证券代码:688450 证券简称:光格科技 公告编号:2025-033

苏州光格科技股份有限公司关于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。

重要风险提示:

基于宏观经济、行业等因素,公司对未来业绩进行预测,预测显示尽管未来三年公司在扣减研发加计扣除前的应纳税所得额为正数,但考虑到公司研发费用金额较大,净利润在加计扣除后应纳税所得额累计数仍为负值,可弥补亏损金额难以在未来三年内通过未来的净利润税前弥补。公司累计确认可抵扣亏损金额较大,同时考虑到公司持续性的研发投入,基于对长期的预测,未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣通过所得税资产的利益,公司存在已产生的可抵扣亏损无法在税法规定的期限内弥补的风险。如果后期出现下游市场需求持续下降、市场竞争加剧、宏观景气度下行、国家产业政策变化、公司客户拓展情况不及预期等情形,公司业绩可能存在持续下滑的风险。

苏州光格科技股份有限公司(以下简称"公司"或"光格科技")于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于苏州光格科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2025】0176号)(以下简称"年报问询函")。根据年报问询函的要求,公司与中信证券股份有限公司(以下简称"持续督导机构")、容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"年审会计师")对年报问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实。现就有关问题回复如下:

(本公告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异为四舍五入所致。鉴于部分信息涉及商业秘密,因此针对该部分内容进行豁免披露。)

问题1:关于主营业务和收入确认

年报显示,公司2024年营业收入为18,247.29万元,同比下降40.06%,其中,第四季度实现收入9,387.07万元,占全年收入的51.44%。2024年公司总体毛利率为53.86%,较上年度下降2.06个百分点,其中综合管廊业务毛利率增加24.76个百分点。同时,公司2024年存货账面价值为9,761.91万元,同比增长118.17%,主要系合同履约成本7,004.87万元,同比增长334.65%。此外,根据前期信息披露,公司部分项目需要财审成结算,审核节奏和审定的金额可能存在一定程度的不确定性。请公司:(1)说明第四季度确认收入项目的具体情况,合同周期与验收周期是否与平均周期或以前年度存在重大差异,毛利率与其他项目是否存在重大差异,收入确认时点的判断依据,期后回款是否正常,是否存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形;(2)分项目列示合同履约成本的具体构成、金额,对应合同预计实现收入,说明合同履约成本大幅增长的合理性,存货跌价准备计提是否充分;(3)结合产品结构和成本构成变动情况,说明公司总体毛利率下滑的原因,以及综合管廊业务收入下滑但毛利率提升的原因及合理性;(4)说明涉及审价业务的收入确认政策,报告期内是否存在因审价调整交易金额的情形,如有,列示项目名称、交易金额、交易对手方、审计对收入金额的影响。

一、公司回复

(一)说明第四季度确认收入项目的具体情况,合同周期与验收周期是否与平均周期或以前年度存在重大差异,毛利率与其他项目是否存在重大差异,收入确认时点的判断依据,期后回款是否正常,是否存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形;

1.第四季度前十大确认收入项目的具体情况

单位:万元、天、个

合同名称及标的	客户名称	产品分类	项目数量	合同签订时间①	合同约定完工时间	开工时间②	验收时间③	合同周期④=③-①	验收周期⑤=③-②	确认收入金额	成本	毛利率
项目一	海缆资产监控运维管理系统		1	2024/6/28	交货时间2024/8/20前	2024/8/5	2024/11/29	154.00	116.00	960.18	266.42	72.25%
项目二	海缆资产监控运维管理系统		1	2024/6/28	交货时间2024/9/5前	2024/7/25	2024/11/28	153.00	126.00	838.05	247.01	70.53%
项目三	海缆资产监控运维管理系统		1	2024/5/24	未约定	2024/4/3	2024/12/27	217.00	268.00	620.88	239.14	61.48%
项目四	电力设施资产监控运维管理系统		1	2024/2/6	未约定	2024/3/1	2024/11/28	296.00	272.00	406.90	315.82	22.38%
项目五	港口交通资产监控运维管理系统		1	2024/7/30	交货时间2024/9/28前	2024/8/12	2024/11/29	122.00	109.00	393.73	220.66	43.96%
项目六	电力设施资产监控运维管理系统		1	2024/8/23	未约定	2024/9/20	2024/12/30	129.00	101.00	241.11	84.88	64.80%
项目七	海缆资产监控运维管理系统		1	2024/6/7	未约定	2024/6/20	2024/12/26	202.00	189.00	217.35	95.42	56.10%
项目八	电力设施资产监控运维管理系统		1	2024/4/15	2024/9/28	2024/5/8	2024/11/28	227.00	204.00	203.54	147.89	27.34%
项目九	综合管廊资产监控运维管理系统		1	2024/9/1	未约定	2024/9/1	2024/12/31	121.00	121.00	315.00	43.63	86.15%
项目十	电力设施资产监控运维管理系统		1	2024/10/8	未约定	2024/11/8	2024/12/31	84.00	53.00	311.89	129.98	58.32%
合计			10					1,705.00	1,559.00	4,508.63	1,790.84	60.28%
平均周期								170.50	155.90			

