证券代码:688086　证券简称:紫晶存储　公告编号:2021-030

广东紫晶信息存储技术股份有限公司关于上海证券交易所《关于广东紫晶信息存储技术股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示

●公司2019年以来坚持原有业务拓展模式为主基调的基础上进行尝试、探索,部分收入系对参股公司或其关联方销售实现。2019年以来,公司在坚持原有业务拓展模式为主基调的前提下,尝试、探索通过设立参股公司拓展地方政府灾备中心建设,2019年和2020年公司对参股公司或其关联方销售产品实现收入占比分别为27.28%和25.62%,2020年末对相应参股公司的应收账款余额为18,741.40万元,相关业务模式为参股公司或其关联方向公司采购光存储设备及相关软硬件,建设并运营数据中心,向政府部门及企业客户提供存储服务。上述参股公司或其关联方客户普遍成立时间相对较短,其净资产规模普遍小于公司对其的应收账款;虽然相关主体已中标政府采购存储服务的项目(覆盖数据中心存储容量20%-50%左右),但其2020年尚未实现收入或收入相对较少,相关客户主要通过股东投入、运营服务收入和取得金融机构融资向公司支付采购设备的款项,且仍需进一步开拓其他政府及企业客户数据存储服务业务,以推动增量运营服务收入;同时,由于客户先行投资、政府项目属地化管理等原因,各项目中直接向公司采购光存储设备的主体与中标主体不同。基于上述业务情况,公司提请投资者特别关注关于参股公司及其关联方相关客户应收账款回收的风险。

●近年来公司消费级光存储介质销售收入持续下降。2016年以来,公司各年度消费级光存储介质实现收入分别为2,298.89万元、1,986.45万元、1,396.65万元、1,561.20万元和518.89万元,整体呈现下降趋势,上市后降幅较大,主要系:其一,公司聚焦于光存储企业级市场,随着传统用于影音传输的消费级应用市场萎缩,公司不再将消费级音像市场作为主要发展方向,其销量相应缩减;其二,随着数据存储量的快速增加、绿色数据中心运用的推广和国家对数据信息安全的高度重视,国内企业级光存储市场迎来较好发展机遇,公司现阶段资源相对有限,主动将业务重心放在企业级光存储市场;其三,公司消费级光存储介质以出口为主,2020年以来新冠疫情在全球范围内蔓延对境外销售业务造成一定不利影响,进而导致消费级光存储介质收入进一步下降。

●公司光存储设备业务和解决方案业务成本中直接材料占比较高,2020年度,公司光存储设备业务成本中直接材料占比为97.31%,解决方案业务成本中直接材料占比为99.00%,上述占比情况与2017年至2019年相当。公司光存储设备和解决方案业务成本中直接材料占比较高主要系光存储设备为集成创新产品,重在产品设计研发,生产工艺相对较为简单,公司专注于装配核心部件、向服务器嵌入自主软件及硬件调试、整机设备集成和系统调试是关键生产环节;解决方案以领用自产的光存储设备为主,并集成相关行业软硬件,光存储设备和解决方案业务均无需投入大型生产设备和大量生产人员。

●公司2019年以来与广州达豪共同投资多家企业,并对其进行销售。广州达豪企业管理有限公司实际控制人为陈坚俊先生,创业之前从事银行业,积累了较为丰富的融资资源和产业资源,2019年大数据产业快速发展,陈坚俊先生成立广州达豪希望其未来作为聚焦数据中心投资的平台,广州达豪持有紫晶天众(公司参股10%)和中弘紫晶(公司参股10%)股权比例分别为10%,同时也是持有数莲紫宸(公司参股20%)60%股权的控股股东广州泓庙的母公司。广州达豪具备一定的融资渠道和相关业务资源,上述与公司共同投资主要系其看好地方政府数据灾备中心业务前景,在进行前期两个参股项目的投资尝试并完成建设交付中标政府采购项目后,广州达豪依托自身资源主导对接湖南湘潭当地政府部门洽谈投资建设灾备中心事宜,并通过广州泓阳控股数莲紫宸。此外,广州达豪亦为公司主要客户瑞华源非洲投资25%的股东共青城崇业一号科技产应投合伙企业(有限合伙)的执行事务合伙人(持有1%出资份额),广州达豪、广州泓阳与公司控股股东、实际控制人、董事、监、高级管理人员不存在关联关系、交易往来或其他利益安排。

