证券代码:688788　　证券简称:科思科技　　公告编号:2024-029

深圳市科思科技股份有限公司关于2023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。

深圳市科思科技股份有限公司(以下简称“公司”、“科思科技”)于2024年5月24日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于深圳市科思科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0123号)(以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的要求,公司会同相关中介机构就《问询函》中所提问题逐项进行了认真核查落实,现将相关问题回复如下:

一、关于审计意见

1、关于2022年度保留意见审计报告涉及事项影响已消除事项。立信会计师事务所(特殊普通合伙)作为公司年度报告审计机构,对公司2022年度财务报告出具了保留意见的审计报告,形成前述意见的基础涉及公司应收款项的可收回性事项。2023年10月,公司将年审机构更换为北京大华国际会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“北京大华国际”)。公司董事会和北京大华国际认为,公司2022年度审计报告中保留意见涉及事项的影响已消除。北京大华国际为公司2023年度报告出具标准无保留意见审计报告。

同时,立信会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2022年度内部控制出具了带强调事项段的无保留意见的鉴证报告,强调公司应收款项管理方面存在控制缺陷。公司董事会和北京大华国际认为,前述内控鉴证报告中带强调事项段无保留意见涉及事项的影响已消除。北京大华国际认为公司在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

请公司:(1)详细说明公司为消除保留意见涉及事项所采取的实质性举措及其有效性,以及你公司认为2022年度保留意见所涉及事项的影响已消除的合理性。(2)说明公司针对前述强调事项段涉及的内部控制缺陷采取的改进措施,结合实际执行情况评估有关制度是否健全完备,以及公司认为强调事项段涉及的内部控制缺陷影响已消除的合理性。

请大华国际:(1)逐项说明对上期非标意见涉及事项执行的审计程序、获取的审计证据,并据此分析认定科思科技2022年度保留意见涉及事项影响已消除的合理性,以及2023年审计意见类型的恰当性。(2)说明就公司内部控制所执行的审计程序,认为公司应收账款管理方面存在的内部控制缺陷影响已消除的合理性。

回复:

一、公司说明

(一)详细说明公司为消除保留意见涉及事项所采取的实质性举措及其有效性,以及你公司认为2022年度保留意见所涉及事项的影响已消除的合理性

公司为消除保留意见涉及事项所采取的实质性措施包括:

1、尽快回收应收款项,加强催收管理,公司根据不同客户性质及回款特点,采取电话沟通、上门拜访等沟通方式;必要时,通过请求上级监管单位参与协调回款事宜。

2、加强应收账款内部控制建设,主要措施如下:

(1)公司进行内部自查,对应收款项主要客户、账龄进行了全面地核查;出具了应收账款专项核查工作主要问题及建议的专项报告,制定应收账款催收计划,提升应收账款周转率。

(2)进一步加强应收款项的对账、催收管理,在原有应收账款管理制度的基础上制定和完善了《市场部账款回收管理办法》,对应收款项进行了部门归口管理,公司根据不同客户类型(如:大型央企、地方国有大型企业、科研院所等)及是否与该客户约定“同比例支付”结算条款等回款特点等客观因素,采取电话沟通、上门拜访等方式加大应收款催收力度。必要时,公司请求客户的上级监管单位(如:总体单位等)出面参与协调回款事宜。公司对催收情况进行工作记录和定期汇报。对于逾期严重的应收账款,会采取催款函、律师函等进一步的措施。

(3)根据战略市场布局和业务转型的调整要求,加强对客户的信用管理,通过对客户的财务情况、业务情况、项目资金专属情况及法律诉讼情况等各个因素综合判断客户资信,进一步完善了《信用管理制度》,明确客户信用评价标准以及关键控制点防范信用风险。同时,公司市场部也对客户的信用风险进行定期关注和评估,进行动态信用管理。

(4)公司财务部每月及时更新收入成本明细表,加强和客户的对账,定期发送对账单给重要客户,保障应收账款数据的准确性和及时性。

公司采取以上措施的有效性如下:

1、2023年度整体的回款情况较2022年度有明显的改善。2022年度公司收到回款31,100.89万元,2023年度收到回款35,921.51万元,2023年回款较上年增加15.50%。

2、2023年末应收账款余额和前十大应收账款余额均较2022年末有所下降。2023年末应收账款余额较2022年末减少9,248.42万元,同比下降10.09%;前十大客户应收账款余额较2022年末减少7,153.63万元,同比下降10.18%。2023年度末前十大应收账款欠款方2023年度合计回款25,164.35万元,较2022年增加5,333.91万元,增长26.90%,2023年度末前十大应收账款欠款方2023年度具体回款情况如下:

