证券代码:688561 证券简称:奇安信 公告编号:2024-021

奇安信科技集团股份有限公司关于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。

奇安信科技集团股份有限公司(以下简称"奇安信"或"公司")于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于对奇安信科技集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0151号,以下简称"问询函")。根据问询函的要求,公司会同保荐机构、年审会计师对问询函所提及的事项认真进行了核查落实,现将有关问题回复如下:

在下述相关问题的回复中,若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

一、关于应收账款

年报显示,截至报告期末,公司合并财务报表应收账款原值737,886.98万元,较上年同期增加29.96%,公司对应收账款计提坏账准备112,663.48万元,应收账款账面价值625,223.50万元,占合并财务报表应收账款账面价值占总资产的比例为38.44%。从账龄看,账龄1年以内的应收账款余额为391,396.00万元,占比53.04%,较上年同期下降近13个百分点。

请公司:(1)补充披露欠款方期末余额前十名的具体明细,包括应收账款主体名称、形成时间、形成原因、主要内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、可回收性详细说明、坏账计提金额及原因,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;(2)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;(3)补充说明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。

回复:

(一)补充披露欠款方期末余额前十名的具体明细,包括应收账款主体名称、形成时间、形成原因、主要内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、可回收性详细说明、坏账计提金额及原因,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、欠款方期末余额前十名的具体明细,包括应收账款主体名称、形成时间、形成原因、主要内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、可回收性详细说明、坏账计提金额及原因

(1)前十名应收账款客户的具体明细情况

2023年末,应收账款期末余额前十名的具体情况如下:

单位:万元

名称	应收账款余额	形成时间	形成原因	主要内容	坏账计提金额
上海伟仕佳杰科技有限公司	77,308.62	2023年	销售商品形成的货款	经销公司全系列产品	3,865.43
北京方正慧新科技有限公司	19,338.37	2023年	销售商品形成的货款	经销公司全系列产品	966.92
北京文恒电子技术有限公司	15,323.48	2022-2023年	销售商品形成的货款	主要向政府、军队等行业最终客户销售公司产品	1,417.61
北京英山在线科技发展有限公司	10,083.54	2022-2023年	销售商品形成的货款	主要向党政、军队等行业最终客户销售公司产品	1,134.66
智绘数字(北京)科技有限公司	9,926.26	2022-2023年	销售商品形成的货款	主要向国企等行业最终客户销售公司产品	1,082.50
上海海德众业信息科技有限公司	9,709.38	2022年	销售商品形成的货款	主要向政府、军队、公检法司等行业最终客户销售公司产品	1,456.41
南平市延平区国有资产运营有限责任公司	7,800.00	2018年	销售商品形成的货款	南平安全城市延平示范区项目	7,800.00
北京数码创天科技有限公司	6,673.08	2022-2023年	销售商品形成的货款	主要向民航物流、国企、传媒等政企类等最终客户销售公司产品	512.26
山东云享天空科技服务有限公司	6,333.72	2023年	销售商品形成的货款	网络安全集成项目合作	316.69
北京世纪华风科技发展有限公司	5,798.43	2022-2023年	销售商品形成的货款	主要向金融等行业最终客户销售公司产品	423.11
合计	168,294.88	–	–	–	18,975.59

截至报告期末,公司前十名客户应收账款合计金额为168,294.88万元,占应收账款期末余额的比例为22.81%。2023年度,公司前十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,公司前十大应收账款客户中,主要为公司经销商及项目合作伙伴客户,其终端客户主要集中在政府、公检法司、军队军工等领域。上述终端客户受限于财政资金预算及安排,对合同款项的支付审批流程复杂、回款周期较长。进入2023年以来,受宏观经济、财政资金状况等因素影响,上述终端客户回款周期进一步延长,导致公司应收账款回款周期延长。

上海伟仕佳杰科技有限公司、北京方正慧新科技有限公司、北京数码创天科技有限公司、山东云享天空科技服务有限公司均在期后持续回款,报告期内相关应收账款的信用风险均未发生显著变化。截至目前,上述4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43.47%。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持续回款,公司预计上述客户应收账款可回收性较高。

北京文恒电子技术有限公司、北京英山在线科技发展有限公司、智绘数字(北京)科技有限公司、上海海德众业信息科技有限公司、北京世纪华风科技发展有限公司在部分项目上通过项目合作的方式销售公司产品,主要终端客户为政府、军队、公检法司、国企、金融等领域。此类项目一般为面向政府、军队等整体项目的子部分,终端客户通常需要在整体项目验收后才进行资金拨付,上述终端客户在收到财政拨款后对公司支付相关项目款项,而受宏观经济、财政资金状况等因素影响,此类终端客户对于项目款项支付的比例、时间以及程序较以往更加严格。因此,公司的回款速度受制于业务链各参与主体的审批进度与结算付款进度,导致回款周期拉长、回款周期延长较慢。但基于上述终端客户信用较高、资信较高,且公司与上述客户系长期合作伙伴,合作关系良好历史无坏账情况,公司预计应收账款将陆续回款,上述客户应收账款可回收性较高。

南平市延平区国有资产运营有限责任公司与公司于2017年10月15日签订《南平安全城市延平示范区项目》销售合同,主要建设内容为建设城市网络空间安全综合管理中心、建设覆盖全市热点区域的无线网络安全防控系统、建设国家级青少年网络安全科普教育示范基地、建设服务于城市安全云、建设相应的配套公共安全基础系统。该项目销售金额为39,000.00万元(含税),此前已回款31,200.00万元,剩余7,800.00万元尾款。因客户财政资金拨付进度较慢,公司目前尚未收到该笔项目尾款,因此基于应收账款的计提政策已100%计提坏账。

综上,公司报告期末前十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、重大经营不善导致应收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)坏账准备计提的金额及原因

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。公司合并范围外的应收账款信用风险特征显著不同,按照账龄组合计提坏账准备。

2、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	应收账款账面余额	坏账准备	计提比例(%)
2023年				
账龄组合	1年以内	391,089.85	19,554.49	5.00
	1-2年	209,810.77	31,471.62	15.00
	2-3年	85,647.47	25,694.24	30.00
	3-4年	28,128.86	14,064.43	50.00
	4-5年	6,656.64	5,325.31	80.00
	5年以上	9,731.63	9,731.63	100.00
	小计	731,065.21	105,841.72	
单项计提		6,821.77	6,821.77	100.00
合计		737,886.98	112,663.48	
2022年				
账龄组合	1年以内	372,377.35	18,618.87	5.00
	1-2年	133,057.80	19,958.67	15.00
	2-3年	36,720.96	11,016.29	30.00
	3-4年	8,524.56	4,262.28	50.00
	4-5年	8,570.79	6,856.63	80.00
	5年以上	1,757.02	1,757.02	100.00
	小计	561,008.48	62,469.76	
单项计提		6,785.44	6,785.44	100.00
合计		567,793.92	69,255.20	

(2)公司应收账款坏账准备计提政策

公司应收账款坏账准备的计提政策如下:对于不含重大融资成分的应收款项,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款项,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以及无信用风险的应收账款,基于其信用风险特征,将其划分为不同组合:

组合名称	确定组合的依据	计提方法
组合1:账龄组合	根据以前年度与之相同或相似的按账龄段划分的信用风险组合的历史损失率为基础,结合现时情况确定类似信用风险特征组合及坏账准备计提比例。	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,确定预期损失率。
组合2:合并范围内关联方组合	无信用风险	一般不计提

组合预期信用损失率如下列示:

组合1:账龄组合,预期信用损失率

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
1年以内(含1年,下同)	5.00
1-2年	15.00
2-3年	30.00
3-4年	50.00
4-5年	80.00
5年以上	100.00

组合2:合并范围内关联方组合,结合历史违约损失经验及目前经济状况、考虑前瞻性信息,预期信用损失率为0。

(3)同行业可比上市公司坏账计提情况

1)同行业可比上市公司,账龄组合下应收账款坏账计提比例对比情况如下:

证券简称	1年以内(含1年,右同)	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
启明星辰	3.00%直销;1.50%分销	8.00%	16.00%	25.00%直销;20.00%分销	50.00%直销;25.00%分销	100.00%
山石网科	4.78%	16.52%	30.21%	46.00%	73.12%	100.00%
天融信	未披露					
安恒信息	5.00%	15.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
亚信安全	3.60%	11.53%	32.96%	54.13%	79.19%	100.00%
电科网安	4.13%	10.08%	22.40%	42.42%	75.01%	100.00%
公司	5.00%	15.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策相比,公司各账龄应收账款坏账准备计提比例整体略高于同行业可比上市公司水平,不存在重大差异。

2)同行业可比上市公司2023年度应收账款坏账准备计提情况

2023年度,公司应收账款坏账准备计提情况及与同行业可比上市公司的对比情况如下:

单位:万元

证券简称	应收账款坏账准备	应收账款余额	应收账款坏账准备计提比例
启明星辰	69,842.93	556,919.30	12.54%
山石网科	12,691.13	92,051.16	13.79%
天融信	36,503.81	280,496.53	13.01%
安恒信息	8,363.34	83,592.98	10.00%
亚信安全	10,961.43	96,311.92	11.38%
电科网安	31,314.68	167,394.98	18.71%
均值	28,279.56	212,794.48	13.28%
公司	112,663.48	737,886.98	15.27%

截至2023年12月31日,公司应收账款坏账准备计提比例15.27%,高于行业平均水平1.99个百分点。公司按照坏账准备政策计提坏账准备,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

截至2023年12月31日,公司应收账款账龄分布及与去年同期对比情况如下:

单位:万元

账龄	2023年12月31日		2022年12月31日	
	余额	占比	余额	占比
1年以内	391,396.00	53.04%	372,377.35	65.58%
1年以上	346,490.98	46.96%	195,416.57	34.42%
合计	737,886.98	100.00%	567,793.92	100.00%

2023年末,1年以内应收账款余额占应收账款余额的比重为53.04%,1年以内应收账款占应收账款余额比重较2022年末下降12.54个百分点。1年以内应收账款占比下降的主要原因为下游客户回款减缓所致。

