证券代码:688152　证券简称:麒麟信安　公告编号:2024-034

湖南麒麟信安科技股份有限公司
关于2023年年度报告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。

湖南麒麟信安科技股份有限公司(以下简称“公司”或“麒麟信安”)于2024年5月10日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于湖南麒麟信安科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函〔2024〕0092号)(以下简称“问询函”)。公司及相关中介机构就问询函关注的相关问题逐项进行了认真核查落实,现就有关问题具体回复如下:

问题1.关于业绩下滑

年报显示,公司2023年度经营业绩大幅下滑,由盈转亏。公司实现营业收入16,342.11万元,同比下降59.18%;实现归属于母公司所有者的净利润-3,011.83万元,同比下降123.37%;实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为-6,059.47万元,同比下降154.22%。分产品来看,信息安全产品实现收入-1,221.63万元,同比下滑-106.70%,公司披露主要系受客户审价影响,根据合同变更涉及的价格变动,冲减本期位息安全业务收入2,097.38万元。

请公司:(1)结合行业趋势、公司生产经营、上下游变化及主要竞争对手的业绩情况等,补充说明公司业绩大幅下滑的原因及合理性,是否具有行业可比性;(2)补充披露报告期内涉及审价调整相关合同的交易金额,交易对手方,审价后调减金额占原暂定价的比例,近三年同类合同的交易金额以及占公司同期营业收入的比例、相关合同是否已经履行审价程序,以及公司近三年营业收入中是否存在其他符合审价条件但尚未履行审价程序的合同,并提示相关风险。请保荐机构及年审会计师进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一)结合行业趋势、公司生产经营、上下游变化及主要竞争对手的业绩情况等,补充说明公司业绩大幅下滑的原因及合理性,是否具有行业可比性

1.行业趋势

目前,信息技术应用创新发展已是一项国家战略,实现基础软件的自主可控对于信息安全具有重要意义。为了解决“卡脖子”问题,我国政府出台一系列政策,大力支持国产芯片、操作系统、工业软件等核心领域的技术研发,以实现关键技术国产化、自主化的目标,为行业的快速发展提供了良好的政策支持环境。从中长期来看,行业信创市场需求未发生变化,国产基础软件市场渗透率仍较低。随着近年来国防、政务、金融、能源、交通、航空航天、教育、医疗等多个重要行业加速推进数字化转型发展,行业信息化建设不断深入,以及云计算、5G及人工智能等新兴技术推动数字经济的蓬勃发展,对于国产基础软件、数据安全、云计算等产品的需求也将随之提升。但同时也受到宏观经济放缓、行业政策及周期性波动等因素影响,增长存在一定不确定因素的情况。

从行业角度分析,2023年,受“十四五”规划中期调整、人事调整等因素影响,国防领域信息化建设整体采购进度较预期有所延缓,国防行业整体新增订单量不及预期,同时存量产品业务交付、验收节奏缓慢,整体项目落地周期有所拉长。通过梳理部分军工电子行业上市公司思科瑞(688053.SH)、邦彦技术(688132.SH)、盟升电子(688311.SH)、品品特装(688084.SH)、国光电气(688776.SH)及航天宏图(688066.SH)等披露的2023年年度报告来看,2023年军工信息化行业的形势基本可以概述为“国防军工行业采购领域加大审查审价力度、采购计划延期,项目交付有所延缓、整体呈现采购节奏放缓的现象”等,国防行业信息化建设的上游供应商业绩均受到不同程度的影响。

根据中航证券[1]、财通证券研报[2]观点显示:2023年受到军改持续深化、军品降价压力提升等因素影响,军工行业收入增长受到阶段性波动,2023年末,大量国防军工合同已经稳步恢复签署,受人事影响未签署订单或将稳步开始签署。基于行业基础增速、五年规划与国防建设目标的计划性、军工行业政策及改革等影响军工行业周期性的因素判断,“十四五”军工行业收入增速,有望呈现出前高中低后高的“V字型”,2024年后有望重新进入上行通道。

[1](中航证券2024年3月17日发布研报《第一章 军工行业有无周期可循?——军工行业十问十答&2024年投资策略》)

[2](财通证券2024年1月3日发布研报《人事逐渐落定,压制因素稳步出清:复盘国防军工合同公告,行业或已开始困境反转》)

