

美林数据技术股份有限公司
关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司
2024 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

美林数据技术股份有限公司（以下简称“美林数据”或“公司”）于 2025 年 7 月 16 日收到贵司挂牌公司管理一部下发的《关于对美林数据技术股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2025】第 184 号）（以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》要求，公司对函中所列问题进行了认真落实，现回复如下：

1、关于业绩情况

年报显示，你公司 2024 年度营业收入为 220,384,095.85 元，同比下降 17.19%，毛利率为 24.35%，同比下降 31.31 个百分点。本年度业绩下滑，公司解释主要系行业竞争不断加剧，新签合同额有所减少，且部分行业客户数字化项目投资延期，项目实施周期延长。

细分业务来看：数据分析类软件开发及服务收入为 55,632,313.25 元，同比下降 44.30%，毛利率为 24.62%，同比下降 16.54 个百分点；数据资产管理类软件开发及服务收入为 146,331,161.21 元，同比增长 0.23%，毛利率 24.70%，同比下降 7.67 个百分点；业务管理类软件开发及服务收入为 5,469,740.79 元，同比下降 47.31%，毛利率 34.36%，同比增长 5.30 个百分点；软件系统运维类服务收入为 11,815,567.94 元，同比增长 29.72%，毛利率 13.59%，同比下降 14.85 个百分点；培训服务及其他收入为 1,135,312.66 元，同比增长 47.86%，毛利率 29.45%，同比下降 41.70 个百分点。

报告期内，你公司归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 -49,202,983.86 元，经营活动产生的现金流量净额为 14,609,340.69 元。

请你公司：

（1）结合行业趋势、具体产品及服务类型、业务模式、项目周期、销售单价、成本费用构成等，说明各类型营业收入、毛利率波动的原因及合理性，说明业绩变动趋势

与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，结合期后在手订单、下游客户需求等情况，说明你公司是否存在业绩持续下滑的风险；

(2) 结合具体客户、业务模式、合同约定的验收及结算方式等，说明各类型收入确认时点、确认依据，收入确认相关单据是否齐备，是否符合《企业会计准则》相关规定；

(3) 结合采购销售模式、结算政策、回款及支付情况等，量化说明经营活动现金流与净利润存在较大差异的原因，说明现金流情况与公司的业务模式是否匹配，以及现金流波动的原因及合理性。

回复：

(一) 结合行业趋势、具体产品及服务类型、业务模式、项目周期、销售单价、成本费用构成等，说明各类型营业收入、毛利率波动的原因及合理性，说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，结合期后在手订单、下游客户需求等情况，说明你公司是否存在业绩持续下滑的风险；

1、公司 2024 年度实现营业收入 220,384,095.85 元，同比下降 17.19%；综合毛利率 24.35%，同比下降 31.31 个百分点。本年度业绩下滑主要系行业竞争加剧、新签合同额减少，叠加部分行业客户数字化项目投资延期、项目实施周期延长所致。各细分业务具体情况分析如下：

(1) 数据分析类软件开发及服务：实现收入 55,632,313.25 元，同比下降 44.30%；毛利率为 24.62%，同比下降 16.54 个百分点。该业务主要为电网（国家电网、南方电网下属省级公司）及离散制造业（设计院所、制造厂）客户提供设备健康管理、智能化检测、容量预测、智能分类及经营/生产管控等“咨询+产品+实施”解决方案。从事此类业务的主要人员为数据分析人员、业务咨询人员及解决方案实施人员。收入大幅下滑主要是：①各国央企新设数科公司加入竞争，新商业合作模式尚处探索阶段；②电网行业投资节奏调整影响，客户数字化项目延期，导致该领域合同签订量显著萎缩。毛利率下降主要系：①项目延期导致实施周期拉长，客户定制化需求变动导致人工成本投入占比上升；②项目软硬件采购成本受客户影响较大，采购成本上升进一步导致毛利率下降。

(2) 数据资产管理类软件开发及服务：实现收入 146,331,161.21 元，同比微增 0.23%；毛利率 24.70%，同比下降 7.67 个百分点。该业务主要基于 DCMM 稳健级标准开