如上表所示,2024年第四季度前十大项目综合毛利率为60.28%,平均合同周期为170.50天,平均验收周期为155.90天,公司以项目制进行合同确认管理,部分合同约定了完工时间,合同约定的完工时间通常是合同预估的完工时点,但在项目执行过程中,受到项目规模、建设方式和验收条件等因素影响,合同实际验收周期通常晚于合同约定验收周期,合同履行情况和完成时点会根据项目情况和客户方沟通确认,晚于合同约定的验收时点为公司项目履行的常规情况,不会对合同双方产生纠纷影响。

公司销售商品或收入确认的具体方法:销售无需安装的商品,在商品整体交付至客户,经客户签收确认收入;销售需要安装的商品,在商品安装调试完成,经客户验收合格并取得验收文件时确认收入,2024年第四季度前十大项目都获得了客户方的最终验收确认单据,其中部分项目要求最终用户方和业主的验收确认,具体项目情况和验收说明如下:

单位:万元

合同名称及标的	客户名称	产品分类	合同金额	确认收入金额	截至2024年12月31日回款	期后回款	累计回款	回款比例	结算条款	验收条款	结算验收说明
项目三	客户一	海缆资产监控运维管理系统	701.60	620.88	280.64	280.64	561.28	80.00%	本合同采用背靠背的付款方式及付款比例,在实方收到实方客户(宁波东方电缆股份有限公司)支付的相应款项后,同步同比例的支付实方。(1)合同签订后收到实方等额收据后10日内支付10%预付款。(2)货到验收合格后且收到实方合同金额全额增值税专用发票及等额收据后30日内支付合同总价的80%到货款。(3)业主或最终用户在签发合同设备调试验收报告并收到实方等额收据后60天内支付5%验收款。(4)合同价格的5%作为设备质量保证金,在设备按运行日起,质保金在货到24个月内付清。	验收标准、方法:以业主或最终用户验收标准为准,并向实方提供相关验收文件。本合同中所称的"业主"、"最终用户"是指上海静测设计研究院有限公司及其项目的最终使用和收益的任何第三方。	合同约定的结算条款是背靠背支付,客户收到业主方的款项后同比例支付给我司,截至2025年5月31日,累计回款比例为80%,与合同约定一致;合同的验收条款为业主或最终用户验收,已获得客户和业主单位签署的调试验收报告,确认了货物已交付且系统运行稳定,项目已经通过客户和最终用户单位的验收,项目符合最终验收条件并进行收入确认。
项目六	客户二	电力设施资产监控运维管理系统	272.45	241.11	–	258.83	258.83	95.00%	买方可以以银行承兑汇票或商业承兑汇票或电汇方式办理结算。双方合同签订到货验收后,卖方开具税率为13%的增值税专用发票,买方向卖方支付合同额的95%。预留合同金额5%的质保金,物资验收合格且投运起算,全质保期满无质量问题,经评估后,无息退还。	卖方负责与业主方沟通办理现场勘察、安装调试手续,并严格按照买方工艺标准、设计方案和经买方和业主方认可的计划开展工作。卖方应按照买方及业主方要求,在规定时间内提供全套资料,通过买方及业主方验收,如实方无法按照买方及业主方要求,在规定时间内提供全套资料,每逾期一天,买方有权扣除合同金额的5%。扣除金额达到合同金额20%,买方有权取消合同,相关损失由卖方承担。	合同约定的结算条款为验收款95%,质保金5%;实际截止2025年5月31日累计回款比例为95%,与合同约定一致;客户二作为国家电网下属公司,承接国家电网项目合同后,向公司采购相关模块和部件,公司根据买方要求地点进行供货安装,合同约定的责方验收照买方及业主要求,在规定时间内提供全套资料,通过买方及业主方验收,指的是公司作为供货厂商向买方交付的模块和部件需要达到买方和业主方的验收标准,买方和业主方约定要求的功能能正常实现,稳定运行,不出现质量问题。公司向买方交付模块和部件通过买方验收后,在质保期期间及后期运行过程中买方发现的或是业主方向买方反馈的质量问题,由公司负责解决。在项目最终验收完成产品运行一段时间后,业主方认可产品正常运行并向客户方支付除质保金外的全部款项,验收单据明确说明设备安装合格和系统调试功能一切正常,满足客户单位的要求和符合合同的要求,公司方面也于2025年2月初就金额收到了客户方除质保金外的全部回款,也间接证明了项目已经全部供货验收通过,产品运行正常,公司项目产品完成验收手续确认收入符合企业会计准则规定。