总体而言,公司作为国内专业的基础平台软件产品和服务的供应商,其所处行业市场规模保持增长态势,具有较好发展前景,行业发展趋势长期向好。

2.上下游变化情况

上游供应商方面,公司销售的产品主要为软件形态或软硬一体形态,软件形态的产品以光盘或授权码的形式交付给客户,软硬一体形态的产品系将自主研发的软件灌装入预先采购的硬件后交付给客户。公司生产灌装软件或软硬一体产品所需的服务器、存储、瘦客户机及光盘等原材料生产厂家众多,原材料价格相对透明,市场竞争充分,上游供应商市场供给较充足,一般不会出现供应短缺的情况。2023年,公司业务发展受上游形势的影响较小。

下游客户方面,公司营业收入主要来源于国防、电力行业,随着业务发展,公司逐步在金融、运营商、交通、能源等其他行业进行拓展。2023年由于国防行业客户信息化建设整体采购进度放缓影响,公司项目落地周期有所延长,部分项目交付、验收及回款等相关工作均有所放缓,国防行业收入下滑明显,对公司经营业绩造成较大影响;2023年,公司持续深耕电力行业用户需求并不断拓展新的业务应用场景,公司核心产品在电力行业收入呈现增长态势。

3.主要竞争对手业绩情况

(1)同行业板块数据对比分析

2023年,受国防军工行业信息化建设整体采购进度及部分项目交付、验收节奏放缓影响,公司国防行业收入及信息安全产品收入相比去年同期下滑较大。报告期内,公司业绩变动趋势,与同行业相关板块业绩表现情况总体匹配,具体列示如下:

单位:亿元、%

板块名称	营业收入(合计)			归属于母公司所有者的净利润(合计)			扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润(合计)		
	2023年度	2022年度	同比变动	2023年度	2022年度	同比变动	2023年度	2022年度	同比变动
网络与信息安全软件开发(科创板战略新兴产业类)	62.80	61.49	2.13	-5.38	-0.21	-2,505.77	-7.11	-2.19	-224.94
国防军工(申银万国行业类)	5,873.21	5273.02	11.38	318.91	310.84	2.59	213.29	219.91	-3.01
其中:军工电子Ⅱ	1,056.85	1086.82	-2.76	81.98	115.54	-29.04	42.08	94.45	-55.45
麒麟信安	1.63	4.00	-59.18	-0.30	1.29	-123.37	-0.61	1.12	-154.22

注:数据来源同花顺iFind。

(2)同行业公司业绩情况对比分析

由于在细分领域中不存在与公司完全可比的上市公司,因此主要从与公司主营业务、主要产品和客户结构存在部分重叠和相似性的角度出发开考虑相关数据能否从公开渠道获取等因素选取同比公司,因此业绩波动趋势存在不同,但部分同行业企业同样存在较大业绩波动的情况。报告期内,公司与同行业上市公司业绩对比情况具体如下:

单位:万元、%

证券代码	证券名称	营业收入		归属于母公司所有者的净利润		除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润	
		2023年度	同比变动	2023年度	同比变动	2023年度	同比变动
600536.SH	中国软件	672,327.02	-30.26	-23,274.64	-606.54	-52,247.61	-1,307.31
300454.SZ	深信服	766,216.64	3.36	19,783.02	1.89	11,044.45	9.97
003029.SZ	吉大正元	40,796.35	-16.94	-15,716.51	-367.08	-16,570.70	-355.95
300579.SZ	数字认证	97,247.19	-11.55	-4,720.24	-146.53	-5,479.76	-157.21
002819.SZ	东方中科	300,677.77	-0.53	-8,507.59	-109.57	-43,269.49	-257.68
603138.SH	海量数据	26,183.21	-13.57	-8,118.27	-27.29	-9,799.35	-47.64
688201.SH	信安世纪	54,922.69	-16.54	1,122.27	-93.15	946.70	-93.91
688132.SH	邦彦技术	18,068.99	-51.18	-5,225.08	-227.08	-11,192.84	-617.02
688311.SH	盟升电子	33,133.37	-30.81	-5,631.08	-315.20	-7,002.11	-798.69
688066.SH	航天宏图	181,874.27	-25.98	-37,420.57	-241.51	-45,375.83	-304.41
300474.SZ	景嘉微	71,324.82	-38.19	5,968.11	-79.35	2,300.73	-91.16
301213.SZ	观想科技	10,241.96	6.64	-208.51	-111.84	-649.10	-196.33
	平均值	189,417.86	-16.38	-6,829.09	-142.35	-14,774.58	-389.83
688152.SH	麒麟信安	16,342.11	-59.18	-3,011.83	-123.37	-6,059.47	-154.22

