不存在重大不确定性。

## 4、客户十二

客户十二系公司特种领域客户，公司向其提供便携式计算机产品。该客户隶属于中国兵器装备集团有限公司，资金实力雄厚、经营情况良好，历史回款情况

受到其内部审批流程和资金划拨流程影响，使得整体结算周期相对较长，所处的特种领域智慧升级行业前景良好，应收账款不存在回款障碍。

## 5、中科华讯科技开发有限公司

中科华讯科技开发有限公司（以下简称“中科华讯”）系公司城市管理领域合作历史相对较长的集成商客户，公司基于其终端客户需求向其提供包括多维数据地图、全息档案、业务技战法等多种视图大数据功能应用场景的产品。由于城市安防项目周期相对较长、终端客户回款周期相对较长，导致应收中科华讯款项出现逾期。中科华讯当前经营正常，历史回款情况受到终端客户地方公安局的结算周期影响，所处的智慧安防行业前景良好，公司亦加强相关款项的催收工作，并已于2024年12月发出应收催告函，公司持续与对方沟通回款事宜并关注应收账款的回款风险。

综上所述，公司应收账款前五大客户主要系资金实力雄厚的国央企客户以及合作历史较长的集成商客户，相关客户经营情况正常、未发现其财务状况和资信明显恶化的情况，历史回款情况受到其内部审批流程以及终端客户的结算周期影响，公司当前坏账准备计提充分、审慎。

### 二、持续督导机构核查程序及核查意见

#### （一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、获取公司本年度应收账款明细表，应收账款的主要对手方名称、金额、账龄、坏账计提比例、单项计提坏账的情况等，结合工商信息查询情况，分析主要客户有无违约风险，坏账计提是否准确、充分；

2、检查公司本年度应收账款前五名客户的销售合同、回款记录、工商资料等，并结合其应收账款的情况，复核坏账准备计提是否充分、审慎；

3、了解公司应收账款坏账计提的政策，应收账款管理的相关机制，催收回款的相关举措等。

#### （二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、本年度公司营业收入大幅下降但应收账款上升主要系由于公司合并国科亿道，使得特种领域产品及解决方案并表销售收入显著低于应收账款，如剔除合并影响，公司应收账款余额和收入变动趋势基本一致；

2、本年度公司单项计提坏账准备的应收账款均系由于客户经营困难导致债务偿还能力恶化，多次催讨无果且预计无法收回，公司按照相关法规对应收账款的坏账风险进行动态评估分析，本期与前期单项计提充分、审慎；

3、公司应收账款前五大客户主要系国央企客户以及合作历史较长的集成商客户，客户经营状况和回款情况正常，行业环境良好，公司按照相关法规要求对坏账准备进行充分、审慎的计提。

问题 5.关于货币资金和委托理财。年报显示，公司 2024 年末货币资金 11.01 亿元，结构性存款 3.36 亿元，2024 年度结构性存款产生的投资收益 1,369.61 万元。上期末结构性存款余额为 3.60 亿元，但投资收益仅为 409.87 万元。公司 2024 年度委托理财发生额 18.30 亿元，未到期余额 12.63 亿元。

请公司：（1）列示本年度发生和未到期所有单笔委托理财的情况，包括但不限于受托人、委托理财类型、金额、起始日期、终止日期、资金来源等；（2）列示公司的货币资金、结构性存款的主要银行，并说明银行所属地与公司经营地是否相匹配；（3）补充说明公司的货币资金和理财产品是否存在归集共管、资金池、质押担保等情况；若存在，补充说明相关对手方，并说明是否与公司存在潜在关联关系或潜在利益安排；（4）说明结构性存款的投资收益与持有余额是否匹配，本期与上期收益率是否存在明显差异并解释原因。

请年审会计师说明对货币资金执行的审计程序并发表意见。

**回复：**

#### 一、公司说明

（一）列示本年度发生和未到期所有单笔委托理财的情况，包括但不限于受托人、委托理财类型、金额、起始日期、终止日期、资金来源等。

公司 2024 年年报中披露的委托理财发生额 18.30 亿元系根据年报填写系统要求，分别填写的不同类型和资金来源的委托理财单日最高余额合计数。公司 2024 年度累计发生委托理财总计金额 518,515.45 万元，截至 2024 年 12 月 31 日，公司委托理财未到期金额 126,269.39 万元。本年度公司累计发生的委托理财以及期末未到期的委托理财明细情况如下：