如上表列示,2024年第四季度前十大项目三合同约定的以业主或最终用户验收标准为准,公司验收单据上同步取得最终用户方的盖章确认,满足收入确认条件;项目六、项目十已获取客户签章的验收单据,单据中验证是用确,公司产品符合合同要求,客户能主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益,符合控制权转移条件,经客户验收合格后确认收入符合《企业会计准则》的规定,公司最终通过买方及业主方验收标准,获取了客户方的验收盖章确认,因公司未与业主方直接签署合同,不能直接对接业主方,无法获取业主方的验收盖章确认,通过客户方的盖章证明了确认满足业主方的最终需求,满足收入确认条件。

2024年第四季度公司实现收入盘额9,387.07万元,其中收入大于50万元的项目金额小计7,872.77万元,占第四季度收入盘额的83.87%,公司对上述收入大于50万元的重要项目相关结算验收条款进行核查,除了上表中单独列示的三个项目外,其他项目的验收条款中不存在需要业主方或最终用户方验收确认的情形,公司已获得客户签署的验收报告,项目符合最终验收条件并进行收入确认。

2.合同履约成本的具体构成,说明合同履约成本大幅增长的合理性,存货跌价准备计提是否充分,结合产品结构和成本构成变动情况,说明公司总体毛利率下滑的原因,以及综合管廊业务收入下滑但毛利率提升的原因及合理性。

2024年第四季度合同履约成本分项价项目情况如下:

单位:万元

项目名称	合同签订时间	开工时间	完工时间	合同周期	验收周期	账面余额①	预计售价②	至完工时估计将要发生的成本③	估计的销售费用④	估计相关税费⑤	可变现净值⑥=②-③-④-⑤	跌价准备金额⑦	期末账面价值⑧=①-⑦	预计毛利率⑨=(②-①-③)/②*	未结算原因
项目二十一	2024/12/25	2024/12/30	未完工	—	—	1,601.84	1,877.65	16.46	355.05	19.08	1,487.07	114.78	1,487.07	13.81%	合同签订时间临近年末,货物运输至客户收货时间较紧,客户接收货物后尚未完成验收
项目十一	2022/8/15	2024/4/2	2025/3/27	955.00	359.00	985.91	1,681.09	13.72	590.53	17.08	1,059.77	—	985.91	40.54%	因甲方整体工程原因,公司设备安装调试安排相应延期,最终在2025年1季度完成验收确认。
项目二十二	2024/8/30	2024/9/26	未完工	—	—	333.16	1,147.19	90.00	226.64	11.66	818.90	—	333.16	63.11%	主要设备已发货安装调试,部分供货的开盖产品现场不具备安装条件,以及与上级平台对接调试尚未完毕。
项目二十三	2024/4/30	2024/9/26	未完工	444.00	411.00	485.82	858.34	33.05	262.31	8.72	554.26	—	485.82	39.55%	因隧道未正式通电,导致设备指导安装完毕后,未能如期完成整体调试,项目验收时间延后。
项目二十二	2019/10/24	2023/11/17	2025/3/31	1,985.00	500.00	257.99	646.19	77.18	141.06	6.57	421.39	—	257.99	48.13%	部分设备因电缆敷设进度未能按期安装调试完毕,在2025年1季度完成验收确认。
项目二十四	2024/7/12	2024/9/13	未完工	—	—	240.12	617.80	81.00	248.54	6.28	281.98	—	240.12	48.02%	部分设备因电缆敷设进度未能按期安装调试完毕。
项目二十五	2024/5/29	2024/5/27	未完工	—	—	228.46	353.81	2.90	66.90	3.59	280.41	—	228.46	34.61%	本项目涉及产品定制开发需求,如环流产品需定制录波功能,并盖产品需定制基于APN的联网遥控钥匙功能,且定制功能均涉及与上级平台联调调试,项目实施时间较长。
其他项目汇总	—	—	—	—	—	3,110.54	15,019.82	4,182.90	3,379.60	152.60	7,304.71	124.18	2,986.35	51.44%	
						7,243.83	201.89	497.21	270.63	225.57	208.48	238.96	7,004.87	47.12%	

