

# 江西百胜智能科技股份有限公司

## 关于深圳证券交易所 2023 年年报问询函的回复

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

江西百胜智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年5月6日收到深圳证券交易所发出的《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》（创业板年报问询函（2024）第53号，以下简称“问询函”），公司董事会对此高度重视，积极组织相关人员对问询函内容进行认真核查，现就问询函中关注的问题，回复说明如下：

**问题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。

公司回复：

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

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)
	合计	13,717.1 9	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
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；	100.00%	2023.09	2023.09
		订单二	道闸	29.20	2023-6-26		100.00%	2023.06-2023.07	2023.07

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)
		订单三	道闸	22.48	2023-6-26	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%	2023.06-2023.09	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，否则不予发货；	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	2、当年12月31日前结	100.00%	2023.09	2023.09
		订单四	道闸	30.35	2023-2-15		100.00%	2023.02	2023.02

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)
		订单五	道闸	26.31	2023-6-25	算贷款信用额度的 50%， 春节除夕前结清。	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、信息安全管理和服务管理体系。

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> <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>	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>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
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
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

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
2023-11-13	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%工程款待质保期结束后，无质量问题再支付到位		否	否
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
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

序号	供应商名称	采购时间	产品名称	单价（元）	金额（元）
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
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

序号	供应商名称	采购时间	产品名称	单价（元）	金额（元）
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

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年一季末回款情况(万元)
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。	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年一季末回款情况(万元)
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。

**问题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。

公司回复：

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。

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	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%。		项目 H
				19.22	2022 年 1-4 月			
		2022/1/15	1,125.87	15.79	2021 年 10-12 月	甲方在收到最终客户相应款项后，阶段性内		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
				24.97	2022 年 1-4 月	验收合格后支付 60%进度款；在所有工程验收合格后，支付至 95%；质保结束后付 5%。		
				15.57	2023 年 4 月			
		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%。		
	<b>小计</b>			<b>130.68</b>				
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：客户十九存在 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	合同履行成本 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 月完工验收并结转成本，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		
<b>合计</b>	<b>9,117.02</b>	<b>7,522.12</b>	<b>705.01</b>	<b>512.37</b>	<b>377.52</b>

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					
<b>合计</b>	<b>461.82</b>			<b>233.99</b>	<b>227.84</b>

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					
<b>合计</b>	<b>5.07%</b>			<b>45.67%</b>	<b>60.35%</b>

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					
<b>合计</b>	<b>7,852.30</b>	<b>6,506.28</b>	<b>509.71</b>	<b>458.79</b>	<b>377.52</b>

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					
<b>合计</b>	<b>447.56</b>			<b>219.72</b>	<b>227.84</b>

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		
<b>合计</b>	<b>1,226.69</b>	<b>993.19</b>	<b>179.93</b>	<b>53.58</b>	

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					
<b>合计</b>	<b>14.26</b>			<b>14.26</b>	

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 年向客户十九发出商品 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					
<b>合计</b>	<b>38.03</b>	<b>22.66</b>	<b>15.37</b>		

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。

问题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。

公司回复：

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	(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 and 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。
2	在产品	1,823.11	1,428.66	1,249.98	
3	库存商品	2,102.32	2,075.99	1,936.25	详见下表
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	详见下表
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。
	<b>合计</b>	<b>9,117.02</b>	<b>8,300.56</b>	<b>7,978.30</b>	

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年开门机中的工业开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 年新增加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
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%

问题4：公司《关于募集资金年度存放与使用情况的专项报告》及保荐机构对公司出具的《2023年度募集资金存放与使用情况的专项核查意见》披露，募投项目“智能出入口安防设备生产基地建设项目”“研发技术中心升级建设项目”在2023年末投资进度分别只有17.53%、0.65%。前述项目的建设期由2023年4月21日延期至2024年4月21日，但截至2024年4月21日，前述项目仍未完成，公司披露“将尽快对募集资金投资项目的可行性、预期收益等重新进行论证，决定是否继续实施募集资金项目，并及时进行公告”。保荐机构在对公司出具的《2023年半年度持续督导跟踪报告》中，对“公司募集资金项目进展是否与信息披露文件一致”填写“是”。此外，年报“重要在建工程项目本期变动情况”部分披露智能出

入口安防设备生产基地建设项目的工程进度为79.96%、工程累计投入占预算比例为21.14%，相关数据的差异较大。请你公司：

(1) 说明智能出入口安防设备生产基地建设项目的相关进度数据的计算口径，差异较大的原因及合理性。

(2) 说明截至2024年4月21日上述募投项目的投资进度，对照公司前期信息披露文件中关于上述募投项目实施进度安排，逐月说明项目实际投资进度与投资计划存在差异的具体情况，未按计划实施的原因及合理性，你公司何时发现募投项目投资进度未达计划进度。自查说明前期信息披露文件是否按照相关规定披露了募投项目实际投资进度与投资计划存在差异，是否向投资者提示了实施进度未达预期风险。

