

关于对江西百胜智能科技股份有限公司的
2023 年年报问询函的回复
天职业字[2024]40006 号

目 录

关于对江西百胜智能科技股份有限公司的 2023 年年报问询函的回复——1

关于对江西百胜智能科技股份有限公司的 2023 年年报问询函的回复

天职业字[2024]40006 号

深圳证券交易所：

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“我们”）于 2024 年 5 月 6 日收到江西百胜智能科技股份有限公司（以下简称“百胜智能”或“公司”）转来的贵所《关于对江西百胜智能科技股份有限公司的 2023 年年报问询函》（以下简称“问询函”），本所作为百胜智能 2023 年度财务报告的审计机构，就贵所问询函的要求及公司的回复，基于我们已执行的审计工作，现将核实情况回复如下：

本问询函回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。本问询函所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该财务数据计算的财务指标。

如无特别说明，本回复报告中所使用的简称与 2023 年年度报告中的释义相同。

本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体	问询函所列问题
宋体	对问询函的所列问题的回复

1. 你公司 2023 年实现营业收入 38,826.10 万元，同比下滑 4.65%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称净利润）2,858.23 万元，同比下降 30.06%。分产品看，车行管理设备、人行管理设备实现的收入同比下降 14.10%、15.38%，系统集成业务、广告业务实现的收入同比增长 293.67%、265.31%。请你公司：

（1）说明车行管理设备、人行管理设备本期前五大客户的具体情况，包括销售内容及数量、金额、协议签订日期、支付结算安排、合同履行进度、公司发货日期、客户验收日期、截至 2024 年一季度末的回款情况。

（2）说明系统集成业务的具体情况，包括但不限于业务实施主体、业务模式、公司的核心竞争力及提供的主要附加值、业务毛利率，本报告期前五大客户情况：交易内容、交易金额、价格构成及其公允性、成本构成及核算情况（涉及外购的请列明供应商名称及采购的时间、单价、金额）、具体验收流程、验收时点及验收方，客户验收时点、实施周期与合同约定时间是否存在较大差异、信用政策及回款情况。是否通过存在调节验收时点而调节收入的情形，是否涉及分阶段验收并确认收入的情形。

（3）说明广告业务的前五名客户，包括但不限于交易金额、广告数量、投放媒介、投放区域、投放点位数量、投放期间、信用政策及回款情况，并补充说明广告业务的营业成本及毛利率，本期广告收入大幅增加的合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、说明车行管理设备、人行管理设备本期前五大客户的具体情况，包括销售内容及数量、金额、协议签订日期、支付结算安排、合同履行进度、公司发货日期、客户验收日期、截至 2024 年一季度末的回款情况。

1、报告期内，公司车行管理设备前五大客户销售金额合计为 10,686.58 万元，占本期车行管理设备销售的比例为 36.17%，具体情况如下：

序号	客户名称	车行管理设备销售金额 (万元)	占本期车行管理设备销 售金额的比例
1	客户一	4,244.64	14.36%
2	客户二	2,725.93	9.23%
3	客户三	1,445.20	4.89%
4	客户四	1,397.64	4.73%
5	客户五	873.17	2.95%
合计		10,686.58	36.17%

2、报告期内，公司人行管理设备前五大客户销售金额合计为 484.60 万元，占本期人行管理设备销售金额的比例为 45.78%，具体情况如下：

序号	客户名称	人行管理设备销售金额 (万元)	占本期人行管理设备销 售金额的比例
1	客户六	245.04	23.15%
2	客户三	73.43	6.94%
3	客户四	59.02	5.58%
4	客户七	58.06	5.48%
5	客户二	49.05	4.63%
合计		484.60	45.78%

3、公司车行管理设备、人行管理设备本期前五大客户的销售金额、占本期销售金额的比例、期末应收账款余额和截至 2024 年一季度末的回款情况列示如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占本期销售 金额的比例	期末应收账款余 额 (万元)	截至 2024 年一季 度末的回款情况 (万元)
1	客户一	4,298.23	11.07%	1,910.64	1,805.82
2	客户二	2,933.56	7.56%	334.75	334.75
3	客户三	1,702.96	4.39%		
4	客户四	1,563.05	4.03%	90.92	90.92
5	客户五	1,258.92	3.24%		
6	客户六	1,057.75	2.72%	698.41	254.65
7	客户七	902.74	2.33%	5.40	5.40
合计		13,717.19	35.33%	3,040.11	2,491.54

注：因部分客户既向公司采购车行管理设备，也向公司采购人行管理设备，因此公司按客户统计应收账款和相应回款，未按照对应销售产品类型进行拆分。

4、公司与上述客户分别签署了产品销售框架协议和经销商合作协议，客户根据实际需求以订单方式向公司下单采购，因公司报告期内订单集中度较低，导致订单量较大，例如：客户一全年销售订单量为 426 个，客户二全年销售订单量为 1,994 个，故选取每个客户本期销售订单中收入确认金额前五大的订单进行列示，列示订单金额合计为 2,822.41 万元，占车行管理设备、人行管理设备本期前五大客户销售金额的比例为 20.58%，销售订单具体情况如下：

序号	客户名称	订单编号	主要销售产品类型	销售金额(万元)	订单签署日期	支付结算安排	履行进度	发货日期	验收日期(出口日期)
1	客户一	订单一	道闸、升降地柱	362.13	2023-6-25	增值税发票签收后 60 天内付款	100.00%	2023.06-2023.11	2023.06-2023.11
		订单二	道闸、升降地柱	306.51	2023-8-25		100.00%	2023.08-2023.12	2023.09-2023.12
		订单三	道闸	192.29	2023-10-26		94.72%	2023.11-2023.12	2023.11-2023.12
		订单四	道闸	180.18	2023-2-16		100.00%	2023.02-2023.05	2023.02-2023.05
		订单五	道闸、升降地柱	144.23	2023-7-21		100.00%	2023.07-2023.11	2023.07-2023.11
2	客户二	订单一	开门机	49.13	2023-11-28	1、给予一定的信用额度，超出信用额度的部分，应当结清，否则不予发货； 2、当年 12 月 31 日前结算货款信用额度的 50%，春节除夕前结清。	98.99%	2023.11-2023.12	2023.11-2023.12
		订单二	开门机	44.25	2023-4-25		100.00%	2023.04-2023.05	2023.04-2023.05
		订单三	开门机	36.90	2023-12-11		54.02%	2023.12	2023.12
		订单四	开门机	35.92	2023-10-26		100.00%	2023.11	2023.11
		订单五	开门机	33.95	2023-6-13		100.00%	2023.06	2023.06
3	客户三	订单一	道闸	54.37	2023-4-14	1、给予一定的信用额度，超出信用额度的部分，应当结清，否则不予发货； 2、当年 12 月 31 日前结算货款信用额度的 50%，春节除夕前结清。	100.00%	2023.04-2023.05	2023.04-2023.05
		订单二	道闸	52.62	2023-4-24		100.00%	2023.04	203.05
		订单三	道闸	46.02	2023-3-16		100.00%	2023.03-2023.06	2023.03-2023.06
		订单四	道闸、开门机、升降地柱	42.18	2023-12-14		31.19%	2023.12	2023.12
		订单五	道闸	34.88	2023-9-22		100.00%	2023.09-2023.12	2023.09-2023.12

序号	客户名称	订单编号	主要销售产品类型	销售金额(万元)	订单签署日期	支付结算安排	履行进度	发货日期	验收日期(出口日期)
4	客户四	订单一	车牌识别管理设备	34.16	2023-9-21	1、给予一定的信用额度，超出信用额度的部分，应当结清，否则不予发货； 2、当年12月31日前结算货款信用额度的50%，春节除夕前结清。	100.00%	2023.09	2023.09
		订单二	道闸	29.20	2023-6-26		100.00%	2023.06-2023.07	2023.07
		订单三	道闸	22.48	2023-6-26		100.00%	2023.06-2023.09	2023.07-2023.09
		订单四	车牌识别管理设备	22.16	2023-8-1		100.00%	2023.08	2023.08
		订单五	道闸、开门机	22.12	2023-2-2		100.00%	2023.02	2023.02
5	客户五	订单一	道闸、开门机	291.62	2023-10-6	在生产前支付订单中约定货物价值的30%，剩余70%在发货前支付。	100.00%	2023.10-2023.12	2023.11-2023.12
		订单二	道闸、开门机	158.39	2023-8-9		100.00%	2023.08	2023.08
		订单三	道闸、开门机	118.30	2023-5-22		100.00%	2023.05	2023.06-2023.07
		订单四	开门机	100.86	2023-3-30		100.00%	2023.04	2023.05
		订单五	开门机	78.44	2023-2-13		100.00%	2023.03	2023.03
6	客户六	订单一	升降地柱	29.33	2023-11-28	支付方式为“融信”应收账款债权凭证，融信期为150天	100.00%	2023.12	2023.12
		订单二	道闸	29.01	2023-2-13		100.00%	2023.02-2023.04	2023.02-2023.04
		订单三	道闸、通道门	22.27	2023-11-13		100.00%	2023.11-2023.12	2023.11-2023.12
		订单四	道闸	18.99	2023-3-10		100.00%	2023.03-2023.11	2023.03-2023.11
		订单五	道闸、通道门	18.36	2023-10-11		100.00%	2023.10-2023.11	2023.10-2023.11
7	客户七	订单一	道闸	64.73	2023-4-27	1、给予一定的信用额度，超出信用额度的部分，应当结清，否则不	100.00%	2023.04-2023.09	2023.05-2023.09
		订单二	通道门	47.30	2023-6-30		100.00%	2023.07	2023.07
		订单三	零配件	42.45	2023-8-29		100.00%	2023.09	2023.09

