（上接B121版）

序号	客户名称	客户类型	销售内容	2021年营业收入	占比	2022年营业收入	营业收入同比变动比例
1	昆仑能源及下属公司	集团燃气运营商	物联网智能燃气表	4,865.71	16.43%	13,338.64	174.14%
			IC卡智能燃气表	89.46			-100.00%
			工商业用燃气表	56.35		27.54	-51.12%
			膜式燃气表	5.04			-100.00%
			其他	4.63		4.95	6.93%
			小计	5,021.19		13,371.13	166.29%
2	浙江省能源集团有限公司	集团燃气运营商	物联网智能燃气表	2,119.19	6.93%	948.79	-55.23%
3	中国燃气	集团燃气运营商	物联网智能燃气表	1,868.44	6.32%	968.00	-48.19%
			IC卡智能燃气表	39.87			-100.00%
			工商业用燃气表	17.61		1.77	-89.95%
			其他	6.90		8.35	20.93%
			小计	1,932.83		978.11	-49.39%
4	陕西燃气集团有限公司及下属公司	集团燃气运营商	物联网智能燃气表	726.96	2.93%	1,295.91	76.89%
			工商业用燃气表	161.97		22.81	-85.91%
			其他	7.20			-100.00%
			小计	896.13		1,308.72	46.04%
5	蓝天燃气	集团燃气运营商	IC卡智能燃气表	419.14	2.83%	98.24	-76.56%
			物联网智能燃气表	292.10		637.25	118.16%
			膜式燃气表	148.30		186.88	26.02%
			其他	4.76		0.28	-94.70%
			工商业用燃气表	1.51			-100.00%
			小计	865.81		922.62	6.56%
合计				10,835.16	35.45%	17,529.37	61.78%

按单一客户口径计算，公司2021年前五大客户营业收入为5,570.97万元，销售占比为18.22%，公司2022年前五大客户营业收入为6,639.18万元，销售占比为18.05%，与上年基本持平。

按同一控制下合并口径计算，公司2021年前五大客户营业收入总额为10,835.16万元，销售占比35.45%；2022年前五大客户营业收入总额为18,598.16万元，销售占比50.54%，前五大客户销售占比增加15.09%。近两年来公司在拓展大客户方面已逐渐取得成效，集团燃气运营商等地级市及以上燃气运营商数量、销售收入及占比均增幅较大。公司客户结构良好，是全国多家集团燃气运营商的合格供应商，并建立了良好的合作关系，通过持续的技术优化和产品迭代稳定并深化与客户的合作关系。

2022年度新进入前五大客户的客户具体情况及合作背景：

客户名称	成立时间	注册资本	初次合作时间	合作背景
山东宇通燃气有限公司及杨晓东控制的企业	2007/6/20	5000	2012/4/20	注1
南京港华燃气有限公司	2003/6/30	70000	2022/4/25	注2
合肥合燃华润燃气有限公司	1996/11/13	100000	2020/8/19	注3

注1：公司自2012年通过商务谈判开始与该客户合作，中间偶有间断且金额不大，自2020年11月起持续合作未间断，且销售金额逐渐增大，2022年公司通过招投标方式中标了该客户承建的政府老旧燃气设施更新改造项目。

注2：公司自2022年通过招投标方式中标，自此开始合作。

注3：公司2020年通过招投标方式中标，自此开始与合肥燃气集团有限公司（后更名为合肥合燃华润燃气有限公司）合作，后续双方保持了良好的合作关系，持续加大合作力度。

（二）前五大客户截至报告对应期末应收账款余额及变化情况、期后回款情况

公司前五大客户2022年末应收账款余额截至2023年5月31日回款情况如下：

客户名称	应收账款余额	期后回款金额	期后回款率
昆仑能源及下属公司	4,579.30	1,775.95	38.78%
山东宇通燃气有限公司及杨晓东控制的企业	1,703.00	60.00	3.52%
陕西燃气集团有限公司及下属公司	579.00	318.00	54.92%
南京港华燃气有限公司	422.36	354.31	83.89%
合肥合燃华润燃气有限公司	361.25	300.00	83.04%
合计	7,644.91	2,808.25	36.73%

