关于北京东方中科集成科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请文件的一次反馈意见中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1198 号

中国证券监督管理委员会：

我们已对《关于北京东方中科集成科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的反馈意见》（210783 号，以下简称反馈意见）所提及的北京万里红科技股份有限公司（以下简称万里红或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于北京东方中科集成科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请文件的一次反馈意见中有关财务事项的说明》（天健函〔2020〕997 号）因万里红补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、申请文件显示，1）万里红业务涵盖信息安全保密、虹膜识别以及政务集成，具体产品及服务包括软件产品、硬件产品及解决方案。2）报告期内，万里红净利润分别为 11,179.73 万元、12,766.71 万元、2,562.22 万元，最近一期经营业绩有所下滑。3）万里红 2020 年度至 2023 年度的承诺净利润分别为 7,100 万元、21,000 万元、31,000 万元、39,100 万元。4）本次交易最终采用收益法评估，万里红 100%股权评估值为 383,400 万元，增值率 153.64%。请你公司：1）区分软件、硬件、解决方案，列示万里红细分业务的收入构成情况，并以简洁、通俗易懂的文字及示例形式补充披露细分业务主要产品、服务的具体形式或内容。2）结合已完成安装调试但未验收的项目金额及收入测算情况、2020 年前三季度营业收入和净利润同比变动情况，以及同行业可比上市公司业绩情况，补充披露万里红最近一期业绩下滑的原因，相关不利影响因素是否已

地址：杭州市江干区钱江路1366号华润大厦B座
Add: Block B, China Resources Building, 1366 Qianjiang Road, Hangzhou, China
网址：www.pccpa.cn

消除。3）结合研发投入及拥有专利和技术的先进性、最近三年客户拓展情况、主要产品及服务的市场占有率、最近一期业绩下滑等，补充披露万里红的核心竞争力及其可持续性。4）结合行业发展趋势、万里红核心竞争力、在手订单及其约束力、现有客户需求及新客户拓展等，补充披露收益法评估中2021年至2025年营业收入增长率的预测依据及合理性，业绩承诺的可实现性。5）补充披露万里红2020年业绩承诺的实现情况，第四季度业绩大幅增长的原因及合理性（如适用）。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见问题3）

回复：

（一）区分软件、硬件、解决方案，列示万里红细分业务的收入构成情况，并以简洁、通俗易懂的文字及示例形式补充披露细分业务主要产品、服务的具体形式或内容

1. 区分软件、硬件、解决方案，列示万里红细分业务的收入构成情况

万里红业务涵盖信息安全保密、虹膜识别以及政务集成，具体产品及服务包括软件产品、硬件产品及解决方案。2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红营业收入的构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	2021年1-3月		2020年度	
	金额	占比	金额	占比
软件	454.19	4.55	286.29	0.46
硬件	678.86	6.81	30.29	0.05
解决方案	8,842.56	88.64	61,535.84	99.49
合　计	9,975.62	100.00	61,852.42	100.00

（续上表）

项　目	2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比
软件	1,437.83	2.83	1,447.92	4.05
硬件	849.85	1.67	717.16	2.01
解决方案	48,485.10	95.50	33,593.11	93.95
合　计	50,772.79	100.00	35,758.19	100.00

万里红业务开展以解决方案形式为主，单独的软硬件产品销售占比较低。

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红解决方案的收入占比分别为 93.95%、95.50%、99.49%及 88.64%。2021 年 1-3 月万里红单独的软硬件产品销售占比有所上升主要系受万里红业务模式及客户特点的影响，一季度整体业务量较小，为扩大业务规模，万里红积极拓展企业级、研究所等非政府机关类客户，由于向其单独出售的软硬件产品的情形相较政府机关类客户较多且销售周期较短，因此一季度实现收入较多。万里红根据用户应用需求，设计解决方案，对解决方案涉及的硬件设备和软件产品进行选用，实施解决方案，通过检测后为客户进行现场安装调试，并根据客户要求定期在现场或远程完成系统维护、检查、调试升级等工作。2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红解决方案收入的构成情况如下：

单位：万元，%

项 目	2021 年 1-3 月		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比
解决方案	8,842.56	100.00	61,535.84	100.00
其中：软件	4,865.59	55.02	32,217.03	52.35
硬件	3,147.48	35.59	22,568.62	36.68
服务	829.50	9.38	6,750.18	10.97

（续上表）

项 目	2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比
解决方案	48,485.10	100.00	33,593.11	100.00
其中：软件	36,787.16	75.88	24,045.60	71.58
硬件	7,346.78	15.15	6,464.92	19.24
服务	4,351.16	8.97	3,082.58	9.18

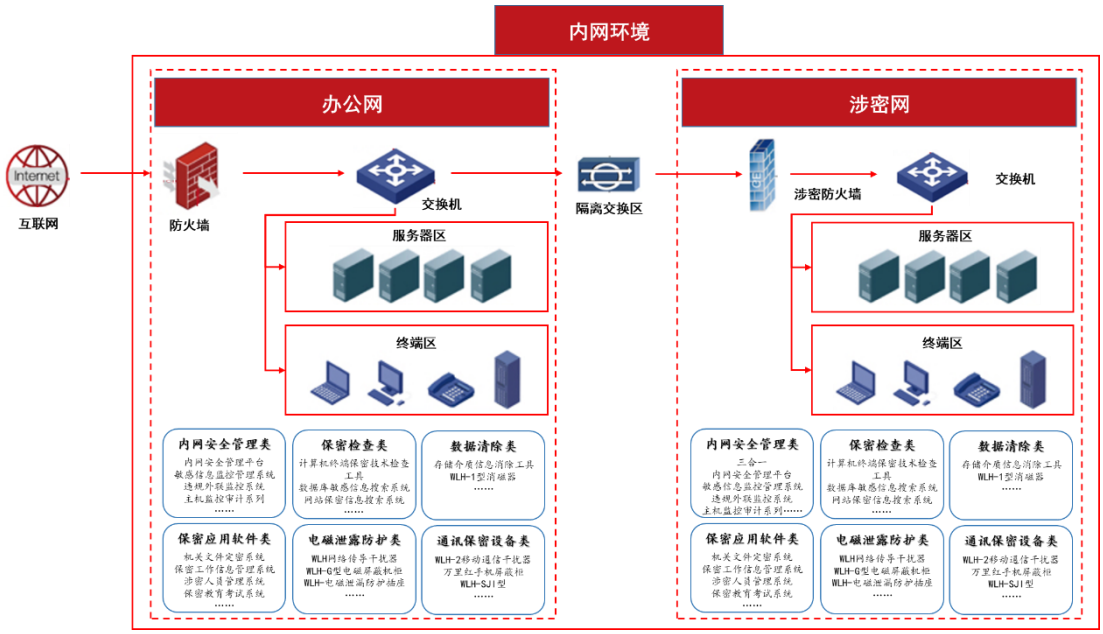
万里红解决方案收入以软件产品收入为主，2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红解决方案中的软件产品收入占比分别为 71.58%、75.88%、52.35%及 55.02%。2020 年度及 2021 年 1-3 月，万里红解决方案中的软件产品收入占比有所下降，主要系 2020 年万里红政务信创集成业务迎来爆发，并在 2021 年一季度持续快速发展，政务信创集成业务因包含大量信创计算机、服务器等硬件设备，

相应导致软件产品收入占解决方案的整体收入比例下降。

2. 以简洁、通俗易懂的文字及示例形式补充披露细分业务主要产品、服务的具体形式或内容

（1）信息安全保密

信息安全保密是指秘密信息在产生、传输、处理和存储过程中不被泄露或破坏，确保信息的可用性、保密性、完整性和不可否认性，并保证信息系统的可靠性和可控性。万里红信息安全保密产品及服务的典型应用场景如下：



信息安全保密产品及服务应用单位的网络环境包括互联网及内网，内网环境可以进一步分为办公网和涉密网，一般由服务器、终端（笔记本、台式机、通信设备等）、信息安全保密产品及其他功能设备组成。

万里红为应用单位提供内网安全管理类、数据清除类、保密应用软件类、电磁泄露防护类、通讯保密设备类等完善的信息安全保密产品以保护内网环境。内网安全管理类产品包括内网安全管理平台、涉密计算机及移动存储介质保密管理系统、敏感信息监控管理系统、违规外联监控系统、主机监控审计系列等，实现对内网环境的立体化全方位监控管理，确保内网环境达到预定程度的信息安全；数据清除类产品包括存储介质信息消除工具、WLH-1 型消磁器等，通过对敏感数据的彻底擦除，以避免终端设备在转移、弃置时导致的信息泄露；保密应用软件类产品包括机关文件定密系统、保密工作信息管理系统等，用于生成文件密级，并对涉密人员保密工作中涉及到的各项工作进行统一综合管理；电磁泄露防护类

以及通讯保密设备类产品包括 WLH 网络传导干扰器、WLH-G 型电磁屏蔽机柜、WLH-2 移动通信干扰器等，避免普通信息技术设备、移动电话等引起的信息泄密。

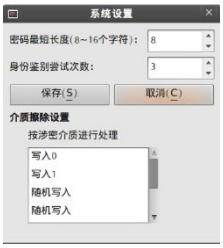
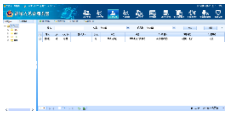
此外，万里红为保密负责单位提供检查工具类产品，包括计算机终端保密技术检查工具，数据库敏感信息搜索系统，网站保密信息搜索系统等，以检查应用单位的信息安全保密环境建设情况，发现应用单位的信息安全保密问题，以防止信息系统出现安全隐患。

万里红建立起了完善的信息安全保密产品线，覆盖了综合保密管理系统、网络保密检查、网络安全审计、主机监控审计、数据库审计、访问控制、运维审计、综合日志审计、电磁泄漏发射防护、移动通信防护与保密检查、电磁屏蔽、涉密人员管理、保密工作管理、保密工作应用等方面。

基于完善的信息安全保密产品线，万里红能够从终端安全、网络安全、电磁防护、通信安全等方面为客户提供防泄漏、可溯源的解决方案。万里红能够根据客户的不同需求，设计解决方案，对解决方案涉及的软硬件产品进行选用，以确保实现客户的信息安全保密要求。

1）信息安全保密主要产品及用途

产品类别	代表产品图	产品名称	产品用途	客户群体	具体形式
内网安全管理类		内网安全管理平台（保密管理系统），涉密计算机及移动存储介质保密管理系统（三合一），敏感信息监控管理系统，违规外联监控系统，主机监控审计系列（网络版/单机版），WIFI 热点设备控制系统，打印刻录审计系统，身份鉴别系统，运维管理系统，电子文档管理系统，文档溯源系统等	对涉密计算机、敏感信息、外联信息、主机设备、WIFI 热点设备进行统一整合管理，确保整个组织达到预定程度的信息安全，应对终端计算机数量众多的大中型单位在互联网中面临的安全威胁	政府机关、国有企业、教育机构、金融机构、军工企业及国家部委	软件产品或软硬结合产品；用于内网环境的监控与防护
保密检查类		计算机终端保密技术检查工具，数据库敏感信息搜索系统，网站保密信息搜索系统	对涉密计算机、数据库和网站进行信息搜索与安全检查，同时对检查结果进行维护和归档操作，用于保密部门对涉密计算机进行的检查	教育机构、军工企业、金融企业、国有企业及政府机关	软件产品，用于对终端设备存在的安全保密违规行为进行检查监测

产品类别	代表产品图	产品名称	产品用途	客户群体	具体形式
数据清除类		存储介质信息消除工具，WLH-1 型消磁器	通过多种消除工具实现敏感数据彻底擦除，用于政府、企事业单位、金融机构、部队计算机在转移用途或弃置前清除其存储的涉密数据	政府机关、国有企业、金融机构、军工企业	软件产品或硬件产品，用于对违规存储的涉密或敏感信息进行彻底清除
保密应用软件类		机关文件定密系统，保密工作信息管理系统，涉密人员管理系统，保密教育考试系统	就易泄密环节研制出三大系统，用于生成文件密级，集中处理和查询统计保密机关在工作中产生的大量信息，并对涉密人员保密工作中涉及到的各项工作进行统一综合管理	国家部委、政府机关、国有企业、金融机构及教育机构	软件产品，为应用单位日常保密工作提供提供综合办公平台
电磁泄漏防护类		WLH 网络传导干扰器，WLH-G 型电磁屏蔽机柜，WLH-3 微机视频信息保护系统，WLH-电磁泄漏防护插座，WLH-N1 笔记本视频信息保护系统，WLH 型防信息（电磁)泄漏加固计算机(笔记本、一体机、台式机)	向网线、视频信息中加入干扰信号，屏蔽电磁干扰式辐射、噪声，开发防信息泄露插座和加固计算机，用于避免普通信息技术设备在工作过程中产生的电磁发射被接收可能还原相关信息，从而造成的信息泄密	教育机构、军工企业、金融机构、国有企业和政府机关	硬件产品，用于防止涉密信息通过电磁辐射的方式泄漏
通讯保密设备类		WLH-2 移动通信干扰器，万里红手机屏蔽柜 WLH-SJI 型	针对性屏蔽手机信号，用于防止移动电话引起的失泄密事件及移动通信设备恶意软件的攻击	国家部委、国家机关、国有企业、军工企业及金融机构	硬件产品，用于防止通过手机等设备泄漏涉密或敏感信息
其它类		密码柜	采用电脑密码锁控制，具有移动、敲击、错码等自动报警功能，用于提高物品存放安全性	国家部委、国家机关、国有企业、军工企业及金融机构	硬件设备。用于保护重要文件及设备

2）信息安全保密主要解决方案及用途

方案名称	方案用途	客户群体	具体形式
内网安全管理解决方案	通过一定的方式整合软硬件设施及使用者，确保整个组织达到预定程度的信息安全，应对终端计算机数量众多的大中型单位在互联	政府机关、国有企业、教育机构、金融机构、军工企业及国家部委	整合内网安全管理类软硬件产品，确保信息系统的安全保密性

方案名称	方案用途	客户群体	具体形式
	网中面临的安全威胁		
保密检查解决方案	对涉密计算机与非涉密计算机进行信息搜索与安全检查，同时对检查结果进行归档操作以及维护，用于保密部门对涉密计算机进行的检查	教育机构、军工企业、金融企业、国有企业及政府机关	整合保密检查类软硬件产品，检查信息系统中的安全隐患及保密违规行为
通讯保密解决方案	在不影响其它电子设备正常工作的情况下，针对性屏蔽手机信号，应对针对移动通信设备恶意软件的攻击和远程操控	国家部委、国家机关、国有企业、军工企业及金融机构	整合通讯保密类软硬件产品，提供移动设备的安全防护，防止手机泄密
电磁泄露防护解决方案	建立红信号模块抑源法低辐射设计、红黑模块分区隔离设计、模块设备间各连线的滤波设计、模块级与设备级的屏蔽设计等，避免普通的电线、电脑屏幕、主机等信息技术设备在工作过程中，产生的电磁发射被接收可能还原相关信息，从而造成的信息泄密	教育机构、军工企业、金融机构、国有企业和政府机关	整合电磁泄露防护类软硬件产品，保证涉密环境的电磁安全，防止通过电磁泄漏的方式泄漏涉密信息
保密应用类解决方案	就易泄密环节研制出机关文件定密系统、保密工作信息管理系统、涉密人员管理系统，保密教育考试系统，应对办公室人员在日常工作中由于工作习惯不规范、文件定密级别错误等因素会出现泄密事件	国家部委、政府机关、国有企业、金融机构及教育机构	整合保密应用类软硬件产品，用于涉密人员对各项工作进行统一综合管理

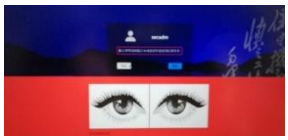
（2）虹膜识别

虹膜是位于人眼表面黑色瞳孔和白色巩膜之间的圆环状区域，具有丰富的纹理信息。虹膜识别技术是使用图像处理、模式识别等技术对虹膜纹理信息进行提取、编码，形成虹膜特征并存入虹膜库，并将现场捕捉到的虹膜特征与虹膜库进行快速匹配，实现对个人身份的精准识别。相较于指纹识别、人脸识别和语音识别等其他生物识别技术，虹膜识别在精确度、安全性、采集方式等方面具有明显的优势。

万里红能够为客户建设功能强大、覆盖广泛的虹膜身份核查系统，使用虹膜采集设备、证件采集设备对重点关注人员进行虹膜采集建库，将虹膜特征与身份信息进行绑定，并通过虹膜识别设备（虹膜识别设备、移动终端识别设备、虹膜门禁设备、终端安全登录设备、虹膜闸机、虹膜一体机等）、虹膜识别及管理系统（虹膜身份核查系统、虹膜门禁管理系统、虹膜点名系统、终端安全登录系统、AB 门管理系统等）等产品，为公安、矿山、出入境等行业客户提供比对服务，实现虹膜采集、虹膜识别、轨迹跟踪与监控、人证合一验证等功能，具体架构如下：

万里红提供一系列虹膜识别产品和解决方案，应用于公共安全、人口精准化管理、重要场所门禁、计算机终端安全登录、网络化身份认证等领域。万里红开发的系列虹膜采集识别设备可用于公安、矿山、金融、机场、监狱、看守所、教育部门等行业。万里红根据虹膜识别的各方面需求为客户设计了整体解决方案，其中相应的虹膜识别产品包括识别设备、识别系统和管理系统等。

1）虹膜识别主要产品及用途

产品名称	代表产品图	产品用途	客户群体	具体形式
基于虹膜的终端安全登录系统		通过虹膜识别控制人员登录计算机系统，用于对存储涉密信息、敏感信息或个人隐私数据的计算机的登录人员进行高强度的身份认证，防止信息被非授权查看，充分保证系统及数据的安全性	政府机关、军工单位、国企单位、金融机构及教育机构	软件产品，用于登录计算机时进行虹膜身份识别
在押人员虹膜点名系统		在无需人工介入的情况下，为监管部门对在押人员进行自动化虹膜点名，用于杜绝人工巡查点名可能出现的误差，减少人力、物力投入，且对所有在押人员进行全面的监控管理	监管部门	软件产品，用于对在押人员点名时进行虹膜识别
监所 AB 门管理系统		通过建设高度信息化、高安全性的虹膜 AB 门禁系统，为出入管理提供智能化手段，用于对人员出入情况进行实时、在线、全面有效的监控和管理，达到安全出入、维护次序、预防入侵、防止胁迫尾随等目的	监管部门	软件产品，通过虹膜识别开启 AB 门，对通行人员进行管控

产品名称	代表产品图	产品用途	客户群体	具体形式
虹膜身份核查系统		对各类采集点流动人员的虹膜信息进行采集和识别，建立虹膜特征数据库，并与身份证信息或护照信息进行绑定，联动数据库进行校验，用于快速实现各类人员的身份鉴别，根据系统提供的定级模型进行人员安全级别定级，查出可疑人员	政府机关、军工单位、国企单位、金融机构及教育机构	软件产品，采用虹膜识别对被核查人身份进行精准确认
虹膜门禁管控系统		精准核实人员的真实身份，用于对人员的出入情况进行全面、实时、防伪性高、非接触的网络化管理与监控	政府机关、军工单位、国企单位、金融机构及教育机构	软件产品，通过虹膜识别对进入重点场所的人员身份进行精准识别
虹膜采集设备		将虹膜采集与识别功能合一，用于大规模虹膜采集建库，为虹膜精准识别奠定基础	政府机关、军工单位、国企单位、金融机构及教育机构	软硬结合产品，用于大规模虹膜信息采集和识别
虹膜门禁设备		同时支持虹膜采集、虹膜识别和人像照片采集，用于重要场所门禁系统、监管场所 AB 门管理系统、监室自动点名系统等	政府机关、军工单位、国企单位、金融机构、教育机构及监管部门	软硬结合产品，用于门禁系统，对出入重点区域的人员进行识别和通行管控
移动虹膜设备		民警通过安装在警用手机上的虹膜识别 APP，用于随时随地对可疑人员进行虹膜身份核查，精准确定其真实身份	公安系统	软硬结合产品，用于民警移动执法中通过虹膜识别对可疑人员身份信息进行确认
虹膜终端安全登录设备		设备具有高适配性，可搭载多种安全防护领域的登录系统，用于公安反恐及其他部门的计算机操作系统登录、应用系统登录的身份认证	公安系统	软硬结合产品，用于对登录计算机的人员身份进行识别
虹膜一体机		将虹膜生物特征识别与身份证件核验合为一体，自动对接后台虹膜比对算法集群，用于对通行人员进行身份精准核查与管控，实现无证自助通关	出入境管理部门	软硬结合产品，用于远距离实现虹膜采集识别

产品名称	代表产品图	产品用途	客户群体	具体形式
虹膜闸机		同时支持虹膜采集、虹膜识别和人像照片采集，自动对接后台虹膜比对算法集群，用于对通行人员进行身份精准核查与管控，实现无证自助通关	出入境管理部门	软硬结合产品，用于在重要区域入口对通行人员进行虹膜识别和出入管控

2）虹膜识别主要解决方案及用途

方案名称	方案用途	客户群体	具体形式
身份核查解决方案	将身份证件信息与虹膜特征绑定，实现快速精准的识别，用于反恐维稳等工作	政府机关、军工单位、国企单位、金融机构及教育机构	整合虹膜识别的软硬件产品，用于大规模虹膜身份核查系统的建立和比对
矿山虹膜识别考勤解决方案	结合定位技术与虹膜技术实时显示井下人员信息，用于矿山安全管理	矿山	整合虹膜识别的软硬件产品，用于矿山应用场景下的虹膜身份核查系统的建立和比对
出入境管理解决方案	采集入境人员虹膜特征，一方面与犯罪人员库进行比对，另一方面在入境闸机前进行信息验证，用于识别和比对出入境人员真实身份与所持护照信息	出入境管理部门	整合虹膜识别的软硬件产品，用于出入境应用场景下的虹膜身份核查系统的建立和比对
看守所虹膜身份识别解决方案	通过虹膜识别技术对出入看守所的在干警和在押人员核实，提高看守所安全防范能力	看守所	整合虹膜识别的软硬件产品，用于看守所应用场景下的虹膜身份核查系统的建立和比对

（3）政务集成

1）传统政务集成

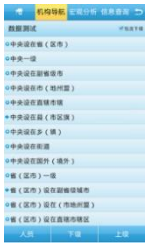
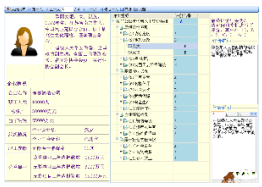
万里红为党政机关、大型国有企业提供计算机网络系统、网络安全系统以及电子政务应用系统的规划、设计、实施、运维、技术支持等全面服务。万里红承担了大量国家级及省部级涉密信息系统建设项目、信息系统安全等级保护项目，为用户建设了安全、可靠、高效、稳定的网络系统，实现了业务系统的信息化、网络化、电子化。

万里红传统政务集成解决方案及用途如下：

业务描述	方案用途	客户群体
涉密计算机信息系统建设	为用户提供涉密计算机信息系统建设的咨询顾问、规划设计、建设实施、保密检查和维护保障等服务	党政机关、大型国有企业
信息系统安全等级保护	为用户提供重要信息系统的等级保护整体解决方案、风险评估和工程建设等服务	党政机关、大型国有企业
政务应用系统开发	为党政机关的应用系统提供需求分析、系统设计、系统开发和测试服务	党政机关、大型国有企业