序号	客户名称	订单编号	主要销售产品类型	销售金额 (万元)	订单签署日期	支付结算安排	履行进度	发货日期	验收日期(出口日期)
		订单四	道闸	30.35	2023-2-15	予发货; 2、当年12月31日前结算贷款信用额度的50%，春节除夕前结清。	100.00%	2023.02	2023.02
		订单五	道闸	26.31	2023-6-25		100.00%	2023.07-2023.10	2023.07-2023.10

注1：履行进度=已发货并签收的产品金额/该笔销售订单总金额*100%

注2：客户一前五大订单销售数量汇总为3,700件，客户二前五大订单销售数量汇总为4,698件，客户三前五大订单销售数量汇总为1,203件，客户四前五大订单销售数量汇总为1,193件，客户五前五大订单销售数量汇总为4,396件，客户六前五大订单销售数量汇总为720件，客户七前五大订单销售数量汇总为280件。

二、说明系统集成业务的具体情况，包括但不限于业务实施主体、业务模式、公司的核心竞争力及提供的主要附加值、业务毛利率，本报告期前五大客户情况：交易内容、交易金额、价格构成及其公允性、成本构成及核算情况（涉及外购的请列明供应商名称及采购的时间、单价、金额）、具体验收流程、验收时点及验收方，客户验收时点、实施周期与合同约定时间是否存在较大差异、信用政策及回款情况。是否通过存在调节验收时点而调节收入的情形，是否涉及分阶段验收并确认收入的情形。

1、公司系统集成业务的具体情况如下：

报告期内，公司系统集成业务实现营业收入 3,873.28 万元，同比上期增加了 2,889.39 万元，公司系统集成业务实施主体为百胜智能，业务模式流程如下：

①通过市场开拓，了解业主单位的项目需求，根据业主对特定应用场景的要求和目标进行初步方案设计，参与招标或商务谈判。

②中标或谈判后与客户签订合同，对于出入口控制与管理设备，制定生产计划，安排车间生产；其他配套设备制定采购计划，采购相应设备并进行检验；客户使用自有软件平台或指定平台合作方的，公司提供设备接口与技术指导；客户未搭建自有软件平台的，公司在充分了解客户需求后提供相应的平台定制化服务。

③公司根据合同要求完成软硬件设备安装调试后，通知客户对项目进行竣工验收，并在后续维保服务期限内为客户提供系统运行维护、产品升级等服务。

2、公司的核心竞争力及提供的主要附加值情况如下：

①公司深耕出入口控制与管理领域 24 年，具备良好的智能制造基础，能够在系统集成业务中提供种类丰富、满足各类应用场景的出入口控制与管理设备，主要产品有道闸、开门机、升降地柱、车牌识别管理设备和通道门五大系列 120 多款，已广泛应用于全国各大主要城市的政府机构、企事业单位和住宅小区等；针对路内路外停车场景，百胜拥有二代 NB 地磁、高低位视频、车位锁、车牌识别相机、智能道闸等硬件设施为一体的感知设备。

②公司能够在系统集成业务中通过智慧停车、智慧社区等平台整合资源，有效提高出入口控制管理效率，提供优质的车行、人行体验。其中百胜智能搭建的智慧停车平台，汇聚各区域停车资源、停车服务、用户信息、运营管理等基础数据，形成围绕全城智慧交通的用户画像、停车分析以及运营分析，实现各停车场空车位实时准确发布，引导车主快速准确停车，提升车位利用效率，为群众解决“停车难”的民生问题，为政府解决“停车乱”的市政问题。智慧社区方面，公司基于云计算、大数据、物联网等技术，结合智能化管控设备及技术手段，打造人行、车行、访客、门禁、物业服务的统一社区管理平台，实现出入口无人值守、智慧管控；小区出入口人员、车辆、访客全管控，全记录，实现人过留影、车过留牌、访客管理；无需人工登记、携带门卡，不停车通行；实现了各系统之间信息共享与协同，同时智能化应用，使业主的体验性大大增强，物业运维管理更加高效。

③公司能够在系统集成业务中配置经验丰富的团队，提供从研发设计、集成实施到运维

服务的全流程服务，拥有完善的质量管理、环境管理、信息安全管理及售后服务管理体系。

3、公司系统集成业务毛利率情况如下：

业务类型	2023 年度			2022 年度		
	营业收入 (万元)	营业成本 (万元)	毛利率	营业收入 (万元)	营业成本 (万元)	毛利率
系统集成业务	3,873.28	3,299.29	14.82%	983.89	601.75	38.84%

公司本期系统集成业务毛利率为 14.82%，上期系统集成业务毛利率为 38.84%，主要原因有：

①国内智慧社区、老旧小区改造、天网视频项目等业务由中国联通、中国电信和中国移动三大运营商向政府承接项目后对外招标，天网视频等类似项目经过几年时间的发展，在行业内市场的整合与竞争情况下，政府对安全、环保等方面的要求提高，故系统集成业务所涉及的硬件产品性能以及软件服务功能的要求越来越高。从而导致公司采购成本上升，人工成本也在不断增加，综合影响了系统集成业务的整体成本。

②目前政府针对类似项目的预算费用因为市场环境竞争激烈的影响有所降低，加上中国电信、中国移动等大型央企单位议价能力较强，从而导致公司在承接三大运营商项目时降低报价，压缩了系统集成项目的利润空间。公司基于对后续合作的考虑，在系统集成业务存在一定利润的情况下选择承接，故本期系统集成业务毛利率相对较低。

4、本报告期系统集成业务前五大客户的交易内容、交易金额、价格构成及其公允性、成本构成及核算情况、具体验收流程、验收时点及验收方，客户验收时点、实施周期与合同约定时间是否存在较大差异、信用政策及回款情况，是否通过存在调节验收时点而调节收入的情形，是否涉及分阶段验收并确认收入的具体情况如下：

序号	客户名称	交易内容	交易金额(万元)	价格构成	公允性	成本构成	核算情况	具体验收流程
1	客户八	项目 A	2,421.85	硬件、软件、系统集成服务费和施工费	双方协商定价	硬件成本、软件成本、安装调试成本	<p>(1) 硬件成本：主要指设备及其配件、辅材等根据合同约定要求，由公司自产或制定具体采购计划，在项目验收后计入相应的项目成本中。</p>	由甲方指派的工程技术人员和代表与乙方共同进行。经终验测试符合双方约定的终验测试条件，由双方签署终验证书。
		项目 B	1,019.20	硬件、软件及系统集成服务	双方协商定价	硬件成本、软件成本、安装调试成本	<p>(2) 软件成本：主要指软件平台、管理系统等根据合同约定要求，由公司提供相关平台服务或制定具体采购计划，在项目验收后计入相应的项目成本中。</p> <p>(3) 安装调试成本：主要指外包安装调试人员的费用支出，在项目验收后计入相应的项目成本中。</p>	<p>1. 初步验收： 甲方接到乙方关于本项目初步验收书面申请后，应当在 7 日内指派工程技术人员和代表与乙方共同进行初验测试，经测试符合双方约定的初验测试标准的，由双方签署的全网初步验收报告和/或初验证书。</p> <p>2. 试运行和最终验收： 初验合格后，系统进入试运行阶段，试运行期为 180 天。 试运行结束后，按双方约定进行终验。终验由甲方指派的工程技术人员和代表与乙方共同进行。经终验测试符合双方约定的终验测试条件，由双方签署终验证书。</p>