单位:万元

序号	客户简称	回款金额	其中:票据回款	银行转账
1	中国兵器A单位	10,205.68	8,117.49	2,088.19
2	中国电科A单位	4,516.14	–	4,516.14
3	中国电科B单位	1,596.43	302.67	1,293.76
4	中国兵器B单位	2,800.00	2,800.00	–
5	重庆机电A单位	1,797.32	792.00	1,005.32
6	中国电科J单位	1,228.94	1,228.94	–
7	中国电科N单位	973.53	–	973.53
8	AS公司	810.05	736.65	73.39
9	中国电科E单位	787.50	–	787.50
10	TC公司	448.76	–	448.76
合计		25,164.35	13,977.75	11,186.59

3、2023年末账龄一年以上应收账款余额59,076.06万元,较2022年末减少10,778.27万元,同比下降15.43%;账龄一年以上应收账款余额占比由2022年末的71.48%降至62.59%。

4、截止2023年12月31日,应收票据余额11,957.04万元,出票客户质量较高,主要客户实力雄厚、信誉良好,承兑风险较低。

截至2024年4月25日,2023年收到的票据已到期兑现到账10,199.25万元,其中在2023年12月31日前到期兑现到账7,224.53万元,在2024年1月1日至2024年4月25日到期兑现到账2,974.72万元。

公司于2024年4月12日和4月16日对2023年度内收到的中国兵器A单位与中国兵器B单位的商业承兑汇票进行不附追索权的票据贴现,贴现金额合计7,720.05万元。

截至2024年4月25日,2023年度收到的票据已到期兑现到账金额与贴现金额合计17,919.78万元,占2023年度票据回款总金额的92.81%。

5、应收账款的迁徙率明显改善

公司2022年末和2023年末应收账款迁徙率情况如下:

应收账款迁徙率	2022年12月31日	2023年12月31日	变化百分比
1年以内	82.40%	75.58%	-6.82%
1-2年(含2年)	48.71%	81.65%	32.95%
2-3年(含3年)	79.05%	13.33%	-65.72%
3-4年(含4年)	60.79%	23.64%	-37.15%
4-5年(含5年)	92.49%	37.59%	-62.41%
5年以上	100.00%	100.00%	

6、应收账款的周转率呈现上升的趋势

公司2022年度和2023年度应收账款周转率情况如下:

项目	2022年度	2023年度
应收账款周转率	0.2449	0.2714

立信会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2022年度财务报告出具了保留意见的审计报告,形成保留意见的基础所述事项:截至2022年12月31日,应收账款账面余额为91,673.52万元,应收票据6,052.66万元,账龄一年以上金额为69,854.32万元,占比71.48%。上述应收款项账龄迁徙率明显增加,应收账款周转率明显下降,科思科技管理层未就上述应收款项的可收回性提供充分的支持性资料,因此,立信会计师无法对上述应收款项的可收回性获取充分、适当的审计证据,无法确定是否有必要对这些金额作出调整。

基于公司为消除保留意见涉及事项所采取的实质性举措,公司2023年末应收账款余额较2022年末减少9,248.42万元,同比下降10.09%,2023年末账龄一年以上应收账款余额较2022年末减少10,778.27万元,同比下降15.43%;同时,公司2023年末应收账款的迁徙率明显改善,应收账款周转率上升。综上,立信会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2022年度财务报告出具保留意见的审计报告的基础因素均得到改善,公司认为2022年度保留意见所涉及事项的影响已消除具备合理性。

(二)说明公司针对前述强调事项段涉及的内部控制缺陷采取的改进措施,结合实际执行情况评估有关制度是否健全完备,以及公司认为强调事项段涉及的内部控制缺陷影响已消除的合理性

公司针对前述强调事项段涉及的内部控制缺陷采取的改进措施详见本问询回复之“一、关于审计意见”之“(一)详细说明公司为消除保留意见涉及事项所采取的实质性举措及其有效性”回复之“2、加强应收账款内部控制建设,主要措施如下”。

公司在2023年度严格实际执行针对内部控制缺陷所采取的改进措施,实际执行情况如下:

(1)制定应收账款催收计划,公司严格按照计划进行催收,2023年下半年及2024年第一季度回款29,244.67万元,与制定的回款计划30,000.00万元相比,完成率97.48%,基本完成催款计划制定的回款目标;

(2)严格按照修订完善的《市场部账款回收管理办法》对应收账款进行管理,对催收情况进行记录并向公司董事长进行汇报;