(3) 结合公司产品的生产量、销售量变化情况，说明项目的可行性、预期收益是否发生重大变动，并说明上述募投项目后续的投入计划。

公司回复：

一、智能出入口安防设备生产基地建设项目的相关进度数据的计算口径，差异较大的原因及合理性

(一) 相关进度数据的计算口径

智能出入口安防设备生产基地建设项目基建部分由一期 1#2#3#建筑、二期 4#5#6#建筑、路面、管网施工共同组成。

截至 2023 年 12 月 31 日，智能出入口安防设备生产基地建设项目中一期 1#2#3#建筑基本建成，并收到由江西省建筑设计研究总院集团有限公司出具的《江西百胜智能出入口安防系统生产基地建设项目（一期）结算评审报告》，决算工程总价 2,958.41 万元；二期 4#5#6#建筑尚在建设当中，合同总价 3,880.11 万元，未进行决算，公司根据施工方每月提供的工程量清单确认在建工程金额 2,989.52 万元；2024 年 4 月，一期二期室外路面管网施工已签订合同，合同总价 600 万，尚未开始施工。

截至 2023 年 12 月 31 日，智能出入口安防设备生产基地建设项目已完工建筑的决算金额及未完工项目的工程量清单金额列示如下：

单位：元

项目	决算/工程量清单 金额	目前累计支付	应付工程款
一期 3#	29,584,096.93	16,750,000.00	5,827,908.02
一期 1#2#	(已决算)	7,006,188.91	

二期 4#5#、6#	29,895,194.32 (经双方确认的工程量清单金额)	22,005,490.91	7,889,703.41
综合路面、管网	/	/	/
合计	59,479,291.25	45,761,679.82	13,717,611.43

年报“重要在建工程项目本期变动情况”工程进度的计算过程如下：

单位：元

项目	金额	合计	工程进度
一期决算金额（含税）	29,584,096.93	59,479,291.25 (A)	79.96% (A/B)
二期工程量清单金额（含税）	29,895,194.32		
一期决算金额（含税）	29,584,096.93	74,385,180.59 (B)	
二期合同金额（含税）	38,801,083.66		
路面、管网合同金额（含税）	6,000,000.00		

工程累计投入占预算比例为 21.14%，分母为智能出入口安防设备生产基地建设项目总体预算 27,094.71 万元，分子为在建工程累计发生额（不含税），计算过程如下：

单位：元

项目名称	预算数	在建工程累计发生额（不含税）	工程累计投入占预算的比例
智能出入口安防设备生产基地建设项目	270,947,100.00 (B)	57,266,854.77 (A)	21.14% (A/B)

## （二）差异较大的原因及合理性

上述差异系在建工程科目核算口径导致，工程进度仅核算实际完成工程量与已签订合同之间的比例关系，而工程累计投入预算比例则以募投项目总体预算作为基数。

智能出入口安防设备生产基地建设项目预算主要包含建筑工程及设备购置，由于公司市场开拓工作未能如预期推进、主体工程质量问题返工延误等不利因素影响，为避免新设备闲置，设备购置及室内装修相应延期，公司为准确核算在建工程，真实反映现阶段已完成的工程量，工程进度计算分母仅包含已签订的工程合同。

同时，截至 2023 年年度报告出具日，智能出入口安防设备生产基地建设项目建筑工程已基本完成主体结构，实际签订的工程合同金额与建筑工程费预算有一定偏差，详见本题二（四）1、（2）“建造规划与实际合同金额的差异”。

二、说明截至 2024 年 4 月 21 日上述募投项目的投资进度，对照公司前期信息披露文件中关于上述募投项目实施进度安排，逐月说明项目实际投资进度与投资计划存在差异的具体情况，未按计划实施的原因及合理性，你公司何时发现募投项目投资进度未达计划进度。自查说明前期信息披露文件是否按照相关规定披露了募投项目实际投资进度与投资计划存

在差异，是否向投资者提示了实施进度未达预期风险。

(一) 截至2024年4月21日，募集资金投资项目情况如下：

单位：万元

项目名称	拟使用募集资金投资金额	累计投入募集资金金额	募集资金使用进度	备注
智能出入口安防设备生产基地建设项目	27,094.71	5,675.23	20.95%	进行中
研发技术中心升级建设项目	3,731.49	24.35	0.65%	进行中
补充流动资金	4,759.39	4,771.26	100.25%	已完成
合计	35,585.59	10,470.84	29.42%	

(二) 《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中披露的项目投资进度安排

智能出入口安防设备生产基地建设项目建成达产后将形成年产出入口控制与管理设备15.90万台的生产能力，其中道闸产品11.10万台、升降地柱3.00万根、通道门1.80万台，项目建设期为1.5年，原预计于2023年4月21日前完成，原预计进度安排如下：

序号	工作内容	建设期第一年				建设期第二年	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
1	基建、装修						
2	设备购置安装						
3	人员招聘培训						
4	试运行，竣工验收						