展数据治理（标准化和整合）、数据分析应用服务。通过采取行业直销方式，重点面向能源行业和装备制造行业客户（离散制造业设计所、制造厂等）提供数据治理即主数据管理、数据资产管理、全业务数据管理和异构多源数据纳入管理以及分析应用的“咨询+产品+实施”解决方案。从事此类业务的主要人员由数据治理专家、解决方案实施人员构成。该业务领域订单量相比去年基本持平，收入保持稳定；毛利率下滑主要系：①2024年为开拓综合能源（煤矿、光伏、风电等）新领域，公司在打造样板案例方面投入较大成本；②客户对数据治理定制化需求显著增加，导致项目实施与交付成本相应上升。

（3）业务管理类软件开发及服务：实现收入 5,469,740.79 元，同比下降 47.31%；毛利率 34.36%，同比增长 5.30 个百分点。该业务主要是为中小企业提供产业发展空间、产业大脑能力低成本复用以及生态赋能服务。收入下滑主要受中小企业支付能力下降及合同履约风险增加影响，公司主动收缩中小企业市场投入，将资源聚焦于产业大脑及数据要素公共服务平台建设，并加大与数据局在数据要素融合及数据产品探索方面的合作投入。毛利率上升主要系同类项目交付复用率有所提升，项目效率提升所致。

（4）软件系统运维类服务：实现收入 11,815,567.94 元，同比增长 29.72%；毛利率 13.59%，同比下降 14.85 个百分点。收入增长主要系存量客户运维需求刚性影响，运维类相关的合同较去年有所增长；毛利率下滑主要源于公司为提升客户满意度、增强客户粘度，投入了更专业的人员至运维团队，导致人工成本上升幅度超过收入增长。

（5）培训服务及其他：实现收入 1,135,312.66 元，同比增长 47.86%；毛利率 29.45%，同比下降 41.70 个百分点。该类业务主要是公司通过搭建产业需求侧与教育供给侧的价值链闭环，已形成覆盖专业建设、实训基地、师资培养的“三位一体”数智人才培养解决方案。核心实施路径包括：基于产业数据智能化的实践积累，开发“数据治理工程师”等岗位能力模型。收入增长主要系公司积极与高校合作开展数据相关师资服务项目，B端客户培训需求增加，公司针对各类院校需求，针对性提供数智人才的应用实战能力建设服务以及实训基地的建设服务。毛利率大幅下滑主要系该业务板块尚处于初创期，在前期资源及人力投入较大的基础上，公司同步加大了在人工资源学科和数字经济学科的市场投入力度，且规模效应尚未显现。

2、业绩变动趋势与同行业公司对比：

公司 2024 年度营业收入为 220,384,095.85 元，同比下降 17.19%，毛利率

为 24.35%，同比下降 31.31 个百分点。与同行业公司对比如下：

(单位：元)

公司名称	2024 年营业收入	2024 年营收 增速	2024 年毛利率变 动	2024 年净利润
美林数据 (831546)	220,384,095.85	-17.19%	-11.10%	-43,579,194.48
三维天地 (301159)	333,175,558.63	-0.46%	-35.77%	-189,701,878.48
捷瑞数字 (873696)	181,641,331.59	-17.42%	-6.66%	4,422,150.52

北京三维天地科技股份有限公司 2024 年营业收入同比下降 0.46%，毛利率为 18.04%，同比下降 35.77 个百分点。双方在客户群体与市场定位上存在一定差异，美林数据主要集中在能源、制造行业，三维天地的客户群体更为多样化，包括政府、行业、机构及企业等。收入增长方面，三维天地和去年持平，而美林受行业影响新签合同额有所减少，且部分行业客户数字化项目投资延期导致收入减少；双方毛利率均出现较大幅度下滑，主要原因在于项目实施过程人力投入，外采投入的增多。