序号	客户名称	交易内容	交易金额(万元)	价格构成	公允性	成本构成	核算情况	具体验收流程
2	客户九	项目 C	191.91	硬件、软件及系统集成服务	双方协商定价	硬件成本、软件成本、安装调试成本		在移交测试完成后，卖方应在买方配合下进行合同系统的联网测试和上线运行。卖方承诺自合同签订生效之日起 30 天内（但最晚不得晚于最终业主单位要求的时间）完成合同系统的上线运行。联网测试顺利完成且上线连续稳定运行三个月后，买方将签署合同系统上线运行合格确认证书。
3	客户十	项目 D	36.92	硬件、设备安装调试及施工费	双方协商定价	硬件成本、安装调试成本		工程具备竣工验收条件，双方根据国家工程竣工有关规定进行验收。承包方在工程验收前 7 天将验收报告送发包方。发包方在收到报告后 7 天内组织验收，无正当理由不组织验收或验收后 7 天内不予批准且不能提出修改意见，可视为竣工验收报告已被批准。
4	客户十一	项目 E	26.98	硬件、设备安装调试及施工费	双方协商定价	硬件成本、安装调试成本		产品安装调试完成以后，由甲方组织相关人员共同对产品进行验收，并提供验收报告；交付验收标准：符合甲方认可的合理最佳配置、参数及各项要求

序号	客户名称	交易内容	交易金额(万元)	价格构成	公允性	成本构成	核算情况	具体验收流程
5	客户十二	项目 F	21.91	硬件、设备安装调试及施工费	双方协商定价	硬件成本、安装调试成本		合同生效后，乙方在甲方要求时间内将相关设备安装到位，安装完毕后乙方通知甲方进行验收，甲方应于收到乙方验收通知后 3 个工作日内完成验收，有异议的书面反馈乙方，期满未验收的，视为验收合格。

接上表

验收时点	验收方	客户验收时点	实施周期与合同约定时间是否存在较大差异	信用政策	截至 2024 年一季度末的回款情况(万元)	是否通过存在调节验收时点而调节收入的情形	是否涉及分阶段验收并确认收入的情形
2023-12-25	客户八	2023-12-25	否	合同以人民币分三次付款：设备送达现场确认、安装、验收合格后 2 个月内支付合同总价款的 60%；第二年维保结束后 2 个月内支付合同总价款的 20%，第三年维保结束后 2 个月内支付合同总价款的 20%，第二年和第三年由甲方按季度进行结算支付，乙方提供相应额度的发票。		否	否

验收时点	验收方	客户验收时点	实施周期与合同约定时间是否存在较大差异	信用政策	截至 2024 年一季度末的回款情况（万元）	是否通过存在调节验收时点而调节收入的情形	是否涉及分阶段验收并确认收入的情形
2023-12-10	客户八	2023-12-10	否	分 36 个月平均向乙方支付合同金额，货物到齐验收合格后开始支付，并于次月 30 日前支付上一月度应付资金。	142.69	否	否
2023-11-28	客户九	2023-11-28	否	本合同签订生效且卖方按时交付本合同项目所需的软硬件设备，并经买方和最终业主单位验收合格后，在每季度末，由买方按照每季度视频探头实际在线情况向卖方并收到最终业主的费用后 20 日内一次性支付本季度费用。		否	否
2023-11-13	客户十	2023-11-13	否	工程竣工验收结算后，支付至结算款的 97%，剩余 3%工程款待保质期结束后，无质量问题再支付到位		否	否

验收时点	验收方	客户验收时点	实施周期与合同约定时间是否存在较大差异	信用政策	截至 2024 年一季度末的回款情况（万元）	是否通过存在调节验收时点而调节收入的情形	是否涉及分阶段验收并确认收入的情形
2023-12-19	客户十一	2023-12-19	否	合同签订后 7 个工作日内，甲方向乙方支付合同款项的 50% 作为预付款，设备安装调试完毕且最终验收合格后 7 个工作日，支付合同款项的 47%，余款 3% 作为质量保证金，于质保期结束后，一次性无息付清。	29.05	否	否
2023-12-20	客户十二	2023-12-20	否	经甲方验收合格后，支付本次采购费用的 95%，剩余 5% 作为产品质保金，待设备质量保修期后支付。	23.00	否	否

5、本报告期内系统集成业务前五大客户涉及外购产品的供应商名称及采购的时间、单价、金额情况如下：

序号	供应商名称	采购时间	产品名称	单价 (元)	金额(元)
1	供应商一	2023年6月	应用服务器区边界防火墙	65,000.00	130,000.00
2	供应商一	2023年6月	应用服务器区边界入侵防御系统	80,000.00	160,000.00
3	供应商一	2023年6月	web应用防火墙	70,000.00	140,000.00
4	供应商一	2023年6月	数据库审计系统	88,000.00	88,000.00
5	供应商一	2023年6月	日志审计系统	45,000.00	45,000.00
6	供应商一	2023年6月	运维审计系统	35,000.00	35,000.00
7	供应商一	2023年6月	安全风险监测平台	50,000.00	50,000.00
8	供应商一	2023年6月	终端安全管理系统	40,000.00	40,000.00
9	供应商一	2023年6月	安全态势感知平台	186,725.00	186,725.00
10	供应商一	2023年6月	全流量检测探针	45,232.00	45,232.00
11	供应商一	2023年6月	400万全结构摄像机	1,650.00	1,227,600.00
12	供应商一	2023年6月	400万人脸抓拍机	800.00	3,578,400.00
13	供应商一	2023年6月	400万高空抛物抓拍机	1,600.00	532,800.00
14	供应商一	2023年6月	400消防通道占道监测相机	850.00	132,600.00
15	供应商一	2023年6月	400万热成像摄像机	2,200.00	151,800.00
16	供应商一	2023年6月	400万周界摄像机	750.00	348,000.00
17	供应商一	2023年6月	AR全景摄像机	10,500.00	21,000.00
18	供应商一	2023年6月	AR平台软件	4,000.00	4,000.00
19	供应商一	2023年6月	400万全彩摄像机	650.00	100,750.00
20	供应商一	2023年6月	摄像机电源	15.00	95,940.00
21	供应商一	2023年6月	摄像机支架	15.00	95,940.00
22	供应商一	2023年6月	补光灯	300.00	223,200.00
23	供应商一	2023年6月	辅材	10.00	63,960.00
24	供应商一	2023年6月	发卡器	300.00	4,200.00
25	供应商一	2023年6月	身份卡	1.00	7,000.00
26	供应商一	2023年6月	辅材	10.00	1,410.00
27	供应商一	2023年6月	工控机	4,500.00	22,500.00
28	供应商一	2023年6月	交换机	200.00	1,000.00
29	供应商一	2023年6月	光缆	5.00	25,000.00

序号	供应商名称	采购时间	产品名称	单价 (元)	金额(元)
30	供应商一	2023年6月	光纤收发器	400.00	2,000.00
31	供应商一	2023年6月	辅材	10.00	100.00
32	供应商一	2023年6月	网络有源防水音柱	950.00	26,600.00
33	供应商一	2023年6月	寻呼话筒	2,600.00	36,400.00
34	供应商一	2023年6月	广播与多点联控平台 对接	1,400.00	138,600.00
35	供应商一	2023年6月	辅材	10.00	280.00
36	供应商一	2023年6月	户外信息发布屏	11,500.00	1,138,500.00
37	供应商一	2023年6月	户外屏与多点联控平 台对接	8,000.00	792,000.00
38	供应商一	2023年6月	交换机	200.00	19,800.00
39	供应商一	2023年6月	辅材	10.00	990.00
40	供应商一	2023年6月	监控中心大屏	5,500.00	77,000.00
41	供应商一	2023年6月	支架	200.00	2,800.00
42	供应商一	2023年6月	小区 VR 展示平台	90,000.00	270,000.00
43	供应商一	2023年6月	VR 平台 GPU 主机	10,000.00	30,000.00
44	供应商一	2023年6月	电脑	5,000.00	70,000.00
45	供应商一	2023年6月	交换机	200.00	2,800.00
46	供应商一	2023年6月	辅材	10.00	140.00
47	供应商一	2023年6月	智能便携穿戴式求助 设备	500.00	70,000.00
48	供应商一	2023年6月	NB 智能烟感报警器	200.00	113,400.00
49	供应商一	2023年6月	无线采集设备	4,500.00	63,000.00
50	供应商一	2023年6月	可视化紧急求助报警 盒	1,900.00	83,600.00
51	供应商一	2023年6月	立式测温仪	2,000.00	28,000.00
52	供应商一	2023年6月	智能健康一体机	4,500.00	63,000.00
53	供应商一	2023年6月	5G 智慧灯杆	5,500.00	77,000.00
54	供应商一	2023年6月	石墨烯 LED 灯头	900.00	12,600.00
55	供应商一	2023年6月	单灯控制器	650.00	9,100.00
56	供应商一	2023年6月	一键报警器	1,800.00	25,200.00
57	供应商一	2023年6月	LED 显示屏	7,500.00	105,000.00
58	供应商一	2023年6月	USB 手机充电	300.00	4,200.00
59	供应商一	2023年6月	气象仪	1,370.00	19,180.00
60	供应商一	2023年6月	智能聚合光电传输盒	980.00	13,720.00