●公司2020年度部分供应商与公司首次合作即开展较大金额合作。公司2020年度硬件、软件前五大供应商中广州豪特、隆嘉云网、安徽宝信、安徽讯呼(含安徽仁昊)为2020年首次合作。由于不同客户或研发项目需求差异,公司不同年度主要供应商存在波动,个别新导入供应商产品由于项目一次性采购需求较大,导致首次合作即开展较大金额合作。其中硬件供应商广州豪特和隆嘉云网均为专业从事数据中心机房相关设备的提供商,软件供应商安徽宝信、安徽讯呼均具有较强的开发能力,公司主要根据客户项目需求向其采购应用于数据中心项目的相关硬件设备或者根据研发需求进行软件定制开发,相关供应商成立时间较长,具有匹配公司需求的技术实力,公司与上述供应商的合作具备合理性。

●公司在已投资布局2条100G生产线和1条200G生产线的基础上,于2020年新增预付2条100G生产线部分款项。公司目前共有2条100G生产线和1条200G生产线均期预计产能合计为801.09PB/年(其中100G的143.05PB/年/条,200G的228.38PB/年/条),2020年公司累计销售大容量光存储介质对应容量为329.26PB(其中100G和128G的230.88PB,200G的48.38PB),现有大容量光存储介质的销售容量与产线规划的长期计划产能相比存在较大缺口,需要通过长期扩大销售规模进行产能消化。截至目前,公司已到货2条100G生产线、1条200G生产线,还有2条100G生产线还有2条100G生产线还未到货。其中2条100G生产线处于生产良率爬坡阶段,已经提供了4批样品盘片给HLDS(日立乐金)等光驱进行定制光驱的适配定制,1条日本索尼的200G生产线也已安装调试,处于生产良率爬坡阶段。公司在已经投入2条100G生产线的情况下,继续扩产2条100G生产线,同时布局1条200G生产线系基于光存储行业发展期初期阶段的商业特点及公司产线布局总体规划(“介质为本”、“先有介质后有市场”、“大幅降低成本,快速激活市场”的长期发展逻辑),结合自身实力、技术演进情况以及成本大幅降低可以利于快速打开市场等多方面因素,在发展各阶段有序布局,在数据呈现爆发式增长背景下,光存储企业级市场应用具有持续发展的源动力,为产能消化奠定基础。同时,考虑到光存储市场需求处于发展期初期,未来市场需求是否能够随着介质成本下降如期释放存在变观的商业不确定性,也提醒投资者关注公司大规模投资大容量介质国产化生产线的风险。

●公司2020年末银行存款余额相对较高,且银行借款余额有所增加。2020年末,公司及合并范围内的子公司货币资金合计109,233.64万元,其中除开具银行承兑汇票使用的保证金10,640.45万元为受限资金外,其余资金不存在因质押、担保等导致资金受限的情形,亦不存在其他资金占用的情形。公司在货币资金余额较大的情况下,2020年末银行借款合计21,262.31万元,较上年末增长88.04%,主要系用于向日本索尼购买200G生产线及3#、4#厂房建设新增贷款所致,该固定资产贷款期限较长且利率相对较低,由于200G生产线及相关厂房的投入金额较大,回收周期较长,公司综合长期经营角度考虑,为保证其他业务开展资金充足,决定启用固定资产贷款进行该项投资。

●公司2020年末预付账款主要供应商之间存在一定关联关系。公司2020年末预付账款主要供应商中,福建省宇伦信息技术有限公司、福州世纪巅峰信息技术有限公司、厦门爱答智能科技有限公司、厦门途美特智能科技有限公司之间存在关联关系。其中福建宇伦与世纪巅峰系同一控制下的企业,厦门爱答系持有途美特60%股权的控股股东。此外,福建宇伦曾持有途美特60%股权,厦门爱答和途美特的实际控制人陈巧彬曾持有世纪巅峰5%股权并担任其监事;福建宇伦和世纪巅峰的实际控制人郭陈敏曾持有厦门爱答95%股权。

●公司2020年末应收账款主要客户之间存在一定关联关系。公司2020年末主要应收账款客户中,广东绿源果信息科技有限公司与深圳市爱思拓信息存储技术有限公司存在关联关系,绿源果的监事陶光毅(公开信息显示,陶光毅老师为中原工学院电子档案技术研究所教授)持有爱思拓5%的股权。绿源果因未按时履行法律义务被法院强制执行,公司已与绿源果、河南灵山信息科技有限公司签订三方协议,约定绿源果的剩余款项由灵山信息代为回款。同时,其实际控制人已出具《连带责任保证书》对上述企业对公司的债务3,511.02万元承担连带责任担保。经查询公开信息,灵山信息和陶恒亦属于失信被执行人,相关被执行金额51.60万元系劳务纠纷,且灵山信息已与相关客户签订项目合同,预计其项目回款金额可以覆盖对公司的债务。