山东捷瑞数字科技股份有限公司 2024 年营业收入同比下降 17.42%，毛利率为 38.72%，同比下降 6.66 个百分点，捷瑞数字客户覆盖工程机械、装备制造、能源、商用车、医药等行业，提供数字化、智能化转型升级提供整体解决方案，2024 年收入、毛利率均下滑较多，与美林数据不存在显著差异。

3、截至 2024 年 12 月 31 日，公司已签订未履行或未履行完毕的合同对应金额为 166,790,237.84 元，预计 2025 年内确认收入。截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手同类合同金额进一步增至 218,817,456.54 元。结合当前在手订单储备情况，以及公司持续优化业务结构、拓展市场的努力，短期内业绩持续大幅下滑的风险较低。同时，公司将持续密切关注下游客户需求变化及行业竞争态势。

(二) 结合具体客户、业务模式、合同约定的验收及结算方式等，说明各类型收入确认时点、确认依据，收入确认相关单据是否齐备，是否符合《企业会计准则》相关规

定；

公司的主营业务为企业客户提供包括数据资产管理、数据分析与挖掘、数据开发应用、平台运营及运维服务在内的技术产品及增值服务解决方案。主要业务类型包括：解决方案交付、软件产品销售、运营维护服务，收入确认政策均严格执行《企业会计准则第【14】号——收入》，收入确认相关单据齐备。具体如下：

1、解决方案交付，指公司基于自有大数据核心技术或产品基础之上，根据客户的个性化业务需求，提供定制化软件开发与技术服务，为客户交付或构建面向特定应用场景的数字化解决方案。

收入确认时点及依据：公司在项目开发实施或解决方案完成并通过客户最终验收，取得客户的验收文件时确认相关收入。

2、软件产品销售，软件产品销售是指公司面向客户直接销售自行研究开发、拥有自主知识产权的标准化数据治理和数据分析软件产品，根据客户需求对软件产品进行安装、部署后，交付客户使用。

收入确认时点及依据：公司在客户取得软件产品控制权的基础上，于软件安装部署完成，并取得客户的验收或交付确认文件时确认相关收入。

3、运营维护服务，运营维护服务包括公司向客户提供的产品运营、运维服务、技术支持、技术咨询、技术培训、升级优化和其他技术服务内容。

收入确认时点及依据：（1）对于合同仅约定按次或工作量提供的服务，在服务提供完毕并经客户确认后确认收入；（2）对于合同约定服务期间，在一定期间内持续提供的服务，在服务期内按履约进度分期确认收入；若服务期内频次、工作量不确定，则在服务期满时一次确认收入；（3）对于合同约定需验收成果的服务，在服务提供完毕并经客户验收后确认收入。

（三）结合采购销售模式、结算政策、回款及支付情况等，量化说明经营活动现金流与净利润存在较大差异的原因，说明现金流情况与公司的业务模式是否匹配，以及现金流波动的原因及合理性。

报告期内，公司净利润为-43,579,194.48元，经营活动现金流入总额

285,940,748.60 元，经营活动现金流出总额 271,331,407.91 元，经营活动产生的现金流量净额为 14,609,340.69 元。净利润与经营活动现金流量差异的主要原因包括：

1、应收款项变动影响。公司主要服务于能源及制造领域的大型企业，受制于行业大客户严格的预算审批及结算流程的影响，回款周期普遍较长。2024 年，公司通过采取以下措施有效促进应收账款回收：（1）严格执行内部资金控制制度，以资金预算控制业务规模，同时加强应收款回款力度，将回款工作同时落实于生产和销售环节，加快项目交付，建设全面客户关系，创造回款条件；（2）优化合同设计与付款条款。分阶段收款，将项目拆分为多个里程碑节点（如需求确认、交付验收等），按进度收取阶段性款项；避免全款后置。针对新客户或重大项目，要求提高预付款比例，降低垫资压力；（3）加强应收账款管理。建立更严格的信用评估体系，监控客户信用状况，及时跟进逾期款项。对于长期拖欠的客户，及时采取法律措施追讨欠款。2024 年末应收账款账面余额 171,478,212.64 元，较 2023 年末应收账款账面余额 202,662,170.18 元，减少 31,183,957.54 元。