序号	供应商名称	采购时间	产品名称	单价 (元)	金额(元)
61	供应商一	2023年6月	防雷供电系统	1,960.00	27,440.00
62	供应商一	2023年6月	智慧路灯平台盒子	490.00	6,860.00
63	供应商一	2023年6月	辅料	10.00	140.00
64	供应商一	2023年6月	巡更棒	2,000.00	28,000.00
65	供应商一	2023年6月	视频接入网关	500.00	39,000.00
66	供应商一	2023年6月	交换机	200.00	15,600.00
67	供应商一	2023年6月	视频云存储	940.00	6,012,240.00
68	供应商一	2023年6月	智能图像解析	656.00	4,092,784.00
69	供应商一	2023年6月	新立 L3.5-1 圆杆	580.00	715,140.00
70	供应商一	2023年6月	横臂配件	15.00	10,320.00
71	供应商一	2023年6月	户外防雨箱	90.00	575,640.00

三、说明广告业务的前五名客户，包括但不限于交易金额、广告数量、投放媒介、投放区域、投放点位数量、投放期间、信用政策及回款情况，并补充说明广告业务的营业成本及毛利率，本期广告收入大幅增加的合理性。

1、报告期内广告业务的前五名客户，交易金额、广告数量、投放媒介、投放区域、投放点位数量、投放期间、信用政策、期末应收账款余额及截至 2024 年一季度末回款情况如下：

序号	客户名称	交易金额(万元)	广告数量	投放媒介	投放区域	投放点位数量	投放期间	信用政策	期末应收账款余额(万元)	截至2024年一季度末回款情况(万元)
1	客户十三	106.58	广告道闸 56,976 杆,广告门 30,456面	广告道 闸、广告 门	广西南宁	广告道闸 1,084 个,广告 门432个	2023.01- 2023.12	广告道闸:合同实行期间,甲方在收到乙方开具的合法的增值税专用发票后于每月28日前支付该月上刊4周的143杆画面广告费用总金额的100%。 广告门:合同实行期间,每期画面上画后需在一个28天周期内支付该28天的上刊108面的画面广告费用总金额的100%。	7.50	7.50
2	客户十四	101.75	广告道闸 1,680杆, 广告门 2,800面、 显示屏263 块、宣传车 184车次	广告道 闸、广告 门、LED 显示屏、 LED宣传 车	广西南宁	广告道闸 60个,广 告门100 个、显示 屏8个、 宣传车1 个	2023.09- 2023.12	A、以银行支付形式汇至乙方指定账号。乙方应提前一周将足额的正式广告业发票送达给到甲方,甲方在收到乙方按时出具的发票后,于7个工作日内支付对应金额的广告策划费至乙方指定账号,遇法定节假日相应顺延到后两个工作日。 B、第三方费用:具体按另行签订的分项合同或报价单执行;甲方必须在收到乙	41.15	41.15

序号	客户名称	交易金额(万元)	广告数量	投放媒介	投放区域	投放点位数量	投放期间	信用政策	期末应收账款余额(万元)	截至2024年一季度末回款情况(万元)
								方移交成品5个工作日内完成验收或提出异议, 否则视为甲方默认通过。 C、其他费用: 由乙方按期提供有关费用的结算单(但费用的发生和金额应当事先征得甲方同意)向甲方收取款项, 甲方应在收到结算单十个工作日内审核无误后付款, 如有异议, 应在五个工作日内及时知会乙方。		
3	客户十五	50.52	广告道闸 23,067 杆	广告道闸	广西南宁	广告道闸 799 个	2023.03- 2023.12	合同实行期间, 甲方在收到乙方开具的合法的增值税专用发票后于每月28日前支付该月画面广告费用总金额的100%。	6.75	6.75
4	客户十六	43.50	广告道闸 24,700 杆, 广告门 6,000 面	广告道 闸、广告 门	广西南宁	广告道闸 500 个, 广告门 200 个	2023.04- 2023.12	甲方在收到乙方提供已执行的两期道闸广告上下刊验收报告及相应增值税专用发票后, 于【30】个工作日内支付	6.11	6.11

序号	客户名称	交易金额(万元)	广告数量	投放媒介	投放区域	投放点位数量	投放期间	信用政策	期末应收账款余额(万元)	截至2024年一季度末回款情况(万元)
5	客户十七	42.51	广告道闸 13,887 杆, 灯箱 300个	广告道 闸、灯箱	广西南宁	广告道闸 606个, 灯箱50 个	2023.01- 2023.12	在本合同约定的广告发布期限起始日前一个工作日, 乙方应完成上画并提供上刊报告, 经甲方书面验收合格后30个工作日内, 甲方凭乙方提供的等额广告业增值税专用发票向乙方支付采购合同总金额的50%。 广告发布期满后30个工作日内, 甲方凭乙方提供的广告业增值税专用发票和已发布期间的真实有效的书面发布情况报告, 经甲方书面验收合格, 甲方须向乙方支付采购合同总金额的50%。	2.11	

注: 广告数量=报告期内上画天数*上画数量(杆/面/块/车次), 投放点位数量为客户自行选取的广告道闸、广告门等设备所处的位置数量。

2、公司广告业务的营业成本及毛利率情况如下：

业务类型	2023 年度			2022 年度		
	营业收入 (万元)	营业成本 (万元)	毛利率	营业收入 (万元)	营业成本 (万元)	毛利率
广告业务	802.28	425.95	46.91%	219.62	93.39	57.48%

报告期内，公司广告业务的营业成本主要系广告画面制作与贴画成本、广告道闸和广告门的场地成本、折旧费用、维修费等，本期广告业务毛利率同比上期下降 10.57%，系广告行业集中度低，经营单位数量众多，新媒体等多元化广告传媒冲击市场，在当前市场环境下，行业内竞争情况较为严重，故导致本期广告业务毛利率有所下降。

3、本期广告收入大幅增加的合理性：

道闸广告是指设置在小区、写字楼、商场等出入口处的智能道闸设备上的广告形式。当居民或车辆进出小区时，道闸会自动升起或落下，从而展示在道闸上的广告信息。道闸广告具有强烈的视觉冲击力，能够吸引人们的注意力，达到良好的广告传播效果。相较于其他广告媒介，道闸广告多数位于人行、车行出入口，每天进出途中不断地反复，近距离审定受众面，无其他广告干扰，有强制收视效果；道闸广告重点开发中高档社区，其消费层次稳定且集中，广告效果更加精准。随着物业服务行业的升级和消费者对小区品质要求的提高，道闸广告市场前景广阔。

公司通过合资公司下设子公司南宁百源盛信息科技有限公司收购源耀传媒、咚咚传媒名下所持有的广告门、广告道闸资产、业务等相关资源后，利用自身广告道闸产品优势切入广告行业，整合产品与广告运营业务，充分发挥“自有硬件+资深媒介+专业运营”的优势，在带动公司广告道闸、广告门配套销售的同时通过媒体广告增加收益，与合作方在以广告道闸、广告门为媒介的广告领域共同开拓业务，实现互利共赢，从而形成新的利润增长点。

2023 年度广告收入较上期大幅增加系合资公司成立于 2022 年 9 月，具体业务交割时点为 2022 年 9 月 30 日，2022 年度纳入的广告收入仅为第四季度。

四、会计师核查程序及核查意见

（一）主要核查程序

1、我们了解了与销售收入相关的业务流程和内部控制，并对关键内部控制执行了有效性测试。

2、了解报告期内主要客户的销售收款的信用政策及其变动情况。

3、核查报告期内，公司车行管理设备、人行管理设备前五大客户的期后回款情况。

4、获取报告期内车行管理设备、人行管理设备前五大客户销售订单台账，检查每个客户前五大销售金额订单。

5、获取本报告期系统集成业务前五大客户的销售合同及验收单，并复核合同中的重要

条款及系统集成业务验收情况。

6、核查本报告期系统集成业务前五大客户的期后回款情况。

7、获取本报告期内系统集成业务前五大客户中涉及外购产品的采购合同，并复核其中重要条款。

8、核查报告期内公司广告业务前五大客户的交易情况。

9、了解报告期内主要客户的销售收款的信用政策及其变动情况。

10、核查报告期内公司广告业务前五大客户的期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，基于已实施的审计程序，我们未发现上述事项的回复与我们在审计过程中了解到的情况存在重大不一致的情形。

2. 公司存货账面期末余额为 9,117.02 万元，累计计提存货跌价准备 461.82 万元。发出商品存货期末余额 1,149.88 万元，累计计提存货跌价准备 14.26 万元。合同履行成本期末余额 889.67 万元，较期初大幅增加，但未计提存货跌价准备。请你公司：