公司的客户主要以燃气运营商为主；根据客户的信用状况、与客户的合作关系以及销售量等对客户给予一定的信用期，信用期一般为3-9个月。

公司2022年前五大客户的期后回款情况整体符合公司信用政策。山东宇通燃气有限公司及杨晓东控制的企业期后回款率低的主要原因是：公司与该客户合作的项目为政府老旧燃气设施更新改造项目，该项目资金来源为财政补贴资金、用户及单位自筹，客户收到财政专项资金后支付货款。

二、补充披露第一大客户的销售毛利率，是否与同期存在重大差异，说明第一大客户销售额大幅增长的原因和合理性。

按同一控制下合并口径计算，公司2021年度和2022年度第一大客户均为昆仑能源及下属公司，销售收入由2021年度的5,021.19万元增加至2022年度的13,371.13万元，同比增加8,349.94万元，同比增长166.29%；毛利率由2021年度的34.61%下降至2022年度的28.13%，同比下降6.48个百分点。

公司向昆仑能源及下属公司销售的产品主要系物联网智能燃气表，2021年以及2022年销售收入分别为4,865.71万元、13,338.64万元，占昆仑能源及下属公司全部营业收入的比例分别为96.90%、99.76%。昆仑能源及下属公司的毛利率下降主要系物联网智能燃气表的销售毛利率下降，具体情况详见下表：

产品类型	2022年度			2021年度			变动比例（%）		
	单位收入（元/只）	单位成本（元/只）	毛利率	单位收入（元/只）	单位成本（元/只）	毛利率	单位收入变动比例	单位成本变动比例	毛利率变动比例
物联网智能燃气表	260.57	187.48	28.06%	265.94	175.05	34.18%	-2.02	7.10	-6.13

公司向昆仑能源及下属公司销售的物联网智能燃气表毛利率下降主要系以下两方面原因：一是向昆仑能源及下属公司销售的物联网智能燃气表，其铝制腔体的燃气表销量占比提升，而铝制腔体的燃气表因其铝制腔体系直接外购，采购成本较高，导致产品成本高于钢壳燃气表成本，但销售单价并无差异，使得毛利率整体下降；二是受市场激烈的竞争环境及公司开拓大客户政策的双重影响，物联网智能燃气表销售单价下降。

公司于2022年6月设立了全资子公司眉山秦川智能传感器有限公司，作为“智能燃气表腔体项目”的实施主体，该项目系结合公司燃气表一体化设计能力和已有的智能化制造水平开展铝制腔体生产项目，项目投产后，公司将自行生产铝制腔体，能够有效降低铝制腔体燃气表成本，并且实现产品标准化，提升产品质量。2023年4月铝制腔体已开始试生产。

昆仑能源及下属公司的销售额大幅增长，一方面是由于公司持续开拓的各地昆仑客户，昆仑能源及下属公司的单体客户数量增加，从2021年的49家增加至2022年的59家；另一方面不断提升产品竞争力，加强客户粘性，原有客户销售规模增加。

昆仑能源及下属公司的采购模式并非集团统一采购，而是各法人主体独立通过公开招投标或竞争性谈判等方式分别与其达成合作关系。昆仑能源及下属公司中，公司对其单一客户销售收入在500万元以上的，2021年仅一家，2022年增长至8家，500万元以上的客户收入占比从2021年度的12.30%升至2022年度的59.46%，同比增加了47.16%。这得益于公司在燃气表市场拓展方面，持续将市场的开拓目标聚焦于大客户，并逐步取得成效。

因此公司对第一大客户昆仑能源及下属公司的销售额大幅增长具有合理性。

三、核查程序及核查结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司前五大客户销售明细表，截至报告对应期末应收账款余额及变化情况、期后回款情况，分析同比变动原因；

2、了解公司新进入前五大客户的客户具体情况及合作背景；

3、分析第一大客户的销售毛利率是否与同期存在重大差异，了解第一大客户销售额大幅增长的原因和合理性。

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、公司已补充披露2021年及2022年的前五大客户名称、客户类型、销售内容、销售金额、占比及同比变动情况、截至报告对应期末应收账款余额及变化情况、期后回款情况；按同一控制下合并口径计算，公司2022年前五大客户销售占比50.54%较2021年度前五大客户销售占比35.45%增加15.09%，系公司聚焦于大客户的市场拓展战略已逐步取得成效，销售收入的增长具有合理性；公司已补充说明新进入前五大客户的客户具体情况及合作背景。