公司主营业务为向政企客户提供新一代企业级网络安全产品和服务,终端客户主要集中在政府部门、公检法司、军队军工、能源、金融、运营商等领域。上述客户受限于财政资金预算及安排,对合同款项的支付审批流程复杂、回款周期较长。进入2023年以来,受宏观经济、财政资金状况等因素影响,上述客户回款周期进一步延长,导致应收账款周转率降低,1年以上的应收账款增加明显。

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

(1)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

公司对客户实施信用额度、信用审批制度,并执行其他监控程序以确保采取必要的措施回收债权。公司基于对客户的履约能力和信誉程度的评价,依据不同等级客户的资质执行相应的商务条款。党政军、公检法司、事业单位、央企、大型国企等客户通常采用招投标方式采购,并在招投标文件中明确约定付款支付条款,该类客户信用良好、履约记录优良,坏账风险较小。对其他客户,公司通过对客户履约能力及信誉程度进行全面评价,筛选履约能力较强、信誉较好的合作方,并据此进行商务谈判以通过事前预防的方式降低应收账款风险。

公司本期对客户的销售信用政策未发生明显变更,公司信用政策与客户信用风险相匹配。

(2)同行业公司信用政策

1)同行业公司信用政策

证券简称	信用政策
启明星辰	为降低信用风险,本集团成立专门部门确定信用额度、进行信用审批,并执行其它监控程序以确保采取必要的措施回收过期债权。此外,本集团于每个资产负债表日审核每一单项应收款的回收情况,以确保就无法回收的款项计提充分的坏账准备。
山石网科	本公司基于对客户的财务状况、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。
天融信	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。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,公司会采用书面催款、缩短信用期或取消信用期等方式,以确保公司的整体信用风险在可控的范围内。
安恒信息	本公司主要面临赊销导致的客户信用风险。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。公司通过对已有客户信用评级的季度监控以及应收账款账龄分析的月度审核来确保公司的整体信用风险在可控的范围内。
亚信安全	本公司设定相关政策以控制信用风险敞口。本公司基于对客户的财务状况、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。本公司的应收账款的债务人为分布于不同行业和地区的客户。本公司持续对应收账款的财务状况实施信用评估,并在适当时购买信用担保保险。
电科网安	本公司已采取政策只与信用良好的交易对手进行交易。另外,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。本公司对应收票据、应收账款余额及收回情况进行持续监控,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,以确保本公司不致面临重大信用损失。此外,本公司于每个资产负债表日审核金融资产的回收情况,以确保相关金融资产计提了充分的预期信用损失准备。

公司信用政策与同行业信用政策不存在重大差异。

2)同行业公司应收账款账龄变化

单位:万元

证券名称	2023年12月31日					
	1年以内		1年以上		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
启明星辰	301,138.70	54.07%	255,780.59	45.93%	556,919.30	100.00%
山石网科	69,989.05	76.03%	22,062.11	23.97%	92,051.16	100.00%
天融信	193,698.88	69.06%	86,797.65	30.94%	280,496.53	100.00%
安恒信息	67,792.97	81.10%	15,800.02	18.90%	83,592.98	100.00%
亚信安全	59,056.93	61.32%	37,254.99	38.68%	96,311.92	100.00%
电科网安	122,370.19	73.10%	45,024.79	26.90%	167,394.98	100.00%
均值	–	69.11%	–	30.89%	–	100.00%
公司	391,396.00	53.04%	346,490.98	46.96%	737,886.98	100.00%

续:

证券名称	2022年12月31日					
	1年以内		1年以上		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
启明星辰	279,582.86	65.03%	150,321.98	34.97%	429,904.84	100.00%
山石网科	61,684.40	78.66%	16,735.94	21.34%	78,420.34	100.00%
天融信	248,327.08	81.10%	57,883.24	18.90%	306,210.32	100.00%
安恒信息	63,152.02	84.70%	11,410.12	15.30%	74,562.14	100.00%
亚信安全	37,198.07	72.28%	14,262.41	27.72%	51,460.48	100.00%
电科网安	96,931.26	72.23%	37,266.28	27.77%	134,197.55	100.00%
均值	—	75.67%	—	24.33%	—	100.00%
公司	372,377.35	65.58%	195,416.57	34.42%	567,793.92	100.00%

同行业公司中,从产品丰富度、下游行业覆盖情况等方面看,公司与启明星辰最为类似,均为面向全社会、全行业的综合性网络安全企业,因此应收账款账龄结构与启明星辰基本一致。而其他公司在产品结构、客户结构等方面与公司均有所不同,导致应收账款等财务指标与公司有所差异。

2023年12月31日,同行业公司1年以上应收账款占比均值为30.89%,2022年12月31日,同行业公司1年以上应收账款占比均值为24.33%,2023年末较上年同比增加6.56个百分点。公司应收账款账龄变动趋势与同行业变动基本一致。

综上,公司账龄1年以内的应收账款占比大幅下降具有合理性,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)补充说明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、应收账款回款及逾期情况

截至2023年12月31日,公司应收账款余额为737,886.98万元。截至本回复披露日,应收账款期后回款金额达117,040.59万元,占比为15.86%。截至2023年12月31日,公司应收账款中逾期部分余额为529,529.56万元,占比为71.76%。

应收账款终端客户主要为政府部门、公检法司、军队军工、能源、金融、运营商等领域,受限于财政资金预算及安排,对合同款项的支付审批流程复杂、回款周期较长,导致逾期应收账款占比较高、应收账款期后回款比例较低。

2、应收账款催收措施

公司重视应收账款的规范管理,不断完善应收账款催收机制,主要体现在以下四个方面:

(1)客户信控方面

公司建立客户信用档案,对客户进行资质审查,关注客户的性质、财务状况及信誉等方面的情况,如发现可能逾期回款等风险时,及时预警。

(2)薪酬绩效方面

公司对应收账款实行责任制管理,明权责,加强销售业务人员的责任心和风险意识,落实收款责任;优化销售人员薪酬绩效管理,依据公司年度回款预算结合市场情况,设置业务组织及销售个人的年度、季度回款目标,提高回款业绩指标的考核权重,促使销售人员完成回款任务。

(3)信息控制方面

公司通过信息系统对项目回款进行跟踪记录,依据进度触发相应提醒,同时销售人员在权限范围内也可实时查看每个项目及客户的回款进展及逾期情况;公司内部针对逾期欠款建立专项清理机制,定期对相应负责人进行通报预警。

(4)催账机制方面

公司加强与客户的回款沟通,根据不同客户信用特点,确定多样的催收方案。对于政府部门、公检法司、军队军工、能源、金融、运营商、大型企业等资信较好的客户,主要通过协商催收回款。对于中小客户群体,公司密切注意客户的经营状况,当其经营状况出现问题,可能导致资金困难影响偿债能力,或其负责人涉及刑事犯罪被立案侦查的,将被列入黑名单进行重点关注并加大催收力度。对于恶意欠款或者销售持续催收无果的项目,经审批后公司将采取催款函、律师函、法院起诉等方式进行催收。

3、已充分提示应收账款回收风险

公司已在2023年年度报告"第三节管理层讨论与分析"之"四、风险因素"之"(五)财务风险"之"3、公司现金流持续紧张的风险"中充分提示相关风险:

"随着公司业务规模逐步增大,政企业务部分特性凸显,应收账款占营业收入的比例逐渐增加,占用公司现金的比例也同步变大。如果应收账款出现大量无法按期回收,公司业务回款出现问题,则对公司整体现金流运转情况会产生较大的负面影响。同时,公司现金流目前尚处于持续净流出状态,公司自有资金相对紧张,如果遇到市场流动性紧缩,公司生产运营资金可能会出现不足。以上情况均可能导致公司现金流持续紧张的风险。"

(四)保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)查阅应收账款明细表,了解主要应收账款客户的具体信息;

(2)访谈公司主要应收账款客户,了解其与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系,核查应收账款的可回收性;

(3)复核会计师对应收账款执行的函证程序及替代性程序;

(4)复核应收账款坏账准备计提表,分析、评价应收账款坏账准备会计政策和估计的合理性,分析坏账准备计提是否充足;

(5)复核应收账款账龄分析表,对比分析同行业账龄情况进行分析,访谈公司管理层,了解账龄1年以内的应收账款占比大幅下降的原因及其合理性;

(6)查阅公司应收账款期后回款及逾期情况统计表,访谈公司管理层,了解公司后续催收应收账款的相关措施。

2、核查意见

(1)截至2023年末前十名应收账款客户与公司及实际控制人不存在关联关系或其他利益关系;公司报告期末前十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、重大经营不善导致应收账款难以收回的情形,后续应收账款不能收回的风险较低;公司已结合实际情况计提坏账准备,本期坏账准备计提合规,前期坏账准备计提充分。

(2)公司1年以内应收账款账龄占比大幅下降主要系下游客户回款减缓所致,受宏观经济、财政资金状况等因素影响,客户回款周期进一步延长,导致应收账款周转率降低;公司信用政策本期未发生明显调整,信用政策与客户信用风险匹配,符合行业惯例。

(3)公司应收账款目前已实现部分回款,同时应收账款存在逾期情况,由于终端客户受限于财政资金预算及安排,对合同款项的支付审批流程复杂、回款周期较长,导致逾期应收账款占比较高、应收账款期后回款比例较低。目前,公司已采取多种方式加快应收账款回款。对于应收账款回收的风险,公司已在2023年年度报告"第三节管理层讨论与分析"之"四、风险因素"之"(五)财务风险"之"3、公司现金流持续紧张的风险"中充分揭示相关风险。

(五)年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)对与应收账款日常管理及可收回性评估相关的内部控制的设计及运行有效性进行了解、评估和测试。这些内部控制包括客户信用风险评估、应收账款收回流程、对触发应收账款减值事件的识别及对坏账准备金额的估计等;

(2)复核管理层在评估应收账款减值方面的判断及估计,关注管理层是否充分识别已发生减值的项目,是否已考虑过往的回款记录、实际信用条款的遵守情况,以及对经营环境认知等;

(3)复核管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款,检查账龄划分是否正确,并结合行业平均坏账准备计提比例评估管理层所采用的坏账准备计提比例是否适当,评价管理层坏账准备计提的合理性;