序号	受托银行	产品名称	产品类型	投资金额（万元）	起息日	到期日	资金来源	截至 2024 年末是否赎回
1	厦门国际银行	大额存单	保本固定收益型	5,000.00	2023-11-16	2026-11-16	自有资金	否
2	农业银行	大额存单	保本固定收益型	1,500.00	2024-1-24	2025-1-24	募集资金	否
3	农业银行	大额存单	保本固定收益型	2,500.00	2024-1-24	2025-1-24	募集资金	否
4	农业银行	大额存单	保本固定收益型	6,500.00	2024-1-24	2025-1-24	募集资金	否
5	农业银行	大额存单	保本固定收益型	5,500.00	2024-1-24	2025-1-24	募集资金	否
6	农业银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-1-24	2024-9-6	募集资金	是
7	农业银行	大额存单	保本固定收益型	2,000.00	2024-1-24	2024-9-6	募集资金	是
8	农业银行	大额存单	保本固定收益型	3,500.00	2024-1-24	2024-9-6	募集资金	是
9	农业银行	大额存单	保本固定收益型	8,500.00	2024-1-24	2024-9-6	募集资金	是
10	农业银行	大额存单	保本固定收益型	4,000.00	2024-1-24	2024-9-6	募集资金	是
11	农业银行	大额存单	保本固定收益型	10,000.00	2024-6-13	2024-8-28	自有资金	是
12	农业银行	大额存单	保本固定收益型	2,500.00	2024-6-13	2024-8-28	自有资金	是
13	农业银行	大额存单	保本固定收益型	5,000.00	2024-6-13	2025-6-13	自有资金	否
14	农业银行	大额存单	保本固定收益型	1,500.00	2024-6-13	2025-6-13	自有资金	否
15	农业银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-6-13	2025-6-13	自有资金	否
16	农业银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-6	2025-1-24	募集资金	否
17	农业银行	大额存单	保本固定收益型	2,000.00	2024-9-6	2025-1-24	募集资金	否
18	农业银行	大额存单	保本固定收益型	3,500.00	2024-9-6	2025-1-24	募集资金	否
19	农业银行	大额存单	保本固定收益型	8,500.00	2024-9-6	2025-1-24	募集资金	否

序号	受托银行	产品名称	产品类型	投资金额（万元）	起息日	到期日	资金来源	截至 2024 年末是否赎回
20	农业银行	大额存单	保本固定收益型	4,000.00	2024-9-6	2025-1-24	募集资金	否
21	农业银行	大额存单	保本固定收益型	210.7	2024-9-6	2025-1-24	募集资金	否
22	招商银行	大额存单	保本固定收益型	4,000.00	2024-9-10	2024-10-10	自有资金	是
23	民生银行	大额存单	保本固定收益型	10,000.00	2024-9-13	2025-6-20	募集资金	否
24	招商银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-10-14	自有资金	是
25	招商银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-10-14	自有资金	是
26	招商银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-10-14	自有资金	是
27	招商银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-10-14	自有资金	是
28	招商银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-10-14	自有资金	是
29	招商银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-10-14	自有资金	是
30	招商银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-10-14	自有资金	是
31	招商银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-10-14	自有资金	是
32	厦门国际银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-12-14	自有资金	是
33	厦门国际银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-12-14	自有资金	是
34	厦门国际银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-12-14	自有资金	是
35	厦门国际银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-12-14	自有资金	是
36	厦门国际银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-14	2024-12-14	自有资金	是
37	招商银行	大额存单	保本固定收益型	1,200.00	2024-9-20	2024-10-20	自有资金	是