（1）说明报告期内发出商品的新增及结转成本金额，期末发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、目前结转情况等，并结合历史销售退回说明发出商品是否存在无法形成收入的风险。

（2）说明合同履行成本的主要核算内容，列示报告期末处于实施中的项目名称、金额、起始时间、进度情况及对应的存货金额与期后结转情况，并说明相关项目未计提跌价准备的原因及合理性。

（3）结合公司各业务板块的期末各类别存货情况、存货库龄、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值等情况说明本报告期存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内发出商品的新增及结转成本金额，期末发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、目前结转情况等，并结合历史销售退回说明发出商品是否存在无法形成收入的风险。

1、报告期内发出商品的期初余额为 883.41 万元、本期增加金额为 15,190.44 万元、结转至成本与费用金额为 14,923.98 万元（含母公司百胜智能发出样品或包材计入销售费用 13.81 万元），期末余额为 1,149.88 万元。

2、发出商品的前五名客户情况如下：

序号	前五名客户名称	合同签订时间	合同金额（万元）	发出商品金额（万元）	产品发出时间	验收及收款安排	截至2024年一季度末结转情况	项目名称
1	客户十八	2021/7/22	1,933.71	10.77	2021年7-12月	已建设内容正常上线运营7个工作日内双方签订工程进度确认单，甲方在收到客户款项后15个工作日内向乙方支付已完成工程量的80%进度款，验收合格支付至97%，质保1年结束后付3%。 项目按工程进度，每两个月为一个支付周期。甲方在收到项目最终用户方款项后，甲方向乙方支付一个支付周期内验收项目金额的75%（最终用户验收合格后或最终用户监理单位签字），项目整体竣工最终用户验收完毕并收到项目最终用户方款项甲方向乙方支付至85%。项目由最终用户第三方审计并收到项目最终用户方款项后，甲方向乙方支付至审计金额的95%，维护期满并收到项目最终用户方款项后，甲方向乙方支付审计金额的5%。 甲方在收到最终客户相应款项后，阶段性内验收合格后支付60%进度款；在所有工程	项目尚未验收，未确认收入、未结转成本	项目G
				11.02	2022年1-3月			
		2021/11/18	704.14	0.32	2021年8-12月			
				19.22	2022年1-4月			
		2022/1/15	1,125.87	15.79	2021年10-12月			
				24.97	2022年1-4月			
项目I								

序号	前五名客户名称	合同签订时间	合同金额(万元)	发出商品金额(万元)	产品发出时间	验收及收款安排	截至2024年一季度末结转情况	项目名称
				15.57	2023年4月	验收合格后,支付至95%;质保结束后付5%。		
		2022/8/25	807.74	33.03	2022年1-8月	已建设内容正常上线运营后7个工作日内双方签订进度确认单及阶段性验收合格证书,当最终用户付款后,支付已完成工程量的80%;项目所有内容实施完毕后,终验合格后提交结算审计,审计完成当最终用户付款后支付至97%;质保结束后付3%。		项目J
	小计			130.68				
2	客户二	2023年	年度框架协议,发出商品对应的订单金额:368.81万元	86.22	2023年12月	1、给予一定的信用额度,超出信用额度的部分,应当结清,否则不予发货; 2、当年12月31日前结算货款信用额度的50%,春节除夕前结清。	已全部结转至成本	项目K

序号	前五名客户名称	合同签订时间	合同金额（万元）	发出商品金额（万元）	产品发出时间	验收及收款安排	截至 2024 年一季度末结转情况	项目名称
3	客户十九	2023 年	年度框架协议，发出商品对应的订单金额：105.10 万元	75.49	2023 年 12 月	预付 50%，开船提单后付 50%。	已全部结转至成本	项目 K
4	客户二十	2023 年 9 月	375.46	70.62	2023 年 7-12 月	设备安装调试完经验收合格后，分 2 年按月分期付款（分 24 个月，每月 5 日前支付货款）。	2024 年 1 月结转成本 50.44 万元	项目 L
5	客户二十一	2023 年	年度框架协议，发出商品对应的订单金额：118.47 万元	63.43	2023 年 12 月	1、给予一定的信用额度，超出信用额度的部分，应当结清，否则不予发货； 2、当年 12 月 31 日前结算货款信用额度的 50%，春节除夕前结清。	已全部结转至成本	项目 K
	合计			426.44				

注：客户十八存在 1 年以上的发出商品，主要系①项目 G：公司前期已完成部分路段的停车设备的建设与安装，并完成部分路段的竣工验收与成本结转。2022 年因部分路段业主方未能按照前期工程预算的工程量获取到政府允许建设的批复，公司无法按照前期勘测的点位进行设备入场与安装，从而导致项目进度有所延后。公司委派了员工持续跟进督促业主方尽早完成场地的规划审批，于 2022 年、2023 年陆续完成少部分有批复路面的点位的设备入场与施工，根据与业主方沟通，业主方认为剩余路段的规划批复预计 2024 年 11 月完成，届时公司将继续推进项目后续点位设备的交付与安装。

②项目 H：因业主方未能按前期工程预算的量提供政府已批复建设的场地（因政府单位部分停车场已承包给第三方，承包合同未到期，第三方拒绝交出运营权），导致设备无法按照前期勘测的点位数量进行安装。目前业主方正在积极与承包停车场第三方沟通，协商解除以前签订的承包合同，收回运营权，预计在今年 9 月份会确认与承包停车场第三方协商沟通好收回运营权。

③项目 I：公司前期已完成部分路段的停车设备的建设与安装，但因当地电信物联基站信号存在问题，导致已安装调试运行的设备经常性的离线，项目进度延后。公司委派了员工与项目业主方一同持续地同当地电信运营商沟通处理，因基站建设需要一定的时间，预计 2024 年 8 月左右电信运营商在当地完成部分物联基站的新增以解决设备信号的稳定性问题后，公司将继续推进项目后续点位设备的入场与安装实施。

④项目 J：公司前期已完成部分路内路侧停车设备的建设与安装，但因遵义市政府要求各区县停车平台需接入统一的第三方平台，在接入统一的第三方平台前公司的设备无法在第三方停车平台中显示，业主方要求公司接入第三方停车平台后再继续供货，从而导致项目进度有所延后。公司委派了员工持续跟进该项目，因第三方停车平台所属的第三方公司需要对接接入的设备较多，该第三方公司答复预计 2024 年 10 月能够完成平台的接入，届时公司将继续推进项目后续点位设备的交付与安装。

3、结合历史销售退回说明发出商品是否存在无法形成收入的风险

按照收入确认原则，公司在取得客户提供的签收单或验收证明时确认销售收入，并同时发出商品下的产品成本转入当期营业成本。发出商品产生的原因系公司的收入确认政策导致的收入确认时点与实际出库时间存在差异所致，公司境内销售（直销和经销）收入确认的时点是：经客户对产品数量与质量无异议并签署验收单确认后按照验收单数量和单价确认收入，以验收日期为确认时点。境外销售收入确认的时点是：在货物发出并办理报关手续获得报关单后确认收入。产品发出到收入确认的时点需要一定的时间，故将尚未确认收入的发出存货确认发出商品。

公司近五年平均退货率（退货金额/收入）为 0.09%，退货率较低，2023 年度及 2024 年 1-3 月公司发出商品退回累计金额为 35.09 万元，公司发出商品存在被客户退回的可能性，但总体金额较小，发出商品退货率较低。

二、说明合同履约成本的主要核算内容，列示报告期末处于实施中的项目名称、金额、起始时间、进度情况及对应的存货金额与期后结转情况，并说明相关项目未计提跌价准备的原因及合理性。

1、公司合同履约成本的主要核算内容为系统集成业务在达到收入确认时点前发生的与项目合同直接相关的成本，包括外部采购施工安装服务成本、外部采购辅材成本等。

2、期末合同履约成本情况如下表所示：

序号	项目名称	合同金额 (万元)	项目起始时间	项目进展	合同履约成本 期末账面价值 (万元)	期后成本结 转金额 (万元)
1	项目 M	1,659.60	2023 年 11 月	截至 2023 年末，项目已进场正常进行中；截至 2024 年 3 月末，项目已完工正在试运行。	705.05	
2	项目 G	1,933.71	2021 年 7 月	已完成部分工作，因业主方未能完成部分路段可进行建设的政府批复，项目进度延后。	104.65	
3	项目 I	1,125.87	2022 年 1 月	已完成部分工作，因当地电信物联基站信号问题影响，项目进度延后。	19.47	
4	项目 N	189.00	2023 年 8 月	截至 2023 年末，因项目施工现场取电顶管困难，项目暂时暂停；截至 2024 年 3 月末，项目已验收并确认收入与结转成本。	18.00	18.00
5	项目 O	139.71	2023 年 8 月	截至 2023 年末，项目已完成大部分工作；截至 2024 年 3 月末，项目已验收并确认收入与结转成本。	16.50	16.50
6	项目 J	807.74	2022 年 8 月	已完成部分工作，受当地政府要求停车平台需接入统一的第三方平台影响，项目进度延后。	13.20	
7	项目 P	37.60	2023 年 11 月	截至 2023 年末，项目已进场正常进行中；截至 2024 年 3 月末，项目已完工正在试运行。	7.87	