2、公司已补充披露第一大客户的销售毛利率，销售毛利率下降主要系单位成本较高的产品销售占比较高以及销售单价的下降，具有合理性；第一大客户销售额大幅增长主要系公司通过不断提升产品竞争力，加强客户粘性，原有客户销售规模增加以及公司近两年持续将新客户的开拓目标聚焦于大客户，新客户中大客户数量增加。

问题4、关于应收账款。年报披露，公司应收账款为2.43亿元，同比增长3.44%，占营收比重为66.14%。账龄在一年以内占比65.8%，同比下滑近五个百分点。2022年公司客户中销售金额低于50万的客户数量占当期客户总数比例为76.07%，占当期营业收入的比例为9.30%。

请你公司：（1）补充披露2021年及2022年前五大应收账款欠款方名称、信用政策、应收账款信用期内外的金额及占比、应收账款期后回款情况、是否为新进入前五大欠款方；（2）结合主要客户信用风险变化情况、期后回款情况，说明按照账龄组合计提坏账准备的比例是否充分，计提比例与同行业可比公司相比是否存在重大差异；（3）对于河北华燃长通燃气有限公司的755万应收款项，结合相关诉讼进展及信用风险等情况，说明公司未对其进行单项计提的原因及合理性，按照账龄计提坏账准备是否恰当。

回复：

一、补充披露2021年及2022年前五大应收账款欠款方名称、信用政策、应收账款信用期内外的金额及占比、应收账款期后回款情况、是否为新进入前五大欠款方

（一）2022年前五大应收账款欠款方名称、信用政策、应收账款信用期内外的金额及占比、应收账款期后回款情况、是否为新进入前五大欠款方

单位名称	账面余额	信用期内		信用期外		信用期	期后回款（注1）	是否为新进入前五
		金额	占比	金额	占比			
山东宇通燃气有限公司（注2）	1,696.76	1,560.43	91.97%	136.33	8.03%	6个月	60.00	是
乌鲁木齐中石油昆仑鑫泰燃气有限公司	1,285.17	1,038.77	80.83%	246.40	19.17%	9个月	285.79	是
河北华燃长通燃气有限公司	756.00			756.00	100.00%	9个月		否
四川省南部县天然气有限责任公司	754.44	722.69	95.79%	31.75	4.21%	6个月	257.00	是
新疆轩达伟业工程建设有限公司	661.80	661.80	100.00%			6个月	60.00	是
合 计	5,153.17	3,983.69	77.31%	1,169.47	22.69%		632.79	

注1：期后回款金额为截至2023年5月31日回款。

注2：公司与该客户合作的项目为政府老旧燃气设施更新改造项目，该项目资金来源为财政补贴资金、用户及单位自筹，客户收到财政专项资金后支付货款。

（二）2021年前五大应收账款欠款方名称、信用政策、应收账款信用期内外的金额及占比、应收账款期后回款情况、是否为新进入前五大欠款方

单位名称	账面余额	信用期内		信用期外		信用期	期后回款（注）	是否为新进入前五
		金额	占比	金额	占比			
浙江浙能燃气投份有限公司	883.93	883.93	100.00%			6个月	883.93	是
河北华燃长通燃气有限公司	756.00			756.00	100.00%	9个月		否
呼和浩特中燃城市燃气发展有限公司	723.55	723.55	100.00%			9个月	723.55	否
山东鑫能物联网科技有限公司	629.40	380.25	60.41%	249.15	39.59%	6个月	629.40	是
乌鲁木齐鑫泰精工建设工程有限公司	517.16	195.04	37.71%	322.12	62.29%	9个月	362.92	是
合 计	3,509.05	2,182.77	62.20%	1,326.27	37.80%		2,599.81	

注：期后回款金额为截至2023年5月31日回款。

公司根据客户的信用状况、与客户的合作关系以及销售量等对客户给予一定的信用期，信用期一般为6个月，对于燃气集团公司（如中国燃气、港华燃气、昆仑能源、蓝天燃气等）、上市公司、地级市以上（含）城市燃气运营商信用期为9个月，对经销商的信用期为3个月。报告期公司信用政策未发生变化。