序号	受托银行	产品名称	产品类型	投资金额（万元）	起息日	到期日	资金来源	截至 2024 年末是否赎回
38	招商银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-20	2024-10-20	自有资金	是
39	招商银行	大额存单	保本固定收益型	1,000.00	2024-9-20	2024-10-20	自有资金	是
40	招商银行	大额存单	保本固定收益型	4,500.00	2024-9-30	2024-10-30	募集资金	是
41	厦门国际银行	大额存单	保本固定收益型	5,000.00	2024-11-29	2025-11-29	自有资金	否
42	招商银行	大额存单	保本固定收益型	5,000.00	2024-12-6	2027-12-6	自有资金	否
43	厦门国际银行	大额存单	保本固定收益型	10,000.00	2024-12-20	2025-12-20	自有资金	否
44	广发银行	大额存单	保本固定收益型	4,008.69	2024-12-23	2025-6-28	自有资金	否
45	招商银行	大额存单	保本固定收益型	5,000.00	2024-12-25	2027-12-25	自有资金	否
46	厦门国际银行	大额存单	保本固定收益型	5,000.00	2024-12-31	2025-12-31	自有资金	否
47	北京银行	定期存款	保本固定收益型	1,000.00	2024-7-29	2025-1-29	自有资金	否
48	中信银行	结构性存款	保本浮动收益型	1,900.00	2024-1-6	2024-2-5	募集资金	是
49	招商银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,000.00	2024-1-10	2024-4-8	自有资金	是
50	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	15,173.00	2024-1-15	2024-1-31	自有资金	是
51	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	15,173.00	2024-2-1	2024-2-28	自有资金	是
52	招商银行	结构性存款	保本浮动收益型	3,000.00	2024-2-5	2024-2-26	自有资金	是
53	中信银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,027.00	2024-2-6	2024-3-12	自有资金	是
54	中信银行	结构性存款	保本浮动收益型	1,900.00	2024-2-7	2024-3-8	募集资金	是

序号	受托银行	产品名称	产品类型	投资金额（万元）	起息日	到期日	资金来源	截至 2024 年末是否赎回
55	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	15,173.00	2024-3-1	2024-3-28	自有资金	是
56	中信银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,000.00	2024-3-2	2024-4-3	自有资金	是
57	招商银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,000.00	2024-3-22	2024-3-29	自有资金	是
58	招商银行	结构性存款	保本浮动收益型	17,000.00	2024-4-1	2024-4-22	自有资金	是
59	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	8,235.00	2024-4-2	2024-4-30	自有资金	是
60	招商银行	结构性存款	保本浮动收益型	3,000.00	2024-4-11	2024-4-30	自有资金	是
61	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	17,000.00	2024-4-24	2024-7-25	自有资金	是
62	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,000.00	2024-5-6	2024-8-6	自有资金	是
63	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	8,235.00	2024-5-7	2024-5-31	自有资金	是
64	招商银行	结构性存款	保本浮动收益型	18,666.00	2024-5-10	2024-8-12	募集资金	是
65	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,800.00	2024-6-3	2024-7-1	自有资金	是
66	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	8,235.00	2024-6-4	2024-6-28	自有资金	是
67	民生银行	结构性存款	保本浮动收益型	10,000.00	2024-6-6	2024-9-6	自有资金	是
68	中信银行	结构性存款	保本浮动收益型	1,500.00	2024-6-8	2024-7-8	募集资金	是
69	民生银行	结构性存款	保本浮动收益型	3,000.00	2024-6-14	2024-7-19	募集资金	是
70	中信银行	结构性存款	保本浮动收益型	8,235.00	2024-7-1	2024-7-31	自有资金	是

序号	受托银行	产品名称	产品类型	投资金额（万元）	起息日	到期日	资金来源	截至 2024 年末是否赎回
71	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,800.00	2024-7-3	2024-9-3	自有资金	是
72	宁波银行	结构性存款	保本浮动收益型	3,000.00	2024-8-2	2024-11-4	自有资金	是
73	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	17,123.00	2024-8-2	2024-10-9	自有资金	是
74	民生银行	结构性存款	保本浮动收益型	10,000.00	2024-8-2	2024-10-31	自有资金	是
75	招商银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,000.00	2024-9-9	2024-12-27	自有资金	是
76	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	6,000.00	2024-9-10	2024-11-14	自有资金	是
77	招商银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,000.00	2024-9-13	2024-12-27	自有资金	是
78	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	8,000.00	2024-9-19	2024-12-27	自有资金	是
79	招商银行	结构性存款	保本浮动收益型	10,000.00	2024-9-30	2024-10-30	募集资金	是
80	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	17,221.00	2024-10-14	2024-12-19	自有资金	是
81	招商银行	结构性存款	保本浮动收益型	4,000.00	2024-10-17	2024-11-18	自有资金	是
82	民生银行	结构性存款	保本浮动收益型	3,050.00	2024-11-1	2025-1-27	自有资金	否
83	招商银行	结构性存款	保本浮动收益型	14,500.00	2024-11-7	2025-2-7	募集资金	否
84	宁波银行	结构性存款	保本浮动收益型	3,000.00	2024-11-8	2024-11-29	自有资金	是
85	杭州银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,000.00	2024-11-21	2025-2-19	自有资金	否
86	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,000.00	2024-11-22	2024-11-29	自有资金	是
87	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,000.00	2024-12-4	2024-12-31	自有资金	是