序号	项目名称	合同金额 (万元)	项目起始时间	项目进展	合同履约成本 期末账面价值 (万元)	期后成本结 转金额 (万元)
8	项目 L	375.46	2023 年 9 月	截至 2023 年末，项目正在进行 2,100 台地磁的安装与施工；截至 2024 年 3 月末，项目已完成 1,500 台地磁的验收，并确认 1,500 台地磁的收入与成本的结转。	4.46	4.46
9	项目 Q	29.25	2023 年 7 月	截至 2023 年末，项目已完工并试运行，待验收；截至 2024 年 3 月末，项目已验收并确认收入与结转成本。	0.48	0.48

3、公司根据《企业会计准则第1号——存货》以及公司执行的会计政策的相关规定，于资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，可变现净值按照存货的估计售价减去预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。公司根据项目实施进度、后续预计投入的成本、预计销售收入等因素确定项目是否发生减值迹象，对于存在减值迹象的存货，于资产负债表日公司按照上述会计政策确定可变现净值并计提相应的存货跌价准备。

①项目 M。截至 2023 年末，项目已进场正常进行中；截至 2024 年 3 月末，项目已完工正在试运行，预计于 2024 年 6 月中旬完成竣工验收。合同履行成本 2023 年末金额为项目外购材料费及项目施工安装费，不存在减值迹象。

②项目 G。公司前期已完成部分路段的停车设备的建设与安装，并完成部分路段的竣工验收与成本结转。2022 年因部分路段业主方未能按照前期工程预算的工程量获取到政府允许建设的批复，公司无法按照前期勘测的点位进行设备入场与安装，从而导致项目进度有所延后。公司委派了员工持续跟进督促业主方尽早完成场地的规划审批，于 2022 年、2023 年陆续完成少部分有批复路面的点位的设备入场与施工，根据与业主方沟通，业主方认为剩余路段的规划批复预计 2024 年 11 月完成，届时公司将继续推进项目后续点位设备的交付与安装，故不存在减值迹象。

③项目 I。公司前期已完成部分路段的停车设备的建设与安装，但因当地电信物联基站信号存在问题，导致已安装试运行的设备经常性的离线，项目进度延后。公司委派了员工与项目业主方一同持续地同当地电信运营商沟通处理，因基站建设需要一定的时间，预计 2024 年 8 月左右电信运营商在当地完成部分物联基站的新增以解决设备信号的稳定性问题后，公司将继续推进项目后续点位设备的入场与安装实施，故不存在减值迹象。

④项目 N。截至 2023 年末因项目施工现场取电顶管困难而项目暂时暂停，2024 年 1 月项目重新更换了取电位置项目开始正常执行，并于 2024 年 3 月竣工验收并结转成本，合同履行成本 2023 年末金额为项目配套设施材料及施工安装费，不存在减值迹象。

⑤项目 O。截至 2023 年末项目处于正常执行中，且 2024 年项目已验收并结转成本，合同履行成本 2023 年末金额为项目配套设施材料及施工安装费，不存在减值迹象。

⑥项目 J。公司前期已完成部分路内路侧停车设备的建设与安装，但因遵义市政府要求各区县停车平台需接入统一的第三方平台，在接入统一的第三方平台前公司的设备无法在第三方停车平台中显示，业主方要求公司接入第三方停车平台后再继续供货，从而导致项目进度有所延后。公司委派了员工持续跟进该项目，因第三方停车平台所属的第三方公司需要对接入的设备较多，该第三方公司答复预计 2024 年 10 月能够完成平台的接入，届时公司将继续推进项目后续点位设备的交付与安装，故不存在减值迹象。

⑦项目 P。截至 2023 年末，项目已进场正常进行中；截至 2024 年 3 月末，项目已完工正在试运行，预计于 2024 年 6 月中旬完成竣工验收。合同履行成本 2023 年末金额为项目配套设施材料及施工安装费，不存在减值迹象。

⑧项目 L。截至 2023 年末项目处于正常执行中，且 2024 年项目已验收并结转成本，合同履约成本 2023 年末金额为项目地磁安装施工费，不存在减值迹象。

⑨项目 Q。截至 2023 年末项目处于正常执行中，且 2024 年项目已验收并结转成本，合同履约成本 2023 年末金额为项目外购劳务（施工）服务费，不存在减值迹象。

综上所述，报告期末针对上述合同履约成本未计提跌价准备是合理的。

三、结合公司各业务板块的期末各类别存货情况、存货库龄、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值等情况说明本报告期存货跌价准备计提是否充分。

1、公司存货类别包括原材料、在产品、库存商品、低值易耗品、委托加工物资、发出商品、合同履约成本，报告期末存货余额、库龄、存货跌价准备余额及计提比例明细如下：

期末存货余额情况如下：

单位：万元

类别	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	2,775.86	2,314.22	153.12	217.72	90.80
在产品	1,823.11	1,823.11			
库存商品	2,102.32	1,418.28	316.67	230.33	137.04
低值易耗品	259.65	57.98	32.63	19.35	149.69
委托加工物资	116.50	116.50			
发出商品	1,149.91	977.46	127.49	44.97	
合同履约成本	889.67	814.58	75.09		
合计	9,117.02	7,522.12	705.01	512.37	377.52

报告期末存货跌价情况如下：

单位：万元

类别	存货跌价 期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	199.66			108.86	90.80
在产品					
库存商品	247.90			110.86	137.04
低值易耗品					
委托加工物资					
发出商品	14.26			14.26	
合同履约成本					
合计	461.82			233.99	227.84

报告期末存货跌价计提比例如下：

类别	存货跌价计提比例	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	7.19%			50.00%	100.00%
在产品					
库存商品	11.79%			48.13%	100.00%
低值易耗品					
委托加工物资					
发出商品	1.24%			31.72%	
合同履约成本					
合计	5.07%			45.67%	60.35%

注 1：对于 2-3 年的库存商品应计提 50%的存货跌价准备，但公司实际计提 48.13%，主要系子公司德胜物联 2-3 年库存商品 8.61 万元因截至 2024 年一季度末承德“警银企”项目均在正常进行，公司也一直对该项目进行维护和跟踪，故未计提存货跌价准备。

注 2：对于 2-3 年的发出商品应计提 50%的存货跌价准备，但公司实际计提 31.72%，主要系子公司德胜物联 2-3 年发出商品 16.44 万元系因截至 2024 年一季度末承德“警银企”项目均在正常进行，公司也一直对该项目进行维护和跟踪，故未计提存货跌价准备。

注 3：对于 2-3 年以上的合同履约成本未计提存货跌价准备，详见问题 2（2）回复。

注 4：对于 2-3 年以上的低值易耗品未计提存货跌价准备，系低值易耗品系公司采购而来用于产品生产、管理使用，其库龄根据备货情况在历年均有波动，因其不对外销售，且根据公司过往低值易耗品的使用与消耗经验，未出现过明显的低值易耗品无法被使用利用的情况，未见明显的减值迹象，不予计提跌价准备。

2、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值等情况

公司依据《企业会计准则第 1 号-存货》和公司会计核算规范要求，资产负债表日，按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，测试情况如下：

（1）根据存货盘点观察到的存货保存状态，结合存货的生命周期以及存货的实际使用情况，公司产品的更新升级以及生命周期基本为 3 年，对于 1 年内以及 1-2 年的原材料与产成品，公司均可保证有净利的情况下正常销售。一般 2-3 年的原材料与产成品已进入生命周期尾端，客户再需要的可能性较小，但部分零部件拆解后可继续用于生产等环节，可回收价值根据不同规格的原材料与产成品在 40%-60%之间，故选取 50%的比例折中计提跌价准备。3 年以上的原材料与产成品客户需要概率极低，公司对其基本直接拆解报废，拆解后无法使用的部件及再投入的成本较高，故全额计提减值准备；

（2）发出商品产生的原因系公司的收入确认政策导致的收入确认时点与实际出库时间存在差异所致，公司境内销售（直销和经销）收入确认的时点是：经客户对产品数量与质

量无异议并签署验收单确认后按照验收单数量和单价确认收入，以验收日期为确认时点。境外销售收入确认的时点是：在货物发出并办理报关手续获得报关单后确认收入。产品发出到收入确认的时点需要一定的时间，故将尚未确认收入的发出存货确认发出商品。出于谨慎性以及产成品库龄价值考虑，按发出商品的出库时间，对发出 2-3 年的发出商品按 50%的比例计提跌价准备，对发出 3 年以上的发出商品全额计提跌价准备。