2、人员结构优化。2024 年，公司通过优化人力配置结构，精准用人策略，聚焦核心岗位招募，减少非必要职能扩张。2024 年度支付给职工以及为职工支付的现金总额 151,650,061.86 元，较 2023 年度减少 15,644,974.11 元。其中：2024 年度公司平均人数为 570 人，较 2023 年减少 167 人，减少比例为 23%；2024 年度公司人均薪酬支出 266,052.74 元，较 2023 年增加 39,058.12 元，上涨幅度为 17%。

3、存货变动影响：报告期末存货余额（主要为合同履约成本）21,926,562.22 元，同比增长 55.18%，表明公司为履行在手合同投入了更多成本但对应合同尚未验收结算，导致现金流出已发生，收入尚未确认。

4、应付账款变动影响：报告期末应付账款余额为 42,571,411.67 元，同比增长 38.28%。该增长主要源于公司强化了对供应商的付款管理，严格按照合同约定以及实际服务进程控制支付比例，并优先与供应商沟通采用票据结算。上述措施有效对冲了因销售回款周期较长、项目垫资需求较大所带来的现金流压力。

公司“解决方案交付”和“软件产品销售”业务模式通常具有“前期投入（人力、采购）-交付验收-分期回款”的特点，经营活动现金流滞后于利润表确认是行业共性特征，与公司业务模式相匹配。2024 年在净利润为负的情况下，经营活动现金流仍为正，主要得益于公司加强回款管理及人力成本优化。综上，报告期经营活动现金流与净利润

的差异及波动，主要源于公司业务模式特点、客户结算周期以及公司主动采取的营运资金管理措施，具有商业合理性。

2、关于关联供应商

你公司当期对前五大客户销售金额合计为 96,818,024.41 元，年度销售占比为 43.93%，第四大客户中国航空工业集团有限公司为新增主要客户。你公司向前五大供应商采购金额为 15,249,331.26 元，年度采购占比为 18.99%，前五大供应商全部为新增主要供应商。供应商上海琢学科技有限公司和你公司拥有相同的高管人员李炜、程宏亮。

请你公司：

说明供应商上海琢学科技有限公司和你公司拥有相同的高管人员李炜、程宏亮的原因及合理性，说明公司是否存在控股股东、实际控制人或高管人员等与客户、供应商及其实际控制人、高管人员等之间存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排的情形。

回复：

(1) 根据国家企业信用信息公示系统等公开平台信息，并结合美林数据于 2017 年 7 月 24 日在贵司指定信息披露平台上披露的《关于董事、监事、高级管理人员换届选举公告》（公告编号：2017-033）及 2019 年 1 月 11 日披露的《董事、高级管理人员辞职公告》（公告编号：2019-002）表明，李炜自 2017 年 7 月 21 日至 2019 年 1 月 10 日担任公司的董事兼副总经理，且自 2019 年 1 月 10 日辞职生效后不再担任公司任何职务；2019 年 3 月，上海琢学科技有限公司（以下简称“上海琢学”）完成工商变更登记，其执行董事兼总理由程宏亮变更为李炜。

根据公司于 2020 年 8 月 11 日在贵司指定信息披露平台上披露的《出售全资子公司股权的公告》（公告编号：2020-029），2020 年 8 月前，上海琢学为美林数据的全资子公司，主营数字化金融业务。公司于 2020 年 8 月经董事会审议通过将所持上海琢学 100% 股权转让予李炜，并于当月完成工商变更登记。

综上，2019 年 3 月前，程宏亮作为美林数据董事长，同时兼任上海琢学的执行董事兼总经理；自 2019 年 1 月 10 日辞任起，李炜未再担任公司董监高成员；2020 年 8 月，自美林数据将上海琢学的 100% 股权转让给李炜完成之后，上海琢学由李炜实际控制，其