注:合同周期计算方式为完工验收时点减去合同签订时点;验收周期为完工验收时点减去开工时点。

由上表可见,报告期内公司对期末在实施项目的合同履约成本进行减值测试,对比合同预计售价和预计发生的成本、销售费用以及估计的税费,测算出项目合同的可变现净值,对于预计售价低于可变现净值项目进行存货跌价准备计提。

受到项目交付周期延长导致资本开支规模收项目减少,且由于验收项目延迟的原因导致在执行项目成本费增大,另一方面在执行项目数量由2023年度的149个、增加至2024年度的193个,其中存在部分大项目未验收导致的期末合同履约成本金额偏大,上表列式影响较大的账面余额占比超过57%的且金额超过200万元的项目具体情况,公司按照具体项目目录成本费用,项目建设情况、项目进度、项目结算条款、项目验收进度等因素,结合项目实际情况,分别按期末合同履约成本金额增大、较上年有大幅增长。

报告期内,公司根据成本大幅增长系受项目招投标等因素影响,项目开工日期延缓等导致交付周期延长以及部分大项目延迟验收等导致合同履约成本大幅增长,该增长为公司项目运行实际情况导致,具有合理性,合同履约成本相关存货跌价准备计提充分。

(三)结合产品结构和成本构成变动情况,说明公司总体毛利率下滑的原因,以及综合管廊业务收入下滑但毛利率提升的原因及合理性:

2023年度至2024年度,公司主营业务毛利率按产品结构对比情况如下:

产品类别	2024年度			2023年度			毛利贡献率变动
	毛利率	收入占比	毛利贡献率	毛利率	收入占比	毛利贡献率	
电力设施资产监控运维管理系统	50.74%	54.56%	27.69%	56.53%	53.79%	30.41%	−2.73%
海缆资产监控运维管理系统	64.51%	22.49%	14.51%	62.47%	20.04%	12.52%	1.99%
港口交通资产监控运维管理系统	49.55%	11.27%	5.58%	54.14%	2.73%	1.48%	4.11%
综合管廊资产监控运维管理系统	72.35%	3.36%	2.43%	47.59%	20.77%	9.88%	−7.45%
其他	43.89%	8.32%	3.65%	61.00%	2.67%	1.63%	2.03%
合计	53.86%	100.00%	53.86%	55.92%	100.00%	55.92%	−2.06%

由上表可见,公司主营业务产品毛利率主要由电力设施资产监控运维管理系统、海缆资产监控运维管理系统构成,上述产品整体毛利率变动较小,公司港口交通资产监控运维管理系统毛利贡献率由1.48%上升到5.58%,综合管廊资产监控运维管理系统毛利贡献率由9.88%下降到2.43%,公司主营业务毛利率下滑主要来源于港口交通资产监控运维管理系统及综合管廊资产监控运维管理系统毛利率贡献变动的综合影响。

采用差额分析法对2023年至2024年公司主营业务产品毛利率的波动分析如下:

产品类别	毛利贡献率变动因素分析	
	毛利率影响	收入占比影响
电力设施资产监控运维管理系统	−3.11%	0.39%
海缆资产监控运维管理系统	0.41%	1.58%
港口交通资产监控运维管理系统	−0.13%	4.23%
综合管廊资产监控运维管理系统	5.14%	−12.60%
其他	−0.46%	2.48%
合计	1.85%	−3.91%

注:毛利率影响=(2024年度产品毛利率−2023年度产品毛利率)×2023年度产品收入占比;收入占比影响=(2024年度产品收入占比−2023年度产品收入占比)×2024年度产品毛利率。