业务描述	方案用途	客户群体
计算机信息系统运行维护	为用户的信息系统相关的机房、主机、网络、安全等设备和业务系统提供运行维护服务	党政机关、大型国有企业

万里红主要政务应用系统如下：

产品名称	代表产品图	产品用途	客户群体
党务管理信息系统		建立一套适合基层使用的、功能多样的党务信息化系统，用于统计各类信息，进行多样化的党建活动	党政机关及组织工作部门
干部人事管理信息系统		实现干部信息管理业务的计算机处理和网格化管理，用于组织部门对干部信息进行统计及管理	党政机关及组织工作部门
干部任免审批表编辑器		用于编辑、打印干部任免表等干部管理的日常工作	党政机关及组织工作部门
PDA 领导干部查询系统		用于领导干部在移动设备上浏览、查询干部信息	党政机关及组织工作部门
干部任免管理信息系统		实现上会前干部任免人员名单相关信息的维护，为干部任免上会系统提供上会演示辅助材料	党政机关及组织工作部门
公务员管理信息系统		按照统一标准建设和完善公务员信息库，为公务员管理和公务员队伍建设工作提供信息服务和辅助决策支持	党政机关及组织工作部门
人才管理信息系统		建立本级人才信息库，实现对人才的基本信息、学历、职称、专业技术水平、科技成果、主要业绩等信息的动态管理，为人才管理工作提供信息服务和辅助决策支持	党政机关及组织工作部门
非公有制经济代表人士综合评价系统		用于及时对相关人士进行评价操作	中央及地方统战部经济处

产品名称	代表产品图	产品用途	客户群体
共青团管理信息系统		将数据采集、信息管理、统计分析等功能合为一体，用于各级团组织进一步了解基层团组织各项情况	共青团系统

2）政务信创集成

信创行业，即信息技术应用创新行业，其主要内涵为基于自有 IT 底层架构和标准建立起来的 IT 产业生态，而党政领域安全可控体系的建立即为政务信创。我国信创行业的全景图如下：

在国家自主可控、安全可靠的浪潮下，万里红积极响应国家信创政策号召，开展国家关键领域自主可控信息系统的迁移替代研究。万里红搭建了信创软硬件适配平台，对信创主流服务器、桌面终端、操作系统、数据库、中间件、流版式文档软件以及信息安全保密产品等做了大量的适配工作，与信创产品相关主要厂商建立了战略生态合作关系，有效整合资源，为党政机关、大型国有企业提供软件、整机、网络设备及网络环境搭建的整体政务信创集成解决方案。

基于万里红多年来在信息安全保密领域积累的技术优势，以及一直以来对自主可控信息设备及配套软硬件的研发投入，万里红已将主要信息安全保密产品移植到信创 CPU 及操作系统平台上，其中三合一管理类、主机审计类、身份鉴别类、密标管理类等十多款信息安全保密产品已经进入了国家信创名录。万里红能够在为客户构建自主可控信息系统的基础上，提供适配的信息安全保密产品，以保障

自主可控信息系统的安全、可靠。

万里红已与多家信创企业建立战略合作关系，与国内多家主流 CPU、基础软件、办公软件、应用软件及云平台等信创企业完成产品联合认证测试，在产品的功能、性能等方面完全兼容，运行稳定高效，逐步构建起万里红信创生态，具体如下：

（二）结合已完成安装调试但未验收的项目金额及收入测算情况、2020 年前三季度营业收入和净利润同比变动情况，以及同行业可比上市公司业绩情况，补充披露万里红最近一期业绩下滑的原因，相关不利影响因素是否已消除

1. 已完成安装调试但未验收的项目金额及收入测算情况

截止 2020 年 9 月 30 日，万里红发出商品账面余额为 14,734.98 万元，其中政务信创集成业务发出商品账面余额为 8,984.50 万元，占比 60.97%。2020 年 10-12 月，万里红 2020 年 9 月末的发出商品中政务信创集成项目基本陆续验收，2020 年全年政务信创集成业务实现收入 21,385.18 万元，相比 2019 年增加 19,667.87 万元，增幅 1,145.27%，相关不利影响因素已基本消除，具体情况如下：

受国家政策引导，国家安全可控体系推广自 2020 年逐渐铺开，政务信创成

为规模化推广的首要目标。但受新冠肺炎疫情影响，党政信创项目的招标时间有所推迟。随着国内疫情整体缓解和复工复产的有序推进，政务信创集成项目加速落地，万里红 2020 年第三季度政务信创项目中标量和合同签订量快速增加。由于政务信创集成项目的实施周期相对较短，一般为 3-6 个月，且需要大量外采信创计算机、服务器等内容，因此截至 2020 年 9 月末，万里红政务信创集成业务发出商品金额较大，但其中已完成安装调试但尚未验收的项目金额较小。截至 2020 年 9 月 30 日，万里红发出商品中政务信创集成项目金额为 8,984.50 万元，其中已完成安装调试但未验收的项目金额为 1,102.51 万元。

鉴于我国信创产业基本成型，在基础硬件、基础软件、应用软件均有领军企业出现，政务信创项目涉及软硬件产品较为成熟，客户对产品接受度较高，且现阶段政务信创集成业务以实现党政机关计算机自主可控的目的为主，并提供适配的信息安全保密产品以保障信息系统的安全可靠，因此政务信创集成项目的实施周期相对较短，推进速度相对较快。

根据评估机构出具的《评估报告》，万里红 2020 年 10-12 月预计实现收入 38,125.46 万元，实际实现营业收入 37,417.61 万元，2020 年全年实现营业收入 61,852.42 万元，相比 2019 年增加 11,079.63 万元，增幅 21.82%。其中 2020 年 10-12 月，万里红 2020 年 9 月末的发出商品中的政务信创集成项目基本陆续验收，2020 年全年政务信创集成业务实现收入 21,385.18 万元，相比 2019 年增加 19,667.87 万元，增幅 1,145.27%，相关不利影响因素已基本消除。

2. 2020 年前三季度营业收入和净利润同比变动情况

万里红 2020 年前三季度营业收入和净利润同比变动情况如下：

单位：%

项目	2020 年增长率	2020 年 1-9 月增长率
营业收入	21.82	-28.05
净利润	-27.77	-69.21

注：上表 2020 年营业收入、净利润增长率为相较 2019 年的增长率，2020 年 1-9 月营业收入、净利润增长率为相较 2019 年 1-9 月的增长率，万里红 2019 年 1-9 月营业收入、净利润未经审计

万里红 2020 年 1-9 月营业收入相比 2019 年 1-9 月减少 28.05%，净利润相比 2019 年 1-9 月减少 69.21%。万里红 2020 年前三季度营业收入和净利润同比

有所下降，主要系受新冠肺炎疫情影响，万里红主要客户及供应商复工时间有所推迟，部分项目延迟实施，客户招标工作未能如期推进，亦无法及时对已完成安装调试的项目实施验收，短期内对万里红的经营产生了一定不利影响。

随着国内疫情整体缓解和复工复产的有序推进，万里红及主要客户、供应商已基本恢复正常运营，党政机关的政务信创集成项目加速落地，万里红 2020 全年实现营业收入同比 2019 年增长 21.82%，2020 年净利润相比 2019 年虽然有所下降，但下降幅度相比 2020 年 1-9 月的同期变动已明显收窄。

考虑到目前疫苗已研制成功并开始广泛接种，对于小规模疫情，也已有历史防疫经验且目前核酸检测筛查速度较快，当地政府能对疫情做出较快的反应并实施管控，因此疫情对万里红未来的经营业绩影响整体可控。

3. 同行业可比上市公司业绩情况

万里红同行业可比上市公司 2020 年前三季度经营业绩情况如下：

单位：%

证券代码	上市公司	营业收入增长率			净利润增长率		
		2020 年	2020 年 1-9 月	2019 年	2020 年	2020 年 1-9 月	2019 年
300659.SZ	中孚信息	64.68	25.27	69.32	93.56	44.16	194.31
002439.SZ	启明星辰	18.04	-8.83	22.51	18.79	-25.03	21.74
300352.SZ	北信源	-11.24	-3.76	26.13	-6.61	12.81	-76.29
002368.SZ	太极股份	20.81	3.06	17.40	9.61	13.54	7.92
平均值		23.07	3.94	33.84	28.84	11.37	36.92
中位数		19.42	-0.35	24.32	14.20	13.18	14.83
万里红		21.82	-28.05	41.99	-27.77	-69.21	14.42

注 1：上表 2020 年营业收入、净利润增长率为相较 2019 年的增长率，2019 年营业收入、净利润增长率为相较 2018 年的增长率

注 2：上表 2020 年 1-9 月营业收入、净利润增长率为相较 2019 年 1-9 月的增长率，万里红 2019 年 1-9 月营业收入、净利润未经审计

2019 年，同行业可比上市公司和万里红的经营业绩均实现了较为快速的增长，同行业可比上市公司的营业收入增长率平均为 33.84%，净利润增长率平均为 36.92%，而万里红的营业收入增长率为 41.99%，净利润增长率为 14.42%。

2020 年 1-9 月，受新冠肺炎疫情影响，同行业可比上市公司和万里红的经

营业绩增长速度均出现了不同程度的放缓趋势，同行业可比上市公司的营业收入和净利润增长率仅为3.94%和11.37%，而万里红的营业收入和净利润则同比2019年1-9月出现下滑。

随着国内疫情整体缓解和复工复产的有序推进，2020 年全年，同行业可比上市公司和万里红的营业收入逐渐回归正常水平，同行业可比上市公司 2020 年的营业收入增长率平均为23.07%，万里红2020年的营业收入增长率为21.82%。同行业可比上市公司 2020 年净利润增长率平均为 28.84%，万里红 2020 年净利润相比2019年虽然有所下降，但下降幅度相比2020年1-9月的同期变动已明显收窄。万里红 2020 年净利润有所下降主要系一方面在国家自主可控、安全可靠浪潮下，万里红毛利率相对较低的政务信创集成业务迎来爆发；另一方面，受新冠肺炎疫情影响，以及 2020 年万里红为抢占市场先机，内部资源向信创业务倾斜，万里红毛利率水平较高的信息安全保密业务有所下滑。

综上，受新冠肺炎疫情影响，同行业可比上市公司和万里红 2020 年 1-9 月的经营业绩增长速度均出现了不同程度的放缓趋势。随着国内疫情整体缓解和复工复产的有序推进，同行业可比上市公司和万里红的经营业绩总体明显改善。考虑到目前疫苗已研制成功并开始广泛接种，对于小规模疫情，也已有历史防疫经验且目前核酸检测筛查速度较快，当地政府能对疫情做出较快的反应并实施管控，因此疫情对万里红未来的经营业绩影响整体可控。

（三）结合研发投入及拥有专利和技术的先进性、最近三年客户拓展情况、主要产品及服务的市场占有率、最近一期业绩下滑等，补充披露万里红的核心竞争力及其可持续性

1. 万里红持续的研发投入有助于维持产品竞争力及业务可持续性

作为依托技术创新驱动业务发展的高新技术企业，万里红在丰富的技术积累基础上，持续重视研发投入，以提升技术储备、保持较高的技术壁垒。2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红研发投入的具体情况如下：

序号	项目名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	研发费用（万元）	2,857.70	10,085.72	5,797.92	3,247.07
2	研发费用/营业收入	28.65%	16.31%	11.42%	9.08%

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红的研发费用分别为

3,247.07 万元、5,797.92 万元、10,085.72 万元及 2,857.70 万元。其中，2020 年研发费用较 2019 年增长了 4,287.80 万元，增长较快，主要系万里红所处的信息安全领域发展较快，需要不断研发新技术、提升技术壁垒、提升产品质量优势，保持核心技术竞争力及产品竞争力，因此万里红扩张了研发人员团队规模、加大了研发投入力度。万里红持续增长的研发费用体现出对研发的重视程度不断加大，并且研发费用占营业收入的比例分别为 9.08%、11.42%、16.31%及 28.65%，也呈现逐年快速增长的趋势，其中 2021 年 1-3 月研发费用占营业收入的比例较高，主要系万里红收入存在季节性波动，一季度收入相对较低，但研发仍需要按照计划平稳开展，不存在明显的季节性，因此研发费用占营业收入的比例相对较高。2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红持续加大对研发的投入，有助于维持技术竞争力、产品质量优势及业务的可持续性。

2. 万里红先进的专利和技术有助于维持产品竞争力及业务可持续性

（1）万里红的专利和技术储备情况及研发能力说明

截至本回复出具日，万里红及其子公司拥有丰富的专利和技术储备，具体包括 18 项专利（包括 5 项发明专利，6 项实用新型专利和 7 项外观设计专利）、243 项软件著作权，积累了大量研究成果，拥有较强的技术竞争优势。

此外，作为高新技术企业，万里红具备较强的大型研发项目承担能力，研发能力突出，已先后承担国家 863 计划 1 项，成果获得国家科技进步二等奖；承担“核高基”项目 1 项，“火炬计划”1 项，“电子信息产业发展基金”项目 2 项；承担“创新基金”2 项；承担发改委信息安全产品产业化项目 1 项；承担中国科学院知识创新工程重大项目 1 项。基于突出的研发能力，万里红已拥有多项核心资质，是信息安全保密领域资质较全的企业之一。

（2）万里红专利和技术的先进性情况说明

万里红拥有的专利和技术主要集中在信息安全保密及虹膜识别领域。万里红借助在相关领域内积累的先进的专利和技术，研发出客户信赖与支持的产品，能够维持产品的竞争力及业务的可持续性。相关专利和技术的先进性如下：

1）信息安全保密类技术先进性情况

信息安全保密类技术包括内网安全管理类技术、保密检查类技术、电磁泄漏防护设备及通信保密设备类技术及其他安全保密类技术，技术先进性情况如下：

①内网安全管理类技术先进性情况

万里红根据国家重要信息系统安全分级保护标准，以网络安全、数据安全为核心，已形成了一系列内网信息安全保护相关技术，能够对内网中的数据资产实施不同安全等级的控制，实现对内网的安全管理及对计算机网络信息安全的防护，能够有效杜绝信息泄露和窃取事件的发生。

具体而言，针对计算机终端安全防护，内网安全管理类技术能够实现对计算机终端输入输出和专用移动存储介质管控、阻断并上报违规外联行为；能够实现对计算机、服务器基本信息、性能、系统安全、端口、服务、进程、软硬件、网络连接、http 访问、异常行为等进行监控与审计；也能够实现采用密级标志、隐写溯源技术保护敏感信息文档安全、防范失泄密，使得内网计算机的安全得到加固、接入得到控制、配置得到管理、行为得到监管。

②保密检查类技术先进性情况

保密检查类技术系万里红按照国家标准要求研发而成，能够为各单位计算机信息系统保密检查提供高效、便捷的技术手段，包括计算机保密检查技术、数据库保密检查技术等。其中，保密检查类技术能够提高系统检查、安全检查、外联检查、文件检查、深度检查等保密检查类产品的检查精准度，从而使得检查结果更加贴近用户需求，减轻业务人员在保密检查方面的负担；数据库保密检查技术能够对主流数据库、国产数据库、云数据库和图数据库进行数据库弱口令、数据库版本漏洞、数据库敏感内容进行详细检查，并将检查结果做全文索引，增强了保密人员进行全方位实时搜索数据的便利性。

③电磁泄漏防护设备及通信保密设备类技术先进性情况

万里红电磁泄漏防护设备及通信保密设备类技术能够通过控制干扰信息的方式使保密信息的传输受到足量保护，并降低干扰信息对人体的伤害水平。万里红基于该技术研发的电磁防护类产品，能够将两方面优势进行融合，最终实现既符合国家保密要求，又不影响人体健康，为该领域技术领先产品。

④其他安全保密类技术先进性情况

其他安全保密类技术主要为信息安全领域补充类技术，主要包括移动介质存储管理技术、违规外联监控报警技术、存储介质信息消除工具技术、WIFI 管控技术、准入控制技术、安全态势感知技术等技术，从硬件及软件两方面维护了涉

密计算平台的安全性与可靠性。

其中，移动介质存储管理技术能够防止移动存储介质在涉密计算机、内网计算机和互联网计算机之间交叉使用，避免涉密信息的泄露，提升涉密计算平台的安全性与可靠性；违规外联监控报警技术能够自动记录非法接入的具体信息，产生报警信息并通知相关人员，同时会自动切断违规计算机的网络，并向监控中心报警，避免重要信息的泄露；信息消除技术能够实现彻底擦除计算机在转移用途或弃置存储的敏感数据；WIFI 管控技术通过对 WIFI 热点设备进行管控，防止移动设备通过违规设置的 WIFI 热点接入单位内部的互联网，保障信息安全；准入控制技术能够自动发现和阻止网络边界的违法、违规接入行为，及时发现安全基线程序软件的违规卸载行为，防止局域网中隐蔽的网络入侵、数据窃取、侦听等安全风险事件发生；安全态势感知技术能够实现采集、管理、分析海量的分隔离散数据，采用大数据技术进行汇聚整合、管理分析、数据挖掘，实现预警告警、态势感知，将结果进行数据可视化集成展示。

2）虹膜识别技术先进性情况

万里红在虹膜识别技术领域具有软硬件全产业链的独立开发能力，参与了多项国家标准的制定和修订，已拥有多项虹膜识别领域专利及软件著作权。

作为国内最早一批进行虹膜生物特征识别领域研究的企业之一，万里红 2003 年即率先抢占虹膜市场的应用先机，凭借先进光学实验室、虹膜识别算法等优势，已自主研发出虹膜识别系列产品及综合解决方案。其中，在虹膜识别软件方面，万里红研发的高精度、自动化、小体积、低成本和安全可靠的虹膜比对算法，集成了万里红自主研发的虹膜活体检测方法，能够有效避免虹膜设备遭受假体虹膜“攻陷”问题，使得虹膜识别设备具有更高的可靠性和安全性，保障用户使用安全；能够通过虹膜特征识别匹配阈值的动态选取、多任务深度学习的虹膜检测和视角分类方法提高虹膜图像的清晰度，精准提取虹膜的特征点，保障千万级虹膜数据库的图像质量标准，提高虹膜采集速度；能够基于差分块特征的快速虹膜检测方法快速比对虹膜相关特征点，提高虹膜识别设备的采集速度及识别速度，实现快速精准识别，增强用户体验感。

此外，万里红拥有国内千万级规模的虹膜库和高性能虹膜比对集群，能够快速完成全库比对并返回准确结果；拥有“先全库比对再入库”的技术，能够

通过身份证和虹膜双重滤重，确保基础虹膜库数据的高质量，从而保证在实战应用中的识别率；拥有无锚点目标检测技术，能够提高模型精度；拥有多任务深度学习的虹膜检测和视角分类技术，能够在节省预测时间的同时也提高了各自任务的准确率。万里红持续为虹膜识别算法、虹膜识别软硬件技术的研发创新提供全面的大数据资源，填补了国内虹膜市场应用的空白。

3. 公司近三年及一期的客户拓展情况良好，主要产品及服务的市场占有率具有较大的发展空间，为业务可持续性提供了保障

（1）万里红近三年及一期客户拓展情况

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，按市场区域的角度，万里红新增客户区域主要集中在江苏省、湖南省、陕西省、宁夏回族自治区、内蒙古自治区、北京市、天津市、重庆市、福建省、四川省、河北省、浙江省、辽宁省、江西省等地区，市场区域的拓展较为均衡；按客户性质的角度，万里红新增客户的性质无重大变化、较为稳定，主要系万里红的产品特性决定了其在现阶段所面向的客户主要是政府机关、军工企业、中央企业、科研院所等单位。截止 2021 年 3 月末，万里红的业务基本实现了全国性覆盖，为其未来区域性的竞争及业务的可持续性奠定了基础。

（2）万里红主要产品及服务的市场占有率情况

根据公开的行业规模数据并结合万里红的业务规模情况，2020 年，万里红的信息安全保密业务、虹膜识别业务及政务集成业务占我国相关领域市场规模的份额分别为 0.14%、1.25%及 0.03%，均占比较低但具有较大的发展空间。

1）信息安全保密业务的市场占有率

万里红持续通过对行业的发展方向的研判，对客户需求的深度了解，不断提升技术优势，已打造了功能覆盖全面、产品安全可靠的核心产品优势和品牌形象，并据此建立起完善的信息安全保密产品线。

近年来，国内外重大网络安全事件频发，信息安全形势严峻，信息安全保护逐步上升到国家安全层面，为提升整体信息安全防御水平，信息安全领域的投入逐渐加大，并进而驱动着信息安全产业的不断增长。万里红顺应信息安全保密业务的发展趋势，安全保密业务的客户群体已从省级单位逐渐渗透至地市、县级单位，业务规模也随之而逐渐扩大。根据 Gartner 的数据，2020 年我国信息安全

支出为299亿美元，万里红信息安全保密业务在2020年取得收入2.76亿元，占我国信息安全市场份额的0.14%。

2）虹膜识别业务的市场占有率

在虹膜识别领域，万里红为公安、矿山、金融、教育、司法、出入境、反恐等领域提供全面的虹膜识别产品及综合解决方案，完成了国家虹膜库建设和 20多个省级虹膜库建设，为虹膜识别业务的发展提供了坚实的基础。

目前，基于反恐、国土安全和社会安全的需要，对安防领域的投入逐渐加大，生物特征识别迎来了快速发展的时期。尤其是，非接触式生物识别具有高效且卫生的特性，随着技术进步，非接触生物识别市场需求不断增加。根据新思界产业研究中心的数据，2020年我国虹膜识别市场规模将达到48亿元，万里虹膜识别业务在2020年取得收入0.60亿元，占我国虹膜识别市场份额约为1.25%。

3）政务集成业务的市场占有率

在政务集成领域，万里红已对信创主流服务器、桌面终端、操作系统、数据库、中间件、流版式文档软件以及信息安全保密产品做了大量的适配工作，并不断对国产化专用信息设备及配套软硬件开展针对性的研发工作，能够通过掌握先进技术，推动业务的不断扩张。

随着我国政务集成行业的快速发展，信创集成业务的潜在市场空间将逐渐释放。根据观研天下的数据，2020年我国信创市场规模为1.05万亿，万里红政务集成业务在2020年取得收入2.74亿元，占我国信创市场份额约为0.03%。

4. 公司2020年业绩下滑系新冠疫情及内部资源倾斜方向的选择所致，随着疫情影响的减弱及信创业务已占据先机，依托具有竞争力的产品及服务，业务拓展将具有可持续性

2020年，万里红实现主营业务收入61,852.42万元，较2019年增长21.82%，主要系政务信创集成业务于2020年第四季度迎来爆发；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润7,311.35万元，较2019年减少41.91%，主要系一方面受新冠疫情影响，万里红毛利率较高的信息安全保密业务的部分项目进展缓慢，另一方面，万里红2020年为抢占市场先机，内部资源向信创业务倾斜，造成全年验收的信息安全保密业务规模下降明显，实现收入27,624.84万元，较2019年减少35.16%，由于信息安全保密业务的毛利率相对较高，其收入占比的

下降导致万里红在2020年主营业务收入规模增长的前提下出现了业绩下滑。

随着疫情影响的减弱及信创业务已占据市场先机，万里红依托在信息安全保密、虹膜识别、政务集成领域积累的大量研究成果和丰富项目经验，同时借助技术、产品、人才等方面的竞争优势，将持续为政府机关、军工企业、中央企业、科研院所等主要客户群体提供产品与服务，而信息安全保密、虹膜识别及政务集成不断扩张的市场需求，也为标的公司业务开展的可持续性提供了保障。

5.公司2021年一季度业绩亏损主要系季节性影响，公司已实现收入及在手订单为2021年全年业绩承诺的可实现性提供了支撑

（1）公司2021年一季度业绩亏损系主要季节性影响

万里红2021年一季度亏损，主要系受其业务模式及客户特点的影响，每年上半年销售较少，设备的交货和验收多集中在下半年，一般情况下，下半年签订的销售合同数量和销售金额会逐步增加，万里红业务经营存在明显的季节性情况，其中万里红2018年-2020年的各年一季度收入占比分别为15.56%、17.27%及10.27%,2021年一季度收入金额占当年预测收入总额的比例为8.37%；万里红2020年开始一季度收入占比逐年下降，主要系万里红政务信创集成业务自2020年迎来快速增长，而政务信创集成业务的收入实现主要集中在下半年尤其是第四季度，季节性更加显著，因此随着万里红业务构成中的政务信创集成业务占比增加，万里红一季度收入金额占比逐渐降低。但另一方面，万里红的销售费用、管理费用、研发费用等却不存在明显的季节性情况。因此，万里红在一季度收入金额较低而费用支出相对稳定的业务经营情况下，2021年一季度出现亏损。