二、结合主要客户信用风险变化情况、期后回款情况，说明按照账龄组合计提坏账准备的比例是否充分，计提比例与同行业可比公司相比是否存在重大差异

（一）主要客户信用风险变化情况

公司客户主要为燃气运营商，其取得特许经营权通常需具备相应财务状况、偿债能力等资格条件，且其持续经营受到政府部门监督。公司主要客户昆仑能源及下属公司、山东宇通燃气有限公司及杨晓东控制的企业、陕天然气及下属公司、南京港华燃气有限公司、合肥燃气集团有限公司等期后均陆续回款，生产经营正常，资信状况良好，信用风险未发生显著变化。河北华燃长通燃气有限公司因诉讼尚未判决，暂未回款。

（二）期后回款情况

2022年末应收账款及合同资产余额合计29,022.68万元，截止2023年5月31日，已回款8,099.73万元，占比27.91%。2021年末应收账款及合同资产余额在期后五个月的回款比例为30.57%，2022年末应收款期后五个月的回款情况未发生重大变化。

（三）应收账款坏账准备计提的充分性

1、公司坏账准备计提政策

公司坏账准备计提政策为：对单独评估信用风险的应收款项单独进行减值测试，确认预期信用损失，单项计提减值准备。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。

除单独评估信用风险的应收款项外，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，编制应收款项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。

应收款项及合同资产账龄与整个存续期预期信用损失率对照表：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1年以内	3
1-2年	10
2-3年	20
3-4年	50
4-5年	50
5年以上	100

2、2022年同行业可比公司坏账准备计提比例

单位：%

账龄	金卡智能	先锋电子	新天科技	威星智能	秦川物联
1年以内	3.00	5.00	5.00	3.00	3.00
1-2年	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
2-3年	20.00	30.00	20.00	20.00	20.00
3-4年	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
4-5年	50.00	50.00	80.00	50.00	50.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

公司坏账准备计提比例与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

3、2022年同行业可比公司按账龄组合计提坏账准备的情况

项 目	金卡智能	先锋电子	新天科技	威星智能	秦川物联
采用账龄组合计提坏账准备的应收账款余额	128,486.36	38,122.68	56,636.36	69,338.36	26,642.42
采用账龄组合计提的坏账准备余额	7,481.35	4,376.22	8,022.14	3,669.48	2,310.56
计提比例	5.82%	11.48%	14.44%	5.29%	8.67%

由上表，公司2022年末按照账龄组合计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例较同行业公司不存在重大差异，公司按照账龄组合计提坏账准备的比例充分。

综上所述，公司主要客户信用风险、期后回款情况未发生重大变化，公司按照账龄组合计提坏账准备的比例充分，计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异。

三、对于河北华燃长通燃气有限公司的 755 万应收款项，结合相关诉讼进展及信用风险等情况，说明公司未对其进行单项计提的原因及合理性，按照账龄计提坏账准备是否恰当

（一）河北华燃长通燃气有限公司诉公司买卖合同纠纷

2021年11月13日，河北华燃长通燃气有限公司（以下简称“华燃长通”）向邯郸市永年区人民法院起诉，起诉公司以其未付到期货款为由从后台服务器“锁表”限制燃气表收费软件的使用，请求（1）法院依法解除公司与其签订的《HT-20191220-0002产品购销合同》；（2）判决公司支付其违约金321.00万元（限制燃气表收费软件使用107天，每天违约金3.00万元）及赔偿经济损失200.00万元，共计521.00万元。

华燃长通于2021年11月24日申请财产保全，请求查封公司价值人民币521.00万元的财产或冻结等额的银行存款。2021年11月25日，河北省邯郸市永年区人民法院出具《民事裁定书》（（2021）冀 0408 民初 5737 号），裁定立即执行查封公司价值人民币521.00万元的财产或冻结等额的银行存款。

2022年3月8日，华燃长通向邯郸市永年区人民法院提交《变更、增加诉讼请求申请书》，将诉讼请求第（2）项变更为判决公司支付其违约金330.00万元（限制燃气表收费软件使用110天，每天违约金3.00万元）及赔偿经济损失200.00万元，并增加一项诉讼请求，请求判决公司因侵权给其造成的经济损失 642.00 万元，共计1,172.00万元。