由上表可见,港口交通资产监控运维管理系统毛利贡献率增长主要来源于港口交通资产监控运维管理系统收入占比增加,毛利率变化对港口交通资产监控运维管理系统毛利贡献率的影响为−0.13%,收入结构变化对港口交通资产监控运维管理系统毛利贡献率的影响为4.23%。在港口交通领域,公司提早布局分布式光纤传感技术在带式运输机的状态监测场景的应用研发,优化光纤传感主机性能参数和故障识别AI算法,为港口交通等行业提供数字化智慧化无人巡检解决方案,报告期内,公司港口交通资产监控运维管理系统均持续有订单落地并得到客户的高度认可,2024年度实现收入2,056.34万元,为公司新的收入和利润增长点奠定良好基础。

综合管廊资产监控运维管理系统毛利贡献率下降主要来源于综合管廊资产监控运维管理系统收入占比下降,毛利率变化对综合管廊资产监控运维管理系统毛利贡献率的影响为5.14%,收入结构变化对综合管廊资产监控运维管理系统毛利贡献率的影响为−12.60%,受宏观经济、行业等因素影响,基于经营风险因素考量,2024年公司在综合管廊领域主动采取战略性收缩策略,收入规模大幅下降。

2023年度至2024年度,公司主营业务成本构成情况如下:

单位:万元

成本构成	2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	4,275.61	50.79%	8,206.81	61.16%
直接人工	1,464.88	17.40%	1,741.18	12.97%
制造费用	159.93	1.90%	229.34	1.71%
安装成本	2,518.43	29.91%	3,242.28	24.16%
合计	8,418.85	100.00%	13,419.61	100.00%

公司主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用和安装成本构成,其中直接材料占比最高,其次为安装成本。2024年度,公司主营业务成本中直接材料占比较上期下降10.37%,直接人工占比较上期增长4.43%,安装成本占比较上期增长5.75%,主要系受涉及安装成本的项目占比上升影响。公司按项目制进行财务核算,对项目发生的直接材料、直接人工、安装成本及制造费用按项目内容进行归集,需设备安装项目的安装成本占比相对稳定,而不同供设备安装的项目因不会采购安装服务,其成本构成中仅包括直接材料、直接人工和制造费用,各个项目之间实施情况存在一定的差异性,基于公司不同项目均具有其自身的特殊性,项目成本结构会有差异。

综合管廊资产监控运维管理系统产品在收入下滑的情况下,毛利率有一定提升,2024年度毛利率为72.35%,同比2023年度47.59%的毛利率增加24.76个百分点,主要在于以下两方面原因:

一方面是公司各个项目之间实施情况存在一定的差异性,2024年度实现收入项目状况相对占比较高,材料成本下降导致,2024年度综合管廊资产监控运维管理系统收入占比较高的项目情况如下表所示:

单位:万元

客户名称	按露客户	合同名称及标的	收入金额	成本金额	毛利率
客户三	客户五	项目九	315.00	43.63	86.15%
客户四	客户五	项目二十六	132.92	26.41	80.13%
合计			447.92	70.03	84.36%
占2024年度综合管廊资产监控运维管理系统收入比			73.15%		

如上表所示,两个项目的收入总和447.92万元,占2024年度综合管廊类业务收入比为73.15%,这两个项目具体内容是对苏州邻里中心商业综合体的烟气管道和动力电缆通道行火灾和运行稳患的安全监测,并对整个商业综合体的安全状况进行去劳感知,基于EAM中台给出运维决策和运维工单流程管理,进而形成客户资产的运维管理闭环,这类应用场景是市政综合管廊的延伸,公司的综合管廊资产监控运维管理系统产品满足该场景的应用需求。

上述两个项目占比较高,且由于交付内容以平台软件功能为主,软件占比较高,硬件占比较低,同时项目实施地点就在公司所在地苏州地区,软件调试实施的成本也较其他外地的项目要低,以上因素综合导致2024年度综合管廊业务的毛利率较高,具有合理性。

另外一方面,2023年度综合管廊资产监控运维管理系统产品收入金额较大,其中部分客户项目毛利较低,导致该产品整体毛利偏低,主要项目情况如下:

单位:万元

客户名称	按露客户	合同名称及标的	收入金额	成本金额	毛利率
客户六	客户七	项目二十七	1,513.86	1,104.54	27.04%
客户八	客户七	项目二十八	841.62	524.47	37.68%
客户八	客户七	项目二十九	360.39	269.30	25.27%
合计			2,715.86	1,898.31	30.10%
占2023年度综合管廊资产监控运维管理系统收入比			42.96%		

如上表,公司根据当时市场竞争的外部环境采获取项目,签订的这几个金额较大的项目合同毛利率相较较低,扣除上表客户毛利率影响后,2023年度综合管廊资产监控运维管理系统产品收入毛利率为60.75%。