(3)严格按照修订完善后的《信用管理制度》对客户信用等级及授信进行管理,及时更新客户名录并对客户信用信息进行调查,对公司客户进行信用等级分类,根据客户具体情况授予不同的信用额度且信用额度均经过审批,在销售合同审批时对是否超过授信额度进行审查。

(4)公司内审部门每季度对财务部相关的工作情况进行自查。

根据公司实际执行情况,公司内部控制制度健全完备,公司已建立有效的内部控制制度对应收账款进行管理,2023年度回款良好。2024年4月25日,北京大华国际会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“北京大华”)出具《带强调事项段的无保留意见内部控制鉴证报告涉及事项影响已消除的审核报告》(北京大华核字[2024]00000126号),北京大华没有注意到任何事项使其相信科思科技2022年度内部控制鉴证报告中带强调事项段的无保留意见涉及事项的影响未消除;北京大华出具科思科技《内部控制审计报告》(北京大华内字[2024]00000019号),科思科技于2023年12月31日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上所述,公司对强调事项段涉及的内部控制缺陷采取了切实可行的改进措施,并严格执行,2023年度回款良好,并且北京大华针对科思科技内部控制出具了标准无保留意见的内部控制审计报告,公司认为强调事项段涉及的内部控制缺陷影响已消除具备合理性。

二、保荐机构核查及意见

(一)核查程序

1、查阅并获取公司出具的《董事会关于2022年度审计报告保留意见涉及事项影响已消除的专项说明》、《董事会关于2022年度带强调事项段的无保留意见内部控制鉴证报告涉及事项影响已消除的专项说明》、《监事会对《董事会关于2022年度审计报告保留意见涉及事项影响已消除的专项说明》的意见》和《监事会对《董事会关于2022年度带强调事项段的无保留意见内部控制鉴证报告涉及事项影响已消除的专项说明》的意见》;

2、查阅并获取北京大华出具的《深圳市科思科技股份有限公司出具保留意见涉及事项影响已消除的审核报告》(北京大华核字[2024]00000127号)、《深圳市科思科技股份有限公司带强调事项段的无保留意见内部控制鉴证报告涉及事项影响已消除的审核报告》(北京大华核字[2024]00000126号)、《深圳市科思科技股份有限公司内部控制审计报告》(北京大华内字[2024]00000019号)

3、获取公司与客户进行电话沟通、上门拜访等的沟通记录、应收账款催收计划以及完善后的《市场部账款回收管理办法》、《信用管理制度》,并检查回款计划及制度执行情况。

(二)核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、公司已为消除保留意见涉及事项采取了实质性举措,公司2022年度保留意见所涉及事项的影响已消除具备合理性;

2、公司已为针对2022年度内控鉴证报告中强调事项段涉及的内部控制缺陷采取了改进措施,公司有关制度已健全完备,公司2022年度内部控制审计报告中强调事项段涉及的内部控制缺陷影响已消除具备合理性。

三、年审会计师回复

(一)逐项说明对上期非标意见涉及事项执行的审计程序、获取的审计证据,并据此分析认定科思科技2022年度保留意见涉及事项影响已消除的合理性,以及2023年审计意见类型的恰当性

1、审计程序

(1)获取公司2023年末应收账款客户明细表,并选取十大客户执行走访程序或视频访谈程序;

(2)选取样本对重要的应收账款实施函证;

(3)检查公司本期的回款情况;

(4)检查公司应收账款余额的期后回款情况;

(5)对大额应收账款本期发生额执行细节测试,检查相关的业务合同、发票、出库单、签收单、物流单证、J检合格证等;

2、已获取的审计证据

(1)执行十大客户执行走访程序或视频访谈程序情况

①相关数据如下:

单位:万元

序号	对方单位	访谈形式	截止2023年应收账款期末余额	期末余额占比(%)
1	中国兵器A单位	现场走访	21,507.15	26.09
2	中国电科B单位	现场走访	8,054.23	9.77
3	中国兵器B单位	现场走访	5,805.45	7.04
4	重庆机电A单位	现场走访	3,786.99	4.59
5	中国电科J单位	视频访谈	3,383.93	4.11
6	中国电科N单位	现场走访	3,126.56	3.79
7	AS公司	现场走访	2,176.27	2.64
8	中国电科E单位	现场走访	2,110.50	2.56
9	TC公司	现场走访	1,612.00	1.96
10	LD公司	现场走访	1,437.52	1.74
合计			53,000.61	64.30

②获取被访谈对象的身份证信息与工牌,检验被访谈对象身份的真实性;