2022年6月15日开庭审理，双方提出鉴定申请。2022年10月12日，在法院组织下选定鉴定机构。其后，鉴定机构组织鉴定专家组分别于2023年1月12日、2023年2月23日、2023年3月24日进行了三次现场勘验。截至本问询函回复出具之日，鉴定报告尚未出具，本案审理中，尚未判决。

（二）公司对华燃长通坏账准备计提情况

华燃长通燃气业务经营区域为河北省邯郸市永年区，注册资本10,800.00万元，因其负责实施当地“煤改气”工程，公司自2018年起与华燃长通合作。

华燃长通于2021年11月13日向法院提起诉讼，起诉事项为公司以其未付到期货款为由从后台服务器“锁表”限制燃气表收费软件的使用。公司对华燃长通销售产品755万元是既定事实，其与公司的未决诉讼并未否定公司就已销售产品主张收款的权利，且华燃长通在起诉公司前后均支付了部分货款，2021年11月1日支付230.00万元，2021年11月30日支付360.00万元。

截至2022年12月31日公司应收华燃长通755.00万元货款，因双方目前存在涉诉事项，公司于2022年末对该应收账款的可回收风险进行了专项判断，基于华燃长通目前生产经营正常、诉讼事项并未否定公司收款权利、诉讼期间均正常回款等事实，公司认为该应收账款信用风险并未显著增加，因此按照账龄组合计提坏账准备，计提比例为20%，坏账准备计提金额为151.00万元，坏账准备计提恰当。

四、核查程序及核查结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：

1、了解和测试公司应收款项坏账准备估计相关的内部控制的设计和执行情况；

2、获取公司应收账款余额前五名客户明细，获取应收账款信用期内外的金额及占比、应收账款期后回款情况；了解公司客户信用政策、信用期，并结合客户信用状况、合同情况对比分析主要客户信用政策是否发生变化；

3、分析公司应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等。对应收账款账龄分析表的准确性进行了复核；重新计算坏账计提金额是否准确；

4、复核管理层在评估应收账款的可收回性方面的判断及估计，关注管理层是否充分识别已发生减值的项目。对于单独计提坏账准备的应收账款，获取公司管理层对预计未来可收回金额做出估计的依据，复核其合理性；

5、查阅同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策、预期信用损失率，对比分析公司与同行业可比公司坏账准备计提比例是否存在重大差异；

6、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等查询公司诉讼事项，查阅华燃长通相关诉讼资料，了解案件审理进度情况，询问律师对案件的相关意见，判断公司对其可收回金额预计的合理性，评估坏账准备计提的恰当性。

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、公司已按要求披露前五大应收账款欠款方名称、信用政策、应收账款信用期内外的金额及占比、应收账款期后回款情况、是否为新进入前五大欠款方；

2、公司主要客户信用风险、期后回款情况未发生重大变化，公司按照账龄组合计提坏账准备的比例充分，计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异；

3、公司对河北华燃长通燃气有限公司的755万应收款项，按照账龄计提坏账准备恰当。

问题5、关于其他资产。年报披露，公司递延所得税资产为1,531.1万元，同比增长239.83%。递延所得税资产同比增长主要系本期可抵扣亏损形成递延所得税资产766.69万元，可抵扣亏损期初余额为 0。其他非流动资产余额为5,045.62万元，同比增长134.41%，其中，预付工程、设备款余额为4,179.34万元，同比增加108.70%。

请你公司：（1）补充披露新增可抵扣亏损的具体项目、形成原因及合理性，相关递延所得税资产确认是否合理、审慎；（2）列示其他非流动资产的具体构成、形成原因、前五名预付对象的名称、金额、占比、关联关系、交易背景、交易对价的支付安排。

回复：

一、补充披露新增可抵扣亏损的具体项目、形成原因及合理性，相关递延所得税资产确认是否合理、审慎

（一）补充披露新增可抵扣亏损的具体项目、形成原因及合理性

1、新增可抵扣亏损的具体项目

主 体	可弥补亏损金额	可抵扣亏损确认的递延所得税资产
泰川物联母公司	4,279.94	641.99
子公司眉山泰川智能传感器有限公司	498.81	124.70
合计	4,778.75	766.69