综上所述,公司各个项目之间实施情况存在一定的差异性,部分金额较大项目毛利率较低会影响整体毛利率,导致毛利率出现一定程度变动,从产品维度看,公司整体毛利率有所下降以及综合管廊业务收入下滑但毛利率提升为公司项目制的特性,具有合理性。

(四)说明涉及审价业务的收入确认政策,报告期内是否存在因审价调整交易金额的情形,如有,列示项目名称、交易金额、交易对手方、审计对收入金额的影响。

公司在确认收入时,针对确定价格的产品,在符合收入确认条件时,按照合同价格确认收入;针对尚未最终确定价格的产品,如合同金额存在需财审或结算情形的合同,在符合收入确认条件时按照合同的暂定价格确认收入。在项目通过财审后,公司将审定价与暂定价格的差异在当期进行调整。

2024年度,公司不存在涉及财政审计的调整项目,有部分项目存在结算金额差异调整,具体情况如下:

单位:万元

客户名称	项目名称	产品类型	原始收入确认日期	原始合同金额	本期收入结算调整金额
中国水电建设集团十五工程局有限公司	陕西省安康市白河县综合管廊智能化材料采购合同	综合管廊资产监控运维管理系统	2023年9月	456.64	7.07
中庆建设有限责任公司	松原市地下综合管廊PPP项目自控设备分区项目采购合同	综合管廊资产监控运维管理系统	2023年6月	399.91	4.10
国投曹妃间港口有限公司	国投曹妃间港消防系统检修项目	港口交通资产监控运维管理系统	2023年6月	246.73	3.19
宏润建设集团股份有限公司	企业总部基地综合管廊一期工程、珠泾路、跨香路工程光纤测温系统采购合同	综合管廊资产监控运维管理系统	2023年12月	6.00	0.37
广州电力通信网络有限公司	广州电力通信网络有限公司2022年环境监控系统通信工程配套设备物资采购项目	电力设施资产监控运维管理系统	2022年4月	186.24	−21.71
合计				1,295.32	−6.98

如上表所示,2024年度结算差异合计金额为6.98万元,占年度收入金额的为−0.04%,影响较小,公司审价业务收入确认符合企业会计准则规定。

二、持续督导机构及年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

1.获取公司销售与收入环节相关的内部控制制度,了解和评价内部控制设计、并对关键控制点实施穿行测试和检查,评估这些内部控制设计和运行的有效性;

2.对公司管理层进行访谈,了解公司第四季度项目情况,检查公司收入确认政策、时点、依据是否符合公司实际业务流程;

3.获取报告期公司销售项目明细表,确认项目合同签订日期、开工日期、验收日期,计算项目合同周期;

4.检查报告期公司销售项目期后回款情况,检查主要客户的回款凭证等支持性文件;

5.对主要客户的销售额、回款和往来余额情况进行函证的相关底稿,结合审计师走访形成的访谈纪要,检查已确认收入的真实性和准确性;

6.针对资产负债表日前后确认的销售收入进行截止测试,核对发票、合同、验收单及其他支持性文件,以评估收入是否确认在恰当的会计期间;

7.对公司财务部访谈,了解公司存货跌价准备的计提政策、合同履约成本增长原因,获取存货跌价准备计提明细表,检查存货跌价准备计提是否充分;

8.获取2023年度至2024年度销售项目明细表,结合产品结构、成本构成变动,分析公司总体毛利率下滑及综合管廊业务毛利率提升的原因;

9.查阅财审、结算差异调整涉及项目销售合同,就销售合同内容、结算条款、验收条款等判断公司收入确认政策的合理性,计算财审、结算差异调整项目的收入影响金额。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构及年审会计师认为:

1.对于第四季度确认收入项目中存在部分项目要求最终用户方和业主验收确认的项目,公司销售资产数字化监控运维管理系统,属于在某一时点履行履约义务,持续督导机构根据抽查的客户签章的验收单据,年审会计师根据公司已获取客户签章的验收单据,单据中验收意见明确,公司产品符合合同要求,客户能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益,符合控制权转移条件,经客户验收合格后确认收入符合《企业会计准则》的规定;

2.公司第四季度收入确认符合会计准则规定,合同履约验收周期与平均周期或以前年度不存在重大差异,毛利率与其他项目相比不存在重大差异,期后回款正常,不存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形;