（2）公司2021年一季度业绩亏损符合行业特点

万里红4家可比公司中，中孚信息、启明星辰、北信源在2019年-2020年的一季度收入占比明显较低，与万里红的可比性较强，上述3家可比公司均在2021年一季度出现了亏损；太极股份虽然在2021年一季度实现了盈利，但其2019年-2020年的一季度净利润占全年净利润总额比例也较低。具体如下：

可比公司	2019年			2020年			2021年一季度净利润（万元）
	一季度收入占比	一季度净利润（万元）	全年净利润（万元）	一季度收入占比	一季度净利润（万元）	全年净利润（万元）	
中孚信息	11.07%	-1,263.47	12,489.14	3.03%	-2,851.84	24,174.48	-1,037.42
启明星辰	11.23%	-4,400.92	68,187.01	6.30%	-8,078.44	81,000.56	-7,538.84

北信源	15.26%	360.43	2,023.69	17.21%	415.33	1,889.89	-2,149.30
太极股份	22.08%	1,562.91	33,984.15	16.00%	1,321.96	37,250.70	1,959.13

注：同行业可比公司的财务数据来源于其公开披露的定期报告。

综上，万里红 2021 年一季度存在亏损，主要系所处行业的业务模式和客户特点导致的季节性影响，万里红的业务经营状况符合行业特点。

（3）公司已实现收入及在手订单为 2021 年全年业绩承诺的可实现性提供了支撑

根据万里红未经审计的截至 2021 年 6 月的财务数据，2021 年 1-6 月，万里红已确认收入约 2.67 亿元，占 2021 年预测收入总额的 22%。截止 2021 年 6 月末，万里红预计能在 2021 年形成收入的在手订单为 6.28 亿元，覆盖 2021 年预测总收入的比例为 53%。因此，万里红的上述已确认收入及在手订单合计 8.95 亿元，能够覆盖 2021 年预测总收入的 75%。万里红的已确认收入及在手订单，为 2021 年全年业绩承诺的可实现性提供了支撑。并且，万里红的收入来源以信息安全保密业务及政务集成业务为主，客户主要为政府机关及事业单位等，该类客户通常遵循预算管理制度，采购招标多安排在年中或下半年，而万里红获取订单后，实施信息安全保密业务的周期一般为 1-3 个月，实施政务信创集成项目的周期一般为 3-6 个月。因此，万里红收入和订单获取存在一定的季节性，下半年的收入和订单占比相对较高，万里红 2021 年业绩承诺具备一定的可实现性。

（四）结合行业发展趋势、万里红核心竞争力、在手订单及其约束力、现有客户需求及新客户拓展等，补充披露收益法评估中 2021 年至 2025 年营业收入增长率的预测依据及合理性，业绩承诺的可实现性

收益法评估中，万里红 2021 年-2025 年营业收入总额增长率分别为 90.51%、38.04%、18.76%、15.39%及 7.12%，呈现逐年回落的趋势。万里红营业收入按产品分类的增长率及总体增长率情况如下表所示：

产品/年份	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
信息安全保密业务	72.02%	22.17%	17.27%	12.38%	7.49%
虹膜识别业务	102.15%	43.51%	24.77%	17.34%	12.14%
政务集成业务	105.49%	49.39%	18.60%	16.92%	5.93%
合　计	90.51%	38.04%	18.76%	15.39%	7.12%

1. 行业规模持续增长的发展趋势及万里红核心竞争力为万里红收入增长和业绩承诺可实现性提供了支撑

万里红主营业务涉及的信息安全保密业务、虹膜识别业务及政务集成业务所属行业均属于政策支持行业，市场规模不断增长，为万里红业务发展、收入预测增长率和业绩承诺的可实现性提供了支撑。具体情况如下：

（1）信息安全保密业务增长率分析

2021 年-2025 年，万里红预计信息安全保密业务增长率分别为 72.02%、22.17%、17.27%、12.38%及 7.49%，呈现逐年回落但业务规模持续增长的趋势。万里红预计信息安全保密业务持续增长的具体原因分析如下：

1）信息安全保密行业将迎来加速建设期。信息安全保密业务系万里红的主要业务之一，公安信息安全系统领域系万里红信息安全保密业务涉及的重点发展领域。万里红以深厚的技术积累、多年的研发优化、持续的产品适配更新及对客户规划的深刻理解，已经成为了公安信息安全系统领域的信息安全保密产品主要供应商之一。公安信息安全系统因其规划布局的特殊性，采用自上而下逐级建设的方式开展，其中 2017 年主要集中在省级单位和省会城市，2018 年及之后年度开始扩展到各地市、县及基层科、所、队，建设单位数量的扩张带来建设项目总规模的扩大，万里红主营的信息安全保密业务规模也随之呈现不断增长的趋势。

2）万里红信息安全保密类业务技术优势明显。万里红已在信息安全保密类业务积累多年，能够提供多种信创名录产品，且拥有较强的行业发展判断、突出的研发能力、贴近客户的服务体系，能够实现产品的不断迭代升级，推动新项目及新业务机会的发掘与实施，具备业务持续扩张的基础。

3）2021 年，万里红预计信息安全保密业务将实现 72.02%的增长，增幅较快，一方面系 2020 年新冠疫情影响了业务开拓，该业务的基数较低，而随着 2021 年该业务的开展基本恢复正常，预计收入将快速增长；另一方面系 2020 年受新冠疫情影响，部分项目延迟实施，但随着公安信息安全系统规划布局的稳步推进，预计项目建设将在 2021 年加速实施，进一步推动了该业务在 2021 年的快速增长。

4）2022 年-2025 年，信息安全保密业务增长速度逐渐放缓。这一时期，预计万里红信息安全保密业务将分别实现 22.17%、17.27%、12.38%及 7.49%的增长率，业务规模不断增加但增长率呈现逐年回落的趋势。主要系随着我国信安领域

市场机会的不断释放，信息安全保密行业将迎来明显的发展机遇，业务规模持续增长。但考虑到市场竞争对手的参与所带来的市场竞争加剧影响，预计该业务的增长率将呈现逐年回落趋势。

（2）虹膜识别业务增长率分析

2021 年-2025 年，万里红预计虹膜识别业务增长率分别为 102.15%、43.51%、24.77%、17.34%及 12.14%，呈现逐年回落但业务规模持续增长的趋势。万里红预计虹膜识别业务持续增长的具体原因分析如下：

1）虹膜识别行业发展趋势良好。2019 年工信部出台《关于促进网络安全产业发展的指导意见》（征求意见稿》，指出要推动相关行业主管部门、地方政府建设本行业、本地区网络安全态势感知平台，支持构建基于商用密码、指纹识别、人脸识别等技术的网络身份认证体系。虹膜识别具有唯一性、稳定性、精准性、快速性等特点，能够契合对身份鉴别准确性、可靠性越来越高的要求，随着前期试点推广的虹膜项目大规模应用取得了良好的实战效果，虹膜识别产品受到各地公安系统、机场、轨道交通等需求方的重视程度越来越强。根据新思界产业研究中心发布的《2019-2023 年中国虹膜识别市场可行性研究报告》显示，2020 年我国虹膜识别市场规模达到 48 亿元，同比增长 24.61%，呈现高速增长态势，预计到 2022 年，我国虹膜识别市场规模将达到 74.5 亿元，行业发展趋势良好。

2）占领战略高地为万里红业务持续爆发发展提供了有力支撑。万里红虹膜识别产品主要服务于公安系统、政府机关等客户。在生物特征识别领域，公检法等高保密要求的机关是生物特征识别应用战略高地，而得到公检法等部门的认可，能够树立良好的品牌形象和产品信任度。万里红已取得了相关部门的认可，完成了国家虹膜库建设和 20 多个省级虹膜库建设，并实现两级虹膜库的互联互通，对于竞争对手或新进入者形成了一定的进入壁垒，为万里红未来虹膜识别业务的增长奠定了基础。

3）万里红丰富多样的虹膜产品线，是虹膜识别业务增长的核心驱动力。在行业发展趋势良好的背景下，万里红不断加大对虹膜产品的研发投入，丰富产品线，随着技术与产品的可靠性得到验证，万里红开始发力于虹膜业务的市场开拓，并获得了客户的广泛认同。目前，万里红已有多款成熟虹膜识别硬件产品及软件平台，能够应用于不同的应用场景，提供不同识别距离要求和不同识别速度要求

的差异化解决方案。

4）2021 年是万里红虹膜识别业务的业绩兑现期之一。2018 年，随着技术与产品的可靠性得到验证，万里红开始发力于虹膜业务的市场开拓，并获得了客户的广泛认同。随着万里红为客户提供的试用期产品符合客户要求，已陆续验收并实现销售，万里红预计 2020 年及 2021 年进入到前期试用期产品密集验收的高峰期，并预计在 2021 年实现 102.15%的高速增长。

5）随着竞争加剧，业务增长率有所降低。万里红预计能够依托前期的业务开拓，在虹膜领域形成产品与技术壁垒，并不断扩大业务规模。但随着时间推移，预计竞争对手也将推出更多的虹膜识别产品进入市场，加剧万里红与竞争对手之间的竞争关系。因此，万里红虹膜识别业务的增长率将逐渐回落，预计 2022 年-2025 年分别实现 43.51%、24.77%、17.34%及 12.14%的增长率。

（3）政务集成业务增长率分析

2021 年-2025 年，万里红预计政务集成业务增长率分别为 105.49%、49.39%、18.60%、16.92%及 5.93%，呈现逐年回落但业务规模持续增长的趋势。万里红预计政务集成业务持续增长的具体原因分析如下：

1）政策支持政务集成业务的快速发展。随着信息安全事件频发以及中兴、华为等国内科技公司被美国制裁，供应链安全直接束缚了我国高科技产业的自主发展，基于摆脱基础科技产业受制于人的要求，国家提出“2+8”安全可控体系。其中，2020 年-2022 年是国家安全可控体系推广最重要的 3 年，中国 IT 产业从基础硬件到基础软件以及行业应用软件都将迎来自主可控的发展机遇。尤其是，政务集成领域系国家安全可控体系布局中的重要一环，对安全可控的要求更高，随着国家安全可控体系推广的进行，政务集成领域的发展空间尤其明显。

2）万里红在政务集成方面的经验积累有助于把握发展机遇。随着万里红在政务集成领域不断加大深耕力度，已拥有较为全面信创产品、项目经验、客户资源以及涉密信息系统集成资质，能够在信创领域快速发展的时期把握机遇。万里红预计 2021 年政务集成业务将实现 105.49%的增长率，且信创集成业务将成为政务集成业务的核心构成部分，主要系：在信创产品质量优异的基础上，国际政治经济大环境日趋复杂、企业数字化转型需求以及国产品牌的崛起均为信创集成业务带来发展机遇，信创市场所面对的客户也将从党政军、部委等职能机构，逐

渐扩展至央企部门及重要行业客户，为业务规模化的突破提供了条件。

3）2022 年-2025 年，万里红预计收入增长率将逐步回落。万里红基于拥有系统集成业务的项目经验以及在传统业务中积累的客户资源，得以快速进入该领域，在信创集成市场中占据有利位置。由于信创业务的开展需要一定的门槛条件，如项目经验、公司规模、资质资格等，外来竞争者很难在短时间进入，因此万里红预计 2022 年仍将能实现 49.39%的业务收入增长率。但随着万里红收入规模的扩张，以及外部竞争者的逐渐渗透，预计收入增长率将逐渐回落，并预计 2023 年-2025 年实现 18.60%、16.92%及 5.93%的增长率。

综上所述，万里红长期致力于信息安全保密相关的基础技术自主研发和国产化，通过多年深耕信息安全保密产品、政务集成解决方案以及虹膜识别设备，具备较强的技术积累、业务基础和产品竞争力。随着信息安全保密领域、虹膜识别领域及政务集成领域的市场规模快速提升，以及自主可控浪潮给带来的市场机会，相关领域的行业发展环境良好，万里红预计 2021 年-2025 年营业收入实现 90.51%、38.04%、18.76%、15.39%及 7.12%的增长，具有合理性及可持续性。

2. 在手订单及其约束力为万里红实现业绩承诺提供了支撑

根据万里红未经审计的截至 2021 年 6 月的财务数据， 2021 年 1-6 月，万里红已确认收入约 2.67 亿元，占 2021 年预测收入总额的 22%。

截至 2021 年 6 月末，万里红的在手订单预计能在 2021 年形成收入 6.28 亿元，包括已签约订单 5.70 亿元及尚未签约但已中标等建立实质业务关系的订单 0.58 亿元，能够覆盖 2021 年预测总收入的 53%。上述 6.28 亿元在手订单的签订客户主要为政府机构及事业单位。万里红的在手订单系与客户开展业务的书面依据，对万里红、对客户均具有约束力，双方均需要按照合同约定履行合同义务，有约束力的在手订单是万里红开展业务、实现业绩承诺的重要基础。

截至 2021 年 6 月末，万里红上述 6.28 亿元的在手订单具体情况如下：

项目类别	在手订单金额（亿元）	占该类业务 2021 年预测收入的覆盖率
信息安全保密业务	1.82	39%
虹膜识别业务	0.14	12%
政务集成业务	4.32	72%
合　计	6.28	53%

因此，万里红的上述已确认收入及在手订单合计 8.95 亿元，能够覆盖 2021 年预测总收入的 75%。万里红的收入来源以信息安全保密业务及政务集成业务为主，客户主要为政府机关及事业单位等，该类客户通常遵循预算管理制度，采购招标多安排在年中或下半年，而万里红获取订单后，实施信息安全保密业务的周期一般为 1-3 个月，实施政务信创集成项目的周期一般为 3-6 个月。因此，万里红收入和订单获取存在一定的季节性，下半年的收入和订单占比相对较高，万里红 2021 年业绩承诺具备一定的可实现性。万里红在手订单及其约束力，为实现业绩承诺提供了支撑。

3. 现有客户需求及新客户拓展有助于业绩承诺的实现

万里红产品特性决定了其在现阶段所面向的客户主要是政府机关、军工企业、中央企业、科研院所等单位。万里红的客户所处领域较为集中的现状，有利于全面把握这一领域内的客户共性需求，并基于已积累的成功项目经验，有针对性的提出解决方案，升级迭代产品，保持产品先进性，也在一定程度上有助于利用已成功项目的示范效应、客户的口碑等开拓相关领域及其他领域的客户机会。

（1）信息安全业务及政务集成业务的拓展有助于业绩承诺的实现

随着信息安全事件频发以及中兴、华为等国内科技公司被美国制裁，供应链安全直接束缚了我国高科技产业的自主发展，基于摆脱基础科技产业受制于人的要求，国家提出“2+8”安全可控体系。其中，2020 年-2022 年是国家安全可控体系推广最重要的 3 年，中国 IT 产业从基础硬件到基础软件以及行业应用软件都将迎来自主可控的发展机遇。尤其是，政务集成领域系国家安全可控体系布局中的重要一环，对安全可控的要求更高，随着国家安全可控体系推广的进行，政务集成领域的发展空间尤其明显。

对于新客户开展，万里红的信息安全保密产品和信创集成业务产品线较齐全且拥有集成项目经验，能为多种领域、多种类型客户提供解决方案。目前，万里红已与银行业等金融机构的潜在客户积极接洽，参与金融类客户的信创产品、安全产品、大数据产品和整个信创的集成业务等金融信创试点产品的销售，考虑到银行业等金融机构的分支机构众多，其未来市场预计较为广阔。万里红也参与了由国资委牵头的 96 家央企信创试点工作，预计该市场在未来 1-2 年将逐步释放。

（2）虹膜识别业务的拓展有助于业绩承诺的实现

目前万里红正在积极推动虹膜识别产品进入三代身份证的工作，涉及虹膜采集、虹膜识别、虹膜库管理平台等产品。万里红已经完成部级虹膜库和省级虹膜库建设，形成了该类业务开拓中的先发优势。此外，万里红已持续与多家银行类客户开展接洽工作，为该类客户的业务办理、金库等场景提供虹膜识别服务。

综上所述，万里红的各项业务均在积极扩张过程中，随着现有客户需求的不断满足及新客户和新项目的不断拓展，预计业务将呈现持续增长的过程，为业绩承诺的实现提供有力支撑。

（五）万里红 2020 年业绩承诺的实现情况，第四季度业绩大幅增长合理性说明

1. 万里红 2020 年业绩承诺的实现情况

2020 年，万里红已实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 7,311.35 万元，超过业绩承诺的金额 7,100 万元，2020 年已实现业绩承诺。

2. 第四季度业绩大幅增长的原因及合理性

2020 年第四季度，万里红的业绩大幅增长，主要系：①政务信创集成业务于 2020 年第四季度迎来爆发；②2020 年上半年受到新冠肺炎疫情影响，部分客户无法及时对已完成安装调试的项目实施验收，部分项目的验收时间延迟至下半年甚至第四季度；③万里红收入存在一贯的季节性，其中 2018 年及 2019 年第四季度收入占比分别为 43.70%及 33.11%，主要系万里红的客户主要为政府机关及国内大型企事业单位，该等客户通常遵循预算管理制度，受到整体工作进度习惯的影响，项目验收主要集中在第四季度。因此，万里红第四季度业绩大幅增长具备合理性。2018 年-2020 年，万里红营业收入的季节性变化情况如下：

单位：万元，%

项　目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
第一季度	6,354.03	10.27	8,766.93	17.27	5,563.23	15.56
第二季度	8,792.65	14.22	13,201.40	26.00	8,228.59	23.01
第三季度	9,288.13	15.02	11,992.31	23.62	6,340.13	17.73
第四季度	37,417.61	60.49	16,812.15	33.11	15,626.25	43.70
合　计	61,852.42	100.00	50,772.79	100.00	35,758.19	100.00

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

（1）访谈公司相关负责人，了解公司主要业务模式及产品，业务核心竞争力，所处行业的发展趋势，公司现有客户需求及新客户拓展情况，业务可持续性等；

（2）获取公司按软件产品、硬件产品及解决方案分类的收入明细表，了解细分业务主要产品、服务的具体形式或内容；

（3）获取截至 2020 年 9 月 30 日，公司已完成安装调试但未验收的项目明细，取得公司 2019 年 1-9 月的未审财务报表，分析 2019 年 1-9 月与 2020 年 1-9 月营业收入和净利润的变动原因及合理性，查询同行业上市公司同期业绩公告情况，分析公司与同行业上市公司同期业绩变动情况相比是否存在重大差异；

（4）访谈公司相关负责人，了解万里红研发投入以及专利、技术的先进性等；

（5）查询公司相关业务的行业数据，了解公司主要产品及服务的市场占有率；

（6）访谈公司相关负责人，了解公司最近一期业绩下滑的主要原因，公司业务的季节性，相关的不利影响因素是否已消除；

（7）取得公司在手订单明细，查看已签约未履行合同，关注相关合同（订单）执行是否有约束力。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）万里红具体产品及服务包括软件产品、硬件产品及解决方案，业务开展以解决方案形式为主，且解决方案收入以软件产品收入为主。万里红根据用户应用需求，设计解决方案，对解决方案涉及的硬件设备和软件产品进行选用，实施解决方案，通过检测后为客户进行现场安装调试，并根据客户要求定期在现场或远程完成系统维护、检查、调试升级等工作。

（2）受新冠肺炎疫情影响，同行业可比上市公司和万里红 2020 年前三季度的经营业绩增长速度均出现了不同程度的放缓趋势。随着国内疫情整体缓解和复

工复产的有序推进，同行业可比上市公司和万里红的经营业绩总体明显改善，而且万里红 2020 年三季度末发出商品中的政务信创集成项目于第四季度基本陆续验收，万里红 2020 年全年实现营业收入 61,852.42 万元，相比 2019 年增幅 21.82%，相关不利影响因素已基本消除。

（3）万里红已在信息安全保密、虹膜识别、政务集成领域积累了大量的研究成果和丰富的项目经验，拥有技术方面的竞争优势，且万里红持续加大对研发的投入，有助于维持竞争力及业务的可持续性；万里红最近三年及一期的客户拓展情况良好，主要产品及服务的市场占有率具有较大的发展空间，为业务可持续性提供了保障；万里红 2020 年业绩下滑系新冠疫情及内部资源倾斜方向的选择所致，随着疫情影响的减弱及信创业务已占据先机，依托具有竞争力的产品及服务，其业务拓展将具有可持续性；万里红 2021 年一季度业绩亏损系季节性影响，已实现收入及在手订单为 2021 年全年业绩承诺的可实现性提供了支撑。

（4）万里红主营业务所处的行业发展环境及市场机遇良好，且万里红具备一定的技术优势和产品核心竞争力，拥有一定的在手订单覆盖率，在满足现有客户需求及新客户领域的开拓方面也已取得一定成效，万里红预计的 2021 年至 2025 年营业收入增长率及业绩承诺具有合理性。

（5）2020 年，万里红实现净利润 9,220.17 万元，实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 7,311.35 万元，超过业绩承诺的金额 7,100 万元；2020 年第四季度，万里红的业绩大幅增长，主要系政务信创集成业务的爆发增长、新冠疫情影响及万里红业务的一贯季节性影响，万里红财务状况符合业务发展情况，具有合理性。

二、申请文件显示，2018 年、2019 年，与中孚信息、启明星辰、北信源等可比上市公司相比，万里红毛利率偏高、期间费用率偏低。请你公司结合万里红行业地位、成本费用水平、可比上市公司产品和服务的可比性等，补充披露其毛利率、期间费用率与同行业可比上市公司相偏离的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见问题 11）

回复：

（一）结合万里红行业地位、成本费用水平、可比上市公司产品和服务的可

比性等，补充披露其毛利率、期间费用率与同行业可比上市公司相偏离的原因及合理性

1. 毛利率与同行业可比上市公司相偏离的原因及合理性

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红与同行业可比上市公司毛利率对比情况如下：

证券代码	上市公司	毛利率（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300659.SZ	中孚信息	73.78	66.08	69.87	66.54
002439.SZ	启明星辰	60.74	63.87	65.79	65.47
300352.SZ	北信源	79.26	67.63	64.40	72.95
002368.SZ	太极股份	24.22	22.69	24.52	22.22
平均值		59.50	55.07	56.15	56.79
中位数		67.26	64.98	65.10	66.00
万里红		43.20	55.38	73.08	70.91

2018 年及 2019 年，同行业上市公司毛利率算术平均数分别为 56.79%及 56.15%，万里红的毛利率高于行业平均值和中位数。同行业上市公司中太极股份以系统集成业务为主，毛利率水平偏低。2020 年，万里红政务集成业务规模快速扩张，政务集成业务毛利率水平较低，万里红毛利率水平有所下降，略高于同行业毛利率平均值，低于同行业毛利率中位数。2021 年 1-3 月，万里红政务集成业务持续快速发展，占比进一步上升，万里红的综合业务毛利率水平低于同行业平均值和中位数，但高于以系统集成业务为主的太极股份毛利率。

（1）信息安全保密领域

信息安全保密领域，万里红与同行业可比上市公司毛利率水平比对情况如下：

证券代码	上市公司	信息安全保密领域毛利率（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300659.SZ	中孚信息	/	76.41	82.23	73.98
002439.SZ	启明星辰	/	63.80	65.76	65.36
300352.SZ	北信源	/	95.08	93.11	92.91

证券代码	上市公司	信息安全保密领域毛利率（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均值		/	78.43	80.37	77.42
中位数		/	76.41	82.23	73.98
万里红		77.59	85.78	77.98	76.96

注 1：中孚信息和北信源的信息安全保密领域毛利率为主营业务中非集成业务的毛利率，具体来说，中孚信息的信息安全保密领域毛利率为主营业务中非“信息安全服务”业务的毛利率，北信源的信息安全保密领域毛利率为主营业务中非“系统集成”业务的毛利率