研发技术中心升级建设项目结合公司战略规划 and 实际需求，拟对研发中心的组织架构和功能进行升级和调整，通过引进更先进的研发设备和检测试验设备，配备高素质的专业技术人员，重点建设技术实验部、设计开发部、平台开发部、中试车间和产学研工作站等。原预计于2023年4月21日前完成，原预计进度安排如下：

序号	工作内容	建设期第一年				建设期第二年	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
1	基建、装修						
2	设备、软件购置安装						
3	人员招聘						
4	试运行，竣工验收						

(三) 前次延期募投项目实施进度安排

公司募集资金投资的“智能出入口安防设备生产基地建设项目”和“研发技术中心升级建设项目”在实施过程中受到各种因素的不利影响，募投项目整体建设进度有所放缓，预计无法在计划的时间内完成。为确保公司募投项目稳步实施，降低募集资金使用风险，公司根据募投项目实际建设进度，经审慎研究，在项目实施主体、募集资金项目投资用途及投资规模都不发生变更的情况下，公司于2023年4月对上述募投项目预计结项的日期进行了优化调整，具体情况如下：

序号	项目名称	调整前预计结项的日期	调整后预计结项的日期
1	智能出入口安防设备生产基地建设项目	2023年4月21日	2024年4月21日
2	研发技术中心升级建设项目	2023年4月21日	2024年4月21日

关于募投项目延期事项，公司已在2023年4月20日公告的《关于部分募投项目延期的公告》（公告编号：2023-016）进行披露。保荐机构已出具《招商证券股份有限公司关于江西百胜智能科技股份有限公司部分募投项目延期的核查意见》，对公司募投项目延期事项发表无异议的核查意见。

#### （四）项目实际投资进度与投资计划存在差异的具体情况，未按计划实施的原因及合理性分析

##### 1、智能出入口安防设备生产基地建设项目

###### （1）总体情况

延期后公司计划在2023年底前完成募投项目主体建设工作，2024年1-4月进行路面平整、管网施工、装修、设备采购及安装调试工作，具体时间安排如下：

序号	工作内容	2023年度									2024年度			
		5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	
1	基建													
2	装修													
3	设备购置 安装													
4	人员招聘 培训													
5	试运行， 竣工验收													

项目实际投资进度与投资计划存在差异的具体情况如下：

单位：万元

序号	名称	项目投资金额	占比	拟投入募集资金	实际投入募集资金情况	差异说明
1	建筑工程费	13,328.04	49.19%	13,328.04	5,662.93	见本节(2)(3)
2	工程建设及其他费用	599.76	2.21%	599.76		
3	设备购置安装费	11,639.25	42.96%	11,639.25	12.30	见本节(4)
4	铺底流动资金	1,527.65	5.64%	1,527.65		尚未发生
	<b>项目总投资</b>	<b>27,094.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>27,094.71</b>	<b>5,675.23</b>	

## (2) 建造规划与实际合同金额的差异

单位：元

建筑内容	建造规划	合同金额	差异	差异分析
1#建筑	9,932,800.00	29,584,096.93	16,041,503.07	1#3#由混凝土结构改为钢结构，单位建筑成本有所下降。
2#建筑	10,092,800.00			
3#建筑	25,600,000.00			
4#建筑	25,600,000.00	38,801,083.66	15,798,916.34	4#由混凝土结构改为钢结构；5#层高由6层变为5层，建筑面积减少；单位建筑成本有所下降。
5#建筑	24,000,000.00			
5#建筑展厅	5,000,000.00			
道路、绿化、围墙	7,700,000.00	6,000,000.00	1,700,000.00	市场价格调整
装修	25,354,800.00	22,105,206.00	3,249,594.00	市场价格调整
<b>合计</b>	<b>133,280,400.00</b>	<b>96,490,386.59</b>	<b>36,790,013.41</b>	