(4)查询公司前十名应收账款客户公开信息,向客户实施访谈程序,分析应收账款可回收性情况,以及应收账款客户与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系;

(5)查阅公司同行业公司信用政策、应收账款变动趋势及账龄结构,分析公司信用政策、应收账款变动及账龄结构与同行业公司是否存在重大差异;

(6)对重要应收账款执行函证程序,并结合应收账款期后回款和应收账款逾期情况,访谈公司相关人员,了解公司后续采取的催收措施,评价应收账款坏账准备计提的合理性。

2、核查意见

经核查,年审会计师认为:

(1)截至2023年末前十名应收账款客户与公司及实际控制人不存在关联关系或其他利益关系;公司报告期末前十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、重大经营不善导致应收账款难以收回的情形,后续应收账款不能收回的风险较低;公司已结合实际情况计提坏账准备,本期坏账准备计提合规,前期坏账准备计提充分。

(2)公司1年以内应收账款账龄占比大幅下降主要系下游客户回款减缓所致,受宏观经济、财政资金状况等因素影响,客户回款周期进一步延长,导致应收账款周转率降低;公司信用政策本期未发生明显调整,信用政策与客户信用风险匹配,符合行业惯例。

(3)公司报告期末应收账款已实现部分回款,存在部分逾期情况,存在部分逾期终端客户的付款受限于财政资金预算及安排,对合同款项的支付审批流程复杂、回款周期较长,公司已通过不断完善应收账款催收机制加快回款。公司已在2023年年度报告"第三节管理层讨论与分析"之"四、风险因素"之"(五)财务风险"之"3、公司现金流持续紧张的风险"中充分提示应收账款回收的相关风险。

二、关于主要客户与供应商

年报显示,前五名客户销售额183,608.28万元,占年度销售总额28.49%;其中前五名客户销售额中关联方销售额39,643.44万元,占年度销售总额6.15%,客户2、客户3、客户4为公司本报告期新增加的前五名客户。前五名供应商采购额31,671.77万元,占年度采购总额11.60%,其中供应商2、供应商4为公司本报告期新增加的前五名供应商。

请公司:(1)补充披露报告期内前五名客户的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容、报告期末以及期后回款等情况,说明相较上年前五名客户发生变化的原因及合理性,以及是否存在大客户流失的风险;(2)补充说明报告期内前五名供应商的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容等情况,说明新增供应商对应产品的竞争优势,交易价格与其他供应商是否存在显著差异,报告期前五名供应商变化较大的原因及其合理性。

回复:

(一)补充披露报告期内前五名客户的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容、报告期末以及期后回款等情况,说明相较上年前五名客户发生变化的原因及合理性,以及是否存在大客户流失的风险

1、报告期内前五名客户的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容、报告期末以及期后回款等情况

2023年度,公司前五大客户构成及销售金额如下:

单位:万元

客户名称	销售收入金额	占营业收入比例(%)
上海伟仕佳杰科技有限公司	99,592.64	15.46
中国电子信息产业集团有限公司	39,643.44	6.15
北京方正慧新科技有限公司	22,123.89	3.43
山东云享天空科技服务有限公司	14,502.62	2.25
北京文恒电子技术有限公司	7,745.69	1.20
合计	183,608.28	28.49

公司前五大客户的公司信息及销售情况具体如下:

(1)上海伟仕佳杰科技有限公司

上海伟仕佳杰科技有限公司成立于2001年6月6日,注册资本为17,438.00万元,为公司的全国总经销商。2023年,公司向上海伟仕佳杰科技有限公司销售实现营业收入99,592.64万元,主要内容为NGFW、API安全、堡垒机、数据库安全、一体化终端管理(天擎)等网络安全产品。

截至2023年12月31日,公司对上海伟仕佳杰科技有限公司的应收账款余额为77,308.62万元,截至本回复披露日已实现回款35,534.63万元,占比45.96%。

(2)中国电子信息产业集团有限公司

中国电子信息产业集团有限公司成立于1989年5月26日,注册资本为1,848,225.20万元。2023年,公司向中国电子信息产业集团有限公司销售实现营业收入39,643.44万元,主要内容为大数据智能安全检测与管控产品。

截至2023年12月31日,公司不存在对中国电子信息产业集团有限公司的应收账款,相关项目在确认收入时已全部实现回款。

(3)北京方正慧新科技有限公司

北京方正慧新科技有限公司成立于2022年8月30日,注册资本为20,000.00万元。2023年,公司向北京方正慧新科技有限公司销售实现营业收入22,123.89万元,主要内容为云安全管理平台、API安全、数据库安全、一体化终端管理(天擎)等产品。

截至2023年12月31日,公司对北京方正慧新科技有限公司的应收账款余额为19,338.37万元,截至本回复披露日已实现回款3,861.84万元,占比19.97%。

(4)山东云享天空科技服务有限公司

山东云享天空科技服务有限公司成立于2018年6月25日,注册资本为1,000.00万元。2023年,公司向山东云享天空科技服务有限公司销售实现营业收入14,502.62万元,主要内容为包括威胁检测与分析系统、防火墙、一体化终端管理(天擎)等产品在内的网络安全综合解决方案。

截至2023年12月31日,公司对山东云享天空科技服务有限公司的应收账款余额为6,333.72万元,截至本回复披露日已实现回款1,732.00万元,占比27.35%。

(5)北京文恒电子技术有限公司

北京文恒电子技术有限公司成立于1999年1月5日,注册资本为3,500.00万元。2023年,公司向北京文恒电子技术有限公司销售实现营业收入7,745.69万元,主要内容为NGFW、NGSOC、威胁感知(天眼)、态势感知等产品。

截至2023年12月31日,公司对北京文恒电子技术有限公司的应收账款余额为15,323.48万元,截至本回复披露日已实现回款2,462.05万元,占比16.07%。

2、相较上年前五名客户发生变化的原因及合理性,是否存在大客户流失的风险

2022年度,公司前五大客户构成及销售金额如下:

单位:万元

客户名称	销售收入金额	占营业收入比例(%)
上海伟仕佳杰科技有限公司	85,083.22	13.67
深圳市齐普生科技股份有限公司	14,098.53	2.27
上海海德众业信息科技有限公司	12,623.05	2.03
北京文恒电子技术有限公司	10,344.46	1.66
北京英山在线科技发展有限公司	6,399.25	1.03
合计	128,548.51	20.66

与2022年度相比,2023年度前五大客户新增中国电子信息产业集团有限公司、北京方正慧新科技有限公司和山东云享天空科技服务有限公司,具体原因如下:(1)中国电子信息产业集团有限公司作为以网信事业为核心主业的中央企业和公司的战略投资者,与奇安信共同承接了国家级重点项目,因此于2023年成为公司的前五大客户;(2)北京方正慧新科技有限公司作为新方正集团在IT领域布局的重要子公司,自2022年成立以来继承了新方正集团在信息产业方向的核心业务资源与能力,拥有专业的销售与运营团队、丰富的IT从业经验、先进的信息化企业管理系统以及健全的全国营销网络体系。2023年,公司进一步加强渠道体系建设,经过内部管理层综合评估,决定新增北京方正慧新科技有限公司作为公司的全国总经销商;(3)山东云享天空科技服务有限公司是山东省内的智慧城市综合管理平台提供商。为满足山东省内部分智慧城市综合管理平台项目中的网络安全需求,公司与山东云享天空科技服务有限公司开展项目合作,因此该公司于2023年成为公司的前五大客户。

2022年度的前五大客户中,深圳市齐普生科技股份有限公司、上海海德众业信息科技有限公司、北京英山在线科技发展有限公司未继续于2023年成为公司的前五大客户,具体原因如下:(1)深圳市齐普生科技股份有限公司是一家以软硬件系统产品研发销售、高端IT设备销售及为大型IT系统提供专业维保服务的高新技术企业,在全国各大中城市设有近30个销售服务机构,已经形成覆盖全国的销售及服务网络,为公司的经销商。2023年以来,基于自身资源配置及经营策略,该公司战略性地调整了网络安全产品经销业务,因此与公司的合作逐渐减少;(2)上海海德众业信息科技有限公司是一家集计算机软硬件的研发、生产、销售、工程施工、技术服务和咨询于一体的企业,致力于为客户提供一条龙IT服务,为公司在政府、军队军工、公检法司等行业的项目合作伙伴。2023年起,为更好的管理应收账款以及有效推进项目的总体履约,公司进一步强化了全国总经销商在渠道体系中的作用,同时减少了与其他渠道合作伙伴以直接签署合同的方式开展合作的情况,因此该公司的销售额在2023年未排进前五;(3)北京英山在线科技发展有限公司致力于为行业客户制订符合国际标准要求的信息安全解决方案,为公司在党政、军队等行业的合作伙伴。2023年起,为更好的管理应收账款以及有效推进项目的总体履约,公司进一步强化了全国总经销商在渠道体系中的作用,同时减少了与其他渠道合作伙伴以直接签署合同的方式开展合作的情况,因此该公司的销售额在2023年未排进前五。

综上,公司2023年较2022年的前五名客户发生变化的原因,具有合理性。未继续在2023年排名前五的客户主要为合作渠道商,该变化主要由公司渠道管理政策调整导致,而公司凭借行业资质、产品技术、专业服务和品牌影响力等方面形成的优势,对最终用户的吸引力未发生改变,因此不存在大客户流失的风险。

(二)补充说明报告期内前五名供应商的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容等情况,说明新增供应商对应产品的竞争优势,交易价格与其他供应商是否存在显著差异,报告期前五名供应商变化较大的原因及其合理性

1、报告期内前五名供应商的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容等情况

2023年度,公司前五大供应商的情况具体如下:

名称	采购金额(万元)	占比(%)	设立时间	注册资本	交易内容
北京乐研科技股份有限公司	11,547.67	4.23	2006/3/6	3,240万元	工控机
北京龙盛世纪科技股份有限公司	5,996.02	2.19	2002/10/21	5,810万元	服务器
北京其阳华夏科技有限公司	4,796.96	1.76	2010/6/1	150万美元	工控机
浙江红相科技股份有限公司	4,796.47	1.76	2005/10/12	11,000万元	项目外包外采
山东鼎夏智能科技有限公司	4,534.65	1.66	2018/3/23	1,209.8177万元	项目外包外采
合计	31,671.77	11.60	–	–	–