注 2：启明星辰的信息安全保密领域毛利率为主营业务的毛利率

注 3：根据太极股份的年报，太极股份无信息安全保密领域的非集成业务，故上表中未包含太极股份

注 4：同行业上市公司 2021 年第一季度报告未披露信息安全保密领域毛利率数据

2018 年、2019 年及 2020 年，万里红信息安全保密业务的毛利率与同行业上市公司毛利率均处于较高水平，且基本可比。2020 年度，万里红信息安全保密业务的毛利率水平有所提升主要系，一方面万里红信息安全保密业务向区县级客户拓展，以客户端软件产品销售为主，因此配套的硬件设备如服务器等相对较少，成本有所下降；另一方面部分客户提供云服务器，万里红在云服务器上部署服务端信息安全保密产品，配套硬件设备的成本进一步下降。2021 年 1-3 月，万里红信息安全保密业务的毛利率有所下降，主要系受万里红业务模式及客户特点的影响，政府机关通常遵循预算管理制度，采购招标、设备的交货和验收等多集中在下半年，一季度整体业务量较小，为扩大业务规模，万里红积极拓展信息安全保密领域的企业级客户，部分项目毛利率水平较低。

1）行业地位

在信息安全保密领域，万里红深耕信息安全保密领域 20 年，掌握多项核心技术和软件著作权，建立了完善的信息安全保密产品线，覆盖了综合保密管理系统、网络保密检查、网络安全审计、主机监控审计、数据库审计、访问控制、运维审计、综合日志审计、电磁泄漏发射防护、移动通信防护与保密检查、电磁屏蔽、涉密人员管理、保密工作管理、保密工作应用等方面。万里红通过多年对行业客户的需求深度了解和技术积累，形成了功能覆盖全面、产品安全可靠的核心产品优势和产品形象，因此万里红的信息安全保密业务毛利率水平较高。

2）成本水平

万里红信息安全保密业务主要产品及服务包括信息安全保密软硬件产品及

解决方案，具体业务多以解决方案的形式开展。万里红根据用户应用需求，设计解决方案，对解决方案涉及的硬件设备和软件产品进行选用。万里红信息安全保密业务以自行研发的软件产品为主，其硬件成本主要为专用U盘、光单导及配套硬件设备等，因此原材料占成本比例较低，毛利率水平较高，与软件和信息技术服务业行业特点相符。

3）可比上市公司产品和服务

同行业可比上市公司中，中孚信息业务以安全保密产品和解决方案为主，与万里红的产品和服务具有较高的相似性，中孚信息产品线包括主机与网络安全、数据安全、安全监管平台、检查检测、密码应用等，万里红与中孚信息的毛利率水平基本可比。

启明星辰和北信源均为信息安全领域的上市公司，与万里红的产品和服务具有一定的相似性。启明星辰以网络安全产品为主，为用户提供网络安全软件、软/硬件一体化产品、平台化产品及安全运营与服务等；北信源业务主要为终端安全管理领域，提供网络接入控制、防火墙、入侵防御监测、网络安全审计等边界及网络安全产品。启明星辰和北信源的产品和服务均以自行研发的软件为主，毛利率稳定在较高水平，但由于万里红与可比公司产品不完全相同，成本构成不完全一致，因此万里红与可比公司毛利率存在一定差异。

（2）政务集成领域

政务集成领域，万里红与同行业上市公司毛利率水平比对情况如下：

证券代码	上市公司	政务集成领域毛利率（%）			
		2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
300659.SZ	中孚信息	/	45.69	38.84	36.42
300352.SZ	北信源	/	7.16	7.65	24.73
002368.SZ	太极股份	/	15.79	17.29	16.22
平均值		/	22.88	21.26	25.79
中位数		/	15.79	17.29	24.73
万里红		25.69	24.64	26.06	18.41

注1：中孚信息和北信源的政务集成领域毛利率为主营业务中集成业务的毛利率，具体来说中孚信息的政务集成领域毛利率为主营业务中“信息安全服务”业务的毛利率，北信源的政务集成领域毛利率为主营业务中“系统集成”业务的毛利率

注 2：太极股份的政务集成领域毛利率为主营业务中“网络安全与自主可控”及“系统集成服务”的毛利率

注 3：根据启明星辰的年报，启明星辰无政务集成领域的集成业务，故上表中未包含启明星辰

注 4：同行业上市公司 2021 年第一季度报告未披露政务集成领域毛利率数据

2018 年、2019 年及 2020 年，万里红政务集成业务的毛利率水平与同行业上市公司基本可比。

1）行业地位

在政务集成领域，万里红一直大力投入对国产化专用信息设备及配套软硬件的研发，对信创主流服务器、桌面终端、操作系统、数据库、中间件、流版式文档软件以及信息安全保密产品等做了大量的适配工作。万里红已将主要信息安全保密产品移植到信创 CPU 及操作系统平台上，三合一管理类、主机审计类、身份鉴别类、密标管理类等十多款产品已进入国家信创名录，系入围信创三期名录安全保密产品最多的厂商之一。由于政务信创集成行业处于大力推广的初期，且需要企业在前期投入大量的国产化软硬件适配研发，因此相比传统系统集成，万里红政务信创集成具有更高的毛利率水平。2018 年，万里红政务信创集成业务尚未开展，所以政务集成业务以传统政务集成为主，毛利率水平较低。

2）成本水平

对于政务集成业务，一方面万里红为党政机关、大型国有企业的信息化系统提供规划、设计、实施、运维、技术支持等全面服务；另一方面，万里红积极响应国家信创政策号召，为党政机关、大型国有企业提供软件、整机、网络设备及网络环境搭建的整体政务信创集成解决方案，并且能够在为客户构建自主可控信息系统的基础上，提供适配的信息安全保密产品，以保障自主可控信息系统的安全、可靠。万里红政务集成业务成本主要为外采的计算机、服务器等，原材料占成本比例较高，毛利率水平较低，与同行业可比上市公司的集成业务特点相符。

3）可比上市公司产品和服务

在国家自主可控、安全可靠浪潮下，同行业可比上市公司均积极建立自主可控的产品和服务体系，并应用于其相关系统集成业务。中孚信息拥有适配主流国产平台的主机与网络安全产品线，并开始在银行等金融机构部署；北信源推出了多款信创平台安全产品和解决方案，北信源主机监控与审计系统、北信源服务器审计系统等多款重要产品入选信创产品名录；太极股份子公司北京人大金仓信息

技术股份有限公司为国产数据库的重要提供商，在金融、能源、电信等领域实现了部署和应用。万里红政务集成业务毛利率与同行业上市公司基本可比，2018年，万里红政务信创集成业务尚未开展，所以政务集成业务以传统政务集成为主，毛利率水平较低。

（3）虹膜识别领域

2018年、2019年、2020年及2021年1-3月，万里红虹膜识别业务的毛利率分别为78.39%、74.92%、54.84%及63.84%。2020年及2021年1-3月万里红虹膜识别业务毛利率相比2019年有所下降主要系：1）万里红虹膜识别业务产品线开始向中低端扩充，对应不同的应用场景，提供不同识别距离要求和不同识别速度要求的差异化解决方案，平均销售单价有所下降；2）虹膜识别业务市场开拓过程中增加了与代理商的合作，进一步拉低了虹膜识别业务的毛利率。此外，2020年度为了拓展虹膜识别业务的市场，万里红向部分重点客户出售的虹膜识别产品，在价格上给予一定的优惠，万里红2020年度虹膜识别业务的毛利率降幅更大。

虹膜识别领域，上市公司中与生物识别相关的公司较少，由于A股市场暂无主要经营虹膜识别细分领域的上市公司，故未能在公开信息中获取同行业可比公司虹膜识别业务的毛利率情况。

万里红于2005年即进入虹膜识别领域，在虹膜识别领域拥有丰厚的项目经验和技术积累，完成了国家虹膜库建设和20多个省级虹膜库建设，并实现两级虹膜库的互联互通，且万里红虹膜识别业务成本主要系虹膜镜头，自行研发的软件产品附加值较高，因此万里红虹膜识别业务毛利率水平较高。

2. 期间费用率与同行业可比上市公司相偏离的原因及合理性

2018年、2019年、2020年及2021年1-3月，万里红期间费用率与同行业可比上市公司期间费用率的对比情况如下：

证券代码	上市公司	期间费用率（%）			
		2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
300659.SZ	中孚信息	103.46	41.23	49.40	59.05
002439.SZ	启明星辰	94.78	43.83	47.74	51.55
300352.SZ	北信源	109.54	55.48	46.41	45.33

证券代码	上市公司	期间费用率（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002368.SZ	太极股份	23.28	17.58	18.12	16.31
平均值		82.77	39.53	40.42	43.06
平均值（剔除太极股份）		102.59	46.85	47.85	51.98
中位数		99.12	42.53	47.08	48.44
万里红		74.80	44.70	47.60	41.18

同行业上市公司中，太极股份以系统集成业务为主，期间费用水平相对较低。剔除太极股份后，2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红与同行业上市公司期间费用率均维持在较高水平，2018 年，万里红期间费用率低于同行业平均水平，2019 年及 2020 年，万里红与同行业上市公司的期间费用率基本可比，2021 年 1-3 月，万里红期间费用率低于同行业平均水平。

（1）行业地位

万里红深耕信息安全保密领域 20 年，坚持走自主创新之路，目前已拥有 200 余项软件著作权，在信息安全保密、虹膜识别、政务集成领域积累了大量研究成果和丰富的工程经验。万里红拥有多项核心资质，承担过较多大型研发项目，建立起了完善的信息安全保密产品线，完成了国家虹膜库建设和 20 多个省级虹膜库建设，积极开展对国产化专用信息设备及配套软硬件的研发工作。万里红凭借多年深耕行业形成的对客户需求的深度了解和技术积累，在技术、产品、人才、客户等方面建立起了自身的竞争优势。

万里红紧紧把握信息安全需求快速上升以及自主可控浪潮带来的巨大市场机会，坚持自主创新，专注于技术研发，凭借自身在技术、产品、人才、客户等方面的竞争优势，积极开拓信息安全及信创市场，业务进入快速成长期，期间费用维持在较高水平。

（2）费用水平

1）销售费用率

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红与可比上市公司销售费用率比较情况如下：

证券代码	上市公司	销售费用率（%）

		2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300659.SZ	中孚信息	33.13	13.85	17.13	20.59
002439.SZ	启明星辰	47.90	21.82	22.57	24.30
300352.SZ	北信源	41.33	23.59	19.74	18.39
002368.SZ	太极股份	2.21	2.59	2.69	1.80
平均值		31.14	15.46	15.53	16.27
平均值（剔除太极股份）		40.79	19.75	19.81	21.09
中位数		37.23	17.83	18.43	19.49
万里红		34.82	19.57	24.10	22.47

同行业上市公司中，太极股份以系统集成业务为主，销售费用水平相对较低。剔除太极股份后，2018 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红销售费用水平与同行业上市公司基本可比。2019 年，万里红销售费用率高于同行业可比公司，主要系万里红处于快速成长期，客户数量较多且较为分散，需要投入更多的资源和费用进行市场拓展，销售队伍快速扩充，薪酬水平有所提升。

2）管理费用率

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红与可比上市公司管理费用率比较情况如下：

证券代码	上市公司	管理费用率（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300659.SZ	中孚信息	31.90	11.19	15.02	19.15
002439.SZ	启明星辰	8.52	4.43	5.31	6.25
300352.SZ	北信源	31.15	14.14	13.84	14.98
002368.SZ	太极股份	16.83	9.96	12.21	11.57
平均值		22.10	9.93	11.59	12.99
中位数		23.99	10.58	13.02	13.27
万里红		12.57	9.11	12.12	9.65

与同行业上市公司相比，万里红 2019 年及 2020 年的管理费用率与同行业水平基本相当。万里红 2018 年管理费用率低于同行业可比公司，中孚信息管理费用水平较高主要系实施股权激励计划而确认较大金额的股份支付费用。万里红

2021 年 1-3 月管理费用率低于同行业可比公司，中孚信息管理费用水平较高主要系管理人员数量和薪酬上升以及实施股权激励计划，北信源管理费用水平较高主要系营业收入相比去年同期有所下滑。

3）研发费用率

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红与可比上市公司研发费用率比较情况如下：

证券代码	上市公司	研发费用率（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300659.SZ	中孚信息	39.93	16.76	17.68	19.78
002439.SZ	启明星辰	38.95	17.64	19.11	21.19
300352.SZ	北信源	36.39	17.32	12.97	12.57
002368.SZ	太极股份	3.27	4.36	2.87	2.71
平均值		29.64	14.02	13.16	14.06
平均值（剔除太极股份）		38.43	17.24	16.59	17.84
中位数		37.67	17.04	15.33	16.17
万里红		28.65	16.31	11.42	9.08

同行业上市公司中，太极股份以系统集成业务为主，研发费用水平相对较低。剔除太极股份后，2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 1-3 月，万里红研发费用水平低于同行业上市公司。万里红持续加大研发投入，提升核心竞争力，研发费用占营业收入的比例不断提升。

（3）可比上市公司产品和服务

同行业上市公司中，太极股份以系统集成业务为主，期间费用水平相对较低。

对于除太极股份外的同行业上市公司，一方面，在信息安全需求快速上升以及自主可控浪潮的背景下，同行业上市公司均积极投入销售资源进行市场拓展；另一方面，同行业上市公司的产品和服务均以自行研发的软件产品为主，均注重提高研发水平，构建核心技术能力。因此，万里红与同行业上市公司的期间费用水平均维持在较高水平。

（二）核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

（1）访谈公司相关负责人，了解万里红不同业务的成本构成及毛利率情况，与同行业可比上市公司相偏离的主要原因及合理性；

（2）获取报告期内公司收入成本明细表，核查各类业务类型项目毛利率情况，核查报告期内公司不同业务的毛利率及其变动情况，了解导致不同业务毛利率变动的主要项目及其毛利率情况；

（3）通过查询公开披露信息，了解同行业可比上市公司主要产品的毛利率、期间费用率的情况，与公司主要产品的毛利率、期间费用率进行对比，分析存在差异的具体原因及合理性；

（4）对报告期内期间费用构成及变动进行分析性复核，了解期间费用变动的原因及合理性；通过抽查期间费用发生的相关合同、凭证及支付情况，核查期间费用的真实性、准确性；

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）对于毛利率，整体来看，2018 年及 2019 年，万里红的毛利率高于行业平均值和中位数，2020 年，万里红毛利率水平有所下降，略高于同行业平均水平、低于同行业中位数，2021 年 1-3 月，万里红的毛利率低于同行业平均值和中位数。分业务来看，信息安全保密领域，2018 年、2019 年及 2020 年，万里红毛利率与同行业上市公司毛利率均处于较高水平，且基本可比；政务集成领域，2018 年、2019 年及 2020 年，万里红毛利率水平与同行业上市公司基本可比。

（2）对于期间费用率，剔除业务侧重方向不同的可比上市公司后，2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红与同行业上市公司期间费用率均维持在较高水平，2019 年及 2020 年，万里红与同行业上市公司的期间费用率基本可比，2018 年，万里红期间费用率低于同行业平均水平，主要系研发费用水平较低，2021 年 1-3 月，万里红期间费用率低于同行业平均水平，主要系研发费用及管理费用水平较低。

三、申请文件显示，报告期内万里红向关联方采购商品和接受劳务，相关金额分别为 2,751.89 万元、2,241.14 万元、975.71 万元。请你公司结合向关

联方采购价格、相关商品和劳务市场价格及供应情况，补充披露关联交易的定价公允性及必要性，交易完成后减少和规范关联交易的具体措施和可实现性，本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见问题 12）

回复：

（一）结合向关联方采购价格、相关商品和劳务市场价格及供应情况，补充披露关联交易的定价公允性及必要性。

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红向关联方采购商品和接受劳务的关联交易具体情况如下：

单位：万元

序号	关联方	关联交易内容	2021 年 1-3 月	2020 年度	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
1	北京爱国者信息技术有限公司	软硬件	411.58	730.97	575.93	1,605.03	1,666.90
2	北京稷丰农业生态科技有限公司	农产品	50.00	310.00	270.00	332.08	-
3	北京天大清源通信科技股份有限公司	软硬件、技术服务	15.13	156.75	119.58	92.55	432.48
4	北京华扬起航创新电子技术有限公司	软硬件	107.63	34.19	-	-	-
5	北京华安保信息技术有限公司	软硬件、技术服务	-	10.20	10.20	2.00	584.77
6	北京中科安成科技有限公司	软硬件	-	-	-	38.44	-
7	天智星（深圳）科技有限公司	保健品	-	-	-	86.78	-
8	北京万盈和达信息技术有限公司	技术服务	-	-	-	84.26	56.60
9	秦皇岛市中	技术服务	-	-	-	-	5.47

序号	关联方	关联交易内容	2021 年 1-3 月	2020 年度	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
	科信辰科技有限公司						
10	秦皇岛市中科恒安科技有限公司	技术服务	-	-	-	-	5.66
	合计	-	584.34	1,242.11	975.71	2,241.14	2,751.89

注 1：北京华扬起航创新电子技术有限公司 2020 年度关联交易金额所对应期间为 2020 年 10 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日

注 2：北京万盈和达信息技术有限公司 2018 年度关联交易金额所对应期间为 2018 年 6 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日，2019 年度关联交易金额所对应期间为 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 5 月 31 日

1. 2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红向北京爱国者信息技术有限公司（以下简称“爱国者”）采购内容主要系专用 U 盘，各期采购金额分别为 1,666.90 万元、1,605.03 万元、730.97 万元及 411.58 万元，占各期采购总额的比例分别为 10.69%、7.92%、2.31%及 3.84%。万里红向爱国者采购的专用 U 盘主要用于涉密计算机及移动存储介质保密管理系统，该等专用 U 盘主要系万里红为完成信息安全保密业务所必需采购的物料，系必要成本构成，并且爱国者提供的该类专用 U 盘符合万里红的采购标准，因此万里红向爱国者的采购具有必要性。万里红向爱国者采购的专用 U 盘容量多为 8GB 及 16GB，价格区间多位于 128 元/个（8GB）-168 元/个（16GB），根据公开信息检索，存在加密类专用 U 盘“金士顿 USB3.0U 盘”的公开市场报价：135 元/个（8GB）-175 元/个（16GB），万里红向爱国者采购的专用 U 盘价格低于公开市场报价但价格差异较小，主要系万里红采购的专用 U 盘数量较大且与爱国者的合作时间较长，能够获得优惠的采购价格。根据爱国者出具的说明，万里红并非爱国者的独家客户，考虑到双方合作时间较长，且万里红信誉良好、采购量大，爱国者向万里红供应的产品价格相比爱国者其他客户略低，但该等价格均系在市场价格的基础上经双方协商后确定，且爱国者能够获得合理毛利，采购价格公允。

2. 2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红向北京稷丰农业生态科技有限公司（以下简称“稷丰农业”）采购内容主要系健康、绿色的农产品，各期采购金额分别为 0 万元、332.08 万元、310.00 万元及 50.00 万元，占各期采购总额的比例分别为 0.00%、1.64%、0.98%及 0.47%，占比较小。万里红向稷丰农业采购的农产品主要用于员工福利或作为企业赠礼，是为提升对员工人文关

怀及开展业务营销所必需采购的消耗品，并且稷丰农业供应的农产品质量较高，能够满足万里红的需要，因此万里红向稷丰农业的采购具有必要性。根据公开信息检索，存在健康、绿色农产品的公开市场报价，且万里红向稷丰农业采购的健康、绿色农产品价格低于公开市场报价，如“北菜园”的有机油菜公开市场价格为 55.2 元/KG，向稷丰农业的采购价格为 20 元/KG；“有机汇”的有机菜花公开市场价格为 59.8 元/KG，向稷丰农业的采购价格为 26 元/KG；“清犁”的有机胡萝卜公开市场价格为 52.7 元/KG，向稷丰农业的采购价格为 15 元/KG。万里红向稷丰农业采购的农产品价格低于公开市场报价，主要系万里红采购的农产品数量较大且与稷丰农业之间存在稳定的合作关系，能够获得优惠的采购价格，而公开市场报价一般是小批量采购并且是包含邮寄费用、包装费且未考虑满减优惠的价格。根据稷丰农业提供的资料，稷丰农业向其非关联方卓讯科信技术有限公司销售农产品时，销售价格与向万里红销售价格相比差异较小，如油菜、菜花、胡萝卜的销售价格分别为 19.8 元/KG、27.6 元/KG、16 元/KG，与向万里红销售的价格差异均较小。此外，根据稷丰农业出具的说明，万里红向稷丰农业采购农产品的价格以市场价格为基准，并考虑季节、物流、备货及政府调节等原因，经双方协商后确定，且稷丰农业能够获得合理毛利，采购价格公允。

3. 2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红向北京天大清源通信科技股份有限公司（以下简称天大清源）采购内容主要为软硬件产品及技术服务，各期采购金额分别为 432.48 万元、92.55 万元、156.75 万元及 15.13 万元，占各期采购总额的比例分别为 2.77%、0.46%、0.50%及 0.14%，占比较小。天大清源系国内物理空间安全保密科技领域的领军企业，主营业务包括设计、生产和销售防电磁、声波和光信息泄漏发射产品、网络信息安全保密产品、屏蔽工程、保密会议室项目，万里红向天大清源采购软硬件产品主要用于信息安全保密项目，向天大清源采购技术服务主要为系统运行维护服务，软硬件产品及系统运行维护服务均是万里红开展业务所必需要采购的内容，并且由于天大清源的产品质量较高，能够填补万里红在开展信息安全保密项目时对软硬件较高质量的需求，因此万里红向天大清源的采购具有必要性。由于万里红向天大清源采购的软硬件产品以软件产品为主，属于非标准化产品，而技术服务中的系统运行维护服务也不属于标准化服务，因此，相关软硬件产品及技术服务的公开市场报价情况无法

有效获取，通常需要根据项目的具体特点及实施复杂程度予以协商确定。根据天大清源出具的说明，万里红向天大清源采购的软硬件产品以市场价格为基础，经双方协商后确定；向天大清源采购的技术服务根据服务期限、人员配备、项目特点等，经双方协商后确定。天大清源向万里红销售的产品及服务的价格或定价原则与天大清源向其他客户销售的同类产品及服务的价格或定价原则不存在明显差异，且天大清源能够获得合理毛利，采购价格公允。

4. 2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红向北京华扬起航创新电子技术有限公司采购金额分别为 34.19 万元及 107.63 万元，占当期采购总额比例分别为 0.11%及 1.00%，采购金额及占比均较小，主要系用于信创项目的微机视频信息保护系统，具有必要性。采购价格参照市场价格并经双方协商后确定，具有公允性。

5. 2018 年度-2020 年度，万里红向北京华安保信息技术有限公司（以下简称“华安保”）采购内容主要为软硬件产品及技术服务，各期采购金额分别为 584.77 万元、2.00 万元及 10.20 万元，占各期采购总额的比例分别为 3.75%、0.01%及 0.03%，占比较小。华安保是在涉密信息系统整体解决方案领域拥有较强实力的企业，其产品与服务质量较高，因此万里红向华安保采购软硬件产品并主要用于系统集成项目，向华安保采购信息安全保密和虹膜识别项目的咨询服务并应用于信息安全保密项目及虹膜识别项目；上述采购均是万里红开展项目执行时的必要采购内容，且华安保提供的产品及服务能够满足万里红对质量的要求，万里红向华安保的采购具有必要性。由于万里红向华安保采购的软硬件产品种类较多且采购完成后需要由华安保根据项目的特点进行安装、调试，而技术服务中的咨询服务不属于标准化产品，相关软硬件产品及技术服务的公开市场报价情况无法有效获取，通常需要根据项目的具体特点及实施复杂程度予以协商确定。根据华安保出具的说明，万里红向华安保采购的软硬件产品以市场价格为基础，经双方协商后确定；向华安保采购的技术服务根据服务期限、人员配备、项目特点等，经双方协商后确定。华安保向万里红销售的产品及服务的价格或定价原则与华安保向其他客户销售的同类产品及服务的价格或定价原则不存在明显差异，且华安保能够获得合理毛利，采购价格公允。