注:如出现合计数与所加总数值总和尾数不符,均为四舍五入所致,下表均同。

由上表可知,同行业可比公司整体业绩变化情况与公司业绩变化情况基本一致,业绩同比出现较大波动。吉大正元、信安世纪、数字认证、东方中科及海量数据所处行业为网络安全或基础软件行业,其客户涵盖党政、央企、金融及军队客户等,2023年营业收入和净利润均出现下滑,其中净利润出现大幅下滑,与公司经营业绩变化情况基本一致;邦彦技术、盟升电子、航天宏图、景嘉微、观想科技主营产品主要应用于国防行业客户,其业绩主要受国防行业趋势变化影响较大,2023年营业收入和净利润均出现大幅下滑,与公司经营业绩变化情况一致。由于部分同行业企业与公司在收入结构及业务布局方面存在一定差异,从而导致其业绩波动趋势不同。例如中国软件及深信服,其信息安全业务及国防行业收入占比较低,其经营业绩受国防行业趋势变化影响较小,深信服2023年营业收入、净利润虽较去年同期有所上涨,但增速相对较小。

4.公司生产经营及经营业绩变动的原因及合理性

2023年度,公司实现营业收入16,342.11万元,同比下降59.18%;实现归属于母公司所有者的净利润-3,011.83万元,同比下降123.37%,主要系受国防行业客户信息化建设采购进度及部分项目的交付、验收进度均有所放缓影响,公司国防行业收入和信息安全业务收入均出现较大程度的下滑;同时基于对行业及自身未来发展的信心,2023年公司持续加大了对操作系统、云计算及信息安全核心产品的研发和营销网络布局的投入,相应期间费用有所增加,从而综合导致公司2023年度净利润大幅下滑并出现亏损。具体原因分析如下:

(1)营业收入变动

从产品线来看,公司营业收入中信息安全业务收入占比较高,2020-2022年占比均在46%以上,2023年,公司营业收入同比下降59.18%,主要系信息安全业务收入大幅下滑所致。受下游国防行业信息化建设采购进度影响,报告期内公司操作系统、信息安全和云计算业务收入均有不同程度的减少,其中信息安全产品业务收入下滑且为负数,主要系部分项目的交付、验收进度均有所放缓,同时因审价调减产品竞争优势的情况,公司受到冲减了当期收入所致;从行业来看,公司营业收入主要来源于国防、电力行业客户,公司持续深耕客户需求,推动产品迭代创新和应用场景延伸,实现了电力行业收入的稳步增长,但是,2023年国防行业客户信息化建设采购进度及部分项目的交付、验收进度均有所放缓,导致本年度国防行业收入同比下降78.76%。同时,公司紧抓行业信创发展机遇,积极拓展金融、政务、运营商、交通、教育等行业,但项目落地和验收仍需要一定周期,相关投入效益未在当期得以体现,公司全年收入实现不及预期。

(2)主营业务毛利率变动

公司主营业务毛利率的变动受到公司操作系统、信息安全和云计算业务收入结构的变化影响。2023年公司主营业务毛利率同比下降2.46个百分点,主要系受到信息安全产品收入为负导致,剔除信息安全产品收入冲减的影响,公司主营业务毛利率增加1.23个百分点。

(3)期间费用变动

2023年,公司坚持深耕关键行业客户需求,继续加大在技术创新、产品研发和人才引进方面的投入,研发人员规模及薪酬费用均有所增加,研发费用同比增长26.03%;同时为紧抓行业信创发展机数字化转型的市场机遇,公司不断建设、完善营销网络布局和技术服务体系,销售人员数量同比有所增加,公司销售人工成本呈增长趋势,截至2023年年末,公司员工规模达到880人,相比去年同期增长17.44%,受此影响,2023年销售费用、管理费用、研发费用合计较上年同期增加2,070.52万元,同比增长12.80%。受限宏观环境、行业政策及周期性波动等因素的影响,2023年公司虽然在产品研发、销售市场上持续加大了投入,特别是人员规模增长带来了薪酬费用的增加,但人员产能释放及收入实现不及预期,公司经营业绩受到一定影响。