注 1：由于厂房建筑结构发生变化，前期规划 1#3#4#建筑为混凝土建筑，后续根据实际规划调整为钢结构，使得建筑成本下降。

注 2：工程采用施工方包工包料的模式，主要由于市场建材价格下降，导致建筑成本有所下降。

注 3：建筑面积按实际需求及政府规划部门要求进行调整，减少了部分建筑面积，使得整体建筑成本下降。

注 4：公司加强项目建设各个环节费用的控制、监督和管理，对各项资源进行合理调度和优化配置，在保证项目建设质量的前提下，降低项目建设成本和费用。

### (3) 建筑工程投资规划与投资进度逐月对比

公司根据延期后的项目进度安排制定了相应的付款计划，规划付款金额与实际付款金额每月的差异及原因如下：

单位：元

时间	工程进度规划	实际工程进度	规划付款金额	实际付款金额	差异	工程建设累计延迟比例	是否明显延期	付款延迟比例原因解析
2023年5月之前	完成1#建筑2#建筑及3#建筑	完成1#建筑2#建筑及3#建筑	29,494,399.32	29,494,399.32	/	/	/	/
2023年5月	5#建筑首层柱二层板浇筑完成	5#建筑首层柱二层板浇筑完成	3,100,000.00	7,007,217.65	-3,907,217.65	-5.46%	否	项目建设进度正常，支付1月、2月和3月部分延迟款项。
2023年6月	5#建筑二层柱三层板施工完成	5#建筑二层柱三层板施工完成	2,500,000.00	3,766,008.86	-1,266,008.86	-7.24%	否	项目建设进度正常，支付3月和4月部分延迟款项
2023年7月	5#建筑三层柱四层板施工完成	5#建筑三层柱四层板施工完成	2,500,000.00	2,262,204.39	237,795.61	-6.90%	否	项目建设进度正常，款项支付正常。
2023年8月	5#建筑四层柱五层板施工完成、钢结构部分钢柱安装完成	5#建筑四层柱五层板施工完成、钢结构部分钢柱安装完成	2,500,000.00	11,812.95	2,488,187.05	-3.42%	否	项目建设进度正常，部分工程款款项支付延迟支付。
2023年9月	5#建筑五层柱屋面板施工完成、一层墙体砌筑完成、墙、屋面檩条安装完成	5#建筑五层柱屋面板施工完成、一层墙体砌筑完成、墙、屋面檩条安装完成	3,800,000.00	807,072.43	2,992,927.57	0.76%	否	2023年9月，公司与建筑工程公司在决算1#2#3#建造金额时，明确发现建筑工程公司结算款金额高于实际工作量，因此，公司进行工程质量的检查与核算，后续为保障公司利益，公司对项目工程严格核查，付款进度有所延缓，同时项目建设进度依然正常进行。
2023年10月	5#建筑墙体全部砌筑完成、水电安装完成50%	5#建筑墙体全部砌筑完成、水电安装完成50%；10月底1#2#3#建筑因质量问题开始	5,000,000.00	2,022,092.66	2,977,907.34	4.93%	否	项目建设进度正常，部分工程款款项支付延迟支付。

		整改。						
2023年11月	5#建筑外墙粉刷施工完成、水电安装完成90%	5#建筑外墙粉刷施工完成、水管安装完成90%；1#2#3#建筑同步整改。	3,800,000.00	1,954,414.47	1,845,585.53	7.51%	否	项目建设进度正常，部分工程款款项支付延迟支付。
2023年12月	室外工程全部完成；室外给排水管网施工、消防管预埋完成、5#建筑顶板、内墙刮白完成、钢构防火涂料施工完成	5#建筑外立面施工完成；1#2#3#建筑第一轮整改完成，验收后仍发现少量质量问题。	6,800,000.00	176,582.52	6,623,417.48	16.77%	是	2023年底1#2#3#建筑因质量问题持续整改。预留合同金额10%作为工程质量保证金
2024年1月	办公楼及厂房装修，并支付800万款项，道路平整及管网支付100万	1#2#3#建筑因质量原因持续整改；为保证工程质量5#建筑进度放缓。	9,000,000.00	4,294,241.13	4,705,758.87	23.35%	是	工程未完工，装修工作无法按计划进行，同步延期
2024年2月	办公楼及厂房持续装修，并支付800万款项，道路平整及管网支付100万	春节期间不施工。	9,000,000.00	137,647.16	8,862,352.84	35.75%	是	工程未完工，装修工作无法按计划进行，同步延期
2024年3月	办公楼及厂房完成装修，并支付800万款项，道路平整及管网支付100万	1#2#3#建筑第二轮整改完成并经验收通过；为保证工程质量5#建筑进度放缓。	9,000,000.00	11,855.06	8,988,144.94	48.32%	是	工程未完工，装修工作无法按计划进行，同步延期
2024年4月	结算装修及道路平整管网等所有剩余款项	室外给排水管网施工、消防管预埋完成、5#建筑顶板、内墙刮白完成、钢构防火涂料施工完成	3,700,000.00	4,806,788.08	-1,106,788.08	46.77%	是	
2024年5月		室外工程全部完成						

注1：工程建设累计延迟比例计算口径：分母为4#5#6#建筑工程合同金额3880万元+道路管网预算770万元+室内装修预算2500万元=7150万元，分子为自2023年5月起实际支付金额与规划支付金额的累计差异额。

#### （4）设备采购投资规划与投资进度对比

本项目 2023 年 4 月申请延期后，计划 2023 年 12 月完成智能出入口安防设备生产基地建设项目基础工程建设，2024 年 1 月开始进行工程装修，同时开始生产设备的采购，并为供应商预付 30%左右的设备款，计划 2 月开始随着部分设备陆续到货，公司开始进行到货设备的安装及调试，计划 3 月完成所有生产设备的购置及安装，计划 4 月完成设备的试生产及调试工作，并完成生产人员的招聘及培训。但由于工程进度的延后（工程延迟原因见上述工程延迟解析），导致公司生产设备的采购及安装计划同步延后。