2、新增供应商对应产品的竞争优势,交易价格与其他供应商是否存在显著差异,报告期前五名供应商变化较大的原因及其合理性

2022年度,公司的前五大供应商如下:

供应商名称	采购额(万元)	占年度采购总额比例(%)	采购内容
北京乐研科技股份有限公司	12,977.69	4.61	工控机
浪潮电子信息产业股份有限公司	6,017.20	2.14	服务器
北京其阳华夏科技有限公司	5,147.08	1.83	工控机
国电康能科技股份有限公司	4,032.93	1.43	项目外包外采
山东鼎夏智能科技有限公司	3,664.01	1.29	项目外包外采
合计	31,838.90	11.30	–

与2022年度相比,2023年度公司新增的前五大供应商包括北京龙盛世纪科技股份有限公司和浙江红相科技股份有限公司,同时浪潮电子信息产业股份有限公司及国电康能科技股份有限公司不再列入前五大供应商,具体原因如下:(1)为减少库存、降低资金占用,自2022年12月起,公司的X86服务器的供应商由原厂浪潮电子信息产业股份有限公司切换至其代理商北京龙盛世纪科技股份有限公司。公司的采购单价不变,同时账期从60天电汇变为90天电汇或者提供6个月的银行承兑汇票。因此,公司2023年度前五大供应商中新增北京龙盛世纪科技股份有限公司,同时浪潮电子信息产业股份有限公司不再列入前五大供应商;(2)2023年度,因开展某通信建设公司的网安项目,公司向浙江红相科技股份有限公司采购了包括OTN设备、OLA设备、网管系统等在内的网络通信设备及解决方案,因此该公司成为2023年度公司的前五大供应商。同时,随着前期合作项目的结束,公司减少了从国电康能科技股份有限公司的采购(该供应商主要在合作项目上为客户提供硬盘及相关解决方案),因此该公司2023年度不再列入公司的前五大供应商。外包外采供应商的采购定价参考了同类产品的市场交易价格,同时结合各项目的具体情况确定。

综上,公司2023年度前五大供应商发生变化,一方面是因为公司进一步优化原材料供应链管理模式,另一方面因销售业务的变化而发生的项目外包外采供应商的调整,上述原因与公司的业务发展实际需求相符,具有合理性。在产品竞争力方面,新增的原材料供应商为原厂代理商,其产品情况与原供应商相同;新增外包外采供应商与原前五大供应商中外包外采供应商所提供的产品类型有所不同,不涉及产品竞争优势比较。交易价格主要参考同类市场交易价格确定,与其他供应商不存在显著差异。

(三)保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)通过公开渠道搜索并查阅公司2023年、2022年前五名客户基本信息,取得公司与上述客户的合作协议并了解合作内容,查阅公司应收账款统计表以了解期后回款情况;

(2)访谈公司相关人员,了解主要客户变化的原因、主营业务是否发生变化以及是否存在大客户流失的风险;

(2)访谈公司的主要客户,了解其基本情况、与奇安信的合作内容、应收账款及期后回款情况;

(3)通过公开渠道搜索并查阅公司2023年、2022年前五名供应商基本信息,取得公司与上述供应商的合作协议并了解合作内容;

(4)访谈公司相关人员,获取相关价格比较资料,了解新增供应商对应产品的竞争优势,交易价格与其他供应商是否存在显著差异,报告期内前五名供应商变化的原因;

(5)访谈公司前五大供应商中的新增供应商,了解其基本情况、与奇安信的合作内容、定价依据等情况。

2、核查意见

(1)公司相较上年前五名客户发生变化主要系渠道管理政策的调整及部分新增合作项目的开展,具有合理性;上述变化不影响公司在行业资质、产品技术、专业服务和品牌影响力等方面形成的优势,公司不存在大客户流失的风险;

(2)公司前五大供应商发生变化的原因系进一步优化原材料供应链管理模式和因销售业务的变化而发生的项目外包外采供应商的变化,符合公司业务的开展情况,具有合理性。在产品竞争力方面,新增的原材料供应商为原厂代理商,其产品情况与原供应商相同;新增外包外采供应商与原前五大供应商中外包外采供应商所提供的产品类型有所不同,不涉及产品竞争优势比较。交易价格主要参考同类市场交易价格确定,与其他供应商不存在显著差异。

三、关于流动性风险

年报显示,2023年期末公司合并报表货币资金206,190.60万元,其中银行存款192,378.10万元,公司2023年利息收入1,583.17万元。同期末公司短期借款175,977.25万元,较上年同期增加151,316.19万元,长期借款10,000.00万元,利息费用3,304.56万元。此外,2021年至2023年度,公司扣非后归属母公司股东的净利润分别为-78,816.25万元、-30,619.74万元、-9,666.86万元,经营活动产生的经营活动现金流净额分别为-130,196.11万元、-126,120.29万元、-77,787.16万元。

请公司:(1)补充披露银行存款的存放银行、对应金额、期限、利率、是否受限等情况,有息负债的金额、借款利率、期限、到期日、借款对象、用途等,测算利息收入与银行存款、有息负债与利息支出是否匹配,并说明公司存贷双高的原因及合理性;(2)结合现有货币资金、经营性现金流、营运资金需求、融资能力、偿债安排等,说明现金流能否满足日常经营需求,是否存在较高的流动性风险。

回复:

(一)补充披露银行存款的存放银行、对应金额、期限、利率、是否受限等情况,有息负债的金额、借款利率、期限、到期日、借款对象、用途等,测算利息收入与银行存款、有息负债与利息支出是否匹配,并说明公司存贷双高的原因及合理性

1、银行存款的存放银行、对应金额、期限、利率、是否受限等情况

截至2023年末,公司银行存款的存放银行、对应金额、期限、利率、受限情况等如下表所示:

单位:万元

银行	币种	存款金额(等值人民币)	期限	利率	存款是否受限
招商银行	人民币	80,069.64	活期	分层利率,最高1.35%	否
	美元	18,815.21	活期	0.01%	否
	港币	65.92	活期	0.875%	否
	人民币	7,427.57	保证金	0.2%	是
华夏银行	人民币	89.61	活期	分层利率,最高1.8%	否
	人民币	50,000.00	七天通知存款	0.8%	否
	人民币	6,183.70	保证金	分层利率,最高1.1%	是
北京银行	人民币	10,234.29	活期	分层利率,最高1.9%	否
	人民币	12,000.00	七天通知存款	1.55%	否
中国银行	人民币	5,439.82	活期	0.2%	否
中国电子财务有限责任公司	人民币	3,635.76	活期	0.2%	否
交通银行	人民币	2,645.49	活期	分层利率,最高1.35%	否
民生银行	人民币	2,256.41	活期	分层利率,最高0.7%	否
	人民币	0.15	保证金	0.2%	是
宁波银行	人民币	2,003.61	活期	分层利率,最高1.85%	否
	人民币	180.03	保证金	0.2%	是
建设银行	人民币	1,553.36	活期	分层利率,最高1.55%	否
招商永隆银行	美元	851.48	活期	0.01%	否
南京银行	人民币	552.30	活期	0.2%	否
	人民币	0.01	保证金	0.2%	是
中信银行	人民币	353.01	活期	0.2%	否
恒丰银行	人民币	347.83	活期	0.2%	否
工商银行	人民币	320.92	活期	0.2%	否
稠州银行	人民币	249.47	活期	0.2%	否
兴业银行	人民币	191.95	活期	0.2%	否
上海农村商业银行	人民币	169.42	活期	0.2%	否
	人民币	0.40	保证金	0.2%	是
广发银行	人民币	95.81	活期	0.2%	否
长沙银行	人民币	82.26	活期	0.2%	否
渤海银行	人民币	77.06	活期	0.2%	否
众邦银行	人民币	59.80	活期	0.2%	否
邮储银行	人民币	52.81	活期	0.2%	否
上海银行	人民币	50.00	活期	0.2%	否
浦发银行	人民币	41.04	活期	0.2%	否
锦州银行	人民币	37.76	活期	0.2%	否
农业银行	人民币	14.38	活期	0.2%	否
第三方平台(微信、支付宝)	人民币	11.57	活期	–	否
紫金农商银行	人民币	10.08	活期	0.2%	否
光大银行	人民币	0.96	活期	0.2%	否
	人民币	9.07	保证金	0.2%	是
农商银行	人民币	8.40	活期	0.2%	否
平安银行	人民币	1.96	活期	0.2%	否
渣打银行	美元	0.27	活期	0.05%	否
	人民币	0.02	活期	0.35%	否
总计		206,190.60	–	–	–

2、有息负债的金额、借款利率、期限、到期日、借款对象、用途等

截至2023年末,公司有息负债的借款金额、借款利率、借款日、约定还款日、借款对象、借款用途、借款性质等情况如下表所示:

单位:万元

借款对象	借款类型	借款用途	借款日	约定还款日	借款利率	借款金额	借款性质
网神股份	流动贷款	日常经营款	2023/3/30	2024/3/29	3.30%	40,000.00	短期借款
网神股份	流动贷款	日常经营款	2023/5/15	2024/2/15	3.30%	30,000.00	短期借款
网神股份	票据贴现	结算业务款	2023/7/28	2024/1/24	1.58%	28,120.76	短期借款
网神股份	信用证	结算业务款	2023/8/24	2024/8/16	2.35%	11,612.93	短期借款
网神股份	流动贷款	日常经营款	2023/8/24	2024/8/24	2.90%	14,100.00	短期借款
奇安信	信用证	结算业务款	2023/8/25	2024/8/21	2.35%	2,393.45	短期借款
网神股份	流动贷款	结算业务款	2023/8/25	2024/8/25	2.80%	7,558.39	短期借款
网神股份	信用证	结算业务款	2023/8/25	2024/8/16	2.35%	4,377.83	短期借款
网神股份	流动贷款	日常经营款	2023/9/27	2024/9/27	2.90%	8,300.00	短期借款
网神股份	流动贷款	日常经营款	2023/11/6	2024/8/24	2.90%	5,200.00	短期借款
网神股份	票据贴现	结算业务款	2023/11/6	2024/5/6	1.87%	8,624.15	短期借款
奇安信	流动贷款	日常经营款	2023/11/29	2025/9/8	3.30%	10,000.00	中长期借款
网神股份	流动贷款	日常经营款	2023/12/6	2024/12/6	3.10%	5,000.00	短期借款
网神股份	信用证	结算业务款	2023/12/28	2024/11/29	2.70%	10,593.16	短期借款
合计			–	–	–	185,880.67	–