2、可弥补亏损形成的原因及合理性

可抵扣亏损项目构成	泰川物联母公司	子公司
会计利润	-269.31	-424.99
纳税调增项目	709.79	13.06
计提坏账准备	648.22	0.92
其他	61.58	12.14
纳税调减项目	4,720.42	86.88
研发费用加计扣除	4,289.15	86.88
高新技术企业四季度购置设备加计扣除（注1）	431.27	
应纳税所得额	-4,279.94	-498.81
结转以后年度可弥补的亏损金额	4,279.94	498.81

注1：根据《财政部 税务总局 科技部关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》(财政部税 务总局 科技部公告2022年第28号)，高新技术企业在2022年10月1日至2022年12月31日期间新购置的设备、器具，允许当年一次性全额在计算应纳税所得额时扣除，并允许在税前实行100%加计扣除。凡在2022年第四季度内具有高新技术企业资格的企业，均可适用该项政策。从上表可以看出，公司结转以后年度可弥补的亏损金额主要系研发费用加计扣除形成。公司结合自身研发管理实际情况，制定了《研发项目管理办法》，对研发项目的立项条件和审核标准、过程管理、成果保护等流程进行全面的管理，确保项目的实施推进；明确研发费用的归集范围及核算程序，能够有效管理和记录项目进展情况，确保研发费用归集及核算的准确性；制定了研发项目成果验收管理规定，对项目验收结项和项目资料归档做出了明确要求。公司研发相关内部控制制度健全，并得到了有效执行。

公司研发费用主要包括研发人员薪酬、与研发活动相关的材料费、专利费、办公费、折旧与摊销、差旅费、技术服务与测试费，公司按照研发支出归集范围和标准，设立了研发费用明细账，并对相关开支进行记录。

公司设立专门的技术中心，研发人员根据经审批后的领料单进行领料，人力资源部每月核算研发部门人员工资，与研发活动相关的固定资产折旧每月由财务软件自动计算后计入研发费用，与研发活动相关的无形资产摊销每月由财务人员计算后计入研发费用，其余与研发活动相关的费用，根据实际发生计入研发费用。

公司研发费用的归集以研发项目为基础，对立项项目进行编号，按照项目编号记录各个项目的研发支出。对于直接发生的费用，在发生时即予以区分并记录在对应的研发项目；对于需要归集再分摊的间接费用，需按照具体分摊标准分摊至各研发项目，同时公司按照研发项目建立研发费用台账。因此，公司研发费用的归集对象与研发项目对应，研发费用归集准确。

上述可弥补的亏损金额已经成都市龙泉驿区正兴税务师事务所有限责任公司审计，公司已对2022年度企业所得税进行汇算清缴，公司可结转以后年度弥补的亏损金额为4,778.75万元。

（二）相关递延所得税资产确认是否合理、审慎

《企业会计准则第18号—所得税》第十五条规定：“企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。”

《财政部税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》(财税（2018）76号)规定，自2018年1月1日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格的企业，其具备资格年度之前5个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由5年延长至10年。

公司系高新技术企业，可弥补亏损的结转年限为10年，故2022年的可弥补亏损最迟到期年限为2032年。公司综合考虑宏观环境、外部政策和风险、行业环境以及企业经营发展实际情况、自身管理水平和技术水平、发展所处阶段、未来的发展机遇及挑战等因素，对未来盈利能力进行判断，公司认为未来能够产生足够的应纳税所得额抵扣可抵扣亏损，因此对可抵扣亏损确认了递延所得税资产。公司可抵扣亏损相关递延所得税资产确认合理、审慎。

公司将从以下几个方面改善盈利能力：（1）稳固既有市场，积极开拓新市场：公司在维护原有客户黏性的基础上，将新客户的开拓目标聚焦于大型集团燃气公司、省会城市及副省级城市燃气公司，在继续深耕国内市场的同时持续积极开拓国际市场。（2）持续提高创新能力，增强核心竞争力：以物联网智能燃气表产品为核心业务，向智慧燃气平台、智慧水务平台、工业物联网、智能传感器领域纵向深化及拓展，继续坚持产品研发、设计、检测等方面的自主创新。（3）挑战新方向，拓展智能传感器、工业物联网业务：向具有良好发展前景的新兴科技产业布局，不断提升公司价值，丰富公司产业链，推动新技术的实际应用和产业化。（4）固本强基，加强人才队伍建设，提升综合管理水平。