#### （5）未按计划实施的原因及合理性

公司募集资金投资的“智能出入口安防设备生产基地建设项目”在实施过程中受到如下原因影响：

①公司属于安防行业中的子行业出入口控制与管理行业。根据历年中国安防行业年鉴统计，我国安防行业 2010-2019 年保持着 13.87%的复合增长率。根据《2010 年中国安全防范行业年鉴》，2010 年我国出入口控制与管理产品产值约 150 亿元。根据中安网与商汤科技联合发布的《2018 中国安防行业调查报告》，2018 年我国出入口控制与管理产品产值约 341.40 亿元。2010 年-2018 年出入口控制与管理行业产品收入平均复合增长率约为 10.83%，行业景气度较好。随着安防行业在国内多年发展，目前安防行业已属于较成熟行业。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%，较 2010 年-2019 年的行业增速，安防行业总体增速放缓。根据《中国安全防范行业年鉴（2022）》，出入口控制与管理行业增速放缓至 4%左右。

近年来，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有所下降。

安防及出入口控制与管理行业增速放缓对公司开拓市场构成一定不利影响，市场开拓工作未能如预期推进；房地产行业投资及扩张动能降低导致出入口控制与管理设备的增量需求有所下降，现有及预期订单可能无法消化扩产产能，为保证公司经营业绩的稳定性，降低募集资金投资风险，公司结合内外部环境和实际经营情况，减缓了该项目实施进度。

②由于涉及金额及工程量较大，公司在项目建设过程中，对工程建设质量及累计完成的工程量进行了排查并审慎判断，2023年10月20日，公司在对募投项目1#2#3#建筑验收过程中，发现工程质量存在局部地面裂纹、墙面生锈、外墙渗水等问题，为保证募投项目工程质量、杜绝质量责任事故，公司要求建设承包方对验收发现的问题进行整改；2023年12月25日，公司对前次施工整改进行验收，依旧存在排水、消防等问题。截至2024年3月15日，承包方已对前期发现的1#2#3#建筑工程质量问题逐一整改，整改工程量金额为73.11万元，并经公司验收合格。在发现1#2#3#建筑工程质量问题后，公司对4#5#6#建筑质量把控更为严格，付款更为谨慎。募投项目工程质量虽得以保证，但整改过程对募投项目进度造成一定影响。

③由于工程进度延误的影响，为避免新设备闲置，采购进度相应延期，相关空间设计、室内装修亦相应延期。

## 2、研发技术中心升级建设项目

### (1) 总体情况

延期后公司计划在2023年底前完成主体建设工作，2024年1-4月进行装修、软硬件设备采购及安装调试工作，具体时间安排如下：

序号	工作内容	2023年度								2024年度			
		5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
1	研发课题												
3	基建、装修												
4	设备购置安装												
5	人员招聘												
6	试运行，竣工验收												

注1：研发课题为费用化支出，使用公司自有资金。

项目实际投资进度与投资计划存在差异的具体情况如下：

单位：万元

序号	名称	项目投资金额	占比	拟投入募集资金	实际投入募集资金情况
1	建筑工程费	1,590.00	42.61%	1,590.00	
2	设备购置安装费	1,786.65	47.88%	1,786.65	
3	软件工具购置费	280.11	7.51%	280.11	24.35
4	工程建设其他费用	74.73	2.00%	74.73	
	<b>项目总投资</b>	<b>3,731.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,731.49</b>	

(2) 投资规划与投资进度逐月对比

单位：元

规划工程进度及时间点		实际工程总进度及时间点		规划付款金额	付款合计	与规划付款金额差异	累计延迟比例	是否明显延期	原因解析
规划进度安排	规划付款时间	实际进度	实际完成						
可研报告中所述的有关研发课题	2023年5月-10月	相关课题研究	2023年12月	/	8,546,400.00	/	/	/	公司自有资金支付
软硬件设备购置	2023年11月	云服务器购置	2023年10月底	186,000.00	186,000.00	-			
			2023年11月	60,000.00	57,463.10	2,536.90			
基础工程建设	2023年11月			4,000,000.00		4,000,000.00	24.03%		
基础工程建设	2023年12月			4,000,000.00		4,000,000.00	48.06%	是	研发中心安排至智能出入口安防设备生产基地办公楼中，由于主募投资项目场地建设延期，导致研发中心建设项目计划延期
基础工程建设	2024年1月			4,347,300.10		4,347,300.10	74.17%	是	
研发办公装修	2024年2月			4,300,000.00		4,300,000.00	100.00%	是	
软硬件设备购置	2024年3月			10,000,000.00		10,000,000.00	48.97%	是	
软硬件设备购置	2024年4月			10,421,587.00		10,421,587.00	100.00%	是	