(4)信用减值损失

2023年,公司发生信用减值损失共计1,443.79万元,主要系受宏观环境等因素的影响,公司下游客户的回款有所减缓,销售回款不及预期,公司对应收账款回款风险评慎地进行评估后充分计提信用减值损失。

综上,公司2023年业绩受国防军工行业信息化建设整体采购进度及部分项目交付、验收节奏放缓影响发生较大幅度下滑,但长期来看外部政策环境和下游行业客户需求仍然保持良好发展态势,公司所处行业赛道具备良好的市场前景;公司业绩受动趋势与同行业可比公司相比,不存在显著差异,具有一定合理性。

(二)补充披露报告期内涉及审价调整相关合同的交易金额,交易对手方,审价后调减金额占原暂定价的比例,近三年同类合同的交易金额以及占公司同期营业收入的比例、相关合同是否已经履行审价程序,以及公司近三年营业收入中是否存在其他符合审价条件但尚未履行审价程序的合同,并提示相关风险

1.涉及审价调整相关合同的交易金额,交易对手方,审价后调减金额占原暂定价的比例

公司信息安全产品为国防领域多个型号装备提供专用配套安全平台。根据军品科研生产及定价相关规定,军品采购包括多种定价议价方式,其中在审价模式下,军品总装产品的终端销售价格和主要零部件采购价格均经审价确定;在竞争议价模式下,采购方依据相关规则通过公开招标、邀请招标、竞争性谈判采购等方式确定军品价格。

2023年,公司因国防单位偶发性专项审计意见变更调整某型号信息安全产品(简称“某型号产品”)的竞续结果价格,对涉及某型号产品的相关合同价款进行变更调整,相应合同变更调减当期收入2,097.38万元。本次调整属于对某型号产品议定合同价格的变更调整,原合同中签订价格非暂定价。

报告期内涉及该型号产品审价变更调整的相关合同情况如下:

单位:万元

交易对手方	销售合同编号	合同交易金额(变更前)	变更总金额(不含税)	变更总金额占原合同交易总金额的比例
A单位	合同1	1,327.49	2,097.38	39.90%
	合同2	663.74		
	合同3	331.87		
	合同4	331.87		
	合同5	252.22		
	合同6	265.50		
	合同7	504.44		
	合同8	1,579.71		
合计		5,256.85	2,097.38	39.90%

2.近三年同类合同的交易金额以及占公司同期营业收入的比例、相关合同是否已经履行审价程序

2021年-2023年,公司涉及上述某型号产品合同的收入金额及占营业收入的比例情况如下:

单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
同类合同对应收入(A)	-2,097.38	-	5,256.85
营业收入(B)	16,342.11	-	33,800.12
占比=A/B	不适用	-	15.55%

2021年,公司某型号产品合同的收入金额总计为5,256.85万元,占当期营业收入的比例为15.55%,相关合同价格为竞续结果价格,不属于暂定价,2023年根据国防单位偶发性专项审计意见对合同价格进行变更调整,合同变更冲减当期收入2,097.38万元。

3.公司近三年营业收入中其他符合审价条件但尚未履行审价程序的合同,并提示相关风险

公司依据销售合同条款形式判断是否符合审价条件,即若公司与客户在销售合同中明确约定“本合同价格为暂定价,最终价格以审定价为准”等相关条款,则公司认为所销售产品符合审价条件,可能需要接受审价。

2021年-2023年,公司营业收入中其他符合审价条件但尚未履行审价程序的合同对应收入及占比情况如下:

单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
其他符合审价条件但尚未履行审价程序的合同对应收入(A)	265.41	-	-
公司营业收入(B)	16,342.11	-	-
占比=A/B	1.62%	-	-

由上表可知,2021-2023年,公司涉及其他符合审价条件,可能需要接受审价合同对应的收入总计为265.41万元,占同期营业收入的比例为1.62%,比重较低。截至目前,上述合同尚未完成审价程序,公司于2023年度在获取相关合同验收证明时已按照合同暂定价确认销售收入和应收账款,若后续收到审价结论意见文件后将按照审定价与原合同暂定价的差额部分调整当期收入。综上,公司其他符合审价条件但尚未履行审价程序的合同对应收入及占比均较小,若后续该等合同涉及审价调整,预计对公司整体经营不会产生重大不利影响。

