证券代码：688651　证券简称：盛邦安全　公告编号：2025-029

远江盛邦安全科技集团股份有限公司关于2024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。

远江盛邦安全科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“盛邦安全”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于远江盛邦安全科技集团股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0127号，以下简称“问询函”）根据问询函的要求，公司会同国泰海通证券股份有限公司（以下简称“持续督导机构”）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）针对问询函所提及的有关事项认真进行了核查落实，现将有关问题回复如下：

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《远江盛邦安全科技集团股份有限公司2024年年度报告》一致。本回复表格中金额单位，如无特别说明，均为“人民币万元”。

问题1、关于公司经营及业绩表现。

公司2023年上市，上市后首个完整会计年度2024年业绩大幅下滑。年报显示，2024年度公司实现营业收入2.94亿元，同比增加0.93%；实现归母净利润162.85万元，同比大幅下滑96.17%；实现扣非后归母净利润-720.69万元，由盈转亏；经营活动产生的现金流量净额为-6,338.67万元，同比下滑493.39%。分业务看，网络安全产品与服务、网络空间地图业务收入均同比下滑5%-6%，且网络空间地图业务毛利率77.44%，同比减少10.73个百分点；报告期内因收购北京天御云安科技有限公司（以下简称天御云安）新增卫星互联网安全业务，公司该业务2024年营业收入为1794.34万元。

（1）按照业务类型分别列示前五大客户名称、合同金额、履约进度、销售模式及终端销售情况、期后回款情况等，结合行业发展情况及竞争格局，说明报告期内各板块收入和毛利率变动的主要原因；（2）说明卫星互联网安全业务的主要情况，包括公司提供的具体产品或服务、具体业务模式、经营模式和盈利模式、收入确认及成本核算方式及相关依据，报告期内天御云安业绩变动的原因及合理性，并进一步说明新增卫星互联网安全业务的主要考虑，包括公司所处行业政策与发展趋势、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等；（3）结合市场竞争状况、成本费用构成及变动、可比公司情况等因素，量化分析公司归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出的原因及合理性，公司核心业务及竞争力是否发生重大变化。请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司回复

（一）按照业务类型分别列示前五大客户名称、合同金额、履约进度、销售模式及终端销售情况、期后回款情况等，结合行业发展情况及竞争格局，说明报告期内各板块收入和毛利率变动的主要原因。

1.按照业务类型分别列示前五大客户名称、合同金额、履约进度、销售模式及终端销售情况、期后回款情况

公司2024年度各业务类型的前五大客户情况如下表所示：

业务类型	签约客户名称	合同金额注1	2024年收入	履约进度	销售模式	终端销售情况	截至2025年5月30日的累计回款
网络安全产品与服务	客户1	4,142.80	3,663.23	产品已完成交付，并经服务履约进行中	直接销售	签约客户为终端用户	4,142.80
	北京神州数码有限公司	2,378.17	1,668.58	产品已完成交付	渠道销售	公司不掌握终端销售情况	2,378.17
	客户2	1,048.13	949.24	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	109.50
	客户3	969.07	808.43	产品已完成交付	直接销售	签约客户为终端用户	768.38
	成都壹石新科信息技术有限公司	900.73	792.88	项目已完成验收	渠道销售	项目已实现终端销售	271.01
	客户4	886.50	811.73	项目已完成验收	直接销售	项目已实现终端销售	354.60
	客户5	622.50	587.26	项目已完成验收	直接销售	项目已实现终端交付	186.75
网络空间地图业务	北京神州数码有限公司	1,081.81	497.55	产品已完成交付	渠道销售	公司不掌握终端销售情况	781.21
	客户6	504.00	475.47	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	504.00
	客户7	332.50	280.76	项目已完成验收	直接销售	项目已实现终端销售	-
卫星互联网安全业务	中国石油天然气管道通信电力工程有限公司	775.71	686.47	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	413.08
	成都卫讯科技有限公司	291.00	257.52	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	32.40
	客户8	257.96	228.28	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	-
	山东贝格通软件科技有限公司	120.00	120.00	项目已完成验收	渠道销售	项目已实现终端销售	60.00
	北京遥测技术研究所	90.60	85.47	项目已完成验收	直接销售	签约客户为终端用户	-

