

**关于北京辰安科技股份有限公司
申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复**

天职业字[2026]30916 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2026 年 5 月 26 日下发的《关于北京辰安科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2026〕020047 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“会计师”）作为北京辰安科技股份有限公司（以下简称“辰安科技”“发行人”“公司”“上市公司”）审计机构，就审核问询函中需由会计师发表意见的事项进行了逐项核实，回复如下：

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题 1

根据申请文件，发行人主营业务为公共安全软件、公共安全装备的研发、设计、制造、销售及相关服务。报告期内，公司营业收入分别为 225,682.47 万元、140,105.94 万元、146,815.08 万元、22,292.57 万元，扣非归母净利润分别为 7,964.17 万元、-32,212.72 万元、-22,106.49 万元和-2,971.92 万元，毛利率分别为 38.35%、26.54%、29.61%和 36.06%。

报告期内，公司前五大客户和供应商变动较大，存在主要客户和供应商重叠的情形。报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 213,206.00 万元、188,338.11 万元、174,849.29 万元和 170,175.86 万元，截至最近一期按组合计提坏账准备的应收账款中账龄一年以上占比 61.93%。报告期各期末，公司合同资产账面价值分别为 18,477.47 万元、36,279.77 万元、53,232.51 万元和 51,693.16 万元，其中以已完工未结算项目占合同资产账面价值的超 80%。

截至最近一期末，公司认定对清控金信（北京）公共安全产业投资管理有限公司的股权投资属于财务性投资。

请发行人补充说明：

（1）结合产品销售结构及毛利率变动、产品价格及销量变动、行业的供需状况、期间费用、减值准备计提等其他影响损益的报表项目变化情况等，说明报告期内公司业绩波动、近两年一期亏损原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致，相关不利影响因素是否已消除或减弱，公司拟采取的应对措施。

（2）发行人前五大客户和供应商变动较大合理性，分别对应的主要项目，发行人与主要客户和供应商是否存在关联关系；结合具体业务情况说明前五大客户及供应商存在重叠的原因及合理性，是否符合行业惯例，主要采购及销售内容，相关交易是否具有必要性。

（3）报告期内应收账款余额变化情况合理性，结合报告期内应收账款账龄结构、应收账款周转率、实际逾期情况、催收及期后回款情况、客户结构及主要客户资信情况等，说明信用政策是否得到严格执行，长账龄应收账款占比较高的原因及合理性，坏账准备计提是否充分。

（4）合同资产中以已完工未结算项目具体情况，项目合同签订时间及金额、约定工期及完工进度、已发生成本及确认收入情况及依据、预计验收时点等，是否存在长期挂账的情形，如有，请说明具体原因，是否与业主方存在纠纷，相关减值准备计提是否充分、及时。

（5）结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引—发行类第7号》等相关规定；自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除。

请发行人补充披露（1）-（4）相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合产品销售结构及毛利率变动、产品价格及销量变动、行业的供需状况、期间费用、减值准备计提等其他影响损益的报表项目变化情况等，说明报告期内公司业绩波动、近两年一期亏损原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致，相关不利影响因素是否已消除或减弱，公司拟采取的应对措施

（一）结合产品销售结构及毛利率变动、产品价格及销量变动、行业的供需状况、期间费用、减值准备计提等其他影响损益的报表项目变化情况等，说明报告期内公司业绩波动、近两年一期亏损原因及合理性

报告期内，公司营业收入、毛利率和归属于上市公司股东的净利润情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	22,292.57	146,815.08	140,105.94	225,682.47
毛利率	36.06%	29.61%	26.54%	38.35%
归属于上市公司股东的净利润	-2,971.92	-22,106.49	-32,212.72	7,964.17

营业收入方面，发行人2024年度出现营业收入大幅下滑的情形，主要系受财政资金收紧等影响，地方政府在公共安全等领域的项目审批与预算拨付趋于审慎，导致以政府投资为主导的重大项目如安徽省城市生命线二期工程等招标进度普遍延迟。受此影响，发行人市场签单节奏与规模出现波动。同时，由于存量订单在报告期内陆续完工验收，而新签项目未能及时衔接，导致执行合同规模出现阶段性萎缩，发行人营业收入出现较大幅度下滑。2025年发行人加强市场开拓力度，伴随着安徽省城市生命线二期项目、老旧管网改造项目等逐步落地，以及部分智能装备产品的出货量增加，发行人营业收入呈现止跌回稳的态势。

毛利率方面，发行人2024年度毛利率下降，主要系因：（1）安徽省城市生命线二期项目中的软件平台多为复用一期项目软件平台，导致毛利率较高的软件产品收入占比下降，且毛利率较低的工程项目收入占比增加，导致2024年度整体毛利率下滑；（2）发行人2024年度承接的国债增发相关应急能力建设项目确认收入占比较高，该类项目整体毛利率水平低于公司常规业务平均水平。2025年度

毛利率有所上升，主要系2025年度完成验收结算的项目中，附加值较高的软件与信息化服务类收入占比提高所致。

归属于上市公司股东的净利润方面，发行人 2024 年度整体收入大幅下降叠加毛利率下滑，同时在研发投入、人员薪酬、市场开拓等方面存在较大金额刚性支出，导致归属于上市公司股东的净利润大幅下降，出现亏损；2025 年度，公司营业收入及整体毛利率止跌回稳，同时公司持续开展降本增效，公司亏损幅度较 2024 年度收窄。具体情况如下：

1、产品销售结构及毛利率变动

（1）各业务板块收入情况

报告期各期，发行人的营业收入按业务板块分类情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
城市安全	9,090.50	40.78%	44,257.00	30.14%	39,030.76	27.86%	92,845.31	41.14%
应急管理	2,792.81	12.53%	23,621.07	16.09%	38,481.36	27.47%	50,340.89	22.31%
装备与消防	7,791.95	34.95%	61,271.34	41.73%	44,942.52	32.08%	56,928.30	25.22%
海外公共安全	1,088.57	4.88%	7,489.94	5.10%	5,051.85	3.61%	15,172.03	6.72%
消费者业务	1,508.58	6.77%	7,102.31	4.84%	3,462.71	2.47%	8,692.34	3.85%
其他业务	20.16	0.09%	3,073.43	2.09%	9,136.74	6.52%	1,703.60	0.75%
合计	22,292.57	100.00%	146,815.08	100.00%	140,105.94	100.00%	225,682.47	100.00%

发行人主要业务板块城市安全、应急管理、装备与消防在报告期内的业绩波动原因如下：

1) 城市安全板块 2023 年度收入规模较高，主要依托安徽省城市生命线工程集中落地，叠加政策红利集中释放；2024 年度主要受财政资金收紧等影响，地方政府在城市安全等领域的项目审批与预算拨付趋于审慎，导致以政府投资为主导的重大项目如安徽省城市生命线二期工程等招标进度普遍延迟，存量项目交付完毕、新增项目接续不足，城市安全业务收入、利润出现下滑；2025 年度随着

安徽省城市生命线二期项目、老旧管网改造项目等逐步落地，城市安全业务实现收入的回升。

2) 应急管理板块 2023 年度收入规模较高，主要系因应急信息化试点项目集中验收所致；2024 年度及 2025 年度因存量项目交付完毕，政府应急领域财政预算收紧，应急信息化相关专项预算审批趋严，导致新增项目签约落地放缓，应急管理业务收入、利润出现下滑。

3) 装备与消防板块 2024 年度收入下降，主要系因安徽省城市生命线项目对地下款燃气监测设备等相关智能装备采购需求的缩减，出货量下降所致；2025 年度收入回升，主要系因家用款燃气监测设备、太赫兹安检门等产品出货量增加，以及消防解决方案相关项目落地带来收入上涨。

(2) 各业务板块毛利率情况

报告期各期，发行人各业务板块营业毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
城市安全	3,881.80	42.70%	15,214.98	34.38%	15,293.46	39.18%	43,041.60	46.36%
应急管理	1,583.96	56.72%	9,234.95	39.10%	5,971.93	15.52%	16,031.06	31.85%
装备与消防	1,667.58	21.40%	14,553.35	23.75%	10,682.16	23.77%	24,404.86	42.87%
海外公共安全	826.48	75.92%	3,428.03	45.77%	1,816.35	35.95%	525.49	3.46%
消费者业务	61.07	4.05%	604.95	8.52%	178.78	5.16%	1,790.51	20.60%
其他业务	16.70	82.84%	433.57	14.11%	3,247.66	35.55%	755.41	44.34%
合计	8,037.60	36.06%	43,469.81	29.61%	37,190.34	26.54%	86,548.92	38.35%

报告期内，发行人营业毛利主要来源于城市安全、应急管理、装备与消防业务，毛利率波动原因如下：

1) 报告期各期，城市安全业务毛利率分别为 46.36%、39.18%、34.38%、42.70%。2023 年度安徽省城市生命线一期项目需要建设全量软件分析平台，因此一期项目软件合同额占比较高，导致毛利率相对较高。2024 年度及 2025 年度城市安全业务毛利率下滑，主要系受财政资金收紧等影响，2024 年度及 2025 年度安徽省

城市生命线二期项目中的软件平台多为复用一期项目软件平台，毛利率较高的软件产品收入占比下降，导致城市安全业务毛利率下滑。

2)报告期各期，应急管理业务毛利率分别为 31.85%、15.52%、39.10%、56.72%。2024 年度应急管理业务毛利率下滑，主要系十四届全国人大常委会第六次会议明确中央财政将增发万亿国债，用于支持灾后恢复重建和提升防灾减灾救灾能力，公司 2024 年度承接的国债增发相关应急能力建设项目确认收入占比较高，该类项目以社会效益为首要目标，且市场竞争充分，项目整体毛利率水平低于发行人常规业务平均水平所致。2025 年度应急管理业务毛利率大幅增长，主要系 2025 年度完成验收结算的项目中，附加值较高的软件与信息化服务类收入占比提高所致。

3) 报告期各期，装备与消防业务毛利率分别为 42.87%、23.77%、23.75%、21.40%。2023 年度毛利率相对较高，主要系安徽省城市生命线一期项目集中采购发行人自产的毛利率较高的智能装备等，并于 2023 年度实现大批量交付验收。2024 年度及 2025 年度，随着安徽省城市生命线二期项目对相关智能装备采购需求的缩减，毛利率较高的智能装备业务收入占比减少，进而导致装备与消防业务整体毛利率下降明显。

2、产品价格及销量变动

报告期各期，发行人当期收入超1,000万元的项目情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
超 1,000 万元项目个数（个）	3	32	28	43
超 1,000 万元项目收入合计（万元）	4,079.03	66,733.71	61,083.98	129,520.90
超 1,000 万元项目平均收入（万元）	1,359.68	2,085.43	2,181.57	3,012.11

2024 年度受财政资金收紧等影响，地方政府在公共安全等领域的项目审批与预算拨付趋于审慎，导致以政府投资为主导的重大项目如安徽省城市生命线二期工程等招标进度普遍延迟，发行人市场签单节奏与规模出现波动。同时，由于存量订单在报告期内陆续完工验收，而新签项目未能及时衔接，导致执行合同规模出现阶段性下降。

2024年度发行人当期收入超1,000万元的项目数量由2023年的43个下降至28个，超1,000万元项目平均收入由2023年度的3,012.11万元下降至2,181.57万元，发行人的大项目数量及收入金额均大幅下降，导致发行人2024年度收入较2023年度大幅下滑。

2025年度发行人当期收入超1,000万元的项目数量、收入合计及平均收入与2024年度基本保持稳定，整体经营较2024年度呈现止跌回稳态势。

3、行业的供需状况

报告期内，我国安全应急行业供给端整体较为稳定，行业主体、服务体系未发生明显变化。需求端受宏观经济及地方财政压力影响出现阶段性收缩，是发行人业绩波动的主要外部原因。

2024年-2025年，国家公共安全顶层政策持续落地，但宏观经济环境及地方财政承压，各级政府公共安全领域财政资金投放、项目审批及资金拨付整体节奏放缓，行业项目落地进度滞后于政策出台节奏。国内各省市区域经济实力、财政状况、面临的公共安全风险隐患存在明显差异，各地结合自身实际制定公共安全建设规划，在城市生命线、综合应急、消防安防等领域的建设侧重点、投资规模、实施周期均不统一，项目建设频次、年度投放规模不均衡，年度间项目集中落地与阶段性断档交替出现，导致行业整体业绩出现下滑。

《2026年政府工作报告》强调突出统筹发展和安全，安全是发展的前提，发展是安全的保障。全面贯彻总体国家安全观，健全国家安全体系，加强重点领域国家安全能力建设。首次提出加强城市基础设施生命线安全工程建设，提升高层建筑火灾防范和救援能力。强化公共安全治理，提升重要基础设施本质安全水平，持续夯实安全生产、防灾减灾基层基础，全面完成安全生产治本攻坚三年行动。加强气象、水文、地质灾害、森林草原火灾、地震监测预报预警。加快补齐北方地区防洪排涝抗灾基础设施、应急处置等短板。国家层面在前期政策基础上持续完善公共安全产业顶层设计，为我国安全应急行业的可持续、高质量发展提供了坚实的制度保障，我国安全应急行业将迎来新的重大发展契机。

4、期间费用、减值准备计提

报告期内，发行人期间费用及减值准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售费用	3,762.45	18,393.69	19,424.14	22,299.71
管理费用	4,552.39	22,077.02	23,849.05	23,474.62
研发费用	2,340.71	13,259.93	13,753.02	14,279.49
财务费用	958.94	2,134.44	3,640.65	2,728.23
合计	11,614.49	55,865.08	60,666.87	62,782.05
信用减值损失（损失以“－”号填列）	1,584.88	-3,670.97	-6,403.72	-11,544.17
资产减值损失（损失以“－”号填列）	63.78	-2,799.78	-5,322.17	-2,689.16

报告期内，发行人加强对期间费用管控，期间费用合计金额分别为 62,782.05 万元、60,666.87 万元、55,865.08 万元、11,614.49 万元，呈小幅下降趋势。

报告期内发行人信用减值损失主要为应收账款坏账损失。2023 年发行人信用减值损失相对较高，主要系应收账款余额由 2022 年末的 219,167.11 万元大幅上升至 2023 年末的 274,135.71 万元，导致计提的应收账款坏账准备相应增加。2024 年-2025 年，发行人信用减值损失持续下降，主要系应收账款余额持续下降，导致产生的应收账款坏账损失持续下降。

报告期内发行人资产减值损失主要为存货跌价损失及合同履约成本减值损失。2024 年发行人资产减值损失相对较高，主要系 2024 年发行人在非洲某国在执行项目预计成本超过未来收益，计提约 4,015.00 万元存货跌价准备导致。2025 年发行人资产减值损失金额下降，与 2023 年相比趋于平稳。

（二）与同行业可比公司变动趋势是否一致，相关不利影响因素是否已消除或减弱，公司拟采取的应对措施

1、与同行业可比公司变动趋势比较

公共安全与应急管理行业同类上市公司较少，业务内容或范围相似的智慧城市应用领域上市公司主要包括太极股份、南威软件、数字政通、华宇软件、电科

网安、千方科技等。

报告期内，发行人与同行业可比公司收入及利润波动情况如下：

单位：亿元

公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2025 年度 变动比例	2024 年度	2024 年度 变动比例	2023 年度
营业收入						
太极股份	8.86	77.89	-0.60%	78.36	-12.09%	89.14
南威软件	1.17	8.36	13.46%	7.37	-56.08%	16.77
数字政通	1.92	6.02	-15.64%	7.13	-41.20%	12.13
华宇软件	1.72	16.19	-0.59%	16.29	-7.99%	17.70
电科网安	0.96	22.68	-8.08%	24.67	-19.71%	30.73
千方科技	13.13	82.17	13.35%	72.49	-6.99%	77.94
平均值	4.62	35.55	3.39%	34.39	-15.59%	40.74
辰安科技	2.23	14.68	4.79%	14.01	-37.92%	22.57
归属于母公司所有者的净利润						
太极股份	-1.20	-7.63	-466.24%	2.08	-40.54%	3.50
南威软件	-0.50	-4.47	-44.12%	-3.10	-650.45%	0.56
数字政通	0.11	-3.79	4.26%	-3.96	-394.45%	1.34
华宇软件	-0.56	-1.95	62.09%	-5.15	60.74%	-13.11
电科网安	-1.56	0.58	-63.55%	1.58	-54.65%	3.49
千方科技	0.04	2.68	122.51%	-11.93	-319.86%	5.42
平均值	-0.61	-2.43	28.78%	-3.41	-1786.50%	0.20
辰安科技	-0.30	-2.21	31.37%	-3.22	-504.47%	0.80

2024 年受整体经济环境波动、财政资金收紧等影响，行业下游需求持续收紧，同行业可比公司收入、利润大多处于下滑趋势；2025 年受宏观经济边际回暖、行业降本增效深化等因素驱动，行业开始回暖，同行业可比公司收入、利润主要呈现止跌回稳态势。

综上所述，报告期内，发行人业绩波动与同行业可比公司的波动趋势不存在重大差异。

2、不利影响因素逐步减弱，行业政策及财政支撑坚实

报告期内，造成发行人业绩波动、阶段性经营承压的核心因素，主要为地方财政承压，各级政府公共安全领域财政资金投放、项目审批及资金拨付整体节奏放缓。

国家持续加大公共安全领域财政投入，通过超长期特别国债、地方政府专项债等方式，重点支持城市基础设施生命线安全工程、应急装备升级、灾害监测预警体系建设。中办、国办明确要求 2027 年前基本完成重点城市基础设施智能化改造，中央财政通过特别国债、城市更新补助支持 35 个试点城市，对中西部区域补贴力度最高可达 80%。

《2026 年政府工作报告》强调突出统筹发展和安全，安全是发展的前提，发展是安全的保障。全面贯彻总体国家安全观，健全国家安全体系，加强重点领域国家安全能力建设。首次提出加强城市基础设施生命线安全工程建设，提升高层建筑火灾防范和救援能力。强化公共安全治理，提升重要基础设施本质安全水平，持续夯实安全生产、防灾减灾基层基础，全面完成安全生产治本攻坚三年行动。加强气象、水文、地质灾害、森林草原火灾、地震监测预报预警。加快补齐北方地区防洪排涝抗灾基础设施、应急处置等短板。

目前相关不利影响因素已逐步缓解、减弱，随着宏观经济环境回暖，国家公共安全领域顶层战略、产业政策、资金投入持续加码，行业长期发展基本面稳定，为公司后续高质量发展提供坚实支撑。

3、公司拟采取的应对措施

（1）深化“AI+”战略，筑牢公共安全科技护城河

公司聚焦国家公共安全领域，面对新一轮科技变革，以人工智能为核心生产力，深耕“AI+大安全”融合场景，主动完成技术路线、产品形态和产业位置的整体跃迁，持续打造高科技人工智能公司。公司将推动 AI 技术赋能产品与解决方案升级，强化市场差异化竞争优势，深化科技协同合作，全面提升创新能力。加强新技术对智能装备赋能，以 AI 能力升级为牵引，夯实芯片与 AI 中台技术底座；融合无人机、具身智能等技术，推动全体系装备智能化升级。抢抓央地合

作、校企联创的新机遇，以“十五五”开局为契机，持续加大国家级、省部级课题申报力度，推动课题成果市场化转化。推动人工智能与城市安全、应急管理、智能装备等领域深度融合，构建“AI 中枢+智能终端+场景服务”的全栈能力体系，打造领先的公共安全科技竞争力。

（2）把握政策机遇，驱动市场全面突破

公司深刻把握高质量发展的核心内涵，以“十五五”规划为战略牵引，紧抓重大政策机遇，加速大安全大应急市场布局与覆盖，持续夯实品牌核心竞争力，确保战略有效落地。在市场拓展上，组建高效市场团队，织密覆盖全国的市场网络，依托差异化技术优势与行业深耕能力，系统化挖掘商机，坚持“纵向深耕存量、横向拓展增量”的策略，强化生态伙伴协同，同时推动产品创新与服务升级。放眼全球，公司正加快海外业务拓展步伐，着力打造数字出海的“中国方案”，全面提升国际市场竞争力与价值创造能力。

（3）构建高效盈利体系，激发内生发展动力

持续完善以利润为核心的扁平化高效组织体系，以全面预算为牵引，强化全流程成本管控与业财深度融合，优化资源配置效率，全面提升经营效能，夯实经济效益根基。加快构建多层级数字化体系，深度赋能一线经营与管理，以数据驱动决策、以智能提升效率，推动运营效率持续跃升。坚持市场导向，持续强化主营业务差异化竞争力，敏锐洞察行业痛点，加速核心业务在全国范围的规模化落地，持续巩固市场领先地位。

（4）落实项目全生命周期闭环管理，提升项目经营效益

构建项目全流程端到端管控体系，前置开展预算评审、强化过程管控，进一步优化项目核算。强化 IT 系统管理能力，依托数字化手段构建经营动态预警体系，防范项目风险。提高产品能力和标准化水平，从而提升项目利润水平。保障项目高质量交付，确保项目稳健运行，持续提升整体盈利能力与经营质量。