③将实际的访谈地点与通过第三方公开渠道查询的地点进行核对,检验被访谈单位地点的真实性;

④询问被访谈对象单位与公司建立合作的方式、结算模式、付款方式、回款周期、产品质量验收情况以及终端客户的信用情况等;

(2)选取样本对重要的应收账款实施函证

在2023年度审计中,我们根据重要性原则选取32家主要客户实施函证程序,相关函证数据及比例情况如下:

单位:万元

序号	项目	金额/比例	备注
1	截止2023年12月31日应收账款余额	82,425.11	
2	发函金额	76,225.28	
3	发函金额比例	92.48%	3=2/1
4	回函金额	63,834.41	
5	回函金额比例	77.45%	5=4/1
6	执行回函调节金额	7,082.30	
7	执行回函调节金额比例	8.59%	7=6/1
8	回函及执行回函调节金额合计比例	86.04%	8=5+7
9	替代测试金额	5,321.19	
10	替代测试金额比例	6.46%	10=9/1
11	可以确认金额比例	92.48%	11=8+10

公司2023年期末应收账款余额82,425.11万元,发函金额76,225.28万元,回函直接确认63,834.41万元,经回函调节相符金额7,082.30万元,金额可以确认。对未回函客户执行替代测试后,金额可以确认。

(3)检查公司本期的回款情况

对公司本期回款的银行回单执行检查程序并与银行对账单进行双向核对,核对银行回单的回款单位是否与账载单位一致;对公司本期收到的商业票据和银行承兑汇票执行检查程序,核对票据的出票人名称、背书人名称等信息是否与账载一致。

本年度公司回款35,921.51万元(含票据),检查回款附件金额合计32,035.29万元,检查比例89.18%,未见异常。

(4)检查公司应收账款余额的期后回款情况

从管理层获取截止2024年4月24日应收账款期后回款情况表,检查银行回单与票据的相关信息,未见异常。

(5)对大额应收账款本期发生额执行细节测试,检查相关的业务合同、发票、出库单、签收单、物流单证、J检合格证等。

(6)本期公司实现营业收入23,629.08万元;我们依据重要性原则,选取17,481.08万元的样本进行检查,检查业务合同的结算条款、发票、出库单、签收单、物流单证等,未见异常。

3、审计结果

基于上述已执行的审计程序及收集到的审计证据,我们未发现公司的业务实质存在异常。公司回款周期变长主要是因为公司与客户主要采用“同比例支付”的结算模式,即公司客户根据最终客户结算进度,支付相应比例金额给本公司,款项拨付一般受最终客户预算执行进度和总体单位总装生产进度影响。

公司的主要客户以科研院所、企事业单位以及地方国有大型企业为主。如中国兵器A单位等、中国电科A单位等客户均属于中国境内的大型国有企业,信用等级高且目前仍在按结算模式支付货款,不存在货款回收的风险。

经过公司多种方式的催收,公司2023年度的回款情况较2022年度有明显的改善。

综上,我们认为导致公司2022年度审计报告中保留意见涉及事项的影响已消除,因此我们对2023年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告。

(二)说明就公司内部控制所执行的审计程序,认为公司应收账款管理方面存在的内部控制缺陷影响已消除的合理性

1、核查程序

(1)获取公司《信用管理制度》、《应收账款管理制度》和《市场部账款回收管理办法》适用性;

(2)访谈公司的业务人员,了解公司新修订的《信用管理制度》和《市场部账款回收管理办法》适用性;

(3)检查公司业务人员形成的书面催款记录,了解公司业务人员催款的日期、沟通的方式与沟通内容;

(4)获取并检查公司制定的应收账款回款计划书,并与公司2023年的实际回款情况相比较,评价应收账款回款计划书的适用性;

(5)查阅公司披露的《董事会关于2022年度带强调事项段的无保留意见内部控制鉴证报告涉及事项影响已消除的专项说明》等文件;

2、核查意见

(1)公司已建立《信用管理制度》、《应收账款管理制度》等管理制度,对公司客户授信额度、业务合同的签订、应收账款的回收等进行管理,未发现有关制度不健全完备的情况;

(2)公司新修订的《信用管理制度》、《市场部回收管理办法》为业务人员的催款工作提供了明确的指引,未发现相关制度与实际催款工作存在不相适应的情况;

(3)公司业务人员负责公司应收账款的回收工作,及时、足额收回货款。在实际执行中,业务人员已将与客户的催收沟通形成书面记录;

(4)公司制定的应收账款回款计划书为业务人员的催款工作提供了明确的目标,未发现回款计划书与实际催款工作的开展存在不相适应的情况;