6. 2019 年，万里红向北京中科安成科技有限公司采购金额为 38.44 万元，占当期采购总额比例为 0.19%，采购金额及占比均较小，主要系用于系统集成项

目的智能交换管理系统，采购价格参照市场价格并经双方协商后确定，具有必要性和公允性

7. 2019 年万里红向天智星（深圳）科技有限公司采购金额为 86.78 万元，占当期采购总额比例为 0.43%，采购金额及占比均较小，主要系用于员工福利的营养保健品，采购价格参照市场价格并经双方协商后确定，具有必要性和公允性。

8. 2018 年度-2020 年度，万里红向北京万盈和达信息技术有限公司（以下简称“万盈和达”）采购内容主要为技术服务，各期采购金额分别为 56.60 万元、84.26 万元及 0.00 万元，占各期采购总额的比例分别为 0.36%、0.42%及 0.00%，占比较小。万里红向万盈和达采购技术服务主要系操作系统、软件、桌面设备等维护服务，万里红存在减少项目维护对人员占用的需求，而万盈和达则在项目维护服务方面具有丰富的经验，能够满足万里红的需求，因此万里红向万盈和达采购相关服务具有必要性。由于万里红向万盈和达采购的技术服务中维护服务不属于标准化产品，公开市场报价情况无法有效获取，通常需要根据项目的实施复杂程度予以协商确定。万里红向万盈和达采购的技术服务系根据工作期限、人员配备等，经双方协商后确定，采购价格公允。

9.2018 年，万里红向秦皇岛市中科信辰科技有限公司采购金额为 5.47 万元，占当期采购总额比例为 0.04%，采购金额及占比均较小，主要系办公网络系统的检查服务，采购价格根据工作期限、人员配备等经双方协商后确定，具有必要性和公允性。

10.2018 年，万里红向秦皇岛市中科恒安科技有限公司采购金额为 5.66 万元，占当期采购总额比例为 0.04%，采购金额及占比均较小，主要系信息安全防护改造和完善服务，采购价格根据工作期限、人员配备等经双方协商后确定，具有必要性和公允性。

（二）交易完成后减少和规范关联交易的具体措施和可实现性。

本次交易的相关方已就本次交易完成后减少和规范上市公司的关联交易做出了可实现的具体措施。具体如下：

1. 持续完善并严格执行关联交易制度

上市公司已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》等制度中，明确了关联交易的回避表决制度、决策权限、决策

程序等，对于未来可能发生的不可避免的关联交易，上市公司将确保关联交易决策程序合法合规，关联交易价格公允，并及时履行信息披露义务，维护上市公司全体股东特别是中小投资者的利益。

2. 相关方出具减少和规范关联交易的相关承诺

本次交易完成后，万里红将成为上市公司的控股子公司，为了维护上市公司及其他股东的合法权益，规范与上市公司及其子公司之间的关联交易，本次交易的交易对方及上市公司控股股东、实际控制人均出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，承诺将减少和规范关联交易。

其中，上市公司控股股东、实际控制人出具的《关于规范和减少关联交易的承诺函》内容如下：

“1.本次交易完成后，本公司及下属全资、控股子公司及其他可实际控制的企业与上市公司之间将尽可能减少关联交易，不会利用自身作为上市公司实际控制人之地位谋求上市公司在业务合作等方面给予优于市场第三方的权利。对于无法避免或有合理理由存在的关联交易，本公司及本公司控制的企业将与上市公司及其子公司按照公平、公允、等价、有偿等原则依法签订协议，并按相关法律、法规、规章等规范性文件的规定履行交易审议程序及信息披露义务。保证不通过关联交易损害上市公司及其他股东的合法权益。

2.本公司和上市公司就相互间关联事务及交易所做出的任何约定及安排，均不妨碍对方为其自身利益、在市场同等竞争条件下与任何第三方进行业务往来或交易。

3.本公司保证本公司及本公司控制的企业不以与市场价格相比显失公允的条件与上市公司及其子公司进行交易，不利用关联交易非法转移上市公司的资金、利润，亦不利用该类交易从事任何损害上市公司及其他股东合法权益的行为。

4.本公司保证依法行使股东权利。本公司及关联方将不会以任何方式违法违规占用上市公司资金、要求上市公司代垫费用、承担成本和其他支出或要求上市公司违法违规提供担保等损害上市公司或者其他股东的利益。

5.若本公司及关联方存在违法违规占用上市公司资金、要求上市公司代垫费用、承担成本和其他支出或要求上市公司违法违规提供担保等情形，则本公司保证并促使与本公司及关联方将代垫费用、承担成本和其他支出或占用资金及相应

利息全部归还；对于违规提供的担保及时进行解除，并同意在违规担保全部解除前不转让所持有、控制的上市公司股份，并授权上市公司董事会办理股份锁定手续；若本公司及关联方违法违规占用上市公司资金、要求上市公司代垫费用、承担成本和其他支出或要求上市公司违法违规提供担保而对上市公司及其子公司造成任何经济损失，本公司及关联方承诺对该等经济损失承担全部赔偿责任。

6.若违反上述承诺，本公司将对前述行为给上市公司造成的损失向上市公司进行赔偿。”

交易对方出具的《关于规范和减少关联交易的承诺函》内容如下：

“1.本次交易完成后，本承诺人将严格按照《中华人民共和国公司法》等法律、法规、规章等规范性文件的要求以及公司章程、关联交易制度的有关规定，行使股东权利，在股东大会对有关涉及本承诺人的关联交易进行表决时，履行回避表决的义务。

2.本次交易完成后，本承诺人与上市公司之间将尽可能减少和尽量避免不必要的关联交易发生。在进行确有必要且无法规避的关联交易时，保证按市场化原则和公允价格进行公平操作，并按相关法律、法规、规章等规范性文件和公司章程、关联交易制度的规定履行交易程序及信息披露义务。保证不通过关联交易损害上市公司及其他股东的合法权益。

如违反上述承诺而给上市公司及其全资、控股子公司造成损失，由本承诺人承担赔偿责任。”

综上所述，上市公司已建立了确保关联交易合规性和公允性的具体措施，能够保证关联交易定价公允；上市公司控股股东及其一致行动人、全体交易对方均已就关联交易事项出具了承诺函，相关承诺具有约束力，有利于上市公司未来进一步减少关联交易占比，有利于尽量减少和规范关联交易。本次交易后，在持续完善并严格执行关联交易制度、相关方遵守减少和规范关联交易相关承诺的基础上，减少和规范关联交易事项具有可实现性。

（三）本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的规定。

《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项规定，上市公司发行股份购买资产，应当“充分说明并披露本次交易有利于提高上市公司

资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力，有利于上市公司减少关联交易、避免同业竞争、增强独立性”。

本次交易完成后，上市公司能够快速切入具备自主可控趋势的信息安全保密、政务集成、虹膜识别及终端安全的市场领域，上市公司总资产、净资产和营业收入规模均将得到提升，增强上市公司的抗风险能力和持续盈利能力。本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善公司财务状况和增强持续盈利能力。

本次交易完成后，交易对方万里锦程及刘达、张林林夫妇预计将持有上市公司 5%以上股份，其中万里锦程曾于 2019 年-2020 年及 2021 年 1-3 月向万里红提供房屋租赁服务，刘达、张林林曾在 2018 年向万里红提供借款，万里红已于 2020 年偿还该借款；本次交易完成后，万里红将继续向万里锦程基于市场价承租房屋作为办公使用，但不再向刘达、张林林等关联方借入资金。本次募集配套资金的发行对象为上市公司的控股股东东方科仪控股，根据《上市规则》，本次重组构成关联交易。为规范本次交易后上市公司的关联交易行为，维护上市公司及其中小股东的合法权益，上市公司控股股东、实际控制人、本次交易的交易对方均已出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，承诺减少和规范上市公司的关联交易。

本次交易完成后，上市公司的控股股东仍为东方科仪控股，实际控制人仍为国科控股，上市公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间仍不存在同业竞争。为充分保护上市公司的利益，避免本次交易完成后上市公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间产生同业竞争，上市公司控股股东、实际控制人出具了《关于避免同业竞争的承诺》。

本次交易前，上市公司与其控股股东、实际控制人及其控制的关联方之间保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定；本次交易完成后，上市公司实际控制人未发生变更，上市公司与其控股股东、实际控制人及其控制的关联方之间仍将继续保持独立，仍继续符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定。

综上所述，本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力，有利于上市公司减少关联交易、避免同业竞争、增强独立性。本次交易符合《重组管理办法》第四十三条第（一）项的规定。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

（1）访谈公司相关负责人员，了解公司关联交易内容和定价机制，关注关联交易发生的原因及合理性、定价的公允性；

（2）检查公司与关联方的交易合同、发票及银行回单，核实交易的真实性和合理性；

（3）获取爱国者、稷丰农业、天大清源及华安保出具的关于关联交易定价原则的说明；

（4）获取交易对方及上市公司控股股东、实际控制人出具的《关于规范和减少关联交易的承诺函》以及上市公司控股股东、实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺》。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红与关联方之间的关联交易以软硬件和技术服务采购为主，具有必要性，定价具有公允性；

（2）本次交易的相关方已就本次交易完成后减少和规范上市公司的关联交易做出了可实现的具体措施；

（3）本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力，有利于上市公司减少关联交易、避免同业竞争、增强独立性。本次交易符合《重组管理办法》第四十三条第（一）项的规定。

四、申请文件显示，报告期各期末，万里红应收账款账面余额分别为 11,808.68 万元、18,483.10 万元及 21,211.45 万元，占当期营业收入比例分别为 33.02%、36.40%及 65.11%，一年以内的应收账款占比分别为 76.84%、70.29%及 64.71%。请你公司：1）结合营业收入、信用政策变动情况等，补充披露万里红应收账款及占营业收入比例持续增长的原因及合理性。2）结合应收账款逾期情况、期后回款及主要客户资信、财务状况等，补充披露万里红应收账款坏账准备计提的充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见

问题 13）

回复：

（一）结合营业收入、信用政策变动情况等，补充披露万里红应收账款及占营业收入比例持续增长的原因及合理性

1. 报告期各期应收账款、营业收入情况

单位：万元，%

项　目	2021.3.31/2021年1-3月	2020.12.31/2020年度		2020.9.30/2020年1-9月	2019.12.31/2019年度		2018.12.31/2018年度
	金额	金额	变动率	金额	金额	变动率	金额
应收账款余额（A）	39,475.24	34,529.36	86.82	21,211.45	18,483.10	56.52	11,808.68
当期营业收入（B）	9,975.62	61,852.42	21.82	24,434.81	50,772.79	41.99	35,758.19
占比（C=A/B）	98.93	55.83	19.42	65.11	36.40	3.38	33.02

注 1：2021 年 3 月 31 日、2020 年 9 月 30 日应收账款余额占营业收入比例为简单年化数据

注 2：上表应收账款占当期营业收入的比例，其变动率为当期比例与上期比例的简单相减

2018 年末、2019 年末、2020 年末及 2021 年 3 月末，应收账款余额占当期营业收入比例分别为 33.02%、36.40%、55.83%及 98.93%，整体呈上升趋势，2021 年 3 月末应收账款占营业收入比例较高，主要系万里红的业务经营存在明显的季节性，其中一季度收入占比相对较低，但在计算 2021 年 3 月末应收账款余额占当期营业收入时，营业收入仅做了简单年化，因此导致了比例的上升。

2. 报告期各期营业收入明细情况：

单位：万元，%

项　目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
信息安全保密业务	2,483.52	24.90	27,624.84	44.66	17,469.32	71.49	42,602.74	83.91	27,281.59	76.29
政务集成业务	6,228.14	62.43	27,436.55	44.36	3,717.56	15.21	4,573.56	9.01	3,257.71	9.11
虹膜识别业务	961.87	9.64	5,965.95	9.65	2,562.55	10.49	2,405.03	4.74	3,512.34	9.82
其他	302.09	3.03	825.09	1.33	685.38	2.80	1,191.46	2.35	1,706.55	4.77
合　计	9,975.62	100.00	61,852.42	100.00	24,434.81	100.00	50,772.79	100.00	35,758.19	100.00

从营业收入结构看，2018 年、2019 年信息安全保密业务收入分别为

27,281.59 万元、42,602.74 万元，占当期营业收入比例分别为 76.29%、83.91%。2020 年度、2021 年 1-3 月信息安全保密业务收入分别为 27,624.84 万元、2,483.52 万元，占当期营业收入比例分别下降为 44.66%、24.90%，政务集成业务分别实现收入 27,436.55 万元、6,228.14 万元，占当期营业收入比例分别上升为 44.36%、62.43%，主要系在国家自主可控、安全可靠浪潮下，2020 年度政务信创业务发展迅速，在此背景下万里红大力发展政务信创业务，2020 年度、2021 年 1-3 月政务集成业务实现快速增长。

3. 报告期各期主要客户的付款方式及信用政策情况

单位：万元

序号	客户名称	主要提供产品或服务	收入金额	付款方式及信用政策
2021 年 1-3 月				
1	单位 27	政务集成	4,402.80	合同签订后 15 个工作日内公司提供合同总价的 10%作为履约保函，客户支付合同总价的 30%，项目全部硬件、系统（商品)软件(不含需研发的应用软件）交付且经验收合格后 15 个工作日内支付合同总价的 15%,项目完成初验后 15 个工作日内支付合同总价的 35%，项目通过终验且经第三方审计机构确定合同最终结算价款且收到公司 3%的质保金保函后支付至合同最终结算价款的 100%
2	单位 28	信息安全保密	385.40	合同签订前向客户开具合同总价 5%的履约保函，合同签订并生效后，客户在财政资金到位后 10 个工作日内支付合同总价的 30%，项目终验合格后，客户在财政资金到位后 10 个工作日内支付合同总价的 70%
3	内蒙古证联信息技术有限责任公司	信息安全保密	319.04	合同签订后支付合同总价的 70%，货到验收合格后支付合同总价的 30%
4	北京计算机技术及应用研究所	政务集成	239.22	双方每季度末结算当季交付产品数量，以邮件形式确认后，客户应于 15 个工作日内支付对应数量产品的货款
5	浪潮电子信息产业股份有限公司	政务集成	228.19	双方按月进行结算当月交付产品数量，客户收到发票后 30 日一次性支付货款
2020 年度				

1	天津安华易公司[注]	政务集成	7,983.40	签订合同并收到最终用户款项后支付合同总价的 30%，最终用户项目终验合格后并收到最终用户款项支付合同总价的 60%，自最终用户项目终验合格之日起一年后并收到最终用户款项后支付合同总价的 10%。天津安华易公司的付款义务不以天津安华易公司是否取得最终用户的项目验收报告和收到最终客户的回款为所附条件
2	单位 23	政务集成	5,948.51	签订合同后 10 个工作日内，支付合同总价的 22%，产品送达合同指定地点验收、安装完成后 10 个工作日内，支付合同总价的 68%，项目整体验收合格满一年后 10 个工作日内，支付合同总价的 10%。项目整体验收满一年后且万里红收到客户全部合同款后，万里红付给客户 2%的质保金，质保金分 2 次返还，每年 9 月 1 日前返还万里红质保金总额的 50%，返还质保金初次时间为自项目整体验收满一年后的第二年开始计算
3	沈阳东软系统集成工程有限公司	政务集成	2,152.80	合同签订后支付合同总价的 100%
4	单位 24	政务集成	1,742.19	提供合同总额 10%履约保函和 20%的预付款保证金后 7 个工作日内支付合同总价的 100%
5	单位 22	虹膜识别	1,200.78	产品到货后支付合同总价的 60%，完成安装、调试、培训工作后，验收合格后支付合同总价的 40%
2020 年 1-9 月				
1	单位 10	信息安全保密	794.76	合同签订生效后支付合同总价的 40%，系统初验合格后支付合同总价的 30%，系统终验合格后支付合同总价的 25%，质保期满后支付合同总价的 5%
2	单位 11	政务集成	527.69	合同签订后 3 个工作日内支付合同总价的 50%，到货验收合格后 3 个工作日内支付合同总价的 40%，工程质量验收合格后 3 个工作日内支付合同总价的 10%
3	单位 4	信息安全保密	526.21	合同签订后 20 个工作日内支付项目款的 30%，项目验收合格后 20 个工作日内，万里红向单位 4 支付项目款 5%的质保金，单位 4 向万里红支付项目款的 70%；单位 4 下属单位项目实施前 10

				个工作日内，支付项目款的 30%，项目验收合格后 10 个工作日内，万里红向单位 4 下属单位支付项目款 5%的质保金，单位 4 下属单位向万里红支付项目款的 70%
4	上海诚明融鑫科技有限公司	虹膜识别	476.11	合同签订之日起 10 个工作日内支付全部货款
5	单位 12	信息安全保密	475.09	项目最终验收合格后 10 日内支付合同总价的 95%，验收满一年后支付合同总价的 5%

2019 年度

1	单位 13	信息安全保密	2,117.29	合同生效后 7 个工作日内，支付合同总价的 40%，万里红将合同项下全部货物运至客户指定地址，安装调试完毕，经客户初步验收合格后 7 个工作日内，支付合同总价的 50%，万里红所供全部货物经客户最终验收合格，且万里红向客户提交了合同总金额 5%的履约保函后 7 个工作日内支付合同总价 10%的尾款
2	单位 14	信息安全保密	1,584.65	万里红提交项目通过具有涉密资质和硬件测评资质的第三方测评机构出具的测评合同证明，并通过客户组织的初验合格，签署系统初验合格证明书后，支付合同总价的 30%，项目通过客户组织的项目终验合格，并签署《系统竣工验收证书》后 10 个工作日内，支付合同总价的 70%
3	单位 1	信息安全保密	926.54	平台建设完成后 7 个工作日内支付合同总价的 30%，验收合格后 7 个工作日内支付合同总价的 20%，系统正常运行满一年后 7 个工作日内支付合同总价的 20%，系统正常运行满二年后 7 个工作日内支付合同总价的 20%，系统正常运行满三年后 7 个工作日内支付合同总价的 10%
4	单位 15	信息安全保密	644.86	合同签订后 7 日内支付合同总价的 10%，设备到货后支付合同总价的 20%，项目最终验收通过后 7 日内支付合同总金额的 65%，软件免费升级一年期满后 7 日内支付合同总价的 5%
5	单位 16	信息安全保密	519.31	合同签订后 10 个工作日内支付合同总价的 40%，签订验收报告后 10 个工作日内支付合同总价的 50%，系统正常运

				行一年后 10 个工作日内支付合同总价的 10%
2018 年度				
1	单位 17	信息安全保密	942.82	合同签订后，客户收到相关材料后按政府采购支付流程启动付款程序，支付合同总价的 50%，项目终验合格后，客户收到相关材料后按政府采购支付流程启动付款程序，支付合同总价的 40%，系统终验合格且正常运行一年后，由最终用户出具系统运行良好的证明，并收到相关材料后按政府采购支付流程启动付款程序，支付合同总价的 10%
2	单位 18	信息安全保密	746.78	合同签订生效后 7 个工作日内，支付合同总价的 70%，设备到货安装调试完成，双方签署《项目终验报告》并且由万里红向客户缴纳合同总价的 5%的履约保函后 7 个工作日内支付合同总价的 30%
3	单位 19	信息安全保密	669.13	合同签订后 15 个工作日内，支付合同总价的 50%，项目竣工验收合格后 15 个工作日内，支付合同总价的 40%，自验收合格之日起一年满后 15 个工作日内，支付合同总价的 10%
4	单位 20	信息安全保密	605.56	合同签订之日起计 50 个工作日内，支付合同总价的 30%，项目产品安装调试完毕，双方签署《验收证明》之日起 10 个工作日内，支付合同总价的 65%，客户在合同项下全部产品质保期限届满之日起 10 个工作日内一次性将合同总价的 5%的质保金支付
5	单位 21	信息安全保密	441.66	合同签订前向客户支付合同总价 5%的质保金，项目最终验收合同满一年后退还；合同签订后 7 日内，支付合同总价的 30%，项目全部建成后 7 日内，支付合同总价的 40%，项目最终验收合同后 7 日内，支付合同剩余款项

［注］天津安华易公司包括天津安华易科技发展有限公司及天津安华易网络信息技术有限公司

万里红与客户主要按项目签订合同，对于政府机关等终端客户，在付款节点上，一般约定预付款、到货款、验收款、质保款，对于企业类客户，因与政府机关类客户的内部程序要求或者合作内容不同，其合作模式存在差异。由于企业类

客户相对灵活，依据企业类客户的具体需求，可参考万里红与政府类客户的合作惯例，亦可采用相对简化的付款及结算方式。整体上，万里红客户以政府机关部门为主，2018 年、2019 年、2020 年，万里红与主要客户在相同业务方面，付款方式及信用政策等不存在较大差异。2021 年 1-3 月，万里红与主要客户单位 27、单位 28 按项目签订合同，并约定预付款、到货款、验收款、质保款等，付款方式及信用政策等与其他政府机关客户不存在较大差异；由于万里红政府机关类客户验收多发生于三、四季度，因此万里红 2021 年一季度中企业级、研究所等非政府机关客户相对占比较高，企业级、研究所等非政府机关客户付款方式及信用政策相对灵活，与 2018 年至 2020 年以政府机关为主的客户存在一定的差异，既可参考万里红与政府类客户的合作惯例，亦可采用相对简化的付款及结算方式。

4. 应收账款及占营业收入比例持续增长的原因及合理性

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红应收账款及占营业收入比例持续增长主要受业务规模增长和客户回款及时性两方面的影响。万里红客户以各地政府机关为主，客户付款安排主要由当地政府预算管理及统筹安排，由于万里红客户分布在全国各地，不同地区财政资金预算、资金实力存在较大差异，导致客户在付款及时性存在差异。2021 年 3 月末应收账款占营业收入比例较高，主要系万里红的业务经营存在明显的季节性，其中一季度收入占比相对较低，但在计算 2021 年 3 月末应收账款余额占当期营业收入时，营业收入仅做了简单年化，因此导致了比例的上升。

2019 年末，万里红应收账款余额较 2018 年增长 6,674.42 万元，占当期营业收入比重较 2018 年末上升 3.38 个百分点。随着国家对信息安全保密产业的重视程度不断提升，政府机关、国内大型企事业单位等客户对信息安全保密需求迅速增加，2019 年信息安全保密业务实现销售收入 42,602.74 万元，较 2018 年增长 56.16%，业务规模增长，期末应收账款余额也随之有所增长。

2020 年 9 月末，万里红应收账款余额较 2019 年末增长 2,728.36 万元，占当期营业收入比重较 2019 年末上升 28.70 个百分点。一方面万里红客户主要为政府机关等，资金拨付遵循当地财政预算管理制度，付款审批流程较复杂，审批需要一定时间，导致客户资金的支付主要集中在第四季度；另一方面受新冠疫情影响，部分项目验收时间推迟，营业收入有所下降，部分客户所在地区财政资金

承压导致付款审批流程延后，导致应收账款余额增加。

2020 年末，万里红应收账款余额较 2019 年末增长 16,046.26 万元，占当期业务收入比重较 2019 年末上升 19.42 个百分点。国家自主可控浪潮带来了巨大的市场机会，2020 年成为信创产业全面推广的起点。但受新冠肺炎疫情影响，党政信创项目的招标时间有所推迟。随着国内疫情整体缓解和复工复产的有序推进，政务信创集成项目加速落地，万里红 2020 年第四季度政务信创集成收入迎来爆发。2020 年万里红政务集成业务实现收入为 27,436.55 万元，其中政务信创集成业务实现收入为 21,385.18 万元，较 2019 年增长 1,145.27%，第四季度政务信创集成业务实现收入 19,883.01 万元。由于部分政务信创集成业务单个项目金额重大，项目虽已达到收入确认时点，但尚在信用期，未达到约定付款时点，导致应收账款余额增长较大。此外，受新冠肺炎疫情影响，部分项目实施和验收时间推迟，使得 2020 年度万里红收入的季节性特征更为明显，第四季度收入占比上升，部分尚未回款的应收账款尚在信用期内。