（5）常态化推进回款清收工作，优化整体经营质效

建立应收账款长效压降机制，将回款指标纳入绩效考核体系，分级督办大额应收款项。对长账龄欠款开展专项清收，提速项目资金回笼，有效压降资产减值

风险，改善现金流状况与经营收益。

二、发行人前五大客户和供应商变动较大合理性，分别对应的主要项目，发行人与主要客户和供应商是否存在关联关系；结合具体业务情况说明前五大客户及供应商存在重叠的原因及合理性，是否符合行业惯例，主要采购及销售内容，相关交易是否具有必要性

（一）发行人前五大客户和供应商变动较大合理性，分别对应的主要项目，发行人与主要客户和供应商是否存在关联关系

1、前五大客户对应的主要项目情况、变动较大合理性、与发行人之间的关联关系

（1）前五大客户对应的主要项目情况

报告期内，发行人前五大客户对应的主要项目情况如下：

单位：万元

时间	序号	客户名称	主要项目	收入金额
2026 年 1-3 月	1	中国电信集团有限公司及其控制的企业	云网运营部应急管理平台	1,814.40
	2	合肥市建设投资控股（集团）有限公司及其控制的企业	寿县新城区配套设施监测预警项目-寿县城市生命线安全工程（一期）	329.58
			泾县城市生命线安全工程燃气专项	192.85
	3	枞阳县住房和城乡建设局	铜陵市枞阳县城市生命线安全工程（二期）	1,229.13
	4	中国建筑集团有限公司及其控制的企业	成都广安生物医药协作研发产业基地项目一期消防工程	385.55
			四川长征干部学院总部建设暨省委党校校园改造提升项目	222.35
	5	中国联合网络通信集团有限公司及其控制的企业	白山市城市生命线一期	1,035.49
2025 年 度	1	中国电信集团有限公司及其控制的企业	2025 年视频监控联网补充采购合同	2,284.39
			第一批摄像头框架协议	1,698.39
			经济型摄像头终端采购合同	1,599.67
			湖北省城市生命线安全工程（随州）	1,303.11
	2	中国建筑集团有限公司及其控制的企业	成都广安生物医药协作研发产业基地项目一期消防工程	1,261.86
			广州白云国际机场三期扩建工程 T3 航站楼机电安装工程设备采购	1,002.49

时间	序号	客户名称	主要项目	收入金额
2024 年度	3	中国铁路工程集团有限公司及其控制的企业	勐醒至江城至绿春高速公路第 15 合同段工程智能消防系统及配套设施专业分包项目	6,576.88
	4	北京市怀柔区城市管理委员会	怀柔区韧性城市燃气专项（二期）	4,830.15
	5	马鞍山市住房和城乡建设局	马鞍山市城市生命线安全工程四期项目	3,107.13
	1	中国电信集团有限公司及其控制的企业	吉林省应急管理厅自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目/中电信数智视频汇聚系统升级建设项目	8,844.21
			新疆维吾尔自治区自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目	4,217.13
			辽宁省自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目	2,251.77
			经济款摄像头终端采购合同	2,045.86
	2	安意法半导体有限公司	安意法半导体 8 英寸碳化硅外延、芯片项目消防工程	6,366.73
2023 年度	3	中国建筑集团有限公司及其控制的企业	锦屏大设施 II 标消防工程	1,240.87
	4	芜湖市市政工程管理处	芜湖市城市生命线安全工程二期项目	4,590.41
	5	滁州市城市建设档案馆	滁州市城市生命线工程（二期）	3,170.58
	1	中国电信集团有限公司及其控制的企业	燃气卫士合同-1	4,238.98
			燃气卫士合同-2	3,623.21
			青岛城市安全风险综合监测预警生命线项目	2,512.39
			拉萨市城市燃气在线监测项目	2,363.00
			唐山高新区城市安全运行监测预警平台项目	1,924.66
			昭通市镇雄县第一次自然灾害综合风险普查项目技术服务	1,407.36
			遵义市城市安全风险监测预警平台项目	1,230.09
			2022 年肇庆市高要区住房和城乡建设局第一次全国自然灾害综合风险普查	1,084.02
	2	成都城投智慧城市科技有限公司	成都市智慧多功能杆建设项目第一批次感知终端建设采购感知设备一标段	13,425.63
	3	紫光软件系统有限公司	海关管理平台综合业务系统项目	6,131.15
			税务管理平台综合业务系统项目	3,415.50
			税务管理平台辅助支撑系统	1,458.94
	4	蚌埠市城市运行管理服务指挥中心	蚌埠市城市运行管理平台（城市生命线）项目（一期）第一阶段 EPC 项目	10,326.54
	5	成都市蓉城管线投资有限公司	成都市城市安全风险综合监测预警平台（软件部分）	8,848.79

（2）前五大客户变动较大合理性

由于发行人主要承接政府单位、国有企事业单位等的公共安全类项目，该类项目大多为定制化项目，不同项目之间差异较大，一般不具有连续性，因此导致报告期内前五大客户的变动较大，具体如下：

1) 定制化项目经营模式天然形成客户动态变化

发行人营业收入主要来源于政府单位、国有企事业单位等的阶段性定制化项目，该类项目具有单体规模大、交付集中、无固定持续性订单等特点，前五大客户随当期重大项目的交付情况而发生自然变动，此系定制化项目经营模式正常经营成果的表现。

2) 区域建设差异加剧客户结构波动

受各地区财政能力、安全治理需求及建设规划差异影响，各省市在公共安全、城市生命线等领域的项目投放进度及需求存在明显差异。各地区建设重点与项目投入体量的变化，导致报告期各期发行人前五大客户发生变动。

3) 前五大客户变动不影响公司聚焦主业

虽然报告期各期发行人前五大客户有所变动，但发行人始终聚焦城市安全、应急管理、装备与消防、海外公共安全、消费者业务等业务板块，报告期各期前五大客户对应的主要项目均为公司核心主业。发行人的客户类型涵盖政府单位、国有企事业单位等优质客户，且报告期内在多个区域持续中标新项目，业务拓展能力稳健，市场竞争力较强。

(3) 前五大客户与发行人之间的关联关系

报告期各期发行人前五大客户中，电信集团持有发行人控股股东电信投资100%的股份，为公司的间接控股股东，电信集团及其控制的除发行人及其控股子公司以外的其他企业均构成公司的关联方。合肥建投持有本次发行对象暨公司持股5%以上股东合肥国投100%的股份，合肥建投及其控制的企业均构成公司的关联方。紫光软件系统有限公司曾为发行人原实际控制人清华大学控制的企业，截至2023年7月11日前为公司关联方。除上述客户外，发行人董事、监事、高级管理人员及主要关联方或持有发行人5%以上股份的股东均未在报告期内其他前五大客户中拥有权益。

2、前五大供应商对应的主要项目情况、变动较大合理性、与发行人之间的关联关系

(1) 前五大供应商对应的主要项目情况

报告期各期，发行人前五大供应商对应的主要项目情况如下：

时间	序号	供应商名称	当年对供应商采购对应的主要项目	主要采购内容
2026年1-3月	1	皖信人力资源服务集团有限公司及控制的企业	滁州市及各县生命线项目	施工等劳务服务费
			淮南市及各县生命线项目	
	2	中国电信集团有限公司及其控制的企业	马鞍山生命线三期工程	政务云、专线及流量卡服务
			滁州市城市生命线安全工程一期建设项目	外业巡检
	3	江西小海象智能科技有限公司	第一批摄像头框架协议	摄像头
2025年度	4	天泽智联科技股份公司	铜陵市枞阳县城市生命线安全工程（二期）	枞阳二期消防电梯
	5	合肥清芯传感科技有限公司	2026年安徽省生命线框架项目	激光甲烷传感器
	1	中国电信集团有限公司及其控制的企业	中卫市沙坡头区燃气老化管道与设备更新项目	安全监测及数据采集、物联网服务
	2	皖信人力资源服务集团有限公司及控制的企业	滁州市及各县生命线项目	施工等劳务服务费
			马鞍山市及各县生命线项目	
	3	云南省交通规划设计研究院股份有限公司	勐醒至江城至绿春高速公路第15合同段工程智能消防系统及配套设施专业分包项目	变电微站采购
2024年度	4	清华大学及其下属单位	安徽省各市县生命线项目	风险评估服务、大数据机房托管服务等
	5	江西小海象智能科技有限公司	第一批摄像头框架协议采购合同	摄像头
	1	中国电信集团有限公司及其控制的企业	邢台水业集团智慧水务	前端物联网监测系统、及定制开发
			安徽省各市县生命线项目	前端运维
	2	重庆紫光华智科技有限公司	吉林省应急管理厅自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目	智能视频监控设备采购、每月远程巡检服务、数据标注处理服务等
	3	黑龙江耀世捷科技有限公司	国家东北区域应急救援中心应急指挥信息化设备采购	信息化设备和施工分包

时间	序号	供应商名称	当年对供应商采购对应的主要项目	主要采购内容
2023年度	4	中国铁塔股份有限公司	中电信数智视频汇聚系统升级建设项目	监控设备及铁塔服务
	5	皖信人力资源服务集团有限公司及其控制的企业	滁州市及各县生命线项目	施工等劳务服务费
			宣城市及各县生命线项目	
	1	中国电信集团有限公司及其控制的企业	安徽省应急指挥协调能力提升数据治理项目	软件开发及硬件设备采购
			西安城市安全风险综合监测预警平台	数据工程及应用支撑平台
			蚌埠市城市运行管理平台（城市生命线）项目	监管平台开发
	2	浪潮集团有限公司控制的企业	成都市城市安全风险综合监测预警平台（软件部分）	软件平台建设服务
	3	成都鑫豪斯电子探测技术有限公司	燃气卫士采购合同	燃气卫士
	4	成都市蓉城管线投资有限公司	成都市智慧多功能杆建设项目第一批次感知终端建设采购感知设备一标段	生命线系统集成设备安装
	5	汉威科技集团股份有限公司及其控制的企业	燃气卫士采购合同	燃气卫士

（2）前五大供应商变动较大合理性

报告期各期，发行人前五大供应商存在阶段性变化，该变动贴合发行人定制化项目经营模式下采购需求随项目落地而波动的特点。发行人营业收入主要来源于政府单位、国有企事业单位等的阶段性定制化项目，不同项目所需的产品、服务及设备差异较大，采购内容随项目需求变化而变化。报告期各期发行人前五大供应商的变化情况与当期主要项目的采购需求相匹配，是公司持续择优遴选优质合作资源、动态优化供应链体系、适配业务发展需求的具体体现，具有商业合理性。

发行人合作的供应商涵盖大型央国企、行业头部科技企业、专业设备厂商、优质科研院所等，合作主体资质齐全、技术成熟、履约能力稳定，能够满足公司各类项目建设标准。发行人持续完善供应商备选机制，各类设备及服务均储备多家合格合作主体，实施市场化择优采购，有效优化采购质量与成本。同时，保持与电信集团及其控制的企业、皖信人力资源服务集团有限公司及其控制的企业等优质主体进行长期稳定合作，核心配套资源持续夯实，整体供应链体系稳健有序，

为发行人业务持续拓展提供坚实保障。

(3) 前五大供应商与发行人之间的关联关系

报告期内，发行人前五大供应商中，电信集团持有发行人控股股东电信投资100%的股份，为公司的间接控股股东，电信集团及其控制的除发行人及其控股子公司以外的其他企业均构成公司的关联方。天泽智联科技股份有限公司、合肥清芯传感科技有限公司，以及皖信人力资源服务集团有限公司控制的合肥清科辰信技术服务有限责任公司，均为公司参股企业。清华大学为公司原实际控制人及原董事任职单位，截至2025年4月19日前清华大学及其下属机构为公司关联方。中国铁塔股份有限公司为电信集团所控制企业的参股企业。重庆紫光华智科技有限公司曾为发行人原实际控制人清华大学控制的企业，截至2023年7月11日前为公司关联方，2024年发生交易时已不是公司关联方。除上述供应商外，发行人董事、监事、高级管理人员及主要关联方或持有发行人5%以上股份的股东均未在报告期内其他前五大供应商中拥有权益。

(二) 结合具体业务情况说明前五大客户及供应商存在重叠的原因及合理性，是否符合行业惯例，主要采购及销售内容，相关交易是否具有必要性

报告期内，发行人前五大客户及供应商存在重叠的包括中国电信集团有限公司及其控制的企业、成都市蓉城管线投资有限公司，具体情况如下：

1、与中国电信集团有限公司及其控制的企业主要采购及销售情况

报告期内，发行人与电信集团及其控制的企业发生的主要采购及销售情况如下：

单位：万元					
公司名称	业务类型	主要项目/合同	销售/采购内容	期间	金额
中电信数智科技有限公司山东分公司	销售	青岛城市安全风险综合监测预警生命线项目	青岛城市安全风险综合监测预警生命线平台开发服务	2023 年度	2,512.39
中电信数智科技有限公司河北分公司	销售	唐山高新区城市安全运行监测预警平台项目	唐山高新区城市安全运行监测预警平台开发服务	2023 年度	1,924.66

公司名称	业务类型	主要项目/合同	销售/采购内容	期间	金额
中国电信股份有限公司昭通分公司	销售	昭通市镇雄县第一次自然灾害综合风险普查项目	昭通市镇雄县第一次自然灾害综合风险普查服务	2023 年度	1,407.36
中国电信股份有限公司肇庆分公司	销售	广东肇庆高要区房屋建筑承灾体调查项目	广东肇庆高要区房屋建筑承灾体调查服务	2023 年度	1,084.02
中电信数智科技有限公司西藏分公司	销售	拉萨市城市燃气在线监测项目	拉萨市城市燃气在线监测平台开发服务	2023 年度	2,363.00
中国电信股份有限公司遵义分公司	销售	遵义市城市安全风险监测预警中心	遵义市城市安全风险监测预警中心开发服务	2023 年度	1,230.09
中国电信股份有限公司宁夏分公司	销售	燃气卫士合同-1	燃气卫士	2023 年度	4,238.98
天翼电信终端有限公司	销售	燃气卫士合同-2	燃气卫士	2023 年度	3,623.21
天翼电信终端有限公司	销售	两款经济款摄像头终端采购合同	摄像头终端	2024 年度	2,045.86
中电信数智科技有限公司辽宁分公司	销售	辽宁省自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目-林火因子（设备）	辽宁省自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目-林火因子设备采购	2024 年度	2,251.77
中电信数智科技有限公司吉林分公司	销售	吉林省应急管理厅自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目/中电信数智视频汇聚系统升级建设项目	自然灾害综合监测预警、应急指挥信息系统、应急指挥辅助决策系统、应急数据治理平台等	2024 年度	8,844.21
中电信数智科技有限公司新疆分公司	销售	新疆维吾尔自治区自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目（应急指挥中心音视频改造项目）	新疆维吾尔自治区自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目硬件销售	2024 年度	4,217.13
天翼电信终端有限公司	销售	两款经济款摄像头终端采购合同	摄像头终端	2025 年度	1,599.67
天翼视联科技股份有限公司	销售	第一批摄像头框架协议	摄像头终端	2025 年度	1,698.39
中电信数智科技有限公司湖北分公司	销售	视频监测联网补充采购	视频监测联网硬件采购	2025 年度	2,284.39
湖北公众信息产业有限责任公司随州分公司	销售	湖北省城市生命线安全工程（随州）	湖北省城市生命线安全工程建设软件及服务	2025 年度	1,303.11
中电信应急通信有限公司	销售	云网运营部应急管理平台	云网运营部应急管理平台开发服务	2026 年 1-3 月	1,814.40

公司名称	业务类型	主要项目/合同	销售/采购内容	期间	金额
中电信数智科技有限公司	采购	安徽省应急指挥协调能力提升数据治理项目	软件开发及硬件设备采购	2023 年度	1,531.23
中国电信股份有限公司西安分公司	采购	西安城市安全风险综合监测预警平台	数据工程及应用支撑平台	2023 年度	1,188.01
中国电信股份有限公司蚌埠分公司	采购	蚌埠市城市运行管理平台（城市生命线）项目	监管平台委托开发	2023 年度	1,228.26
天翼云科技有限公司河北分公司	采购	邢台水业集团智慧水务	前端物联网监测系统、及定制开发	2024 年度	1,005.01
安徽省通信产业服务有限公司	采购	安徽省各市县生命线项目	前端运维	2024 年度	744.45
中国电信股份有限公司中卫分公司	采购	中卫市沙坡头区燃气老化管道与设备更新项目	安全监测及数据采集、物联网服务	2025 年度	797.06

注：销售业务主要系列示当期收入金额 1,000 万元以上的项目，采购业务主要系列示当期采购金额 500 万元以上的项目。

报告期各期发行人前五大客户、供应商系按照同一控制下企业合并计算列示，发行人与电信集团及其控制的企业之间发生的交易，系进行汇总统计列示。从实际发生的业务角度看，发行人对电信集团及其控制的企业之间的销售、采购业务系与电信集团及其下属各个业务主体之间相互独立开展的，上述对电信集团及其控制的企业主要采购内容对应的项目，与对电信集团及其控制的企业主要销售内容对应的项目不存在重叠。

销售业务方面，发行人主要向电信集团及其控制的企业提供行业应用软件、硬件终端及整体信息化解决方案，用于其政企信息化类项目建设。采购业务方面，发行人主要向电信集团及其控制的企业采购通信资源、云服务、技术运维等基础性配套服务，用于支撑发行人承接的城市生命线、应急管理为核心项目实施。

电信集团是中国特大型通信运营企业，主要经营移动通信、互联网接入及应用、固定电话、卫星通信、ICT 集成等综合信息服务，满足用户在不同垂直行业应用场景中的定制化需求，服务政务、金融、工业、社会民生等多个领域，系行业信息化领域的头部服务商。发行人是我国公共安全与应急管理产业的龙头企业，开创了公共安全应急平台业务的先河，在国内率先推出了公共安全应急平台软件产品和城市生命线风险评估指标体系产品，树立了行业标杆。发行人作为电信集团下属企业，双方在公共安全与应急管理等领域具有良好的协同效应，双方基于

各自的实际经营需求，履行合规程序，签订上述业务合同，相关销售与采购业务具有商业合理性及必要性，符合行业惯例。

2、与成都市蓉城管线投资有限公司主要采购及销售情况

报告期内，发行人与成都市蓉城管线投资有限公司发生的主要采购及销售情况如下：

单位：万元

公司名称	业务类型	主要项目/合同	销售/采购内容	期间	金额
成都市蓉城管线投资有限公司	销售	成都市城市安全风险综合监测预警平台（软件部分）	监测预警平台软件开发	2023 年度	8,848.79
成都市蓉城管线投资有限公司	采购	成都市智慧多功能杆建设项目第一批感知终端建设采购感知设备一标段	生命线系统集成设备安装	2023 年度	2,752.30

成都市蓉城管线投资有限公司（以下简称“蓉城管线”）报告期内既是发行人主要客户，也是发行人主要供应商，但发行人与蓉城管线之间的销售与采购分属不同的项目及服务内容，系双方在独立商业决策下基于真实商业背景开展业务的结果。

在向蓉城管线的销售业务中，发行人主要承担技术解决方案与系统集成商的角色。依托发行人在数据治理、软件开发及城市安全防控领域的技术积累，发行人通过公开招投标的方式承接了成都市城市安全风险综合监测预警平台建设项目。在该项目中，发行人向客户提供核心技术服务，包括整合汇集各行业领域监测数据、建设风险监测与研判预警模块等，旨在满足客户在数字化转型与智能化管理方面的系统建设需求。

在向蓉城管线的采购业务中，发行人系作为项目总包方对其采购专业施工服务。在发行人通过公开招投标从客户方获取的“成都市智慧多功能杆建设项目第一批感知终端建设采购感知设备一标段”项目中，为切实履行合同关于“感知设备部署服务”的交付义务，发行人通过邀请招标的方式选取供应商，负责该项目感知终端的安装部署工作。蓉城管线具有设备安装部署所需的本地化专业施工队伍、设施设备，具备良好的项目施工管理和安全管理经验，最终由蓉城管线中标并为发行人提供相关服务，属于发行人为保障基建类项目交付质量而对特定专业服务的市场化采购。

综上所述，发行人对蓉城管线同时存在销售和采购业务，在商业实质上分别属于“技术服务/软件销售”与“工程施工服务采购”两个完全不同的业务范畴，系分属于不同的项目。双方根据各自的核心竞争力与实际经营需求，在不同业务场景下分别履行合规程序并独立签署合同，具有商业合理性及必要性，符合行业惯例。

三、报告期内应收账款余额变化情况合理性，结合报告期内应收账款账龄结构、应收账款周转率、实际逾期情况、催收及期后回款情况、客户结构及主要客户资信情况等，说明信用政策是否得到严格执行，长账龄应收账款占比较高的原因及合理性，坏账准备计提是否充分