《研发技术中心升级建设项目可行性研究报告》中公司规划了 AI 智能物联网统一规范平台研究、智慧安防解决方案课题的研究、视频行为分析和人脸识别算法课题研究、停车场

无人值守课题、5G 网络通讯课题研究、远程控制模块、人脸识别测温仪、声光道闸八个研发课题项目，后根据行业技术发展将人脸识别测温仪课题替换为掌静脉识别技术在安防领域的应用。公司根据八个主要研发课题方向，结合生产需要及技术发展趋势，有侧重地制定阶段性研发子项目，并使用自有资金进行费用化投入，2023 年年度研发项目如下：

单位：万元

序号	大项目名称	2023 年度子项目名称	2023 年度投入研发费用	2023 年 5-10 月投入研发费用
1	AI 智能物联网统一规范平台研究	百胜智能城市停车系统研发	434.33	201.76
2	智慧安防解决方案课题的研究	可调式自动平开门机研发	161.83	92.44
		集成型升降地柱研发	107.21	61.42
3	停车场无人值守课题	电动推杆驱动式防占位车位锁研发	127.33	73.68
4	掌静脉识别技术在安防领域的应用	掌静脉识别安防设备研发	252.46	166.45
5	声光道闸	智能双臂道闸的研发	434.02	258.89
<b>合计</b>			<b>1,517.18</b>	<b>854.64</b>

近年来，出入口控制与管理及智慧停车行业应用技术及方向整体变化较快，公司加快学习行业顶尖技术，对标行业龙头，根据产业最新风向多次优化研发方案。项目的新建将大幅增加基础设施投入，如面临行业技术更新、产品替代、研发成果无法转化的极端情况，盲目投入会对公司业绩产生一定不利影响。基于对上述风险和保护投资者权益的考虑，公司审慎使用募集资金，先以自有资金为铺垫找准研发方向，在 2023 年第四季度开展相关工程建设及软硬件采购。

### （3）未按计划实施的原因及合理性

公司募集资金投资的“研发技术中心升级建设项目”在实施过程中受到如下原因影响：

①研发技术中心升级建设项目主要包括建筑工程和研发设备采购。由于研发中心建设环节安排至智能出入口安防设备生产基地办公楼中，后者建设进度由于前述原因延期，导致研发技术中心建设项目相应顺延。

②公司从产研协同和经营需求出发，在市场开拓工作未能如预期推进，且现有办公场所可容纳部分新增研发人员的情况下，公司放缓了研发技术中心升级建设项目投资进度。

③研发技术中心升级建设项目拟通过引进更先进的研发设备和检测试验设备，配备高素

质的专业技术人员，来增强前沿产品开发能力和技术成果转化能力，使公司持续保持技术优势。公司一直将研发能力的提升作为自身发展的重要战略。2021-2023 年公司研发费用分别为 1,807.56 万元、1,814.76 万元、1,900.40 万元，保持逐年上升的态势，可以满足公司现有研发需求。如 2023 年 5-10 月期间，公司对研发技术中心升级建设项目的主要研发课题中百胜智能城市停车系统研发、可调式自动平开门机研发等使用自有资金累计投入 854.64 万元。因此从产研协同和经营需求出发，公司放缓了本项目投资进度。

### 3、实施进度未达预期风险提示的自查情况

经自查，智能出入口安防设备生产基地建设项目和研发技术中心升级建设项目工程建设于 2023 年 12 月底因部分工程质量问题整改延误进度，路面平整、室内装修、设备采购相应延迟。公司于 2024 年 4 月 24 日披露的《2023 年年度报告》及《2023 年度募集资金存放与使用情况专项报告》中提示了进度未达预期的风险。

今后，公司将认真学习《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等法律法规及公司内部管理制度，高度重视募集资金存放及使用的规范，树立合规意识、风险意识，持续跟进募投项目进展情况，及时向市场披露并提示风险。

三、结合公司产品的生产量、销售量变化情况，说明项目的可行性、预期收益是否发生重大变动，并说明上述募投项目后续的投入计划。

#### （一）公司产品的生产量、销售量变化情况

受安防行业增速放缓、下游房地产行业扩展动能不足等因素影响，公司产量及销量有所下降，2021 年至 2023 年产品销售量分别为 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。

#### （二）重新论证项目的可行性、预期收益变动情况

##### 1、智能出入口安防设备生产基地建设项目

公司“智能出入口安防设备生产基地建设项目”已超过最近一次募集资金投资计划的完成期限且募集资金投入金额未达到相关计划金额 50%。根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作（2023 年 12 月修订）》6.3.4 的规定，公司应当对该项目的可行性、预计收益等重新进行论证，决定是否继续实施该项目。因此，公司对前述募投项目进行重新论证，具体情况如下：

(1) 2021年至2023年期间，受安防行业增速放缓、下游房地产行业扩展动能不足等因素影响，公司产量及销量有所下降，现阶段公司在安防及出入口控制与管理行业的市场拓展和技术发展不及预期，但根据国家“十四五”规划对安防行业的展望，行业年平均增速为5%左右，行业整体依旧处于上行阶段，《中国安全防范行业年鉴（2022）》中预计行业会以良好的态势发展，其中出入口控制与管理行业增长4%左右，竞争加剧的同时仍存在良好的市场机遇。