2021 年 3 月末，万里红应收账款余额较 2020 年末增长 4,945.87 万元，占当期业务收入比重较 2020 年末上升 43.10 个百分点，应收账款增加主要系单位 27 单个项目确认收入金额重大，但该客户为政府机关，资金拨付遵循当地财政预算管理制度且付款流程需要一定的审批时间，导致应收账款余额的上升；2021 年 3 月末应收账款占营业收入比例较高，主要系万里红的业务经营存在明显的季节性，其中一季度收入占比相对较低，但在计算 2021 年 3 月末应收账款余额占当期营业收入时，营业收入仅做了简单年化，因此导致了比例的上升。

（二）结合应收账款逾期情况、期后回款及主要客户资信、财务状况等，补充披露万里红应收账款坏账准备计提的充分性

1.公司应收账款的管理措施

公司对应收账款实行“源头控制、过程监控、责任到位”的管理原则，实行“第一责任人与所属上级共担风险”的考核原则，绩效考核以实际回款为基础。公司对应收账款实行过程监控动态管理体系，财务部每月初将各销售部门的《应收账款明细表》发给各业务部门销售助理，销售助理整理后分别发送给业务员，业务员采取积极有效的催收措施进行相应的催收工作，同时财务部及时准确的逐笔核销应收账款，对于不能直接核销的应收账款及时与业务人员或助理进行沟通

确认，保证应收账款余额的准确性。财务部定期根据账龄及应收款项的可回收性和公司制定的计提坏账准备政策计提坏账准备，编制坏账准备计提表。根据合理的理由确认某项应收款无法收回，编制坏账核销表，包括坏账形成的原因、坏账的时间及金额，并按照公司的授权审批权限，审批通过后做坏账核销。

2. 报告期各期末应收账款逾期、期后回款情况

(1) 公司应收账款逾期、期后回款情况

单位：万元，%

期间	项目	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比
2021 年 3 月 31 日	未逾期	20,601.97	52.19	7,700.82	37.38
	已逾期	18,873.26	47.81	1,545.63	8.19
	合　计	39,475.24	100.00	9,246.45	23.42
2020 年 12 月 31 日	未逾期	19,004.43	55.04	4,316.96	22.72
	已逾期	15,524.94	44.96	2,686.66	17.31
	合　计	34,529.36	100.00	7,003.62	20.28
2020 年 9 月 30 日	未逾期	5,418.37	25.54	3,078.64	56.82
	已逾期	15,793.08	74.46	5,857.21	37.09
	合　计	21,211.45	100.00	8,935.85	42.13
2019 年 12 月 31 日	未逾期	5,202.05	28.14	3,267.27	62.81
	已逾期	13,281.05	71.86	7,102.36	53.48
	合　计	18,483.10	100.00	10,369.63	56.10
2018 年 12 月 31 日	未逾期	4,725.20	40.01	4,017.93	85.03
	已逾期	7,083.48	59.99	4,928.33	69.57
	合　计	11,808.68	100.00	8,946.26	75.76

注：上表各期期后回款为统计至 2021 年 7 月 20 日的金额

2018 年末、2019 年末、2020 年末及 2021 年 3 月末，万里红应收账款超过信用期的金额分别为 7,083.48 万元、13,281.05 万元、15,524.94 万元及 18,873.26 万元，占比分别为 59.99%、71.86%、44.96%及 47.81%，期后回款金额分别为 8,946.26 万元、10,369.63 万元、7,003.62 万元及 9,246.45 万元，占比分别为 75.76%、56.10%、20.28%及 23.42%。万里红应收账款逾期比例较高，

期后回款比例较低，一方面，万里红通常与客户在合同约定达到项目各阶段付款条件后即付款，但是在实际执行过程中，由于万里红客户主要为政府机关等，项目付款流程需要一定的审批时间，且主要客户遵循预算管理制度，采购资金的支付集中在第四季度，实际付款时间需视客户（或当地财政拨款）资金安排情况，故万里红收到回款的时间与合同约定时间可能存在一定差异；另一方面，2020年受新冠疫情影响，各地财政资金加大投资疫情防控，部分客户所在地区财政资金承压，客户计划回款时间出现延期，导致应收账款逾期比例提升。但万里红应收账款对象以政府机关为主，该等客户信用度较高，发生坏账的可能性较小。

(2) 客户群体同为公安系统等政府机关的公司逾期、期后回款情况对比

1） 南京森根科技股份有限公司(以下简称森根科技)，终端客户主要为全国各级公安部门，应收账款公司逾期、期后回款情况如下：

单位：万元，%

项 目	2020年6月30日				2019年12月31日				2018年12月31日			
	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比
未逾期	3,607.06	37.68	442.44	12.27	3,759.24	41.14	230.85	6.14	2,446.57	44.73	1,148.11	46.93
已逾期	5,965.96	62.32	918.41	15.39	5,378.45	58.86	2,331.80	43.35	3,023.13	55.27	2,674.02	88.45
合计	9,573.02	100.00	1,360.85	14.22	9,137.69	100.00	2,562.65	28.04	5,469.70	100.00	3,822.13	69.88

注：数据来自上海证券交易所网站，期后回款金额统计至2020年8月31日

2018年末、2019年末及2020年6月末，森根科技已逾期应收账款占比分别为55.27%、58.86%及62.32%，期后回款比例分别为69.88%、28.04%及14.22%，期后回款比例较低主要系下游公安部门客户实施政府采购存在年度预算、审批、验收、结算的季节性特点，一般上半年规划资金预算，下半年结算支付；同时，上述客户受疫情影响支付审批有所减缓。

2）上海载德信息科技股份有限公司(以下简称载德科技)，主要客户为全国各区域、各级政府公共安全部门，应收账款期后回款情况如下：

单位：万元，%

项 目	2020年12月31日				2019年12月31日				2018年12月31日			
	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比
应收账款	16,288.37	100.00	1,642.02	10.08	10,983.86	100.00	5,360.33	48.80	6,427.51	100.00	4,527.06	70.43

合计	16,288.37	100.00	1,642.02	10.08	10,983.86	100.00	5,360.33	48.80	6,427.51	100.00	4,527.06	70.43

注：数据来自深圳证券交易所网站；期后回款金额统计至 2021 年 2 月 28 日

载德科技未披露各期末应收账款逾期情况。载德科技 2018 年末、2019 年末及 2020 年末应收账款期后回款比例分别为 70.43%、48.80%及 10.08%，期后回款比例较低主要系 2020 年度上半年爆发新冠疫情，导致各地区财政相对吃紧，审批流程整体延后，部分项目回款受疫情影响被延期。

总体上，公司应收账款逾期、期后回款情况与客户群体同为公安系统等政府机关的公司相比，不存在较大异常。

3. 报告期各期末主要应收账款客户的资信及财务状况

序号	客户名称	应收账款（万元）	资信、财务状况	期后回款（万元）	未全额回款原因
2021 年 3 月 31 日					
1	天津安华易公司[注]	7,404.85	天津安华易科技发展有限公司注册资本 3,000 万元，天津安华易网络信息技术有限公司注册资本 2,000 万元，万里红与天津安华易签订项目的终端客户均为政府机关，2020 年度终端客户所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元	813.37	天津安华易收到终端客户回款再回款给万里红，目前终端客户的财政拨款正在财政审批流程中，已加紧催收
2	单位 23	5,224.22	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元	1,607.20	需财政拨款，正在财政审批流程中
3	单位 27	3,471.68	2020 年度所在地区一般公共预算收入超过 100 亿元	3,115.37	尾款尚未到达付款节点
4	北京计算机技术及应用研究所	758.33	隶属于中国航天科工集团有限公司，中国航天科工集团有限公司注册资本 1,870,000 万元,属国有独资企业	488.01	正在核对往来款项，待核对完毕后支付
5	单位 2	392.00	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元	0.80	需财政拨款，正在财政审批流程中
2020 年 12 月 31 日					
1	天津安华易公司[注]	7,404.85	天津安华易科技发展有限公司注册资本 3,000 万元，天津安华易网络信息技术有限公司注册资本 2,000 万元，万里红与天津安华易签订项目的终端客户均为政府机关，2020 年度终端客户所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元	813.37	天津安华易收到终端客户回款再回款给万里红，目前终端客户的财政拨款正在财政审批流程中，已加紧催收

2	单位 23	5,224.22	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元	1,607.20	需财政拨款，正在财政审批流程中
3	北京计算机技术及应用研究所	488.01	隶属于中国航天科工集团有限公司，中国航天科工集团有限公司注册资本 1,870,000 万元，属国有独资企业	488.01	-
4	单位 2	392.00	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元	0.80	需财政拨款，正在财政审批流程中
5	单位 1	301.94	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元	0.17	尾款尚未到达付款节点
2020 年 9 月 30 日					
1	单位 1	463.90	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元	198.45	尾款尚未到达付款节点
2	广州汇智通信技术有限公司	405.00	注册资本 5,000 万元，由中国电信集团有限公司控股	384.75	尾款尚未到达付款节点
3	单位 2	392.00	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元	0.80	需财政拨款，正在财政审批流程中
4	单位 3	383.00	2019 年度所在市一般公共预算收入超过 100 亿元	200.00	近期可结算，正在财政审批流程中
5	单位 4	376.93	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 200 亿元	376.93	-
2019 年 12 月 31 日					
1	单位 5	766.00	2020 年度所在省一般公共预算收入超过 800 亿元	766.00	-
2	单位 2	560.00	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元	168.80	需财政拨款，正在财政审批流程中
3	单位 1	491.88	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元	233.35	尾款尚未到达付款节点
4	单位 3	383.00	2019 年度所在市一般公共预算收入超过 100 亿元	200.00	近期可结算，正在财政审批流程中
5	单位 6	248.88	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 5,000 亿元	248.88	-
2018 年 12 月 31 日					
1	单位 5	1,534.55	2020 年度所在省一般公共预算收入超过 800 亿元	1,534.55	-
2	中国人民银行金融信息中心	407.44	系人民银行直属事业单位，开办资金 500 万元人民币	407.44	-
3	单位 7	278.80	2019 年度所在县一般公共预算收入超过 40 亿元	278.80	-
4	单位 8	244.11	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 50 亿元	–	客户尚未提交付款审批，已催款

5	单位 9	233.50	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 200 亿元	233.50	-

注：天津安华易包括天津安华易科技发展有限公司及天津安华易网络信息技术有限公司

2018 年末、2019 年末、2020 年末及 2021 年 3 月末，万里红应收账款客户多为政府机关或其下属单位、国有企业或其控股投资单位和长期专注于信息安全和信创领域的企业，其中终端客户为政府机关的，其所在的各省、市、区县财政预算收入状况良好，终端客户为企业的，注册资本充足且经营状况良好。2020 年万里红与天津安华易、单位 23、单位 27 签订政务集成业务项目合同，单个合同金额重大，随着项目验收确认收入，导致 2020 年末及 2021 年 3 月末应收账款金额较大，公司已加大对主要客户应收账款的催收力度。整体来看，万里红主要应收账款客户或其终端客户均系政府机关，且财政预算收入状况良好，资信正常，应收账款回款风险较小。

万里红客户以政府机关为主，总体上客户质量较好，资信及财务状况良好，发生坏账的可能性较小。

4. 应收账款坏账计提政策及计提情况

万里红以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。对于按账龄组合的应收账款，万里红参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

万里红现行应收账款坏账计提比例与同行业上市公司比较情况如下表所示：

公司简称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
中孚信息	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
启明星辰	0.50%	8.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%
北信源	15.75%	22.69%	26.78%	33.78%	39.39%	70.13%
太极股份	2.79%	9.92%	19.21%	29.63%	42.68%	100.00%
平均值	6.01%	12.65%	24.00%	40.85%	53.02%	92.53%
中位数	3.90%	9.96%	23.39%	41.89%	46.34%	100.00%
万里红	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%

注：上表数据均为按组合计提坏账准备的应收账款的坏账计提比例；同行业上市公司数据，启明星辰的数据为截至 2018 年 12 月 31 日，其他上市公司取自 2020 年度报告

万里红不同账龄坏账计提比例系参考历史信用损失经验，结合当前状况以及

对未来经济状况的预测制定，应收账款坏账准备计提比例与同行业相比不存在较大差异。同行业上市公司中北信源对账龄较短的应收账款坏账计提比例较高主要系其有部分金融、能源等领域的企业级用户。万里红应收账款对象以政府机关为主，该等客户信誉度较高，发生坏账的可能性较小。

报告期各期末应收账款账龄及坏账准备情况如下：

单位：万元，%

账龄	2021 年 3 月 31 日			2020 年 12 月 31 日			2020 年 9 月 30 日		
	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备
1 年以内	30,622.27	77.57	1,531.11	25,802.65	74.73	1,290.13	13,725.64	64.71	686.28
1-2 年	5,747.64	14.56	574.76	5,830.97	16.89	583.10	4,981.88	23.49	498.19
2-3 年	2,693.62	6.82	538.72	2,560.13	7.41	512.03	2,290.35	10.80	458.07
3-4 年	304.36	0.77	91.31	283.27	0.82	84.98	194.05	0.91	58.22
4-5 年	90.30	0.23	45.15	43.08	0.12	21.54	14.13	0.07	7.07
5 年以上	17.04	0.04	17.04	9.26	0.03	9.26	5.41	0.03	5.41
合　计	39,475.24	100.00	2,798.10	34,529.36	100.00	2,501.04	21,211.45	100.00	1,713.23

（续上表）

账龄	2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备
1 年以内	12,991.16	70.29	649.56	9,073.70	76.84	453.69
1-2 年	3,895.38	21.08	389.54	2,519.38	21.33	251.94
2-3 年	1,502.70	8.13	300.54	198.24	1.68	39.65
3-4 年	77.23	0.42	23.17	14.33	0.12	4.30
4-5 年	13.73	0.07	6.86	2.97	0.03	1.49
5 年以上	2.90	0.02	2.90	0.07	0.001	0.07
合　计	18,483.10	100.00	1,372.57	11,808.68	100.00	751.12

2018 年末、2019 年末、2020 年末及 2021 年 3 月末，万里红应收账款余额随着业务规模扩张有所增加，账龄在一年以内的应收账款占比分别为 76.84%、70.29%、74.73%及 77.57%。2020 年 9 月末万里红 1 年以内应收账款占比下降主要系，首先客户整体付款习惯和资金支付主要集中在第四季度，其次受新冠疫情影响，部分客户付款安排和审批流程延后，导致部分应收账款回款延后。2018

年末、2019 年末、2020 年末及 2021 年 3 月末，万里红账龄在 1-3 年的应收账款占比分别为 23.01%、29.21%、24.30%及 21.38%，基本保持稳定，综合客户对象及其资信、客户历史回款情况看，相关款项无法收回的可能性较小。2018 年末、2019 年末、2020 年末及 2021 年 3 月末，万里红账龄在 3 年以上的应收账款占比分别为 0.15%、0.51%、0.97%及 1.04%，整体占比较低。

综上所述，受万里红主要客户多为政府机关或其下属单位、国有企业或其控股投资单位，付款遵循预算管理制度影响，万里红应收账款逾期比例较高。但由于万里红客户主要为政府机关，该等客户资信及财务状况良好，发生坏账的可能性较小，且万里红账龄结构较为健康，以一年以内的应收账款为主，坏账计提比例与同行业不存在较大差异。因此，万里红应收账款坏账准备计提较为充分。

（三）对上述事项进行核查并发表明确意见

1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

(1) 获取公司关于应收账款相关的政策，了解与应收账款及坏账准备计提相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取报告期各期末公司应收账款明细表，分析应收账款期末余额变动情况及变动原因，检查的应收账款余额、账龄及坏账计提的准确性；

(3) 获取报告期各期公司营业收入明细表，分析营业收入变动原因，访谈公司相关负责人，了解公司业务结构、经营计划、销售政策等，结合营业收入分析应收账款占营业收入比例持续上升的原因及合理性；

(4) 获取各期主要客户的销售合同，查阅合同结算条款，关注对客户信用期的规定，了解公司信用政策变动情况；

(5) 获取公司报告期各期末应收账款逾期明细表，查阅销售合同了解公司对付款节点、信用期的约定，抽查收入确认单据、发票、银行回单，检查应收账款逾期情况的准确性；获取公司应收账款期后回款明细表，抽查项目的期后回款，核对银行回单，检查期应收账款期后回款情况的准确性；

(6) 获取公司坏账准备计提政策，复核应收账款坏账准备计提的准确性，查阅同行业可比上市公司披露的应收账款坏账准备计提政策及情况，比较公司坏

账准备计提政策与同行业可比上市公司是否存在重大差异，坏账准备计提是否充分；

(7) 通过公开渠道检索期末主要应收账款对象，获取终端客户的资信、财务状况，了解客户的回款能力和信用情况，了解客户期后未全额回款的原因，评价应收账款坏账准备计提的充分性；

(8) 访谈万里红主要客户，了解其与万里红的信用政策。

2. 核查意见

经过核查，我们认为：

(1) 2018 年至 2020 年万里红各期末应收账款余额增长，一方面系 2018 年至 2020 年万里红信用政策未发生重大变化，随着万里红业务规模扩大、营业收入增长，应收账款余额随之增长；另一方面系万里红客户付款安排主要由当地政府预算管理及统筹安排，不同地区客户在付款及时性存在差异。万里红 2020 年第四季度政务信创集成收入迎来爆发，由于部分政务信创集成业务单个项目金额重大，项目虽已达到收入确认时点，但尚在信用期，未达到约定付款时点，导致 2020 年末应收账款余额增长较大。2021 年 3 月末，万里红应收账款余额进一步增长主要系部分政务信创集成业务单个项目确认收入金额重大，但该等客户资金拨付遵循当地财政预算管理制度且付款流程需要一定的审批时间。整体上应收账款余额增长具有合理性；

(2) 万里红终端客户以政府机关为主，部分客户未在信用期内回款，主要受到地方财务预算管理制度、资金安排、付款审批流程等影响，应收账款逾期及期后回款情况符合万里红实际经营情况，总体上客户质量较好，具有较高的信用度，资信及财务状况良好，发生坏账的可能性较小；万里红与同行业可比上市公司的坏账准备计提政策不存在较大差异，坏账准备计提政策合理，符合万里红实际经营状况，整体上应收账款坏账准备计提是充分的。

五、申请文件显示，1）报告期各期末，万里红预收款项及合同负债余额分别为 16,315.47 万元、14,339.51 万元及 10,677.31 万元，逐年下降主要系受客户资金安排所致。2)报告期各期末预付款项余额分别为 1,139.30 万元、1,005.70 万元和 6,127.84 万元，2020 年 9 月末预付款项余额相比 2019 年末增加较多主

要系政务信创业务大规模展开，预付信创供应商的货款增加所致。请你公司：1）结合万里红议价能力、预收货款政策等，补充披露预收账款下降的合理性，与预测期营业收入增长的匹配性。2）结合政务信创业务开展情况、付款政策变动等，补充披露预付账款大幅增长的合理性、相关预付安排的商业合理性。3）补充披露向前五名预付账款公司采购的具体内容、相关合同条款、期后结转情况以及是否符合合同规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见问题 14）

回复：

（一）结合万里红议价能力、预收货款政策等，补充披露预收账款下降的合理性，与预测期营业收入增长的匹配性

报告期内，万里红的预收款项及合同负债（含其他流动负债）构成如下：

单位：万元

项目	2021.3.31	2020.12.31	2020.09.30	2019.12.31	2018.12.31
货款	18,107.54	14,359.13	10,677.31	14,339.51	16,315.47

注 1：2020 年 12 月 31 日及 2021 年 3 月 31 日对应报表项目为合同负债，2018 年 12 月 31 日和 2019 年 12 月 31 日对应报表项目为预收款项

注 2：自 2020 年 1 月 1 日起，万里红执行新收入准则，原在预收款项报表项目列报的待转销项税额在其他流动负债报表项目列报

1. 万里红议价能力

万里红主营业务涵盖信息安全保密业务、虹膜识别业务及政务集成业务，所属行业均属于政策支持行业。2018 至 2021 年 3 月，万里红信息安全保密业务和政务集成业务收入合计占营业收入比例均为 90%左右。近年来，信息安全受到社会和国家的高度关注，信息安全保密需求日益提高。同时，2020 年成为信创产业全面推广的起点，政务信创成为规模化推广的首要目标。信息安全需求快速上升以及自主可控浪潮给万里红带来了巨大的市场机会，为万里红的业务扩张创造了良好的行业环境。

万里红深耕信息安全保密领域 20 年，坚持走自主创新之路，目前已拥有 200 余项软件著作权，在信息安全保密、虹膜识别、政务集成领域积累了大量研究成果和丰富的工程经验。万里红拥有多项核心资质，承担过较多大型研发项目，建立起了完善的信息安全保密产品线，完成了国家虹膜库建设和 20 多个省级虹膜库建设，积极开展对国产化专用信息设备及配套软硬件的研发工作。万里红凭借

多年深耕行业形成的对客户需求的深度了解和技术积累，在技术、产品、人才、客户等方面建立起了自身的竞争优势，在业务开拓、商务谈判等方面具有一定的议价能力。2018 年至 2021 年 3 月，万里红不断加大研发力度，增强自身的核心竞争力，议价能力未发生不利变化。

2. 万里红预收货款政策

万里红信息安全保密和政务集成业务的具体实施流程不存在较大差异，一般包括到货、安装调试、试运行、验收、运维等环节，各环节具体时间需要视客户安排而定，从开始到最终验收确认收入需要一定周期。故万里红信息安全保密和政务集成项目合同约定的付款方式一般包括预付款、到货款、验收款、质保款等，客户根据合同约定或地方财政资金安排会提前支付部分货款。

总体上，万里红客户以政府机关为主，该等客户遵循预算管理制度，其付款安排主要由当地政府预算管理及统筹安排，不同地区财政资金预算、资金实力存在较大差异，受客户资金安排所致，万里红预收款项存在一定的波动。

其次，2019 年，随着国家对信息安全保密产业的重视程度不断提升，政府机关、国内大型企事业单位等客户对信息安全保密需求迅速增加，万里红信息安全保密业务快速扩张，收入规模由 2018 年的 27,281.59 万元增长至 2019 年的 42,602.74 万元，在相关项目收入确认的同时，对前期预收款项予以结转，2019 年末万里红预收款项金额有所下降；2020 年 1-9 月，受新冠肺炎疫情、客户验收节奏及万里红为抢占市场先机而内部资源向政务信创业务倾斜的影响，万里红信息安全保密业务量有所下降，2020 年 9 月末万里红预收款项金额有所下降；2020 年，在国家自主可控、安全可靠浪潮下，2020 年成为信创产业全面推广的起点，但受新冠肺炎疫情影响，党政信创项目的招标时间有所推迟。随着国内疫情整体缓解和复工复产的有序推进，政务信创集成项目加速落地，万里红于 2020 年第四季度、2021 年第一季度与部分政务信创客户签订重大合同，公司政务信创业务储备量增加，随着合同执行和项目实施落地，相关客户根据合同约定和资金安排已支付合同预付款，2020 年末、2021 年 3 月末万里红预收款项金额有所增加。

3. 与预测期营业收入增长的匹配性

万里红信息安全保密和政务集成业务的实施过程一般包括到货、安装调试、

试运行、验收、运维等环节，从开始到最终验收确认收入需要一定周期，因此项目合同约定的付款方式一般包括预付款、到货款、验收款、质保款等。总体上，万里红客户以政府机关为主，该等客户遵循预算管理制度，受客户资金安排所致，万里红预收款项存在一定的波动。其次，万里红信息安全保密和政务集成业务量变动也对预收款项水平产生一定影响。

预测期，影响万里红预收货款水平的因素与2018年至2021年3月保持一致。一方面，目前政务信创集成业务客户主要为政府机关，采购呈集约化、批量化特点，单个政务信创项目金额较大，一定程度上会加大客户资金安排对万里红预收款项的影响；另一方面，万里红2020年末、2021年3月末的预收款项水平有所回升，为预测期营业收入的增长带来了一定的支撑。综上，万里红预收账款水平与预测期营业收入增长具有一定的匹配性。