广东紫晶信息存储技术股份有限公司(以下简称“公司”、“紫晶存储”)于2021年5月18日收到上海证券交易所下发的《关于广东紫晶信息存储技术股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2021】0041号)(以下简称“《问询函》”),公司和相关中介机构就《问询函》关注的相关问题逐项进行认真核查落实。现就有关问题回复如下:

第一部分　关于业务模式及毛利率

问题1、关于业务拓展模式变化。

年报显示,公司前五名客户销售金额占营业收入比例为50.38%,前五名客户与上年同期变动较大,与2016-2018年前五名客户也完全不同。2019年以来,公司通过设立控股子公司或参股公司拓展地方政府灾备中心建设。请你公司:(1)补充披露业务拓展模式变化的原因及合理性;(2)说明业务拓展模式变化对公司采购模式、采购内容,收入确认及回款安排等是否存在影响;(3)补充披露公司与2016-2019年各年前五名客户的后续交易情况,包括合同金额、销售内容、应用项目及回款情况等。请保荐机构、年审会计师核查并发表意见。

【公司回复及补充披露】

一、补充披露业务拓展模式变化的原因及合理性

公司基于监光数据存储系统技术提供光存储产品。监光数据存储系统是一套由介质、设备及软件构成的系统产品,由于适配的底层介质差异,不同企业监光数据存储系统产品相互间一般难以兼容。光存储行业的企业级应用处于发展期初期,考虑到数据存储系统具有使用黏性,现阶段行业市场参与者正在积极推广并抢占各省市冷数据存储市场,构筑基于自身监光数据存储系统产品的应用区域版图,为分享冷数据存储市场的长期扩容奠定基础。

以同行业上市公司易华录为例,通过在全国各地设立参股或控股数据湖项目公司落地数据湖业务,数据湖项目“以易华录光电磁智能混合存储平台为核心技术”,“为当地政府及企业提供存储服务及数据资产化服务,并按使用次数或使用量收取服务费”。根据其2020年度报告披露,2018年落地8个数据湖,2019年落地11个数据湖,2020年落地16个数据湖,截至2020年末,通过开发现运营的示范湖达到23个,数据湖共部署监光存储规模达到3,042PB,目前数据湖协议入湖的企业及政府数据总量为643PB,占比约20%。

2019年以来,公司的业务拓展模式并未发生重大变化,仍然是面向系统集成商、第三方数据中心运营商、电信运营商、终端客户等销售产品为主,收入绝大部分仍为产品设备销售业务收入。

同时,公司在坚持原有业务拓展模式为主基调的前提下,伴随上市后公司知名度提升,根据行业及客户需求特点、竞争对手情况,尝试、探索通过设立控股子公司或参股公司拓展地方政府灾备中心建设项目。具体分析如下:

(一)公司顺应行业和公司发展趋势,在坚持原有业务拓展模式为主基调的基础上,持续进行探索创新并不断拓宽业务渠道

2016年以来,公司聚焦于光存储企业级市场应用的开拓,通过展览会、论坛、联盟、下游行业协会、承接科研项目等多种方式宣传和推广公司的产品服务,促进公司产品及解决方案在包括地方政府灾备中心在内的各行业的应用拓展。同时,公司也通过设备产品销售的契机,积极与各行业应用领域的知名系统集成商以及电信运营商建立业务合作关系,扩大行业的影响力和设备产品的应用范围。公司产品的细分市场应用包括绿色数据中心应用和行业级应用。

绿色数据中心应用是向系统集成商或者第三方绿色数据中心运营商销售光存储设备或解决方案(包括光存储设备及数据中心应用软硬件),用于满足绿色数据中心对低成本、安全、节能、环保的存储需求。下游客户采购数行人的设备及其他供应商的产品用于建设绿色数据中心,并通过运营绿色数据中心为政府、企业等最终用户提供数据存储服务。行业级应用是向终端客户或者系统集成商(或电信运营商、贸易商)销售光存储设备或解决方案(包括光存储设备及行业级应用软硬件),下游客户采购数行人的设备及其他供应商产品用于搭建各类型信息系统,支持各类型应用场景需求。

随着光存储的应用发展加快普及,公司营销渠道的深入拓展以及品牌影响力的逐步提升,公司在原有的业务拓展模式之上,持续进行探索创新并不断拓宽业务渠道,促进营销渠道的升级发展,采取包括新设子公司、参控股合作在内的方式,扩大在不同终端应用领域以及不同地区的产业资源。在地方政府数据灾备中心领域,公司在2019年至2020年先后通过山西紫晶天众科技有限公司、内蒙古中弘紫晶科技有限责任公司、湖南数莲紫宸信息科技有限公司等参股公司参与地方政府灾备中心建设;同时公司亦尝试以控股模式推进江西、四川等多个项目。