注:截至2023年12月31日,公司借款未到期应付利息为96.58万元,公司短期借款及中长期借款余额合计为185,977.25万元。

上表中借款对象"网神股份"全称为奇安信网神信息技术(北京)股份有限公司(以下简称"网神股份"),系公司控股子公司。

3、测算利息收入与银行存款、有息负债与利息支出是否匹配

2023年度公司的存款类型主要为活期存款,具体如下:

单位:万元

项目	2023年度
平均存款余额	83,957.51
利息收入	1,583.17
平均利率水平	1.89%

2023年度公司平均存款余额为83,957.51万元,平均利率水平为1.89%,公司主要账户存款认购了七天通知存款等自动滚存产品,整体收益率符合市场同期水平,因此利息收入与资金规模具有匹配性。

2023年度,公司的借款类型主要为短期借款及中长期借款,具体如下:

单位:万元

项目	2023年度
平均借款金额	101,268.22
利息支出	3,304.56
平均利率水平	3.26%

2023年度公司平均借款金额为101,268.22万元,平均利率水平为3.26%。截至2023年12月,贷款市场报价利率1年期LPR为3.45%,公司平均借款利率符合市场同期水平,因此利息支出与借款规模具有匹配性。

综上,2023年度公司利息收入与银行存款、有息负债与利息支出均相匹配,存款的整体收益率和借款的整体借款利率水平均符合市场水平。

4、公司存贷双高的原因及合理性

公司银行借款主要用于支付人员工资薪酬和日常采购等经营活动支出。公司新增借款的主要原因系提高公司日常经营流动性,具体原因如下:

公司现金流出在年度内分布较为均衡,现金流入受到收入的影响,呈现较为明显的季节性特征。公司网络安全产品和服务的主要用户为政府机关、军队军工、能源、金融等重要领域的政府部门及大型国有企业,这些客户通常实行预算管理制度和集中采购制度,即在上半年制定和审批当年的年度预算和网络安全产品、服务采购计划,在年中或下半年安排网络安全产品和服务的采购,产品交付、安装、调试和验收及服务的实施和验收等环节主要集中在第四季度。

由于以上原因,公司经营性现金净流出主要发生在前三季度,经营性现金净流入主要发生在第四季度,过去三年公司经营活动产生的现金流量净额按季度分布如下:

单位:万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
2023年度	-72,483.31	-67,418.71	-42,868.27	104,983.13
2022年度	-96,915.36	-51,976.49	-19,084.00	41,855.56
2021年度	-63,841.35	-63,005.16	-40,267.95	36,918.35

如上表所示,为提高公司资金安全性,保障公司经营效率,公司办理了银行借款以应对季节性经营货币资金需求。截至2023年12月31日,公司货币资金余额为206,190.60万元。

综上所述,公司期末借款金额与货币资金余额较高的主要原因系公司存在前三季度经营性现金流净流出、四季度经营性现金流净流入的特征,为满足公司日常经营资金需求,呈现一定的"存贷双高"特征符合公司实际情况,具有合理性。

(二)结合现有货币资金、经营性现金流、营运资金需求、融资能力、偿债安排等,说明现金流能否满足日常经营需求,是否存在较高的流动性风险

公司2023年经营及投资活动现金流及货币资金具体如下:

单位:万元

项目	2023年度
一、经营活动产生的现金流量:	
经营活动现金流入小计	578,026.47
经营活动现金流出小计	655,813.63
经营活动产生的现金流量净额	-77,787.16
月均经营活动现金流入	48,168.87
月均经营活动现金流出	54,651.14
月均活动产生的现金流量净额	-6,482.26
二、公司货币资金	
货币资金金额	206,190.60

由上表可见,公司2023年月均经营活动现金流出金额为54,651.14万元,月均经营活动现金流入金额为48,168.87万元,截至2023年12月31日,公司货币资金206,190.60万元,公司的货币资金储备符合当前的现金流管理政策,能够满足公司的营运资金需求。

2023年度,基于经营需要和研发持续投入,公司经营性现金净流出为77,787.16万元,经营活动产生的现金流量净额较去年同期增加48,333.13万元,公司业务规模稳健增长,毛利率、人均创收、费用控制等均优于去年同期,预计2024年经营性现金净流出将继续下降。2023年度,公司销售商品、提供劳务收到的现金为537,042.45万元,较上年同期增加10.20%,超过同期营业收入的增速。

公司与多家银行一直保持良好合作关系,截至2024年5月31日,公司银行流动贷款授信额度合计为48.00亿元。公司的资金链稳定,有充足的现金流来应对日常运营和偿还债务,相关金融机构授信额度仍有未使用金额,有息负债整体可控,有息负债借款利率在合理贷款利率范围,现金及现金等价物足以覆盖公司短期负债。

公司未来一年内现金流的获取能力足以为公司未来一年的经营发展提供有效资金保障,主要体现在以下三个方面:

1、经营活动产生的现金流

当前公司已进入高质量发展阶段,在关注业务发展的同时,回款和现金流的改善成为首要任务。2024年一季度公司实现销售回款88,028.68万元,较上年同期增加14.19%,实现经营性现金流净额-57,749.93万元,较上年同期收窄,公司经营性现金流情况在逐步改善。

2、投资活动产生的现金流

公司前期积极布局投资产业上下游企业,部分早期投资的项目已逐步进入成熟退出阶段,部分优质项目可根据公司自身需求择机变现。

3、筹资活动产生的现金流

截至2024年5月31日,公司银行流动贷款授信额度为48.00亿元,已用授信额度17.11亿元,剩余额度30.89亿元可为公司提供流动性。结合当前的现金流情况及未来展望,公司的授信额度较为充足。此外,公司也将根据相关政策、市场环境及公司运营情况,择机开展再融资、中期票据等融资渠道。

综上所述,公司未来一年现金流的获取能力足以为未来一年的经营发展提供有效资金保障,不存在较高的流动性风险。

(三)保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)获取公司报告期末银行借款明细及借款合同,确认公司借款及余额情况,获取利息支出明细表并进行抽查核对;

(2)获取公司报告期末银行存款的存放银行、对应金额等信息统计表,获取利息收入明细表并进行抽查核对;

(3)获取公司现金流量表等相关资料,对公司相关人员进行访谈,了解公司新增借款及存贷双高的主要原因及合理性,分析是否存在流动性较高的风险。

2、核查意见

(1)2023年度公司利息收入与银行存款、有息负债与利息支出具备较好的匹配性;

(2)为满足公司日常经营的资金需求,公司呈现一定的"存贷双高"特征符合公司实际情况,具有合理性;

(3)公司未来一年现金流的获取能力足以为公司未来一年的经营发展提供有效资金保障,不存在较高的流动性风险。

(四)年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)获取公司报告期末银行存款的存放银行、对应金额等信息统计表,结合企业信用报告及银行询证函,核查期末货币资金是否存在质押或其他使用权受到限制的情形;

(2)获取公司报告期末银行借款明细及借款合同,确认公司借款及余额情况,获取利息支出明细表并进行抽查核对;

(3)获取公司利息收入明细表,与银行存款规模进行合理性分析;

(4)获取公司现金流量表等相关资料,对公司相关人员进行访谈,了解公司新增借款及存贷双高的主要原因及合理性,分析是否存在流动性较高的风险。

2、核查意见

经核查,年审会计师认为:

(1)2023年度公司利息收入整体收益率符合市场同期水平,利息收入与资金规模具有匹配性,平均借款利率符合市场同期水平,利息支出与借款规模具有匹配性;

(2)公司期末借款金额与货币资金余额较高主要系公司现金流入呈现较为明显的季节性特征,为满足日常经营的资金需求,具有合理性;

(3)公司未来一年内现金流的获取能力能够为公司未来一年的经营发展提供有效资金保障,不存在较高的流动性风险。

四、关于商誉减值

年报显示,截至报告期末,公司合并财务报表商誉原值189,794.28万元,计提商誉减值准备31,377.40万元,商誉账面价值158,416.88万元,合并财务报表商誉账面价值占资产总额的比例为9.74%,本年公司未计提商誉减值准备。

请公司结合各子公司经营情况,说明本期商誉减值测试的具体过程,包括资产组的划分依据、可收回金额和关键参数(如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等)及其确定依据、重要假设及其合理性,资产组、关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试是否存在差异,商誉减值计提是否充分。

回复:

(一)请公司结合各子公司经营情况,说明本期商誉减值测试的具体过程,包括资产组的划分依据、可收回金额和关键参数(如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等)及其确定依据、重要假设及其合理性,资产组、关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试是否存在差异,商誉减值计提是否充分。

1、公司商誉构成及减值情况

截至2023年12月31日,公司的商誉账面价值主要为收购北京网康科技有限公司、奇安信网神信息技术(北京)股份有限公司、奇安盘古(上海)信息技术有限公司、北京椒图科技有限公司、北京盛华安信息技术有限公司、盘石软件(上海)有限公司、兴华永恒(北京)科技有限责任公司、深圳云安宝科技有限公司形成商誉构成,具体如下:

单位:万元

被投资单位	2023年12月31日		
	原值	减值准备	账面价值
北京网康科技有限公司	67,365.88	22,333.44	45,032.44
奇安信网神信息技术(北京)股份有限公司	59,804.86		59,804.86
奇安盘古(上海)信息技术有限公司	21,847.15		21,847.15
北京椒图科技有限公司	11,140.18	2,579.65	8,560.52
北京盛华安信息技术有限公司	10,200.96		10,200.96
盘石软件(上海)有限公司	5,970.87		5,970.87
兴华永恒(北京)科技有限责任公司	5,790.02		5,790.02
南京安贤信息科技有限公司	1,884.18	1,884.18	
山东安云信息技术有限公司	1,659.15	1,659.15	
南京信风网络科技有限公司	1,409.43	1,409.43	
深圳云安宝科技有限公司	1,210.05		1,210.05
北京观潮信息技术开发有限公司	713.17	713.17	
北京天广汇通科技有限公司	436.44	436.44	
奇安信(北京)网络科技有限公司	361.95	361.95	
合计	189,794.28	31,377.40	158,416.87

公司按照《企业会计准则第8号—资产减值》的规定,报告期末对商誉进行减值测试。2023年度,对收购上述8家被投资单位形成的商誉,公司聘请北京中同华资产评估有限公司对商誉减值实施专项评估,依据评估结果计提商誉减值准备。商誉减值测试情况如下:

单位:万元

被投资单位	商誉账面价值	未确认归属于少数股东权益的商誉价值	包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值	长期资产组的账面价值	包含整体商誉资产组账面价值
奇安信网神信息技术(北京)股份有限公司	59,804.86	19,833.71	79,638.57	10,683.65	90,322.22
北京网康科技有限公司	45,032.44	10,379.72	55,412.16	1,083.46	56,495.62
北京椒图科技有限公司	8,560.52	6,055.16	14,615.68	156.95	14,772.63
深圳云安宝科技有限公司	1,210.05	115.24	1,325.29	418.77	1,744.06
奇安盘古(上海)信息技术有限公司	21,847.15		21,847.15	1,266.29	23,113.44
盘石软件(上海)有限公司	5,970.87	1,222.95	7,193.82	362.98	7,556.80
兴华永恒(北京)科技有限责任公司	5,790.02		5,790.02	988.67	6,778.69
北京盛华安信息技术有限公司	10,200.96	5,738.04	15,939.00	1,290.12	17,229.13

续:

被投资单位	长期资产组的可收回价值	整体商誉减值金额	归属于母公司股东的商誉减值准备	本年度计提的商誉减值损失
奇安信网神信息技术(北京)股份有限公司	98,200.00			
北京网康科技有限公司	66,800.00	27,481.17	22,333.44	
北京椒图科技有限公司	17,700.00	4,404.33	2,579.65	
深圳云安宝科技有限公司	7,280.00			
奇安盘古(上海)信息技术有限公司	24,500.00			
盘石软件(上海)有限公司	9,070.00			
兴华永恒(北京)科技有限责任公司	7,900.00			
北京盛华安信息技术有限公司	18,190.00			

经商誉减值测试,2023年度公司商誉不存在进一步减值,当期未计提商誉减值准备。

2、商誉减值测试的具体过程

(1)资产组划分的依据

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的规定,资产组是指企业可以认定的最小资产组合,其产生的现金流入应当基本上独立于其他资产或者资产组产生的现金流入。

公司商誉涉及的被投资主体主要从事网络安全产品及服务等相关业务,各主体具有独立的经营能力和经营资产,资产组为各主体形成商誉的相关长期资产,主要为固定资产、无形资产、长期待摊费用等。2023年度,公司商誉所在资产组与收购日形成商誉时所确定的资产组一致,与以前年度资产组认定一致,其构成未发生变化。资产组划分情况如下:

被投资单位	资产组构成
奇安信网神信息技术(北京)股份有限公司	固定资产、无形资产、长期待摊费用、商誉
北京网康科技有限公司	固定资产、无形资产、长期待摊费用、商誉
北京椒图科技有限公司	固定资产、无形资产、商誉
深圳云安宝科技有限公司	固定资产、无形资产、长期待摊费用、商誉
奇安盘古(上海)信息技术有限公司	固定资产、无形资产、商誉
盘石软件(上海)有限公司	固定资产、无形资产、商誉
兴华永恒(北京)科技有限责任公司	固定资产、无形资产、商誉
北京盛华安信息技术有限公司	固定资产、无形资产、商誉

(2)各子公司商誉减值测试的具体过程

1)奇安信网神信息技术(北京)股份有限公司

i.主要预测财务数据

单位:万元

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
营业收入	669,116.64	736,028.31	809,631.14	890,594.25	979,653.68	979,653.68
资产组税前现金流	55,271.26	27,076.29	28,940.93	31,361.17	33,570.79	517,271.09
折现率	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%
资产组税前现金流现值	51,608.08	22,041.65	20,540.17	19,405.30	18,110.32	279,050.51
可收回金额	98,200.00					

ii.重要参数、假设及依据

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
收入增长率	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%
毛利率	49.25%	49.25%	49.25%	49.26%	49.26%	49.26%
期间费用增长率	12.14%	9.97%	10.17%	10.15%	10.21%	0.00%
利润率	8.26%	7.96%	7.90%	7.84%	7.76%	7.76%

(i)营业收入增长率

网神股份属于网络信息安全行业,主要经营网络安全产品销售及网络安全服务。2023年6月,赛迪顾问发布的《2022-2023年中国网络信息安全市场研究年度报告》,在国家经济稳定恢复,政企用户对网络安全重视程度持续提升的背景下,中国网络安全市场需求将逐步复苏。预计到2025年,中国网络信息安全市场规模将达到1,588.70亿元,2023-2025年复合增长率将达到20.0%。

网神股份为公司主要的网络安全产品研发和销售主体,能够提供全产业链的网络安全服务,结合行业内证券投资机构的未来收益增长预期及公司管理层对未来业务发展的预期,确定预测期营业收入增长率,预测期营业收入增长率为10.00%,稳定期增长率为0.00%。

(ii)销售毛利率

网神股份销售产品主要为网络安全产品,2022年度、2023年度销售毛利率分别为49.49%、49.25%,产品销售毛利率较为稳定。预测期内,结合网络安全行业的市场需求和网神股份所处的行业地位,商誉减值测试预测期预计毛利率不会发生较大波动,预测期销售毛利率采用2023年度销售毛利率。

(iii)期间费用率

根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用,预测期内期间费用增长率分别为12.14%、9.97%、10.17%、10.15%、10.21%;稳定期期间费用增长率为0.00%。与营业收入的增长幅度基本一致。

(iv)利润率

预测期内利润率分别为8.26%、7.96%、7.90%、7.84%、7.76%,稳定期利润率为7.76%,销售利润率较为稳定。

iii.关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试的对照

2023年度、2022年度,商誉减值测试关键参数和重要假设对照情况如下:

项目	商誉减值测试关键参数	
	2023年度	2022年度
预测期收入增长率	10.00%	10.00%-15.00%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%
预测期利润率	7.76%-8.26%	7.32%-8.85%

2023年度商誉减值测试收入增长率、预测期利润率与2022年度不存在明显差异。

2)北京网康科技有限公司

i. 主要预测财务数据

单位:万元

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
营业收入	31,630.53	34,793.58	38,272.94	42,100.23	46,310.25	46,310.25
资产组税前现金流	7,827.85	7,768.45	8,781.90	9,897.47	11,125.32	85,430.96
折现率	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%
资产组税前现金流现值	7,309.05	6,323.96	6,232.76	6,124.24	6,001.74	46,087.16
可收回金额	66,800.00					

ii.重要参数、假设及依据

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
收入增长率	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%
毛利率	76.00%	76.00%	76.00%	76.00%	76.00%	76.00%
期间费用增长率	5.27%	8.53%	8.64%	8.74%	8.84%	0.00%
利润率	24.75%	25.42%	26.04%	26.60%	27.12%	27.12%

(i)营业收入增长率

北京网康科技有限公司(以下简称"网康科技")成立于2004年,总部位于北京,致力于中国上网行为管理理念和网络安全管理行业的研究。主要从事网络安全业务中上网行为管理类业务,是集团内上网行为管理类业务主要经营主体之一。

网康科技紧密关注并深刻理解网络安全威胁与网络应用层的技术趋势和需求变化,坚持以"人、内容、应用"为核心的产品设计理念,持续提升"云管端下一代网络安全架构"的核心产品与技术能力,为客户提供智能、完整、及时、高效的下一代网络安全解决方案与安全服务。

随着网康科技的研发持续投入和市场不断开拓,该公司近三年销售额已实现稳步增长,结合行业内证券投资机构的未来收益增长预期及公司管理层对未来业务发展的预期,确定预测期营业收入增长率,预测期营业收入增长率为10.00%,稳定期增长率为0.00%。

(ii)销售毛利率

网康科技销售产品主要为网络安全产品,2022年度、2023年度销售毛利率分别为75.59%、76.11%,产品销售毛利率较为稳定。预测期内,结合网络安全行业的市场需求和公司所处的行业地位,商誉减值测试预测期预计毛利率不会发生较大波动,预测期销售毛利率采用2023年度销售毛利率。

(iii)期间费用率

根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用,预测期内期间费用增长率分别为5.27%、8.53%、8.64%、8.74%、8.84%;稳定期期间费用增长率为0.00%。与营业收入的增长幅度基本一致。

(iv)利润率

2022年度、2023年度网康科技利润率分别为39.74%、29.39%,预测期内利润率分别为24.75%、25.42%、26.04%、26.60%、27.12%,稳定期利润率为27.12%,销售利润率较为稳定。

iii.关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试的对照

2023年度、2022年度,商誉减值测试关键参数和重要假设对照情况如下:

项目	商誉减值测试关键参数	
	2023年度	2022年度
预测期收入增长率	10.00%	10.00%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%
预测期利润率	24.75%-27.12%	25.91%-28.39%

2023年度商誉减值测试收入增长率、预测期利润率与2022年度不存在明显差异。

3)奇安盘古(上海)信息技术有限公司

i.主要预测财务数据

单位:万元

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
营业收入	14,180.44	15,598.48	17,158.33	18,016.25	18,917.06	18,917.06
资产组税前现金流	3,584.90	3,593.09	4,138.42	4,098.67	3,940.76	30,466.84
折现率	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%
资产组税前现金流现值	3,347.31	2,924.98	2,937.15	2,536.13	2,125.91	16,435.84
可收回金额	24,500.00					

ii.重要参数、假设及依据

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
收入增长率	10.00%	10.00%	10.00%	5.00%	5.00%	0.00%
毛利率	79.15%	79.15%	79.15%	78.95%	78.73%	78.73%
期间费用增长率	8.27%	7.54%	6.02%	4.55%	7.87%	0.00%
利润率	22.05%	23.24%	25.46%	25.50%	23.68%	23.68%

(i)营业收入增长率

奇安盘古(上海)信息技术有限公司(以下简称"奇安盘古")主营业务包括电子数据取证业务、隐私安全业务和反网络诈骗业务,为公安局、检察院、法院提供产品、服务。盘古团队(Pangu team)是由多名资深安全研究人员组成的专业安全研究团队,团队成员兼具高水平学术理论研究和丰富的工业研发能力,在主流操作系统和重要应用程序中曾发现过数百个0day安全漏洞,研究成果多次发表在极具影响力的工业安全峰会(Black Hat, CanSecWest, Syscan, RUXCON, HITCon, PoC, XCon)和顶级学术会议(IEEE S&P, USENIX Security, ACM CCS, NDSS)上,并于2015年起,每年成功举办年度MOSEC移动安全技术峰会。除了iOS系统安全研究,盘古团队不断吸纳顶级安全研究人员,组建盘古安全实验室,在移动互联网领域开展了广泛的安全研究,深入探究移动设备的硬件、系统、应用和网络各层的安全架构,分析发现移动互联网大量潜在安全问题的同时,在高级防御技术及解决方案等方向上形成了一系列成果和产品。

随着科技不断发展,人民日常生产生活数字化的不断加深,奇安盘古预计相关电子取证、隐私安全等业务收入能够保持稳定增长。2024年至2026年预测收入增长率10%符合公司的历史发展水平,2027年至2028年保守考虑收入增长放缓以5%预测,具备合理性及谨慎性。

(ii)销售毛利率

奇安盘古2022年度、2023年度销售毛利率分别为63.26%、79.15%,销售毛利率较为稳定。预测期内,结合奇安盘古业务开展情况和所处的行业地位,商誉减值测试预测期预计毛利率不会发生较大波动,预测期销售毛利率采用2023年度销售毛利率。

(iii)期间费用率

根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用,预测期内期间费用增长率分别为8.27%、7.54%、6.02%、4.55%、7.87%;稳定期期间费用增长率为0.00%。

预测期期间费用增长率存在一定波动,主要系奇安盘古根据业务开展情况,预计2024年研发投入持续增加,总体波动趋势与营业收入的增长预测情况不存在较大差异。

(iv)利润率

2022年度、2023年度奇安盘古利润率分别为21.23%、20.54%。预测期内利润率分别为22.05%、23.24%、25.46%、25.50%、23.68%,稳定期利润率为23.68%,销售利润率较为稳定,与历史情况不存在较大差异。

iii.关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试的对照

2023年度、2022年度,商誉减值测试关键参数和重要假设对照情况如下:

项目	商誉减值测试关键参数	
	2023年度	2022年度
预测期收入增长率	5.00%-10.00%	3.00%-20.00%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%
预测期利润率	22.05%-25.50%	24.66%-27.94%

2023年度商誉减值测试收入增长率、预测期利润率与2022年度不存在明显差异。

4)北京盛华安信息技术有限公司

i.主要预测财务数据

单位:万元

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
营业收入	5,859.30	7,031.16	8,437.39	9,281.13	9,745.18	9,745.18
资产组税前现金流	1,635.41	1,926.67	2,636.83	2,990.60	2,998.74	22,070.76
折现率	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%
资产组税前现金流现值	1,527.02	1,568.42	1,871.43	1,850.49	1,617.72	11,906.44
可收回金额	18,190.00					

ii.重要参数、假设及依据

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
收入增长率	20.00%	20.00%	20.00%	10.00%	5.00%	0.00%
毛利率	75.28%	75.28%	75.28%	75.28%	75.28%	75.28%
期间费用增长率	8.46%	8.34%	-1.60%	4.35%	9.97%	0.00%
利润率	18.49%	23.66%	33.01%	35.20%	33.29%	33.29%

(i)营业收入增长率

北京盛华安信息技术有限公司(以下简称"盛华安")主要从事于安全大数据分析相关业务,面向厂商和最终用户提供安全态势感知与管理的套件开发平台,帮助客户构建自身的智能安全分析与管理平台。

盛华安的技术核心是赛博坦(Cybertron)安全管理套件开发平台。该平台集成了安全事件和网络流量的采集、标准化、存储、分析、告警、查询、报表等基本功能及其基础框架,内置大数据存储和智能分析引擎,提供功能界面定制和模块开发接口,用户可以快速部署、配置和开发一系列的安全态势感知与管理相关应用。

报告期末盛华安以历史数据测算预测期增长率,2024年至2026年收入增长率为20%,2027年收入增长率为10%,2028年收入增长率为5%,具备合理性。

(ii)销售毛利率

盛华安2022年度、2023年度销售毛利率分别为51.35%、75.28%,2023年度销售毛利率增加主要系毛利率较高的软件产品销售占比增加。由于盛华安主要竞争优势为安全态势感知与管理相关软件产品,预计未来期间软件产品为公司的主要收入增长点,因此预测期销售毛利率采用2023年度销售毛利率。

(iii)期间费用率

根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用,预测期内期间费用增长率分别为8.46%、8.34%、-1.60%、4.35%、9.97%;稳定期期间费用增长率为0.00%。

预测期费用增长率波动较大,主要系公司收购盛华安时产生的无形资产评估增值部分于2026年摊销结束,因此第三个预测期开始期间费用存在一定下降,后续预测期逐渐回升,总体上预测期期间费用呈增长趋势,与盛华安经营情况相符。

(iv)利润率

预测期内利润率分别为18.49%、23.66%、33.01%、35.20%、33.29%,稳定期利润率为33.29%,预计随着评估增值部分无形资产摊销完毕,管理水平的提高导致期间费用增速下降,盛华安预测期内销售利润率将稳定上升。

iii.关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试的对照

2023年度、2022年度,商誉减值测试关键参数和重要假设对照情况如下:

项目	商誉减值测试关键参数	
	2023年度	2022年度
预测期收入增长率	5.00%-20.00%	5.00%-25.00%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%
预测期利润率	18.49%-35.20%	9.93%-37.11%

2023年度商誉减值测试收入增长率、预测期利润率与2022年度不存在明显差异。

5)北京椒图科技有限公司

i. 主要预测财务数据

单位:万元

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
营业收入	6,154.82	6,524.11	6,915.56	7,330.49	7,770.32	7,770.32
资产组税前现金流	2,918.80	2,539.63	2,547.82	2,541.97	2,519.81	18,717.38
折现率	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%
资产组税前现金流现值	2,725.36	2,067.41	1,808.26	1,572.89	1,359.35	10,097.40
可收回金额	17,700.00					

ii.重要参数、假设及依据

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
收入增长率	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	0.00%
毛利率	89.34%	91.51%	91.51%	91.51%	91.51%	91.51%
期间费用增长率	10.96%	9.92%	9.93%	9.93%	9.94%	0.00%
利润率	45.26%	41.62%	39.63%	37.56%	35.41%	35.41%

(i)营业收入增长率

北京椒图科技有限公司(以下简称"北京椒图")是操作系统加固方案提供商、计算机病毒防治技术国家工程实验室理事单位、国家网络与信息安全信息通报机制技术支持单位。

北京椒图在服务器操作系统加固领域探索实践长达十余载,公司主力产品JHSE椒图主机安全环境系统,集合操作系统加固和服务器管控为一体,跨平台windows、linux、aix、hpux、sloaris等服务器操作系统,通过对其安全加固,使操作系统达到国家等级保护的三级要求,有效抵御已知/未知恶意代码和黑客行为对操作系统的破坏。北京椒图拥有专业的服务器安全研究团队,公司核心人员参加了国家信息安全等级保护相关标准的起草工作,并先后参与多项国家重大项目,如:第29届奥运会、第41届世博会、国家863课题、国家973课题、国家"十二五"课题等。北京椒图立足北京、深圳两地,为用户提供覆盖全国的服务网络,多次为政府、军队、金融、央企、商业等领域的客户提供全面的服务器安全解决方案。

报告期末北京椒图以历史数据测算预测期增长率,未来五年收入增长率为6%,具备合理性。

(ii)销售毛利率

预测期内,结合北京椒图业务开展情况和所处的行业地位,商誉减值测试预测期预计毛利率不会发生较大波动,预测期销售毛利率采用2023年度销售毛利率。

(iii)期间费用率

根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用,预测期内期间费用增长率分别为10.96%、9.92%、9.93%、9.93%、9.94%;稳定期期间费用增长率为0.00%。与营业收入的增长情况不存在较大差异。

(iv)利润率

2022年度、2023年度北京椒图利润率分别为47.01%、43.35%,预测期内利润率分别为45.26%、41.62%、39.63%、37.56%、35.41%,稳定期利润率为35.41%,销售利润率较为稳定。

iii.关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试的对照

2023年度、2022年度,商誉减值测试关键参数和重要假设对照情况如下:

项目	商誉减值测试关键参数	
	2023年度	2022年度
预测期收入增长率	6.00%	5.00%-10.00%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%
预测期利润率	35.41%-45.26%	37.31%-41.59%

2023年度商誉减值测试收入增长率、预测期利润率与2022年度不存在明显差异。

6)盘石软件(上海)有限公司

i.主要预测财务数据

单位:万元

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
营业收入	3,986.35	4,368.18	4,788.20	5,019.21	5,261.77	5,261.77
资产组税前现金流	1,251.59	1,237.36	1,341.84	1,414.09	1,429.54	10,472.50
折现率	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%
资产组税前现金流现值	1,168.64	1,007.28	952.34	874.99	771.19	5,649.57
可收回金额	9,070.00					

ii.重要参数、假设及依据

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
收入增长率	7.95%	9.58%	9.62%	4.82%	4.83%	0.00%
毛利率	52.43%	52.30%	52.17%	52.11%	52.06%	52.06%
期间费用增长率	6.65%	7.88%	3.82%	0.40%	9.25%	0.00%
利润率	28.13%	28.37%	29.32%	30.22%	29.26%	29.26%

(i)营业收入增长率

盘石软件(上海)有限公司(以下简称"上海盘石")主营业务为司法鉴定业务。司法鉴定业务包括:电子数据的提取、固定;电子数据的分析与鉴定;信息系统分析与鉴定和数据恢复。

上海盘石以"发展安全、专注取证、追求真相、还原真实"为宗旨,迄今为止,已协助相关执法部门破获千起涉及电子证据的案件,始终处于上海同类机构前列位置,同时在国家重大安全保卫工作中,也发挥了重要作用。

上海盘石业务优势:(1)上海盘石依托盘古石取证实验室的强大的安全技术和奇安信安全服务团队的专业安全服务能力,参与过多个国内重大案件的支持和鉴定,可以对重大安全事件进行响应和取证溯源。(2)依托奇安信安全服务团队,可以把司法鉴定服务推到离用户最近的地方,减少用户的案件委托成本和沟通成本。(3)上海盘石是国内最早进行自主知识产权的取证产品研究的公司,也是国内少有的可以使用自研取证产品进行司法鉴定的机构。

上海盘石收入来源分为安全产品收入和安全服务收入。报告期末的预测期收入增长率为安全产品收入和安全服务收入分别进行预测,其中安全产品收入预测期增长率为0%,安全服务收入按照2024年至2026年增长率10%,2027年至2028年增长率5%预测得出,与上海盘石的历史收入增长情况匹配,具备合理性。

(ii)销售毛利率

结合上海盘石司法鉴定相关业务开展情况和所处的行业地位,商誉减值测试预测期预计毛利率不会发生较大波动,公司2023年度毛利率为51.81%,预测期销售毛利率与公司历史毛利率水平不存在较大差异。

(iii)期间费用率

根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用,预测期内期间费用增长率分别为6.65%、7.88%、3.82%、0.40%、9.25%;稳定期期间费用增长率为0.00%。

预测2026年及2027年费用增长率存在波动,系公司收购盘石软件所产生的评估增值无形资产摊销于2026年到期,相关摊销成本于后续年度不再发生导致期间费用存在暂时下降,总体趋势与收入增长一致,具备合理性。

(iv)利润率

2022年度、2023年度上海盘石利润率分别为14.05%、36.43%,预测期内利润率分别为28.13%、28.37%、29.32%、30.22%、29.26%,稳定期利润率为29.26%,预计随着并购时形成无形资产公允价值增值摊销到期,预测期内销售利润率具备合理性。

iii.关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试的对照

2023年度、2022年度,商誉减值测试关键参数和重要假设对照情况如下:

项目	商誉减值测试关键参数	
	2023年度	2022年度
预测期收入增长率	5.00%-10.00%	5.00%-30.00%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%
预测期利润率	28.13%-30.22%	27.66%-33.85%

2023年度商誉减值测试收入增长率、预测期利润率与2022年度不存在明显差异。

7)兴华永恒(北京)科技有限责任公司

i.主要预测财务数据

单位:万元

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
营业收入	4,434.03	5,320.83	5,852.92	6,438.21	6,760.12	6,760.12
资产组税前现金流	773.42	941.18	1,096.45	1,377.75	1,444.16	10,788.67
折现率	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%
资产组税前现金流现值	722.16	766.17	778.18	852.51	779.08	5,820.13
可收回金额	7,900.00					

ii.重要参数、假设及依据

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
收入增长率	20.00%	20.00%	10.00%	10.00%	5.00%	0.00%
毛利率	74.37%	74.37%	74.37%	74.37%	74.37%	74.37%
期间费用增长率	9.65%	8.46%	-0.22%	1.48%	6.21%	0.00%
利润率	7.97%	14.30%	19.85%	24.04%	23.46%	23.46%

(i)营业收入增长率

兴华永恒(北京)科技有限责任公司(以下简称"兴华永恒")主要从事企业网络安全防护和攻击检测相关产品的研发与销售,报告期末公司以历史数据测算预测期增长率,2024年至2025年收入增长率为20%,2026年至2027年收入增长率为10%,2028年收入增长率为5%,具备合理性。

(ii)销售毛利率

结合兴华永恒业务开展情况和所处的行业地位,商誉减值测试预测期预计毛利率不会发生较大波动,公司2023年度毛利率为77.05%,预测期销售毛利率与公司历史毛利率水平不存在较大差异。

(iii)期间费用率

根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用,预测期内期间费用增长率分别为9.65%、8.46%、-0.22%、1.48%、6.21%;稳定期期间费用增长率为0.00%。

预测期费用增长率存在一定波动,主要系公司收购兴华永恒所产生的评估增值无形资产摊销到期,导致2026年及2027年费用增长率存在波动,具备合理性。

(iv)利润率

预测期内兴华永恒利润率分别为7.97%、14.30%、19.85%、24.04%、23.46%,稳定期利润率为23.46%,随着研发投入占比的不断下降以及并购时形成无形资产公允价值增值摊销到期,预计销售利润率总体处于上升趋势。

iii. 关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试的对照

2023年度、2022年度,商誉减值测试关键参数和重要假设对照情况如下:

项目	商誉减值测试关键参数	
	2023年度	2022年度
预测期收入增长率	5.00%-20.00%	10.00%-25.00%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%
预测期利润率	7.97%-24.04%	2.90%-30.09%

2023年度商誉减值测试收入增长率、预测期利润率与2022年度不存在明显差异。

8)深圳云安宝科技有限公司

i.主要预测财务数据

单位:万元

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
营业收入	7,509.10	8,109.83	8,758.61	9,459.30	10,216.05	10,216.05
资产组税前现金流	1,513.60	1,161.51	1,191.99	1,216.73	1,234.42	10,985.25
折现率	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%	14.70%
资产组税前现金流现值	1,413.28	945.54	845.99	752.88	665.93	5,926.18
可收回金额	7,280.00					

ii.重要参数、假设及依据

项目	预测期					稳定期
	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	
收入增长率	4.99%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	0.00%
毛利率	75.01%	77.93%	78.48%	78.48%	78.48%	78.48%
期间费用增长率	10.60%	9.05%	9.09%	9.13%	9.17%	0.00%
利润率	16.69%	17.39%	17.25%	16.54%	15.81%	15.81%

(i)营业收入增长率

深圳云安宝科技有限公司(以下简称"云安宝")主要业务为面向云计算和大数据平台提供安全产品和解决方案,报告期末以历史数据测算预测期增长率,2024年收入增长率为5%,2025年至2028年收入增长率为8%,具备合理性。

(ii)销售毛利率

2022年度、2023年度云安宝销售毛利率分别为78.14%、78.48%,结合相关产品的市场需求和公司所处的行业地位,商誉减值测试预测期预计毛利率不会发生较大波动,预测期销售毛利率采用2023年度销售毛利率。

(iii)期间费用率

根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用,预测期内期间费用增长率分别为10.60%、9.05%、9.09%、9.13%、9.17%;稳定期期间费用增长率为0.00%,与营业收入的增长幅度基本一致。

(iv)利润率

2022年度、2023年度云安宝利润率分别为25.78%、23.50%,预测期内利润率分别为16.69%、17.39%、17.25%、16.54%、15.81%,稳定期利润率为15.81%,预测期内销售利润率低于历史数据主要系公司预计云计算与大数据相关产品未来将持续增加研发投入,因此采取的预测期研发费用增长率较高,具备合理性。

iii.关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试的对照

2023年度、2022年度,商誉减值测试关键参数和重要假设对照情况如下:

项目	商誉减值测试关键参数	
	2023年度	2022年度
预测期收入增长率	5.00%-8.00%	5.00%-8.00%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%
预测期利润率	15.81%-17.39%	14.31%-19.23%

2023年度商誉减值测试收入增长率、预测期利润率与2022年度不存在明显差异。

综上,2023年度商誉减值测试相关资产组划分、关键参数及重要假设具有合理性,与以前年度商誉减值测试不存在明显差异,商誉减值计提充分。

(二)保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)复核奇安信公司对商誉减值迹象的判断是否合理,复核管理层对商誉所在资产组或资产组组合的划分是否合理;

(2)了解并评价奇安信公司管理层聘用的外部评估专家的客观性、独立性及专业胜任能力;

(3)复核商誉减值测试方法与模型是否恰当,复核管理层以前年度对未来现金流量现值的预测和实际经营结果,评价管理层过往预测的准确性;

(4)复核商誉减值测试所依据的基础数据是否准确,根据与资产评估师的沟通情况和评估机构出具的资产评估报告等文件,分析复核评估假设、评估方法、评估关键参数(具体包括:预测期内的销售收入及增长率、稳定期增长率、毛利率、费用率、利润率、折现率等)的确定是否合理,是否与被评估对象的业务情况相匹配;

(5)根据商誉减值测试结果,检查商誉的列报和披露是否准确和恰当。

2、核查意见

公司本期商誉减值测试的具体过程符合企业会计准则的规定,包括资产组的划分依据与被投资单位的业务模式相符,可收回金额和关键参数及其确定依据、重要假设具备合理性,与以前年度商誉减值测试不存在较大差异,商誉减值计提充分。

(三)年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)复核奇安信公司对商誉减值迹象的判断是否合理,复核管理层对商誉所在资产组或资产组组合的划分是否合理;

(2)了解并评价奇安信公司管理层聘用的外部评估专家的客观性、独立性及专业胜任能力;

(3)复核商誉减值测试方法与模型是否恰当,复核管理层以前年度对未来现金流量现值的预测和实际经营结果,评价管理层过往预测的准确性;

(4)复核商誉减值测试所依据的基础数据是否准确,根据与资产评估师的沟通情况和评估机构出具的资产评估报告等文件,分析复核评估假设、评估方法、评估关键参数(具体包括:预测期内的销售收入及增长率、稳定期增长率、毛利率、费用率、利润率、折现率等)的确定是否合理,是否与被评估对象的业务情况相匹配;

(5)根据商誉减值测试结果,检查商誉的列报和披露是否准确和恰当。

2、核查意见

经核查,年审会计师认为:

公司本期商誉减值测试的具体过程符合企业会计准则的规定,包括资产组的划分依据与被投资单位的业务模式相符,可收回金额和关键参数及其确定依据、重要假设具备合理性,且与以前年度商誉减值测试不存在较大差异,商誉减值计提充分。

特此公告。

奇安信科技集团股份有限公司董事会

2024年6月15日