3.受项目招投标受挫、开工日期延缓等综合影响,导致项目交付周期延长,合同履约成本增长具有合理性,同时公司合同履约成本减值准备计提充分;

4.结合产品结构和成本构成变动分析,公司总体毛利率下滑具有合理性。公司综合管廊业务收入下滑,但由于项目个体差异导致毛利率提升,具有合理性;

5.公司审价业务收入确认符合企业会计准则规定,报告期内公司不存在因审价调整交易金额的情形,但存在项目结算调整情形,报告期内结算差异调整影响较小。

问题2:关于销售费用

年报显示,公司2024年发生销售费用5,672.39万元,同比增长7.98%,与营业收入变动趋势相反,其中,代理服务费为2,221.93万元,同比增长6.82%,职工薪酬为2,092.18万元,同比增长11.85%。公司2024年末销售人员数量为81人,上年末为83人,公司产品以直销为主,亦通过与代理商达成合作关系拓宽公司销售渠道,请公司:(1)说明代理商模式与直销模式的主要区别,代理商在其中主要承担的责任,报告期公司通过代理商取得的收入情况,是否存在收入确认前文付代理服务费的情形,如有,请说明未按照收入确认时点确认代理费合理性,是否存在支付代理费后未形成收入显著较低的情形;(2)列示本年度主要代理商的基本情况,是否与公司及客户供应商存在关联关系,是否在新成立或个人代理商的情况等,并按照项目归集代理服务费,说明不同代理商之间或同一代理商在不同期间,代理费用是否存在显著差异,回款及毛利率是否与其他项目存在重大差异;(3)结合2024年销售人员薪酬构成,考核指标及完成等情况,说明公司销售人员薪酬总额及人均薪酬同比增长的原因及合理性。

一、公司回复

(一)说明代理商模式与直销模式的主要区别,代理商在其中主要承担的责任,报告期公司通过代理商取得的收入情况,是否在收入确认前支付代理服务费的情形,如有,请说明未按照收入确认时点确认代理费的合理性,是否存在支付代理费后未形成收入显著较低的情形;

1.代理商模式与直销模式的主要区别

公司在直接销售模式、代理商推广模式下的销售均系直销,两种模式为业务推广模式的不同,而非销售模式的不同。在代理商推广模式下,代理商仅协助公司进行技术推广和业务开发,公司亦会参与客户跟进的全过程,代理商推广模式下合同签订、货物收、资金流和直接销售模式均一致,具体情况如下:

业务环节	直接销售模式	代理商推广模式
合同签订	由公司与客户直接签订合同,公司按照合同的约定进行生产并交付产品	代理商仅协助完成合同签订,并不作为合同的一方当事人
货物流	公司全程主导、负责产品的生产、发货、验收及售后等各业务环节,产品均系由公司直接发往客户	代理商仅在货物流转中进行沟通、协调工作,不对货物的流转负有责任
资金流	由客户直接汇款到公司账户	代理商仅协助公司完成款项催收工作,不经手资金的流转

公司采取直接销售与代理商推广模式并行的方式进行市场推广、业务拓展,主要原因系:

① 公司仍不断拓展业务场景,专注于产品与技术研发,始终将技术创新作为核心竞争力,将持续取得先进的创新成果作为首要目标,故公司采用直接销售和代理商推广模式并行的方式进行市场推广、业务拓展,在市场拓展方面充分利用市场资源,此策略下使得代理商为公司承担部分的销售职能,使得公司能够将主要精力集中在产品研发与技术创新。

② 公司客户地域分布,细分行业分布较广

一方面,公司客户主要为国家电网公司的下属企业、海底电缆厂商、市政管廊建设企业等,相关下游领域的基础设施投资具备地域分布广泛的特点,公司获客需与国家电网全国各地的下属企业、单位,以及与全国各地的市政管廊建设企业、城投公司等建立业务联系、获取业务信息,上述遍布全国的潜在客户数量众多,因此公司需跟踪的潜在客户数量较为庞大;另一方面,公司产品主要应用于海缆、海上风电行业、市政管廊行业等领域,此外也不断开拓产品应用场景,在港口交通、石油石化、商业建筑、城市地铁等领域存在形成收入的客户,故公司下游客户所处行业分布较为广泛,由于不同行业的客户对于公司产品的接受程度存在差异,因此公司需要借助代理商对于特定行业的了解对公司产品进行推介,提升公司产品的行业覆盖度。综上所述,由于公司客户地域分布、细分行业分布较广,故需要借助代理商对特定行业与区域市场中的项目机会进行跟踪,并协助公司进行技术交流与需求沟通等,帮助公司提升获客机会。