但从收入占比上看,2019年、2020年上述新探索业务拓展模式对应收入占比分别为27.28%和25.62%,公司业务拓展模式并未发生实质变化。

(二)公司在坚持原有业务拓展模式为基础,进行探索创新的原因及合理性

2019年以来,公司尝试参股或控股方式拓展地方政府灾备中心建设,主要系政策引导,项目建设、运营、管理的内在需求,同行业竞争对手业务情况以及公司自身发展诉求等因素综合所致,具体分析如下:

1、探索“参股模式”,较深度地参与项目公司向政府提供相关建设运营服务,带动公司自有设备销售

2016年《“十三五”国家政务信息化工程建设规划》明确要求:大力推动政务信息化工作迈入“集约整合、全面互联、协同共治、共享开放、安全可信”的新阶段。传统的“自建自用、自营自管”电子政务基础设施建设应用模式已难以有效满足新的发展需要。政府信息化建设的模式开始了从单纯的系统采购逐步过渡到以购买信息化服务模式。购买服务模式对信息化建设企业资金投入的要求一定程度地传递到设备供应商端。

公司在看到光存储在绿色数据中心应用的广泛应用前景后,持续打磨绿色数据中心解决方案,探索销售整套解决方案的业务模式,逐步形成主要以向系统集成商或者第三方绿色数据中心运营商销售光存储设备或解决方案(包括光存储设备及数据中心应用软硬件),用于满足绿色数据中心对低成本、安全、节能、环保的存储需求,而绿色数据中心运营商通过设立项目公司,以建设和运营数据灾备中心。

在该模式下,公司采购模式转变为由项目公司向母公司直接采购项目所需的光存储设备、数据中心相关软硬件等,同时,由于项目公司通常为资产的持有方,其采购内容不仅包括公司提供的光存储设备及相关软硬件,项目公司还需要对外采购机房基础设施建设相关的建筑施工服务等。

在该模式下,公司收入确认方式将发生改变,即由一次性设备销售收入转变为分期存储服务收入,从合并报表的角度而言,母公司向项目公司销售光存储设备等产品时,不确认收入;待项目公司建成数据中心,且与政府相关部门或客户签署存储服务协议之后,根据服务进度,确认服务费收入。公司回款将主要与服务采购方的回款进度直接相关。

综上,公司“参股模式”对公司采购模式、采购内容,收入确认不产生影响,回款安排产生一定有利影响,“控股模式”对于上述事项均会产生一定影响。但由于目前公司仅是在个别项目尝试“参股模式”,而“控股模式”尚未产生收入,因此业务拓展的探索创新对公司采购模式、采购内容,收入确认及回款安排等影响程度相对较为有限。

三、补充披露公司与2016-2019年各年前五名客户的后续交易情况,包括合同金额、销售内容、应用项目及回款情况等

公司业务主要是围绕光存储行业,主要产品应用在绿色数据中心、政务、金融、医疗、互联网、档案、教育、能源等领域,公司销售的光存储设备及服务、解决方案,不同于销售普通产品,客户通常采用项目制管理,不同项目采购往往根据需求确定,存在一定的时间周期间隔,且由于大部份大项目为当地政府招商引资,政府要求属地化管理原因,因此不同地区项目通常设立不同的项目公司与公司进行交易,因此每年发生具体业务的前五名客户存在较大波动。

(一)2016年前五名客户后续交易情况

公司2016年前五名客户为深圳市启辰信息数据存储有限公司(包括其子公司广东启辰云数据存储有限公司)、锦衣国际有限公司、凯莱科技(香港)有限公司、深圳富宏华实业有限公司、北京越洋紫晶数据科技有限公司,相关客户2017年至2020年确认收入对应的合同金额、销售内容、应用项目及回款情况如下表所示:

单位:万元

序号	客户名称	2016年		2017年		2018年		2019年		2020年		2021年		2016年-2020年销售情况		
		确认收入	2016年末应收账款	确认收入	2017年末应收账款	确认收入	销售回款	确认收入	销售回款	确认收入	销售回款	销售回款	2020年末应收账款	销售内容	销售内容	主要应用项目/终端客户
		(含税)		(含税)		(含税)		(含税)		(含税)						
1	深圳市启辰信息数据存储有限公司	482.66	246.38	1.2	247.58	-	-	-	-	-	-	-	-	光存储设备、解决方案	光存储设备、解决方案	五华中心数据灾备研究项目、信息安全研究项目、数据存储平台项目
	广东启辰云数据存储有限公司	4,112.92	1,511.59	1,120.82	2,128.71	61.39	61.39	83.01	4,785.73	75.0	28,445.44	550.00	57.87			
	小计	4,595.58	1,757.97	1,122.02	2,376.29	61.39	61.39	83.01	4,785.73	75.0	28,445.44	550.00	57.87			
2	锦国际有限公司	2,992.35	807.48	-	807.48	-	-	-	-	-	-	-	-	光存储设备	海外光盘复制市场	
3	凯科(港)有限公司	莱技术(香港)有限公司	1,737.51	1,692.34	1,054.54	835.89	1,382.86	1,126.80	561.23	1,913.81	-	685.61	128.85	128.85	光存储介质	消费级光存储介质	影音娱乐消费级光存储市场
															光存储设备、解决方案	海外市场
4	深圳富宏华业有限公司	1,529.50	1,023.50	524.00	1,126.00	1,040.22	961.66	818.54	511.00	75.25	300.00	588.85	378.24	消费级光存储介质、光存储设备	消费级光存储介质	影音娱乐消费级光存储市场、香港、深圳小型数据中心市场
5	北越紫宸科技有限公司	2,205.01	658.01	955.66	668.28	115.74	453.00	411.41	498.41	625.25	998.77	447.00	433.07	571.68	光存储设备、解决方案	京津朝阳区绿色节能共享智慧型数据中心存储系统等
												6,447.00	6,433.07	1,571.68		
												6,447.00	6,433.07	1,571.68		

注1:上表中2021年的销售回款情况系截至2021年5月18日的期后回款金额,下同。

注2:公司销售光存储设备和解决方案时会收取一部分服务费,2019年度及之前,公司服务费收入分月份确认;由于服务费不构成单项履约义务,2020年度公司适用新收入准则后,公司服务费收入于项目验收时于设备销售收入同时确认,为保持一惯性,本表格相关客户2020年确认收入为新收入准则确认收入加原收入准则应在2020年确认的服务费收入,下同。

(二)2017年前五名客户后续交易情况

公司2017年前五名客户为广东优世联合控股集团股份有限公司(包括关联控制的湖北神狐时代云科技有限公司)、南京鑫意信息科技有限公司(包括关联控制的江苏菲利斯信息科技有限公司、淮安瑞驰信息科技有限公司和江西鑫意信息科技有限公司)、粤盛实业发展有限公司、广州云硕科技发展有限公司、中国电信集团有限公司梅州分公司,相关客户2018年至2020年确认收入对应的合同金额、销售内容、应用项目及回款情况如下表所示:

单位:万元

序号	客户名称	2017年		2018年		2019年		2020年		2021年	2019年-2020年销售情况		
		确认收入	2017年末应收账款	确认收入	销售回款	确认收入	销售回款	确认收入	销售回款	2020年末应收账款	销售回款	销售内容	主要应用项目/终端客户
		(含税)		(含税)		(含税)		(含税)					
1	广东优世联合控股集团股份有限公司	396.00	396.00	-	217.8	-	178.2	2,613.00	1,800.00	813	-	解决方案	UnitedDATA(华中)云数据中心项目
	湖北神狐时代云科技有限公司	12,165.65	2,130.95	1,053.49	-	-	2,724.03	-	460.41	-	-		
	小计	12,561.65	2,526.95	1,053.49	217.8	-	2,902.23	2,613.00	2,260.41	813	-		
2	南京鑫意信息科技有限公司	985.30	665.30	83.92	400.00	13.48	273.03	-	-	89.67	89.67	光存储设备	陆军工程学院电子信息系统项目
	江苏菲利斯信息科技有限公司	4,118.50	3,318.50	1,352.96	3,300.00	1,562.83	9545.00	612.00	800.00	1,791.79	400.00	光存储设备、解决方案	郑州型数据灾备中心项目、郑州固数据永大数据系统中心项目
	淮安瑞驰信息科技有限公司	-	-	1,086.00	-	2,284.00	300.00	1,530.00	1,100.00	3,500.00	1,400.00	解决方案	淮安市政灾备中心存储系统项目
	江西鑫意信息科技有限公司	-	-	-	-	3,909.52	5945.0	12.58	1,100.00	2,220.0	982.19	解决方案	江西省政数据中心灾备中心存储项目
	小计	5,103.80	3,983.80	2,522.88	3,700.00	7,770.23	7,122.03	2,154.58	3,000.00	7,609.46	2,871.86		
3	粤盛实业发展有限公司	2,702.50	2,571.89	-	1,163.96	-	779.16	322.40	733.08	218.10	218.10	消费级光存储介质	影音娱乐消费光存储市场
4	广州云硕科技发展有限公司	2,177.40	1,736.40	-	942.60	-	-	-	793.80	-	-	-	-
5	中国电信集团有限公司梅州分公司	2,145.41	2,145.41	2335.66	215.69	96.16	475.79	276.02	526.57	1,532.09	181.28	解决方案	五华县治安视频监控系统扩容项目、智慧城市视频监控项目