（二）结合政务信创业务开展情况、付款政策变动等，补充披露预付账款大幅增长的合理性、相关预付安排的商业合理性

1. 政务信创业务开展情况

万里红业务涵盖信息安全保密业务、政务集成业务和虹膜识别业务，政务集成业务主要分为传统政务集成及政务信创集成，随着政务信创业务开展，2018年至2021年1-3月，万里红营业收入中政务信创业务收入构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2021年1-3月		2020年		2020年1-9月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非政务信创集成业务	4,441.77	44.53	40,467.24	65.43	22,932.64	93.85
政务信创集成业务	5,533.84	55.47	21,385.18	34.57	1,502.17	6.15
合计	9,975.62	100.00	61,852.42	100.00	24,434.81	100.00

（续上表）

项目	2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比
非政务信创集成业务	49,055.48	96.62	35,758.19	100.00
政务信创集成业务	1,717.31	3.38	-	-

合计	50,772.79	100.00	35,758.19	100.00

在国家自主可控、安全可靠浪潮下，2020 年成为信创产业全面推广的起点，政务信创成为规模化推广的首要目标，万里红政务信创集成业务规模快速扩张，2020 年万里红政务信创集成业务收入占比由 3.38%快速增加至 34.57%，2021 年 1-3 月万里红政务信创集成业务收入占比进一步提高至 55.47%，对应的政务信创集成采购也快速增长。

2. 付款政策变动

相比较非政务信创集成业务，政务信创集成业务的供应商及供应商付款政策都会有较大的变化，非政务信创集成业务与政务信创集成业务主要的供应商及供应商付款政策区别如下：

（1）非政务信创集成业务主要供应商及付款政策如下：

单位名称	采购具体内容	付款政策
懿诺贸易（上海）有限公司	虹膜识别仪	公司可以分批次提货和付款，公司分批次支付货款，每批次提货前先预付 25%的该批次货款，该批次配件到货验收合格后 1 个月内，支付 65%的该批次货款，配件最终验收后 10 工作日内，支付 10%的该批配件尾款。
北京爱国者信息技术有限公司	专用 U 盘	合同签订后 5 个工作日内支付 30%的合同款，到货验收合格后支付 70%的合同款。
中铁信安（北京）信息安全技术有限公司	网络单导介质	供应商发货后支付 90%的合同款，发货后 3 个月支付 10%的合同款。
天津光电聚能专用通信设备有限公司	桌面单导介质	货物验收合格且收到供应商发票后60日内支付全部合同款。
北京鼎信泰德科技有限公司	服务器	货物验收合格且收到供应商发票后60日内支付全部合同款。

2. 政务信创集成业务主要供应商及付款政策：

单位名称	采购具体内容	付款政策
天津长城计算机系统有限公司	信创计算机	合同签订后 3 个工作日供应商开具全额发票，公司收到发票后支付全款。
翰林汇信息产业股份有限公司	信创计算机	合同签订后 3 日内供应商开具 30%发票，公司收到发票后 5 个工作日内支付 30%货款，发货前 7 个工作日内开票 70%，公司收到发票后 5 个工作日内支付 70%货款。
天津健康医疗大数据有限公司	信创计算机、服务器	合同签订后 7 个工作日供应商开具 30%发票，公司收到发票后 7 个工作日内支付 30%货款，发货前 7 个工作日，开票 70%，公司收到发票后 7 个工作日支付 70%货款。
中科曙光国际信息	信创操作系统	合同签订后供应商开具全额发票，公司收到发票后 7

产业有限公司		个工作日内支付全款。
融云信息技术（天津）有限公司	信创操作系统	合同签订 5 个工作日，供应商提供 50%发票，公司收到发票后，支付 50%货款，发货前 3 日支付剩余 50%货款。
天津光电聚能专用通信设备有限公司	信创三合一	货物验收合格且收到供应商发票后在委托备料预付专项款中进行抵扣，不足部分另行支付。

政务信创集成业务主要向供应商采购信创服务器和终端计算机等。相较非政务信创集成业务，由于政务信创集成业务大规模展开，使得信创供应商市场短期内形成卖方市场，付款条件变严苛，政务信创集成与供应商签订的采购协议中，一般明确约定在发货前需支付全部的合同价款，相关预付安排具有商业合理性。

2020 年为万里红全面推进政务信创集成业务的第一年，但受新冠肺炎疫情影响，党政信创项目的招标时间有所推迟。随着国内疫情整体缓解和复工复产的有序推进，政务信创集成项目加速落地，万里红 2020 年第三季度政务信创项目中标量和合同签订量快速增加。由于政务信创集成业务一般需要在发货前向信创供应商支付全部的合同价款，万里红 2020 年三季度末向信创供应商预付的货款金额增长较为明显，具有合理性。2020 年第四季度，万里红第三季度向信创供应商采购的信创计算机、服务器等基本陆续签收，并结转相应预付款项。截止 2020 年末，万里红预付账款相比 2019 年末有所增加，主要系预付信创供应商的货款及适配测试服务款有所增加。2021 年 1-3 月，万里红政务信创集成业务持续快速发展，并按合同约定已向信创业务供应商支付大部分的合同价款，因此截止 2021 年 3 月末预付信创业务供应商货款相比 2020 年末增加较多，具有合理性。

（三）补充披露向前五名预付账款公司采购的具体内容、相关合同条款、期后结转情况以及是否符合合同规定。

各报告期期末，前五名预付账款公司采购的具体内容、相关合同条款、期后结转情况以及是否符合合同规定的情况如下：

1.2021 年 3 月 31 日

单位：万元

公司名称	账面余额	占预付款项余额的比例(%)	采购具体内容	预付款对应的合同总金额	合同条款	期后结转情况	是否符合合同规定
北京华泰科宇信息技术有限公司	2,696.02	36.59	信创服务器	5,347.84	第一批，预付 3,046.51 万元后发货；第二批，预付 2,301.33 万元后发货	2021 年 5 月全部签收	是
北京冠群信息技术股份有限公司	1,071.52	14.54	信创计算机	2,018.03	收到供应商发票 10 个工作日内支付 60%合同款，安装调试验收合格后支付 30%合同款，最终客户退还履约保证金 10 日内支付 10%合同款	2021 年 5 月全部签收	是
西藏合众实业有限公司	303.69	4.12	信创打印机、操作系统、防火墙等；信创相关适配测试服务	437.27	信创打印机、操作系统、防火墙等采购：合同签订生效后支付 50%合同款，到货验收合格后 3 日内支付 50%合同款；信创相关适配测试服务采购：合同签订后 7 个工作日内支付 90%的合同款，测试完成后支付 10%的合同款	打印机、操作系统、防火墙等于 2021 年 6 月签收；适配测试服务已于 2021 年 4 月提供完成，并支付尾款	是
懿诺贸易（上海）有限公司	295.40	4.01	维保费 虹膜产品	维保：360.00 产品：270.00	维保服务：一次性支付，在约定的延保期间内为公司提供维保服务 产品购销：公司分批次向供应商支付货款，每批次提货前先支付该批次货款的 25%，该批次配件到货验收合格后 1 个月内，支付该批次货	维保服务：在延保期限内直线法分摊 产品：截止 2021 年 6 月已全部到货签收	是

公司名称	账面余额	占预付款项余额的比例(%)	采购具体内容	预付款对应的合同总金额	合同条款	期后结转情况	是否符合合同规定
					款的 65%，配件最终验收后 10 个工作日内，支付该批次货款的 10%		
兰州冠云科技发展有限公司	208.00	2.82	信创负载均衡与防火墙	235.04	合同签订生效后支付 100%合同款	2021 年 4 月全部签收	是
小计	4,574.63	62.09					

2.2020 年 12 月 31 日

单位：万元

公司名称	账面余额	占预付款项余额的比例(%)	采购具体内容	预付款对应的合同总金额	合同条款	期后结转情况	是否符合合同规定
懿诺贸易（上海）有限公司	234.33	8.52	维保费	360.00	一次性支付，在约定的延保期间内（2 年）为公司提供维保服务	在延保期限内直线法分摊	是
西藏合众实业有限公司	190.00	6.91	信创相关适配测试服务	237.50	合同签订后 7 个工作日内支付 90%的合同款，测试完成后支付 10%的合同款	适配测试服务已于 2021 年 4 月提供完成，并支付尾款	是
北京华扬起航创新电子技术有限公司	130.00	4.73	用于信创项目的微机视频信息保护系统	200.00	分次支付合同款，合同生效后 10 个工作日内支付 40%的合同款，后续根据备货情况支付剩余货款	2021 年 1-4 月相关产品已发至各项目现场或由企业库房签收	是
北京国信新网通讯技术有限公司	97.35	3.54	用于信创项目的云桌面系统	220.00	合同签订后 5 个工作日内支付 50%的合同款，合同签订 6 个月后 5 个工作日内支付 50%的合同款	2021 年 5 月相关产品已签收	是

北京信诚华泰信息技术有限公司	95.51	3.47	信创终端设备、基础软件等	215.84	合同签订后 10 个工作日内支付 50%的合同款，设备到货安装调试并运行正常后 10 个工作日内支付 30%的合同款，项目终验后 10 个工作日内支付 20%的合同款	2021 年 2 月相关产品已签收	是
小计	747.18	27.17					

3.2020 年 9 月 30 日

单位：万元

公司名称	账面余额	占预付款项余额的比例(%)	采购具体内容	预付款对应的合同总金额	合同条款	期后结转情况	是否符合合同规定
天津宝德计算机系统有限公司	1,693.45	27.64	信创计算机	2,028.00	合同签订后5个工作日内供应商开具发票，万里红公司收到发票后 7 个工作日内支付合同金额 100%的货款；产品在合同签订生效后 30 日内送货上门；产品提供三年质保	2020 年 10 月相关产品已签收	是
天津凯舜科技发展有限公司	972.02	15.86	信创打印机	1,167.83	合同签订后5个工作日内供应商开具发票，万里红公司收到发票后 7 个工作日内支付合同金额 100%的货款；产品在合同签订生效后 30 日内送货上门；产品提供三年质保	2020 年 10 月相关产品已签收	是
西藏合众实业有限公司	403.77	6.59	信创激光打印机、办公软件	427.94	合同签订后供应商开具发票，万里红公司在3个工作日内支付合同金额 100%的货款；产品提供 3 年内免费维保服务	2020 年 10 月相关产品已签收	是

懿诺贸易（上海）有限公司	337.23	5.50	维保费	914.94	一次性支付，在约定的延保期间内（2 年）为公司提供维保服务	在延保期限内直线法分摊	是
航天欧华信息技术有限公司	220.40	3.60	信创计算机终端、服务器	1,693.87	合同签订后，万里红公司预付合同金额 30%的货款，发货后 7 个工作日内万里红公司支付 70%货款；产品提供三年免费维修服务	2020 年 10 月相关产品已签收	是
小计	3,626.87	59.19		-			

4. 2019 年 12 月 31 日

单位：万元

公司名称	账面余额	占预付款项余额的比例(%)	采购具体内容	预付款对应的合同总金额	合同条款	期后结转情况	是否符合合同规定
懿诺贸易（上海）有限公司	349.49	34.75	维保费	914.94	一次性支付，在约定的延保期间内（2 年）为公司提供维保服务	在延保期限内直线法分摊	是
联想长风科技（北京）有限公司	116.31	11.56	信创计算机	131.27	合同生效后 5 日内付款，供应商收到货款后 10 个工作日内发货	2020 年 1 月至 3 月相关产品已签收	是
深圳中电长城信息安全系统有限公司	82.79	8.23	信创计算机	75.75[注]	万里红公司付清全部货款后，供应商 5 日内发货	2020 年相关产品已签收	是
北京溯斐科技有限公司	76.20	7.58	文档溯源 SKD 平台 V1.0	100.00	供应商授权万里红公司于 2019 年 11 月 10 日起至 2020 年 11 月 9 日使用文档溯源 SKD 平台 V1.0，万里红公司在供应商开具发票后 7 个工作日内支付合同款	在授权期限内直线法分摊，2020 年已全部分摊完毕	是

北京诚佑昊诺科技有限公司	58.25	5.79	技术服务费	60.00	合同生效后支付供应商 30%的合同款，服务期满后 7 个工作日内支付 70%的合同款	按项目完成验收时点确认相关费用	是
小计	683.04	67.91		-			

[注] 预付款对应合同总金额小于期末预付金额，系多预付的货款，实际已于期后退回多支付的货款 70,400.00 元

5. 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

公司名称	账面余额	占预付款项余额的比例(%)	采购具体内容	预付款对应的合同总金额	合同条款	期后结转情况	是否符合合同规定
北京惠讯时代企业科技有限公司	190.60	16.73	机房材料、设备	324.37	合同签订后 5 个工作日内支付供应商 60%的合同款；货到后支付 30%的合同款；安装调试完成并最终验收后支付 10%的合同款	2019 年设备已签收且项目已完成	是
杭州天夏科技集团有限公司	182.43	16.01	技术服务费	241.72	合同签订后，万里红公司在收到业主方款项的 3 个工作日内支付 50%的合同款；项目初验合格后，万里红公司在收到业主方款项的 3 个工作日内支付 30%的合同款；项目最终验收合格后，万里红公司在收到业主方款项的 3 个工作日内支付 15%的合同款；项目经工信委验收合格后，万里红公司在收到业主方款项的 3 个工作日内支付 5%的合同款	按项目完成验收时点确认相关费用	是

北京三特信息技术有限公司	155.09	13.61	车辆管理系统、人员识别系统等	203.87	合同签订后 10 个工作日内支付供应商约 30%的合同款；货到验收合格后 10 个工作日内支付供应商约 30%的合同款；系统安装调试完成后 10 个工作日内支付供应商约 30%的合同款；试营业并最终验收后支付供应商约 10%的合同款	2019 年设备已签收且项目已完成	是
重庆西西米科技有限公司	108.43	9.52	技术服务费	312.32	最终用户支付第一笔款 7 个工作日内支付供应商 50%的合同款；最终用户支付第二笔款 7 个工作日内支付供应商 45%的合同款并扣除项目款 5%后的金额款；项目验收合格且最终用户支付最后一笔款 7 个工作日内支付合同剩余款项	按项目完成验收时点确认相关费用	是
北京天大清源通信科技股份有限公司	59.72	5.24	技术服务费	189.81	合同签订后 10 日内支付总合同价款 80%的预付款，交付所有项目成果并经万里红验收合格后 10 日内支付总合同价款 20%	按项目完成验收时点确认相关费用	是
小计	696.27	61.11		-			

（四）对上述事项进行核查并发表明确意见

1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

(1) 获取公司报告期各期末预收款项和合同负债明细表，分析预收款项和合同负债变动情况；

(2) 获取报告期各期公司营业收入明细表，关注收入确认及预收款项结转情况；

(3) 查阅报告期内各业务主要销售合同，了解合同约定和条款变化情况；

(4) 查阅有关国家政策，访谈公司相关负责人，了解公司业务结构、客户情况、经营计划、销售政策等变化，了解相关变化对公司议价能力、预收货款政策的影响,分析预收款项变动的原因及合理性，结合预收款项变动原因评价与预测期营业收入增长的匹配性；

(4) 查阅公司的上述供应商采购合同，并检查万里红公司到货签收单等采购单据；

(5) 检查了公司主要供应商预付账款的期后结转入账情况；

(6) 访谈万里红主要客户和供应商，了解其与万里红的付款或收款政策。

2. 核查意见

经过核查，我们认为：

(1) 万里红凭借多年深耕行业形成的对客户需求的深度了解和技术积累，在技术、产品、人才、客户等方面建立起了自身的竞争优势，在业务开拓、商务谈判等方面具有一定的议价能力，且未发生不利变化；受客户资金安排及信息安全保密和政务集成业务量变动影响，2018 年至 2021 年 3 月万里红预收款项存在一定的波动，符合万里红经营状况及未来业务发展情况；

(2) 由于政务信创集成业务大规模展开，使得信创供应商市场短期内形成卖方市场，付款条件变严苛，政务信创集成与供应商签订的采购协议中，一般明确约定在发货前需支付全部的合同价款，相关预付安排具有商业合理性。2020 年为万里红全面推进政务信创集成业务的第一年，由于政务信创集成业务快速增加，且一般需要在发货前支付全部的合同价款，万里红 2020 年三季度末向信创供应商预付的货款金额增长较为明显，具有合理性。2020 年第四季度，万里红

第三季度向信创供应商采购的信创计算机、服务器等基本陆续签收，并结转相应预付款项。截止 2020 年末，万里红预付账款相比 2019 年末有所增加，主要系预付信创供应商的货款及适配测试服务款有所增加。2021 年 1-3 月，万里红政务信创集成业务持续快速发展，并按照合同约定已向信创业务供应商支付大部分的合同价款，因此截止 2021 年 3 月末预付信创业务供应商货款相比 2020 年末增加较多，具有合理性。

(3) 2018 年至 2021 年 3 月末万里红预付账款前五名中，万里红采购的具体内容与万里红实际经营情况相符，相关合同条款合理，期后结转的产品、金额和数量等符合合同规定。

六、申请文件显示，为加速虹膜识别业务市场推广和提高市场占有率，万里红将虹膜识别产品发给客户试用，报告期末相关库存商品金额为 4,597.59 万元，且存在库龄一年以上的情形。请你公司补充披露：该商品的收入确认政策，截至目前确认收入金额，长期未确认收入的原因，并结合后续未能确认收入、丧失使用价值等情形补充披露计提跌价准备的充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见问题 15）

回复：

（一）请你公司补充披露：该商品的收入确认政策，截至目前确认收入金额，长期未确认收入的原因，并结合后续未能确认收入、丧失使用价值等情形补充披露计提跌价准备的充分性

1. 该商品的收入确认政策

万里红虹膜识别业务的收入确认属于在某一时点履行履约义务，虹膜识别产品的收入确认需满足以下条件：万里红已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。

万里红虹膜识别业务主要以标准化的产品为主。不需要安装的虹膜识别业务，在万里红根据合同约定将产品交付给客户后，取得客户现时收款权利，确认销售收入；需要安装的虹膜识别业务，在万里红根据合同约定完成项目实施并经客户验收合格后确认收入。

由于万里红虹膜识别产品主要应用于大规模人群的虹膜数据采集和建库等特殊用途，产品的最终用户主要是公安系统等，项目建设资金主要来源于政府财政拨款，项目采购涉及立项、预算申请、主管机构批复、测试、招标、建设、拨款等环节，涉及的审批流程较为复杂、周期较长，从项目启动到资金到位会有一定的滞后。万里红为加速虹膜识别业务市场推广和提高市场占有率，存在将虹膜识别产品发给客户试用的情形。若后期客户经试用、测试完成，履行相应采购程序确定供应商，并与万里红正式签署合同，万里红开具发票后，具有现时的收款权利，确认相应的收入。部分项目因涉及虹膜识别产品、数据库的建设等，万里红根据合同约定完成项目实施并经客户验收合格后确认收入。

2. 截至目前确认收入金额，长期未确认收入的原因

（1）截至 2021 年 6 月 30 日，虹膜识别业务相关的存货期后确认收入情况如下：

单位：万元

项　目	2021.3.31	2020.12.31	2020.9.30
虹膜存货余额	3,195.25	3,112.16	4,597.59
期后确认收入对应结转金额	204.80	325.95	1,592.81
期后确认收入对应结转金额占比	6.41%	10.47%	34.64%

截至 2021 年 6 月 30 日，2020 年 9 月末、2020 年末及 2021 年 3 月末虹膜发出商品期后确认收入占比分别为 34.64%、10.47%及 6.41%，主要系一方面虹膜产品推广到订单转化需要一定周期，部分项目尚未验收或客户仍在产品试用阶段；另一方面，万里红客户主要为政府机关，该类客户通常遵循预算管理制度，采购招标多安排在下半年，因此万里红收入和订单获取存在一定的季节性，上半年确认收入较少。

（2）长期未确认收入的原因

1）万里红产品的最终使用者主要为公安系统客户，公开营销的渠道较少，客户对产品技术性能、安全性和保密性等均有较高要求，且虹膜识别作为一种新的技术手段，客户认知度较低，部分此前未使用过相关产品或对万里红产品性能、特点不够熟悉的客户在正式采购前，出于谨慎考虑，一般会向包括万里红在内的供应商提出产品试用的要求。

2）政务背景的客户如公安系统客户，其资金主要来自财政拨款。对于具有购买意向的客户，其申请采购项目预算计划、立项、履行采购程序、签署合同涉及的周期相对较长，为满足客户需求，万里红在新产品推广期间为部分客户提供虹膜产品试用。

3）随着反恐、国土安全和社会公共安全领域对高精度生物识别的需求提升，万里红采取积极试用、抢先占领潜在市场的销售策略，主动向客户推广产品。万里红主要销售的产品为虹膜采集设备，万里红虹膜采集设备一般选取重要点位实施推广，一旦试用，客户更换供应商难度较高，万里红向客户推广产品进行试用，可以有效开拓增量市场。

同向公安系统提供用于公共安全管理产品的公司如中新赛克（002912.SZ）、森根科技及载德科技，均存在与万里红类似的推广试用情形。

公司名称	相关销售模式的披露内容
中新赛克	由于公司产品面向应用行业的特殊性，产品的最终用户主要是政府机构、电信运营商、企事业单位等，项目建设资金主要来源于政府拨款，项目采购涉及立项、预算申请、主管机构批复、测试、招标、建设、拨款等环节，涉及的审批流程较为复杂、周期较长，从项目启动到资金到位会有一定的滞后。由于最终用户处于强势地位，为项目紧急建设或产品试用、产品认证测试等需求会向上游经销商、系统集成商及设备厂商提出借货要求。**因此，公司作为设备厂商，为满足公司下游的经销商、系统集成商和建设单位客户的需求、应对行业竞争，需要向客户借货。**
森根科技	基于公司产品应用领域、客户需求及所处行业特点，公司各期末原材料、半成品除满足已签署合同供货需求，以及自身安全库存、研发、测试、产品推广等需求外，亦存在因客户借货产生的生产计划备货。由于公司产品应用行业主要为公安部门，产品用途主要为公安客户提供公共信息安全、公共治理数据的采集和分析服务。由于客户项目建设及产品使用存在紧急性的特点，项目建设资金主要来源于政府拨款，申请采购项目预算计划、立项、履行采购程序、签署合同涉及的周期相对较长，为项目紧急建设或产品试用等需求会向上游设备厂商提出借货要求。**公司基于产品推广及应对市场竞争考虑，即存在向客户借货的情形。**若后期客户经试用、测试完成，履行相应采购程序确定供应商，并与公司正式签署合同，相应借货（原材料、半成品）于签署合同时点转入在产品核算。公司客户借货主要为满足客户项目紧急建设及产品试用需求，基于产品推广及应对市场竞争考虑作出，符合公司所处行业经营特点。

载德科技	公司产品的最终使用者主要为各级政府公共安全部门，公开营销的渠道较少，客户对产品技术性能、安全性和保密性等均有较高要求，部分此前未使用过相关产品或对公司产品性能、特点不够熟悉的客户在正式采购前，出于谨慎考虑，一般会向包括公司在内的供应商提出借货要求。**基于市场竞争和产品推广考虑，为及时满足客户项目建设需要，或满足客户产品试用需求等因素，公司存在向客户借货的情形。**客户收到载德科技提供的借货商品后，载德科技销售人员会定期与客户沟通，了解客户对借货商品的使用情况，确定客户是否有采购意向。如客户安装使用，履行相应采购程序确定供应商，并与公司正式签署合同后，相应借货于签署合同时点转入待验收科目核算。如客户最终未能选用公司提供借货产品，或公司有更合适的设备推荐给客户，公司会将借货商品收回。客户将借货产品寄回公司后， 公司将对产品外观、性能等进行检测，对于可以达到再次销售状态的产品转入库存商品-经营性备货核算。

综上所述，万里红向客户先进行产品试用，若后期客户经试用、测试完成，履行相应采购程序确定供应商，并与万里红正式签署合同，万里红开具发票后，具有现时的收款权利，才确认相应的收入。上述产品试用情形与同向公安系统提供用于公共安全管理产品的公司如中新赛克（002912.SZ）、森根科技及载德科技借用产品情形类似，符合行业惯例。万里红试用产品转为销售的周期长短往往受不同地区公安系统的财政预算的影响，部分地区公安系统财政预算控制，履行采购程序、签署合同的周期往往较长，从而导致虹膜识别业务相关发出商品长期未确认收入。