（一）报告期内应收账款余额变化情况合理性

报告期内各期末，发行人应收账款余额和营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月/2026 年 3 月 31 日	2025 年度/ 2025 年 12 月 31 日	2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	235,711.93	241,713.99	255,098.66	274,135.71
营业收入	22,292.57	146,815.08	140,105.94	225,682.47
应收账款账面余额/营业收入	-	164.64%	182.08%	121.47%

注：公司营业收入存在季节性波动，2026 年 1-3 月应收账款账面余额占营业收入的比例不具有可比性，因此未进行列示。

报告期各期末，发行人应收账款账面余额整体呈下降趋势。2024 年主要受财政资金收紧等影响，地方政府在城市安全等领域的项目审批与预算拨付趋于审慎，导致以政府投资为主导的重大项目如安徽省城市生命线二期工程等招标进度普遍延迟，发行人存量项目交付完毕、新增项目接续不足，导致 2024 年度营业收入出现下滑，但同期应收账款整体回收期延长，2024 年末应收账款账面余额相应下降，但降幅低于营业收入降幅。

2025 年发行人进一步完善应收账款专项催收机制，通过将回款指标纳入绩效考核体系，分级督办大额应收款项，对长账龄欠款开展专项清收等措施提速项目资金回笼，上述措施使得发行人在营业收入止跌回稳的同时，存量应收账款加速回收，应收账款账面余额在 2025 年末和 2026 年一季度末持续下降。

综上所述，报告期内发行人应收账款账面余额的变化主要受营业收入波动、公司加强回款催收等因素影响，具有合理性。

（二）结合报告期内应收账款账龄结构、应收账款周转率、实际逾期情况、催收及期后回款情况、客户结构及主要客户资信情况等，说明信用政策是否得到严格执行，长账龄应收账款占比较高的原因及合理性，坏账准备计提是否充分

1、应收账款账龄结构

报告期各期末，发行人应收账款账龄结构情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内 (含 1 年)	80,385.17	34.10%	88,107.83	36.45%	77,985.27	30.57%	138,774.58	50.62%
1-2 年	45,809.00	19.44%	41,253.81	17.07%	75,797.83	29.72%	69,248.66	25.26%
2-3 年	41,657.91	17.67%	42,007.58	17.38%	44,119.22	17.29%	23,232.93	8.47%
3-4 年	20,110.80	8.53%	21,842.03	9.04%	19,866.82	7.79%	7,008.05	2.56%
4-5 年	15,624.72	6.63%	15,689.21	6.49%	3,730.77	1.46%	17,901.22	6.53%
5 年以上	32,124.34	13.63%	32,813.52	13.57%	33,598.74	13.17%	17,970.28	6.56%
合计	235,711.93	100.00%	241,713.99	100.00%	255,098.66	100.00%	274,135.71	100.00%

如上表所示，发行人应收账款账龄主要集中在 3 年以内，主要系受公共安全与应急管理行业的结算特点影响，通常发行人项目回款主要包括项目进度款、完工验收款以及最终审计决算款和质保金，由于发行人客户主要为政府单位及国有企事业单位等，在达到每个结算节点后，需要经过客户内部流程审批后才能支付相应款项，使得应收账款回款周期较长。2024 年末发行人 1 年以上应收账款账面余额占比较 2023 年末有所上升，主要系受财政资金收紧等影响，客户回款节奏放缓所致；2025 年以来，发行人高度重视应收账款质量优化与资产结构改善，紧紧围绕“压降长账龄款项、优化资产结构”的目标，构建了“组织统筹+业财法联动+多元催收+考核驱动+支撑保障”五位一体的应收账款管理体系，建立了应收账款长效压降机制，分级督办大额应收款项，并对长账龄欠款开展专项清收，提速项目资金回笼，2025 年末及 2026 年 3 月末，发行人 1 年以上应收账款账面

余额整体下降，账龄结构有所改善。未来，发行人将继续深化应收账款精细化管理，加大长账龄项目攻坚力度，为公司高质量发展奠定坚实基础。

2023 年末、2024 年末及 2025 年末，业务内容或范围相似的智慧城市应用领域可比上市公司按组合计提坏账准备的 1 年以上账龄应收账款占比情况如下：

公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
太极股份	44.39%	52.89%	42.31%
南威软件	67.56%	63.41%	47.45%
数字政通	74.73%	72.72%	57.62%
华宇软件	55.52%	62.36%	67.20%
电科网安	36.07%	27.86%	24.70%
千方科技	40.91%	43.56%	42.09%
平均值	53.20%	53.80%	46.90%
辰安科技	59.40%	66.28%	44.58%

注：同行业可比公司未披露 2026 年 3 月 31 日应收账款账龄结构，因此未将 2026 年 3 月 31 日数据纳入对比。

报告期内，公司按组合计提坏账准备的 1 年以上账龄应收账款占比与同行业可比公司平均水平基本保持一致，与同行业可比公司不存在重大差异。

2、应收账款周转率

2023 年度、2024 年度及 2025 年度，发行人应收账款周转率情况如下表：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
平均应收账款	181,593.70	200,772.05	190,752.35
营业收入	146,815.08	140,105.94	225,682.47
应收账款周转率	0.81	0.70	1.18

注 1：平均应收账款=（期初应收账款账面价值+期末应收账款账面价值） / 2；

注 2：公司营业收入存在季节性波动，2026 年 1-3 月应收账款周转率不具有可比性，因此未纳入分析。

2024 年度发行人应收账款周转率较 2023 年度下降，主要系发行人 2024 年度营业收入大幅下降但应收账款下降幅度较小，项目回款周期延长所致；2025 年度发行人营业收入呈止跌回稳态势，同时发行人进一步完善应收账款专项催收机制，应收账款账面余额持续下降，使得应收账款周转率较 2024 年度有所提升。

2023 年度、2024 年度及 2025 年度，发行人与同行业可比公司应收账款周转率的情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
太极股份	1.77	1.69	2.02
南威软件	0.47	0.34	0.75
数字政通	0.49	0.48	0.77
华宇软件	2.15	1.95	1.66
电科网安	1.50	1.70	2.55
千方科技	2.17	1.90	2.07
平均值	1.43	1.34	1.64
辰安科技	0.81	0.70	1.18

2023 年度、2024 年度及 2025 年度，发行人应收账款周转率低于同行业可比公司平均值，主要系公司客户结构中政府单位及国有企事业单位占比较高，项目回款周期较长，导致应收账款周转率较低。同行业可比公司中数字政通、南威软件客户结构中政府单位及国有企事业单位占比亦相对较高，发行人应收账款周转率高于数字政通、南威软件，不存在重大差异。

3、应收账款逾期情况

报告期各期末，主要客户应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
主要客户应收账款账面余额	116,706.33	117,840.95	137,731.60	160,545.39
逾期金额	86,091.71	85,951.32	103,522.16	92,534.96
逾期比例	73.77%	72.94%	75.16%	57.64%

注：主要客户应收账款账面余额为报告期各期末前二十大应收账款账面余额。

报告期内，主要客户应收账款逾期比例分别为 57.64%、75.16%、72.94%、73.77%，逾期原因主要系：（1）公司核心客户主要以政府单位和国有企业为主，该类客户较为强势，虽然在销售合同中明确约定结算和信用政策，但实际执行过程中客户需要根据自身的现金流节奏付款，同时审批流程较长，导致难以按合同约定实际执行；（2）受宏观经济环境、财政资金收紧等因素影响，客户付款节

奏放缓，付款周期拉长。

对于已逾期应收账款，公司已采用邮件催收、电话催收、发函等多种形式积极与客户沟通，促使项目资金回笼。同时，报告期各期末，公司根据应收账款可回收性及坏账准备计提政策充分计提坏账准备。

报告期各期，公司对前二十大应收账款客户的应收账款及催收情况如下：

(1) 2026 年 3 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
1	中国电子进出口有限公司	22,929.53	-	22,929.53	1、公司持续向客户寄送催款函，与客户开展多轮专项磋商；2、联合客户共同赴最终业主方，协同当面催收；3、全力推动最终业主方将应付资金拨付至客户方，该方案正在深度协商阶段。
2	中国电信股份有限公司	16,554.13	953.91	2,987.42	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、重点项目通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
3	中电信数智科技有限公司	9,092.23	67.54	1,724.72	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、重点项目通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
4	合肥恒创智能科技有限公司	7,444.63	-	379.08	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
5	阜阳市城市管理局	7,133.59	-	1,142.27	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
6	六安市住房和城乡建设局	6,494.70	287.33	932.54	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
7	中铁武汉	5,735.04	200.00	290.77	1、加大客户拜访力度，协商回

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
	电气化局 集团有限 公司				款路径；2、协商通过少量多次 的方式推动回款。
8	宣城市城 市管理综 合执法局	4,854.29	-	700.21	1、加大客户拜访力度，协商回 款路径；2、发送公司催款函等 方式多措并举推进回款。
9	黑河市大 数据中心	4,510.15	-	1,619.59	1、加大客户拜访力度，协商回 款路径；2、通过高层领导协调 及支持，安排专人常态化跟进， 加快推进回款工作。
10	云南省交 通规划设 计研究院 股份有限 公司	4,328.09	148.30	302.56	1、加大客户拜访力度，协商回 款路径；2、协商通过少量多次 的方式推动回款。
11	芜湖市市 政工程管 理处	3,818.16	717.49	474.52	1、加大客户拜访力度，协商回 款路径；2、协商通过少量多次 的方式推动回款；3、发送公司 催款函等方式多措并举推进回 款。
12	中卫市住 房和城乡 建设局	3,373.03	-	310.99	1、加大客户拜访力度，协商回 款路径；2、通过高层领导协调 及支持，安排专人常态化跟进， 加快推进回款工作。
13	北京市怀 柔区城市 管理委员 会	2,822.27	-	161.99	1、加大客户拜访力度，协商回 款路径；2、通过高层领导协调 及支持，安排专人常态化跟进， 加快推进回款工作。
14	滁州市城 市建设档 案馆	2,738.31	-	252.47	1、加大客户拜访力度，协商回 款路径；2、协商通过少量多次 的方式推动回款。
15	淮北市重 点工程建 设管理处	2,707.36	-	371.12	1、加大客户拜访力度，协商回 款路径；2、发送公司催款函等 方式多措并举推进回款。
16	中建三局 集团有限 公司	2,640.52	240.08	246.64	1、加大客户拜访力度，协商回 款路径；2、通过高层领导协调 及支持，安排专人常态化跟进， 加快推进回款工作。
17	枞阳县住 房和城乡 建设局	2,584.90	626.00	163.62	1、加大客户拜访力度，协商回 款路径；2、通过高层领导协调 及支持，安排专人常态化跟进， 加快推进回款工作。

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
18	武汉市江夏经济发展投资集团有限公司	2,458.62	-	497.78	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
19	铜陵市住房和城乡建设局	2,321.32	-	442.27	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
20	联通数字科技有限公司	2,165.46	185.62	506.17	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。

(2) 2025 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
1	中国电子进出口有限公司	22,929.53	-	22,657.65	1、公司持续向客户寄送催款函，与客户开展多轮专项磋商；2、联合客户共同赴最终业主方，协同当面催收；3、全力推动最终业主方将应付资金拨付至客户方，该方案正在深度协商阶段。
2	中国电信股份有限公司	18,933.29	5,203.82	3,106.56	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、重点项目通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
3	中电信数智科技有限公司	9,798.14	2,488.77	1,684.89	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、重点项目通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
4	合肥恒创智能科技有限公司	7,454.63	10.00	380.18	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
5	阜阳市城	6,731.86	210.42	1,108.95	1、加大客户拜访力度，协商回

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
	市管理局				款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
6	六安市住房和城乡建设局	6,696.22	500.00	993.51	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
7	宣城市城市管理综合执法局	5,388.99	601.95	799.62	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
8	黑河市大数据中心	4,510.15	-	1,619.59	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
9	云南省交通规划设计研究院股份有限公司	4,500.44	320.61	293.13	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、协商通过少量多次的方式推动回款。
10	芜湖市市政工程管理处	3,968.16	867.49	496.61	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、协商通过少量多次的方式推动回款；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
11	中卫市住房和城乡建设局	3,373.03	-	213.51	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
12	紫光软件系统有限公司	3,160.91	1,287.08	408.08	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、督促跟进客户统筹年度预算、加快欠款支付。
13	北京市怀柔区城市管理委员会	2,822.27	-	161.99	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
14	中建三局集团有限公司	2,788.75	723.84	261.25	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
15	滁州市城市建设档案馆	2,738.31	-	252.47	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、协商通过少量多次的方式推动回款。
16	淮北市重	2,719.55	50.00	350.20	1、加大客户拜访力度，协商回

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
	点工程建设管理处				款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
17	武汉市江夏经济发展投资集团有限公司	2,458.62	-	497.78	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
18	铜陵市住房和城乡建设局	2,321.32	-	442.27	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
19	联通数字科技有限公司	2,274.93	298.79	489.60	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
20	全椒县住房和城乡建设局	2,271.87	500.00	239.54	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。

(3) 2024 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
1	中国电信股份有限公司	23,696.86	12,357.37	2,284.76	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、重点项目通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
2	中国电子进出口有限公司	22,929.53	-	22,600.51	1、公司持续向客户寄送催款函，与客户开展多轮专项磋商；2、联合客户共同赴最终业主方，协同当面催收；3、全力推动最终业主方将应付资金拨付至客户方，该方案正在深度协商阶段。
3	中电信数智科技有限公司	10,892.61	5,807.58	1,277.33	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、重点项目通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
4	六安市住房和城乡 建设局	8,163.50	2,280.00	939.49	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
5	马鞍山市住房和城乡 建设局	8,030.88	8,030.88	893.77	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
6	阜阳市城市管理局	7,573.16	2,238.67	1,062.72	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
7	淮北市重点工程建 设管理处	6,483.29	4,195.00	785.84	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
8	宣城市城市管 理综合执法局	6,383.35	3,048.88	749.30	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
9	宿州市城市管理局	6,167.62	5,206.00	678.09	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
10	黑河市大数据中心	4,510.15	-	1,047.19	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
11	芜湖市市政工 程管理处	4,387.59	3,011.18	463.75	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、协商通过少量多次的方式推动回款；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
12	蚌埠市城市开 发建设有限公 司	4,153.47	3,400.00	408.03	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
13	黄山市开发投 资集团有限公 司	4,018.71	3,906.00	781.70	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
14	天长市住房和城乡 建设局	3,760.65	2,010.65	339.50	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、协商通过少量多次的方式推动回款；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
15	滁州市城	3,655.86	918.51	247.14	1、加大客户拜访力度，协商回

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
	市建设档案馆				款路径；2、协商通过少量多次的方式推动回款。
16	合肥市市政工程管理处	2,866.09	2,736.00	381.80	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、协商通过少量多次的方式推动回款。
17	紫光软件系统有限公司	2,754.49	1,332.72	236.61	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、督促跟进客户统筹年度预算、加快欠款支付
18	联通数字科技有限公司	2,570.69	1,835.47	491.49	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
19	来安永阳城市建设投资有限公司	2,367.87	450.00	187.63	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
20	淮北市安全生产监督管理局	2,365.23	1,371.83	2,365.23	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。

(4) 2023 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
1	中国电子进出口有限公司	22,942.07	-	22,083.04	1、公司持续向客户寄送催款函，与客户开展多轮专项磋商；2、联合客户共同赴最终业主方，协同当面催收；3、全力推动最终业主方将应付资金拨付至客户方，该方案正在深度协商阶段。
2	紫光软件系统有限公司	18,966.52	18,858.15	1,306.10	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、督促跟进客户统筹年度预算、加快欠款支付。
3	中国电信股份有限公司	14,249.58	8,057.73	1,026.47	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、重点项目通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
4	六安市住房和城乡建设局	11,573.53	5,198.00	850.67	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
5	蚌埠市城市开发建设有限公司	8,981.50	8,600.00	449.08	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
6	中电信数智科技有限公司	8,945.56	4,251.38	637.09	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、重点项目通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
7	阜阳市城市管理局	8,408.22	3,283.64	777.15	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
8	马鞍山市住房和城乡建设局	7,994.74	7,994.74	534.32	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
9	淮北市重点工程建设管理处	6,831.62	5,073.00	543.12	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
10	宿州市城市管理局	6,015.82	5,306.00	359.19	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
11	宣城市城市管理综合执法局	5,951.70	2,363.43	297.59	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
12	成都市蓉城管线投资有限公司	5,627.83	5,425.66	241.77	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；
13	天翼电信终端有限公司	5,003.01	3,090.81	221.38	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；
14	天长市住房和城乡建设局	4,737.08	4,010.65	236.85	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
15	黑河市大数据中心	4,510.15	-	402.55	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调

序号	客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备 余额	催收情况
					及支持,安排专人常态化跟进,加快推进回款工作。
16	黄山市开发投资集团有限公司	4,508.88	4,406.00	357.70	1、加大客户拜访力度,协商回款路径;2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
17	武汉市江夏经济发展投资集团有限公司	4,452.58	2,425.58	871.12	1、加大客户拜访力度,协商回款路径;2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
18	芜湖市市政工程管理处	3,667.69	2,709.15	346.74	1、加大客户拜访力度,协商回款路径;2、协商通过少量多次的方式推动回款;3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
19	合肥市市政工程管理处	3,662.32	3,662.32	513.01	1、加大客户拜访力度,协商回款路径;2、协商通过少量多次的方式推动回款;3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
20	成都城投智慧城市科技有限公司	3,514.98	3,271.71	155.54	1、加大客户拜访力度,协商回款路径;2、通过高层领导协调及支持,安排专人常态化跟进,加快推进回款工作。

报告期各期末,发行人对前二十大应收账款客户的应收账款账面余额合计分别为 160,545.39 万元、137,731.60 万元、117,840.95 万元、116,706.33 万元,其中逾期金额分别为 92,534.96 万元、103,522.16 万元、85,951.32 万元、86,091.71 万元,逾期比例分别为 57.64%、75.16%、72.94%、73.77%。经查询,同行业可比公司未披露应收账款逾期情况及回款情况。

2023 年末、2024 年末及 2025 年末,发行人与同行业可比公司按组合计提坏账准备的比例情况如下:

公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
太极股份	16.04%	15.21%	12.63%
南威软件	22.39%	16.22%	11.12%
数字政通	27.11%	22.45%	17.20%

公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
华宇软件	25.57%	24.03%	18.68%
电科网安	15.01%	15.12%	16.27%
千方科技	14.00%	14.38%	12.25%
平均值	20.02%	17.90%	14.69%
辰安科技	19.38%	18.51%	14.88%

注：同行业可比公司未披露 2026 年 3 月 31 日应收账款余额及坏账准备金额，因此未将 2026 年 3 月 31 日的数据纳入分析。

报告期内发行人应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司的平均水平基本保持一致，不存在重大差异。

4、催收及期后回款情况

报告期各期末，发行人应收账款账面余额期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	235,711.93	241,713.99	255,098.66	274,135.71
期后回款情况	11,074.99	31,006.81	110,742.22	169,176.53
回款比例	4.70%	12.83%	43.41%	61.71%

注：应收账款期后回款统计时点截至 2026 年 5 月 31 日。

报告期各期末，发行人应收账款账龄主要集中在 3 年以内，主要系因发行人业务以定制化项目为主，该类项目通常执行周期较长，付款节点较多，且客户多为政府部门及国有企事业单位等，该类客户付款审批时间较长，导致应收账款回款周期相对较长。

发行人建立了应收账款长效压降机制，将回款指标纳入绩效考核体系，分级督办大额应收款项。对长账龄欠款开展专项清收，提速项目资金回笼，上述措施使得发行人 2025 年开始在营业收入止跌回稳的同时，存量应收账款加速回收，应收账款账面余额在 2025 年末和 2026 年 3 月末持续下降。

5、客户结构及主要客户资信情况

发行人依据行业特点将合并报表应收账款划分为国企、上市公司及大型企业客户的应收账款，政府及事业单位的应收账款，及其他客户的应收账款等三个组合。报告期各期末，发行人按组合计提坏账准备的应收账款客户结构情况如下：

单位：万元

客户类别	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
国企、上市公司及大型企业	105,904.42	50.20%	107,075.28	49.37%	99,655.90	43.12%	108,905.21	43.54%
政府及事业单位	88,245.21	41.83%	93,868.19	43.28%	114,823.65	49.68%	120,956.75	48.35%
其他客户	16,821.63	7.97%	15,929.85	7.35%	16,635.15	7.20%	20,279.13	8.11%
合计	210,971.27	100.00%	216,873.32	100.00%	231,114.71	100.00%	250,141.10	100.00%

报告期各期末，发行人应收账款客户主要集中在政府及事业单位和国企、上市公司及大型企业两个类别，占组合计提应收账款账面余额的比例分别为 91.89%、92.80%、92.65%、92.03%，公司应收账款主要客户整体资信情况良好。