注1:上表中中国电信集团有限公司梅州分公司对应的2017年末和2020年末应收账款包括长期应收款余额。

注2:上表中广东优世联合控股集团股份有限公司与湖北神狐时代云科技有限公司在发生交易时为同一控制下的企业,湖北神狐时代云科技有限公司控股股东2020年11月变更为中南数据(广州)合伙企业,不再与广东优世联合控股集团股份有限公司属于同一控制下企业。

注3:上表中湖北神狐时代云科技有限公司与广州云硕科技发展有限公司存在关联关系,持有湖北神狐时代云科技有限公司18.75%股权的深圳市证通电子股份有限公司(股票代码:002197)是持有广州云硕科技发展有限公司100%的股东,这两家公司实际控制人不同,因此其交易金额未进行合并披露。

(三)2018年前五名客户后续交易情况

公司2018年前五名客户为广东绿源果信息科技有限公司(包括关联控制的河南省灵山信息科技有限公司)、深圳中农信大数据服务有限公司、深圳市宇推视通科技有限公司、北京越洋紫晶数据科技有限公司、中移物联网有限公司,相关客户2019年至2020年确认收入对应的合同金额、销售内容、应用项目及回款情况如下表所示:

单位:万元

序号	客户名称	2018年		2019年		2020年		2021年	2019年-2020年销售情况	
		确认收入(含税)	2018年末应收账款	确认收入(含税)	销售回款	确认收入(含税)	销售回款	2020年末应收账款	销售回款	销售内容	主要应用项目/终端客户
1	广东绿源果信息科技有限公司	6,681.68	5,938.93	27.99	2,620.00	244.80	-	3,591.72	5890.70	解决方案、光存储设备	江苏泰兴环保云平台存储系统项目、灵山云数据银行存储系统项目
2	深圳中农信大数据服务有限公司	4,607.40	4,607.40	57.00	3,400.00	1,968.96	3,200.00	33.36	-	解决方案	河南省灵宝市农村扶贫大数据项目
3	深圳市宇推视通科技有限公司	4,513.56	2,849.01	2,262.67	4,887.63	4,229.93	2,611.36	1,842.11	1.00	解决方案	青岛新机场智能化存储系统项目、成都七一国际广场智能化系统项目、成都世外桃源酒店存储系统项目等
4	北京越洋紫晶数据科技有限公司	4,115.74	4,008.14	11,498.41	3,625.25	998.77	6,447.00	6,433.07	1,571.68	解决方案、光存储设备	北京市朝阳区绿色节能共享智慧型数据中心存储系统、北京密云某次备中心存储系统项目等
5	中移物联网有限公司	3,109.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-

注1:上表中广东绿源果信息科技有限公司与公司历史客户深圳市爱思拓信息存储技术有限公司存在关联关系,绿源果的监事陶光毅(公开信息显示,陶光毅老师为中原工学院电子档案技术研究所教授)持有爱思拓5%的股权,这两家公司实际控制人不同,因此其交易金额未进行合并披露。

注2:绿源果因未按时履行法律义务被法院强制执行,公司已与绿源果、河南灵山信息科技有限公司签订三方协议,约定绿源果的剩余款项由灵山信息代为回款。同时,其实际控制人已出具《连带责任保证书》对上述企业对公司的债务3,511.02万元承担连带责任担保。经查询公开信息,灵山信息和陶恒亦属于失信被执行人,相关被执行金额51.60万元系劳务纠纷,且灵山信息已与相关客户签订项目合同,预计其项目回款金额可以覆盖对公司的债务。

(四)2019年前五名客户后续交易情况

公司2019年前五名客户为北京越洋紫晶数据科技有限公司、山西紫晶天众科技有限公司、北京中弘智慧科技有限公司、深圳市启辰信息数据存储有限公司(包括其子公司广东启辰云数据存储有限公司)、株洲中车特种装备科技有限公司,相关客户2019年至2020年确认收入对应的合同金额、销售内容、应用项目及回款情况如下表所示:

单位:万元

序号	客户名称	2019年		2020年			2021年	2020年销售情况	
		确认收入(含税)	2019年末应收账款	确认收入(含税)	销售回款	2020年末应收账款	销售回款	销售内容	主要应用项目/终端客户
1	北京越洋紫晶数据科技有限公司	11,498.41	11,881.30	998.77	6,447.00	6,433.07	1,571.68	光存储设备	北京密云某次备中心存储系统项目、某军工项目等
2	山西紫晶天众科技有限公司	8,863.72	8,863.72	6,210.28	8,800.00	6,274.00	-	解决方案	山西省太原市新基建绿色永固型信息数据共享平台项目
	山西大地紫晶信息产业有限公司	45		45		45	-	光存储设备	
	小计	8,863.72	8,863.72	6,255.28	8,800.00	6,319.00	-	-	
3	北京中弘智慧科技有限公司	7,074.01	7,074.01	786.29	3,800.00	4,060.30	2,000.00	解决方案	乌兰察布市次备中心项目
	内蒙古中弘紫晶科技有限责任公司	-	-	1,448.50	45	1,440.50	213.5	解决方案、光存储设备	
	小计	7,074.01	7,074.01	2,234.79	3,845.00	5,504.30	2,213.5	0	
4	广东启辰云数据存储有限公司	4,785.73	4,323.32	2845.44	4,550.00	57.87	-	光存储设备、解决方案	海丝乐云卫星数据备份项目、广州乐数据存储平台项目
5	株洲中车特种装备科技有限公司	4,042.77	4,042.77	157.23	4,200.00	-	-	-	-

注1:上表中广东启辰信息数据存储有限公司与公司历史客户深圳市爱思拓信息存储技术有限公司存在关联关系,绿源果的监事陶光毅(公开信息显示,陶光毅老师为中原工学院电子档案技术研究所教授)持有爱思拓5%的股权,这两家公司实际控制人不同,因此其交易金额未进行合并披露。

注2:绿源果因未按时履行法律义务被法院强制执行,公司已与绿源果、河南灵山信息科技有限公司签订三方协议,约定绿源果的剩余款项由灵山信息代为回款。同时,其实际控制人已出具《连带责任保证书》对上述企业对公司的债务3,511.02万元承担连带责任担保。经查询公开信息,灵山信息和陶恒亦属于失信被执行人,相关被执行金额51.60万元系劳务纠纷,且灵山信息已与相关客户签订项目合同,预计其项目回款金额可以覆盖对公司的债务。

【保荐机构核查情况】

一、保荐机构核查过程

保荐机构执行了以下核查程序:

访谈公司相关人员并查阅了相关资料,了解公司对业务拓展模式进行探索创新的具体情况、原因及合理性、及其对公司采购模式、采购内容,收入确认及回款安排存在的影响;获取并查阅公司2016-2019年前五名客户的在后续期间的收入及回款明细表;获取并查阅了公司2016-2019年前五名客户确认收入相关的合同、发票、发运单、验收单据等资料;对部分主要客户进行了走访、函证、终端应用走访等核查程序。

二、保荐机构核查意见

基于上述核查程序及获取的证据,保荐机构认为:

1、2019年以来,公司在坚持原有业务拓展模式为主基调的前提下,尝试、探索通过设立控股子公司或参股公司拓展地方政府灾备中心建设,不断拓宽业务渠道,公司已补充披露了对业务拓展模式进行探索创新的原因及合理性;

2、公司业务拓展模式探索创新将对采购模式、采购内容、收入确认及回款安排带来一定影响,但由于2019年和2020年公司“参股模式”下业务收入占比分别为27.28%和25.62%,而“控股模式”尚未产生收入,因此目前上述影响程度相对较为有限;

3、公司已补充披露公司与2016-2019年各年前五名客户的后续交易情况,包括合同金额、销售内容、应用项目及回款情况等,公司每年发生具体业务前五名客户存在一定波动。

【年审会计师核查情况】

(一)我们在审计公司2020年度财务报表时对公司营业收入实施的审计程序包括但不限于:

1、通过对总经理、销售总监、财务总监等相关人员执行访谈程序和查阅资料等方式,了解公司业务模式和2020年度各类业务的开展情况;

2、获取2020年度营业收入明细记录,选取样本查验相关的销售合同、货运凭证、验收单据、回款回单等相关文件,核对交易金额及交货、验收和回款情况等;

3、选取样本对2020年度主要客户执行函证程序,函证数量34家客户,涉及营业收入金额48,237.16万元,占2020年度营业收入的86%,回函比例占2020年度营业收入的79%;