公司已于2023年年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“(四)经营风险”之“4.军品审价风险”中充分揭示相关风险:“2023年,公司因国防单位偶发性专项审计意见变更某型号产品的销售价格,合同变更调减当期收入2,097.38万元,对公司业绩造成一定影响,由于审价频率和最终确定的价格存在不确定性,且审价结论可能受审价政策与要求不断调整等因素影响,因此,未来不排除相关单位延伸审价、对公司已审价产品进行价格调整的可能性。如果未来公司的军品审定价大幅向下调整,将可能导致公司当期营业收入、利润和应收账款等经营业绩指标出现较大波动。公司将认真学习研究审价政策变化,精心组织审价应审准备工作,积极配合相关单位组织的审价任务。”

(三)保荐机构核查程序及核查意见

针对上述事项,保荐机构履行了如下核查程序:

1.查阅基础软件相关政府政策、行业研究报告、军工电子行业部分上市公司年度报告,了解公司所在行业政策支持情况,行业变化趋势及市场情况;

2.查阅信息安全软件板块、国防军工行业上市公司及同行业公司2023年主要经营数据,分析公司业绩变动趋势与同板块公司、同行业公司是否存在显著差异;

3.查阅公司年度报告,了解主要财务数据变动情况;访谈公司相关负责人员,了解公司本年度经营总体情况、行业上下游变化情况、公司市场开拓情况,了解公司业绩下滑的原因,公司为改善经营业绩采取的措施;

4.查阅涉及审价调整相关合同明细,复核调减金额占比、同类合同交易金额占公司同期营业收入比例;

5.查阅公司近三年营业收入中其他符合审价条件但尚未履行审价程序的合同明细,复核其占同期营业收入比例;

6.访谈公司相关负责人员,了解公司相关合同是否已经履行审价程序,公司是否在存在其他符合审价条件但尚未履行审价程序的合同的计划、并取得相应合同。

经核查,保荐机构认为:

1.公司2023年业绩受国防军工行业信息化建设整体采购进度及部分项目交付、验收节奏放缓影响发生较大幅度下滑,但长期来看外部政策环境和下游行业客户需求仍然保持良好发展态势,公司所处行业赛道具备良好的市场前景;公司业绩受动趋势与同行业可比公司相比,不存在显著差异,具有一定合理性;

2.公司2023年因国防单位偶发性专项审计意见变更调整合同交易金额(不含税)2,097.38万元,占原合同金额的39.90%,近三年同类合同的交易金额为5,256.85万元,占公司同期营业收入的比例为15.55%,相关合同价格为竞续结果价格,不属于暂定价合同,2023年因国防单位偶发性专项审计对合同价格进行了变更调整;2021-2023年,公司涉及其他符合审价条件,可能需要接受审价的合同对应的收入总计为265.41万元,占同期营业收入的比例为1.62%,比重较低;公司已于2023年年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“(四)经营风险”之“4.军品审价风险”中充分揭示相关风险。

问题2.关于应收账款

年报显示,公司应收账款期末余额为35,606.15万元,其中,账龄1年以内的应收账款余额为7,886.29万元,占比22.15%,较上年同期下降约54个百分点。公司对应收账款计提坏账准备3,892.31万元,其中主要是按账龄组合计提的坏账准备。公司应收账款集中度较高,前五名应收账款余额为合计25,367.25万元,占公司应收账款期末余额的比例为71.24%。

请公司:(1)补充披露前五名应收账款客户的具体明细,包括客户名称、应收账款形成时间、形成原因、主要交易内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、可回收性情况、坏账计提金额及原因,并说明本期坏账准备计提是否合规,前期坏账准备计提是否充分。

1.前五名应收账款客户的具体明细情况

2023年,公司前五名应收账款客户的具体情况如下:

单位:万元、%

序号	客户名称	应收账款期末余额	占应收账款期末余额的比例	应收账款形成时间	应收账款形成原因	坏账计提金额	主要交易内容	期后回款情况
1	A单位	22,321.34	62.69	2021年、2022年	销售商品形成的货款	2,650.11	信息安全产品、操作系统产品、技术开发服务	-
2	中国电子科技集团公司第二十八研究所	1,170.52	3.29	2022年、2023年	销售商品形成的货款	103.37	操作系统产品、云计算产品、技术开发服务	906.95
3	Z单位	791.86	2.22	2021年	销售商品形成的货款	158.37	操作系统产品、云计算产品、信息安全产品	781.86
4	南京东新慧科信息技术有限公司	581.92	1.63	2021年至2023年	销售商品形成的货款	71.93	操作系统产品、云计算产品	384.92
5	北京金风慧能技术有限公司	501.61	1.41	2023年	销售商品形成的货款	25.08	操作系统产品	428.76
合计		25,367.25	71.24			3,008.87		2,502.48