6、信用政策执行情况

发行人主要以项目为单位开展业务，项目的实施过程通常包括招投标/商务谈判、方案设计、软件开发、设备采购、软硬件整合、安装施工、系统调试和后期维护等阶段。发行人已制定并严格执行合同审批流程，结合客户性质、交易规模、合作期限、市场口碑、经营实力等对客户进行综合评估，进而与客户协商确定合同的结算条款和信用政策。

由于发行人的项目定制化程度较高，不同客户针对不同类型项目约定的付款节点、不同节点对应的付款比例和信用期差异均较大，公司主要付款节点、主要付款比例区间和主要信用期情况如下：

主要付款节点	主要付款比例区间	主要信用期
预付款	10%-30%	90 天以内
进度款	30%-60%	
验收款	10%-50%	
决算款	5%-30%	
质保款	5%-10%	

报告期内，发行人严格执行相关信用政策，同时通过建立应收账款长效压降机制，将回款指标纳入绩效考核体系，分级督办大额应收款项，对于正常业务开展过程中出现的逾期款项开展专项清收，加快项目资金回笼。

7、长账龄应收账款占比较高的原因及合理性

报告期各期末，发行人应收账款账龄超过 1 年的金额占比分别为 49.38%、69.43%、63.55%和 65.90%。主要系受行业结算特点影响，通常发行人项目回款主要包括预付款、项目进度款、完工验收款以及最终审计决算款和质保金，由于发行人的客户主要为政府单位及国有企事业单位等，在达到每个结算节点后，客户需要经过内部流程审批后才能支付相应款项，使得应收账款回款周期相对较长。2024 年末发行人 1 年以上应收账款账面余额占比较 2023 年上升，主要系受财政资金收紧等影响，客户回款节奏放缓所致；2025 年末及 2026 年 3 月末，发行人 1 年以上应收账款账面余额整体下降，账龄结构有所改善。

截至 2026 年 3 月 31 日，公司主要长账龄应收账款客户情况如下：

单位：万元

公司名称	账龄超过 1 年的应收账款账面余额	坏账准备余额	坏账计提比例	长期未收回原因	坏账计提方式	催收情况
中国电子进出口有限公司	22,929.53	22,929.53	100.00%	客户尚未收到最终业主方的款项，进而影响对发行人付款	单项计提/组合计提	1、公司持续向客户寄送催款函，与客户开展多轮专项磋商；2、联合客户共同赴最终业主方，协同当面催收；3、全力推动最终业主方将应付资金拨付至客户方，该方案正在深度协商阶段。
中国电信股份有限公司	11,271.85	2,719.60	24.13%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、重点项目通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
阜阳市城市管理局	6,521.44	1,103.52	16.92%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
中电信数智科	6,221.85	1,579.19	25.38%	受财政资金收	组合计	1、加大客户拜访力度，

公司名称	账龄超过 1 年的应收账款账面余额	坏账准备余额	坏账计提比例	长期未收回原因	坏账计提方式	催收情况
技有限公司				紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	提	协商回款路径；2、重点项目通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
六安市住房和城乡建设局	6,173.56	912.21	14.78%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
黑河市大数据中心	4,510.15	1,619.59	35.91%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
宣城市城市管理综合执法局	4,371.56	669.65	15.32%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
中卫市住房和城乡建设局	3,373.03	310.99	9.22%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
滁州市城市建设档案馆	2,738.31	252.47	9.22%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、协商通过少量多次的方式推动回款。
淮北市重点工程建设管理处	2,669.55	368.73	13.81%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
铜陵市住房和	2,321.32	442.27	19.05%	受财政资金收	组合计	1、加大客户拜访力度，

公司名称	账龄超过 1 年的应收账款账面余额	坏账准备余额	坏账计提比例	长期未收回原因	坏账计提方式	催收情况
城乡建设局				紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	提	协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
芜湖市市政工程管理处	2,208.31	372.62	16.87%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、协商通过少量多次的方式推动回款；3、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
武汉市江夏经济发展投资集团有限公司	2,204.60	481.70	21.85%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
来安永阳城市建设投资有限公司	1,967.87	339.92	17.27%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
临泉县住房和城乡建设局	1,849.84	170.56	9.22%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
界首市城市管理局	1,838.12	169.47	9.22%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、发送公司催款函等方式多措并举推进回款。
天长市住房和城乡建设局	1,750.00	184.97	10.57%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
合肥燃气集团有限公司	1,642.90	499.42	30.40%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、协商通过少量多次的方式推动回款；3、发送公司催

公司名称	账龄超过 1 年的应收账款账面余额	坏账准备余额	坏账计提比例	长期未收回原因	坏账计提方式	催收情况
						款函等方式多措并举推进回款。
盐城市应急管理局	1,597.28	532.25	33.32%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、通过高层领导协调及支持，安排专人常态化跟进，加快推进回款工作。
云南省交通规划设计研究院股份有限公司	1,413.74	154.80	10.95%	受财政资金收紧影响，业主方付款节奏放缓，付款周期拉长	组合计提	1、加大客户拜访力度，协商回款路径；2、财政压力持续，通过少量多次方式争取支付。
合计	89,574.81	-	-	-	-	-
占应收账款账龄超过 1 年的账面余额的比例	57.67%	-	-	-	-	-

对于上述截至 2026 年 3 月末的主要长账龄应收账款客户，发行人积极与客户沟通回款，2026 年 4-5 月回款金额约为 2,454.73 万元。未来，发行人将继续深化应收账款精细化管理，加大长账龄项目攻坚力度，为公司高质量发展奠定坚实基础。

8、坏账准备计提的充分性

（1）应收账款预期信用损失率的确定方法

公司根据预期信用损失率对应收账款计提坏账准备。公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，建立预期信用风险损失模型，选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。公司依据行业特点将应收账款划分为合并范围内关联方客户的应收账款，国企、上市公司及大型企业客户应收账款，政府及事业单位的应收账款，和其他客户的应收账款等四个组合，采用迁徙率模型计算各组合预期信用损失率，具体为根据历史数据计算各组合的历史损失率，同时结合当前状况以及未

来经济情况综合确定具有代表性的前瞻性因素，并根据前瞻性因素计算前瞻性系数，最后根据历史损失率和前瞻性系数计算得出预期信用损失率。此外，如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

(2) 公司及同行业可比公司的应收账款坏账计提政策情况

公司名称	应收账款坏账计提政策
太极股份	本公司对以摊余成本计量的金融资产、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、租赁应收款、合同资产、财务担保合同以预期信用损失为基础进行减值会计处理并确认损失准备。 预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。 信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于本公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，应按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。 本公司对由收入准则规范的交易形成的全部合同资产和应收票据及应收账款以及由租赁准则规范的交易形成的租赁应收款按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。 对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。在每个资产负债表日，将整个存续期内预期信用损失的变动金额作为减值损失或利得计入当期损益。即使该资产负债表日确定的整个存续期内预期信用损失小于初始确认时估计现金流量所反映的预期信用损失的金额，也将预期信用损失的有利变动确认为减值利得。 对于不含重大融资成分的应收账款，本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对于包含重大融资成分的应收账款、租赁应收款，本公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合。
南威软件	本公司以预期信用损失为基础，对分类为以摊余成本计量的金融资产、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产以及财务担保合同，进行减值会计处理并确认损失准备。 预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。 信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于本公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，应按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。 对由收入准则规范的交易形成的应收款，本公司运用简化计量方法，按照相当于整

公司名称	应收账款坏账计提政策
	个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。对于包含重大融资成分的应收款项，本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，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。 对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。在每个资产负债表日，将整个存续期内预期信用损失的变动金额作为减值损失或利得计入当期损益。即使该资产负债表日确定的整个存续期内预期信用损失小于初始确认时估计现金流量所反映的预期信用损失的金额，也将预期信用损失的有利变动确认为减值利得。 本公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失，在评估预期信用损失时，考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。 本公司以共同信用风险特征为依据，将金融工具分为不同组合。本公司采用的共同信用风险特征包括：金融工具类型、信用风险评级、账龄组合、合同结算周期、债务人所处行业等。 本公司按照下列方法确定相关金融工具的预期信用损失：对于金融资产，信用损失为本公司应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值。 本公司计量金融工具预期信用损失的方法反映的因素包括：通过评价一系列可能的结果而确定的无偏概率加权平均金额；货币时间价值；在资产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。 本公司对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值；在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失。 当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本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判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。
数字政通	本公司根据管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为：1)以摊余成本计量的金融资产；2)以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；3)以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。 本公司以预期信用损失为基础，对上述各项目按照其适用的预期信用损失计量方法（一般方法或简化方法）计提减值准备并确认信用减值损失。 信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，本公司按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。 预期信用损失计量的一般方法是指，本公司在每个资产负债表日评估金融资产（含合同资产等其他适用项目，下同）的信用风险自初始确认后是否已经显著增加，如果信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，本公司按照相当

公司名称	应收账款坏账计提政策
	于未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，本公司在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。本公司在评估预期信用损失时，考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。 对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成，且不含重大融资成分或者本公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收款项及合同资产，本公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。 本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。当以金融工具组合为基础时，本公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。 本公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。 除了单项评估信用风险的金融资产外，本公司基于共同风险特征将金融资产划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。 对于划分为组合的应收账款，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。
华宇软件	本公司以预期信用损失为基础，对分类为以摊余成本计量的金融资产、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产以及财务担保合同，进行减值会计处理并确认损失准备。 预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。 信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于本公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，应按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。 本公司对由收入准则规范的交易形成的全部合同资产和应收票据及应收账款，以及由租赁准则规范的交易形成的租赁应收款按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。 对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。在每个资产负债表日，将整个存续期内预期信用损失的变动金额作为减值损失或利得计入当期损益。即使该资产负债表日确定的整个存续期内预期信用损失小于初始确认时估计现金流量所反映的预期信用损失的金额，也将预期信用损失的有利变动确认为减值利得。 本公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失，在评估预期信用损失时，考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。 本公司以共同信用风险特征为依据，将金融工具分为不同组合。本公司采用的共同

公司名称	应收账款坏账计提政策
	信用风险特征包括：金融工具类型、信用风险评级、账龄组合、债务人类型等。 本公司按照下列方法确定相关金融工具的预期信用损失：对于金融资产，信用损失为本公司应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值。 本公司计量金融工具预期信用损失的方法反映的因素包括：通过评价一系列可能的结果而确定的无偏概率加权平均金额；货币时间价值；在资产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。
电科网安	本公司对于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资和财务担保合同等，以预期信用损失为基础确认损失准备。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。 本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）的预期信用损失进行估计。 本公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。 本公司对包含重大融资成分的应收款项和《企业会计准则第 21 号——租赁》规范的租赁应收款，本公司作出会计政策选择，选择采用预期信用损失的简化模型，即按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。 本公司对除单项认定的应收款项，根据信用风险特征将应收票据、应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。
千方科技	本公司以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：以摊余成本计量的金融资产；以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收款项和债务工具投资；《企业会计准则第 14 号——收入》定义的合同资产；租赁应收款；财务担保合同（以公允价值计量且其变动计入当期损益、金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的除外）。 预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。 信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。 本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。 整个存续期预期信用损失，是指因金融工具整个预计存续期内所有可能发生的违约事件而导致的预期信用损失。 对于应收票据、应收账款、应收款项融资、其他应收款、合同资产等应收款项，若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显

公司名称	应收账款坏账计提政策
	著变化，本公司对该应收款项单项计提坏账准备。除单项计提坏账准备的应收款项之外，本公司依据信用风险特征对应收款项划分组合，在组合基础上计算坏账准备。对于应收票据、应收账款、合同资产，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。 当单项金融资产或合同资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征对应收票据、应收账款和合同资产划分组合，在组合基础上计算预期信用损失。
辰安科技	本公司对于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资和财务担保合同等，以预期信用损失为基础确认损失准备。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。 本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）的预期信用损失进行估计。 本公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。 本公司对包含重大融资成分的应收款项和《企业会计准则第 21 号——租赁》规范的租赁应收款，本公司选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。 如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。本公司对除单项认定的应收款项，根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

综上所述，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司整体基本一致，不存在重大差异。

（3）应收账款计提比例与同行业可比公司对比情况

2023 年末、2024 年末及 2025 年末，发行人与同行业可比公司按组合计提坏账准备的比例情况如下：

公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
太极股份	16.04%	15.21%	12.63%
南威软件	22.39%	16.22%	11.12%
数字政通	27.11%	22.45%	17.20%
华宇软件	25.57%	24.03%	18.68%

公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
电科网安	15.01%	15.12%	16.27%
千方科技	14.00%	14.38%	12.25%
平均值	20.02%	17.90%	14.69%
辰安科技	19.38%	18.51%	14.88%

注：同行业可比公司未披露 2026 年 3 月 31 日应收账款余额及坏账准备金额，因此未将 2026 年 3 月 31 日的数据纳入分析。

由上表可知，报告期内发行人应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司的平均水平基本保持一致，不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

四、合同资产中已完工未结算项目具体情况，项目合同签订时间及金额、约定工期及完工进度、已发生成本及确认收入情况及依据、预计验收时点等，是否存在长期挂账的情形，如有，请说明具体原因，是否与业主方存在纠纷，相关减值准备计提是否充分、及时

（一）合同资产中已完工未结算项目具体情况，项目合同签订时间及金额、约定工期及完工进度、已发生成本及确认收入情况及依据、预计验收时点等

报告期各期末，发行人合同资产中已完工未结算的前十大项目基本情况如下：

1、2026 年 3 月 31 日

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	已完工未 结算项目 余额	合同签 订时间	合同金额 （含税）	合同约定工期	完工进度	累计确认 收入	累计结转 成本	预计验收时 点
1	马鞍山市城市生命线安全工程四期项目	马鞍山市住房和城乡建设局	1,909.91	2024 年 12 月	6,229.94	建设期 240 天， 运维期 3 年	在建	3,986.80	2,576.76	2026 年
2	含山县城市生命线安全工程二期项目	含山县住房和城乡建设局	1,474.43	2025 年 12 月	3,131.39	建设期 180 天， 运维期 3 年	在建	1,305.63	518.73	2026 年
3	勐醒至江城至绿春高速公路第 15 合同段工程智能消防系统及配套设施专业分包项目	中铁武汉电气化局集团有限公司	1,433.76	2024 年 6 月	8,954.98	395 天	在建	6,576.88	5,710.58	2026 年
4	宿州市城市生命线安全工程二期项目	宿州市城市管理局	1,313.16	2024 年 1 月	4,829.67	建设期 300 天， 运维期 2 年	运维中	3,559.44	1,853.13	2025 年
5	黄山市城市生命线安全工程（二期）建设项目	黄山市开发投资集团有限公司	1,244.61	2024 年 11 月	1,710.88	建设期 180 天	在建	1,128.92	409.70	2026 年
6	合肥市城市生命线工程安全运行监测系统项目运行维护服务	合肥市城乡建设委员会	1,141.74	2025 年 7 月	2,175.90	运维期 1 年	运维期满	2,052.74	1,622.02	2026 年
7	阜南县城市生命线安全监测工程二期建设项目	阜南县城市管理局	1,066.62	2024 年 12 月	2,800.00	建设期 180 天， 运维期 3 年	在建	1,644.50	849.02	2026 年
8	天长市城市生命线工程（一期）项目	天长市住房和城乡建设局	1,014.49	2022 年 9 月	8,844.29	建设期 107 天， 运维期 3 年	运维中	5,010.31	2,180.82	2024 年

序号	项目名称	客户名称	已完工未 结算项目 余额	合同签 订时间	合同金额 (含税)	合同约定工期	完工进度	累计确认 收入	累计结转 成本	预计验收时 点
9	亳州市城市生命线安全工程（一期）建设项目	亳州市城市管理局	855.09	2022 年 3 月	9,136.00	建设期 99 天, 运维期 3 年	运维期满	7,586.00	3,552.68	2023 年
10	滁州动力电池基地一期建设项目消防工程	滁州力神新能源科技有限公司	843.92	2023 年 2 月	6,880.17	183 天	已完工	6,451.97	5,810.71	2024 年
合计			12,297.73	-	54,693.22	-	-	39,303.19	25,084.15	-

注 1：表中已完工未结算项目余额、完工进度、累计确认收入、累计结转成本均为截至当期末（2026 年 3 月 31 日）数据。

注 2：表中预计验收时点，对于已完成验收的项目，系填写实际验收时点。

2、2025 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	已完工未 结算项目 余额	合同签订时间	合同金额 (含税)	合同约定工期	完工进度	累计确认 收入	累计结转 成本	预计验收 时点
1	勐醒至江城至绿春高速公路第 15 合同段工程智能消防系统及配套设施专业分包项目	中铁武汉电气化局集团有限公司	7,168.80	2024 年 6 月	8,954.98	395 天	在建	6,576.88	5,710.58	2026 年
2	马鞍山市城市生命线安全工程四期项目	马鞍山市住房和城乡建设局	1,909.91	2024 年 12 月	6,229.94	建设期 240 天, 运维期 3 年	在建	3,986.80	2,576.76	2026 年

3	宿州市城市生命线安全工程二期项目	宿州市城市管理局	1,229.43	2024 年 1 月	4,829.67	建设期 300 天， 运维期 2 年	运维中	3,484.14	1,828.82	2025 年
4	合肥市城市生命线工程安全运行监测系统项目运行维护服务	合肥市城乡建设委员会	1,141.74	2025 年 7 月	2,175.90	运维期 1 年	运维期满	2,052.74	1,622.02	2026 年
5	阜南县城市生命线安全监测工程二期建设项目	阜南县城市管理局	1,066.62	2024 年 12 月	2,800.00	建设期 180 天， 运维期 3 年	在建	1,644.50	849.02	2026 年
6	天长市城市生命线工程（一期）项目	天长市住房和城乡建设局	933.80	2022 年 9 月	8,844.29	建设期 107 天， 运维期 3 年	运维中	4,934.04	2,111.82	2024 年
7	黄山市城市生命线安全工程（二期）建设项目	黄山市开发投资集团有限公司	917.52	2024 年 11 月	1,710.88	建设期 180 天	在建	839.46	270.81	2026 年
8	亳州市城市生命线安全工程（一期）建设项目	亳州市城市管理局	855.09	2022 年 3 月	9,136.00	建设期 99 天， 运维期 3 年	运维中	7,586.00	3,552.68	2023 年
9	滁州动力电池基地一期建设项目消防工程	滁州力神新能源科技有限公司	843.92	2023 年 2 月	6,880.17	183 天	已完工	6,451.97	5,810.71	2024 年
10	凤阳县“千万工程”和美乡村一期建设项目-城市生命线安全工程二期	凤阳县矿投投资控股有限公司	836.30	2024 年 6 月	3,725.08	建设期 200 天， 运维期 3 年	在建	1,835.78	931.30	2026 年
合计			16,903.13	-	55,286.91	-	-	39,392.31	25,264.52	-

注 1：表中已完工未结算项目余额、完工进度、累计确认收入、累计结转成本均为截至当期末（2025 年 12 月 31 日）数据。

注 2：表中预计验收时点，对于已完成验收的项目，系填写实际验收时点。

3、2024 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	已完工未 结算项目 余额	合同签订时间	合同金额 (含税)	合同约定工期	完工进度	累计确认 收入	累计结转 成本	预计验收 时点
1	芜湖市城市生命线安全工程二期项目	芜湖市市政工程管理处	1,787.54	2024 年 5 月	8,050.00	建设期 6 个月，运维期 3 年	在建	4,590.41	2,174.83	2025 年
2	阜阳市城市生命线安全工程二期建设项目	阜阳市城市管理局	1,522.78	2023 年 12 月	2,814.17	建设期 90 天，运维期 3 年	运维中	1,655.10	836.86	2024 年
3	宿州市城市生命线安全工程二期项目	宿州市城市管理局	1,439.21	2024 年 1 月	4,829.67	建设期 300 天，运维期 2 年	在建	1,287.02	756.35	2025 年
4	亳州市城市生命线安全工程（二期）建设项目	亳州市城市管理局	1,033.35	2024 年 5 月	1,487.90	建设期 120 天，运维期 3 年	在建	862.50	410.67	2026 年
5	全椒县城市生命线安全工程一期	全椒县住房和城乡建设局	867.42	2023 年 12 月	4,464.83	建设期 180 天，运维期 3 年	运维中	3,223.64	1,368.74	2024 年
6	界首市城市生命线一期建设项目	界首市城市管理局	860.24	2023 年 12 月	2,449.00	建设期 90 天，运维期 3 年	运维中	1,591.90	698.58	2024 年
7	凤阳县“千万工程”和美乡村一期建设项目-城市生命线安全工程二期	凤阳县矿投投资控股有限公司	836.30	2024 年 6 月	3,725.08	建设期 200 天，运维期 3 年	在建	1,835.78	931.30	2026 年
8	滁州动力电池基地一期建设项目消防工程	滁州力神新能源科技有限公司	825.62	2023 年 2 月	6,880.17	183 天	已完工	6,312.08	5,670.80	2024 年
9	利辛县城市生命线安全工程（一期）建设项目	利辛县天成城镇化开发建设有限公司	805.25	2023 年 10 月	3,325.33	建设期 365 天，运维期 1 年	在建	2,476.70	1,044.66	2025 年