(2) 近年来，房地产下行对出入口控制与管理设备短期影响较为明显，而未来随着房地产行业逐步企稳，短期下行影响将逐渐减弱，特别是2024年5月17日中国人民银行发布《中国人民银行关于调整商业性个人住房贷款利率政策的通知》《中国人民银行关于下调个人住房公积金贷款利率的通知》《中国人民银行国家金融监督管理总局关于调整个人住房贷款最低首付款比例政策的通知》，央行连续发布三项关于房贷的新政策，包括取消全国层面个人住房贷款利率政策下限、下调个人住房公积金贷款利率以及调整个人住房贷款最低首付款比例，不仅体现了央行对房地产市场的精准调控，更彰显了其助力经济稳定发展、满足居民刚性住房需求和多样化改善性住房需求的决心。对房地产市场而言，“三连发”政策将为市场注入新活力，将进一步推动房地产市场向着更加平稳、健康的方向发展，随着房地产业的稳步有序发展，将持续带动公司产品市场需求的进一步增长，也为本项目的实施提供了市场基础。

(3) 随着出入口控制与管理行业市场需求的不断变化，产品价格呈现出一定程度的下降，产品技术要求不断提高，公司本次项目生产产品主要以直流道闸为主，相比此前生产产品交流道闸直流道闸在生产成本上更低，更有利于公司获取市场份额，也更符合市场需求，同时直流道闸无电容，高、低温均能够正常启动，对客户有更多的便利性，后期维护成本也更低，并且公司通过多年的技术研发已经在核心技术上拥有了领先的技术优势，为本项目提供了技术支撑。

(4) 出入口控制与管理行业作为道路交通管理和安全控制的关键领域，其发展前景展现出积极且充满机遇的态势。随着科技的不断进步和智能化趋势的加速发展，出入口控制与管理行业有望迎来技术升级和产品创新的新阶段。智能道闸、无人值守道闸、物联网道闸等高科技产品的研发和应用将成为行业发展的新动力。新型道闸不仅能够提高交通管理的效率和准确性，还能为用户提供更加便捷、舒适的使用体验，进一步推动出入口控制与管理行业的市场需求和技术进步。而公司作为出入口控制与管理行业的先行者，已经在行业中深耕数

十年，在产品研发及创新上拥有丰富的研发及产品开发经验，能够及时响应市场变化及客户需求，并随着行业技术升级及出入口控制与管理设备的存量替换需求逐渐释放，公司产品市场需求将进一步增长，保障了项目的顺利实施。

(5) 安防行业海外市场动能强劲，发展中国家地区业务毛利率较高增速较快，“出海”成为众多安防厂商的新趋势。发展中国家主要以平安城市等建设项目为主，民用端如东南亚国家的部分落地需求与国内企业端应用场景类似；其余分别为美国、欧盟及其他发达国家，主要以存量设备升级改造需求为主。根据前瞻产业研究院数据显示，2020年全球安防市场规模达3,240亿美元，并预计2026年达到3,306亿美元，2023-2026年复合年均增长率为5.63%。

(6) 公司采用“直销和经销相结合”的销售模式。在直销方面，公司拥有一支行业经验丰富的销售团队，建立了从市场调研、产品推广、客户管理、订单跟踪到售后服务的多维度销售服务体系。在经销方面，公司在全国有30个省级经销商，营销网络覆盖除海南、台湾之外的所有省（市）和地区。覆盖广泛、布局合理的营销网络能让公司及时获取市场信息，拥有良好的市场开拓基础。

本项目预期收益变化：由于近几年来，行业竞争不断加剧，出入口控制与管理设备价格竞争已经成为行业竞争的主要手段之一，因而，公司产品销售价格也呈现出一定的下降趋势，在募投资项目产品产能维持原有规划的背景下，由于产品价格下降将导致募投资项目收入规模有一定幅度的变化，因此，项目整体效益会有一定变化，但不会对项目未来项目整体运行及效益造成较大影响。

## 2、研发技术中心升级建设项目

公司“研发技术中心升级建设项目”已超过最近一次募集资金投资计划的完成期限且募集资金投入金额未达到相关计划金额的50%。根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作（2023年12月修订）》6.3.4的规定，公司应当对该项目的可行性、预计收益等重新进行论证，决定是否继续实施该项目。因此，公司对前述募投资项目进行重新论证，具体情况如下：

(1) 公司自成立以来，高度重视研发人才的培养与引进，以保证公司产品技术开发与创新的领先性，截至2023年末，公司已经拥有了一支近百人的研发团队，占公司总人数的14.39%，且研发人员数量占比持续上升，同时，公司研发人员已经在产品设计、工艺改进、软件开发等方面拥有丰富的经验积累，为本项目的实施提供了人才支撑。