4、选取样本对2020年度主要客户执行实地走访程序,走访数量21家客户,涉及营业收入金额46,854.61万元,占2020年度营业收入的83%。

(二)核查意见

基于实施的审计程序,我们认为公司上述回复中有关2020年度业务模式及销售情况的说明与我们在执行2020年度财务报表审计中了解的情况在所有重大方面是一致的。

问题2、关于新业务模式。

年报显示,公司在2020年下半年对政府灾备中心业务的开拓模式进行优化,部分项目开发思路从提供设备向存储服务转变,计划加大自持资产端投入。本期中国电信某合作项目以投放自产设备分期收取服务费的模式。请你公司:(1)结合新业务模式的具体计划方案、目前进展,补充披露公司是否具备新业务模式所需的资质、技术、运营、资金等条件,是否已进行可行性论证等;(2)补充披露新业务模式对公司业务和财务的影响,如对公司业务构成、资产负债、收入利润等主要财务指标的影响;(3)列示新业务模式可能存在的风险,如经营风险、财务风险等。请保荐机构核查并发表意见。

【公司回复及补充披露】

一、结合新业务模式的具体计划方案、目前进展,补充披露公司是否具备新业务模式所需的资质、技术、运营、资金等条件,是否已进行可行性论证等

截止目前,公司仍然以设备销售为主要业务模式,通过自持资产分期收取服务费模式是业务尝试与探索。2020年实现少量存储服务收入170.63万,不是前述设立“控股模式”实现,系通过母公司账面直接持有存储设备等资产实现的收入。

公司拓展的存储服务是遵循行业发展特点,基于现有设备销售业务的自然延伸和有益探索补充。为了进一步完善光存储全产业链优势,公司在巩固发展现有设备业务基础上,根据一些地区客户需求特点,主要通过与当地优质国企合作方式,成立并控股本地项目公司,取得政府购买服务合同,提供存储服务。

目前,公司正在积极拓展推动的存储服务项目包括江西省赣州市信丰县“橙心在线”(橙乡紫晶信息港)项目、“抚州东乡智慧大数据档案产业项目”等,取得良好进展,与公司现有核心设备销售业务形成良好互补。其中,江西省赣州市信丰县“橙心在线”(橙乡紫晶信息港)项目已于2021年5月24日正式启动招投标流程,拟于2021年6月15日开标;抚州东乡智慧大数据档案产业项目目前抚州市东乡区档案馆公共卫生医疗系统归档整理数据存储服务项目在2021年3月30日紫晶兰台、紫晶存储作为联合体以竞争性磋商方式投标(已中标),中标金额为165万/年,三年服务费为495万,中标合同已签署完成。

存储服务是公司现有业务基础上自然延伸,具备资质、技术、运营、资金等条件。在资质方面,存储服务不涉及特别的资质壁垒,项目公司可根据业务需求办理资质,并在落地前获取地方政府支持;在技术方面,公司监光数据存储系统技术经过数年产业化应用推广,获得众多专利以及软件著作权,截至2020年末,公司拥有各项专利55项(其中发明专利7项,实用新型专利39项外观专利9项),各项软件著作权97项,累计参与3项国家标准、4项行业标准和1项地方标准的编制。公司汇聚一批优秀专业技术人才,截止2020年末公司研发人员数量为106人,占比32.52%,可以提供持续技术支持;在运营方面,公司专门成立项目部,定期组织安排各项目公司技术人员进行培训,着重培训设备维护、运维以及排障训练,为服务运营提供坚强保障;在资金方面,公司上市后提供了更加丰富的融资方式,同时为保证项目公司正常运营,在获取当地政府存储服务合同之后,公司协调项目公司参股股东积极注资,并采取增信、抵押等方式进行融资,确保项目公司良好运转,进一步开拓市场,做好业务引流,形成持续稳定的业务营收,确保项目公司持续健康发展。

公司在项目运作的各个阶段都根据项目进展及客户实际情况的变化,组织专门的项目会议,论证探讨项目的充分性和必要性,并对项目推进过程中的各类风险深入预判评估,已进行可行性论证。

二、补充披露新业务模式对公司业务和财务的影响,如对公司业务构成、资产负债、收入利润等主要财务指标的影响

(一)新业务模式对公司业务的影响

2020年公司服务类收入金额为170.63万,占收入比重为0.3%,占比相对较小。同时,存储服务可以丰富公司业务构成,是对设备销售的有益补充,业务的长远发展效益超过局部单台单套设备销售营收效益,实现了业务拓展的以点带面。从目前业务落地情况来看,公司在项目实施地形成了紫晶的品牌效益,有的项目地还可以帮助当