序号	项目名称	客户名称	已完工未 结算项目 余额	合同签订时间	合同金额 (含税)	合同约定工期	完工进度	累计确认 收入	累计结转 成本	预计验收 时点
10	滁州市城市生命线安全工程（二期）	滁州市城市建设档案馆	747.99	2024 年 2 月	9,406.08	开工令后 40 天，运维期 3 年	在建	3,170.58	1,979.31	2026 年
合计			10,725.70	-	47,432.23	-	-	27,005.71	15,872.10	--

注 1：表中已完工未结算项目余额、完工进度、累计确认收入、累计结转成本均为截至当期末（2024 年 12 月 31 日）数据。

注 2：表中预计验收时点，对于已完成验收的项目，系填写实际验收时点。

4、2023 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	已完工未结 算项目余额	合同签订时间	合同金额 (含税)	合同约定工 期	完工 进度	累计确认 收入	累计结 转成本	预计验 收时点
1	滁州动力电池基地一期建设项目消防工程	滁州力神新能源科技有限公司	1,989.15	2023 年 2 月	6,880.17	183 天	在建	5,730.51	4,985.20	2024 年
2	乌鲁木齐机场改扩建工程机场工程航站楼消防工程	中国建筑第八工程局有限公司	1,256.40	2021 年 8 月	2,229.33	699 天	在建	1,769.06	1,516.51	2024 年
3	大连路（包河大道-巢湖南路）、大连路（青海路-包河大道）综合管廊项目	合肥市综合管廊投资运营有限公司	1,137.10	2021 年 11 月	2,634.69	236 天	在建	2,348.45	1,743.31	2024 年
4	湖南三安半导体项目一期消防工程	湖南三安半导体有限责任公司	863.73	2021 年 1 月	3,381.21	488 天	已完工	4,594.91	4,452.84	2022 年

序号	项目名称	客户名称	已完工未结算项目余额	合同签订时间	合同金额 (含税)	合同约定工期	完工进度	累计确认收入	累计结转成本	预计验收时点
5	锦屏大设施 II 标消防工程	中建三局集团有限公司	802.42	2022 年 5 月	3,572.34	395 天	在建	1,721.31	1,449.96	2024 年
6	新疆乌鲁木齐新医路西延管廊项目	中建新疆建工(集团)有限公司	756.93	2022 年 3 月	1,343.00	120 天	在建	1,041.63	573.72	2024 年
7	应急照明及疏散指示系统、极早期侦测系统、防排烟系统工程施工	上海正德天佑防火设备安装有限公司	726.13	2022 年 8 月	1,738.34	95 天	在建	1,514.56	1,169.61	2024 年
8	重庆市高新区科学大道综合管廊项目	中铁四局集团第四工程有限公司科学大道一期EPC 项目经理部	725.30	2021 年 9 月	1,667.00	730 天	在建	1,421.43	1,307.83	2024 年
9	阜阳恒大林溪郡首一期消防工程	中建三局集团有限公司	723.46	2019 年 9 月	1,286.44	390 天	停工	1,114.70	899.25	-
10	亳州恒大林溪郡二期项目	信息产业电子第十一设计研究院科技工程股份有限公司	688.80	2020 年 1 月	2,235.73	300 天	停工	1,461.83	1,314.86	-
合计			9,669.42	-	26,968.25	-	-	22,718.39	19,413.09	-

注 1：表中已完工未结算项目余额、完工进度、累计确认收入、累计结转成本均为截至当期末（2023 年 12 月 31 日）数据。

注 2：表中预计验收时点，对于已完成验收的项目，系填写实际验收时点。

如上表所示，发行人合同资产中已完工未结算项目主要系城市安全、装备与消防业务等形成，对应业主方以政府单位、国有企事业单位等为主。当相关业务达到收入确认条件，发行人取得对应的支持性证据时，确认收入并同步确认合同资产；当满足合同约定的结算付款条件时，再从合同资产转入应收账款。

（二）是否存在长期挂账的情形，如有，请说明具体原因，是否与业主方存在纠纷，相关减值准备计提是否充分、及时

公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，对合同资产选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。若相关客户出现信用减值迹象，公司判断相关款项存在无法收回的风险时，公司对该客户对应的合同资产采用单项认定法计提坏账准备及确认预期信用损失。

报告期各期末，发行人合同资产中已完工未结算的前十大项目中，存在长期挂账（账龄超过一年）的主要情况如下：

1、2026 年 3 月 31 日

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	已完工未 结算项目 余额	账龄超 过一年的 金额	减值 计提 金额	是否 单项 计提	长期挂账的原因	是否与业 主方存在 纠纷
1	天长市城市 生命线工程 （一期）项目	天长市住房 和城乡建设 局	1,014.49	640.93	64.22	否	决算审计进度较为缓慢，且项目资金来源为财政资金，按照相关文件要求需对决算审计进行复审，目前复审工作尚未完成	否
2	亳州市城市 生命线安全 工程（一期） 建设项目	亳州市城市 管理局	855.09	537.87	54.13	否	该项目已完成审计决算进入运维期，合同资产金额系运维服务形成；目前发行人与客户就项目建设期审计决算金额存在争议，发行人已就该事项对客户提起仲裁，尚未了结；运维部分仍处于未结算状态	是
3	滁州动力电 池基地一期 建设项目消 防工程	滁州力神新 能源科技有 限公司	843.92	691.44	42.79	否	项目整体尚未完成结算，导致公司负责的消防工程部分仍处于未结算状态	否

2、2025 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	已完工未 结算项目 余额	账龄超 过一年的 金额	减值计 提金额	是否单 项计提	长期挂账的原因	是否与业 主方存在 纠纷
1	天长市城市生命线工程（一期）项目	天长市住房和城乡建设局	933.80	543.31	59.11	否	决算审计进度较为缓慢，且项目资金来源为财政资金，按照相关文件要求需对决算审计进行复审，目前复审工作尚未完成	否
2	亳州市城市生命线安全工程（一期）建设项目	亳州市城市管理局	855.09	431.36	54.13	否	该项目已完成审计决算进入运维期，合同资产金额系运维服务形成；目前发行人与客户就项目建设期审计决算金额存在争议，发行人已就该事项对客户提起仲裁，尚未了结；运维部分仍处于未结算状态	是
3	滁州动力电池基地一期建设项目消防工程	滁州力神新能源科技有限公司	843.92	691.44	42.79	否	项目整体尚未完成结算，导致公司负责的消防工程部分仍处于未结算状态	否
4	凤阳县“千万工程”和美乡村一期建设项目-城市生命线安全工程二期	凤阳县矿投投资控股有限公司	836.30	836.30	42.40	否	由于供应商供货进度不及预期，导致项目部分内容尚未完工，无法启动项目整体验收程序	否

3、2024 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	已完工未 结算项目 余额	账龄超 过一年的 金额	减值计 提金额	是否单 项计提	长期挂账的原因	是否与业 主方存在 纠纷
1	滁州动力电池基地一期建设项目消防工程	滁州力神新能源科技有限公司	825.62	191.71	31.54	否	项目整体尚未完成结算，导致公司负责的消防工程部分仍处于未结算状态	否

4、2023 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	已完工未 结算项目 余额	账龄超 过一年的 金额	减值计 提金额	是否 单项 计提	长期挂账的原因	是否与业 主方存在 纠纷
1	乌鲁木齐机场改扩建工程机场工程航站楼消防工程	中国建筑第八工程局有限公司	1,256.40	808.43	98.14	否	执行过程中客户新增项目需求，导致项目周期延长，项目验收延期	否
2	湖南三安半导体项目一期消防工程	湖南三安半导体有限责任公司	863.73	863.73	86.37	否	执行过程中客户新增项目需求，导致项目周期延长，项目结算延期	否
3	新疆乌鲁木齐新医路西延管廊项目	中建新疆建工（集团）有限公司	756.93	558.33	61.51	否	由于客户资金紧张，付款节奏放缓，导致项目验收延期	否
4	应急照明及疏散指示系统、极早期侦测系统、防排烟系统工程施工	上海正德天佑防火设备安装有限公司	726.13	262.15	51.33	否	由于客户资金紧张，付款节奏放缓，导致项目验收延期	否
5	重庆市高新区科学大道综合管廊项目	中铁四局集团第四工程有限公司科学大道一期 EPC 项目经理部	725.30	620.60	67.73	否	由于客户资金紧张，付款节奏放缓，导致项目验收延期	否
6	阜阳恒大林溪郡首期消防工程	阜阳粤恒置业有限公司	723.46	723.46	723.46	是	项目停工	受恒大债务危机影响，项目停工，已全额计提减值
7	亳州恒大林溪郡二期项目	亳州恒皖置业有限公司	688.80	688.80	688.80	是	项目停工	受恒大债务危机影响，项目停工，已全额计提减值

报告期各期末，发行人合同资产中已完工未结算前十大项目中账龄超过 1 年的项目客户主要为政府部门、国企单位，长期挂账的原因主要包括：（1）由于客户资金紧张，付款节奏放缓，导致项目验收/结算延期；（2）执行过程中客户新增项目需求，导致项目周期延长，项目验收延期；（3）项目整体尚未完成结

算，导致发行人负责的部分仍处于未结算状态；（4）项目运维考核尚未完成，未达到合同约定的收款条件；（5）未完成最终决算审计。

对于上述项目，发行人目前均在积极推动结算中，且发行人结合各项目实际结算进展、项目回款情况、客户信用状况等因素，按照会计准则相关规定对报告期各期末可能存在回收风险的合同资产单项进行减值测试并计提减值，相关减值准备计提充分、及时。

五、结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引—发行类第7号》等相关规定；自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除

（一）财务性投资及类金融业务的认定标准及相关规定

根据《证券期货法律适用意见第18号》，财务性投资的界定如下：

1、财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

2、围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

3、上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；

4、基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

5、金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

6、本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

7、发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。

根据《监管规则适用指引——发行类第7号》的规定：除人民银行、银保监会、中国证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。

（二）结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引——发行类第7号》等相关规定

截至2026年3月31日，发行人可能涉及财务性投资且余额不为零的相关会计科目情况如下：

单位：万元

科目	账面价值	占最近一期末归母净资产比例	是否属于财务性投资
交易性金融资产	34.28	0.04%	否
应收款项融资	27.18	0.03%	否
其他应收款	3,794.56	3.92%	否
其他流动资产	8,475.01	8.76%	否
长期股权投资	7,295.92	7.54%	少量属于
其他非流动资产	11,017.62	11.38%	否
合计	30,644.57	31.66%	-

1、交易性金融资产

截至 2026 年 3 月 31 日，公司交易性金融资产余额为 34.28 万元，均为投资参股公司天津渤钢十八号企业管理合伙企业（有限合伙）及相关信托受益权的账面金额，该等投资系因公司子公司科大立安应收天津铁厂之部分货款，在 2019 年渤海钢铁集团有限公司、天津天钢集团有限公司、天津冶金集团有限公司、天津天铁冶金集团有限公司等 48 家企业重整后，通过设立天津渤钢十八号企业管理合伙企业（有限合伙）进行债转股及受让相关信托受益权份额进行清偿而产生。该部分投资属于基于政策原因、历史原因形成且短期难以清退的投资，不属于财务性投资。

2、应收款项融资

截至 2026 年 3 月 31 日，公司应收款项融资余额为 27.18 万元，均为应收的银行承兑汇票，为业务经营产生，不属于财务性投资。

3、其他应收款

截至 2026 年 3 月 31 日，公司其他应收款构成情况如下：

单位：万元		
款项性质	2026 年 3 月 31 日	是否属于财务性投资
保证金	3,705.23	否
合同退款	2,669.83	否
长期资产处置款	754.86	否
备用金	359.17	否
押金	382.59	否
账面余额合计	7,871.68	-
减：坏账准备	4,077.12	-
账面价值合计	3,794.56	-

截至 2026 年 3 月 31 日，公司其他应收款主要构成为保证金、合同退款、长期资产处置款、备用金和押金等款项，均为业务经营产生，不属于财务性投资。

4、其他流动资产

截至 2026 年 3 月 31 日，公司其他流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日账面价值	是否属于财务性投资
留抵税额	2,121.69	否
预缴企业所得税	6,353.32	否
合计	8,475.01	-

截至 2026 年 3 月 31 日，公司其他流动资产主要为留抵税额、预缴企业所得税等，均为公司经营业务形成，不属于财务性投资。

5、长期股权投资

单位：万元

被投资单位	2026 年 3 月 31 日账面价值	主营业务	是否属于财务性投资	与发行人主营业务的协同性
清控金信（北京）公共安全产业投资管理有限公司	59.62	股权投资业务	是	-
安徽泽泰安全技术有限公司	140.24	消防产品和消防系统的研发、生产及销售	否	安徽泽泰安全技术有限公司专注于智能消防安全系统及产品的研发、生产、销售及技术服务，并重点攻关特种场景下的火灾防控技术。发行人为进一步拓展消防安全灭火产品布局、加强新型产品技术研发、丰富消防产品矩阵，投资该公司。本次投资完成后，双方建立战略协同关系，充分整合各自的差异化核心优势，拓展潜在业务合作机会，有效补足并强化发行人在消防安全领域综合服务能力。
天泽智联科技股份有限公司	4,231.05	提供智慧消防解决方案、消防社会化托管服务及消防产品设计服务	否	天泽智联科技股份有限公司主要在消防安全等关键领域，提供安全治理服务。发行人为进一步拓宽自身在公共安全全产业链的业务覆盖广度与市场渗透范围，持续深化消防细分赛道的业务纵深布局，丰富消防相关业务产品与服务矩阵，投资该公司。本次投资完成后，双方建立战略协同关系，充分整合各自的差异化核心优势，共同开拓、落地潜在业务合作机会，有效补足并强化发行人在消防安全领域综合服务能力。

被投资单位	2026年3月31日账面价值	主营业务	是否属于财务性投资	与发行人主营业务的协同性
安徽航天立安安全科技有限公司	231.55	新型灭火材料-全氟己酮消防产品的研发、生产及销售	否	安徽航天立安安全科技有限公司主要从事洁净、轻量化、智能化新一代灭火装备全氟己酮消防产品的研发、生产及销售。发行人为进一步深耕消防安全领域、布局新型灭火材料方向，丰富消防产品矩阵，增强公司在消防领域的综合服务能力，投资该公司。本次投资完成后，发行人将全氟己酮系列灭火产品纳入产品服务矩阵，共同拓展在数据机房、电力场站等特种消防应用场景客户，提升了发行人整体服务能力。
合肥清芯传感科技有限公司	777.97	气体激光探测芯片和传感器的研发、生产、销售及服务	否	合肥清芯传感科技有限公司专注于激光甲烷气体探测芯片及模组的研究、生产及销售。发行人为保持城市安全领域核心产品在上游关键零部件供应稳定，基于业务协同和生态布局需求，投资该公司。本次投资完成后，合肥清芯传感科技有限公司成功研发了甲烷气体激光探测芯片、激光器和传感器，实现国产化替代。双方建立了稳固的产品供应关系，确保发行人关键零部件供应稳定，降低发行人产品成本。
清辰科技（广东）有限公司	331.97	核与辐射监测、水环境监测软件及硬件的研发、生产及销售	否	清辰科技（广东）有限公司主要为政企单位客户提供环境安全、核安全与应急的先进解决方案。发行人为完善应急管理、城市生命线产业生态链，实现技术资源与应用场景的纵向整合，投资该公司。本次投资完成后，发行人有效整合清辰科技（广东）有限公司在专业监测领域的技术能力和项目经验，共同开拓潜在业务合作机会，强化了发行人在公共安全相关领域的服务能力。
安徽北辰数智科技有限公司	95.49	数字化信息系统软件产品的研发、销售及技术服务	否	安徽北辰数智科技有限公司聚焦于低空经济、AI及大模型、量子安全、工业互联网和数据运营等领域，为客户提供一体化解决方案。发行人为延展公共安全产业链、拓宽业务边界、深化区域布局，投资该公司。本次投资完成后，充分发挥了被投资企业属地优势，有力推动公司核心业务在皖北地区，尤其是阜阳市的落地与拓展，具有良好协同效应。
安徽清辰安全科技有限公司	3.21	安全文化教育场馆设计、建设及运营服务	否	安徽清辰安全科技有限公司专注于为政府部门、国资平台、工业园区、大中小学等客户提供防灾减灾宣教、安全生产实训、应急科普等主题场馆的设计、建设与运营服务。发行人为补强应急管理和消费者业务产业链条，提升市场渗透深度，投资该公司。本次投资完成后，有效整合了产业链上下游资源，增强了核心竞争力与行业影响力，有效赋能发行人主营业务的发展。

被投资单位	2026年3月31日账面价值	主营业务	是否属于财务性投资	与发行人主营业务的协同性
合肥清科辰信技术服务有限责任公司	55.66	消防设施维护保养检测、消防安全评估等消防技术服务	否	合肥清科辰信技术服务有限责任公司专注消防安全领域的技术咨询、检测评定、消防维保、安全培训、人才外包、运维服务等业务。发行人为依托合肥清科辰信技术服务有限责任公司客户资源和人力资源管理优势，拓展区域性的消防服务市场，降低消防技术服务领域人力成本投入，投资该公司。本次投资完成后，双方建立战略协同关系，充分整合各自的差异化核心优势，通过“消防技术服务+安全人才培养”业务模式，共同开拓安徽及周边消防技术服务市场，同时提升了发行人在消防安全板块的整体经营管理效率。
广东立之安安全技术有限公司	53.46	消防设施维护保养检测、消防安全评估等消防技术服务及消防产品销售	否	广东立之安安全技术有限公司主要从事区域性的消防产品销售及消防技术服务。发行人为开拓大湾区大安全、大应急市场，投资该公司。本次投资完成后，双方建立战略协同关系，充分整合发行人产品技术优势和该公司的市场渠道优势，共同开拓潜在业务机会并推动合作落地，有效补足并强化发行人在大湾区的市场拓展能力。
城市生命线产业发展集团（安徽）有限公司	1,285.77	城市生命线安全工程系统开发及运营服务	否	城市生命线产业发展集团（安徽）有限公司主要从事城市生命线安全工程系统开发及运营服务。发行人为进一步推动公司城市生命线业务拓展，加强行业内生态企业协同，投资该公司。本次投资完成后，双方建立战略协同关系，结合各自优势联合拓展城市生命线安全工程业务，共同拓展潜在业务机会。
北京清创泽方安全科技有限责任公司	29.92	企业安全社会化软件产品的研发、销售及技术咨询	否	北京清创泽方安全科技有限责任公司主要为客户提供安全能力提升、安全教育培训等服务。发行人为进一步拓展应急管理业务的市场覆盖广度与服务深度，持续深化在安全服务方向的业务布局，借助北京清创泽方安全科技有限责任公司的社会化服务能力以触达更广泛的应急管理客户群体，投资该公司。本次投资完成后，充分整合发行人在技术平台与北京清创泽方安全科技有限责任公司在服务触达方面的优势，共同开拓应急管理领域的潜在业务合作机会，切实提升了发行人在该领域的整体竞争力。
合计	7,295.92	-	-	-

清控金信（北京）公共安全产业投资管理有限公司成立于2016年6月，设立时拟从事公共安全产业领域的股权投资业务。公司主要为增强持续经营能力，抓住公共安全产业的发展机遇，促进产业及公司战略发展而参股该企业，属于财务性投资，已投资完毕。

除前述企业外，公司其余参股公司主营业务均属于围绕产业链上下游存在业

务协同的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

6、其他非流动资产

截至 2026 年 3 月 31 日，公司其他非流动资产账面价值为 11,017.62 万元，系一年内不能变现或耗用的合同资产，与日常经营相关，不属于财务性投资。

综上所述，截至 2026 年 3 月 31 日，公司持有财务性投资的金额为 59.62 万元，占最近一期归母净资产 0.06%，不存在金额较大的财务性投资，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》的相关规定。

（三）自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除

2025年12月2日，发行人召开第四届董事会第二十一次会议决议，审议通过了本次向特定对象发行股票相关议案。自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，发行人不存在已实施或拟实施的财务性投资以及类金融业务等情况。

六、请会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题相关事项，会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅行业研究报告、对发行人高级管理人员进行访谈，了解行业供需状况；取得公司销售收入成本明细表，了解分析按产品类别收入金额及毛利率变动原因，了解发行人制定改善公司经营状况的应对措施；查阅同行业可比公司公开披露文件，将公司业绩变动趋势及与同行业可比公司进行对比分析；取得发行人报告期内的财务报告，了解归母净利润及相关科目的变动原因。