(3) 根据存货周转的实际情况，半成品、委托加工物资的收回与使用均为生产出产成品而服务，其库龄一般均在一年以内，未见明显的减值迹象，不予计提跌价准备。低值易耗品系公司采购而来用于产品生产、管理使用，其库龄根据备货情况在历年均有波动，因其不对外销售，且根据公司过往低值易耗品的使用与消耗经验，未出现过明显的低值易耗品无法被使用利用的情况，未见明显的减值迹象，不予计提跌价准备。

3、各业务板块报告期末存货余额、库龄、存货跌价准备余额及计提比例明细如下：

① 出入口控制与管理设备

期末存货余额情况如下：

单位：万元

类别	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	2,775.86	2,314.22	153.12	217.72	90.80
在产品	1,823.11	1,823.11			
库存商品	2,093.62	1,418.28	316.58	221.72	137.04
低值易耗品	221.62	35.32	17.26	19.35	149.69
委托加工物资	116.50	116.50			
发出商品	821.59	798.85	22.74		
合同履约成本					
合计	7,852.30	6,506.28	509.71	458.79	377.52

报告期末存货跌价情况如下：

单位：万元

类别	存货跌价 期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	199.66			108.86	90.80
在产品					
库存商品	247.90			110.86	137.04
低值易耗品					
委托加工物资					
发出商品					
合同履约成本					
合计	447.56			219.72	227.84

如上表所示，原材料期末跌价准备余额为 199.66 万元，计提比例为 7.19%，库存商品期末跌价准备余额为 247.90 万元，计提比例为 11.84%，主要系一般 2-3 年的原材料与产成品已进入生命周尾端，客户再需要的可能性较小，但部分零部件拆解后可继续用于生产等环节，可回收价值根据不同规格的原材料与产成品在 40%-60%之间，故选取 50%的比例折中计提跌价准备。3 年以上的原材料与产成品客户需要概率极低，公司对其基本直接拆解报废，拆解后无法使用的部件及再投入的成本较高，故全额计提减值准备。

②系统集成业务

期末存货余额情况如下：

单位：万元

类别	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料					
在产品					
库存商品	8.70		0.10	8.61	
低值易耗品					
委托加工物资					
发出商品	328.32	178.61	104.74	44.97	
合同履约成本	889.67	814.58	75.09		
合计	1,226.69	993.19	179.93	53.58	

报告期末存货跌价情况如下：

单位：万元

类别	存货跌价 期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料					
在产品					
库存商品					
低值易耗品					
委托加工物资					
发出商品	14.26			14.26	
合同履约成本					
合计	14.26			14.26	

如上表所示，发出商品期末跌价准备余额为 14.26 万元，计提比例为 4.34%，系统集成业务期末发出商品均有相应订单，发出商品产生的原因系公司的收入确认政策导致的收入确认时点与实际出库时间存在差异所致，因系统集成产品发出到验收确认收入时点需要一定的时间，故发出商品存在库龄故将尚未确认收入的发出存货确认发出商品。出于谨慎性以及产成品库龄价值考虑，按发出商品的出库时间，对发出 2-3 年的发出商品按 50%的比例计提跌价准备，对发出 3 年以上的发出商品全额计提跌价准备。

对于 2-3 年的发出商品主要系 2021 年向客户十八发出商品 26.88 万元，主要系：

1) 项目 R 已发货 10.77 万元但未验收的原因系公司前期已完成部分路段的停车设备的建设与安装，并完成部分路段的竣工验收与成本结转。2022 年因部分路段业主方未能按照前期工程预算的工程量获取到政府允许建设的批复，公司无法按照前期勘测的点位进行设备入场与安装，从而导致项目进度有所延后。公司委派了员工持续跟进督促业主方尽早完成场地的规划审批，于 2022 年、2023 年陆续完成少部分有批复路面的点位的设备入场与施工，剩余路段的规划批复预计 2024 年 11 月完成，届时公司将继续推进项目后续点位设备的交付与安装。

2) 项目 I。公司前期已完成部分路段的停车设备的建设与安装，但因当地电信物联基站信号存在问题，导致已安装试运行的设备经常性的离线，项目进度延后。公司委派了员工与项目业主方一同持续地同当地电信运营商沟通处理，因基站建设需要一定的时间，预计 2024 年 8 月左右电信运营商在当地完成部分物联基站的新增以解决设备信号的稳定性问题后，公司将继续推进项目后续点位设备的入场与安装实施。

③广告业务板块

期末存货余额情况如下：

单位：万元

类别	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料					
在产品					
库存商品					
低值易耗品	38.03	22.66	15.37		
委托加工物资					
发出商品					
合同履约成本					
合计	38.03	22.66	15.37		

如上表所示，广告业务存货类别主要为广告门零配件等低值易耗品，根据存货周转的实际情况，低值易耗品系公司采购而来用于产品生产、管理使用，其库龄根据备货情况在历年均有波动，因其不对外销售，且根据公司过往低值易耗品的使用与消耗经验，未出现过明显的低值易耗品无法被使用利用的情况，未见明显的减值迹象，不予计提跌价准备。

综上所述，公司已全部按照会计政策要求根据可变现净值计提相应的存货跌价准备，本报告期存货跌价准备计提充分。

四、会计师核查意见及核查意见

(一) 主要核查程序

1、与公司管理层及相关部门进行访谈，了解和评价存货管理相关的内部控制并测试其

有效性；

2、访谈公司管理层，了解合同履行成本的核算内容、减值准备计提的方法，并评价其合理性；

3、对公司财务部门、生产部门相关人员进行访谈，了解公司存货跌价准备的确认原则、主要依据及存货跌价准备的计提政策；

4、检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价发出商品在经客户验收前是否满足控制权转移；

5、获取 2023 年度及 2024 年 1 季度退货明细，核实退货原因及相应的审批程序是否完善；

6、对主要客户发出商品函证其未验收的产品明细和数量；

7、检查合同履行成本对应的销售合同，获取项目的收入结算情况，确认目前的收入结算进度与项目进度，确认合同履行成本的存在性；

8、获取公司合同履行成本减值准备计提明细，评价合同履行成本减值准备所依据的资料、假设及计提方法是否合理。

9、取得公司年末库存清单及库龄表，抽查库龄计算是否准确；

10、获取公司期末跌价准备计算表，复核可变现净值及跌价准备的计算过程测试公司存货跌价准备计提是否充分、合理；

11、检查存货跌价准备计提的内部审批流程。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司发出商品的前五名客户目前合同执行正常，预计无法形成收入的风险较低。

2、报告期末针对上述合同履行成本未计提跌价准备是合理的。

3、公司已按照会计政策要求根据可变现净值计提相应的存货跌价准备，本报告期存货跌价准备计提充分。

3. 公司 2021 年至 2023 年实物销售量分别为 34.51 万件、26.50 万件、24.45 万件，生产量分别为 34.83 万件、26.56 万件、24.40 万件，期末库存量分别为 2.19 万件、2.25 万件、2.19 万件，呈现下滑趋势。请你公司结合产品类别变化、平均销售单价变化等，分析公司收入金额与实物销售量、期末存货金额与实物库存量的变动趋势匹配性，以及公司生产量持续下降的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司 2021 年-2023 年的产品类别变化和平均销售单价变化情况如下：

公司车行管理设备 2023 年平均销售单价同比上年下降 7.07%，2022 年平均销售单价同比上年下降 0.07%，人行管理设备 2023 年平均销售单价同比上年下降 3.24%，2022 年平均销售单价同比上年下降 13.31%，车行管理设备中包含的产品为道闸、开门机、升降地柱及车牌识别管理设备，人行管理设备中包含的产品为通道门，产品类别变化和平均销售单价变化情况分析如下：

(1) 道闸、开门机等产品近三年收入金额与实物销售量的变动趋势相同，平均销售单价变动较小。

(2) 升降地柱 2022 年平均销售单价同比上年下降 11.32%，主要原因是 2022 年公司升降地柱中的高价产品出货量下降导致，升降地柱中销售单价均高于平均销售单价的 15 种规格型号产品，2021 年销售量占升降地柱总销量的比例为 30.42%，2022 年销售量仅占升降地柱总销量的比例为 6.54%。2022 年-2023 年平均销售单价变动较小。