序号	受托银行	产品名称	产品类型	投资金额（万元）	起息日	到期日	资金来源	截至 2024 年末是否赎回
88	广发银行	结构性存款	保本浮动收益型	1,000.00	2024-12-20	2025-3-20	自有资金	否
89	广发银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,000.00	2024-12-24	2025-2-21	自有资金	否
90	厦门国际银行	结构性存款	保本浮动收益型	5,000.00	2024-12-31	2025-2-5	自有资金	否
91	民生银行	净值型理财	非保本浮动收益型	10,000.00	2024-4-29	交易时间可随时赎回	自有资金	是，注 1
92	民生银行	净值型理财	非保本浮动收益型	20,000.00	2024-4-29	交易时间可随时赎回	自有资金	是，注 2
93	宁波银行	净值型理财	非保本浮动收益型	3,000.00	2024-5-8	交易时间可随时赎回	自有资金	是，注 3
94	招商银行	净值型理财	非保本浮动收益型	1,000.00	2024-6-28	交易时间可随时赎回	自有资金	是，注 4
95	招商银行	净值型理财	非保本浮动收益型	500	2024-6-28	交易时间可随时赎回	自有资金	是，注 5
96	财通证券	收益凭证	保本浮动收益型	3,000.00	2024-10-18	2024-12-26	自有资金	是
97	中泰证券	收益凭证	保本浮动收益型	4,000.00	2024-10-18	2024-12-18	自有资金	是
98	中泰证券	收益凭证	保本浮动收益型	1,000.00	2024-10-18	2024-12-18	自有资金	是
99	财通证券	收益凭证	保本浮动收益型	3,000.00	2024-10-18	2024-12-26	自有资金	是
100	招商银行	通知存款	保本固定收益型	4,200.00	2024-10-15	2024-11-20	自有资金	是
101	招商银行	通知存款	保本固定收益型	950.06	2024-10-15	2024-11-20	自有资金	是
合计				523,515.45	-	-	-	-

注 1：民生银行净值型理财 10,000.00 万元，于 2024 年 6 月 3 日一次性赎回；

注 2：民生银行净值型理财 20,000.00 万元，于 2024 年 6 月 11 日赎回 350 万元，2024 年 7 月 1 日赎回 15,000.00 万元，2024 年 8 月 9 日赎回 4,650 万元；

注 3：宁波银行净值型理财 3,000.00 万元，于 2024 年 8 月 15 日一次性赎回；

注 4：招商银行净值型理财 1,000.00 万元，于 2024 年 7 月 5 日赎回 500 万元；2024 年 8 月 13 日赎回剩余 500 万元；

注 5：招商银行净值型理财 500.00 万元，于 2024 年 8 月 13 日一次性赎回。

注 6：上表中第一笔委托理财起息日为 2023 年 11 月 16 日，截止 2024 年末尚未到期，扣除该笔后可得公司本年度累计发生委托理财金额为 518,515.45 万元。



(二) 列示公司的货币资金、结构性存款的主要银行，并说明银行所属地与公司经营地是否相匹配。

2024 年末，公司货币资金、交易性金融资产总计 143,750.95 万元。资金存放前十大银行情况如下：

单位：万元

银行及银行所属地	货币资金	交易性金融资产	金额总计	占比 (%)	开户所属公司主体	公司主要经营地
农业银行（合肥）	43,242.09	-	43,242.09	30.08	格灵深瞳母公司	北京
招商银行（北京）	20,557.82	14,543.50	35,101.32	24.42		
厦门国际银行（北京）	20,208.66	5,000.36	25,209.02	17.54		
广发银行（北京）	6,522.84	6,003.16	12,525.99	8.71		
杭州银行（北京）	5,930.11	5,013.61	10,943.72	7.61		
交通银行（深圳）	5,060.65	-	5,060.65	3.52	国科亿道	深圳
民生银行（北京）	1,625.54	3,060.69	4,686.23	3.26	格灵深瞳母公司及其子公司	北京
兴业银行（北京）	3,000.00	-	3,000.00	2.09	格灵深瞳母公司	北京
中信银行（北京）	1,278.29	-	1,278.29	0.89	格灵深瞳母公司	北京
北京银行（北京）	1,009.46	-	1,009.46	0.70	格灵深瞳母公司	北京
<b>合计</b>	<b>108,435.45</b>	<b>33,621.32</b>	<b>142,056.77</b>	<b>98.82</b>	-	

