上海索辰信息科技股份有限公司 关于上海证券交易所对公司2023年 年度报告的信息披露监管问询函的公告

性,准确性和完整性依法承担法律责任。 上海索层信息科技股份有限公司(以下简称"公司""索辰科技")于2024年6月12日收到上海证券交易所科创 板公司管理部下发的(关于上海家房信息科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管同询函》)上证科创公 函【2024 10200号,以下简称"问询函")。公司董事会对上述问询函提到的问题高度重視,公司与海遗迹券股份有限 公司(以下简称"保存机构",北平定台计师等务所(特殊营递合伙)(以下商等"年审会计师")对问询函所涉及的问题进行逐项高实。回复中楷体加粗部分为公司《2023年年度报告》补充披露的部分。现将有关问询函的回复内容公 門園に1万元では2008年 岩切下: 同週1美子菅业收人。年报显示、公司2023年変現营业收人32,038.14万元、同比增长19.52%。其中四季度変現営 「開発を呼ばれ」と比せか公司 ト市前間差 F 井、同时、公司2023年度変

公司和7元级路及院的)结合第四季度主要销售合同相关条款、收入确认政策、账期安排、新增客户等情况,说明收入确认时点是否

(一)指台第四季度主要销售台间相天条款、收入确认成策。斯理客并等销兑、说明收入确认时点是合符合业金计准则的相关规定。2022年度营业收入的等于比今布与上市前存在差异的那因及合理性,是否存在年末集中确认收入和即期确认收入的情形。
1.公司第四季度收入确认时点符合企业会计准则的相关规定
(1)公司收入确认时点符合企业会计准则的相关规定
公司根据仓业会计准则的有关规定
公司根据仓业会计准则的有关规定
公司根据仓业会计成期;4号一收入,的规定、在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司各季度收入的确认原则,具体确认政策和时点具有一贯性、不存在变化。
2023年第四季度、公司收入重联条制于工程负真软件和仿真产品开发销售业务,均以公司在取得客户签署的验收合格报告时确认收入,收入确认具体方法如下;
①丁程代重数件

(件 7,公司在软件及对应授权码交付给客户后,经客户验收合格时确认收入。

: 公司完成仿真产品开发后向客户交付,并经客户验收合格时确认收人。 根据台间即定。公司元成以为,即以《公社》 《技术服务》 根据台间的定,对于单次提供的技术服务,在服务已经提供,并经客户验收合格时确认收入;对于在固定期间内

①其他业务 对于外部的硬件、软件模块销售业务,在相应的硬件、软件模块交付给客户后,并经客户验收合格时确认收入。 因此、公司收入确认的政策符合会计准则的规定,即公司在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司各季度收 人的确认规则,具体确认政策和时点具有一贯性,不存在变化。 (2)公司第四季度由之要各户销售的收入确认政策不存在变化 2023年第四季度,公司主要客户销售的风景款,收入确认相关条款和确认依据如下:

| 2 | 023年第2 | 四季度,公司: | E要各户销1 | 当台问条款、收入佣认相天条款和佣认依据 | U 1: |
|---|--------------|---------|--------|---------------------|--------------|
| | 967 (2311)67 | | | | iller à 18th |

| 客户序 号 | 产品类别 | 收入金额 | 收人确认条款 | 收人确 认依据 | 验收时 间 | 与此前 否存在 异 |
|----------|-----------------|----------|--|------------|----------------|-----------------|
| 客户1 | 仿真计算平 台 | 1,701.56 | 货到甲方指定地点后,甲方应在10个工作日内对产品进行签收,并在产品安装完成后15个工作日内完成验收工作。 | 验收报告 | 2023/1 2/29 | 否 |
| 客户2 | 工程 仿 真 优 化系统 | 616.04 | 研究开发所完成的技术成果,达到了技术协议所 列技术指标,按行业标准及合同约定标准,采用 演示方式验收,由甲方出具技术项目验收证明。 | 验收报告 | 2023/1 1/24 | 否 |
| 客户3 | 仿真-试验融 合验证系统 | 575.47 | 研究开发所完成的技术成果,达到了技术协议所 列技术指标,按技术协议书要求的标准,采用通 过甲方评审的测试规范中规定的方式验收,由甲 方出具技术项目验收证明。 | 验收报告 | 2023/1 2/29 | 否 |
| 客户4 | 仿真-试验融 合验证系统 | 581.90 | 研究开发所完成的技术成果,达到了技术协议所 列技术指标,按合同及附件标准,采用演示方式 验收,由甲方出具技术项目验收证明。 | 验收报告 | 2023/1 2/25 | 否 |
| 客户5 | 多学科仿真软件 | 507.55 | 甲方在收到乙方交付的研发成果后,应当及时组织验收,验收标准按照甲方与乙方签订的《质量技术保证协议》及经双方认可的其他验收文件执行。有设计鉴定要求的,乙方应当向甲方提交设计鉴定合格意见。 | 验收报告 | 2023/1 2/27 | 否 |
| 客户6 | 定制化仿真 软件开发 | 498.21 | 双方确定,按本合同技术内容要求对乙方完成的 研究开发成果进行验收。 | 验收报告 | 2023/1 2/26 | 否 |
| 客户7 | 多学科仿真 软件 | 457.55 | 研究开发所完成的技术成果,达到了本合同所列技术指标,按行业标准,采用现场演示方式验收,由甲方出具技术项目验收证明。 | 验收报告 | 2023/1 1/28 | 否 |
| 客户8 | 仿真-试验融 合验证系统 | 411.68 | 产品到达甲方后,由甲、乙双方共同对货物进行 验收,验收无误后,双方签署验收清单。 | 验收报告 | 2023/1 2/29 | 否 |
| 客户9 | 结构仿真软 件 | 401.89 | 研究开发所完成的技术成果,达到了技术协议所 列技术指标,按行业标准及合同约定标准,采用 演示方式验收,由甲方出具技术项目验收证明。 | 验收报告 | 2023/1 1/20 | 否 |
| 客户10 | 工程仿真优化系统 | 352.48 | 之方的野教件的安装、闡试、试运行及指导和服务。甲方按照合同要求及相关国家标准、制造厂商标准进行输收,收到之方交付转效件贴5日内接供书面面效会各证明7签署验收报65上达期限内,甲方不与破收定无达定75定的合理则用放接往面验收合格证明7签署验收报台的,视为验收合格证明7签署验收报台的,视为验收合格。 | 验收报告 | 2023/1 2/25 | 否 |

不存在通过延长信用期来扩大销售的情形。 综上,公司2023年第四季度向主要销售合同相关条款、收入确认政策、账期安排与此前不存在差异。 (3)公司前增各户的收入确认政策和信用政策与老客户不存在差异 2023年,公司上市后市场知名医取能响力型著提升,新客户拓展效果显著,市场规模快速扩大。 公司已为防空工业。中国服的。航天科技、由电子、中国电斗、中国电斗、中国制发、中核集团等军工集团及中科 院下属科研院所提供多学科理盖的工程仿真软件及仿真产品开发服务。近年来、公司张国国防军工领域软件国产中 机遇,持续整心代款宣航天、电子信息、船舶海洋、核工业等领域具体工程处加速景的研究、周阳、各军工工程的及中科 院下属的单位按多、公司基于军工体系内大量标杆项目积累的业界口碑,将自主研发的公司仿真软件产品和开发项 目的成功溶地经验在展团内其他院所间快速推广、拓展公司仿真产品和核心技术在重直行业内的应用,闹足集团客 多学科、全链路的仿真需求,与更多所军工理位及科研院的建立合件关系。2023年、公司指展了中国加州部卫退导 新有限公司、航空工业下属单位A、中国电科下属单位A、航空工业下属单位B和中国船舶下属单位A等军工领域核心 客户。

客户。 仿真软件及算法在军工及民用领域有一定的通用性。公司经过多年的技术积累,業期了CAE软件领域的核心技术,具备了强大的研发及创新能力以及丰富的行业经验。在CAE软件领域和转轮船的专业能力。已初进具备与国外厂 商在民用仿真领域竞争的实力。同时,公司通过加强销售力量、收购国内具有细分领域市场积技术优势的中小型软件 厂商、加强民用领域工程应用场景化的研究、完善产品性能、丰富力能模块等多种方式,拓展公司产品在民用领域的各

| 时 | 2023 | 2023年度 | | 2022年度 | | 2021年度 | | 年度 | 2019 | 9年度 |
|-----|---------------|---------|-----------|---------|---------------|---------|-----------|---------|----------|---------|
| M | 金额 | 占比 | 金額 | 占比 | 金額 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 季度 | 714.10 | 2.23% | 713.79 | 2.66% | 240.57 | 1.26% | 1,318.53 | 8.17% | 617.62 | 6.40% |
| 季度 | 1,435.24 | 4.48% | 874.04 | 3.26% | 645.67 | 3.38% | 568.1 | 3.52% | 838.27 | 8.68% |
| 季度 | 3,086.95 | 9.64% | 2,247.03 | 8.38% | 4,994.47 | 26.11% | 3,734.35 | 23.14% | 642.07 | 6.65% |
| 四季度 | 26,801.85 | 83.66% | 22,970.38 | 85.69% | 13,249.31 | 69.26% | 10,516.69 | 65.17% | 7,558.63 | 78.27% |
| 合计 | 32,038.1 4 | 100.00% | 26,805.23 | 100.00% | 19,130.0 1 | 100.00% | 16,137.67 | 100.00% | 9,656.59 | 100.00% |

17 4 2022年和2023年、公司第四季度分别实现营业收入22,970.38万元和26,801.86万元,占全年收入的比重分别为56.69%,从司2023年第四季度营业收入同比增长16.68%。2023年度营业收入同比增长19.52%,第印季度收入的增速低于全生整体收入规模进。到四季度收入上比与年度整体收入规模的长趋势一级、长期以来、公司下部等户主要为军工单位及科研院所等。根据公司的收入确认政策、公司在取得客户产品验收、海流地、农工单位及科研院所等。根据公司的收入确认政策、公司在取得客户产品验收,连期通时进度,并通常于邻阳季度集中验收结算,导致公司第四季度验收金额收金额收高,大部分金产工年生加林推进其项目的进度,并通常于邻阳季度集中验收结算,导致公司第四季度验收金额收金额收高,排收入电中干等四季度。2020年和2022年较低,主要系令同金额较大的伤夷计算平台及工业仿真云平台于第三季度验收确认收入所致。2020年,公司为客户A开发的负责计算平台项目(二期)以及配整方集软件于第二季度完成金数、合计实现收入2,044.6万元,占该年度总收入的比例为24.67%。2021年,公司为各户A开发的负责计算平台项目(二期)以及加管工业的真实中分于第二季度完成验收,合计实现收入4,67702万元,占该年度总收入的比例为24.45%。第二次公司2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度等成成处人合计交级大将各个分司会区外长将各个公司实际经营销风,不存在年末集中海从收入和图明确认收入的用资,2023年度第四季度收入占比较任于被压制。2023年度第四季度收入占比较任于被压制。2023年度第2023年度第四季度收入占比较任于被压制。2023年度第2023年度第2023年度第四季度收入占比较任于被压制。2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度第2023年度2023年度2023年度3023年

(二)結合米购文出、用自出級で完全なイントン・ 勢不一致的原因及合理性 2023年,公司经营活动产生的现金流量情况如下:

| 项目 | 2023年度 | 2022年度 | 同比 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 13,456.76 | 15,841.41 | -15.05% |
| 收到的税费返还 | - | 55.84 | -100.00% |
| 收到其他与经营活动有关的现金 | 5,528.22 | 1,544.73 | 257.88% |
| 经营活动现金流人小计 | 18,984.98 | 17,441.99 | 8.85% |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 7,878.85 | 4,088.15 | 92.72% |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 9,760.71 | 7,666.94 | 27.31% |
| 支付的各项税费 | 1,827.15 | 861.67 | 112.05% |
| 支付其他与经营活动有关的现金 | 5,233.77 | 4,732.57 | 10.59% |
| 经营活动现金流出小计 | 24,700.47 | 17,349.32 | 42.37% |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -5,715.50 | 92.66 | -6268.00% |

公司经营活动现金流人相较2022年度同比增长825%,主要系募集资金产的利息收入增加。导致收到其他与经营活动有关的现金增长6开发。其中、公司销售商品、提供劳务收到的现金相较2022年度下降15.05%,主要系公司第四季度收入占比较高。部分合同款未能在年内完成支付。同时,受本年军工领域客户预决算及内部审批流程较长影响,公司影查店去现金流出增长金额较大,主要系公司上市后借助资金实力和市场知名度提升的契利,进一步抢占工业价高级进价市场价额。由此非社场了多人一种现在第2日下245%目 显示于245%目 公司營營活动现金流出增长金额较大,主要系公司上市后借助资金实力和市场知名度提升的契制,进一步抢占工业的真确域市场的物。据其共执行了多个大型的真产品开发项目、转变购卖商品,接受争务支付的现金金额增长较大。2023年、公司向低应商人支付3.799.55万元约服务得买购尾款,上述服务器设备全部用于公司为客户B开发的仿真计算平台加值,该项目已于2022年完成验收并确认收入。120.495万元。同时,公司通过实施肝发中心是收费投项目,成立机器人事业部、引进国际同行销售团队、收购部分领域工业软件企业阳普智能等多种方式吸纳扩充各类人才团队,增强公司工业的真领域技术实力,拓宽销售网络并增加产基份,有规则或是公司工业的直线建筑之外,拓宽销售网络并增加产基份,有规则或是公司工业的直线。公司战工人数大幅增长,由2022年末的194人增长至2023年末约316人,对应的支付给你工以及为职工支付

的观证大幅增长2,093.77万元。 综上,公司2023年度经营活动产生的现金流量净额与营业收入变动趋势不一致主要系购买商品、接受劳务支付 的现金和支付给职工以及为职工支付的现金增长较大,公司第四季度收入占比较高导致经营性应收金额较大所致, 具有合理性。 理性。 保養机构核杏情况

(一)核查程序 保容机构主要执行了如下核查程序: 1.获取公司年度报告及其他定期报告,获取公司报告期内销售明细表,抽查查验公司第四季度确认收入的销售 阴溶户向公司出真的验收报告; 2.对报告期内公司与主要客户的交易事项实施了感证程序,获取并复核了会计师向客户函证结果;

情况、曾维和收款相关的内控制度; 5. 查阅了报告期内主要客户的合同、信用政策、结算方式,核查主要客户信用政策执行情况及合理性; 6. 了解和评价管理层销售与城入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性、抽样关键内控节点测试相关内

◇>: 四季度主要销售合同相关条款、收入确认政策、账期安排与此前不存在差异;公司新增客户的 1.2023年、公司第四季度主要销售合同相关条款、收入确认政策、规则安排与此前不存在差异。公司新增客户的 收入确认政策估目和政策合同条款及块计预50支老客户不在差异。公司第四季度收入确认时点符合企业会计准 则的相关规定。公司2023年度营业收入的季节性分布与2022年度差异较小、2020年度取2021年度第四季度收入占比 较低主要系合同金额较大的负重计算平台及工业仿真云平台干第三季度验收确认收入所领。2023年度第四季度收入 占比较上市前上升符合公司实际经营情况。不存在年末集中确认收入和聘期确认收入价情形。 2.公司2023年度经营活动产生的现金流量净额与营业收入变功趋势不一或主要系购买商品,接受劳务支付的现金相支付给取工以及为职工支付的现金相关的技术等。

三、年审会计师核查情况

F审会计师主要执行了如下核查程序: 、获取公司年度报告及其他定期报告,获取公司报告期内销售明细表,查验公司第四季度确认收入的销售合同

和客户向公司出具的验收报告。 2、对报告期内公司与主要客户的交易事项实施了函证程序; 3、对犯公3年新增客户进行抽样访谈,了解公司产品交付、客户验收、使用情况,以及客户在使用公司产品过程中 3、产足局量,比較的进音管资格。

对产品质量、功能的满意度等情况; 4、访谈公司销售部门、财务负责人,了解和判断公司收入确认依据及合理性、关于收入截止性制定的内控措施及 块行情况、销售和收款相关的内控制度。 江南站、前笛林收款相失时内经制度; 5、查陶丁报告期内主要客户的合同、信用政策、结算方式,核查主要客户信用政策执行情况及合理性; 6、了解和评价管理层销售与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性,抽样关键内控节点测试相关内

,公司第四季度主要销售合同相关条款、收入确认政策、账期安排与此前不存在差异;公司新增客户的 收入确认政策和信用政策等合同条款及执行情况与老客户不存在差异。公司第四季度收入确认时点符合企业会计准则的相关规定。公司2023年度营业收入的季节性分布与2022年度差异较小,2020年度和2021年度第四季度收入占比较低主要条何自金额较大的仿真计算平台及工业仿真云平台于第三季度验收确认收入所致。2023年度第四季度收入占比较上前加上升符合公司实际经营情况,不存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形。

2.公司2023年度经营活动产生的现金流量净额与营业收入变动趋势不一致主要系购买商品、接受劳务支付的现金和支付给职工以及为职工支付的现金增长较大,公司第四季度收入占比较高导致经营性应收金额较大所致,具有

並和又19年時已20人27年上入17日25年2年20人27年12月31日,公司应收帐款账面余额为60.475.74万元,同比增长 68.79%,应收账款增长速度显著高于营业收入增长速度。且回款速度明显下降。公司本期计提信用减值损失 4.290.60万元。同比增长207.10%,主要是应收账款环帐准备增加所资。从应收账款账综结构来看,公司帐龄1年以内 的应收帐款207.1861万元,占比49.14%,这上年同期下除9个千百分点,同时,公司帐龄4年以上应收帐款余额 7037.41万元,同比增长209.2%,占比包基上升。 7037417元,同比增长209.2%,估比盟基上升。 请公司:(1) 补充披露前无必放账诉客户的具体明细,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策关系或其他利益关系,可回收性情况,环账计提金额及原因,并设明本期坏 熊准备计提是否合规,前期环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除、账龄 9年以上的应收账款占比上升份原因及其合理性,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,并充分提示应收账影

(一)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、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,前期环账准备计提起否充分: 1. 林·於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、是否存在关联关系或其他对稳定系,可回收性情况,环账计据金额及原因

(1)前五名应收账款客户明细情况 公司已在2023年年度报告"第十节财务报告"之"七、合并财务报表项目注释"之"5、应收账款"中补充披露了 前五名应收账款客户的具体明细。 截止2023年12月31日,公司前五名应收账款客户的具体明细如下:

期末余額 交易内容 坏账金额 2023年 学科仿真软件 中国船舶下属单位E 2022年 量仿真优化系统 优集软件(上海)有限公司

为14,121.8

| | | | | | | 単位 | 7:万テ |
|---|------------|-----------------|---------|---------------|----------------|------------------|------|
| | 项目验收年份 | 合同金额 | 2021年收款 | 2022年收款 | 2023年收款 | 截止2023年末欠 款余额 | |
| | 2020年 | 70.00 | - | - | 70.00 | - | |
| | 2021年 | 2,750.00 | 51.00 | - | 263.90 | 2,435.10 | |
| | 2022年 | 2,150.00 | - | - | 125.20 | 2,024.80 | |
| | 2023年 | 218.40 | - | - | 29.52 | 188.88 | |
| | 合计 | 5,188.40 | 51.00 | - | 488.62 | 4,648.78 | |
| - | 2023年,公司与日 | 长光所合作的项目 | 合同金额分别为 | 70.00万元、2,750 | 0.00万元、2,150.0 | 0万元及218.40万 | 元,回 |

% 中国船所下原动、/ 5%-30/J7T。 《中国船舶下属单位的系公司长期合作的国有客户,自2018年合作以来,公司一直与其持续保持密切合作关系、公司与该客户的历中合作结成的下、

| 公司与 | i该客户的历史合作 | 作情况如下: | | | | | | |
|--------|--------------|----------|-----------|----------|----------|------------|------------------|------|
| | | | | | | | 单位 | 江:万元 |
| | 项目验收时间 | 合同金额 | 2020年收款 | 2021年收款 | 2022年收款 | 2023年收款 | 截止2023年末欠 款余額 | |
| | 2020年及以前 | 1,573.00 | 408.70 | 295.19 | 869.11 | - | - | |
| | 2021年 | 00.008 | - | - | 482.47 | - | 317.53 | |
| | 2022年 | 2,022.90 | - | - | - | 79.47 | 1,943.43 | |
| | 2023年 | 299.90 | - | - | - | 89.97 | 209.93 | |
| | 合计 | 4,695.80 | 408.70 | 295.19 | 1,351.58 | 169.44 | 2,470.89 | |
| | 司与该客户长期台 | | | | | | 验额分别为800.00 | |
| 2,022. | 90万元及299.90万 | 元,回款金额 | 合计为651.91 | 万元,2023年 | 末欠款余额2 | ,470.89万元, | 扣除质保金后应 | 收账款 |

20. 大爱人们认识,该公司当前问公司来得,这么不为了。 酸主动这中来自实回途,则未必或晚离。宋德为了这么不为 《态性数块件 (上海)有限公司(以下简称"上海优集",上海优集了上海优集员、沿海营聚工业块件有限公司 司全负子公司,是国内较早一批平台型工业软件研发企业。上海优集效力于研发制造型企业数字化转型及配套应用 技术领域。为用户提供工业自动化方案。数字化企业以及数字化车间增加整体解决方案。公司产品与上海优集现有产 起述行整合员。能为每户是根型完善的解决方案。在国产格代需求下,上海优集公立中公司课等的复数件产品 (2) 前方名应使优徽安学一分公司及实际逻辑》,不得在关键、大部位、发现的基本条 《2) 前方名应使优徽安学一分公司及实际逻辑》,不得在关键、关键、发现,中国科学院长着光学精密机械与物则 研究方为事业单位。客户上,中国船管,下海相关的区。等户公司国有单位,与公司实际控制、不存在关联关系或其他利益 关系、优集软件。上海)有限公司实际营企业、总查看公开的工商当级常年升经访谈编队,上述各户的法定代表人、主 型度外及董事、组件、高级管理人,从与公司实际营企业、总查看公开的工商当级常并升经访谈编队,上述各户的优生代表人、主 (3)前五名应收账款客户回款情况、坏账计提金额及原因 前五名应收账款客户的历史回款情况及坏账计提情况如下

| | | | | | | | | 甲位 |
|----------------|-----------------------------|---------------|---------------|-------------------------|--------------|--------|---|----------------|
| 序号 | 单位名称 | 期末余额 | 历史合 同总额 | 截至 2023年 末已回 款 | 期后回款金额 | 累计回款比例 | 客户经营情况及回款能力 | 坏账 计提 金额 |
| 1 | 中国科学院长春光 学精密机械与物理 研究所 | 4,639.5 0 | 5,188.4 0 | 539.62 | 180.77 | 13.88% | 客户为科研单位,经营正常,不存 在严重资金周转困难、重大经营 不善的情形,未被列为失信被执 行人,款项无法收回的风险较小 | 941.9 9 |
| 2 | 客户B | 3,794.3 0 | 5,786.1 5 | 1,735.86 | 867.93 | 45.00% | 客户为国有单位,经营正常,不存 | 379.4 3 |
| 3 | 中国船舶下属单位 B | 2,315.3 1 | 4,695.8 0 | 2,224.91 | 209.93 | 51.85% | 在严重资金周转困难、重大经营 不善的情形,未被列为失信被执 | 284.5 4 |
| 4 | 客户C | 1,922.7 6 | 1,922.7 6 | - | - | - | 行人,款项无法收回的风险较小 | 96.14 |
| 5 优集软件(上海)有限公司 | | 1,450.0 0 | 1,450.0 0 | - | 145.00 | 10.00% | 客户经营正常,不存在严重资金 周转图难, | 7250 |
| | 小计 | 14,121. 87 | 19,043. 11 | 4,500.39 | 1,403.6 3 | 31.00% | _ | 1,774. 60 |

公司前五名应政账款家厂经营正常,总储能力未出现重大财常。公司与客户域财正常业务往来和业务强遇,未发现其信用风险转在温潮增加时阶段。回款慢系客户根据自身资金使用计划并给合其下游客户的回款情况向公司支付款项,或项无决收证的内型险收小。 2、公顷本规则环保施价计级险收小。 2、公顷本规则环保施价计据最后合规,前即环账准备计增是否否处计 公顷放收账款环保施价计据标准分,对于有零项证据表明以收账款坏存态值以及通用于单项评估的必收账款、等进行等编码减滤输入规则间相处、计通知或域值备、对于没有零项证据表明迟收账款存在或值的。公司依据信用风险、计算项项或值值备、对于没有零项证据表明迟收账款存在或值的。公司依据信用风险、计算项项或值值备、对于没有零项证据表明迟收账款对账准备计提标准与以前信息。

用ANASEYUL 等地区账据双切了对于电话。在组合基础上计算项则信用损失。公司政策款坏账准备计提标准与以前生吃一致。公司判断应收账款是否属于需要单独评估信用风险的金融工具,主要考虑如下情形;(1)与对方存在争议运及诉讼、冲破的政政实项。2)已有明显验象现债务人很可能无法履行无款义务的应收效项等。如果符合相应的条件、公司对核政收款项进行单独信用风险评估,以确定该应收款项单排土提的环账准备金额。公司本期及前期为未出现上述需要单处,提供了基本的情形。公司应收账款按担台计提环账准备的比例系基于各户信用。回款及实际环账损失情况等作出的合理估计,并结合公司业务收款前提出合计量环账准备的比例系基于各户信用。回款及实际环账损失情况等作出的合理估计,并结合公司业务的实际情况。主要名户偿债能力是否出现直大异常,主要名户信用风险等级等信息确定环帐部结计提比例。截至当前,公司与客户保持正常业务往来和业务沟通,未发现客户出现信用风险特征显著增加的情形。公司按组合计提相位的环账债备,能不分,合理反映入的国政收帐款条件的回收区险。公司本期和前期分基于上述标准对应收帐款计提环账准备,环账准备计规论分。

同行业可比公司坏账政策对比如下:

| 账龄 | 佳缘科技 | 华如科技 | 观想科技 | 公司 |
|------|------|------|------|------|
| 1年以内 | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 1-2年 | 10% | 10% | 10% | 10% |
| 2-3年 | 30% | 30% | 20% | 30% |
| 3-4年 | 50% | 50% | 50% | 50% |
| 4-5年 | 70% | 80% | 80% | 80% |
| 5年以上 | 100% | 100% | 100% | 100% |

(1814.),公以中州中歌出版了理论规,则即环联铝循矿挂充分。 (二)补充说明公司帐价;在以内的边坡帐款占比大幅下除,帐龄2年以上的边收帐款占比上升的原因及其合理 >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、补充的明公司服验》往记以的边收帐款占比大幅下降,账龄3年以上的应收帐款占比上升的原因及其合理性 公司2022年来。2023年来服务分情仍会切下:

| 账龄 | 2023-12-31 | 2023年占比 | 2022-12-31 | 2022年占比 | 占比变动 | |
|------|------------|---------|------------|-------------------------|--------|--|
| 1年以内 | 29,718.01 | 49.14% | 20,657.22 | 54.19% | -5.05% | |
| 1-2年 | 16,529.76 | 27.33% | 8,960.53 | 23.51% | 3.83% | |
| 2-3年 | 7,190.56 | 11.89% | 6,226.62 | 16.33% | -4.44% | |
| 3年以上 | 7,037.41 | 11.64% | 2,276.02 | 5.97% | 5.67% | |
| 合计 | 60,475.74 | 100.00% | 38,120.39 | 100.00% | | |
| | | | | 提至2023年的1至 的3年以上。由于受 | | |

管理以及下海客户的回款较慢的影响。本明未吸回的及新度特定环系系列和2000年, 相发生变化。具备一定合理性。 2.公司信用政策本制未发生调整。与客户信用风险匹配,符合行业惯例 2.公司信用政策本制未发生调整。多户回款较慢系客产性质和行业特点所致。公司服务的直接或终端客户主要系 军工单位。A种形院所,其回款较大程度变者下均聚,明社施程及下游客户支付贷款进度价影响。 公司通常与客户在合同中约定分别于合同签订、项目验收等力点后的一定的信用期间内支付相应进度款项,根 报行业特点发现例。公司通常会给予客户一定的回款调则。由于受到客户地位内部管理,付款申批调则较长等顺因的 影响,存在客户不完全按照合同约定节点付款的情况。公司应收账款3年以上主要客户为科研院所、军工客户,资金实 力维厚,信替设好,应收账款无法按回的以取较好、公司信用政策与客户信用风险相匹配。

应收账款周转率(天 观想科技

9日公司平列 47327 47327 東辰科技 47327 1、报告期末应收账款期后回款及逾期情况 公司已在2023年年度报告"第十节助务报告"之"七、合并财务报表项目注释"之"5、应收账款"中补充披露了 应收账款期后即款情况。载至前逾期情况。 截至2023年12月31日,应收账款期后回款及逾期情况如下:

期后回款金额 期后回款数据为截至本间询承回复日的同款情况 数据主经审计

截至2023年12月31日,应收帐款逾期情况加了

截至本问询商问复之日,公司报告期末应收账款期后回款比例为9.86%,公司逾期应收账款占2023年 的比例为30.08%,由于公司主要面向第二领域、各户回款在第四季度相对集中,上半年回款相对少,公司 账款管理机则,加快款项相似,减少环账发生风险。 司后续創收措施 已在2023年年度报告"第十节财务报告"之"七、合并财务报表项目注释"之"5、应收账款"中补充披露了

.后续能收措施。 公司已建立应收帐款管理机制,完善应收帐款僧收回款程序,后续催收的主要机制包括: ①针对应收帐款,结合客户信用等级,通过当面协商,电话,微信等催收方式,必要时采取诉讼律。 ②为确保催收质量、提高回款效率,根据不同客户回款特点,公司后续组织销售、商务、财务等

语、邮件、上门拜访、对账、发函等多种沟通方式积极能收; ③持续跟踪、评估客户信用等级、针对客户经营状况恶化等可能导致客户回款困难的风险情形,及时采取诉讼催 收措施; 收措施; ④完善回款激励和约束机制,明确承担健收责任的部门及人员,并将回款情况纳人相关部门及人员绩效考核指

④完善回款撒劢和的更识别,明确承担继収责住的即 J及人以,并特性图积同证例入而太阳 J及入及84%之一条,影响奖金或是配为考核及。
3.充分提示应收账款回收风险
3.充分提示应收账款回收风险
3.充分提示应收账款回收风险
公司已于2023年中度报告。第三节管理层讨论与分析"之"四,风险因素"之"(五)财务风险"之"2.应收账款收回风险"中充分提示相长风险。公司下游客户主要少常工单位及科研院所,此类客户的付款审准抗稳较为复杂。付款需提根客户整体项目进度、资金定指节套向公司结算,进而导致公司的应收账款结算周期整体收长、客户回款建筑程程序户整体项目进度、资金定指计套向公司结算,进而导致公司的应收账款结算周期整体收长、客户回款建筑程度。各户时就申请选股较长等因素影响,公司最近三年各年末应收帐款金额按大,占当期营业收入比例相对按高、如果未来下游客户生产经营出现重大变化成公司储收回款措施不力,可能导致公司出现应收账款无法收回形成坏账损失的风险。如果应收账款规模持续扩大,也可能影响公司经营现金流,对业绩告诉不到影响。 。 几构核查情况

保荐机构主要执行了如下核查程序 條序即周王毀积了了即上核食健原。 1. 查阅公司前五名应收帐款客户的具体明细及明后回款情况, 查询公司前五名应收账款客户公开信息, 分析其 司及实际控制, 是否存在关联关系及其他利益关系; 2. 查阅公司环保部计量数量, 3. 效公司环帐信备的计提进行复核, 对比同行业公司环账计提政策是否存在较大

差异:
3.查阅公司应收账款账龄明细,同行业公司应收账款回收周期,并访谈公司相关人员,了解账龄变化原因,公司信用政策变化情况,与主要客户信用风险匹配情况,及行业惯例情况:
4.查阅公司应收账款则后回款情况,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鲍收措施。
(二)核查意见
经核查,保养机构认为:

全然度」,終時時時以75 「公司鐵至2024年末前五名放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 大达放收账款客户信用投资。信偿债能力按照,未出现资金确得拓展,进入营营不需导致逾期账款难以收回的情况。 远边收账款客户信用投资。该偿债能力按照,未出现资金确得拓展,进入营营不需导致逾期帐款难以收回的情况。

分。 2.公司1年以内应收账款账龄占比大幅下降主要系2022年1年以内应收账款迁徙至2023年的1至2年应收账款 1,账龄3年以上的应收账款占比上开主要系2022年2-3结成收账款迁徙至2023年的3年以上,由于受客户单位内部 金管理事宜以及下游客户的回款较慢的影响,本期未收回的货款使得应收账款账龄延长,应收账款迁徙率增加引 账龄结构发生变化,具备一定合理性,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。
 3、截至本问询函回复之日,公司报告期末的收账款期后回款比例为9.86%,公司逾期应收账款占报告期末逾期应收账款的比例为30.06%,对于合同中未约定信用期的应收账款,应收账款账龄1年以上的比例为19.66%。公司主要客户均靠工单位、其种等所,让客户运载最终用户主要为国际企事业单位和大型国有企业,具有良好的信誉及履约账 力,信用风险较低,应收帐款无法收回的风险较低,但较化的分款周期等级公司的应收账款回款较慢、公司后接将采取有核的缩收措施各促款项间收;公司已于2023年年度报告"第二节管理层讨论与分析"之"四、风险因素"之"五、财务风险"之"2、成收账款收回风险"中充分提示相关风险。三、、年审会计师核查情况)核查程序 今计师主要执行了如下核查程序: 年申云订明主要例订)现户核建铂时。 1.直觸公司前五名放政账款客户的具体明细及期后回款情况,查询公司前五名应收账款客户公开信息,分析其 词及实际控制人是否存在关联关系及其他的描文系。 2.直侧公司环帐船首计超级度,对公司环账储备的计提进行复核,对比同行业公司坏账计提政策是否存在较大

、查阅公司应收账款账龄明细,同行业公司应收账款回收周期,并访谈公司相关人员,了解账龄变化原因、公司

经核查, 年审签计钟从另: 1、公司截至2023年末前五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 前五大应收账款客户信用收高、经销能力较强,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时销形。 后线应收账款不降收回的风险收低,公司已结合实际情况计量水账准备、并规环帐准备计量, 公司1年以内应收账款账龄占比大幅下降主要系2022年1年以内应收账款迁徙至2023年的1至2年应收账款 3年以上的应收账款占比上升主要系2022年2-3年应收账款迁徙至2023年的3年以上。由于受客户单位内留 资金管理事宜以及下游客户的回款较慢的影响,本期未收回的货款使得应收账款账龄延长,应收账款迁徙率增加引起账龄结构发生变化,具备一定合理性;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,符合行业恢

98。
3. 截至本问询路问望之日,公司报告期末应收账款期后回款比例为9.86%,公司逾期放收账款占报告期末逾期放 收账款的比例为9.08%,对于合同中来约定信用期的成收账款,应收账款帐龄年以上的比例为19.66%。公司主要客户为军工单位、科研能所,让经产的支持数据,主要为国际企事单单和从开发国有企业,具有良好的信誉及履行能力,捐用风险较低,应收帐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度,公司后接将采取有效的服仗情能管程款项回收、公司已于2023年年度批告"第二节管理提讨站与分析"之"四、风险因素"之

"(五)财务风险"之"2.应收账款收回风险"中充分提示相关风险。 即题3.关于主要客户与供应商。在根显示、报告期内前五名客户销售额9.01451万元,占年度销售总额28.14%。前 五名客户中、第二名和第五名子机使用均新进入前五名的客户, 相限设明书显示、2019—2021年度、公司前五名客户 销售金额占年度销售金额的比例分别为74.41%。67.94%、73.14%。根告期公司前五名客户的销售金额与销售占批发 生期量变化。根在即用公司前五名保近商采购额48.837.5万元,占年度来现金额9.96%。 请公司:(1)补充披露根告期内前五名保产的名称。该立时间,注册资本、交易金额、交易内容 报告期末以及明 后回款等情况。说明客户集中安使生变化的服因及合理性,非常合前不名客户的变化情况。说明今日主营业发生 生变化以及是否存在大客户海朱的风险;(2)补充披露根告期内前五名供应商的名称。该立时间,注册资本、交易金额、交易内容等的况。说明那等度优高使、26年。

侧 交易/内容钟简点、规划编码组以图(如有/对处产品的竞争优势,交易价格与其他以处商是合存在显着差异,报告期内前五名供应确变化技术的阴固及其合理性。
回复:

一公司补充披露及说明
(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。说明实于唯中理发生变化的原因及合理性,并结合前五名客户的变化情况。说明公司主营业务是否发生变化以及是否存在大客户流失的观念。
1.报告期内、公司前五名客户的名称、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。
公司已在2022年年度报告"第二节管理层讨论与分析"之"五,报告期内主要经营情况"之"(一)主营业务分析"之"2.取人和成本分析"之"2.取人和成本分析"之"1.取得的不多。现实的问题,是一个企业,是

| | | | | | | | 里位 |
|----|------------------|-------|----------|-----------|--|----------------|------------|
| 序号 | 客户名称 | 设立时间 | 注册资本 | 销售金额 | 销售内容 | 截至报告期 末应收账款 | 期后回款情 况 |
| 1 | 航空工业及 其下属单位 | 2008年 | 640.00亿元 | 2,843.85 | 单一学科、多学科 工程仿真软件;仿 真-试验融合验 证系统 | 6,345.99 | 1,068.57 |
| 2 | 航天科技及 其下属单位 | 1999年 | 200.00亿元 | 1,968.58 | 单一学科、多学科 工程仿真软件 | 2,740.68 | 962.82 |
| 3 | 客户C | 2019年 | 5,000万元 | 1,701.56 | 仿真计算平台 | 1,922.76 | - |
| 4 | 中国电科及 其下属单位 | 2002年 | 200.00亿元 | 1,591.96 | 仿真-试验融合 验证系统;多学科 工程仿真软件 | 3,036.14 | 208.20 |
| 5 | 中国兵工及 其下属单位 | 1999年 | 383.00亿元 | 1,509.22 | 单一学科、多学科 工程仿真软件;仿 真-试验融合验 证系统 | 997.90 | 526.60 |
| 6 | 优集软件(上 海)有限公司 | 2016年 | 5,000万元 | 1,367.92 | 工程仿真优化系 统、单一学科、多 学科工程仿真软 件 | 1,450.00 | 145.00 |
| | 合计 | - | - | 10,983.09 | - | 16,493.47 | 2,911.19 |
| | | | | | 计,导致公司前五 五大客户销售金 | | |

2、客户集中度发生变化的原因及合理性 近三年,公司前五大客户销售情况如下表所示:

| | | | | 早位. |
|--------|----|--------------|-----------|---------|
| 期间 | 序号 | 客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 |
| | 1 | 航空工业及其下属单位 | 2,843.85 | 8.88% |
| | 2 | 航天科技及其下属单位 | 1,968.58 | 6.14% |
| 2023年度 | 3 | 客户C | 1,701.56 | 5.31% |
| 2023年度 | 4 | 中国电科及其下属单位 | 1,591.96 | 4.97% |
| | 5 | 中国兵工及其下属单位 | 1,509.22 | 4.71% |
| | | 合计 | 9,615.17 | 30.01% |
| | 1 | 航空工业及其下属单位 | 5,829.01 | 21.75% |
| | 2 | 中国船舶及其下属单位 | 3,445.35 | 12.85% |
| 2022年度 | 3 | 中科院及其下属单位 | 2,422.93 | 9.04% |
| 2022年度 | 4 | 上海轩田工业设备有限公司 | 1,686.80 | 6.29% |
| | 5 | 中国兵工及其下属单位 | 1,682.33 | 6.28% |
| | | 合计 | 15,066.42 | 56.21% |
| | 1 | 中国航发及其下属单位 | 5,191.87 | 26.94% |
| | 2 | 中国科学院及其下属单位 | 3,165.48 | 16.43% |
| 2021年度 | 3 | 中国船舶及其下属单位 | 2,638.68 | 13.69% |
| 2021年度 | 4 | 航天科技及其下属单位 | 2,164.59 | 11.23% |
| | 5 | 航天科工及其下属单位 | 934.91 | 4.85% |
| | | 숙난 | 14 095 52 | 73 14% |

合计 14,095.52 73.14% 2021年至2023年度,公司前五名客户合计销售收入占当年营业收入的比例分别为73.14%、56.21%、30.01%

会社
2021年至2023年度,公司前五名客户公村销售收入占当年营业收入的比例分别为73.14%、56.21%、30.01%。
2023年度,公司客户集中地国电比下除。主要原因如下。
2023年度,公司客户集中地国电比下除。主要原因如下。
(入口软件件为工具表软件产品,有一定的使用规则。客户遗存在研制性
(入口软件件为工具表软件产品,有一定的使用规则。客户遗存在研制性
(入口软件件为工具表软件产品,有一定的使用规则。客户遗存在研制性,发明规则遗存在3年至6年,因此公司各别主要客户时组及表现金配金有一定放动。
近三年、公司前五名各户即体主型为由型工业。中国船舶,中科院,中国反工等农工集团,上发农工量周下国的科研院大数多。各个部所根据当年军工型地位信息化投入预算。自身科研任务和资产采购计划等进行软件采购,不同年度间采购预算条料较、中级公司标会到各公司长到市主要各户的企业公司企业公司。
2023年,由于部分军工量团和中科院下藏科研院所客户的销售采购金额下降,导致公司的五大客户销售收入占比同比下降。由五大客户集中或整体。
(2)公司对上程序企业标展力度增强,扩大下游民营企业多产即体。
超为企业软件的平位的转进发展,被求越多的民营制造业企业产的重构。
(2)公司对上程序企业标准的工业软件投入。公司经过多年的技术展现,已经常期了还多分的形成力度,民营客观查,销售额逐年稳步增长。
2023年、公司与国内本港市工业软件对投入,公司经营会作的技术展现,已经常期了已营令户的形成力度,民营客观,销售额逐年稳步增长。
2023年、公司与国内本港市工业软件并发展身有以及工业应用系统集成商建立了良好合作关系,抗度了优集软件(上海)有限公司,无偿需混数制料技有限公司等客户,此外、公司和根本报报产、通信,电力等关键民营领域,得时中科验运信息和技有限公司。用安进水电子有限责任公司,大力国和技术不资单、企业公司企业,从市场销售、公司公司和技术代势的中心型软件厂高,引入国际间的等客户的一次认为,为公司标准企业的企业分别,持续是开发的信息、为公司在外,对域市场和技术发展的有限公司等客户,则为公司在广泛地区的影响力,此外,随着营制的经建设游投项目的人力,可以由该市环境设计的各种方、现实的特别,现金的自由风速,是、公司和政市标准的影响,是,以及公司和政市标准资增的原始,加强创制的国规、建设、全司和政市在股内和风公。

大客户依赖的风险。 完善户依赖的风险。 完成,2023年,公司前五名客户发生变化主要系军工客户不同年度间采购预算差异较大、复购存在周期性,以及公司积极开拓民营市场客户,拓宽前售网络所致,客户集中度变化具有合理性。 3.公司主营业务未发生变化,不存在大客户流失的风险 从向主要多户的销售内容来看。2023年,公司销售产品为工程仿真软件,仿真产品开发服务,销售产品内容未发生变化。报告期内,公司持续推进仿真软件算法的迭代升级,不断丰富产品增值功能,托展应用场景,公司主营业务未

来服务于常工集团及科研影所,由于各种的地历现由作业。

中发系。

"中发系"的公司采购的真软件、不同年度间采购金额存在一定差异,但公司与各军工客户在各年间均驻存留地定让口行关系。

"中关系"的公司采购的真软件、不同年度间采购金额存在一定差异,但公司与各军工客户在各年间均驻存留地定价,不完全,公司在"大系稳定"。不存在大客户流失风险。但由于军工集团各部所不同作度间采购预算差异较大,导致公司各期主要客户构成有一定成功。可能导致公司各集工类与"明治金融出股较大幅的设动"。

(二)补关披露损告期内前五名供及商的会员、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容等情况,访明新增低应商(如约)对政产品的竞争优势,交易价格与其他应商是否存在显著差异,报告期内前五名供应商金化较大的原因及其合理性。

(1)补充收露损货制即介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。

公司已在2022年年度报告"第三节管理层讨论与分析"之"五、报告期内主要经营情况"之"(一)主营业务分析"之"以入和成本分析"之"(一)主营业务分析"之"(三)主要增加各等人主要供应商情况"中补充披露了前五名使应商的名称、设立时间,注册资本、交易金额、交易内容等情况。

公司程告期内的五名供应商的名称。设立时间,注册资本、交易金额、交易内容等情况。

公司程告期内的五名供应商的名称。设立时间,注册资本、交易全额、交易内容等情况。

公司程告期内的五名供应商的名称。设立时间,注册资本、交易会额、交易内容等情况。

| 江苏杰瑞信 2020年 10,000.00 多細速細形 採制与延迟 公司 2020年 2020年 20,000.00 50,000 20,000 | 序号 | 供应商名称 | 设立时间 | 注册资本 (万元) | 交易内容 | 采购額(万元) | 占年度采购总 額比例(%) | 是否与上 市公司存 在关联关 系 |
|---|----|--------|-------|--------------|---|----------|------------------|---------------------------|
| 南京中谷芯 信息科技有 2013年 589.24 虚拟的真测试平台:测试 2013年 68.94 2013年 68.92 2013年 69.92 2013年 69.9 | 1 | 息科技有限 | 2020年 | 10,000.00 | 仿真与优化;通讯仿真探 測分析计算融合系统;模 态综合信道计算;体系效 | 1,567.44 | 16.17 | 否 |
| 3 信息科技有 限公司 4 問題有样(上 6) 持未提份 2006年 14,284.05 2006年 14,284.05 2007年 14,284.05 | 2 | 供应商A | 2001年 | | 计算服务器 | 1,283.19 | 13.24 | 否 |
| 4 海)技术股份。 2006年 有限公司 14,284.05 及运附训练、高精度概念 74350 757 否有限公司 5 安村技有限公司 2021年 5,000.00 五家分引擎等 442.45 456 否依分析即外信创工业及场设置件等 | 3 | 信息科技有 | 2013年 | 588.24 | 验证计算分析系统;仿真 | 797.17 | 8.22 | 否 |
| 5 安科技有限 2021年 5,000.00 安全分析的户信创工业 402.45 在 图 | 4 | 海)技术股份 | 2005年 | 14,284.05 | 及实时训练;高精度模态 | 743.50 | 7.67 | 否 |
| 合计 4,833.75 49.86 / | 5 | 安科技有限 | 2021年 | 5,000.00 | 安全分析防护;信创工业 互联网通讯协议管理及 | 442.45 | 4.56 | 否 |
| | | | | 合计 | | 4,833.75 | 49.86 | / |

合計 4.83375 40.90 // 注,供应商A的注册资本信息涉及公司及合作方的商业秘密,公司《上海证券交易所释创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作。等相关规定,公司新伦玻璃部分信息,并已履行公司内部相反如审核规序。 2.说明新馆程以前《如有》对应产品的竞争优势,交易价格与其他供应商是否存在证著差异,报告期内前五名供应商业代表小的原因及其合理性 2022年度,公司前五名供应商如下:

| | 序号 | 供应商名称 | 采购額(万元) | 占年度采购总额比例 (%) |
|------------|----------|--|-------------|------------------|
| | 1 | 供应商A | 3,736.03 | 30.31 |
| | 2 | 深圳市长庚星微电子有限公司 | 1,192.65 | 9.67 |
| | 3 | 江苏德威系统集成有限公司 | 660.57 | 5.36 |
| | 4 | 航天云网数捆研究院(江苏)有限公司 | 581.37 | 4.72 |
| | 5 | 航天科工系统仿真科技(北京)有限公司 | 518.00 | 4.20 |
| | | 合计 | 6,688.62 | 54.26 |
| 术股份 前五名 | 有限公司供应商。 | 司前五名供应商中,江苏杰瑞信息科技有限公司、南 为新增供应商,中电车联信安科技有限公司为202 | 2年公司供应商,采购会 | 金额404.15万元,未进入当 |

差分引擎数据处理模块,基于物联网的故障定位及实时监测等非核心模块的委外开发及测试服务。 公司按照采购管理制度相关要求,根据采购技术需求、指标参数等具体情况确定备选供应商,通过多方面综合比

公司按照采购管理制度相关要求,根据采购技术需求,指标参数等具体和合确定备处时处理,迎见参力即即每7页以 数期的化价的定是线化应乘,新创前几名性应商主要求等产品为效性模块和技术服务。在对战效性模块开发 自备技术经验较好,交付时间较起,具备产品质量、交付时间等优势。公司采购交易价格主要根据双方综合考虑开发 内容。开发进度、工作量、技术难度等各项影响因素后按照公平目愿别则谈判的结果,定价符合软件行业交易惯例,参 考问表市场交易价格确定。与其他银点商不存在显著差异。 公司根据项目研发。台词项目执行的需求选择软硬件,技术服务等合格的供应商,因公司各年度研发项目、执行 台画项目存在较大差异。导致各期前五大供应商变对较大,具备合理性。 "保存机构核查情况"。

一) 核查程序 2荐机构主要执行了如下核查程序:

4、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 存合作内容; 5. 访谈公司相关人员,详细了解近两年向供应商采购的具体情形和商业逻辑,获取相关价格比较资料,了解新增 高财过应产品的竞争优势,交易价格与其他供应商是否存在短著差异,报告期内前五名供应商变化的原因; 6. 抽取部分客户,供应商进行了访谈,访谈了解其合作背景,交易真实性,是否存在关联关系等;

经核查、保容机构认为。
1、公司相较上年前五名客户发生变化的原因主要系公司主要产品为研发设计类工具软件。客户复购存在周期性所致,且公司称极拓展民营企业客户,通过兼井收购。扩大销售团队等方式减少对大客户依赖。客户集中度变化具有合理性。公司销售产品为工程仿真软件。仿真产品开发服务,销售内容无变化、主营业务未发生变化公司多年来服务于军工集团及身相影师,与各工客户在各年间的维持了强势的合作关系。公司不存在大客户海火的风险、公司都增加五大松应商在产品质量、交付时间等方面具备竞争优势、采购价格参考同类市场交易阶格确定,其他优成商库存在服务差异。公司前五大战应商友生变化的服务相提项目前发。台项间目执行的需求选择较硬件、技术服务等合格的供应商,因公司各年度研发项目,执行的合同项目存在较大差异,符合公司业务的开展情况,具有一种性

^{大旦住/7} 计师主要执行了如下核查程序:

中研究计则主要块付了。如下核底值时: 。建侧公司年报信息,对年报线脑内容与企业销售台账进行复核; ...通过公开乘道搜索并直阅公司接管期内前五名客户基本信息。查阅前五名客户销售及明后回款情况; ...说版公司相关人员,了解客户集中度变化的原因。公司主管业务是否发生变化以及是否存在大客户流失的风 4、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: 5、访谈公司相关人员,详细了解近两年向供应商采购的具体情形和商业逻辑,获取相关价格比较资料,了解新增 5、访谈公司相关人员,详细了解近两年向供应商采购的具体情形和商业逻辑,获取相关价格比较资料,了解新增 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取部分客户、供应商进行了访谈,访谈了解其合作背景、交易真实性、是否存在关联关系等

合理性。 问题4.关于对外投资。根据公司前期信息披露,公司全资子公司于2023年11月以增资及股权转让方式收购广州 阳趋智能系统科技有限公司(以下简称取旧智能)ASN股权,公司将2023年10月31日作为购买日,将阳管智能作为股 股子公司纳入合并报表范围。公开信息是示、刘双银、黄端字、忠庆祥以及上海政阳强企业管理合伙企业(有限合伙) 分别持有公司45%,25%,25%,425%和2%的股权,其中上海及阳壓企业管理合伙企业(有限合伙)的三名合伙人是刘汉 94。海球次(各种)

限、再展于、邓达休。 统动:(1)结合公司阳普智能的股权结构、股东之间的关系、董事会构成及决策机制等情况,说明你公司能否 对阳普智能实施有效控制。(2)补充披露阳普智能2023年度的营业收入、净利润、主要客户情况,说明你公司收购阳 普智能对上市公司本期主营业务、经营业绩、客户结构的影响。

可复: - 《公司补充披露及说明 - 一》结合公司阳普智能的股权结构、股东之间的关系、董事会构成及决策机制等情况,说明你公司能否对阳普 3年12月31日,阳普智能的股权结构如下

上海索辰数字科技有限 四百 即普智能各股东之间的关系 ·司全资子公司上海索民数字科技有限公司(以下简称"数字科技")持有阳普智能48%的股权,为阳普智能单 大股东,第二大股东河汉银直接持股比例45%,通过上海玖阳碾企业管理合伙企业(有限合伙)控制的股权比 %(刘汉银为该员工持股平台的执行事务合伙人,双方存在一致行动关系),合计控制阳普智能47%的表决权,

4、2011个环任江川一致行动或承银安排。 底科科基础之经产公司数字科技增数及受让阻普智能股权的目的为取得阻普智能的控制权、刘汉银、苏庆祥、 亦为认可在数字科技增数及受让阻普智能股权交易于2023年11月实施完成后,数字科技即成为阻普智能的控 、拥有负担普智能的控制权、刘汉银不再拥有对阻普智能的控制权。 原普智能的重字会构成 5、此晉晉能的重事会构成 索長科技能够完全控制阳晉智能董事会。阳晉智能公司章程中约定。阳晉智能董事会由三名董事组成,其中索辰 科技有权提名二名董事,刘汉银有权提名一名董事。董事会决议的表决实行一人一票制,决议需经半数以上有表决权 的董事赞成方可通过。

5万226 (MCARC) 900亿元的是一门山水门子另口的人,从为开止。 301万0万36 (ATT Limited Bible Minterford) 305 (AT

4、阳普智能的决策机制
阳普智能的决策机制
阳普智能的决策机制
阳普智能的公司章魁中对董事会的职权进行了明确的约定,阳普智能的主要生产经营活动均受董事会的控制,
如商品成势务的销售和购买、金融资产的管理、资产的购买和处置、研究与开发、融资活动等。相关条款如下:
"决定公司内和管理机构的设置、制定公司的基本管理制度";
"制订于推社会司的许度财务和资方案、决算方案、利润分配方案和弥补亏损方案";
"在任何财务年度中,单笔交易念额超过人民币500万元或年度累计金额超过人民币1,000万元的交易、无论该交易是重大销商或采购合词,发生资本作或市益者资本支出,购买、取得、租赁任何资产或者不动产或其他情形";
"单笔交易金额超过人民币50万元或年度累计金额超过人民币200万元,且毛利率低于20%的任何销售合同";
"在公司当年度财务预算方案,决赛万条外的服任可者金融机场状故任何金额的贷款,或对公司之外的任何实体或个人提供借款或预付金、成为基债务是保权证";
"在公司当年度财务预算方案及经营计划外,出售、转让或处分任何公司的超过人民币500万元的业务或实物资产、成购买、出售、转让、收分、获得他人许可或许可他人使用或者处置任何公司的商标、商誉、专利、软件者作权、重大技术或其他知识产权";
"任何明生物证,是有一种。

产。或购买、出售、转让、处分、获得他人许可或许可他人使用或者处置任何公司的商标、商誉、专利、软件著作权、重大 技术或其他现以产权"。 "任何研发项目的父项或结项"; "批准公司与其股东 董事 管理人员。员工或者前述人士的关联方、公司的关联方、公司的关联方的股东、董事、 管理人员。员工、或者与管理思股东特有权益的任何其他实体,或者股东之间进行的任何交易,但与索辰及索辰关联 方之间进行改多局缘外"。 "决定聘任或者需要公司总经里,其他高级管理人员及其报酬,或者决定公司员工的业绩考评相关事项(包括但 不限于考评方案、考评指标、考评结果认定等)"; "独立或者中止公司目前从事的业务、或者对公司目前从事的业务作出重大改变"; "出售。既相、转让、处分或稀释公司在任何子公司(如有 计中的股权"等。 四语智能公司章程中上选者可由的从事的业务。或者对公司目前从事的业务作出重大改变"; "出售,成相,转让、处分或稀释公司在任何子公司(如有 计中的股权"等。 原语智能公司章程中上选量的从定能等确保和管智能重要次对其重大生产经营活动实施有效控制。 综上、公司通过控制证置智能重单会、实现对阻智智能的相关活动及其决策机制的有效控制。 统定,公司通过控制证明智能重单会。实现对阻智智能的相关活动及其决策机制的有效控制。 写《科技收购阳语智能后、实际人对发源的工程等制度,有以实通过控制董事会实现对阳音智能的控制; 即阴阳音智能较期收购后部的公司章程、内部治理规划公司财务,业务、人员、研发、税务进行了全面模型,并按 服上指公司的要求开展相关业务活动。阳普智能各部门投资协议要求,将需要董事全市议的重大事项,按协议提交董 事会审议。确定案积柱及逐渐重率对重相等的营业收购子公司的影响力和较割力。 "后于社会司在人员、业务上的协同作用,增强政投购子公司的影响力和较割力。"(二)补充地露阳语等他企业

(二)為不能廣開得智能2023年度的营业收入,帶利用、主要各户目66。10年17か公1-198。2019年18日 18月1日 19月1日 19

| "; | 具有提供结构、流体、电磁、光学等物 2023年度,阳普智能全年的营业收 、净利润及占公司合并财务报表的 | 入为5,462.83万元、净利润为37 | 8.63万元。2023年度,阳普智能自合并 | 后的营 |
|----|---|---------------------|-----------------------|-----|
| | 报表项目 | 阳普智能 | 占上市公司合并报表的比例(%) | |
| | 营业收入 | 2,195.64 | 6.85 | |
| | WINE | 264 FO | 6.00 | ı |

净利润 36450 2023年度,阳普智能的主要客户情况如下: 珠海极海半导体有限公司
 国鸿氢能科技(嘉兴)股份

5 惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司 2. 收购阳普智能对公司本期主营业务, 经营业绩, 客户结构的影响 2.收购紅普智能分云司本則主营业务、容置业绩、客户结构的影响 公司自2023年11月起将阳普智能纳入合并范围、2023年度阳普智能的营业收入和净利润占公司合并报表的比例 均低于10%、对公司本期主营业务、经营业绩、客户结构所透明较小。 未来、公司收购阳普智能将有效皮释公司与阳普智能产品间的协同效应、公司以自身工程仿真软件和仿真算法 为基础,融合阻管智能自主开放的加度银头,那及公司与原治品的行业应用领域。同时,公司与阳普智能的客户结构 和销售网络具有较强的互补性。公司在收购之间。客户主要集中于航空航天、电子信息、船舶海洋、接工业等领域的单位及科研院所、阳普智能的客户主要被盖营水主电灯、"铜电池、鼠虎电路",被使上子、高端装备制造等领域。公司单位及科研院所、阳普智能的客户主要被盖营水主电灯、"铜电池、鼠虎电路",被使上子、高端装备制造等领域。公司单位收购将有效整合销售资源、拓宽销售渠道,借助阳普智能在华南地区和民用领域的市场底蕴,进一步提升公司产品模型、收购将有效整合销售资源、拓宽销售渠道。借助阳普智能在华南地区和民用领域的市场底蕴,进一步提升公司产品模

和市场规模。 二、保荐机构核查情况

江苏杰瑞信息科技有限

、切除公司受益。但自省原因为否重中。」解开明认真是自幼实现以还前重申宏头观对自省市相大店房及快策机制的有效控制。 方。直阅阳普智能公3年度财务报表,获取开复核阳普智能销售明细表,了解阳普智能主要客户情况,并分析阳普智能对公司本明主意业务。经营业绩、客户结构的影响。

5、其例此曾智能及公年度划为作农。我以并是然此曾智能明尚明细农,则解此曾智能主要各户间心。并分析的智能成为宣标,其主意业务、签建业绩、各户结构的影响。
(二)核度意见
这核查、保存机构认为:
1、公司通过控制阻普智能董事会,实现对阻普智能的相关活动及其决策机制的有效控制。
2、公司自2023年11月起将阻普智能验以人会并范围。2023年度阻普智能的营业收入和净利润占公司合并很表的比例均低于10%,对公司本期主营业务、经营业绩、各户结构的影响较小。
二、年申之计则基金情况。
(一)核查相序
(一)核查相序
(一)核查相序
1、查例了公司全资于公司数字科技增宽及受计图普智能股权的增强及股权转让协议;
2、查例了阳普智能汇商登记文件、公司金融、董事会决议文件;
3、查例对汉银、彭庆祥、黄展于之间不存在一般行动关系或文联关系,查阅对汉银、彭庆祥、黄展宇签署的承诺的,并对上述三人进行访谈。确认其之间是否不存在任何一致行动或处设定排。
4、访谈公司委派至阳智能担任董事的公司副总经则,董事全被书创增,财务总监杜莉,了解并确认其是否切实通过经验董事会实现的由普智能但企事的公司副总经则,董事全被书创增,财务总监杜莉,了解并确认其是否切实通过经验董事会实现的由普智能相任董事的公司副总经则,董事会被书创增,财务总监杜莉,了解并确认其是否切实通过经验董事会实现的由普智能担任董事的公司副总经则,董事全被书创增,财务总监杜莉,了解并确认其是否切实通过经验董事会实现的由普智能相任董事的公司副总经则,董事全被书创增,财务总监杜莉,了解并确认其是否切实通过经验董事会实现的由普智能相任董事的公司编述是由"自然是是有关系",是他们是是一个专人,是他们是一个专人,是他们是一个专人。

智能对公司本則主营业务。经营业绩、客户结构的影响。 (二)核查意见 经核查、年申会计师认为: 1、公司或过控制阳智智能能平会、实现对阳智智能的相关活动及其决策机制的有效控制。 2、公司自2023年11月起将阳音智能纳入合并范围。2023年度阳音智能的营业收入和净利润占公司合并报表的特定的保护。 特别从第二次公司或公司和共产营业务、经营业绩、客户结构的影响较小。 上海索馬信息科技股份有限公司

上海索辰信息科技股份有限公司 关于2023年年度报告的补充及更正公告

(和宗懿性依法承担法律责任。 豪院信息科技股份有限公司(以下简称"公司")于2024年4月26日披露了《2023年年度报告》(以下简 。经事后审接公司自查、发现任报部分内容需要补充及更正。本次更正不涉及对财务报表的调整,不会对 年度财务状况及经营成果产生影响。

-、补充情况
 (一) 第三节管理层讨论与分析"之"五、报告期内主要经营情况"之"(一)主营业务分析"之"2收人和成本分析"之"(7)主要销售客户及主要供应商情况"进行了补充披露,具体如下:2023年度,公司向前五名客户的销售情况如下:

学科、多学科工程仿真软件;仿真--で工业及其下 原单位 1999fE 第一学科 多学科工程仿直软件 真计算平台 1,591.96 1999Æ 83.00(7.77: 1.509.22 与年度采购 总额比例 (%) 共应商名利 注册资本(フ 采购額(万 元)

南京中谷芯信息科技有 797.17 创远信科(海)技术股 4,284.05 否

否

单位名称 期末余额 形成时间 交易内容 星仿真优化系统

一学科仿真软件 中国船舶下属单位日 2022年 台片 截至2023年12月31日,应收账款逾期

逾期应收账款 已建立应收账款管理机制,完善应收账款催收回款程序,局

对应收账款,结合客户信用等级,通过当面协商、电话、微信等储收方式,必要时采取诉讼储收; 确保催收质量、提高回款效率,根据不同客户回款特点,公司后续组织销售、商务、财务等部门联动采取电 话。邮件上门拜访、对账、按照通路、效率,根据小问各一户面收付点、公司后该组织制度、向牙、约牙守部)取从水取电话。邮件上门拜访、对账、发廊等参种沟通方法联始做货。 (3)持续跟踪、评估客户信用等级、针对客户经营状况恶化等可能导致客户回款困难的风险情形,及时采取诉讼催收措施。 4完善回款撤勋和约束机制,明确承担催收责任的部门及人员,并将回款情况纳人相关部门及人员绩效考核指

(東元晉四級兩級用別來可應) 明明[中国時代日本日本 (東京) 122 (東 1731年9月为信息。进行了补充披露,具体如下: 2023年度,阴普智能全年的营业收入为5.462.83万元,净利润为378.63万元。2023年度,阳普智能自合并后的营业收入,净利润及占公司合并财务报表的比例情况如下: 报表项目 阳普智能

| | 岩型 | 权人 | 2,195.64 | 6.85 | | | |
|----|-------------------|-----------------|-------------|------|--------|---------------------|------|
| | 净利 | 间润 | 364.50 | 6.28 | | | |
| 20 | 23年度,阳 | 普智能的 | 主要客户情况如下: | | | | |
| | | | | | | 単位 | 7:万元 |
| | 序号 | | 客户名 | 各称 | 销售金额 | 占阳曹智能营业 收入的比例(%) | |
| | 1 | 广汽埃安新能源汽车股份有限公司 | | | 510.62 | 9.35 | |
| | 2 | 珠海极海半导体有限公司 | | | 451.33 | 8.26 | |
| | 3 | 国鸿氢能和 | 斗技(嘉兴)股份有限公 | 司 | 353.98 | 6.48 | |
| | 4 惠州市德赛西威智能交通研究院有 | | | 限公司 | 320.00 | 5.86 | |

Liffor。 第三节管理层讨论与分析"之"五、报告期内主要经营情况"之"(一)主营业务分析"之"2收人和成本 7)主要销售客户及主要供应商情况"进行更正: 分析"之"(7)主要销售客户及主要供应商情况"进行更正: 更正前: 斯五名客户销售额9,014.51万元,占年度销售总额28.14%;其中前五名客户销售额中关联方销售额0万元,占年度销售总额28.14%;其中前五名客户销售额中关联方销售额0万元,占年

| 序号 | 客户名称 | 销售額 | 占年度销售总额比例(%) | 是否与上市公司存在关联关系 |
|------|------|---------------|--------------------------------|----------------------|
| 1 | 第一名 | 28,438,526.75 | 8.88 | 否 |
| 2 | 第二名 | 17,015,551.33 | 5.31 | 否 |
| 3 | 第三名 | 15,919,575.39 | 4.97 | 否 |
| 4 | 第四名 | 15,092,180.66 | 4.71 | 否 |
| 5 | 第五名 | 13,679,245.28 | 4.27 | 否 |
| 合计 | / | 90,145,079.41 | 28.14 | / |
| 更正后: | | | 版人已合并列示。 第44年总额30.01%,其中前五名 | 。 《客户销售额中关联方销售额0万 |

前五名客戶 度销售总额0%。 单位:元 市种:人民 航空工业及其下属单位

| | | ALLILLIE/ASS I MITTIE | 20, 100,02000 | COOC | | |
|---|------|-----------------------|---------------|----------|------------|------|
| | 2 | 航天科技及其下属单位 | 19,685,751.59 | 6.14 | 否 | |
| | 3 | 客户C | 17,015,551.33 | 5.31 | 否 | |
| | 4 | 中国电科及其下属单位 | 15,919,575.39 | 4.97 | 否 | |
| | 5 | 中国兵工及其下属单位 | 15,092,180.66 | 4.71 | 否 | |
| | 合计 | / | 96,151,585.72 | 30.01 | / | |
| 注 | :受同一 | 实际控制人控制的客户的销售收。 | 人已合并列示。 | • | | |
| = | 、其他说 | 明 | | | | |
| 俗 | 上述补 | 京田正内窓外 在掲其他内窓保持 | 幸不弥 补充再正后 | 的任报终与太公告 | 3日在上海证券交易6 | Fixe |

上海索辰信息科技股份有限公司

董事会 2024年06月25日