注:上表中期后回款情况为统计截至2024年4月30日的回款金额。

由上表可知,截至报告期末,公司前五名客户应收账款合计金额为25,367.25万元,占应收账款期末余额的比例为71.24%。2023年度,公司前五名应收账款客户与公司及实际控制人均不存在关联关系或其他利益关系。

2.可回收性情况分析

截至报告期末,公司前五大应收账款客户中,主要为国防、电力等行业客户。上述客户或其最终用户均为实力雄厚的国有企业、国防事业单位等,其信誉度高,偿债能力较强,应收账款质量较高,实际应收账款无法收回的风险较低。受限于客户单位内部管理、付款审批周期相对较长等原因的影响,部分款项未能及时收回,此外,部分集成商客户的最终用户结算付款周期较长,使得应收账款回款周期较长。

A单位欠款时间较长主要受其内部管理事项原因延迟了相关款项的支付,其作为国防单位,从历史回款情况而言,具备较高的回款信誉保障,偿债能力较强。从公司与A单位持续沟通回款的情况来看,公司未发现或被告知A单位拒绝履行或无法履行支付款项的迹象或事实,确认A单位存在对公司后续支付货款的意愿和能力,预计对A单位的应收账款是可收回的。

除A单位外的其他四家客户均在期后持续回款,报告期内相关应收账款的信用风险均未发生显著变化。截至2024年4月30日,这四家客户的期后回款金额占2023年12月31日对应应收账款余额的比例为82.16%。其中中国电子科技集团公司第二十八研究所为央企下属研究所,其终端客户为国防单位,Z单位为国防单位,北京金风慧能技术有限公司为国有企业,南京东新慧科信息技术有限公司终端客户为国家电网,该等客户信誉及资信情况良好,无证据表明其发生经营困难或财务恶化情况,并且报告期内和期后一直存在回款情形,公司预期其应收款项不能收回的风险较低。

综上,公司报告期末前五大应收账款客户信用较高、偿债能力较强,未出现资金周转困难、重大经营不善导致逾期账款难以收回的情形,后续应收账款不能收回的风险较低。

3.坏账准备计提原因

公司考虑所有合理且有依据的信息,包括历史信用损失经验,并考虑前瞻性信息结合当前状况以及未来经济情况的预测,通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率,以组合的方式对预期信用损失进行估计。

4.说明本期坏账准备计提是否合规,前期坏账准备计提是否充分

(1)公司本期与前期应收账款构成及坏账准备计提情况如下:

单位:万元

类别	账龄	2023.12.31账面余额	占比(%)	坏账准备(累计)	坏账准备计提比例(%)
账龄组合	1年以内	7,886.29	22.15	394.31	5.00
	1至2年	21,821.33	61.29	2,182.13	10.00
	2至3年	5,591.98	15.71	1,118.40	20.00
	3至4年	197.95	0.56	98.98	50.00
	4至5年	50.52	0.14	40.42	80.00
	5年以上	45.82	0.13	45.82	100.00
单项计提坏账准备的应收款项		12.25	0.03	12.25	100.00
合计		35,606.15	100.00	3,892.31	10.93

类别	账龄	2022.12.31账面余额	占比(%)	坏账准备(累计)	坏账准备计提比例(%)
账龄组合	1年以内	28,780.42	75.67	1,439.02	5.00
	1至2年	8,835.37	23.23	883.54	10.00
	2至3年	296.42	0.78	59.28	20.00
	3至4年	66.86	0.18	33.43	50.00
	4至5年	44.90	0.12	35.92	80.00
	5年以上	11.29	0.03	11.29	100.00
单项计提坏账准备的应收款项		-	-	-	-
合计		38,035.27	100.00	2,462.49	6.47

(2)公司的坏账准备计提政策

公司自2019年1月1日起执行新金融工具准则,管理层根据各项应收账款的信用风险特征,以单项应收账款或应收账款账龄组合为基础,按照相当于整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失。

① 单项计提坏账准备

对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款,公司综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息,估计预期收取的现金流量,据此确定应计提的坏账准备。如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值,对应客户出现失信、经营困难或破产清算等情形,从而导致公司预计相关款项无法部分或全部收回时,公司将充分考虑其预期信用损失对其单项计提坏账准备。