(5) 未发现公司说明回复的应收款项管理的改进措施与我们了解的情况存在重大不一致。

综上,我们认为公司应收账款管理方面存在的内部控制缺陷影响已消除。

二、经营情况

2、关于年度经营业绩及毛利率变化。报告期内,公司实现营业收入23,629.08万元,较上年同期增长1.28%,实现归属于母公司所有者的净利润-20,325.67万元,较上年同期下降3.38%。同时,公司2023年年度综合毛利率为46.84%,同比减少9.8个百分点;其中指挥控制信息处理设备产品作为公司主要业务,毛利率同比下降6.06个百分点;软件雷达信息处理设备毛利率同比减少7.22个百分点;专用车辆改装业务同比减少18.95个百分点。

请公司:(1)结合行业发展状况、业务构成、公司竞争力、同行业可比公司经营情况等因素,以及公司客户储备、在手订单、等相关情况,说明公司主营业务的成长性;(2)结合主营业务收入确认、成本费用结转、毛利率变动、期间费用等情况,说明公司连续亏损的具体原因及合理性,分析公司持续经营能力是否存在重大风险;(3)区分不同产品,结合市场环境、产销率、产能利用率、主要客户、人工成本、原材料价格及销售价格变动等因素,说明公司指挥控制信息处理设备产品、软件雷达信息处理设备、专用车辆改装业务毛利率下降的原因,是否与同行业可比公司存在明显差异,以及公司拟采取的改善措施。

回复:

一、公司说明

(一)结合行业发展状况、业务构成、公司竞争力、同行业可比公司经营情况等因素,以及公司客户储备、在手订单等相关情况,说明公司主营业务的成长性

1、行业发展情况

从新一轮科技与产业革命发展看,新兴产业领域蕴藏新增长点。公司所属行业为电子信息行业,也是战略性新兴产业之“新一代信息技术产业”。当前以新一代信息技术、人工智能、新材料、新能源等为代表的新兴技术群簇涌现、交叉融合、加速迭代,不仅颠覆很多传统产业的形态、分工及组织方式,同时还催生出关联性强、发展动力足的新兴产业。依托我国纵深广阔、需求多样、潜力巨大的市场空间,战略性新兴产业领域必将迸发出重要的新增长点,成为引领未来发展的强劲引擎。

从国防科技工业发展趋势看,国家“十四五”规划和二〇三五年远景目标中,明确提出要加快国防现代化,实现富国和强军相统一,确立国家对机械化、信息化、智能化相融合的装备建设和优化国防科技工业布局,加快标准化、通用化进程的要求。国防信息化、智能化是以C4ISR为核心,涵盖指挥、控制、通信、计算机、情报、监视、侦查等全维度信息系统,指挥是否高效、通信是否及时至关重要。一直以来指挥控制系统的市场的规模稳固,同时随着新技术涌现,会带动通信市场的发展,是市场增长的重要驱动力。与世界主要发达国家相比,我国国防开支及预算还有较大的上升空间,装备的更新升级正在加快,对装备的技术要求不断提升,未来将有较大的市场空间。

从自主可控的迫切性来看,在地缘政治紧张,国际贸易摩擦持续和技术竞争较为激烈的环境下,我国自主可控和核心部件国产化的需求持续提升,我国电子信息行业正向上游关键原材料、电子核心器件、基础工具及开发软件、核心生产设备等核心领域进行突破,力争实现核心技术的自主可控,公司也储备了丰富的国产化方案与产品实力。此外,随着各种新标准、新技术的不断涌现,整个信息处理系统的架构也不断改进,电子信息装备呈通用化、标准化、模块化的发展趋势,这对电子信息装备的信息处理能力和通用性、可重构性和扩展性提出了更高的要求。

2、业务构成

目前公司产品主要为指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备、便携式无线指挥终端、其他信息处理终端等一系列信息化装备,应用领域涉及指挥控制、通信、防化、测绘、气象等。公司指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备为所处行业信息系统的重要组成部分。

公司分产品列示的主营业务收入构成如下:

单位:万元

产品大类	2023年度			2022年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
指挥控制信息处理设备	14,488.50	5,611.63	61.27%	14,321.71	4,679.13	67.33%
软件雷达信息处理设备	3,606.13	2,754.34	23.62%	2,600.60	1,798.43	30.85%
其他信息处理终端及专用模块等	2,213.80	1,141.22	48.45%	5,510.21	3,121.79	43.35%
便携式无线指挥终端	18.58	0.42	97.75%	61.95	5.64	90.90%
专用车辆改装业务	3,073.15	2,880.93	6.25%	629.69	470.98	25.21%
合计	23,400.16	12,388.54	47.06%	23,124.17	10,075.97	56.43%