(3) 车牌识别设备 2022 年平均销售单价同比上年上涨 24.82%，主要原因是公司车牌识别管理设备销售产品类别变化导致，2021 年公司主要销售产品为车牌识别显示屏及摄像头，未对产品进行整合，故数量较多，2022 年公司推出多个新型号的车牌识别一体机设备，将显示屏及摄像头设备等整合成一个产品，且车牌识别一体机等整合产品销售单价均高于单独售卖的车牌识别显示屏或摄像头，故导致 2022 年销售数量下降，销售单价上涨，2023 年平均销售单价同比上年有所下降，主要系车牌识别设备产品更新迭代及市场竞争激烈，公司为了稳定市场对车牌识别一体机进行降价调整。

(4) 通道门近三年平均销售单价呈下降趋势，具体原因如下：

①2022 年通道门平均销售单价同比上年下降 13.31%，主要是摆闸产品销售结构和销售数量变动导致，其中 2022 年摆闸产品占通道门总销量的比例同比下降 5.92%，因摆闸产品平均销售单价相对通道门的平均销售单价较高，从而影响了 2022 年通道门的平均销售单价。

②2023 年通道门平均销售单价略微下降主要系产品更新迭代，销售渠道不同，公司为了维护市场对广告门销售单价进行微调。

二、公司 2021 年-2023 年期末存货金额与实物库存量的变动情况如下：

1、2021 年至 2023 年期末存货原值如下：

单位：万元

序号	类别	2023	2022	2021	备注
1	原材料	2,775.86	2,865.29	3,205.45	

序号	类别	2023	2022	2021	备注
2	在产品	1,823.11	1,428.66	1,249.98	(1) 因集团内统一核算要求以及系统升级对子公司联胜智能委托加工物资部分由 2022 年核算科目为委托加工物资更换为 2023 年的原材料和在产品, 故原材料、在产品和委托加工物资合计减少 285.27 万元。 (2) 原材料减少主要系子公司艾视特 2023 年较 2022 年减少 245.72 万元, 系 2022 年因市场原材料模组芯片供应紧张, 公司大量备货, 期末结存金额较大, 2023 年因产品更新调整, 主要原料 500 万黑光模组市场价格平稳, 故未大量采购备货, 结存下降。
3	库存商品	2,102.32	2,075.99	1,936.25	详见下文
4	低值易耗品	259.65	263.71	202.73	变动较小
5	委托加工物资	116.50	706.79	882.33	
6	发出商品	1,149.91	883.41	479.74	详见下文
7	合同履约成本	889.67	76.71	21.82	2023 年较 2022 年增加 812.96 万元, 主要系公司 2023 年承接的项目 M, 已发生履约成本 705.05 万元, 因项目未完工验收, 不符合收入确认条件, 故将已发生的履约成本计入存货。
	合计	9,117.02	8,300.56	7,978.30	

因存货类别中仅库存商品与发出商品涉及产销存, 故只对库存商品与发出商品类别分析期末存货金额与库存量的变动趋势, 公司期末成品存货 2022 年较 2021 年期末存货金额与库存量同比上升, 但 2023 年较 2022 年期末存货金额增加 292.83 万元, 库存量下降 0.05 万件, 根据产品类别分析如下:

(1) 道闸、升降地柱等产品的近三年的期末成品存货金额和库存量趋势相同, 单位成本

变动较小。

(2) 开门机 2023 年单位成本同比上年上涨 35.03%，主要系 2023 年开门机中的工业门机产品库存量占开门机总库存量 21.98%，存货金额占比 39.31%，其单位成本远高于开门机平均单位成本，2023 年工业门机库存大幅增加主要系工业门机产品主要用于出口销售，2024 年一季度出口工业门机产品销售订单大幅增加，年底需备库存。

(3) 车牌识别管理设备 2023 年较 2022 年期末成品存货金额和库存量趋势相同，但 2022 年较 2021 年期末存货金额增加 18.71 万元，但库存量同比下降 77 件，主要系 2022 年新增了部分单位成本较高的产品。

(4) 通道门 2023 年单位成本同比上年上涨 27.54%，主要系 2023 年通道门中的摆闸产品 2023 年库存量占通道门总库存量 28.17%，存货金额占比为 53.99%，平均单位成本同比上年上涨 110.86%；系 2023 年期末为客户定制部分摆闸产品，单位成本较高。

综上，受期末产品库存结构影响，公司 2023 年较 2022 年库存量同比下降，存货期末账面余额上升是合理的。

2、销售量 2023 年较 2021 年逐年下降，但库存量近三年较为稳定，主要系公司主要业务出入口控制与管理设备等属于个性化需求较高的产品，不同场景对产品的性能和尺寸均有不同要求。为了满足客户的差异化需求，公司采用以销定产的生产模式。公司生产部根据国内销售部门和外贸部的销售订单情况确定产品技术参数并制定生产计划，故期末均备有一定量的库存。

三、公司生产量持续下降的原因及合理性：

1、根据中国安防行业网发布的《2019 年中国安全防范行业年鉴》，2010 年-2019 年安防行业年均复合增长率为 13.87%，行业景气度较好。2021 年全国安防行业总产值为 9,020 亿元，全年增长率为 6%；2022 年全国安防行业总产值为 9,460 亿元，全年增长率为 4.9%；2023 年全国安防行业总产值约为 10,100 亿元，全年增长率为 6.8%，2021 年至 2023 年行业平均增速为 5.9%，远低于 2010 年-2019 年的行业增速，安防行业总体增速放缓。

公司同行业公司 2021 年至 2023 年营业收入如下：

单位：万元

序号	名称	2023 年度营业收入	2022 年度营业收入	2021 年度营业收入
1	捷顺科技	164,475.97	137,565.20	150,489.27
2	安居宝	36,096.05	43,687.14	75,939.97
3	立方控股	46,527.51	45,229.09	46,820.43
4	道尔智控	16,282.95	12,067.52	16,768.44

序号	名称	2023 年度营业收入	2022 年度营业收入	2021 年度营业收入
5	蓝卡科技	7,531.82	8,501.06	11,011.20
6	百胜智能	38,826.10	40,720.37	52,513.75

其中安居宝、蓝卡科技连续三年收入下滑；道尔智控、捷顺科技、立方控股近三年收入有一定波动，无明显增长。

2、近几年，在房地产调控政策的影响下，国内房地产行业处于下行趋势，而随地产行业需求的下降和房地产企业资金压力的增加，其投资及扩张动能也相应降低。据国家统计局数据显示，2022 年全国房地产开发投资约 13.29 万亿元，比上年下降 10.00%；房屋新开工面积约 12.06 亿平方米，下降 39.40%；2023 年，全国房地产开发投资 110,913 亿元，比上年下降 9.60%。房屋新开工面积 95,376 万平方米，下降 20.4%。房地产行业整体景气度呈现一定的下行风险。出入口控制与管理设备的下游客户主要分为三大类：政企客户、行业客户和民用客户，设备的终端应用场景与房地产行业相关，房地产行业的扩张动能不足，导致出入口控制与管理设备的增量需求大幅下降。

与此同时，国家政策驱动设备存量替换需求逐渐释放，2023 年 7 月，国务院办公厅转发国家发改委关于恢复和扩大消费措施的通知中提出稳步推进老旧小区改造，在超大特大城市积极稳步推进城中村改造；2024 年 3 月，国务院关于印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，提出围绕建设新型城镇化，结合推进城市更新、老旧小区改造，以住宅电梯、供水、供热、供气、污水处理、环卫、城市生命线工程、安防等为重点，分类推进更新改造。

3、销售策略影响。公司近年来面对行业下行的压力、原材料价格上涨的风险和市场低价竞争的态势，不断增强自身抗风险能力和现金储备，开展降本增效工作，在营销策略上不以低价扰乱市场秩序，选择保持稳定的毛利水平，导致部分市场竞争力不足，产量销量有所下降。近三年公司安防行业毛利率保持在 22%左右，上下浮动不超过 1%：

行业	年度	营业收入（万元）	营业成本（万元）	毛利率
安防	2023	37,860.52	29,543.62	21.97%
	2022	40,500.75	31,291.95	22.74%
	2021	52,513.75	40,724.30	22.45%

四、会计师核查意见及核查意见

（一）主要核查程序

会计师履行了以下核查程序：

1、我们了解了与销售收入和存货管理相关的业务流程和内部控制，并对关键内部控制执行了有效性测试。

2、与公司管理层及相关部门进行访谈，了解公司本期产品销售和存货管理情况。

- 3、取得公司近 3 年各产品类别销售金额和销售量，分析销售单价的变动原因。
- 4、取得公司近 3 年各产品类别存货金额和库存量，分析库存单位成本的变动原因。

(二) 核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、公司收入金额与实物销售量的变动趋势匹配性相同。
- 2、受期末产品库存结构影响，期末存货金额与实物库存量的变动趋势匹配性是合理的。
- 3、经核查，基于已实施的审计程序，我们未发现公司生产量持续下降的原因及合理性与我们在审计过程中了解到的情况存在重大不一致的情形。

天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)

2024 年 5 月 31 日