③ 下游业务机会与相关项目的投资进度相关,短期内重复采购频率较低

公司的业务机会主要与下游相关项目的投资进度相关,就单个客户而言业务机会呈现周期性的特点,单个客户短期内重复采购频率较低,故公司在进行客户开拓时成本往往较高,通过代理模式,代理商较为熟悉客户的业务流程以及当地的市场环境,且单个代理商通常可以同时跟进多个项目,提升了业务开拓的整体效率。

综上所述,公司同步采用直接销售模式与代理商推广模式下的销售相结合,能够帮助公司更好地应对客户地域分布、细分行业分布较广、项目推广和执行周期较长、短期内重复采购频率较低等业务开拓的难点,并有效地协助公司提升业务开拓效率,使公司能够更加专注于技术创新与产品研发。

2.代理商的主要承担的责任

代理商的主要承担的责任为:协助公司发现潜在客户,进行产品推广及业务拓展并最终协助公司签署销售合同。代理商在协助公司进行市场推广、业务拓展过程中提供全流程服务,包括协助公司进行前期的市场推广和开拓,中期的客户沟通与方案设计,以及后期的协助合同签订、款项催收等。

3.报告期公司通过代理商取得的收入及占比情况

报告期内,通过代理商取得收入的情况如下:

单位:万元

产品类型	2024年		
	通过代理商取得收入	当年营业收入总额	占营业收入比例
电力设施资产监控运维管理系统	4,261.58	9,955.57	42.81%
港口交通资产监控运维管理系统	1,362.86	2,056.34	66.28%
海缆资产监控运维管理系统	3,551.86	4,103.41	86.56%
其他传感监测产品/运维	558.97	1,518.28	36.82%
综合管廊资产监控运维管理系统	7.07	612.36	1.15%
总计	9,742.34	18,245.96	53.39%

如上表所示,报告期内公司通过代理商取得的收入占全年收入的比例为53.39%,港口交通资产监控运维管理系统、海缆资产监控运维管理系统通过代理商取得的收入占比较高,主要系:

公司港口交通资产监控运维管理系统产品正处于推广期,通过代理商辅助推广,可以加速市场覆盖,代理商推广模式有效地协助公司提升业务开拓的效率,导致报告期通过代理商取得的收入占比较高。

公司海缆资产监控运维管理系统产品,通过代理商取得的收入小幅增长,但由于该产品整体收入金额下降,导致报告期通过代理商取得的收入占比较高。

4.公司存在收入确认前支付代理服务费的情形

公司采取直接销售与代理商推广模式并行的方式进行销售,基于此公司制定了《代理商管理制度》,对代理商职责范围、代理商管理细则、代理商市场支持、代理费管理、代理产品价格管理、代理商行为管理等内容做了明确要求,经公司审核通过的代理商,由商务部负责与代理商签署《代理商合作协议》,协议约定公司授权代理商的代理区域、代理行业、代理产品和服务的种类、代理期限、代理过程中代理商的权利和义务等条款,协议同时详细约定代理商为代理项目支出的所有费用均由代理商自行承担,最终双方仅按代理成功的项目支付代理费,代理失败不支付任何费用,该协议签署后,将正式成为公司代理商。

针对代理商日常管理,公司制定了完善的管理细则,其中项目报审制度规定:①代理商积极进行市场开拓,并定期向公司对接潜在项目信息;②代理商开拓出潜在项目时,及时填写《项目信息报备表》并向公司报备;③完成项目报备后,代理商应积极协助公司完成代理合同签署;④针对成功协助开拓的项目,公司与代理商签署《项目代理协议》,约定具体的代理费金额、付款方式等相关权利义务。协议约定,代理商为所有代理项目支出的所有费用均由代理商自行承担(包括代理成功或失败所支出的费用),协议约定的代理费已对代理商前期所有项目的市场推广投入、难易程度、各个阶段性投入、可能性成本投入、各种费用都予以综合考虑,代理商代理失败所产生的一切费用由代理商自行承担。

代理商在协助公司进行市场推广、业务拓展过程中提供全流程服务,包括协助公司进行前期的市场推广和开拓,中期的客户沟通与方案设计,以及后期的协助合同签订、款项催收等。

公司基于上述代理商的服务流程,通常在两个时间节点对代理费进行确认,第一个时点系根据代