(2) 在产品技术开发上, 公司始终以市场需求为导向, 不断对产品进行技术创新和工艺改良, 形成了具有自主知识产权的核心技术储备, 进而能够不断提高产品的运行稳定性、安全性和智能科技含量, 为公司持续发展提供支撑。截至 2023 年末, 公司已在国内外取得 244 项专利 (其中 10 项发明专利、151 项实用新型专利、80 项外观设计专利), 69 项软件著作权, 研发成果产业化的能力较强。

(3) 近年来, 随着进出口控制与管理行业产品竞争加剧, 产品技术创新逐步加快, 公司持续加大研发方面的投入, 其中 2023 年公司研发支出 1,900.40 万元, 较上年同比增长 4.72%, 公司强大的技术研发实力, 可实现对客户不断变化的需求做出快速反应, 在技术水平和综合效率方面始终处于行业领先地位在保证公司在行业内核心竞争力的同时为募集资金投资项目的实施提供了重要的技术研发实力保障。

### 3、结论

综上所述, “智能出入口安防设备生产基地建设项目”及“研发技术中心升级建设项目”仍具备投资的必要性和可行性。公司计划继续实施上述募投项目, 继续实施期间, 公司将持续关注外部经营环境变化, 并对募集资金投资进行合理安排, 力求实现公司利益最大化。

#### (三) 说明上述募投项目后续的投入计划

##### 1、募投项目延期的具体情况

公司根据募投项目的实施进度, 经审慎分析和认真研究, 为了维护全体股东和公司的利益, 在募集资金投资项目实施主体、募集资金用途不发生变更的情况下, 公司决定将募投项目做延期调整, 具体情况如下:

序号	项目名称	调整前预计结项的日期	调整后预计结项的日期
1	智能出入口安防设备生产基地建设项目	2024 年 4 月 21 日	2024 年 12 月 31 日
2	研发技术中心升级建设项目	2024 年 4 月 21 日	2024 年 12 月 31 日

##### 2、募投项目延期的原因

见第4题二(四)“项目实际投资进度与投资计划存在差异的具体情况, 未按计划实施的原因”。

##### 3、延期后的进度安排

### (1) 智能出入口安防设备生产基地建设项目

本项目预计 2024 年 5 月底完成基础工程建设内容，6 月开始进行工程装修，同时 6 月公司开始第一批生产设备的采购，第一批设备已与供应商签订采购合同，8 月开始进行路面平整及管网等工作，预计 9 月底完成路面平整与装修工作，9 月底公司进行第二批生产设备的购置，预计在 11 月份完成所有设备的购置工作，12 月份开始进行设备的安装及调试工作，并开始试运行，并在 12 月底完成工程的竣工验收工作。

序号	具体内容	时间计划	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
1	完成工程建设	5 月底								
2	工程计划	工程装修								
3		路面平整								
4	设备购置	第一批设备采购								
5		第二批设备采购								
7	设备调试计划	设备安装及调试，试运行								
8	竣工验收	完成项目竣工验收工作								

### (2) 研发技术中心升级建设项目

截至本公告出具日，智能出入口安防设备生产基地建设项目主体建设已基本完成，公司对新建办公楼所进行合理规划，认为新建的办公楼可以容纳部分新增研发人员，故调减部分建筑工程费用，调减部分将暂存于募集资金账户管理。

单位：万元

内部投资结构	项目	调整前投资金额	调整后投资金额	差额
	建筑工程费	1,590.00	900.00	690.00
	设备购置安装费	1,786.65	1,786.65	
	软件工具购置费	280.11	280.11	
	工程建设其他费用	74.73	45.00	29.73
	<b>项目总投资</b>	<b>3,731.49</b>	<b>3,011.76</b>	<b>719.73</b>

研发技术中心升级建设项目也预计于 2024 年 5 月底完成基础工程建设内容，6 月开始进行工程装修，预计 9 月底完成研发办公场地的装修工作，9 月底开始公司进行研发设备的购置，预计在 11 月份完成所有研发及测试设备的购置工作，12 月份开始进行设备的安装及

调试工作，并在 12 月底完成工程的竣工验收工作。

序号	具体内容	时间计划	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
1	工程计划	完成工程建设	5 月底							
2		研发场地装修	6 月-9 月							
3	设备购置计划	设备购置	9 月-11 月							
4	设备安装及调试	设备安装及调试，试运行	12 月							
5	竣工验收	完成项目竣工验收工作	12 月							

公司将结合市场情况和发展战略，在建设过程中不断优化募投项目，基于对投资者保护的考虑审慎投资，加强项目建设各个环节费用的控制、监督和管理，对各项资源进行合理调度和优化配置，在保证项目建设质量的前提下，降低项目成本和费用。从目前募集资金投资项目的进展来看，待完成项目结项以后，预计募集资金会有一定的结余，敬请关注风险。

智能出入口安防设备生产基地建设项目及研发技术中心升级建设项目重新论证、延期及内部结构投资调整事项尚需经公司董事会审议生效，敬请关注风险。

江西百胜智能科技股份有限公司

董事会

2024年6月5日