公司客户群体以国防单位、行业集成商、政府机构、大型企业为主,应收账款均因经营业务范围内的销售项目验收而形成。本期与前期,公司除识别出南京益德斯克信息技术有限公司因诉讼纠纷导致信用风险显著增加而将其纳入单项计提应收账款外,其他形成应收账款的客户并无出现失信、经营困难或破产清算等信用风险增加的情形,信用风险未发生重大变化,其应收款项的性质和信用风险特征是同质,因此将其统一纳入按信用风险特征组合计提坏账准备。

② 应收账款账龄组合

对于以账龄组合为基础计量预期信用损失的应收账款,管理层参照历史信用损失经验,并根据前瞻性估计予以调整,编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表,据此确定应计提的坏账准备。公司参考历史经验信息计算迁徙率和历史违约损失率,估计合理的前瞻性调整系数,计算预期信用损失率。各账龄区间的应收账款对应的预期信用损失率低于原金融工具准则下的坏账准备计提比例,出于谨慎性考虑,采用原金融工具准则下的坏账计提比例作为当年的预期信用损失率。

2023年的预期信用损失率计算过程如下:

第一步:汇总过去五年应收账款余额账龄分布情况

单位:万元

账龄	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
1年以内	7,886.29	28,780.42	13,259.25	4,302.76	7,404.08
1至2年	21,821.33	8,835.37	806.09	694.45	649.73
2至3年	5,591.98	296.42	456.84	296.60	147.76
3至4年	197.95	66.86	117.77	41.17	13.05
4至5年	50.52	44.90	11.29	1.38	9.01
5年以上	45.82	11.29	0.00	9.01	9.10
合计	35,593.90	38,035.27	14,651.25	5,345.35	8,232.73

第二步:计算历史迁徙率

账龄	2022年-2023年迁徙率	2021年-2022年迁徙率	2020年-2021年迁徙率	2019年-2020年迁徙率	平均迁徙率	代码
1年以内	75.80%	66.60%	18.70%	9.40%	42.63%	A
1至2年	63.30%	36.80%	65.80%	45.60%	52.88%	B
2至3年	66.80%	14.60%	39.70%	27.90%	37.25%	C
3至4年	75.60%	38.10%	27.40%	10.60%	37.93%	D
4至5年	102.10%	100.00%	0.00%	100.00%	75.53%	E

第三步:公司以各账龄迁徙率平均值为基础计算各账龄区间的历史损失率和预期信用损失率,具体确认过程如下:

账龄	历史损失率计算过程	平均损失率	前瞻性调整	预期信用损失率	坏账计提比例
1年以内	A×B×C×D×E×F	2.40%	110.00%	2.65%	5.00%
1至2年	B×C×D×E×F	5.64%	110.00%	6.21%	10.00%
2至3年	C×D×E×F	10.67%	110.00%	11.74%	20.00%
3至4年	D×E×F	28.64%	110.00%	31.51%	50.00%
4至5年	E×F	75.53%	110.00%	83.08%	80.00%
5年以上	F	100.00%		100.00%	100.00%

注:5 年以上的账龄出于谨慎性考虑按100%计提坏账准备。

根据上述计算方法,基于预期信用损失率测算的公司2023年12月31日、2022年12月31日坏账准备余额分别为2,369.22万元、352.66万元,远低于公司2023年12月31日、2022年12月31日账面按照实际坏账准备计提比例测算的坏账准备余额3,880.06万元、2,462.49万元。公司本期及前期纳入账龄组合的应收账款坏账准备计提金额充分。

(3)公司坏账准备计提政策与同行业可比上市公司对比

公司与同行业可比上市公司以账龄为信用风险组合计提坏账准备的计提比例对比如下:

账龄	中国软件	深信服	邦彦技术	麒麟信安
1年以内(含1年)	6%	2.5%、15%	5%	5%
1年至2年(含2年)	8%	35.00%	10%	10%
2年至3年(含3年)	10%	70.00%	30%	20%
3年至4年(含4年)	20%	100.00%	50%	50%
4年至5年(含5年)	50%	100%	80%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%

通过与公司同行业可比公司的应收账款各账龄段坏账准备计提比例的对比,公司的应收账款坏账计提比例与邦彦技术相近,较中国软件相比较高,但是1年以上账龄款项坏账计提比例整体较深信服相比较低,主要系公司与深信服的客户结构存在差异。公司应收账款主要为2年以内(含2年)的应收款项,3年以上的应收账款占比较低,且账龄较长的客户主要是国防单位及大型国有企业,信用较好,应收账款无法收回的风险较低。