二、列示其他非流动资产的具体构成、形成原因、前五名预付对象的名称、金额、占比、关联关系、交易背景、交易对价的支付安排

（一）其他非流动资产的具体构成、形成原因

项目	期末账面余额	减值准备	期末账面价值
预付工程、设备款	4,179.34		4,179.34
土地保证金	720.00		720.00
一年以上的合同资产	166.89	20.61	146.28
合计	5,066.23	20.61	5,045.62

1、预付工程、设备款形成原因

预付工程、设备款主要系公司智能燃气表研发生产基地改扩建项目、子公司眉山秦川智能传感器有限公司的智能传感器及核心零部件项目一期工程和智能燃气表腔体项目等设备采购款，由于设备暂未交付，故暂列于其他非流动资产。

2、土地保证金形成原因

2022年6月30日，公司与眉山市东坡区人民政府签订智能传感器产业化项目投资合同书，经双方商定，公司预选址于甘眉工业园区南区，面积约180亩。公司向其支付项目用地预申请保证金720万元，待实际依法取得土地后，用地预申请保证金转为土地款。

（二）列示前五名预付对象的名称、金额、占比、关联关系、交易背景、交易对价的支付安排如下

单位名称	期末余额	占比	是否为关联方	交易背景	合同金额	交易对价支付安排
工业云制造（四川）创新中心有限公司	803.22	15.38%	否	智能水表自动生产线建设	1,384.00	合同签订预付款642.40万元（46%）；项目设计完成支付108.48万元（8%），发货前支付货款271.20万元（20%）；验收合格支付验收款325.44万元（24%），质保金108.48万元（8%）。
	84.00	1.66%		数据采集与监视控制软件建设	110.00	合同生效预付50万元，软件配套的硬件到货支付15万元，系统上线支付30万元；软件验收合格后支付15万元，质保金11万元。
小 计	887.22	17.51%			1,466.00	
眉山市东坡区财政局	720.00	14.21%	否	土地保证金	/	签订协议后支付保证金720万元。
成都朋辰电子有限公司	151.90	3.00%	否	智能传感器项目生产设备购置	217.00	合同签订生效后，预付65.10万元（30%）；设备制作完成后，预付96.80万元（40%），设备运输中，验收合格后30天内，支付43.40万元（20%）；质保金21.70万元（10%）。
	89.60	1.77%			112.00	合同签订生效后，预付33.6万元（30%）；设备制作完成后，预付46万元（50%）；验收合格后30天内，支付11.2万元（10%）；质保金11.2万元（10%）。
	52.94	1.04%			66.18	合同签订生效后，预付19.85万元（30%）；设备制作完成后，预付33.09万元（50%）；设备运输中，验收合格后30天内，支付6.62万元（10%）；质保金6.62万元（10%）。
	2.58	0.05%			8.60	合同签订生效后，预付2.58万元（30%）；设备制作完成后，预付4.30万元（50%）；设备运输中，验收合格后30天内，支付0.86万元（10%）；质保金0.86万元（10%）。
小 计	297.02	5.86%			403.78	
成都瑞云软件有限公司	277.50	5.48%	否	三维可视化管理平台建设	370.00	合同签订预付45%（166.50万元），项目软件的平台、界面、接口程序安装完成后支付30%（111.00万元），安装调试验收通过后支付22%（81.40万元），质保金7%（11.10万元）。
成都方望科技有限公司	172.70	3.41%	否	资源管理系统升级	210.00	合同签订预付款116.7万元，完成里程碑任务“业务蓝图确认”支付65.95万元，完成里程碑任务“系统上线验收”支付27.95%万元，质保金8.35万元。
	66.30	1.31%		CRM系统项目升级	78.00	合同签订支付50%（39.00万元），CRM系统安装调测完成支付30%（27.30万元），项目验收支付12%（5.36万元），质保金3%（2.34万元）。
	27.86	0.55%		人力资源管理系统升级	39.80	合同签订预付款19.90万元（50%），完成里程碑任务“业务蓝图确认”支付7.96万元（20%），完成里程碑任务“系统上线验收支付10.348万元（26%），质保金1.592万元（4%）。
小 计	266.86	5.27%			327.80	
合 计	2,448.60	48.33%			/	

三、核查程序及核查结论

保荐机构及会计师执行了以下核查程序：

1、获取可抵扣亏损明细表，递延所得税资产计算表，复核所识别出的可抵扣暂时性差异是否恰当，检查金额计算是否正确，预计转回期、对应适用税率是否适当，转回期间的应纳税所得税额是否足以抵扣暂时性差异的影响；