(1)指挥控制信息处理设备

公司指挥控制信息处理设备系列产品主要包括便携式全加固指控信息处理设备、全加固指控信息处理设备、无人机地面站、多单元信息处理设备、高性能图形工作站、综合显示终端等。指挥控制系统中,指挥控制信息处理设备起到“大脑”的作用。公司该系列产品解决了指挥车通联通用的问题,提升了指挥车的数据计算和信息处理能力,提高指挥员指挥控制的效能,增强快速反应能力和总体作战能力。

(2)软件雷达信息处理设备

公司软件雷达信息处理设备系列产品包括**雷达信息处理设备、**地面雷达通用信息处理设备、国产化**通用信息处理终端等。软件雷达信息处理设备是雷达系统的核心部件,公司该系列产品能够实时提供完整计算和处理功能的软硬件基础平台,提升了宽带实时图像及数据传输能力,保证了雷达信息处理系统的信息处理能力和信号处理精确度,从而保证了雷达信息处理系统的信息处理能力和通用性。

(3)便携式无线指挥终端

公司已开发了**指挥终端、**态势显示终端等多类型指挥通信终端,该类终端可组成便携式无线指挥系统。公司该类产品既可组成便携式无线指挥系统,也可作为终端设备为指挥车等装备提供配套,对于复杂地理环境下的无线通信具有重要作用。公司的智能无线通信基带芯片已完成各项功能的调测工作,并已应用于宽带自组网终端、**自组网电台等多项整机产品中。同时公司还在着力布局新一代智能无线电基带处理芯片的研发,加速推进宽带自组网终端和智能无线通信系统等无线通信相关项目和产品的研发。

(4)其他信息处理终端

公司坚持自主创新,结合客户需求,在兼顾功能、性能的同时,研制了多种类的系列化信息处理终端,包括诸元计算终端、**显控终端、**交换机等各类信息处理终端,具有高集成度、宽工作温度范围、高可靠性等特点,主要应用于信息通信、网络存储、网络音频处理、网络图像处理、工业控制等高端应用领域。

(5)专用车辆改装业务

公司进一步发展了信息化、智能化系统集成业务,子公司智屯达业务主要包括车辆设备设计开发、生产改装、车辆系统集成及配套服务,适用指挥、应急等专用领域,主要装备车辆包括各式电源车、远控车、主源车、指挥车、通信车、雷达车、方舱及车辆等。

公司还在新一代指挥硬件设备及支撑软件等智能云与智能装备、智能通信芯片及智能无线通信等领域的产品及技术等领域不断加大研发投入,积极推进项目进展,提高产品的技术含量和质量,丰富产品种类,扩大产品市场应用,用高品质的产品和服务满足客户需求,不断提高公司在电子信息领域的行业地位。

3、公司竞争力

(1)研发及技术优势

在多年的发展过程中,公司积累了丰富的研发经验,打造出一支强大的研发人才团队,研发人员近年一直占公司员工总数50%以上,主要成员具备国内外领先的信息技术领域企业或各大研究院所的工作背景,具备电子信息装备领域相关的硬件、软件、通讯设计等方面的研发经验和该行业项目经验,具备了突出的研发设计能力。报告期内,公司持续保持高比例研发投入。经过多年的技术研究积累,公司在电子信息行业掌握了一系列的核心技术。

(2)资质优势

根据相关规定,从事该行业研发和生产的企业需要取得相关的准入资质。客户高度重视产品供应的安全性及后期支持与维护,具有严苛的供应商资质审核流程。一般而言,从资质认证、参与预研,到正式实现规模生产和批量供应,需要耗费较长的时间。

公司具有完整的该行业电子信息装备的研制生产资质,符合供应商的资质要求,获得了长期稳定的供应商资质,对不具备相关资质的企业形成竞争优势。报告期内,公司通过了行业相关资质和认证的延续审查,目前相关证书已完成办理。

(3)产品及先发优势

自公司成立起,公司即以该行业电子信息设备相关模块及技术方案为切入点进入了该行业电子信息装备配套业务领域,在后续发展中完成了多款产品的定型,并成功实现了在行业系统中的推广应用。目前,公司已经形成了完善的批量生产、小批试生产、样机研制三个产品梯次。