执行董事及总经理职务均由李炜担任。

(2) 国家企业信用信息公示系统等公开信息平台显示，李炜为上海琢学科技有限公司（以下简称“上海琢学”）控股股东、执行董事及总经理，并非我公司董事、监事或高级管理人员；程宏亮曾为我公司上一届董事会成员，亦非上海琢学董监高成员。根据《公司法》及《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等法律法规及部门规章的规定，经核查确认，上海琢学与我公司之间不存在高管人员重合的情形，且未发现存在其他可能构成关联关系的情形。

(3) 报告期内，我公司全资子公司美林数据技术（杭州）有限公司（以下简称“杭州美林”）持有台州市数控机床产业大脑有限公司（以下简称“台州数控”）5%的股权，同时，公司实际控制人王璐担任台州数控董事，二者存在关联关系。2023年7月，杭州美林与台州数控签订《台州国际再生金属交易平台产业大脑服务合同》，合同金额76.5万元，并于2024年收到该笔合同款，该笔关联交易资料完整合规，合同价格系参考同期市场同类交易价格水平，是交易双方在公平、公正、公开的基础上经协商达成，不存在损害公司及股东利益的情形。除上述交易外，公司不存在控股股东、实际控制人或高管人员等与客户、供应商及其实际控制人、高管人员等之间存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排的情形。

3、关于应收账款

年报显示，你公司报告期末应收账款余额为146,119,968.48元，同比下降14.34%，占总资产比重为37.88%，占营业收入比重为66.30%，期末坏账准备为25,358,244.16元。应收账款和合同资产期末金额前5名合计为18,777,297.77元，占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例为10.95%，期末坏账准备余额为698,154.45元。

请你公司：

(1) 结合同行业可比公司应收账款期末余额占当期营业收入的比重，说明公司应收账款账面价值占营业收入比重较高的原因及合理性，公司是否存在放宽信用期增长销售业绩的情况，是否符合公司结算政策以及行业惯例；

(2) 结合具体客户资质、经营业绩、期后回款情况等，列示应收账款逾期情况、对应的客户、确认的收入情况、结转的成本情况，说明逾期的原因及相关款项的可回收

性,对于逾期较长的应收款项所对应的客户是否需单独预计信用损失率并计提相关坏账准备,说明计提坏账准备的具体过程,对比同行业可比公司坏账计提比例,说明当前坏账准备计提是否充分,是否符合《企业会计准则》相关规定。

回复:

(一) 结合同行业可比公司应收账款期末余额占当期营业收入的比重,说明公司应收账款账面价值占营业收入比重较高的原因及合理性,公司是否存在放宽信用期增长销售业绩的情况,是否符合公司结算政策以及行业惯例;

1、同行业比较:北京三维天地科技股份有限公司2024年末应收账款余额为241,751,516.21元,占当期营业收入的比重为72.56%;公司2024年末应收账款账面价值146,119,968.48元,占当期营业收入比重为66.30%。公司应收账款占收入比重较高,与同行业可比公司水平相近。其主要原因为公司主要客户为能源及制造领域的大型企业(如电网公司、大型制造集团),该类客户普遍执行严格的预算管理和内部付款审批流程,导致整体回款周期较长、应收账款余额较大。这是面向政府、大型国企及事业单位提供软件和解决方案服务行业的普遍特征,符合行业惯例。

2、公司始终秉持审慎的信用政策,不存在通过放宽信用期来促进销售的情况。公司结算政策根据项目类型、客户资质及合同约定制定,强调风险控制。对于回款周期长的问题,公司已采取并持续优化以下管理措施:(1)强化资金预算与回款管理。严格执行内部资金控制制度,以资金预算控制业务规模,同时加强应收款回款力度,将回款责任嵌入销售与项目实施环节,加快交付验收,优化客户关系以促进回款;(2)优化合同支付条款。分阶段收款,将项目拆分为多个里程碑节点(如需求确认、交付验收等),按进度收取阶段性款项,避免全款后置。针对新客户或重大项目,要求提高预付款比例,降低垫资压力;(3)加强应收账款管理。建立更严格的信用评估体系,监控客户信用状况,及时跟进逾期款项。对于长期拖欠客户,适时采取法律手段维护权益。公司将根据市场变化和运营情况,持续优化应收账款管理策略,在保障业务健康发展的同时,确保资金安全与运营效率。

(二) 结合具体客户资质、经营业绩、期后回款情况等,列示应收账款逾期情况、对应的客户、确认的收入情况、结转的成本情况,说明逾期的原因及相关款项的可回收性,对于逾期较长的应收款项所对应的客户是否需单独预计信用损失率并计提相关坏账

准备，说明计提坏账准备的具体过程，对比同行业可比公司坏账计提比例，说明当前坏账准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》相关规定。

报告期按欠款方归集的期末余额前十名应收账款和合同资产汇总金额
35,825,006.87 元，占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例 20.18%：

单位名称	应收账款和 合同资产期 末余额(元)	账龄	2024 年确认 收入	2024 年结转 成本	期后回款	可收 回性 评估	逾期原因
中国航发 哈尔滨东 安发动机 有限公司	4,367,086. 98	1 年 以内、 1-2 年	4,641,132.07	2,452,878. 36	2,015,700.00	较高	客户方未完 成结算审批 流程
上海烟草 集团北京 卷烟厂有 限公司	3,902,880. 00	1 年 以内	5,358,000.00	4,330,707. 48	3,587,040.00	较高	客户方在项 目验收后额 外增加了系 统运行期限， 在增加运行 期满后付款
中国电子 科技集团 公司第三 十八研究 所	3,820,403. 27	1 年 以内	7,987,619.47	5,627,913. 29	3,377,700.00	较高	主要项目资 金为国拨资 金，并于 2025 年 5 月份客 户收到拨付 资金后给公 司支付
国网河北 省电力有 限公司电 力科学研 究院	3,705,057. 53	1 年 以内、 1-2 年	2,195,268.87	1,719,043. 63	2,006,270.00	较高	客户方内部 原因付款流 程滞后

中国航发动力股份有限公司	3,638,716.99	1 年以内	4,727,547.17	2,066,265.24	266,400.00	较高	客户方财务未及时提付款申请,并且有延迟 3 个月审批的惯例
中国电信股份有限公司鹰潭分公司	3,540,000.00	1 年以内	6,679,245.28	2,678,470.54	2,359,764.00	较高	客户方上级单位资金拨款滞后影响
北京许继电气有限公司	3,486,000.00	1 年以内、1-2 年	469,811.32		1,494,000.00	较高	客户方以未收到终端业主方合同款项为由,迟延履行付款义务
西安西电集团智慧园管理有限公司	3,240,883.03	1 年以内、1-2 年	2,983,232.61	2,321,697.61	1,064,400.00	较高	客户内部流程问题一直未回款
中国电子科技集团公司第十五研究所	3,181,600.01	1 年以内、4-5 年	559,910.00	296,025.61	232,800.00	较低	客户方以未收到终端业主方合同款项为由,迟延履行付款义务
国网河北省电力有限公司经	2,942,379.06	1 年以内	3,837,081.14	1,995,934.26	2,345,926.00	较高	客户方内部原因付款流程滞后

济技术研 究院							
合计	35,825,006 .87		39,438,847.9 3	23,488,936 .02	18,750,000.0 0		

截至 2024 年 12 月 31 日，美林数据应收账款余额 171,478,212.64 元，坏账准备金额 25,358,244.16 元，账面价值 146,119,968.48 元，占期末总资产的 37.88%。若应收账款不能按期收回或无法收回而发生坏账对财务报表影响较为重大，审计确定应收账款的坏账准备为关键审计事项。为此审计的应对措施有：（1）对美林数据信用政策及应收账款管理相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试；（2）分析美林数据应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等；（3）分析计算美林数据资产负债表日坏账准备金额与应收账款余额之间的比率，比较前期坏账准备计提数和实际发生数，分析应收账款坏账准备计提是否充分；（4）通过分析美林数据应收账款的账龄和客户信誉情况，并执行应收账款函证程序及检查期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性；（5）获取美林数据坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行；重新计算坏账计提金额是否准确。通过审计对于应收账款坏账准备计提比例的重新评估，2024 年公司提高了应收账款预期信用损失率，对于 1 年以内的应收账款预期信用损失率从 1%提高至 3%，1 至 2 年的应收账款预期信用损失率从 5%提高至 8%，2 至 3 年的应收账款预期信用损失率从 20%提高至 25%，具体见下表：

项目	2024 年应收账款预期信用损失率	2023 年应收账款预期信用损失率
1 年以内	3.00%	1.00%
1 至 2 年	8.00%	5.00%
2 至 3 年	25.00%	20.00%
3 至 4 年	50.00%	50.00%
4 至 5 年	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

与同行业公司对比，山东捷瑞数字科技股份有限公司应收账款坏账计提比例为：1 年以内计提比例 5.00%，1-2 年计提比例 20%，2-3 年 50%，3 年以上计提比例 100%。双

方计提差异的原因有：1、山东捷瑞数字科技股份有限公司客户面向政府机关、国防院校及军工企业等，该类客户违约概率较低，其出于谨慎性把账龄拉长后的风险放大，因而采用比行业平均更“陡峭”的计提曲线。而公司主要客户为能源及制造领域的大型企业（如电网公司、大型制造集团），同样客户违约概率较低，坏账风险并不高，另公司1-2年应收账款占应收账款总额的83.28%，2年以上占应收账款总额的16.72%，高账龄占比低，因此不需要一次性采用过陡的计提曲线。公司严格按照《企业会计准则第22号》的规定，采用预期信用损失模型计提坏账准备，综合考虑了历史信用损失经验、应收账款当前状况（包括账龄和客户风险）故期末的坏账准备计提是充分的，符合《企业会计准则》的相关规定。

4、关于存货

年报显示，你公司报告期末存货余额为21,926,562.22元，同比增长55.18%，公司解释主要系2024年末验收项目增加，项目验收周期增长。其中，合同履约成本为21,926,562.22元，同比增长55.18%。

请你公司：

（1）结合未验收项目清单、项目周期、业务模式等说明存货余额和合同履约成本余额较高的合理性；

（2）说明存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间、报告期各期的履约进度、库龄情况等，说明是否存在长期未结转的情形；

（3）结合存货期后结转情况，说明存货占营业收入规模、存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异及原因。

回复：

（一）结合未验收项目清单、项目周期、业务模式等说明存货余额和合同履约成本余额较高的合理性；

公司报告期末存货余额为21,926,562.22元，全部为合同履约成本，同比增长55.18%。该增长具有合理性，主要原因如下：（1）截至2024年12月31日，公司已签

订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的合同对应履约义务金额为 166,790,237.84 元，较 2023 年末增加 61,369,387.84 元，同比增长 58.21%；（2）公司主要的业务模式是为企业客户提供数据分析类软件及数据资产管理类软件的开发和分析服务，多采用“定制化开发-交付验收”模式。根据收入准则，在项目完成开发或解决方案完成并通过客户最终验收前，为履行合同发生的直接成本确认为合同履约成本，列报于存货。收入在取得客户验收报告时确认，同时结转对应的合同履约成本；（3）公司平均项目周期为 1-2 年，期末存货余额反映的正是已投入成本但尚未达到收入确认条件的验收节点跨期至 2025 年的项目的累积成本；（4）软件定制开发及解决方案项目实施与验收存在时间差，导致期末存在一定规模的合同履约成本（存货），是软件服务企业的共性特征。

综上所述，公司期末存货及合同履约成本余额较高，主要系 2024 年公司已签订但尚未履行完毕的订单增长且客户验收周期跨期所致，符合行业特征及公司实际经营情况，具有合理性。

（二）说明存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间、报告期各期的履约进度、库龄情况等，说明是否存在长期未结转的情形；

以下是报告期末存货中大额的项目存货情况列示，不存在长期未结转的情形：

客户	项目名称	合同名称	合同金额	2024 年存货	签订时间	项目起始日期	计划验收日期	2024 年履 约进度	库龄 情况
客户 NH	某能源--大 数据分析应 用项目	某产品购销合同	14,500,000.00	2,893,533. 09	2024-5-21	2024-3-21	2025-10-31	34.69%	1 年
客户 NS	某能源预警 平台项目	某能源故障诊断 及预警系统建设 服务合同	4,900,000.00	2,334,197. 42	2023-6-15	2023-6-2	2025-11-30	85%	2 年
客户 ZH	某厂数据中 心项目	某产业园数据中 心项目合同	6,850,000.00	1,848,359. 09	2023-9-7	2023-9-18	2025-6-30	46%	2 年
客户 NA	主数据及数 据中台建设 项目	数据治理（一期） 合同	5,450,000.00	974,434.49	2024-3-11	2024-1-29	2026-2-28	29.16%	1 年
客户 DG	人工智能样 本中心建设 工作项目	某科技项目合同	1,336,700.00	938,899.80	2024-4-25	2024-3-25	2025-9-30	70%	1 年



（三）结合存货期后结转情况，说明存货占营业收入规模、存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异及原因。

1、存货期后结转情况：截至 2025 年 6 月 30 日，公司 2024 年末存货成本 21,926,562.22 元中，已结转存货成本金额 5,495,033.89 元，结转率 25.06%，剩余存货成本金额为 16,431,528.33 元，预计 90%的项目将于 2025 年 12 月 31 日前完成验收并结转。

2、存货占营业收入比例：公司 2024 年末存货余额占营业收入的比例为 9.95%，同行业可比公司如山大地纬软件股份有限公司（下称“山大地纬”）的 2024 年存货占营业收入的比例为 14.39%，两者均处于行业合理区间（8%-15%），差异主要源于业务结构和项目周期不同，而非异常波动。

3、存货周转率：公司 2024 年存货周转率 9.25 次，同行业可比公司如山大地纬的 2024 年存货周转率为 3.43 次。差异原因主要在于：（1）项目周期差异：公司存货周转率明显高于同行业，原因是公司的项目普遍周期短，且存货占当期的营业成本比例较小，存货一般一年内可完成验收结转。山大地纬的项目周期相对较长，且业务涵盖智慧人社、智能用电、智慧健康、智慧政务等多个领域，项目类型复杂，从而影响存货周转效率。

（2）业务结构差异：公司存货主要为合同履约成本，主要为数据治理、分析类项目的开发实施成本，项目周期相对较短，验收后快速结转。山大地纬的存货主要由“合同履约成本”和“发出商品”两部分构成，其合同履约成本占比高，主要为智慧人社、智慧医疗、智能用电等定制化项目的实施成本，对应项目周期较长，需按履约进度确认收入，导致期末存货余额大；发出商品占比较低，主要为已交付但未验收的软件产品或硬件设备，需客户签收后才能确认收入，进一步延长存货周期。（3）收入确认政策存在差异：山大地纬的收入确认政策为对于满足有权就累计至今已完成的履约部分收取款项且具有不可替代性的项目，山大地纬采用投入法在一段时期内确认收入，具体为每月根据销售合同总金额乘以当期履约进度（扣除前期已确认收入）确认当期营业收入，而对于不满足以上条件的软件开发项目，则于软件开发服务完成并经客户验收通过后确认收入。美林数据的收入确认政策为在项目开发实施完成或解决方案交付并通过客户最终验收即取得客户的验收文件时一次性确认相关收入。双方在收入确认方式上存在差异，

山大地纬对符合条件的项目采用时段法按进度确认收入，这通常适用于周期较长的项目，在此种模式下，项目执行期间累积的成本，主要体现为存货中的合同履约成本需随收入分期结转，导致期末存货（特别是未完工项目履约成本）账面价值维持在较高水平，相应地降低了其存货周转率。

综上所述，公司存货占收入比例与周转率均处于行业合理区间，且显著优于山大地纬，主要系公司项目周期短、业务结构轻、收入确认集中结转所致，符合自身业务模式特点，具有合理性。