2、获取公司分项目归集的研发费用明细表，检查研发项目的立项文件、费用预算、结项报告等相关文件，是否经相关人员审批；了解公司研发费用归集及核算方法，获取并检查研发费用归集明细，分析其合理性以及研发费用与生产成本及其他费用间是否准确划分；

3、查阅税务师事务所出具的税审报告，查阅公司2022年度所得税汇算清缴资料；

4、询问公司管理层，对可抵扣亏损确认递延所得税的依据，并评估是否合理、审慎；

5、获取公司其他非流动资产相关明细，检查采购合同、发票、付款凭证，核查付款进度是否与合同付款进度相匹配，核实期后的实际到货情况；

6、通过国家企业信用信息公示系统或启信宝，对主要供应商进行工商信息查询，关注成立时间以及通过查询股东、实际控制人和高管排查是否为关联方；

7、对其他非流动资产进行函证，确认其真实性。

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、公司可抵扣亏损金额主要系研发费用加计扣除形成，研发费用的归集准确、相关数据来源及计算合规。相关递延所得税资产确认合理、审慎。

2、其他非流动资产主要系预付工程设备款、土地保证金，已按要求列示前五名预付对象的名称、金额、占比、关联关系、交易背景、交易对价的支付安排，相关款项不涉及关联交易。

问题6：关于2023一季度情况。公司2023年一季度实现营业收入5,023.43万元，同比下滑5.92%；归母净利润-1,487.15元，同比下滑88%。研发费用为1,474.97万元，同比增长41.11%；销售费用为1,285.68，同比增长46.2%。在建工程为8,478.31万元，同比增长55.57%：递延所得税资产为2,015.86万元，同比增长325.01%。

请你公司：(1)补充披露研发费用和销售费用的具体构成项目及同比情况，说明同比增长的具体原因及合理性；(2)补充披露递延所得税资产的具体项目、形成原因及合理性，说明递延所得税资产呈上升趋势的具体原因，相关资产确认是否合理、审慎；(3)补充披露在建工程的具体构成、对应的具体项目名称、项目拟投入金额、目前项目进展情况、转固条件及预计转固时间；(4)结合公司在手订单、竞争格局、客户拓展等因素，分析是否存在业绩继续下滑的风险。请充分进行相关风险提示。

回复：

一、补充披露研发费用和销售费用的具体构成项目及同比情况，说明同比增长的具体原因及合理性

（一）销售费用的具体构成项目及同比情况

项 目	2023年1-3月		2022年1-3月		变动情况	
	金额	占比	金额	占比	变动金额	变动比例
市场费	466.67	36.44%	287.23	29.25%	198.44	77.14%
职工薪酬	376.45	29.28%	296.80	30.64%	80.65	27.27%
差旅费	118.98	9.25%	102.64	11.67%	16.33	15.92%
售后服务费	114.69	8.92%	114.33	13.00%	0.35	0.31%
办公费	79.16	6.16%	36.77	4.18%	42.39	115.28%
业务招待费	71.92	5.59%	19.14	2.18%	52.78	275.76%
折旧及租赁费	68.01	5.35%	53.44	6.08%	15.37	28.76%
合 计	1,285.68	100.00%	879.37	100.00%	406.31	46.20%

公司销售费用增长较多，主要系公司将市场重点工作聚焦于大型集团燃气公司、省会城市及副省级城市燃气公司等大客户的开拓，从市场营销推广、市场调研、售后维护等各方面加大营销力度，由于近年来市场竞争日趋激烈，市场开拓难度加大，导致市场费、差旅费、业务招待费在2023年一季度比上年同期增加267.55万元，同比增长70.59%。

为进一步加强市场渗透、加快销售推广，公司加强销售团队建设，销售人员人数及人均薪酬有所增加，导致职工薪酬在2023年一季度比上年同期增加80.65万元，同比增长27.27%。

（二）研发费用的具体构成项目及同比情况

项 目	2023年1-3月		2022年1-3月		变动情况	
	金额	占比	金额	占比	变动金额	变动比例
职工薪酬	842.06	57.09%	611.31	58.49%	230.75	37.75%
折旧及摊销	305.95