该行业电子信息装备一般均由原研制、定型厂商保障后续生产供应,整机一旦定型即具有较强的路径依赖性,更换需履行的程序较为复杂、时间较长。此外,客户对装备的技术稳定性和体系安全性有较高要求,因而客户对供应商有粘性特征。公司在已经批量生产的指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备、其他信息处理终端等领域,具有先发优势。

(4)非标产品设计能力突出

为了满足下游客户的应用需求,公司可根据客户的参数条件定制开发相应产品。此外,公司可应客户的需求设计规格、提供定制化封装和测试方法,并深度参与到客户的产品验证、测试等工序的设计和搭建,为客户提供从产品设计、产品适配到批量标定校准等多环节服务。凭借自身对行业的理解和技术积累,公司帮助多家下游客户成功进入最终用户得合格供应体系。

(5)质量优势

公司高度重视产品质量的可靠性,始终坚持高标准的质量要求。公司以“可靠可信赖”的质量方针为根本遵循,从产品的研发到生产的过程中,坚持严格的质量管控,为客户提供稳定可靠的产品;以客户满意为宗旨,坚守对客户的承诺,持续不断的改进产品和服务,成为客户可信赖的公司。公司秉承着“质量从设计开始并贯穿整个产品生命周期”的质量管理理念,构建了全面质量管理体系,并通过组织能力建设以及流程体系IT化建设确保全面质量管理体系的落实和执行,持续不断地追求“零缺陷”的质量目标。

(6)管理优势

公司坚持市场导向下的持续创新战略,市场化运作、机制灵活。结合用户的应用需求,公司自主决定产品战略定位,并形成了多样化、多层次的产品结构。凭借民营企业灵活的体制机制,公司能够及时掌握客户对产品的需求变化并进行研发,快速响应客户需求并及时供货。公司在快速响应客户需求和内部决策高效性等方面具有管理优势。

4、同行业可比上市公司经营情况

科思科技同行业可比上市公司2023年度主营业务收入、净利润及其变动情况如下表所示:

单位:万元

证券代码	证券简称	主营业务收入		变动比例	净利润		变动比例
		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度	
002413.SZ	雷科防务	130,864.52	135,766.94	-3.61%	-44,884.40	-94,132.17	52.32%
300474.SZ	景嘉微	71,247.43	114,573.55	-37.82%	5,968.11	28,896.40	-79.35%
300762.SZ	上海瀚讯	31,264.73	40,048.88	-21.93%	-18,975.90	8,557.91	-321.74%
688081.SH	兴图新科	14,942.51	14,349.08	4.14%	-6,992.62	-8,167.00	14.38%
688788.SH	科思科技	23,400.16	23,124.17	1.19%	-22,153.38	-19,596.14	-13.06%

从上表中可以看出,科思科技同行业可比上市公司中,雷科防务、景嘉微、上海瀚讯2023年度的主营业务收入均较上年度有不同程度的下滑,仅兴图新科2023年度主营业务收入较上年度上升4.14%;2023年度,景嘉微、上海瀚讯净利润大幅下滑,雷科防务、兴图新科虽然净利润实现增长,但仍处于亏损状态。综上,科思科技主营业务收入及净利润变动与同行业可比上市公司不存在重大异常。

5、储备客户与在手订单

截至2024年4月26日,公司持有尚未交付的在手订单及备产通知约2.82亿元。

公司客户主要以中国电科、中国兵器、中国航天科工、中国电子等中央企业下属院所和单位以及重庆机电A单位等地方国有大型企业为主,客户质量较高。公司在稳固原有客户关系的同时,重点围绕新形势下装备需求,积极拓展新客户,增加优质客户储备,2023年度公司深挖市场需求,储备中国电科、中国兵器、中国船舶等优质客户。

综上所述,虽然公司2023年仍然亏损,公司业务受最终客户影响较大,但收入波动未显著偏离同行业可比上市公司变动趋势,并且公司所处电子信息行业仍然具备较大的行业发展空间,公司业务构成合理,公司主要产品指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备等仍然具有较大的市场需求,公司产品结构持续优化,同时在多年发展中形成了研发与技术优势、资质优势、品质优势等多项竞争优势,具备核心竞争力。此外,公司主要客户质量较高,并积极开发新客户,客户储备良好,截至2024年4月26日,公司在手订单2.82亿元,公司主营业务仍然具备较好的成长性。

(二)结合主营业务收入确认、成本费用结转、毛利率变动、期间费用等情况,说明公司连续亏损的具体原因及合理性,分析公司持续经营能力是否存在重大风险

公司主营业务收入确认具体原则如下,在以下时点认为商品控制权转移并确认收入:

(1)需要J检的产品:

①取得驻厂J代表验收并出具J检合格证;

②产品已发出并取得客户的签收单;如直接客户为国内J方,根据合同约定不需要公司送货或客户未要求公司送货的,在取得J检合格证后确认收入。

(2)不需要J检的产品:

①产品已发出并取得客户的签收单;

②合同约定异议期的,已过异议期且客户没有提出异议。

公司在取得上述确认依据对应的时点确认收入,并同时结转相应的成本。公司主营业务收入确认及成本费用结转自上市之日起未发生变化,亦不存在跨期确认收入及转结成本费用等情形,公司相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

公司2022年度和2023年度主营业务收入、成本费用及毛利率变动、期间费用如下表:

单位:万元

项目	2023年度	收入占比	2022年度	收入占比	增减幅度
主营业务收入	23,400.16	100.00%	23,124.17	100.00%	1.19%
其中:指挥控制信息处理设备	14,488.50	61.92%	14,321.71	61.93%	1.16%
软件雷达信息处理设备	3,606.13	15.41%	2,600.60	11.25%	38.67%
其他信息处理终端及专用模块等	2,213.80	9.46%	5,510.21	23.83%	-59.82%
便携式无线指挥终端	18.58	0.08%	61.95	0.27%	-70.01%
专用车辆改装业务	3,073.15	13.13%	629.69	2.72%	388.04%
主营业务成本	12,388.54	52.94%	10,075.97	43.57%	22.95%
毛利率	47.06%	–	56.43%	–	减少9.37个百分点
其中:指挥控制信息处理设备	61.27%	–	67.33%	–	减少6.06个百分点
软件雷达信息处理设备	23.62%	–	30.85%	–	减少7.22个百分点
其他信息处理终端及专用模块等	48.45%	–	43.35%	–	增加5.10个百分点
便携式无线指挥终端	97.75%	–	90.90%	–	增加6.85个百分点
专用车辆改装业务	6.25%	–	25.21%	–	减少18.96个百分点
销售费用	1,981.96	8.47%	2,139.14	9.25%	-7.35%
管理费用	6,068.97	25.94%	5,181.23	22.41%	17.13%
研发费用	24,640.00	105.30%	20,344.70	87.98%	21.11%
财务费用	-2,944.98	-12.59%	-3,718.65	-16.08%	20.81%

公司2023年度实现主营业务收入23,400.16万元,较上年增长1.19%,无重大变化,2023年度公司仍然亏损的主要原因如下:

1、公司2023年度整体毛利率下滑

2023年度,公司整体毛利率47.06%,较2022年下滑9.37个百分点,主要原因是受最终客户需求调整影响,公司收入占比在70%以上的指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备等产品的内部销售结构发生变化,同时受最终客户对部分元器件的国产化要求提高及部分产品行业税制改革影响,共同导致指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备2023年度毛利率较2022年度分别下降6.06个百分点、7.22个百分点。

软件雷达信息处理设备相较于指挥控制信息处理设备毛利率偏低,2023年实现销售3,606.13万元,较2022年增长38.67%,收入占比提高。此外,公司其他信息处理终端及专用模块2022年度收入主要是由子公司北京中科思创云智能科技有限公司(以下简称“中科思创”)实现,2022年度其占公司该类产品收入的70.82%,2023年度中科思创订单交付量有所下降,最终导致公司该类产品收入下滑,虽然毛利率增加5.10个百分点,但收入下滑59.82%,降至2,213.80万元,占主营业务收入的比例降至9.46%。

同时,智屯达出于开拓市场、扩大经营规模的目的,购置了固定资产、无形资产,增加了技术工人的数量,导致单位产品分摊的固定成本较多。专用车辆改装业务实现了收入规模的增长,2023年实现收入3,073.15万元,但毛利率下滑,较2022年下降18.95个百分点。虽然公司其他信息处理终端及专用模块等、便携式无线指挥终端毛利率上升,但由于其收入占比较低,对公司综合毛利率影响较小。在上述因素的共同作用下,科思科技2023年度综合毛利率较2022年下降9.37个百分点。

2、研发费用增加

2023年度,公司研发费用达到24,640.00万元,较2022年度增加4,295.30万元,同比上升21.11%,主要原因是公司积极提升产品竞争力,持续加大研发项目投入力度,进一步加大在新一代指挥硬件设备及支撑软件等智能云与智能装备、智能通信芯片及智能无线通信等领域的产品及技术投入,重点围绕新形势下装备需求,拓宽新产品、新项目、新领域,实现中国电科、中国船舶等多家单位十余个项目中标