2、获取公司前五大客户、供应商明细情况，对发行人高级管理人员进行访谈，核实前五大客户、供应商与公司之间的关联关系、变动原因是否合理，前五大客户及供应商存在重叠的原因及合理性；对公司前五大客户、供应商主要项目合同进行核查。

3、取得了发行人关于客户结构、信用政策的情况说明；查阅公司应收账款明细表，了解公司应收账款余额变化情况、应收账款账龄结构、应收账款周转率；查阅公司主要客户逾期应收账款明细表、期后回款明细表，分析公司应收账款可

回收性；查阅同行业可比上市公司年度报告等公开披露信息，对比公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策，分析公司应收账款坏账准备计提的充分性。

4、取得了发行人关于合同资产中已完工未结算的前十大项目的情况说明；获取了发行人合同资产中已完工未结算的前十大项目业务合同；对发行人高级管理人员进行访谈，了解发行人合同资产中已完工未结算的前十大项目相关情况、长期挂账的原因，分析相关减值准备计提是否充分、及时。

5、取得发行人最近一期的财务报告及附注，查阅可能涉及财务性投资的相关科目明细；取得了截至报告期期末，发行人对各被投资企业的投资协议等，了解各被投资企业的基本情况、投资背景等情况；查阅公司的董事会、股东会相关会议文件及其他公开披露文件，了解本次发行董事会前六个月至本回复出具日，公司是否存在实施或拟实施的财务性投资的情形。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内，造成公司业绩波动、阶段性经营承压的核心因素，主要为地方财政承压，各级政府公共安全领域财政资金投放、项目审批及资金拨付整体节奏放缓，发行人业绩波动与同行业可比公司的波动趋势不存在重大差异；报告期内导致亏损的不利因素逐步减弱，发行人已制定相应应对措施来改善经营状况。

2、公司已披露报告期内前五大客户、供应商与公司之间的关联关系，公司所处行业及经营模式特性导致报告期内前五大客户、供应商存在一定变动，具有合理性；报告期内前五大客户、供应商存在重叠的情形符合行业惯例，具有合理性。

3、报告期内公司应收账款账面余额的变化主要受营业收入波动、公司加强回款催收等因素影响，具有合理性；公司主要客户集中在政府单位及国有企业，整体资信情况良好；报告期内公司严格执行相关信用政策；公司应收账款主要集中在3年以内，主要系公司客户多为政府部门及国有企业，该类客户付款审批时间较长，具有合理性；公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司的平均水平基本保持一致，不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

4、报告期内发行人合同资产中已完工未结算的前十大项目存在长期挂账的情形，主要系受业主方结算安排影响，原因具有合理性；其中，除少量项目外，其他相关合同资产不存在与业主方产生纠纷的情形；相关合同资产减值准备计提充分、及时。

5、截至报告期末，发行人不存在金额较大的财务性投资，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》的相关规定；发行人自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，不存在已实施或拟实施的财务性投资以及类金融业务等情况，不涉及拟从本次募集资金总额中予以扣除相关金额的情形。

问题 2

根据申请文件，本次向特定对象发行股票总额不超过人民币 141885.70 万元，发行对象为合肥国有资本创业投资有限公司（以下简称合肥国投）。

本次发行前，公司控股股东为中国电信集团投资有限公司，持有公司 18.68% 股份，同时通过与天府清源控股有限公司的一致行动关系合计控制公司 26.84% 股份的表决权。按照本次发行数量上限测算，本次发行完成后，合肥国投持有公司 28.85% 的股份，将成为公司控股股东，合肥市人民政府国有资产监督管理委员会将成为公司实际控制人，公司间接控股股东合肥市建设投资控股（集团）有限公司下属企业城市生命线产业发展集团（安徽）有限公司（以下简称城市生命线集团）与公司业务存在竞争关系。

本次募集资金扣除发行费用后将用于 AI+公共安全智脑项目（以下简称项目一）、公共安全智能装备研发及产业化项目（以下简称项目二）、补充流动资金和偿还债务。项目一依托人工智能、大数据等技术，建设公共安全智脑，提升辰安科技公共安全全体系产品和业务全流程 AI 能力，项目预计年均税后净利润为 5036.32 万元，税后内部收益率 12.18%，研发费用资本化率约为 60%；项目二拟通过研发及产业化适配多业务场景的无人化装备，项目预计年均税后净利润为 2588.03 万元，税后内部收益率 12.56%，研发费用资本化率约为 43.67%。

请发行人补充说明：（1）本次发行及控制权变更的背景和目的，明确认购对象认购股份数量及金额下限，测算合肥国投在本次发行完成前后持股比例及

表决权情况，并结合上市公司控股股东及实际控制人认定情况，说明认购对象是否符合《注册办法》第五十七条规定，是否存在保证控制权稳定的安排或承诺。（2）合肥国投本次认购资金的具体来源，包括自有资金和自筹资金具体的金额和比例，如通过借款方式筹措资金的，说明贷款利率情况及后续还款安排，是否符合《监管规则适用指引》第 6-9 条的相关规定。（3）说明合肥国投是否确认定价基准日前六个月未减持其所持发行人的股份，并出具“从定价基准日至本次发行完成后六个月内不减持所持发行人股份”的承诺并公开披露；说明合肥国投本次认购股份前已持有的公司股份锁定期安排情况，是否符合《上市公司收购管理办法》相关要求；说明合肥国投是否出具“将在批文有效期内完成股票发行及认购工作”的承诺并公开披露。（4）结合城市生命线相关业务经营情况、发行人从事同类业务收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例等说明是否构成重大不利影响的同业竞争。若存在同业竞争或潜在的同业竞争，相关主体是否出具了明确、具体、可执行的避免同业竞争的承诺函。（5）说明本次募投项目及产品与公司现有业务及产品的联系与区别，包括但不限于产品性能、应用领域、主要客户、对现有业务具体项目或产品的升级情况、报告期内已实现收入或意向性订单情况等，发行人是否具备本次募投项目的技术、人才、市场等储备，进一步说明本次募投资金是否属于主要投向主业的情形，是否符合《注册办法》第四十条的规定。（6）结合募投项目下游应用场景、市场容量、行业竞争情况、客户储备情况、在手订单等，说明募投项目销售的可实现性，并对比本次募投项目与公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率，说明效益测算是否谨慎。（7）项目一、项目二研发投入中拟资本化部分是否符合项目实际情况、是否符合《企业会计准则》的有关规定，结合报告期内发行人同类项目、同行业公司可比项目的资本化情况，说明上述研发项目研发费用资本化的合理性。（8）结合募投项目的投资进度、折旧摊销政策等，量化分析募投项目折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响。

请发行人补充披露（1）（4）（6）（8）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（6）-（8）并发表明确意见，请发行人律师核查（1）-（4）并发表明确意见。

回复：

一、结合城市生命线相关业务经营情况、发行人从事同类业务收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例等说明是否构成重大不利影响的同业竞争。若存在同业竞争或潜在的同业竞争，相关主体是否出具了明确、具体、可执行的避免同业竞争的承诺函。

（一）结合城市生命线相关业务经营情况、竞争方从事同类业务收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例等说明是否构成重大不利影响的同业竞争

城市生命线产业发展集团（安徽）有限公司（以下简称“城市生命线”）由合肥建投实际控制，主要从事生命线工程及服务、风险评估服务、监测运营服务及与之相关的软件开发、硬件销售及技术服务业务，相对于发行人的主营业务（公共安全软件、公共安全装备的研发、设计、制造、销售及相关服务）存在一定重叠。

报告期内发行人、城市生命线的收入和毛利情况分别如下：

单位：万元					
主体	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
城市生命线	营业收入（A）	1,293.90	3,377.55	5,012.66	1.70
	毛利（B）	390.94	1,151.28	1,531.62	1.70
发行人	主营业务收入（C）	22,272.41	146,522.91	139,846.93	225,401.31
	毛利（D）	8,020.90	43,250.16	36,980.05	86,326.58
主营业务收入占比（A/C）		5.81%	2.31%	3.58%	0.00%
毛利占比（B/D）		4.87%	2.66%	4.14%	0.00%

注 1：城市生命线 2026 年第一季度财务报表数据未经审计；
注 2：因城市生命线的营业收入中未细分主营业务收入，出于审慎，直接取其营业收入进行计算。

根据《〈首次公开发行股票注册管理办法〉第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和〈公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书〉第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》规定，“竞争方的同类收入或者毛利占发行人主营业务收入或者毛利的比例达百分之三十以上的，如无充分相反证据，原则上应当认定为构成重大不利影响的同业竞争”。报告期各期，城市生命线营业收入分别为 1.70 万元、5,012.66 万元、3,377.55 万元和 1,293.90 万元，毛利分别为 1.70 万元、1,531.62

万元、1,151.28 万元和 390.94 万元。城市生命线目前业务尚处于起步阶段，业务规模较小，其占发行人主营业务收入或者毛利的比例不足 30%，与发行人不存在构成重大不利影响的同业竞争。

（二）若存在同业竞争或潜在的同业竞争，相关主体是否出具了明确、具体、可执行的避免同业竞争的承诺函

截至本回复出具日，除城市生命线外，合肥国投、合肥建投及合肥市国资委均未从事公共安全方面的软件研发、装备（含机器人、无人机）生产相关业务，也未控制任何从事相关业务的主体，因此不存在直接或间接从事与辰安科技业务构成竞争或可能构成竞争的产品生产或类似业务的情形。

为有效防止及避免同业竞争，合肥国投、合肥建投、合肥市国资委已作出如下措施：（1）分别出具《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺本次发行后不会新增同业竞争，且合肥建投承诺将限期解决现有同业竞争问题；（2）在现存同业竞争问题解决前，合肥建投将通过委托经营的方式将城市生命线集团与发行人主营业务构成竞争的相关业务委托给发行人管理。

1、合肥国投作出的承诺

合肥国投作出的承诺如下：

“1、截至本承诺函出具日，本企业及本企业所控制的其他企业未从事与公司或其下属企业主营业务存在竞争或潜在竞争的业务，本企业与公司之间不存在同业竞争情况。

2、本次发行完成后，在本企业担任上市公司控股股东期间，本企业及本企业控制的其他企业亦将不会直接或间接从事与上市公司业务构成或可能构成实质同业竞争的业务。

3、本企业将严格遵守中国证监会、证券交易所有关规章及上市公司内部制度等有关规定，保证本企业与公司其他股东一样平等的行使股东权利、履行股东义务，不利用控制地位谋取不当利益，不损害公司其他股东的合法权益。

4、如出现因违反上述承诺而导致公司的权益受到损害的情况，本企业将依法承担相应的赔偿责任。”

2、合肥建投作出的承诺

合肥建投作出的承诺如下：

“截至本承诺函出具日，本企业已控制城市生命线产业发展集团（安徽）有限公司及其子公司（以下简称“城市生命线集团”）；本次发行完成后，本企业将间接控制公司；截至本承诺函出具日，城市生命线集团主要从事生命线工程及服务、风险评估服务、监测运营服务及与之相关的软件开发、硬件销售及技术服务业务，前述业务与公司主营业务存在竞争关系，本企业承诺将在本次发行完成后 48 个月内以公平合理的价格将构成竞争业务有关的资产或股权（若有）转让给辰安科技或其控股子公司。若辰安科技因任何原因决定不受让的，应及时通知本企业，本企业将通过股权控制关系停止该等业务，或转让该等资产或股权直至不再控制。在同业竞争问题解决之前，上述相关业务将委托给辰安科技进行管理。如果本企业及本企业控制的其他企业从事了与辰安科技业务相同或相似的业务，亦将遵照前述承诺执行。

本次发行完成后，如果城市生命线集团、本企业及本企业控制的其他企业将来可能存在任何与辰安科技业务产生竞争的业务机会，城市生命线集团、本企业及本企业控制的其他企业将通知辰安科技并尽力促使该业务机会首先提供给辰安科技或其控股子公司，辰安科技或其控股子公司享有优先获取上述业务的权利。若辰安科技或其控股子公司因任何原因决定不行使前述优先获取的权利，应及时通知本企业；城市生命线集团、本企业及本企业控制的其他企业应确保不会导致与辰安科技产生同业竞争。

城市生命线集团、本企业及本企业控制的其他企业不向与辰安科技业务构成竞争的其他公司、企业或其他机构、组织或个人提供与辰安科技业务有关之专有技术或提供销售渠道、客户信息等商业秘密或潜在商业机会。

2、除上述情况外，截至本承诺函出具日，本企业及本企业控制的其他企业未从事与公司主营业务存在竞争或潜在竞争的业务，与公司之间不存在同业竞争情况；在本企业作为公司本次发行后的间接控股股东期间，本企业及本企业控制的其他企业亦将不会直接或间接从事与公司业务构成或可能构成实质同业竞争的业务。

3、本企业将严格遵守中国证监会、证券交易所有关规章及公司内部制度等有关规定，保证本企业控制的公司股东与公司其他股东一样平等的行使股东权利、履行股东义务，不利用控制地位谋取不当利益，不损害公司其他股东的合法权益。

4、如出现因违反上述承诺而导致公司的权益受到损害的情况，本企业将依法承担相应的赔偿责任。”

3、合肥市国资委作出的承诺

合肥市国资委作出的承诺如下：

“一、截至本承诺函出具日，本单位已间接控制城市生命线产业发展集团（安徽）有限公司及其子公司（以下简称“城市生命线集团”）；本次发行完成后，本单位将间接控制辰安科技。城市生命线集团主要从事生命线工程及服务、风险评估服务、监测运营服务及与之相关的软件开发、硬件销售及技术服务业务，前述业务与辰安科技主营业务存在竞争关系，本单位承诺将在本次发行完成后 48 个月内以公平合理的价格将构成竞争业务有关的资产或股权（若有）转让给辰安科技或其控股子公司。若辰安科技因任何原因决定不受让的，应及时通知本单位，本单位将通过股权控制关系停止该等业务，或转让该等资产、股权直至不再控制。在同业竞争问题解决之前，上述相关业务将委托给辰安科技进行管理。如果本单位控制的其他企业从事了与辰安科技业务相同或相似的业务，亦将遵照前述承诺执行。

本次发行完成后，如果城市生命线集团、本单位控制的其他企业将来可能存在任何与辰安科技业务产生竞争的业务机会，相关单位将通知辰安科技并尽力促使该业务机会首先提供给辰安科技或其控股子公司，辰安科技或其控股子公司享有优先获取上述业务的权利。若辰安科技或其控股子公司因任何原因决定不行使前述优先获取的权利，应及时通知本单位。城市生命线集团、本单位控制的其他企业应确保不会导致与辰安科技产生同业竞争。

城市生命线集团、本单位控制的其他企业不向与辰安科技业务构成竞争的其他公司、企业或其他机构、组织或个人提供与辰安科技业务有关的专有技术或提供销售渠道、客户信息等商业秘密或潜在商业机会。

二、除上述情况外，截至本承诺函出具日，本单位控制的其他企业未从事与

辰安科技主营业务存在竞争或潜在竞争的业务，与辰安科技之间不存在同业竞争情况。本次发行后，在本单位作为实际控制人期间，本单位控制的其他企业亦将不会直接或间接从事与辰安科技业务构成或可能构成实质同业竞争的业务。

三、本单位将严格遵守中国证监会、证券交易所有关规章及国资监管等有关规定，保证本单位控制的国有股东与辰安科技其他股东一样平等的行使股东权利、履行股东义务，不利用控制地位谋取不当利益，不损害辰安科技其他股东的合法权益。”

4、合肥建投、发行人及城市生命线签署的委托经营协议

2026 年 3 月，合肥建投（作为委托方/甲方）、发行人（作为受托方/乙方）及城市生命线（作为标的企业/丙方）三方已签署《委托管理协议》，为解决前述同业竞争问题，合肥建投拟将城市生命线及其子公司从事的与发行人主营业务构成竞争的相关业务委托给发行人管理，发行人同意接受合肥建投的委托，城市生命线同意合肥建投与发行人之间的委托管理事项。前述协议的主要内容如下：

（1）委托管理事项：委托方同意将标的企业相关同业竞争业务委托给受托方进行管理；受托方同意接受委托方的委托，在协议约定的期限内对标的企业相关同业竞争业务进行管理，并愿意承担相关的权利义务。受托方同意接受委托方的委托，对标的企业相关同业竞争业务从以下几方面进行管理：1）根据标的企业中长期发展规划制定标的企业相关同业竞争业务年度经营计划、业绩考核目标并组织实施；2）完成与标的企业相关同业竞争业务经营相关的人事及劳动安排，但应确保从事相关业务人员的稳定，及；3）确定与同业竞争业务相关的招投标项目的决策和实施。

（2）委托管理期限：委托管理期限为协议生效之日起至 2029 年 12 月 31 日。委托管理期限届满后，可由各方协商进行续签。

（3）委托管理费用：委托管理费用按年计算，为按受托方受托管理的相关同业竞争业务当年度经各方确认的营业收入的 0.03%。标的企业当年亏损的，不收取当年托管费用。委托管理期限不是完整年度的，按协议生效之日起至当年末实际托管天数计算托管费用。当年度委托管理费用于标的企业当年年度审计报告出具后 30 个工作日。

（4）协议生效：协议在下述条件获得完全满足时生效：1）协议经各方法定代表人或授权代表签字并加盖公章，及；2）各方就协议项下委托管理事宜履行完毕其决策及审批（或备案）程序。

（5）适用的法律和争议的解决：协议的订立、生效、解释和履行以及因协议而产生的争议的解决应受中国境内法律管辖。因协议产生的或与协议有关的任何争议，应通过各方诚意协商解决。

发行人已于 2026 年 3 月 28 日召开第四届董事会第二十三次会议，审议通过了《关于公司与合肥市建设投资控股（集团）有限公司、城市生命线产业发展集团（安徽）有限公司签署〈委托管理协议〉暨关联交易的议案》，相关主体已出具了明确、具体、可执行的避免同业竞争的承诺函，并通过进一步签署委托经营协议就同业竞争问题提供了可行的解决方案。

（三）发行人与合肥市国资委及其控制的企业之间的关联交易情况

报告期内，除城市生命线外，发行人及其子公司与合肥国投、合肥建投、合肥市国资及其控制的其他企业之间不存在重大交易的情形。

报告期各期，发行人及其子公司与城市生命线之间发生的关联交易情况如下：

单位：万元

项目名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
出售商品/提供劳务（A）	1,300.90	56.92	17.33	-
发行人的营业收入（B）	22,292.57	146,815.08	140,105.94	225,682.47
关联销售占比（A/B）	5.84%	0.04%	0.01%	-
采购商品/接受劳务（C）	9.93	6.44	336.87	116.81
发行人的营业成本（D）	14,254.97	103,345.27	102,915.60	139,133.55
关联采购占比（C/D）	0.07%	0.01%	0.33%	0.08%

发行人及其子公司在报告期内对城市生命线关联销售内容主要是安徽省内的城市安全项目实施等，向城市生命线关联采购内容主要为数据底座产品及技术服务等。发行人在报告期各期均已履行董事会、股东（大）会审议程序，对上述关联交易进行了预计及确认，关联董事及关联股东回避了表决。同时，发行人独立董事通过发表事前认可意见、独立意见及作出独立董事专门会议决议的方式，

确认发行人发生的关联交易遵循公开、公平、公正的原则，不存在损害发行人和其他股东合法权益的情形，不存在交易不真实、定价不公允及影响发行人独立性 & 日常经营的情形。

发行人在进行上述关联交易时已综合考量商业谈判的具体情况、历史成本变动趋势、行业市场价格走势、产品技术规格及交付要求等多重因素，形成合理销售、采购定价区间。上述关联交易均属于独立市场化的商业行为，交易定价具备公允性及合理性，不存在特殊利益安排。报告期各期，发行人及其子公司与关联人城市生命线之间发生的关联交易均系因正常经营所需而发生，关联交易金额占同类交易比重较低，不构成严重影响发行人独立性的关联交易。

此外，城市生命线的控股股东合肥建投已出具《关于减少和规范关联交易的承诺函》，具体内容如下：

“1、截至本承诺函出具日，除因本企业控制的企业拟认购本次向特定对象发行的上市公司股份外，本企业及本企业控制的其他企业与上市公司之间未发生过重大关联交易。

2、在本企业控制的企业担任上市公司控股股东期间，本企业将尽可能地避免与上市公司之间不必要的关联交易发生。对于无法避免或有合理原因及正常经营所需而发生的关联交易，本企业保证本企业及本企业控制的其他企业将来与上市公司发生的关联交易是公允的，是按照正常商业行为准则进行的；并保证将按照法律法规和公司章程的规定履行关联交易的决策程序，依法履行信息披露义务。

3、本企业保证不通过关联交易损害上市公司及上市公司其他股东的合法权益。

4、如出现因违反上述承诺而导致公司的权益受到损害的情况，本企业将依法承担相应的赔偿责任。”

综上所述，发行人与城市生命线之间的同业竞争、关联交易事项均不会导致严重影响发行人的独立性。

二、结合募投项目下游应用场景、市场容量、行业竞争情况、客户储备情况、在手订单等，说明募投项目销售的可实现性，并对比本次募投项目与公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率，说明

效益测算是否谨慎。

（一）结合募投项目下游应用场景、市场容量、行业竞争情况、客户储备情况、在手订单等，说明募投项目销售的可实现性

1、下游应用场景

现阶段公司应急管理业务覆盖综合应急、洪涝、森火、危化、疫情等业务场景；城市安全业务主要布局燃气、供排水、城市内涝、桥梁等业务场景；消防与装备业务逐渐覆盖高科技厂房、隧道管廊、电力电站等应用场景，同时推进燃气、电梯监测传感器等物联网装备向 B/C 端拓展。项目一实现对上述现有业务的系统性智能化升级，在深化原有场景能力的同时，进一步将 AI 能力延伸至水利安全、交通安全、排水防涝、新能源储能安全等多业务场景。

水利安全领域，面向智慧防汛、供排水调度及水利业务智能化，聚焦流域防洪、水库大坝与管网等核心场景。以“水文机理模型+AI 大模型”构建数字孪生底座，依托 PINNs 与多模态融合实现洪水秒级推演与工程安全诊断；运用 AI 视觉与深度学习精准识别漏损、溯源水质；结合强化学习与知识图谱支撑水资源优化配置与应急方案自动生成，推动全链条主动防控与智能管理。

交通安全领域，面向公路水路数字化转型，聚焦桥梁、边坡、隧道结构智能监测、应急指挥、恶劣气象预警等场景，构建融合多模态 AI 的交通行业智能体。支撑应急辅助决策与指挥调度优化，实现结构病害自动识别、视频事件智能监测，提升恶劣天气短临预警与影响推演能力。形成涵盖恶劣天气监测预警、智能视频分析、AI 辅助决策与自适应应急指挥的一体化产品体系，推动交通安全向主动预防与智能闭环管理落地。

城市排水防涝领域，依托新型地下感知网络建设，聚焦市政管道、管廊及附属装备，借助新型材料与传感器构建以地下基础设施为主体的安全感知能力。在此基础上，融合水利多模态 AI 视觉平台与语义问答引擎，精准识别地面交通载荷、管网破坏、异常人员行为等多维风险，实现灾情的自动识别、动态研判及预警叫应全流程自动化。推动排水防涝向 AI 赋能体系全面升级。

新能源储能安全领域，聚焦全流程安全监管与应急管理，打造融合智能监测、风险评估、预警与响应的主动管控平台。依托云边协同的物联感知与 AI 能力底

座，深度融合深度学习时序预测、多模态视频 AI 分析、大模型智能巡检与知识图谱推理技术，实现电池热失控隐患的精准识别、事故态势推演以及应急处置联动闭环，全面提升安全监管效能与突发事件的应急处置能力。

项目二拟投资建设的空地一体化智能应急救援系统将优化现有产品能力并进一步拓展多元应用场景，涵盖高层及超高层建筑与城市常规建筑的防灭火、森林草原火灾与复杂地形救援、巡查巡检及突发事故处置等业务领域。通过提供一体化智能应急救援软硬件解决方案，实现服务区域的自动规划航线及定期巡检；隐患识别与自动预警、联动告警推送；险情评估与自动分级处置；支持特殊空间远距离作业、多机协同、跨区作业等智能化、无人化作业能力，同时支撑全天候自主救援应急处置、远程人机联动指挥、多设备组网协同防控等业务。通过软硬件一体化部署，依托移动载体硬件资源，实现全空间动态监测、隐患排查、突发事件快速处置等多种业务应用。

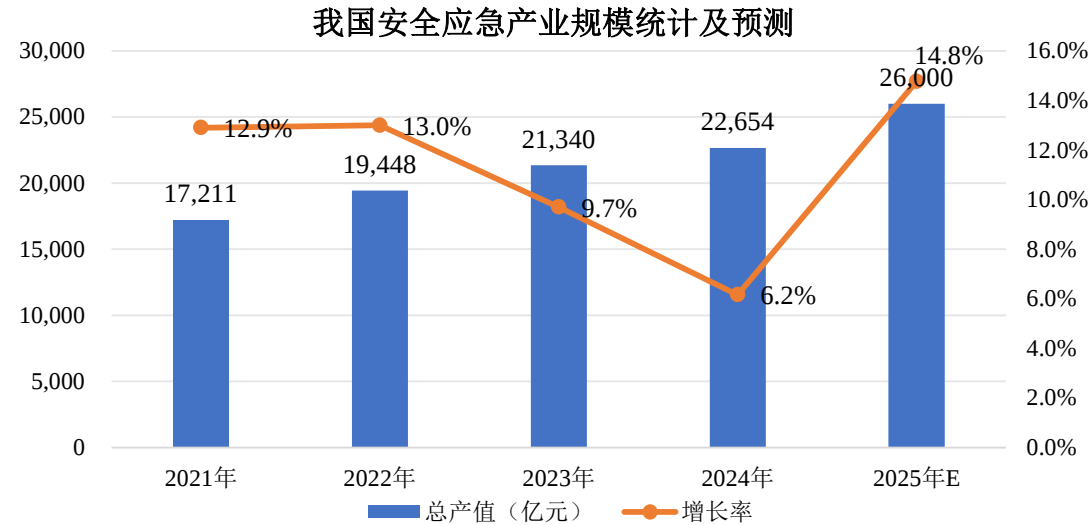
2、市场容量

公司本次募投项目均投向主营业务，仍将聚焦于安全应急产业。

我国安全应急行业作为保障国家公共安全、建设更高水平平安中国的重要物质和技术保障产业，一直受到党中央、国务院的高度重视。从“十二五”规划到“十五五”规划，党中央、国务院、行业主管部门及地方政府分别从长期顶层规划、中期行业指引及短期地方政策等不同周期、不同视角对相关细分行业发展提出了重要发展规划和明确指示。在国务院、各部委及相关部门出台产业及行业政策因素和新一代信息技术高速发展因素驱动下，叠加国内城镇化进程中对安全发展迫切需求的市场因素，安全应急产业迎来历史性发展机遇，市场需求快速释放，产业发展规模进一步壮大。

根据赛迪研究院发布的研究报告，中国安全应急产业呈现持续发展态势。2024 年，全产业总产值达到 22,654.2 亿元，预计 2025 年将超过 2.6 万亿元。在新一代信息技术融合应用下，安全应急无人机、机器人等高端化、智能化装备持续突破，带动安全应急装备产业规模持续扩大。在政策红利与技术创新的双重驱动下，中国安全应急产业正加速向智能化、高端化迈进。以 AI 大模型、数字孪生、遥感等为代表的前沿技术深度赋能应用，显著提升灾害评估精度，进一步推

动产业保持高速增长。预计到 2029 年，产业规模有望超过 4 万亿元。



数据来源：赛迪研究院研究报告

3、行业竞争情况

当前我国安全应急产业竞争格局呈现多元主体并存、技术迭代提速、市场竞争日趋激烈的特征。

从市场参与者构成来看，行业已形成“资深龙头企业+大型平台公司+垂直领域创新企业”的多元博弈格局。以发行人为代表的行业龙头企业，凭借深厚的技术积淀、丰富的重大项目实践经验，在应急管理平台建设、城市生命线工程等核心领域占据优势地位，这类企业普遍具备全链条服务能力，可提供从方案顶层设计、项目落地实施到后期运维保障的一体化解决方案，在资质门槛高、综合要求严的重大项目中具备显著先发优势。随着人工智能、大数据、物联网等技术与安全应急产业深度融合，部分科技巨头及大型集成商依托其云网端协同、全产业链整合与强大资金优势，在大型智慧城市项目及智能消防、视频监控预警、应急通信保障等细分场景中竞争力凸显。此外，随着市场需求的持续释放，众多聚焦细分场景的初创企业不断涌现，凭借灵活的机制、快速的产品迭代能力，在垂直赛道形成差异化优势，为产业注入持续活力。

从竞争核心驱动力来看，技术迭代已成为重塑产业竞争格局的关键变量。人工智能等技术为安全应急产业深度赋能，推动安全应急产业在新技术、新场景和新模式等方面实现突破性发展，进而进一步提升在防灾减灾、监测预警、应急指挥、应急救援等方面的支撑能力，推动安全治理模式从“人防+物防”向“技防+

智防”升级。当前，如何高效整合海量异构数据、提升算法模型的精准度、研发适配极端环境的新型创新装备，实现风险精准预警、应急快速响应、提升决策效率和协同效能，满足安全应急产业新质生产力发展需要，已成为行业核心技术竞争焦点，具备技术快速转化与场景深度适配能力的企业更易获得市场青睐。此外，低空经济、具身智能与安全应急产业的融合应用，绿色低碳应急装备的研发推广等新兴方向正成为新的赛道争夺点，头部企业纷纷加大研发投入，巩固和提升技术与市场的先发优势。

目前，公司在 AI+公共安全领域市场的主要竞争对手如下：

序号	公司名称	相关业务情况
1	北京数字政通科技股份有限公司（300075）	主要从事专业智慧城市应用软件的开发和销售，并提供技术支持和后续服务，专注于城市运行一网统管、城市管理精细化、社会治理现代化、城市生命线安全运行监测智能化、城市运营服务智慧化等智慧城市应用与服务核心业务领域。
2	南威软件股份有限公司（603636）	深度融合前沿 AI 大模型技术、多模态数据分析能力以及行业知识积淀，创新推出以智启 MaaS 平台、智 Agent 平台、智启政务高质量数据集平台及智启·灵眸为核心的站式底座，构建数字政府智能化核心支撑体系。智能产品广泛覆盖数字政府、公共安全、社会治理、智慧海洋、智慧政法、智慧水利等关键领域。
3	北京华宇软件股份有限公司（300271）	主要从事电子政务系统的产品开发与服务，主营业务覆盖法律科技、数智教育、政企数智化等领域。在政企数智化领域以数字化转型驱动治理方式变革，充分发挥数智赋能作用，依托多年在核心优势领域的技术、能力、品牌等积累，以 AI 和数据为驱动持续创新场景应用，在政企数智化领域不断拓展新的细分市场。
4	北京千方科技股份有限公司（002373）	行业数字化产品和解决方案提供商，主营业务涉及智慧交通和智慧物联，大数据和人工智能等领域。借助丰富的交通数据应用经验，运用人工智能赋能交通行业，满足交通出行智能化需求，提供保障数字交通安全高效运行的神经中枢解决方案。

目前，公司在公共安全智能装备领域市场的主要竞争对手如下：

序号	公司名称	相关情况
1	青鸟智慧控制科技股份有限公司（002960）	聚焦于消防安全与物联网领域，立足于“一站式”消防安全系统产品的研发、生产和销售，是国内规模最大、品种最全、技术实力最强的消防安全产品供应商之一，拥有“多品牌、多性能、多场景、多品类、多区域、多认证”的“六多”产品矩阵，还在探索消防机器人、消安一体化、消防维保、消防远程值守以及其他消防安全产品或服务，为客户提供从硬件制造到系统服务的“一站式”全周期的消防安全解决方案。
2	深圳市科卫泰实业发展有限公司	国内工业级无人机及无线移动视频传输系统领域的领先企业，致力于无线移动视频传输系统、多旋翼无人机系统及无线网络传输产品的研发、生产与应用。科卫泰无人机系列不仅可以搭载声光吊舱进行火场侦察，还可搭载灭火弹抛投装置、灭火火箭发射器等灭火工具，可长时间滞留在高湿、高温的火场上空或抵达消防员难以深入的区域，持续监视灾情，传输火场信息，提供通信保障，投送救援物资，发射抛投灭火弹等，对消防部队调度指挥、灭火作战、应急救援具有重要的支撑作用。

4、发行人的行业地位

公司是我国公共安全与应急管理产业的龙头企业，开创了公共安全应急平台业务的先河，在国内率先推出了公共安全应急平台软件产品和城市生命线风险评估指标体系产品，树立了行业标杆。公司在既有基础上始终坚持产品研发创新、技术迭代升级，充分利用科研资源优势，不断造就过硬的公共安全产品。

公司荣获“国家科学技术进步一等奖”“国家科学技术进步二等奖”“教育部科学技术进步一等奖”“公安部科学技术一等奖”“中国标准创新贡献奖一等奖”等国家级和省部级重要奖项 40 余项。截至报告期末，公司业务已覆盖国内 32 个省级行政区、10 余个国家部委及 300 余个地市、区县级市场。海外市场体系涵盖非洲、拉丁美洲、中亚、西亚、中东、南亚、东南亚等 30 余个国家和地区。

应急管理业务方面，公司先后为国家应急行业主管部门提供顶层设计服务并承担关键技术平台研发，是国家第一代、第二代应急平台的主要承建单位。同时，发行人已为全国近 300 个省市县级用户提供涵盖多灾种、多场景、全流程、全方位的应急管理服务。根据国际数据公司（IDC）发布的《中国 AI+应急解决方案市场份额，2024》报告，公司在中国智慧应急解决方案市场份额排名中位列第 2 名，估算市场占有率约为 15.58%。

城市安全业务方面，公司是国内城市生命线安全工程领域的先行实践者和重要建设力量。公司承建国内首个综合性城市生命线工程安全运行监测系统，之后逐步在全国百余个地市区县落地城市生命线安全工程，部署 G/B/C 端各类传感器 200 余万套，监测范围涵盖 10 万余公里地下管网。公司深度参与城市运管服平台、城市生命线工程等领域国家顶层设计，并作为核心成员单位参与《城市运行管理服务平台》系列国家标准（GB/T 47678）编制工作。

在装备与消防业务方面，公司全资子公司科大立安作为国家级专精特新“小巨人”企业，拥有多项消防行业顶级资质，其智能装备产品已覆盖全国 70 余个城市，并入选工业和信息化部安全应急装备应用推广典型案例名单。科大立安承建了人民大会堂、中央电视台、奥运场馆、世博会场馆、APEC 会议场馆、G20 峰会场馆等百余项国家标杆及重点项目，积累了 4,000 余例全面的消防安全保障经

验。

5、客户储备、在手订单情况

公司在长期服务市场优质客户的过程中，通过客户需求反馈、市场和技术方向调研，并结合公司自身发展战略，规划形成了本次募投项目建设内容。

近些年来，公司凭借强大的技术创新能力以及优质的项目服务，已逐步完成公司的品牌建设与口碑宣传。目前，公司国内业务遍布 32 个省级行政区、10 余个国家部委及 300 余个地市、区县级市场。海外市场体系涵盖非洲、拉丁美洲、中亚、西亚、中东、南亚、东南亚等 30 余个国家和地区，赢得广泛的客户认可与信赖。本项目拟对公共安全业务核心能力进行升级建设，项目建设完成后仍服务于上述市场客户群体，公司丰富的市场服务经验及品牌优势能够为项目实施提供市场保障。

除现有客户外，项目一拟在政府类客户基础上，扩大企业类用户规模，例如大型园区、央国企总部等；项目二拟在现有客户基础上，拓展高层、超高层消防，森林草原防火等新业务场景客户。本次募投项目销售渠道仍主要以自有销售团队为主，依靠自身成熟的销售服务体系，积极拓展境内外市场。

目前，公司本次募投项目尚未开始建设，也尚未取得与本次募投项目建设内容直接对应的订单。

截至 2026 年 5 月末，与项目一相关的在手合同额共计约 4.90 亿元；项目一聚焦公司核心能力体系的系统性重构与智能化升级，核心目标是构建“数据基座+智算中心+智能体矩阵+AI 使能平台”的全新架构，实现从项目制交付向平台化运营、从工具辅助向智能驱动的转变。该项目是对公司核心能力的系统性建设，其核心特征在于：通过企业级 AI 使能平台统一封装模型与知识，实现能力资产化运营；通过企业级数据湖的建设，以实战反馈驱动模型持续迭代；在覆盖现有核心场景基础上，向水利、交通、新能源储能安全等新场景延伸；建设智算中心，将城市级灾害模拟从数小时压缩至分钟级，实现实时感知、即时推演、秒级响应的能力突破。募投项目与现有业务在三个维度形成明确区分：（1）产品功能上，现有产品以“监测预警+规则模型”为核心，实现风险监测预警；募投项目以“数据驱动+智能推演”为核心，实现从被动监测向主动预判的跃升。（2）产品形态

上，现有产品以项目定制、分散建设为主，各城市项目独立实施；募投项目以建设企业级平台+标准化智能体矩阵为主，通过能力资产化实现跨项目复用。（3）服务模式上，现有业务以项目制交付和售后运维为主；募投项目建成后转向平台化赋能+智能体矩阵持续迭代的运营模式。

发行人截至 2026 年 5 月末涉及 AI 能力应用的相关项目规模约 4.90 亿元。在现有项目交付过程中，客户对 AI 智能体、智能预警、智能分析等 AI 应用场景的需求日益旺盛，要求逐步提高，然而公司现有传统产品与服务模式难以满足用户需求。这一供需矛盾决定了公司需要以 AI 原生思路进行系统性重构具有迫切必要性。同时，构建统一的 AI 公共安全智脑是公司解决这一问题的充分路径：依托这一体系化的 AI 原生能力底座建设，公司可实现从“项目定制化 AI 嵌入”向“标准化 AI 原生产品”的根本性转变，以 AI 作为业务的核心驱动力和架构基础，形成可快速适配不同场景的 AI 原生产品体系，满足用户当前及未来对业务智能化能力持续提升的迫切需求。

截至目前项目二并未开始建设，正在拓展的与项目二相关的意向订单 1 个，订单金额约 300 万元。项目二产品将与公司现有应急管理、城市安全等板块业务联动，参与项目实施，解决既往类似项目产品须采购或外包的瓶颈，同时提升公司整体产品能力和综合竞争力。

综上所述，公司在长期服务市场优质客户的过程中，通过客户需求反馈、市场和技术方向调研，并结合公司自身发展战略，规划形成了本次募投项目建设内容，具有需求切实的应用场景，市场容量较为广阔，客户储备较为充足，销售团队和销售服务体系稳定成熟，本次募投项目的销售具备可实现性。

（二）对比本次募投项目与公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率，说明效益测算是否谨慎

1、公司前期项目情况

报告期各期，公司城市安全、应急管理业务毛利率情况具体如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	平均
城市安全	42.70%	34.38%	39.18%	46.36%	40.66%
应急管理	56.72%	39.10%	15.52%	31.85%	35.80%

项目一整体平均毛利率为 39.84%，除因公司 2024 年度承接的国债增发相关应急能力建设项目确认收入占比较高，该类项目以社会效益为首要目标，且市场竞争充分，导致当年应急管理业务整体毛利率水平显著偏低之外，项目一整体毛利率与公司报告期内城市安全、应急管理业务毛利率基本一致。并且，项目一业务内容目前市场竞争激烈程度较传统业务明显偏低，公司议价能力较传统业务偏高；在项目一未来收入构成中，软件平台、智能体、模型能力调用、标准化模块和运营服务等高毛利业务占比将显著提升，低毛利硬件集成的占比则相应下降。因此，项目一整体毛利率测算较为谨慎。

报告期各期，公司装备产品毛利率情况具体如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	平均
装备产品	54.96%	44.06%	50.84%	71.59%	55.36%

项目二整体平均毛利率为 31.74%，较报告期内公司装备产品平均毛利率偏低，主要原因系：（1）报告期内，公司装备产品相对较为成熟，持续性研发及建设投入较少，毛利率相对较高；项目二相关产品在成熟度上较现有产品存在差异，且所需前期投入更大，导致毛利率相对偏低。（2）预期项目二将通过公开招标方式获取订单，公司出于长期市场开拓的考虑，将在报价上进行适当让利，毛利率预测有所降低。（3）鉴于报告期内公司装备产品毛利率整体呈下降趋势，综合考虑未来市场竞争态势，并基于谨慎性原则，结合项目二产品具体情况，预测整体平均毛利率为 31.74%，处于市场合理水平。项目二将建成无人化装备生产线，包括移动智能指挥中心、地面机器人集群和空中无人机集群等无人机及机器人系统与装备，能够为客户提供“软件+硬件”综合解决方案，可满足高层及超高层建筑、城市安全、森林草原等多场景无人化装备使用需求，并且随着产品化、标准化、规模化持续推进，未来能够实现较高的标准化率和较强的技术溢价。因此，项目二整体毛利率测算较为谨慎。

2、对比同行业募投项目情况

近年来，软件与信息技术服务业上市公司可比项目毛利率及内部收益率情况如下：

公司名称	项目名称	募投项目毛利率	税后内部收益率
佳都科技 (2022 年)	新一代轨道交通数字化系统研发及产业化项目	25%	26.84%
	面向车路协同的新一代交通数字化系统研发及产业化项目	51.50%	33.48%
易华录 (2023 年)	超级存储研发项目	41.81%	13.65%
	政企数字化转型平台关键技术研发及产业化项目	39.40%	19.94%
	人工智能训练资源库及全域视频感知服务平台项目	54.55%	19.19%
拓尔思 (2023 年)	拓天行业大模型研发及 AIGC 应用产业化项目	63.97%	13.68%
普联软件 (2025 年)	国产 ERP 功能扩展建设项目	36.76%	17.78%
	数智化金融风险管控系列产品建设项目	46.48%	23.55%
平均		44.93%	21.01%
辰安科技	AI+公共安全智脑项目	39.84%	12.18%
	公共安全智能装备研发及产业化项目	31.74%	12.56%

综上所述，公司本次募投项目综合毛利率水平与税后内部收益率均低于软件与信息技术服务业上市公司可比项目平均水平，与上述可比项目相比不存在显著差异，募投项目效益测算较为谨慎。

三、项目一、项目二研发投入中拟资本化部分是否符合项目实际情况、是否符合《企业会计准则》的有关规定，结合报告期内发行人同类项目、同行业公司可比项目的资本化情况，说明上述研发项目研发费用资本化的合理性。

（一）项目一、项目二研发投入中拟资本化部分符合项目实际情况，符合《企业会计准则》的有关规定

项目一的研发投入概算合计 10,101.60 万元，其中资本化金额为 6,060.96 万元，研发投入资本化率约为 60.00%；项目二的研发投入概算合计 3,425.28 万元，其中资本化金额为 1,495.68 万元，研发投入资本化率约为 43.67%。

报告期内，公司内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。募投项目研发投入资本化部分均系开发阶段支出，符合项目实际情况。

本次募投项目研发投入资本化处理满足《企业会计准则第 6 号——无形资产》的相关规定，具体情况如下：

企业会计准则 相关规定	具体情况分析	是否符合企业 会计准则 相关规定
完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性	项目一：1、当前物联网监测、GIS 地图、BIM 建模等数字化技术已在行业内广泛应用，构建了完善的感知体系与时空底座，为研发工作提供了坚实的时空数据底座和感知基础；2、AI 大模型技术的爆发式增长为行业智慧化提供了核心引擎，带来自然语言理解、多模态信息处理等方面的突破，能够有效解决传统信息化手段难以实现的智能预案生成、灾情推演模拟、多模态数据融合分析等核心痛点，这使得“智脑”具备了认知与推理能力，能够真正深入复杂业务场景，提供科学决策支持；3、公共安全行业内经过多年沉淀，积累了深厚的业务机理模型与海量历史数据，更能深度融合实战逻辑与专家经验，具备解决实际问题的数据基础与业务合理性；4、标准化的 AI 开发工具链大幅提升了研发效率，显著降低了技术验证与落地的试错成本，确保了项目开发路径的经济性与可行性。 项目二：1、核心感知与硬件技术高度成熟，具备对复杂环境进行全天候、多维度监测的技术能力，同时灭火弹、喷射装置、系留系统、抛投急救等作业模块的产业链配套完善，机械结构与控制技术稳定，为研发具备实战能力的无人机与机器人移动装备提供了坚实的硬件基础，使得自动规划航线、远距离作业及精准抛投等功能在工程实现上无技术障碍；2、智能控制与协同算法取得突破性进展，边缘计算与群体智能算法的快速发展，解决了传统模式下数据处理滞后与单机作业能力有限的难题，使得系统能够实时处理海量感知数据，实现隐患自动识别预警、险情评估及自动分级处置；3、成熟的飞控与地面运动控制技术，为空地一体化集群协同调度、跨区作业及多机协同救援提供了成熟的算法支撑，确保了“空地一体化智能应急救援系统”研发的技术路径清晰可行。	是
具有完成该无形资产使用或出售的意图	本次募投项目形成的无形资产，凭借技术优势、资源优势和规模优势，能够为客户提供城市公共安全 AI 智脑平台及智能装备“软件+硬件”的综合解决方案，满足市场客户定制化需求，提升公司核心竞争力，项目一建成后进一步拓展公共安全领域业务场景，项目二建成后进一步实现应急管理及消防救援业务产业链延伸。针对募投项目实施，公司已通过董事会及股东	是

	会决议，具有完成募投项目形成无形资产并使用或出售的意图。	
无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场；无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性	项目一对基础大模型研发升级，提升其监测精准度、物理感知能力以及推演能力，进一步开发如水利安全、交通安全、排水防涝、新能源储能安全等多业务场景，提升公司产品场景适配度，建立新客户渠道，实现公司业务新发展。 项目二建成后，科大立安将在拥有研发软件平台能力基础上实现图像识别、环境感知等产品线优化升级，拓展无人机、机器人等产品线的研发生产能力，拓展公共安全领域业务场景，不仅能够增强客户粘性，创造业务增长点，更能够加强公司的可持续发展能力。 根据效益预测结果，项目一和项目二均具有良好的经济效益，能为公司带来经济利益的流入。	是
有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产	资金方面：公司拟通过本次募集资金为相关项目提供充足的资金支持。 人才团队方面：公司汇聚了一支高素质的专业技术研发队伍，硕博人才占比超过 60%，核心骨干多具备深厚的技术背景与丰富的行业经验，形成了“高精尖”的人才梯队。 技术积累方面：1、项目一：公司在数据、算法、终端领域已经积累了大量的实践经验。在算法方面，拥有成熟的深度学习研发团队，已在时空关联分析与灾害链式推演领域积累了核心代码库；在数据方面，公司具备处理 PB 级海量数据的工程经验，拥有支撑大模型进化的行业专题数据库；在硬件方面，公司具备自主研发终端应用产品的能力并有多项成功案例。公司已在项目涉及的核心领域构建了从底层技术到实战应用的全栈能力体系。 2、项目二：公司具备灭火无人机飞控、防爆及管廊机器人运动控制等嵌入式程序的完全自主原型开发能力，核心算法（自主避障、自主导航、集群协同调度）均系自研掌握。依托在城市生命线与应急指挥领域的多年深耕，公司已打造可兼容多类无人装备接入的一体化调度底座，并在多地实现项目落地。自研轻量化视觉识别算法支持在装备边缘端实时研判管网泄漏、桥梁形变、火情态势及危化隐患；自主研发的 GIS 数字孪生与时空数据融合引擎，可将无人设备巡检成果无缝联动至城市安全三维底座。同时，公司全面掌握无人机云台控制、灭火投送控制、机器人气体探测等任务载荷配套程序，以及巡检运维管理、装备工况仿真推演、数据加密合规管控等全套自研软件模块。多款无人装备已完成前期原型验证和实战检验，全链条底层技术自主可控，无外部技术依赖和研发瓶颈，可充分保障本次无人机及无人机器人相关软件研发工作的顺利实施。 在管理机制方面：为保持核心竞争优势，公司建立了专业化分工的高效技术创新体系和行之有效的研发管理机制，为项目的持续迭代与顺利落地提供了强有力的制度保障。	是
归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	公司根据财政部和国家税务总局的相关要求对研发项目设置了研发支出辅助账，同时按照《企业会计准则》对研发支出分别设立了资产类科目和损益类科目。对于处于开发阶段的，可以明确划分的相关费用计入“开发支出”科目，对于前期市场定位调研、可行性论证、立项阶段，或开发阶段不能资本化的费用计入损益类科目“研发费”。 公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系，确保每个项目的研发支出能够可靠计量。	是

（二）结合报告期内发行人同类项目、同行业公司可比项目的资本化情况，
说明上述研发项目研发费用资本化的合理性

1、报告期内公司同类项目资本化情况

报告期内，公司同类项目涉及研发投入资本化的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	研发投入	资本化金额	资本化比例
1	应急数据治理	557.41	211.68	37.98%
2	突发事件情景推演系统	470.98	372.83	79.16%
3	韧性城市数据服务与运营管理平台	368.13	134.59	36.56%
4	辰思公共安全行业大模型	985.38	741.77	75.28%
5	智慧消防一体化云服务平台项目	4,470.02	3,501.90	78.34%
平均值				61.46%

本次募投项目中，项目一的研发投入资本化比例约为 60%，项目二的研发投入资本化比例约为 43.67%。本次募投项目研发投入资本化比例，主要依据公司研发项目整体的研发周期特征、研发投入资本化的具体认定阶段，并结合公司目前在无人化装备领域的研发进展综合预估确定，与近年来公司同类研发项目资本化比例不存在显著差异。

2、同行业公司可比项目资本化情况

近年来，软件与信息技术服务业上市公司可比项目研发投入资本化情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	项目名称	时间	研发投入	资本化金额	资本化比例
1	佳都科技 (600728)	数字孪生核心技术及开放平台研发项目	2022 年	64,811.18	42,127.26	65.00%
		新一代轨道交通数字化系统研发及产业化项目		49,865.41	32,412.52	65.00%
		面向车路协同的新一代交通数字化系统研发及产业化项目		16,840.36	10,946.23	65.00%
2	易华录 (300212)	超级存储研发项目	2023 年	15,210.60	12,434.82	81.75%
		政企数字化转型平台关键技术研发及产业化项目		77,262.84	62,000.23	80.25%
		人工智能训练资源库及全域视频感知服务平台项目		14,253.60	11,319.06	79.41%
3	拓尔思 (300229)	拓天行业大模型研发及 AIGC 应用产业化项目	2023 年	51,028.80	25,514.40	50.00%
4	普联软件 (300996)	国产 ERP 功能扩展建设项目	2025 年	4,516.44	3,763.70	83.33%
		数智化金融风险管控系列产品建设项目		2,574.60	2,145.50	83.33%
		云湖平台研发升级项目		8,491.20	7,076.00	83.33%

序号	公司名称	项目名称	时间	研发投入	资本化金额	资本化比例
平均值						73.64%

本次募投项目中，项目一的研发投入资本化率约为 60%，项目二的研发投入资本化率约为 43.67%，与同行业公司可比项目研发投入资本化比例不存在显著差异。

综上所述，本次募投项目研发投入资本化比例与报告期内发行人同类项目、近年来同行业公司可比项目不存在显著差异，募投项目研发投入资本化具有合理性。

四、结合募投项目的投资进度、折旧摊销政策等，量化分析募投项目折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响。

（一）本次募投项目的投资进度

1、项目一

项目一的建设期为4年，为使工程项目早日投产，项目实施的各个阶段将交叉进行，进度计划如下：

序号	内容	建设期（T+1）				建设期（T+2）				建设期（T+3）				建设期（T+4）			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	场地购置及装修																
2	设备、软件购置及安装																
3	人员选聘及培训																
4	大模型升级研发及测试																

2、项目二

项目二的建设期为4年，为使工程项目早日投产，项目实施的各个阶段将交叉进行，进度计划如下：

序号	内容	建设期（T+1）				建设期（T+2）				建设期（T+3）				建设期（T+4）			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	场地建设及装修																

2	设备、软件购置及安装																
3	人员选聘及培训																
4	产品研发及测试																

（二）本次募投项目所执行的折旧摊销政策

公司本次募投项目所形成固定资产采用年限平均法计提折旧，所形成无形资产采用直线法进行摊销。募投项目所形成的各类固定资产折旧年限和无形资产摊销年限情况如下：

项目	折旧/摊销	具体折旧摊销年限
项目一	折旧	包括建筑购置费用，建筑装修费用及新增设备折旧，其中建筑购置费用按照公司财务会计准则按照 45 年折旧、装修及新增设备按照 5 年折旧
	摊销	包括无形资产摊销、资本化研发费用及其他资产，其中外购无形资产按照 10 年摊销，资本化研发费用按照 5 年摊销，其他资产按照 5 年摊销
项目二	折旧	包括建筑建造费用、建筑装修费用及新增设备折旧，其中建筑建造费用按照公司财务会计准则按照 45 年折旧、新增生产设备按照 10 年折旧，其他设备按照 5 年折旧
	摊销	包括无形资产摊销、资本化研发费用及其他资产。其中外购无形资产按照 10 年摊销，资本化研发费用按照 5 年摊销，其他资产按照 5 年摊销

公司本次募投项目所执行的折旧摊销政策与公司报告期内所执行的折旧摊销政策保持一致。

（三）量化分析募投项目折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响

本次募投项目计算期为 14 年，其中建设期为 4 年，项目在建设期内边投边产，项目一 T+2 年开始转固定资产、无形资产并计提折旧摊销，项目二 T+3 年开始转固定资产、无形资产计提折旧摊销。项目投产后，每年预计计提的折旧摊销及预测营业收入、营业毛利情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12	T+13	T+14
固定资产折旧	-	1,355.04	3,342.48	3,828.75	3,828.75	3,828.75	2,582.79	934.67	635.88	635.88	635.88	635.88	354.66	167.18
无形资产摊销		452.27	1,193.90	1,724.33	2,265.66	2,265.66	1,981.54	1,455.84	925.42	384.07	384.07	215.93	-	-
现有营业收入（不含募投项目）	146,815.08	146,815.08	146,815.08	146,815.08	146,815.08	146,815.08	146,815.08	146,815.08	146,815.08	146,815.08	146,815.08	146,815.08	146,815.08	146,815.08
募投项目实施新增营业收入	-	47,500.00	57,000.00	66,200.00	78,000.00	81,200.00	85,900.00	95,400.00	97,700.00	97,700.00	109,400.00	109,400.00	109,400.00	109,400.00
预计营业收入（含募投项目）	146,815.08	194,315.08	203,815.08	213,015.08	224,815.08	228,015.08	232,715.08	242,215.08	244,515.08	244,515.08	256,215.08	256,215.08	256,215.08	256,215.08
折旧摊销占预计营业收入（含募投项目）	-	0.93%	2.23%	2.61%	2.71%	2.67%	1.96%	0.99%	0.64%	0.42%	0.40%	0.33%	0.14%	0.07%
现有营业毛利（不含募投项目）	43,469.81	43,469.81	43,469.81	43,469.81	43,469.81	43,469.81	43,469.81	43,469.81	43,469.81	43,469.81	43,469.81	43,469.81	43,469.81	43,469.81
募投项目新增营业毛利	-	18,873.49	21,376.61	24,133.78	28,705.18	29,826.40	31,542.53	35,483.29	36,574.07	36,574.07	41,276.09	41,276.09	41,557.30	41,744.78
预计营业毛利（含募投项目）	43,469.81	62,343.30	64,846.42	67,603.59	72,174.99	73,296.21	75,012.34	78,953.10	80,043.88	80,043.88	84,745.90	84,745.90	85,027.11	85,214.59
折旧摊销占营业毛利（含募投项目）	-	2.90%	7.00%	8.21%	8.44%	8.31%	6.08%	3.03%	1.95%	1.27%	1.20%	1.01%	0.42%	0.20%

注 1：结合本次募投项目的进度情况项目一 T+2 年开始计提折旧摊销，项目二 T+3 年开始计提折旧摊销；

注 2：现有营业收入及营业毛利为公司 2025 年度数据。

根据上述表格测算，本次募投项目涉及固定资产、无形资产投资，募投项目的实施将导致固定资产、无形资产折旧摊销相应增加。但募投项目实施后，公司竞争力、研发实力、盈利能力也将进一步增强。募投项目每年新增折旧摊销占预计营业收入和预计营业毛利的比例最大值分别为 2.71%和 8.44%。因此，若募投项目能够顺利实施并实现效益，预计新增的折旧摊销金额将不会对公司未来业绩造成重大不利影响。

五、请会计师核查（4）、（6）-（8）并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述问题（4）、（6）-（8），会计师主要履行了如下核查程序：

（1）取得了城市生命线和发行人报告期内审计报告和财务报表，并结合相关规定进行分析，确认城市生命线与发行人不存在构成重大不利影响的同业竞争情形；取得了合肥国投、合肥建投、合肥市国资委分别出具的《关于避免同业竞争的承诺函》；取得了合肥建投、发行人及城市生命线三方签署的《委托管理协议》，确认城市生命线与发行人不存在构成重大不利影响的同业竞争情形；取得了报告期内发行人与城市生命线之间的主要关联交易合同及作价分析资料、发行人报告期内就关联交易预计及确认事项履行的董事会和股东（大）会会议文件、合肥建投出具的《关于减少和规范关联交易的承诺函》，确认报告期内发行人与城市生命线之间的关联交易及公允性情况。

（2）查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告等资料，分析募投项目下游应用场景；查阅安全应急行业相关研究报告，并对发行人高级管理人员进行访谈，了解市场容量、行业竞争及客户储备等情况；查阅发行人本次募投项目相关的在手合同明细和意向订单资料；查阅发行人报告期各期城市安全、应急管理和装备产品毛利率情况，查阅近年软件与信息技术服务业上市公司可比项目相关公告文件，并与本次募投项目毛利率及内部收益率情况测算进行对比分析；

（3）查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告等资料，了解募投项目研发投入的资本化情况；查阅《企业会计准则第 6 号——无形资产》，并就本次募投项目相关情况对照相关规定进行分析；查阅发行人报告期内同类项目资料及近年软件与信息技术服务业上市公司可比项目相关公告文件，并与本次募投项目研

发投入资本化率进行对比分析；

（4）查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告等资料，并对发行人高级管理人员进行访谈，了解募投项目的投资进度、折旧摊销政策，分析募投项目折旧摊销对公司未来经营业绩的影响。

（二）核查意见

针对上述问题（4）、（6）-（8），会计师认为：

（1）城市生命线发行人与发行人不存在构成重大不利影响的同业竞争情形；相关主体已出具了明确、具体、可执行的避免同业竞争的承诺函，并通过进一步签署委托经营协议就同业竞争问题提供了可行的解决方案；报告期内发行人与城市生命线之间发生的关联交易均系因正常经营所需而发生，关联交易金额占同类交易比重较低，城市生命线控股股东已出具减少和规范关联交易的承诺函；发行人与城市生命线之间的同业竞争、关联交易事项均不会导致严重影响发行人的独立性。

（2）发行人本次募投项目的销售具备可实现性，募投效益测算较为谨慎；

（3）项目一、项目二研发投入中拟资本化部分符合项目实际情况，符合《企业会计准则》的有关规定，本次募投项目研发投入资本化比例与报告期内发行人同类项目、近年来同行业公司可比项目不存在显著差异，募投项目研发投入资本化具有合理性；

（4）若募投项目能够顺利实施并实现效益，预计新增的折旧摊销金额将不会对公司未来业绩造成重大不利影响。

关于北京辰安科技股份有限公司

申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复

天职业字[2026]30916 号

（此页无正文，为《天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对<关于北京辰安科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函>的回复》之签章页）



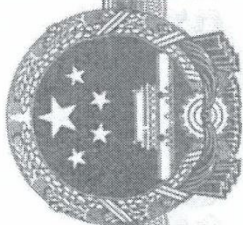
中国注册会计师：

（项目合伙人）



中国注册会计师：





营业执照

(副本) (15-15)

统一社会信用代码

911101085923425568

扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。



名称 天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）
类型 特殊普通合伙企业

出资额 12500 万元

成立日期 2012 年 03 月 05 日

执行事务合伙人 邱靖之

主要经营场所

北京市海淀区车公庄西路 19 号 68 号楼
A-1 和 A-5 区域

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；技术开发、技术咨询、技术服务；应用软件开发；软件开发；计算机系统服务；软件咨询；产品设计；基础软件服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.4 以上的云计算数据中心除外）；企业管理咨询；销售计算机、软件及辅助设备。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）



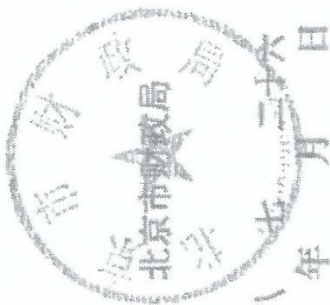
登记机关

2026 年 03 月 09 日

证书序号: 0000175

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制

会计师事务所执业证书

天职国际会计师事务所(普通合伙)

名称:

邱靖之

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

特殊普通合伙

组织形式:

11010150

执业证书编号:

京财会许可[2011]0105号

批准执业文号:

2011年11月14日

批准执业日期:

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2015年4月13日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2017年3月13日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

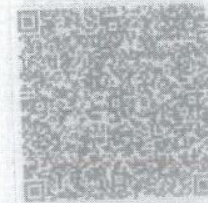
本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2016年2月23日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名: 袁刚
证书编号: 110101500102

2016年2月23日



姓名: 袁刚
性别: 男
出生日期: 1985-02-25
工作单位: 天职国际会计师事务所(普通合伙)
身份证号码: 142602198502252051



证书编号:
No. of Certificate

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

发证日期:
Date of issuance

110101500102

北京注册会计师协会

2013年06月03日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2014年4月11日

与原件一致



姓名 曹占博
Sex 男
Date of Birth 1993-07-07
Working Unit 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)
Identity Card No. 130722199307071910



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号:
No. of Certificate 110101501832

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs 北京注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance 2024 y 03 m 22 d

年 月 日
y m d