上表中，公司期末资金存放银行除所属地为合肥的农业银行（以下简称“农行合肥”）外，银行所属地均与公司经营地一致。存放合肥农行的资金中，99.84%为一年期大额存单。公司于 2022 年在农行合肥开户，该行基于公司为人工智能行业的优质客户且双方具有历史合作基础，存款类产品报价具有比较优势。2024 年二季度开始，全国银行存款利率普遍多次下调，农行合肥的存款利率不再具备市场优势，但因为公司购买的为一年期大额存单，在期末均未到期，故在 2024 年期末仍存放农行合肥，2025 年 1 月农行合肥有 3.52 亿大额存单到期，公司已在到期后转入所属地为北京的相关银行。

(三) 补充说明公司的货币资金和理财产品是否存在归集共管、资金池、质押担保等情况；若存在，补充说明相关对手方，并说明是否与公司存在潜在关联关系或潜在利益安排；

报告期内，公司不存在货币资金和理财产品归集共管、资金池、质押担保的情况。

(四) 说明结构性存款的投资收益与持有余额是否匹配, 本期与上期收益率是否存在明显差异并解释原因。

2024 年度, 公司结构性存款投资收益及期末持有余额的具体情况如下:

项目	2024 年	2023 年	2024 年比上年同期增减 (%)
现金流入-收回投资收到的现金 (万元)	488,277.25	171,864.00	184.11
其中: 处置结构性存款收到的现金 (万元)	326,217.00	118,864.00	174.45
现金流出-投资支付的现金 (万元)	515,865.39	206,933.25	149.29
其中: 购买结构性存款支付的现金 (万元)	323,946.00	151,573.00	113.72
处置交易性金融资产取得的投资收益 (万元)	1,369.61	409.87	234.16
其中: 处置结构性存款取得的投资收益 (万元)	1,190.04	409.87	190.35
期末结构性存款持有余额 (万元)	33,620.29	35,953.14	-6.49

2024 年度, 公司结构性存款产生的投资收益为 1,190.04 万元, 较上期明显增长, 一方面系由于公司 2024 年增强对闲置资金的管理效率, 购买和收回结构性存款理财产品频次同比增加, 即上表中处置和购买银行结构性存款金额同比增长; 另一方面由于结构性存款的利率一般高于大额存单和定期存款, 且结构性存款投资期间一般较短, 能够在购买当年到期并取得投资收益, 共同造成公司本年度结构性存款投资收益大于上年。公司期末结构性存款持有余额与当年末结构性存款赎回的情况相关, 公司结构性存款的投资收益与持有余额、公司购买和赎回频次情况相匹配。

## 二、持续督导机构核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

针对上述事项, 持续督导机构履行了以下核查程序:

1、获取公司 2024 年度委托理财明细表, 核查了解公司委托理财的受托人、具体类型、金额、起始时间、资金来源等情况; 检查公司 2024 年度委托理财的合同, 核查合同条款内容, 是否存在质押担保等情况;

2、获取公司 2024 年末的银行账户清单、银行流水, 了解公司的资金分布情况, 银行账户信息等, 了解银行开户的背景原因等;

3、复核公司结构性存款投资收益的计算过程，了解投资收益变动的原因和合理性，与持有余额是否匹配。

## （二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

- 1、本年度公司的委托理财进展正常，符合公司资金管理的相关规定；
- 2、除个别银行在异地开户系由于公司双方基于合作历史协商了较好的存款利率，且在理财产品到期后转出资金，公司的主要银行归属地与公司经营地匹配；
- 3、公司的货币资金和理财产品不存在归集共管、资金池、质押担保的情况；
- 4、公司结构性存款的投资收益与持有余额、公司购买和赎回频次情况相匹配，本期投资收益较高主要系公司提高了闲置资金的管理效率以及结构性存款当期即可取得投资收益，具备合理性。

（以下无正文）



(本页无正文,为《国泰海通证券股份有限公司关于北京格灵深瞳信息技术股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见》之签章页)

保荐代表人:

邓欣  
邓欣

王鹏程  
王鹏程

国泰海通  
GUOTAI HAITONG



国泰海通证券股份有限公司  
2025 年 6 月 27 日

国泰海通  
GUOTAI HAITONG