注1：2024年收入对应的合同金额。

公司销售模式中的渠道销售分为三种模式，一是国代服务商，二是签约渠道，三是项目合作渠道。国代服务商面向全国自主完成销售，公司不掌握终端客户信息。签约渠道和项目合作渠道面向区域客户或具体项目，需要与公司区域销售及技术人员配合开展交流、投标等销售活动，公司掌握终端客户信息。上表中的神州数码为国代服务商，壹石新科为签约渠道。

2.结合行业发展情况及竞争格局，说明报告期内各板块收入和毛利率变动的主要原因

根据中国网络安全产业联盟（CCIA）《中国网络安全产业分析报告（2024年）》选定的29家网络安全行业上市企业，公司就上述企业的2024年度公开数据进行了统计。29 家上市公司2024年营业收入总和为534.09亿元，较 2023年同比下降5%。其中，19家网络安全上市公司收入增速为负值，增速为负值的企业数量较 2023年增加了5家。从盈利能力来看，17家企业亏损，较2023年增加了2家。29家上市企业归母净利润总额为-33.53亿，较上年亏损扩大了141.13%。从网络安全上市企业营业收入的增速来看，网络安全行业发展态势不佳。

2024年同行业可比公司的收入及毛利率变动情况为：

公司名称	2024年度营业收入	2023年度营业收入	收入变动情况（%）	2024年度毛利率（%）	2023年度毛利率（%）	毛利率变动（百分点）
启明星辰	331,516.73	450,691.21	-26.44	58.77	57.76	1.01
绿盟科技	235,801.29	168,078.44	40.29	53.80	46.15	7.65
安恒信息	204,283.54	217,016.47	-5.87	60.09	61.78	-1.69
山石网科	99,658.96	90,104.01	10.60	69.97	67.38	2.59
永信至诚	35,632.63	39,586.55	-9.99	53.56	55.09	-1.53
可比公司平均值	181,378.63	193,095.33	-6.07	59.24	57.63	1.61
盛邦安全	29,353.36	29,083.30	0.93	72.64	74.19	-1.55

2024年度，可比公司营业收入平均值同比略有下滑，公司同比基本持平；可比公司平均毛利率增加1.61个百分点，公司下降1.55个百分点，变动幅度相差不大。

公司报告期内各板块收入及毛利变动情况为：

分产品	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	毛利率比上年增减
网络安全产品与服务	22,767.49	6,494.84	71.47	-5.13	增加0.22个百分点
网络空间地图	4,765.05	1,075.06	77.44	-5.97	减少10.73个百分点
卫星互联网安全业务	1,794.34	455.93	74.59	/	/

网络安全产品与服务业务板块，营业收入小幅下滑，毛利率基本保持稳定。

网络空间地图业务板块，营业收入小幅下滑、毛利率减少10.73个百分点。主要原因为单个项目采购成本较高，该项目收入811.73万，毛利率为30.99%，影响了网络空间地图业务板块的毛利率。如果剔除此单个项目、网络空间地图业务的毛利率为86.98%，与2023年度毛利率 88.17%基本保持一致。

卫星互联网安全业务板块是公司2024年度的新业务板块，与上年相比不存在变动比较情况。

（二）说明卫星互联网安全业务的主要情况，包括公司提供的具体产品或服务、具体业务模式、经营模式和盈利模式、收入确认及成本核算方式及相关依据，报告期内天御云安业绩变动的原因及合理性，并进一步说明新增卫星互联网安全业务的主要考虑，包括公司所处行业政策与发展趋势、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等；

1.卫星互联网安全业务的主要情况，包括公司提供的具体产品或服务、具体业务模式、经营模式和盈利模式、收入确认及成本核算方式及相关依据。

2024年，公司收购北京天御云安科技有限公司（以下简称“天御云安”），并成立星网安全产品线，全面进入以“网络安全、网络空间地图、卫星互联网安全”三大核心能力驱动的战略2.0时代。目前，公司卫星互联网安全主要涉及以下产品及服务：

产品名称	产品功能	场景用途
卫星通信加密系统	1、基于国产密码算法自主研发的专用卫星通信安全加密产品，由智能密网管理平台、中心站密码机、小站密码机等组成，能够对卫星通信系统的空口侧数据传输提供安全加密服务。 2.为各类无线通信系统提供传输加密保护	1、主要应用于卫星通信加密场景 2、无人机飞控和数传系统进行加密保护场景 3、船舶通信安全防护的应用场景
高速链路加密系统	超高速、超低时延IP链路加解密设备，支持点到点、点到多点的多链路复杂网络环境部署，支持密钥、策略的集中管控，具有自动生产、分发、更换及应急销毁等多种密码服务管理功能。	主要应用于企业IP骨干网络、数据中心链路、智算中心链路等通信安全加密场景。
商用密码产品	服务器密码机、签名验签服务器、加密安全网关、密码卡等提供商用密码服务的各类密码产品	主要用于数据安全防护的场景，包括实体签名，实体验签，实体认证，数据加密解密，隐私保护，信息传输防护等场景
卫星安全检测系统	为用户卫星通信网络进行安全风险分析。卫星通信安全风险分析主要针对卫星网络的信号情况、设备情况、用户情况的综合判定，形成相关态势分析报告，为用户提供持续的、高品质的风险发现能力。	主要适用于卫星互联网安全检测及风险发现等场景
卫星互联网测绘系统	集卫星资产普查、卫星资产风险探测、卫星资产网络拓扑还原于一体的综合卫星网络资产管理系统，结合网络地址预测、漏洞发现检测技术和数据情报分析技术，可以实现对卫星网络资产的IPv4、IPv6 及域名资产在活跃状态的快速探测，对卫星骨干网络拓扑探测、分析和还原，具备针对卫星网络各类资产的精准发现、精准识别、精准威胁检测能力。	主要适用于卫星互联网络资产识别、风险发现等场景
卫星互联网安全服务	包括卫星互联网安全咨询、安全评估、安全保障等服务。	主要适用于卫星互联网系统安全评估等场景

公司针对卫星互联网星载及地面端车载、机载、船载等不同应用场景，以及能源、通信、运营商等多个行业，根据客户需求，向客户销售卫星互联网安全产品，提供卫星互联网安全解决方案及服务获得收入并产生利润。2024年，公司卫星互联网安全业务以直销模式为主。

公司卫星互联网安全业务收入确认方式为，根据《企业会计准则第14号——收入》，对于项目类销售，在满足合同约定的验收条件，取得客户验收确认文件且控制权转移时确认收入；对于标准化产品类销售，在产品交付客户，客户签验收且控制权转移时确认收入。

成本核算方式为，直接材料成本根据实际领用情况计入项目成本；委外加工成本根据实际发生的加工材料成本、加工费等计入项目成本；服务成本根据项目实际情况计入项目成本；相关依据包括采购发票、入库单、验收单等原始凭证。

2.报告期内天御云安业绩变动的原因及合理性

报告期内，天御云安单体报表收入为2,190.30万元，同比增加50.19%；净利润为298.42万元，同比增长40.36%。天御云安收入和利润增长的主要原因为：（1）卫星互联网行业步入高速发展轨道，市场需求回升，为公司业务拓展提供了广阔空间。（2）自并入上市公司后，借助公司成熟的销售体系、广泛的客户资源网络及专业的营销团队，对其产品进行销售赋能。

3.新增卫星互联网安全业务的主要考虑，包括公司所处行业政策与发展趋势、与公司主营业务的关联及是否存在协同效应等

2020年，国家发改委首次将卫星互联网纳入新基建范畴。2024年底，国家发改委、国家数据局、工业和信息化部印发《国家数据基础设施建设指引》，提出要“布局‘天地一体’的卫星互联网”，体现出国家对该领域发展的重视与推动决心，为行业发展营造了良好政策环境。

据华经产业研究院数据，2021-2025 年我国卫星互联网市场规模预计从 292.48 亿元升至 446.92 亿元，年均复合增长率达 11.18%。同时，卫星互联网应用场景不断拓展，从传统通信、导航，逐渐领域，延伸至智能驾驶、无地测控、手机直连卫星等。

随着卫星互联网迅速发展，安全问题越发受到重视。市场对卫星互联网安全的需求也随之水涨船高，发展潜力巨大。当前已出现信号干扰与阻断、侧通道攻击及物理攻击、供应链攻击以及密码安全攻击等潜在问题，传统安全技术手段难以应对卫星互联网的动态特性与安全挑战，急需专业安全技术与产品保障卫星互联网安全。

公司在漏洞及脆弱性检测领域技术领先，其技术可用于分析卫星互联网的体系结构和脆弱性，与卫星互联网安全业务中的风险识别环节紧密关联。同时，天地一体化网络是公司网络空间地图的重要组成部分，卫星互联网业务是网络空间地图技术向深空安全探索的实践和延伸。因此，技术层面上，公司具备进入卫星互联网业务的基础能力，形成技术协同性。

公司的主营业务为网络安全业务，覆盖能源、运营商、金融科技、公共安全等行业，这些行业对网络安全要求极高，且随着数字化转型，对卫星互联网的应用需求也在增加。例如在能源行业，卫星互联网可用于偏远地区能源设施监控通信，而公司可凭借在该行业积累的客户资源和业务理解，将卫星互联网安全业务融入其中，为客户提供从地面网络到卫星网络的整体安全解决方案，实现业务场景的拓展与协同。因此，业务层面上，具备进入卫星互联网安全领域的客户基础，形成业务协同性。

（三）结合市场竞争状况、成本费用构成及变动、可比公司情况等因素，量化分析公司归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出的原因及合理性，公司核心业务及竞争力是否发生重大变化。

1.结合成本费用构成及变动因素分析公司净利润、经营现金流情况。

（1）公司净利润情况

公司于2023年7月上市，在网络安全上市公司中，公司的营收和利润规模上明显偏小。董事会和管理层认为，经济环境虽然困难重，网络安全领域面临转型升级，从原来网络安全合规时代转变为网络安全实战时代，这个恰恰是公司近10年积累的优势，为更好服务客户，回报投资者，必须不断提升产品竞争力、壮大销售队伍、提升品牌影响力，这要求公司进行持续投入，也会是一个缩小差距的机会。

鉴于此，2024年度，公司坚持长期发展策略，针对重点产品、聚焦重点行业和战略区域，加大投入。产品侧：公司大力投入重构产品，丰富功能，提升性能，进一步提升网安基础产品在细分领域的市场占有率，为核心产品设立了成为行业山有数第一的目标。招聘研发人员，大力投入卫星互联网安全蓝海领域，拓展技术栈、研发新产品。市场侧：吸引优秀销售人才，完善市场营销体系，在公共安全、电力能源、金融科技、交通等行业，在华东、华南、华北等区域重点投入，提升销售能力。同时，探索布局海外市场，推动公司国际化战略，寻找市场增量。管理侧：上线运营管理数字化系统、业务智能分析系统和多种管理软件平台。招聘优秀人员，优化人员结构，提升管理支撑能力。

公司2024年度主要业绩指标如下表所示：

项目	2024年度	2023年度	变动额	变动率
营业总收入	29,353.36	29,083.30	270.06	0.93%
营业成本	8,032.02	7,505.57	526.45	7.01%
毛利率	72.64%	74.19%	-1.55%	-
销售费用	12,520.81	10,554.55	1,966.26	18.63%
其中：职工薪酬	8,539.74	6,238.92	2,300.82	36.88%
管理费用	3,545.91	3,084.63	461.28	14.95%
其中：职工薪酬	2,254.38	1,698.65	555.73	32.72%
研发费用	7,100.86	5,568.66	1,532.20	27.51%
其中：职工薪酬	5,715.20	4,830.47	884.73	18.32%
财务费用	-227.68	-620.79	393.11	63.32%
归属于母公司股东的净利润	162.85	4,250.86	-4,088.01	-96.17%
扣非后净利润	-720.69	3,455.92	-4,176.61	-120.85%
经营现金流净额	-6,338.67	-1,068.22	-5,270.45	-493.39%

由上表可知，2024年度，公司营业收入微增，毛利率也与上年同期基本持平，归母净利润、扣非归母净利润主要受销售费用、管理费用、研发费用的变动影响。

2024年度，销售费用、管理费用及研发费用三项费用合计增加额为3,959.74万元，其中前述三项费用中的职工薪酬增加金额合计为3,741.28万元，占三项费用总增加额的94.48%。其中，销售费用中，职工薪酬金额为8,539.74万元，占销售费用比例为68.20%，其增长额是销售费用增长总额的117.15%；研发费用中，职工薪酬金额为5,715.20万元，占研发费用比例为80.49%，其增长额是研发费用增长总额的57.74%。因此，职工薪酬增长是导致净利润下滑的主要因素。

2024年，公司为拓展业务规模、增强核心竞争力，本年扩充了销售、研发团队规模，公司人员数量2024年同比增长了16.23%。

公司2024年度薪酬总额为18,412.98万元，其中，包含了劳务外包费用、辞退福利、天御云安合并前薪酬等项目，如剔除上述因素，公司人均薪酬情况为：

年度	薪酬总额（剔除劳务外包等项目）	期初人数	期末人数	人均薪酬	变动幅度
2023年度	12,913.76	443	530	26.54	
2024年度	16,404.75	530	616	28.63	7.86%

注：人均薪酬=薪酬总额/（期初人数+期末人数）÷2

剔除上述因素，2024年度公司人均薪酬增幅为7.86%，主要是因为公司大力引进优秀人才和部分员工薪酬调整影响。公司董事、监事、高管没有明显调薪，全体董监高人员年度薪酬同比下降了5.33%。

综上，公司2024年度净利润下滑主要系公司加大人员投入带来的期间费用上涨所致，符合公司经营情况，具有合理性。

（2）公司经营现金流情况

报告期内公司经营现金流变动情况如下表所示：

项目	2024年	2023年	变动额	变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	26,736.41	25,766.08	970.33	3.77%
收到的税费返还	1,236.81	1,341.17	-104.36	-7.78%
收到其他与经营活动有关的现金	2,363.19	2,445.50	-82.32	-3.37%
经营活动现金流入小计	30,336.41	29,552.75	783.66	2.65%
购买商品、接受劳务支付的现金	11,197.89	8,872.66	2,325.23	26.21%
支付给职工及为职工支付的现金	18,378.66	13,497.35	4,881.31	36.16%
支付的各项税费	2,033.73	2,654.75	-621.02	-23.39%
支付其他与经营活动有关的现金	5,064.80	5,596.20	-531.41	-9.50%
经营活动现金流出小计	36,675.08	30,620.97	6,054.11	19.77%
经营活动产生的现金流量净额	-6,338.67	-1,068.22	-5,270.45	-493.39%

公司销售商品收到的现金与上期相比增长3.77%，基本保持稳定。经营现金净额流出的主要原因是，本期支付给职工及为职工支付的现金增长4,881.31万元，增长原因可参见上述对职工薪酬增加的分析。

综上，公司2024年度经营现金流大幅流出符合公司实际经营情况，具有合理性。

2.结合市场竞争状况及可比公司情况分析公司净利润、经营现金流情况

中国网络安全产业联盟（CCIA）《中国网络安全产业分析报告（2024年）》指出，“2024 年，受宏观经济环境结构性问题与周期性矛盾交织叠加等因素影响，我国网络安全市场增速延续较低趋势，政企信息化、数字化建设的节奏放缓，企业经营压力增大，降本增效需求明显，对网络安全产品需求转弱”。以CCIA上述报告选定29家网络安全行业上市企业作为样本，据统计，2024年度有17家企业亏损，较2023年增加了2家，29家上市企业归母净利润总额为-33.53亿，较上年亏损扩大了141.13%。

2024年度，可比公司的归母净利润、扣非归母净利润及经营现金流净额情况见下表：

可比公司	归母净利润			扣非归母净利润			经营现金流净额		
	2024年度	2023年度	变动比例	2024年度	2023年度	变动比例	2024年度	2023年度	变动比例
启明星辰	-22,629.89	74,114.23	-130.53%	-13,180.13	47,107.46	-127.98%	-31,477.37	-39,282.88	19.87%
安恒信息	-19,784.99	-35,980.51	45.01%	-23,718.37	-38,781.85	38.84%	16,084.09	-25,572.87	162.90%
绿盟科技	-36,480.74	-97,710.19	62.66%	-39,626.02	-100,517.17	60.58%	13,591.27	-20,225.17	167.20%
山石网科	-13,720.82	-23,981.15	42.78%	-15,100.59	-24,859.30	39.26%	-9,021.30	-5,825.44	-54.86%
永信至诚	848.22	3,110.54	-72.73%	-205.77	1,103.04	-118.65%	-4,630.06	-1,855.52	-149.53%
平均值	-18,353.64	-16,089.42	-14.07%	-18,366.18	-23,189.56	-20.80%	-3,090.67	-18,552.38	83.34%
盛邦安全	162.85	4,250.86	-96.17%	-720.69	3,455.93	-120.85%	-6,338.67	-1,068.22	-493.39%

由上表可知，2024年度，同行业可比公司归母净利润、扣非归母净利润基本处于持续亏损或者利润下滑状态；除安恒信息、绿盟科技的经营现金流净额转为正数，其他同行业可比公司的经营现金流净额持续为负。

公司基于自身战略定位和长期发展目标，持续在研发侧和销售侧增加投入，由于网络安全行业产出具有明显滞后性，产品的开发、上市和上量一般需要12-24个月；区域市场和行业市场的开拓、扩展和盈利一般需要24-36个月。因此，2023-2025年是公司投入较多的年份，持续的投入预计会从2025年开始逐渐形成产出。

综上，公司2024年度为拓展业务、增强核心竞争力，扩充了销售、研发团队规模。由于人员扩充使得职工薪酬费用的大幅增长导致归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出符合公司实际经营情况，前述指标的变动具有合理性。公司经营情况与同行业可比公司趋势一致，产品与销售能力较同期均有一定的提升，为公司未来的发展打下基础。在网络安全行业整体增速放缓的竞争格局下，公司核心业务与竞争力并未发生重大变化。

二、年审会计师的核查程序及意见

（一）会计师实施的主要审计程序

1、针对收入确认和毛利率实施的主要程序如下：

（1）执行风险评估程序时，了解公司的主营业务及发展情况，通过公开信息对比查询公司所在行业的变动趋势，充分关注公司营业收入的真实性，将营业收入确认识别特别风险，并制定有针对性的审计程序。

（2）了解、评价并测试与销售收入相关的关键内部控制的设计和运行的有效性。

（3）获取公司各板块运营数据，对公司整体财务报表实施分析性程序。

（4）通过检查销售合同及与管理层的访谈，了解和评估公司（包含天御云安）的收入确认政策和成本核算方式是否符合企业会计准则规定。

（5）对销售收入及毛利率变化实施分析程序，包括与公司历史同期对比、与同行业可比公司收入增长、毛利率情况进行对比，复核收入的合理性。

（6）对销售收入确认进行细节测试：1）关注主要客户是否发生重大变化，并对新增重要客户信息进行检查；2）抽查主要客户的销售订单、销售合同、出库凭证、发货记录、外部运输单、对方验收证明、收款等相关记录。

（7）根据交易的特点和客户性质，选取样本函证交易情况及应收账款余额。

（8）针对资产负债表日前后确认的销售产品收入进行截止性测试，将收入确认记录与客户签收或验收单据等支持性文件进行了核对，评估收入确认是否记录在恰当的会计期间。

（9）检查资产负债表日后是否存在重大销售退回。

2、针对营业成本结转、销售费用及研发费用实施的主要程序如下：

（1）访谈公司项目实施部门、财务部门等相关人员，了解公司项目从立项到实施的流程，以及成本核算、成本结转的方法。

（2）在抽样的基础上，选取项目成本预算表、实际费用明细表，检查并重新计算项目成本归集是否异常。

（3）在抽样的基础上，选取项目订单检查硬件产品发货记录、项目实施人工成本、外包成本等其他直接费用的原始资料，核实项目订单成本是否准确。

（4）检查主要供应商的采购合同或订单，对报告期内的采购发生金额及期末往来款余额进行函证。

（5）了解、评价和测试管理层与研发费用等相关的关键内部控制设计和运行的有效性。

（6）获取研发费用、研发费用明细表，实施分析性程序，并进一步分析各费用率的合理性，如：职工薪酬、业务招待费、市场推广费、技术服务费等费用；内收入的比例，并与同行业上市公司的费率进行比较，分析变动原因及合理性。

（7）检查研发人员划分的准确性：1）根据公司研发职能部门的具体工作，核实是否存在部分研发人员从事非研发工作，兼职人员与专职人员的划分是否准确；2）取得公司员工花名册，检查研发人员学历、专业背景，核实研发人员资历是否符合研发工作的需要。

（8）取得研发项目明细表、立项报告、研发费用台账和工时记录等资料，检查研发人员薪酬、材料成本、折旧与摊销等研发费用归集的准确性。

（9）对大额费用如市场推广费、技术服务费等项目的合同、结算等进行检查，核实入账依据是否恰当。

（10）在抽样的基础上，对销售费用、研发费用进行截止测试。

（二）结论

经核查，会计师认为，公司2024年度收入和毛利率的变动符合公司实际经营情况，与同行业可比公司相比无明显重大异常；卫星互联网安全业务的收入确认、成本核算方式及相关依据符合企业会计准则的规定，报告期内天御云安业绩变动符合公司实际经营情况，具有合理性；2024年度公司为拓展业务、增强核心竞争力，扩充了销售、研发团队规模，使得职工薪酬费用大幅增加，故导致归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出，前述指标变动具有合理性。

三、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对前述问题，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

1、获取公司销售收入明细，复核公司各业务板块销售收入构成和毛利率变动情况；

2、获取公司不同产品类型下的主要销售合同、发货记录、客户验收证明、收款等相关记录，复核主要销售合同履行情况；

3、与公司经营管理层沟通了解卫星互联网安全业务的情况，并获取该板块业务情况资料、天御云安报告期内财务报表及前期财务报表，与公司财务人员及公计师沟通了解天御云安业务板块的收入确认政策及成本核算情况；

4、与管理层沟通了解公司报告期内经营管理策略，并获取公司报告期内员工名册，复核公司员工结构及变动情况；

5、通过查询公开渠道查阅相关竞品信息和市场数据，分析公司主要产品的市场竞争格局。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司2024年度收入和毛利率的变动符合公司实际经营情况，与同行业可比公司相比无明显重大异常。

2、新增卫星互联网安全业务的收入确认、成本核算方式及相关依据符合企业会计准则的规定，报告期内天御云安业绩变动符合公司实际经营情况，具有合理性；卫星互联网安全业务与公司主营业务具有协同效应。

3、2024年度公司为拓展业务、增强核心竞争力，扩充了销售、研发团队规模，使得职工薪酬费用大幅增加，故导致归母净利润大幅下滑、扣非后净利润亏损且经营现金流大幅流出。在网络安全行业整体增速放缓的竞争格局下，公司核心业务及竞争力均未发生重大变化。

问题2、关于业绩预告及快报更正。

年报显示，实现归母净利润162.85万元，同比大幅下滑96.17%，且比修正前业绩预告下限2000万减少1850.24万元；扣非后归母净利润为-720.69万元，相较业绩预告由盈转亏，比修正前减少1804.87万元。公司称修正系随着公司年度审计工作的推进，以及公司与年审会计师进一步沟通交流后，基于谨慎性原则，会计师结合合同约定、验收依据、结算进度等因素考虑，调整相关营业收入不在2024年度予以确认，导致报告期内营业收入和利润减少。

请公司：（1）逐笔说明调减的营业收入对应的合同主要约定，包括但不限于涉及的交易对手方、交易金额、产品类型、销售模式、收入确认时点、最终客户以及截至目前相关交易的履行情况；（2）补充每项合同相关交易调整会计处理的真实原因、涉及的具体金额，并说明相关交易是否具有商业实质，是否存在虚构交易或者提前确认收入的情形，以前年度是否存在应调减未调减的情形；（3）本次业绩预告及快报出现更正的原因，相关责任人期间开展的具体工作，说明财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷，公司董事会审计委员会、内审机构等有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施。

1.本次业绩预告及快报出现更正的原因，相关责任人期间开展的具体工作

在编制业绩预告和业绩快报时，关于国代销售业务，财务人员对于控制权转移时点的判断为就洽码的交付，后续与会计师的沟通过程中，考虑到公司原销售模式下的收入确认时点是授权文件的交付，并结合产品销售情况、结算进度等因素考虑，基于一致性和谨慎性原则，将国代模式下的收入确认时点调整为授权文件生成时确认收入。因此，对尚未生成授权文件的软件产品收入不在 2024 年度予以确认，导致2024年度收入调减，业绩预告及业绩快报须进行更正。

2025年1月，公司财务部门编制2024年度合并财务报表，经财务部门初步测算，公司2024年度归母净利润将减少35.31%到52.95%，公司证券部编制《2024年年度业绩预告》，财务总监、董事会秘书向公司管理层进行汇报。同时，公司就业绩预告有关事项与年报审计会计师事务所进行了预沟通，在业绩预告方面不存在分歧情况。相关信息披露文件履行了内部审批程序，并于2025年1月24日披露。

2025年2月，根据财务部门编制的2024年度合并财务报表，公司证券部编制《2024年年度业绩快报》，财务总监、董事会秘书向公司管理层进行汇报，相关信息披露文件履行了内部审批程序，并于2025年2月28日披露。

2025年3月，审计机构正式对公司开展年度审计工作，公司财务部门及相关部门积极配合，董事会秘书定期跟进审计情况，并及时向公司管理层汇报。

2025年4月，随着会计师深入开展年报审计工作，经公司与会计师充分沟通，需对业绩预告进行更正调整。财务总监、董事会秘书向公司管理层、董事会审计委员会进行汇报。公司证券部编制《2024年年度业绩预告暨业绩快报更正公告》，相关信息披露文件履行了内部审批程序，并于2025年4月29日披露。

2、财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷，公司董事会审计委员会、内审机构等进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施

公司按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》《公司章程》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等规定，建立了完善的财务会计制度及内部控制制度，包括财务管理相关制度以及《内部审计制度》《信息披露制度》《对外投资制度》《关联交易管理制度》等，设立了董事会审计委员会、内审部等，并按照内控机制的要求开展日常工作。

根据信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《远江盛邦安全科技集团股份有限公司内部控制审计报告》（XYZH/2025SZAA8B0245号），盛邦安全公司于2024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。

公司财务会计制度、内部控制制度不存在重大风险或缺陷。

公司董事会审计委员会及内审部门以此次调整事项为契机，深刻反思问题根源。针对财务会计制度、内部控制制度的整改计划及具体措施如下：

一是不断完善制度。针对公司业绩更正相关事项，公司逐项进行梳理，按照企业会计准则及相关规范性文件要求，补充修订并全面完善财务管理相关制度及《内部审计制度》等制度文件；针对与财务核算相关的业务、财务人员进行培训，加强资料、信息传递的及时性，确保财务核算的及时性、准确性。公司内审部门加强对业务和财务的监督，加强内部审计的范围、精细度及频率。

二是加强公司治理。公司将加强与审计委员会的沟通工作，充分发挥公司审计委员会对财务的监督管理职能，以及通过内审部门、内控部门的参与，进一步加强对公司财务报告及其他重大事项的流程管控。审计委员会将与公司管理层、审计机构对公司的业绩预告、业绩快报进行充分沟通。监督年度财务报表审计和内部控制审计的进度，对于审计过程中发现的可能导致公司业绩预告和业绩快报数据发生较大变动的会计事项，敦促公司和审计机构尽快确定财务数据，并及时发布业绩更正公告。

三是强化常态化财务培训机制。进一步加强对公司财务人员进行《企业会计准则》、税收法律法规等相关知识培训，加强专业学习，提高业务能力。通过内部审计专项审查，加强对财务报告管理的内部监督，有效地促进管理能力提升，为财务报告及相关信息真实完整提供有效保证。

四是加强定期报告编制工作。妥善安排年度财务报表审计和内部控制审计的进度，适当将年度报告的信息披露时间提前，并在年报审计期间与审计机构保持更密切的联系。积极做好定期报告编制工作，加强与公司内部业务部门、内审部、证券部、审计委员会、董事、高级管理人员以及外部审计机构的沟通协调，针对定期报告的编制、审批流程、信息披露、风险管理等工作环节进行全面优化。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对前述问题，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

1、与公司经营管理层沟通了解相关业务模式的具体情况，了解不同销售模式销售业务开展流程、收入确认时点及依据；

2、获取国代销售模式下的主要销售合同、发货记录、收款等相关记录，复核主要销售合同的履行情况及收入确认情况；

3、获取公司主要内控制度、本次年度报告的相关决策程序及财务核算相关制度，了解公司内部控制及完善情况。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、相关交易调整会计处理具有合理性，相关交易具有商业实质，公司不存在虚构交易或者提前确认收入的情形，以前年度不存在应调减未调减的情形；

2、本次业绩预告及快报已根据年度审计情况进行了更正，针对相关交易的收入确认具有谨慎性与合理性，公司财务会计核算制度的相关内容得到进一步完善。公司内部控制制度不存在重大风险或缺陷。

问题3、关于应收账款。

应收账款期末账面价值为2.81亿元，占营业收入的比重为98.20%，相较上市前2022年的64.13%大幅增加。其中一年以内应收账款占比63.64%，同比下滑8.69个百分点。坏账准备期末余额为3851.24万元，其中报告期内因“其他变动”新增坏账准备64.69万元。

请公司：（1）补充说明应收账款前五大欠款对象的具体情况，包括名称、形成时间、是否当年新增、关联关系、款项金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况，并结合客户经营及财务状况、款项逾期金额（如有）、期后回款情况，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）补充说明坏账准备中“其他变动”的具体性质及形成原因；（3）公司账龄一年以上的应收账款占比增加较大的原因及其合理性，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；（4）结合公