综上,公司本期坏账准备计提合规,前期坏账准备计提充分。

(二)补充说明公司账龄1年以内的应收账款占比大幅下降的原因及其合理性,公司信用政策本期是否发生调整,是否与客户信用风险匹配,是否符合行业惯例

1.公司账龄1年以内的应收账款占比大幅下降的原因及其合理性

公司应收账款账龄分布情况如下:

单位:万元

账龄	2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)
1年以内	7,886.29	22.15	28,780.42	75.67
1年以上	27,719.86	77.85	9,254.85	24.33
合计	35,606.15	100.00	38,035.27	100.00

公司1年以内应收账款账龄占比较上年大幅下降主要系2022年1年以内应收账款迁徙至2023年的1至2年应收账款中,迁徙率为75.80%。主要系受客户单位内部管理事宜影响,本期未收回货款,应收账款逾期时间进一步延长。该客户为国防单位,信誉良好,具备履约回款能力,不存在实质性的坏账风险。此外,受行业环境及宏观环境的影响,部分项目亦存在推进慢、回款略有延缓的情形,使得应收账款账龄延长,应收账款迁徙率增加。

2.公司信用政策本期是否发生调整,是否与客户信用风险匹配,是否符合行业惯例

公司本期信用政策未发生调整。公司主要客户为国防单位、行业集成商、政府机构、大型企业等,公司通常与客户在合同中约定分别于合同签订、项目验收等节点后的一定的信用期间内支付相应进度款项,根据行业特点及惯例,公司通常会给予客户一定的回款期限。

由于受到客户单位内部管理、付款审批周期较长等原因的影响,存在客户不完全按照合同约定节点付款的情况。2023年,公司应收账款中97.74%的客户为国防、电力行业客户,主要客户资金实力雄厚,信誉良好,应收账款无法收回的风险较小,公司信用政策与客户信用风险相匹配。

公司信用政策与同行业信用政策不存在重大差异,对比如下:

股票代码	公司简称	已披露的信用政策
300454.SZ	深信服	本集团基于对客户的财务状况、从第三方获取担保的可能性、信用记录及其他因素诸如目前市场状况等评估客户的信用资质并设置相应信用期。本集团会定期对客户信用记录进行监控,对于信用记录不良的客户,本集团会采用书面催款、缩短信用期或取消信用期等方式,以确保本集团的整体信用风险在可控的范围内。
600536.SH	中国软件	本公司基于对客户的财务状况、从第三方获取担保的可能性、信用记录及其它因素诸如目前市场状况等评估客户的信用资质并设置相应信用期。本公司会定期对客户信用记录进行监控,对于信用记录不良的客户,本公司会采用书面催款、缩短信用期或取消信用期等方式,以确保本公司的整体信用风险在可控的范围内。
688132.SH	邦彦技术	在签订新合同之前,本公司会对新客户的信用风险进行评估,包括外部信用评级和在某些情况下的银行资信证明(当此信息可获取时)。公司对每一客户均设置了赊销限额,该限额为无需获得额外批准的最大额度。

综上,公司账龄1年以内的应收账款占比大幅下降的原因具有合理性,公司信用政策本期未发生调整,信用政策与客户信用风险匹配,符合行业惯例。

(三)补充披露应收账款期后回款情况、截至目前逾期情况、公司后续催收措施,并充分提示应收账款回收风险

1.报告期末应收账款期后回款及逾期情况

单位:万元

项目	金额/比例
截至2023年12月31日应收账款余额(A)	35,606.15
截至2024年4月30日期后回款金额(B)	5,443.61
应收账款期后回款比例=B/A	15.29%

注:期后回款数据为截至2024年4月30日的回款情况,数据未经审计。

截至2024年4月30日,公司报告期末应收账款期后回款比例为15.29%,公司逾期款项回款金额占报告期末逾期应收账款的比例为11.07%。公司主要客户为国防和电力行业客户,上述客户或其最终用户主要为国防企事业单位和大型国有企业,具有良好的信誉及履约能力,信用风险较低,应收账款无法收回的风险较低,但较长的付款周期导致公司的应收账款回款较慢。

2.公司后续催收措施

公司已建立应收账款管理机制,完善应收账款催收回款程序,主要机制包括: