

(上接B095)

数据库与数据平台的能力,并且公司在大型企业、金融、能源等领域拥有丰富的数据平台落地经验,能够支撑复杂场景下的数据治理与智能分析,且公司产品具备快速响应与定制化开发能力。该项目是基于客户需求与公司技术能力的深度融合,以及公司在产品先进性、行业经验等方面的综合优势,自然达成的结果。

2.持续督导机构核查程序及核查结论

(一)持续督导机构核查程序

1.复核公司对各类产品毛利率的变动情况及变动原因的分析和是否合理;

2.了解可比公司及公司过往年度的收入确认政策,将公司的收入确认政策与可比公司进行比较,分析是否存在显著差异。

3.查阅可比公司的收入确认政策,将公司的收入确认政策与可比公司进行比较,分析是否存在显著差异;

4.复核公司对各产品验收周期的变动情况,了解变动原因并分析合理性。

(二)持续督导机构核查结论

经核查,持续督导机构认为:

1.公司各类产品毛利率变化具有合理性;

2.公司收入确认政策与同行业公司不存在显著差异,与公司往年相比未发生重大变化,公司收入验收周期较往年略有增长具有合理性;

3.公司对于软件产品版权及配套服务类营业收入整体呈上升趋势的预计具有合理性。

3.年审会计师核查方式及核查意见

(一)年审会计师核查程序

1.复核公司各类产品毛利率的变动情况,了解变动原因并分析合理性;

2.查阅不同销售模式下的主要销售合同,结合合同条款、定价内容、权利义务等要素,评价公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;

3.查阅可比公司的收入确认政策,将公司的收入确认政策与可比公司进行比较,分析是否存在显著差异;

4.复核公司各产品平均验收周期的变动情况,了解变动原因并分析合理性。

(二)年审会计师核查结论

经核查,年审会计师认为:

1.公司对于各产品毛利率变动情况、变动原因及合理性的说明与我们在年度审计过程中了解到的信息一致;

2.公司对于收入确认政策及验收周期与可比公司以及与公司往年情况的比较说明与我们在年度审计过程中了解到的信息一致;

3.公司对于软件产品版权及配套服务类营业收入增长较快的原因及可持续性的说明与我们在年度审计过程中了解到的信息一致。

三、关于客户和供应商

年报和公开信息显示,公司于2025年第一大客户为2024年成立的某西安市国企,2025年确认收入0.26亿元,占总营收95.8%,信用期限为90至180天。此外,供应商B为上海某非上市公司,2025年确认收入0.564亿元,为公司B级续第三位位列公司前五大供应商,2023至2025年分别向公司提供858.87万元、1.564万元、491万元的软件定制开发外包服务。2024年,公司向供应商B销售产品获得收入90万元。

请公司:(1)结合2025年第一大客户的主营业务,2025年采购和销售情况,与公司相关交易的招投标程序等,说明该客户成立次年即成为公司第一大客户的商业合理性,并补充该客户与公司及控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员是否存在关联关系或其他在利益关系;(2)结合合同签订时间、总金额、采购产品、交付期限及履约进度安排、付款条款、验收条款等要素,补充2025年第一大客户交易的具体合同,以及实际交付完成时间、验收申请时间、最终验收时间及验收凭证、2025年毛利率以及后期回款金额、回款比例及逾期情况;(3)结合公司向供应商B的具体交易内容、定价依据、毛利率等,说明2024年供应商B即成为公司客户的原因及合理性,以及是否具有商业实质;(4)结合各客户资质情况,供应商准入、交易审批、定价机制等环节,说明针对新成立大客户、客户和供应商重合等情况的内控制度及执行情况。请年审会计师就上述问题发表明确意见。

一、公司向何向的回复

(一)结合2025年第一大客户的主营业务,2025年采购和销售情况,与公司相关交易的招投标程序等,说明该客户成立次年即成为公司第一大客户的商业合理性,并补充该客户与公司及控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员是否存在关联关系或其他在利益关系;

(1)2025年第一大客户的主营业务

2025年公司第一大客户为客户1。该客户是一家位于西安的中国小型市政国有企业,从事数字技术服务、信息技术咨询及业务开发。该公司成立于2024年,注册资本为人民币20亿元。

(2)2025年第一大客户采购、销售情况

2025年,客户1整体销售额约为人民币2亿元,采购规模属于商业秘密信息,无法取得。

(3)2025年第一大客户与公司相关交易的招投标程序

客户1通过公开招标方式发起采购,公司作为联合体投标的牵头人参与投标,根据联合体职责内容各分,公司承担项目金额为人民币2,045万元。上述公开招标程序严格按照相关规定执行,具备充分的透明度和公信力。

(4)该客户成立次年即成为公司第一大客户的商业合理性

公司产品已广泛应用于政务、金融、能源等行业,在大数据存储计算、应用软件开发等方面具备成熟的技术能力和项目经验。

综上,该客户成立次年即成为公司第一大客户具备充分的商业合理性。

(6)该客户与公司及控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员是否存在关联关系或其他在利益关系

客户1与公司及控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员均无关联关系及其他在利益关系,双方的交易系正常市场化商业合作,真实、公允、合规,不存在任何利益输送情形。

(二)结合合同签订时间、总金额、采购产品、交付期限及履约进度安排、付款条款、验收条款等要素,补充2025年第一大客户交易的具体合同,以及实际交付完成时间、验收申请时间、最终验收时间及验收凭证。2025年期末以及后期回款金额、回款比例及逾期情况;

合同编号	合同金额(万元)	合同期限	验收时间	验收凭证
HT2025-001	2,045.00	2025.01-2025.12	2025.03	验收报告、发票
HT2025-002	1,564.00	2025.01-2025.12	2025.06	验收报告、发票
HT2025-003	858.87	2025.01-2025.12	2025.09	验收报告、发票
HT2025-004	491.00	2025.01-2025.12	2025.12	验收报告、发票

公司采购技术服务主要是因为公司人员配备与项目周期有时存在不匹配的情况,公司会在人力资源不足、交付时间紧迫的情况下进行技术服务外包,从而在保证项目能够按时交付的同时保障项目质量,公司对于附加价值低、环节复杂的工作,一方面保证现有员工更好聚焦核心技术及产品服务能力,另一方面可以增加用工灵活性,提高项目实施效率,更好地满足客户需求。

供应商B等技术人员人员费率水平等综合因素,与供应商B商定每月费率。

供应商B在2023年9月28日与公司签订合同,向公司提供大屏大数据平台软件和屏环大数据开发工具中心软件,合同含税金额为人民币1000.00万元。项目于2024年3月完成交付,并确认不含税收入人民币88.50万元,项目成本人民币11.247万元,毛利率87.30%。2024年公司软件产品版权类销售毛利率为90.24%,供应商B的销售合同毛利率与公司同年同类销售项目毛利率接近。

该项目需求,同时供应商B作为与公司长期合作的供应商,对公司的软件非常了解,因此选择向公司采购,具备商业合理性。

该项目金额较大,且小于公司当年对供应商B的采购金额,为2023-2025年公司与之供应商签订的唯一销售合同,影响较大且具备偶发性。

(四)结合客户资质审核、供应商准入、交易审批、定价机制等环节,说明针对成立大额客户、客户和供应商重合等情况的内控制度及执行情况。请年审会计师就上述问题发表明确意见。

根据《星环科技客户管理办法》,新客户均需提交客户创建审批流程,审批重点关注客户的成立时间、股东背景、注册资本、经营范围、信用记录等,经运营部审批通过后,方可与其开展业务。供应商准入与客户准入相互衔接,根据《星环科技采购业务管理办法》,合格供应商需由采购、法务及市场部进行审批,审批时重点关注供应商履约能力、营业执照和许可证证照、资质证书情况等,审批通过后方可入股为合格供应商。销售审批方面,销售审批流程由销售部门、技术运营部、CFO、CBO等按授权权限进行审批;销售合同签订需由法务部门、销售部门、技术运营部门、CFO、CBO等按授权权限进行审批,如需参与招投标,根据《招投标管理办法》的要求,完成采购标准流程后方可进行投标,在报价审批和销售合同审批方面,根据《采购业务管理办法》的要求,完成采购标准流程后方可进行审批,并需根据《星环科技采购业务管理办法》,供应商准入、交易审批、定价机制等环节,说明针对成立大额客户、客户和供应商重合等情况的内控制度及执行情况。请年审会计师就上述问题发表明确意见。

对于客户和供应商重合的情况,公司运营部门在销售合同/采购合同签署阶段会进行审核约定是否为公司供应商/客户,如发现重合情况,会对此情况进行详细调查,确定业务背景以及是否必要,并在业务执行后定期复核合同毛利率的合理性、必要性及执行情况。

在定价方面,公司客户和供应商重合及对于新成立的大额客户,向其进行销售的,定价机制方面遵循公司定价政策进行合理定价,根据客户和供应商重合及交易方式遵循等自愿、公平和诚信原则,参照预计成本、项目周期、合理利润率、竞争激烈程度等因素确定,符合市场化定价原则。销售定价需经售前负责人、交付负责人、销售总监、销售VP、CSO、CFO及CBO按授权权限进行审批。向客户间为供应商采购的,定价机制方面遵循等自愿、公平和诚信原则,针对公开可比市场价格或收费标准的产品或服务,参考该市场价格或收费标准协商定价;无公开可比市场价格或收费标准的定制化产品或服务,综合考虑产品或服务类型、采购规模、供货速度等因素,由采购管理部门依据内部采购控制制度执行询价、谈判及评审等定价流程确定采购价格。采购定价需经采购专员、采购部门负责人、CSO、采购需求部门负责人按授权权限进行审批。

公司针对大客户、客户和供应商重合等情况建立了相应的内部控制制度并有效执行。

2.持续督导机构核查程序及核查结论

(一)持续督导机构核查程序

1.取得第一大客户的销售合同及验收报告,验证销售收入确认的准确性;

2.查询第一大客户与公司招投标相关的招投标程序;

3.复核年审会计师对第一大客户的函证;

4.获取公司与供应商B的采购合同及销售合同,了解交易背景及定价依据;

5.查阅公司《星环科技客户管理办法》、《星环科技采购业务管理办法》等内控制度,复核年审会计师对公司内控制度运行有效性执行的测试程序。

6.复核年审会计师对供应商B的函证。

(二)持续督导机构核查结论

经核查,持续督导机构认为:

1.公司2025年第一大客户通过公开招标方式与公司达成交易,成立次年即成为第一大客户具有商业合理性。该客户与公司及控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员不存在关联关系或其他在利益关系;

2.公司对于第一大客户交易的时间、总金额、交付期限、付款条款、验收时间及回款情况等说明真实、准确,截至年末无逾期款项;

3.供应商B向公司提供采购产品系因其自身项目需求,交易毛利率与公司同类业务毛利率接近,具备商业实质;

4.公司针对新成立大额客户、客户和供应商重合等情况建立了相应的内部控制制度并有效执行。

3.年审会计师核查方式及核查意见

(一)年审会计师核查程序

1.了解和评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和执行,并测试其运行有效性;

2.了解和评价与采购相关的关键内部控制的设计和执行,并测试其运行有效性;

3.查阅第一大客户的销售合同,结合其业务特征,评价其销售收入确认时点是否符合公司的收入确认政策及企业会计准则的规定;

4.检查第一大客户的销售合同及验收报告,验证销售收入确认的准确性;

5.对第一大客户执行背景调查,并对该客户的收入发生额及应收账款余额履行函证程序;

6.对第一期客户执行付款凭证,并对应收账款、应付账款及本年度采购金额实施函证程序,以验证供应商的真实性及交易的真实性。

(二)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

1.公司对于第一大客户的情况说明与我们在年度审计过程中了解到的信息一致;

2.公司对供应商B的情况说明与我们在年度审计过程中了解到的信息一致,与公司之间的交易具有商业实质;

3.公司对新成立大额客户、客户和供应商重合等情况的内控制度及执行情况的说明与我们在年度审计过程中了解到的信息一致。

四、关于应收账款

根据年报显示,截至2025年末,公司应收账款账面余额3.45亿元,同比下降0.57%;坏账准备余额0.83亿元,同比增长76.68%;坏账计提比例24.09%,同比增长11.76个百分点。账龄1年以上的应收账款合计余额1.78亿元,占比45.11%,其中1-3年应收账款余额0.88亿元,同比增长174.49%。单项计提坏账准备余额0.18亿元,同比增长20.35%。

请公司:(1)补充说明报告期内应收账款前五十大客户的名称、交易内容、销售金额及占比、账龄、逾期情况、期后回款情况、关联关系,与报告期内销售前五十大客户是否存在重合、较上年是否发生重大变化;(2)补充说明单项计提坏账准备的欠款对象,是否为关联方、交易背景、交易时间、账龄、期后回款情况,说明公司单项计提坏账准备比例的依据及合理性;(3)补充说明2年至3年应收账款坏账计提的主要客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点,与公司及股东是否存在关联关系或其他关系,说明应收账款坏账准备计提是否充分;(4)结合主要客户信用风险变化情况,期后回款情况,同行业公司可比公司情况,说明坏账计提是否充分,计提比例是否合理,并充分揭示应收账款回收风险。请年审会计师补充说明对应收账款及坏账准备执行的审计程序及获取的审计证据,并发表意见。

1.公司向何向的回复

(一)补充说明报告期内应收账款前五十大客户的名称、交易内容、销售金额及占比、账龄、逾期情况、期后回款情况、关联关系,与报告期内销售前五十大客户是否存在重合、较上年是否发生重大变化;

(1)报告期内应收账款前五十大客户情况具体如下:

客户名称	应收账款余额	坏账准备	坏账计提比例	账龄	逾期情况	期后回款金额	期后回款比例	与报告期内销售前五十大客户是否存在重合	
								是	否
客户1	1,230.00	11.40	0.93%	1-3年	逾期	1,100.00	89.43%	否	否
客户2	1,450.00	13.05	0.90%	1-3年	逾期	1,300.00	90.34%	否	否
客户3	1,000.00	24.00	2.40%	1-3年	逾期	900.00	90.00%	否	否
客户4	1,000.00	24.00	2.40%	1-3年	逾期	900.00	90.00%	否	否
客户5	798.12	19.33	2.42%	1-3年	逾期	700.00	87.71%	否	否

(二)报告期内应收账款前五十大客户逾期情况具体如下:

客户名称	应收账款余额	逾期金额	逾期比例	逾期时长		逾期回款金额	逾期回款比例
				逾期1-3个月	逾期3个月以上		
客户1	1,230.00	80.00	6.50%	100%	0%	1,100.00	89.43%
客户2	1,450.00	100.00	6.90%	100%	0%	1,300.00	90.34%
客户3	1,000.00	1,000.00	100%	100%	0%	900.00	90.00%
客户4	1,000.00	730.00	73.00%	100%	0%	800.00	80.00%
客户5	798.12	798.12	100%	100%	0%	700.00	87.71%

(三)应收账款前五十大客户较上年变动情况

客户名称	应收账款余额	坏账准备	坏账计提比例	账龄	逾期情况	期后回款金额	期后回款比例	与报告期内销售前五十大客户是否存在重合	
								是	否
客户1	1,230.00	11.40	0.93%	1-3年	逾期	1,100.00	89.43%	否	否
客户2	1,450.00	13.05	0.90%	1-3年	逾期	1,300.00	90.34%	否	否
客户3	1,000.00	24.00	2.40%	1-3年	逾期	900.00	90.00%	否	否
客户4	1,000.00	24.00	2.40%	1-3年	逾期	900.00	90.00%	否	否
客户5	798.12	19.33	2.42%	1-3年	逾期	700.00	87.71%	否	否

公司与客户签订的销售合同中付款条件一般会约定具体付款日期,如果按照合同约定超出公司收款时间,公司则认定该笔款项逾期,因此,逾期时间的计算以合同约定付款时点届满且信用期结束后为起始点。

公司应收账款发生逾期主要系该类客户付款审批流程较繁琐,导致款项并未严格按照收款节点及时支付,信用周期较长。公司制定并执行了《应收账款管理制度》,对应收账款的具体管控措施包括:

1)执行销售运营部、应收账款管理组及法务部等部门联合管控,对应收账款回款、风险识别及催收的全流程跟踪。针对逾期应收账款,执行分层催收工作,具体措施包括:发送逾期催告函、提起诉讼、仲裁流程等;

2)将销售回款纳入销售人员绩效考核。公司建立并有效执行了催收和应收账款风险控制机制。

(3)应收账款前五十大客户较上年变动情况

客户名称	应收账款余额	坏账准备	坏账计提比例	账龄	逾期情况	期后回款金额	期后回款比例	与报告期内销售前五十大客户是否存在重合	
								是	否
客户1	1,230.00	11.40	0.93%	1-3年	逾期	1,100.00	89.43%	否	否
客户2	1,450.00	13.05	0.90%	1-3年	逾期	1,300.00	90.34%	否	否
客户3	1,000.00	24.00	2.40%	1-3年	逾期	900.00	90.00%	否	否
客户4	1,000.00	24.00	2.40%	1-3年	逾期	900.00	90.00%	否	否
客户5	798.12	19.33	2.42%	1-3年	逾期	700.00	87.71%	否	否

公司各年度应收账款分散存在一定的波动,主要原因:

1)公司客户相对分散,集中度低,单一客户在应收账款余额中的占比有限,个别客户的大额回款或新增项目的收入确认,即会对年末应收账款前五十大产生影响;

2)客户覆盖行业广泛,客户复购因素各异,不同客户在不同年度处于新增系统部署、容量扩容、系统升级或技术服务续约等阶段,各客户的复购需求亦存在差异,通常而言客户在前期新增系统部署大额采购后,短期即通常进行一次大规模的容量扩容、系统升级或技术服务等采购。

综上,前五十大客户存在波动具有合理性。前五十大客户的具体分析请参见问题四、(四)的回复。

(二)补充说明单项计提坏账准备的合作对象,是否为关联方、交易背景、交易时间、账龄及期后回款情况,说明公司单项计提坏账准备比例的依据及合理性。

(1)按单项计提坏账准备的欠款对象,是否为关联方、交易背景、交易时间、账龄及期后回款情况具体列示如下:

客户名称	应收账款余额	坏账准备	坏账计提比例	账龄	逾期情况	期后回款金额	期后回款比例	与报告期内销售前五十大客户是否存在重合	
								是	否
客户1	1,230.00	11.40	0.93%	1-3年	逾期	1,100.00	89.43%	否	否
客户2	1,450.00	13.05	0.90%	1-3年	逾期	1,300.00	90.34%	否	否
客户3	1,000.00	24.00	2.40%	1-3年	逾期	900.00	90.00%	否	否
客户4	1,000.00	24.00	2.40%	1-3年	逾期	900.00	90.00%	否	否
客户5	798.12	19.33	2.42%	1-3年	逾期	700.00	87.71%	否	否

对于识别为单项计提坏账准备的应收账款,公司均100%全额计提信用损失准备。

(2)单项计提坏账准备比例的依据及合理性

1)客户1和客户8

截至2025年年末,客户1及客户8应收账款账龄均为4-5年。公司对于上述两笔业务款持续与客户进行沟通协商,并由专人负责催收。公司于2025年度向其正式发送逾期催告函,经沟通了解,该客户承包的项目预算紧张,至今仍未收到相应项目回款,故对于上游供应商也无还款计划。基于公司对其多次催收无效,历史期间无实际回款且无明确还款计划,公司预计难以收回该款项,故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

2)客户2

截至2025年年末,该应收账款账龄为2-3年,逾期时间超过两年。公司对于该笔业务款持续与客户进行沟通协商,并由专人负责催收。公司于2025年度向其正式发送逾期催告函,经沟通了解,该客户承包的项目预算紧张,至今仍未收到相应项目回款,故对于上游供应商也无还款计划。基于公司对其多次催收无效,历史期间无实际回款且无明确还款计划,公司预计难以收回该款项,故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

3)客户3

截至2025年年末,该应收账款账龄为2-3年,逾期时间超过两年。公司对于该笔业务款持续与客户进行沟通协商,并由专人负责催收。公司于2025年度向其正式发送逾期催告函,经沟通了解,该客户承包的项目预算紧张,至今仍未收到相应项目回款,故对于上游供应商也无还款计划。基于公司对其多次催收无效,历史期间无实际回款且无明确还款计划,公司预计难以收回该款项,故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

4)客户4

截至2025年年末,该应收账款账龄为2-3年,逾期时间超过两年。公司对于该笔业务款持续与客户进行沟通协商,并由专人负责催收。公司于2025年度向其正式发送逾期催告函,经沟通了解,该客户承包的项目预算紧张,至今仍未收到相应项目回款,故对于上游供应商也无还款计划。基于公司对其多次催收无效,历史期间无实际回款且无明确还款计划,公司预计难以收回该款项,故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

5)客户5

2025年度,客户5未执行通知书要求按期履行款项给付义务,法院已对该客户及其法定代表人发出限制消费令。综合上述涉诉及失信被执行情况,公司判断该客户资信状况较差,偿债意愿弱,故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

6)客户6

截至2025年年末,该应收账款账龄为2-3年,逾期时间超过两年。公司对于该笔业务款持续与客户进行沟通协商,并由专人负责催收。公司于2025年度向其正式发送逾期催告函,经沟通了解,该客户承包的项目预算紧张,至今仍未收到相应项目回款,故对于上游供应商也无还款计划。基于公司对其多次催收无效,历史期间无实际回款且无明确还款计划,公司预计难以收回该款项,故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

7)客户7

截至2025年年末,该应收账款账龄为3-4年,逾期时间较长。公司对于该笔业务款持续与客户进行沟通协商,并由专人负责催收。公司于2025年度向其正式发送逾期催告函,经沟通了解,该客户承包的大项目验收延迟,资金回款困难,现金流紧张,故无还款计划。基于公司对其多次催收无效,历史期间无实际回款且无明确还款计划,公司预计难以收回该款项,故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

8)客户9

截至2025年年末,该应收账款账龄为5年以上,逾期时间较长。公司对于该笔业务款持续与客户进行沟通协商,并由专人负责催收。公司于2025年度向其正式发送逾期催告函,经沟通了解,该客户承包的大项目验收延迟,资金回款困难,现金流紧张,故无还款计划。基于公司对其多次催收无效,历史期间无实际回款且无明确还款计划,公司预计难以收回该款项,故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

9)客户10

截至2025年年末,该应收账款账龄为4-5年,逾期时间较长。公司对于该笔业务款持续与客户进行沟通协商,并由专人负责催收。公司于2025年度向其正式发送逾期催告函,经沟通了解,该客户承包的大项目验收延迟,资金回款困难,现金流紧张,故无还款计划。基于公司对其多次催收无效,历史期间无实际回款且无明确还款计划,公司预计难以收回该款项,故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

10)客户11

截至2025年年末,该应收账款账龄为4-5年,逾期时间较长。公司对于该笔业务款持续与客户进行沟通协商,并由专人负责催收。公司于2025年度向其正式发送逾期催告函,经沟通了解,该客户承包的大项目验收延迟,资金回款困难,现金流紧张,故无还款计划。基于公司对其多次催收无效,历史期间无实际回款且无明确还款计划,公司预计难以收回该款项,故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

11)客户12

截至2025年年末,该应收账款账龄为4-5年,逾期时间较长。公司对于该笔业务款持续与客户进行沟通协商,并由专人负责催收。公司于2025年度向其正式发送逾期催告函,经沟通了解,该客户承包的大项目验收延迟,资金回款困难,现金流紧张,故无还款计划。基于公司对其多次催收无效,历史期间无实际回款且无明确还款计划,公司预计难以收回该款项,故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

12)客户13

截至2025年年末,该应收账款账龄为4-5年,逾期时间较长。公司对于该笔业务款持续与客户进行沟通协商