3. 结合后续未能确认收入、丧失使用价值等情形补充披露计提跌价准备的充分性

（1）虹膜识别业务相关发出商品跌价准备具体计提政策

报告期内，万里红不断加强并完善虹膜识别业务发出商品的管理，建立了供应链管理中心，对虹膜发出商品的出库流程实施严格的监控管理，并对出库的虹膜产品明确具体的责任人。首先，销售人员提供经审批的《出库通知单》，供应链管理中心根据《出货通知单》安排产品出库，然后货物经客户签收后，将《到货签收单》返回供应链管理中心，最后出库单据、物流单据、到货单据一并存档保存，用于月末物流对账。

结合万里红历史经验、客户群体同为公安系统的公司经验，以及万里红管理层对虹膜识别产品的判断，万里红针对虹膜识别产品制定了专门的存货跌价准备计提政策：1）一般情况下，万里红虹膜识别产品实际试用时间在 3 年以内，客户试用转销售或收回的可能性较大。经万里红销售部门确认，预计客户能够签订

正式销售合同或收回的，不计提存货跌价准备；2）对 3 年以上的虹膜识别业务发出商品，若无法得到客户确认或者由于客户相关负责人岗位调离等原因导致无法联系的，则全额计提减值准备。

（2）截至 2020 年 9 月 30 日、2020 年 12 月 31 日及 2021 年 3 月 31 日，虹膜识别业务相关发出商品计提跌价准备的情况

单位：万元

项　目	2021.3.31	2020.12.31	2020.9.30
虹膜发出商品账面余额	3,195.25	3,112.16	4,597.59
跌价准备	25.23	25.23	
虹膜发出商品账面价值	3,170.02	3,086.93	4,597.59

（3）补充披露计提跌价准备的充分性

1）虹膜识别业务毛利率较高，可变现净值仍高于账面余额

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月万里红虹膜识别业务毛利率分别为 78.39%、74.92%、54.84%及 63.84%，综合考虑其销售过程中可能发生的成本、费用，其可变现净值仍高于账面余额，不存在明显减值迹象。2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红试用产品退回后，通常仅需进行简单的检测维修和外部翻新即可达到可销售状态，退回的试用产品经检测翻新后实现销售的定价政策与同类产品无显著差异，未发生试用退回产品销售定价低于成本的情形。此外，2018 年至 2021 年 3 月，客户发生报废损毁、丢失虹膜产品的情况较少，如因非质量原因发生的报废损毁、丢失等情况，销售人员提出报废申请，经审批后，财务及时将对应的发出商品计入当期销售费用。

2）3 年以内发出商品金额占比较高，试用转销售或者收回的可能性较大

一般情况下，万里红虹膜识别产品实际试用时间在 3 年以内，客户试用转销售或收回的可能性较大。经销售部门确认，预计客户能够签订正式销售合同或收回的，不计提存货跌价准备。

截至 2020 年 9 月 30 日、2020 年 12 月 31 日及 2021 年 3 月 31 日，虹膜识别业务相关发出商品的库龄情况如下：

单位：万元、%

库龄	2021.3.31		2020.12.31		2020.9.30	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

1 年以内	830.60	25.99	834.75	26.82	1,228.56	26.72
1-2 年	1,363.64	42.68	1,311.27	42.13	2,383.15	51.83
2-3 年	344.61	10.79	399.14	12.83	490.58	10.67
3 年以上	656.40	20.54	567.00	18.22	495.29	10.77
合计	3,195.25	100.00	3,112.16	100.00	4,597.59	100.00

截至 2020 年 9 月 30 日、2020 年 12 月 31 日及 2021 年 3 月 31 日，万里红虹膜识别业务发出商品库龄在 3 年以内的占比分别为 89.23%、81.78%及 79.46%，占比较高，客户试用后转销售或者收回的可能性较大。

万里红虹膜识别产品试用时间在 3 年以上的，截至 2020 年 9 月末、2020 年末及 2021 年 3 月末，特定重点地区虹膜发出商品分别为 481.56 万元、554.11 万元及 648.97 万元，占 3 年以上发出商品金额的比例分别为 97.23%、97.73%及 98.87%。由于万里红在 2016 年开始拓展虹膜识别业务市场，为了抢占特定重点地区的市场，万里红 2016 年开始大量在该地区提供给各地公安系统试用，但受限于该区域部分地区公安系统财政预算，履行采购程序、签署合同涉及的周期较其他地区长。但万里红一直与未结算的部分重点地区的公安系统保持紧密的联系，促使该部分试用产品结算或者收回。2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红虹膜识别业务在特定重点地区实现的销售收入分别为 3,307.52 万元、476.86 万元、100.21 万元及 26.28 万元。

3）与供应商签订长期维保服务，非人为原因报废由供应商负责维修更换

公司与懿诺贸易（上海）有限公司（以下简称懿诺贸易）签订了长期维保服务协议：①质保期内，懿诺贸易为公司虹膜产品的配件提供保修服务；②如因公司在使用中人为造成损坏的配件，懿诺贸易不负保修责任，但应以成本价格提供更换或维修服务，费用由公司承担；③如因懿诺贸易提供的配件有缺陷，懿诺贸易应负责更换或维修，使配件技术指标和性能达到公司要求，由此引起的全部费用由懿诺贸易承担；④懿诺贸易提供总数量 5%的备用配件，以保证配件出现故障进行维修时公司可以优先使用备用配件，经试用后退回的虹膜识别产品经检查、维修后仍可用于二次销售。质保期结束后，懿诺贸易可以继续为万里红提供有偿维修服务。

（4）与同向公安系统提供用于公共安全管理产品的公司借货产品跌价准备计提政策相比，整体原则符合行业惯例

同向公安系统提供用于公共安全管理产品的公司如中新赛克（002912.SZ）、森根科技及载德科技，借货跌价准备计提政策如下：

公司名称	借货跌价准备计提政策
中新赛克	（1）借货实际借出时间在 3 年以内，客户借货转销售和测试类借货收回的可能性较大。经销售部门确认，预计客户能够在约定期限内签订正式销售合同、测试类借货预计能在约定期限内收回的，不计提存货跌价准备。（2）借货实际借出时间在 3 年以上的，全额计提存货跌价准备；借出时间在 3 年以内，无转销售或已无收回的可能，经销售部确认，根据期末账面价值全额计提存货跌价准备。
森根科技	（1）借货实际借出时间在 2 年以内，客户借货转销售和客户借货收回的可能性较大。经销售部门确认，预计能够在约定期限内签订正式销售合同或者还回的，不计提存货跌价准备。（2）借货实际借出时间在 2-3 年，如无明确证据表明将来可以转销售，按照存货账面余额 20%计提存货跌价准备。（3）借货实际借出时间在 3 年以上，如无明确证据表明将来可以转销售，按照存货账面余额全额计提存货跌价准备。
载德科技	（1）对于库龄在 1 年以内的借货，公司认为该借货期后转销售或收回后转销售可能性较大，经销售部确认，预计能够在约定期限内签订正式销售合同或者还回。由于公司销售的产品毛利较高，该部分借货不存在跌价风险，无需计提存货跌价准备；（2）对于库龄超过 1 年的借货，产品存在迭代风险。各期末，公司市场部及销售部结合当前市场情况，对借货产品逐个进行分析，对于已被迭代、无市场价值的产品经财务部门根据实际订单情况复核后，全额计提跌价准备；（3）根据公司借货管理制度的规定，各年度公司安装维护部门定期或不定期对客户借货实施盘点及状态跟踪，财务部负责稽核。对于毁损、无使用价值的借货进行报废处理。

从上表看，与中新赛克（002912.SZ）、森根科技及载德科技借货跌价准备计提政策相比，万里红虹膜识别业务跌价准备计提政策的整体原则符合行业惯例，在具体参数选择上因结合自身虹膜识别业务实际情况而有一定差异。

（二）核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

（1）访谈公司高级管理人员、销售人员、财务人员，了解虹膜识别业务的相关收入确认政策，向客户进行产品试用的具体原因，是否符合行业惯例，核查试用产品金额相关比例、金额变动的合理性；

（2）访谈公司研发人员，了解公司虹膜识别产品物理结构及主要构成，了解公司试用产品退回入库需履行的维修、检测、测试、入库等程序，维修后产品的技术指标、性能、折旧与新产品的比较情况；

（3）结合公司虹膜发出商品明细表及产品收入、成本、毛利率明细表，查阅主要销售合同，了解销售价格和毛利率情况；

（4）查阅公司虹膜发出商品跌价准备计提政策，访谈公司高级管理人员及财务人员，查阅同向公安系统提供用于公共安全管理产品的公司的公开披露资料，关注公司虹膜发出商品跌价准备计提政策与该等公司是否存在较大的差异；

（5）访谈公司高级管理人员、销售人员，了解截至报告期末公司库龄较长试用产品未确认收入的具体原因、期后状态及预计收回、实现销售计划及可能性；

（6）对截至 2020 年 9 月 30 日、2020 年 12 月 31 日及 2021 年 3 月 31 日的虹膜试用产品余额独立实施函证程序，检查客户签收单及期后转销项目的销售合同、验收报告、成本结转会计凭证。

（7）对于库龄较长的虹膜识别业务发出商品，获取特定重点地区的主要客户确认函，明确该等客户未能结算的原因及后续安排。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）对于虹膜识别业务的收入确认政策，万里红存在将虹膜识别产品发给客户试用的情形。若后期客户经试用、测试完成，履行相应采购程序确定供应商，并与万里红正式签署合同，万里红开具发票后，具有现时的收款权利，才确认相应的收入。部分项目根据合同约定完成项目实施并经客户验收合格后确认收入。

（2）截至 2021 年 6 月 30 日，万里红 2020 年 9 月末、2020 年末及 2021 年 3 月末虹膜发出商品期后确认收入占比分别为 34.64%、10.47%及 6.41%，主要系虹膜产品从推广到订单转化需要一定周期，以及万里红收入和订单获取存在一定的季节性。

（3）万里红虹膜发出商品长期未确认收入主要系部分地区公安系统财政预算控制，履行采购程序、签署合同的周期往往较长。

（4）万里红虹膜发出商品计提的减值准备较为充分：1）虹膜识别业务毛利率较高，综合考虑其销售过程中可能发生的成本、费用，其可变现净值仍高于账

面余额；2）3 年以内发出商品金额占比较高，试用转销售或者收回的可能性较大；3）与供应商签订长期维保服务，非人为原因报废由供应商负责维修更换；4）与同向公安系统提供用于公共安全管理产品的公司借货产品跌价准备计提政策相比，整体原则符合行业惯例。

七、申请文件显示，最近一期万里红投资收益中理财产品收益 1,557.06 万元，公允价值变动收益中理财产品产生的公允价值变动收益 604.99 万元。请你公司补充披露上述理财产品的到期日、赎回日、收益率、实现收益或公允价值变动情况及会计处理依据。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见问题 17）

回复：

（一）请你公司补充披露上述理财产品的到期日、赎回日、收益率、实现收益或公允价值变动情况及会计处理依据

1. 截至 2020 年 9 月 30 日，公司理财产品的到期日、赎回日、收益率、实现收益或公允价值变动情况如下：

单位：万元

理财产品名称	到期日	申购期间或申购日期[注 1]	申购本金	赎回期间或赎回日期[注 1]	赎回金额	收益率	2020 年 1-9 月实现收益	理财产品期末本金	公允价值变动
中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	开放型，无固定期限	2020 年 3-9 月	87,611.00	2020 年 1-9 月	79,400.00	2.91%[注 2]	288.46	38,211.00	
中信理财之共赢稳健周期 35 天	固定期限：35 天	2020 年 1-6 月	140,400.00	2020 年 2-7 月	140,400.00	2.27%	467.33	-	
中信理财之共赢稳健周期 63 天理财产品	固定期限：63 天	2020/9/9	8,800.00			3.45%	-	8,800.00	
中银日积月累-乐享天天（专属版）	开放型：无固定期限	2020 年 1-2 月	60,500.00	2020 年 3-9 月	16,000.00	2.0090%-3.0510%[注 3]	334.09	44,500.00	604.99
中银日积月累-日计划	开放型：无固定期限	2020 年 1-4 月	61,000.00	2020 年 1-8 月	77,700.00	2.3897%-2.7470%[注 3]	86.21	-	-
中银平稳理财计划-智荟系列 198371 期	固定期限：47 天			2020/1/6	50,000.00	3.50%	225.34		
中银平稳理财计划-智荟系列 208015 期	固定期限：32 天	2020/1/10	50,000.00	2020/2/11	50,000.00	3.55%	155.62		
合计			408,311.00		413,500.00		1,557.06	91,511.00	604.99

[注 1] 申购期间及赎回期间系公司在该期间内多次发生理财产品不同金额的申购或赎回

[注 2] 收益率为最近一周七日年化利率，理财产品持有期间利率有一定的浮动

[注 3] 收益率为最近 1 年七日年化利率，理财产品持有期间利率有一定的浮动

2. 截至 2020 年 12 月 31 日，公司理财产品的到期日、赎回日、收益率、实现收益或公允价值变动情况如下：

单位：万元

理财产品名称	到期日	申购期间/申购日期[注 1]	申购本金	赎回期间/赎回日期[注 1]	赎回金额	收益率	2020 年实现收益	理财产品期末本金	公允价值变动
中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	开放型：无固定期限	2020 年 3-11 月	96,311.00	2020 年 1 -9 月	79,400.00	2.91%[注 2]	426.54	46,911.00	
中信理财之共赢稳健周期 35 天	固定期限：35 天	2020 年 1-6 月	140,400.00	2020 年 2-7 月	140,400.00	2.27%	467.33		
中信理财之共赢稳健周期 63 天理财产品	固定期限：63 天	2020/9/9	8,800.00	2020/11/11	8,800.00	3.45%	52.40		
中银日积月累-乐享天天（专属版）	开放型：无固定期限	2020 年 1-2 月	60,500.00	2020 年 3-11 月	22,000.00	2.0090%-3.0510%[注 3]	334.09	38,500.00	843.36
中银日积月累-日计划	开放型：无固定期限	2020 年 1-12 月	69,000.00	2020 年 1-8 月	77,700.00	2.3897%-2.7470%[注 3]	86.21	8,000.00	
中银平稳理财计划-智荟系列 198371 期	固定期限：47 天			2020/1/6	50,000.00	3.50%	225.34		
中银平稳理财计划-智荟系列 208015 期	固定期限：32 天	2020/1/10	50,000.00	2020/2/11	50,000.00	3.55%	155.62		
合计			425,011.00		428,300.00		1,747.53	93,411.00	843.36

[注 1] 申购期间及赎回期间系公司在该期间内多次发生理财产品不同金额的申购或赎回

[注 2] 收益率为最近一周七日年化利率，理财产品持有期间利率有一定的浮动

[注 3] 收益率为最近 1 年七日年化利率，理财产品持有期间利率有一定的浮动

3. 截至 2021 年 3 月 31 日，公司理财产品的到期日、赎回日、收益率、实现收益或公允价值变动情况如下：

单位：万元

理财产品名称	到期日	申购期间/申购日期[注 1]	申购本金	赎回期间/赎回日期[注 1]	赎回金额	收益率	2021 年 1-3 月实现收益	理财产品期末本金	公允价值变动
中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	开放型：无固定期限			2021/2/8-2021/2/20	46,911.00	2.76%[注 2]	247.36		
中银日积月累-乐享天天（专属版）	开放型：无固定期限	2021/1/14	2,000.00	2021/2/25	40,500.00	2.8412%-3.4780%[注 3]	991.82		-843.36
中银日积月累-日计划	开放型：无固定期限			2021 年 1-3 月	8,000.00	2.5393%-2.8000%[注 3]	25.39		
合计			2,000.00		95,411.00		1,264.57		-843.36

[注 1] 申购期间及赎回期间系公司在该期间内多次发生理财产品不同金额的申购或赎回

[注 2] 收益率为最近一周七日年化利率，理财产品持有期间利率有一定的浮动

[注 3] 收益率为最近 1 年七日年化利率，理财产品持有期间利率有一定的浮动

4. 会计处理依据

公司购买的理财产品按照“新金融工具准则”的要求进行会计处理，上述理财产品，属于“非保本+浮动收益型”理财产品，该类型理财产品的投资收益主要来源于银行主动管理的资产池，包括存放同业、债券集资及回购交易等其他债务或权益类工具的投资收益。银行或受托人有权根据市场情况随时对资产池结构进行调整，目的在于最大化投资收益，收益率不固定。现金流量包括投资期间结构化主体持有相关资产产生的现金流量，也包括资产处置收益。这种情形下，通常很难通过合同现金流量测试（SPPI 测试），应分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，作为“交易性金融资产”核算，并列报于“交易性金融资产”项目。

上述理财产品主要的会计处理如下：

理财产品名称	分红政策	会计处理及依据
中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	持有期间每月进行分红，在赎回本金时同时收到相应收益	（1）购买理财产品时，按照购买本金金额 借：交易性金融资产-本金 贷：银行存款 （2）每月进行分红时，按照收到分红金额 借：银行存款 贷：投资收益 （3）赎回理财产品时，按照赎回本金金额及收到的利息金额 借：银行存款 贷：交易性金融资产-本金 贷：投资收益
中信理财之共赢稳健周期 63 天理财产品	持有期间不分红，在赎回本金时同时收到相应收益	（1）购买理财产品时，按照购买本金金额 借：交易性金融资产-本金 贷：银行存款 （2）赎回理财产品时，按照赎回本金金额及收到的利息金额 借：银行存款 贷：交易性金融资产-本金 贷：投资收益
中银日积月累-乐享天天（专属版）[注]	持有期间不分红，赎回本金时未收到相应的收益，期末按照理财对应的份额进行核算	（1）购买理财产品时，按照购买本金金额 借：交易性金融资产-本金 贷：银行存款 （2）赎回理财产品时，按照赎回本金金额 借：银行存款 贷：交易性金融资产-本金 （3）期末按照理财份额金额（如为正向变动，
中银日积月累-日计划		

		分录如下，如为反向，则反之） 借：交易性金融资产-公允价值变动 贷：公允价值变动损益

［注］中银日积月累-乐享天天（专属版）自 2020 年 9 月开始不再按月分红，按照对应的理财份额进行核算

（二）对上述事项进行核查并发表明确意见

1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

（1）查阅公司理财产品说明书，就理财产品的投资期限、投资对象及风险揭示进行了解；

（2）查阅公司银行询证函，就期末持有的理财产品于 2020 年 9 月 30 日、2020 年末及 2021 年 3 月 31 日的期末价值进行函证；

（3）查阅公司银行流水，对上述理财产品的申购与赎回金额进行核对；

（4）复核公司期末理财产品期末公允价值变动情况，检查理财产品分红及赎回理财产品收益实现情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

公司对于银行理财产品所实现的投资收益及公允价值变动损益的计算准确会计处理符合企业会计准则的相关要求。

八、申请文件显示，2018 年，万里红向万里锦程 0 元收购北京联华中安信息技术有限公司（以下简称联华中安）80%股权，形成商誉 1,692.21 万元。2020 年，万里红向万里锦程 1 元转让联华中安 80%股权，处置时联华中安净资产为-2,208.43 万元。请你公司：1）补充披露万里红转让联华中安股权的会计处理及损益影响情况。2）结合联华中安生产经营情况，补充披露万里红报告期内相关商誉减值计提情况及其充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见问题 18）

回复：

（一）补充披露万里红转让联华中安股权的会计处理及损益影响情况

万里红转让北京联华中安信息技术有限公司（以下简称“联华中安”）股权的会计处理及损益影响情况如下：

单位：元

项目	会计处理	影响当期损益金额（+为增加利润，-为减少利润）
母公司层面	万里红收到万里锦程 1 元股权转让款时： 借：银行存款　　1.00 贷：投资收益　　1.00	1.00
合并层面	2018 年至 2020 年 1-9 月，联华中安共实现净利润-557,805.05 元，截至 2020 年 9 月 30 日，合并层面，按照权益法核算，联华中安的长期股权投资为负数，故截至股权转让时点，按照万里红持有联华中安的股权比例确认预计负债为 446,244.04 元，确认的预计负债清算结转损益，实现清算收益 446,244.04 元。加上母公司实现的投资收益 1 元，合并财务报表总计实现的投资收益为 446,245.04 元。	446,245.04

注：影响当期损益金额未考虑对企业所得税的影响

综上所述，万里红转让联华中安股权的会计处理符合企业会计准则。2020 年，万里红向万里锦程 1 元转让联华中安 80%股权，使得万里红单体利润表增加利润为 1 元，万里红合并利润表增加利润为 446,245.04 元。

（二）结合联华中安生产经营情况，补充披露万里红报告期内相关商誉减值计提情况及其充分性

1. 联华中安生产经营情况

报告期内，联华中安的资产及经营情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月/2020.9.30	2019 年度/2019.12.31	2018 年度/2018.12.31
营业收入	-	-	20.15
毛利率	-	-	-17.89%
净利润	-4.82	-13.81	-37.26
经营性现金流净额	-12.13	-28.07	23.15
资产总额	17.52	22.33	55.32
净资产	-2,208.43	-2,203.61	-2,189.80

报告期内，联华中安无实际生产经营，2018 年主要系办公差旅费及固定资产折旧摊销，2019 年及 2020 年主要为固定资产折旧摊销。

2. 万里红报告期内相关商誉减值计提情况及其充分性

2018 年，万里红向万里锦程收购联华中安 80%股权，合并成本为 0，收购时点取得的联华中安可辨认净资产公允价值份额为-1,692.21 万元，合并成本超过联华中安可辨认净资产公允价值份额的差额形成商誉 1,692.21 万元。2018 年及 2019 年，万里红并未对该等商誉计提减值准备。为聚焦主业，万里红决定清理与主业关联度不高的子公司，于 2020 年 9 月将联华中安 80%股权出售给万里锦程。

从联华中安 2018 年至 2020 年 1-9 月实际经营业务开展看，商誉存在一定的减值情形，但鉴于 2020 年，万里红已以 1 元的对价重新将联华中安 80%股权转让给万里锦程，相应使得 2018 年万里红因收购联华中安形成的商誉不存在减值情形。若万里红在 2018 年将收购联华中安形成的商誉 1,692.21 万元全额计提减值准备，则在万里红 2020 年处置联华中安股权时，将冲回 1,692.21 万元商誉减值损失，计入投资收益，使得万里红 2020 年增加净利润 1,692.21 万元，导致财务报表无法准确反映万里红 2018 年和 2020 年的实际净利润实现情况。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理人员，了解公司收购、转让联华中安的原因、合理性及收购后的联华中安的生产经营情况；

（2）查阅公司收购、转让联华中安的股权转让协议、董事会决议及股东会决议等相关文件；

（3）查询联华中安报告期内的财务报表，分析联华中安的经营情况；

（4）复核万里红处置联华中安股权会计处理及损益影响情况；

（5）分析万里红收购联华中安股权形成商誉的原因，复核商誉减值测试情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）万里红转让联华中安股权的会计处理符合企业会计准则相关规定。2020 年，万里红向万里锦程 1 元转让联华中安 80%股权，使得万里红母公司利润表增

加利润为 1 元，万里红合并利润表增加利润为 446,245.04 元；

（2）2018 年，万里红向万里锦程收购联华中安 80%股权，合并成本为 0 元，合并成本超过联华中安可辨认净资产公允价值份额的差额形成商誉 1,692.21 万元。鉴于 2020 年，万里红已以 1 元的对价重新将联华中安 80%股权转让给万里锦程，相应使得 2018 年万里红因收购联华中安形成的商誉不存在减值情形。若万里红在 2018 年将收购联华中安形成的商誉 1,692.21 万元全额计提减值准备，则在万里红 2020 年处置联华中安股权时，将冲回 1,692.21 万元商誉减值损失，计入投资收益，使得万里红 2020 年增加净利润 1,692.21 万元，导致财务报表无法准确反映万里红 2018 年和 2020 年的实际净利润实现情况。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二一年七月二十六日