证券代码:002417　　证券简称:深南股份　　公告编号:2021-050

深南金科股份有限公司关于对深圳证券交易所2021年半年报问询函回复的公告

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

深南金科股份有限公司(以下简称"公司"、"深南股份")于2021年8月30日收到深圳证券交易所下发的《关于对深南金科股份有限公司2021年半年报的问询函》(公司部半年报问询函〔2021〕第6号)。公司对此高度重视,对半年报问询函所提及的有关事项进行了认真核查,现对半年报问询函所涉问题回复如下:

问题一:半年报显示,报告期内,你公司实现营业收入0.66亿元,同比下降58.67%,净利润-363万,同比下降141.94%。请你公司结合公司主营业务发展情况、市场竞争情况、补充说明报告期内营业收入、净利润大幅下降的原因,你公司持续经营能力是否存在重大不确定性,你公司拟采取的相关措施。

回复:

报告期内,公司营业收入及净利润大幅下降的主要原因如下:

1、公司的主要订单需要与客户进行持续的前期沟通和技术交流,2020年的业务储备和前期沟通会一定程度上影响到公司2021年的经营业绩。受到2020年全国性疫情影响,公司主要的政企客户预算下降、回款速度明显延迟,与以往相比业务拓展、人工、项目维护等成本也有所提高,导致2020年全年新签订的销售合同同比2019年有所下降,根据收入确认的相关原则,对公司2021年的业绩也产生了不利影响。

2、公司主要客户集中在华南地区,2021年上半年受广东地区阶段性疫情影响,公司主要客户的预算调整,项目招投标进度延后,公司也无法正常在客户现场开展业务交流和服务实施,导致上半年业务拓展遇到了较大困难,上半年储备订单情况同比有较大幅度下滑,营业收入与去年同期相比,有较大幅度下降。

3、中美贸易冲突对公司代理和合作的若干国外品牌业绩产生了较大冲击,随着2020年以来中美贸易冲突升级,我司合作的国内厂商如华为、海康威视、大华等,国外厂商如VMware、Oracle、HP等受到了严重影响,2019年至2021年,国内及国外产品出现多次价格上调,缺货行为,出现预付款给厂家排产几个月后到货情况,导致成本大幅度增加、资金周转速度减缓,业绩和毛利有所下降。

4、受上市公司控股股东负面舆情等综合因素影响,部分核心客户在关注到公司相关负面舆情后,终止了与公司的业务合作关系,前期已经进行沟通交流的部分意向订单也无法正常参与招投标,进一步加剧了业绩的同比下滑幅度。

综上所述,公司的营业收入和净利润大幅下降主要系由于一系列客观因素造成,公司预计以上情况在短期内无法进行彻底解决,同时,公司核心子公司广州铭诚计算机科技有限公司的董事兼总经理朱岳标先生已于2021年9月3日提出了离职申请,其离职也将可能对公司的业务持续和市场拓展造成不利的影响,因此,综合以上各种因素,或将导致公司的持续经营能力存在不确定性。

针对上述情况,公司拟采取以下措施:

1、降低公司的运营成本。公司将加强全面预算管理和成本管控,严格控制各项费用支出,降低经营成本,最大限度提高公司的主营业务盈利水平。

2、加强公司管理团队的建设。通过招聘,储备具备相关业务能力的人才,为公司开展业务建立扎实、可靠的专业团队,并通过建立更为科学合理的激励约束机制,不断提升业务团队的工作积极性。

公司将持续关注公司的可持续经营风险,严格按照信息披露的相关规定及时予以披露。敬请广大投资者理性投资,注意风险。

问题二、半年报显示,报告期末,你公司货币资金余额4,920万,同比减少47%,交易性金融资产余额1,731万,同比减少38%。请你公司:(1)补充说明报告期末货币资金、交易性金融资产大幅下降的原因,你公司期末货币资金是否存在受限的情形;

回复:

报告期内末,公司货币资金大幅下降的原因如下:

1、公司于2019年8月收购了铭诚科技30%的股权,报告期内,公司支付该笔股权转让款项3,300万元。

2、报告期内,公司偿还银行贷款1,100万元。

3、受业务的周期性影响,公司主要业务的回款时间集中在下半年。

4、公司的盈利能力下降,导致公司的货币资金下降。

报告期末,公司交易性金融资产大幅下降的原因如下:

公司向华夏基金管理有限公司购买的华夏财富宝货币A和B,该基金持有期间按月累计收益,按月将红利转增基金份额,无固定持有期限,持有目的为短期出售获利。本报告期内,公司结合实际经营情况,出售了部分基金。如下表所示:

项目	期末余额	期初余额
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	17,319,846.50	28,041,411.91
其中:债务工具投资	17,319,846.50	28,041,411.91
合计	17,319,846.50	28,041,411.91

报告期末,公司存在货币资金受限的情形,具体情况如下:

项目	期末余额	期初余额
银行承兑汇票保证金	1,081,526.88	678,248.88
未决诉讼冻结资金		841,008.95
履约保证金		1,000.00
保函保证金	301,193.01	413,171.44
合计	1,382,719.89	1,933,429.27

(2)结合报告期末公司经营活动现金流量分析、公司日常营运资金需求安排,补充说明流动资金持续减少对你公司生产经营的影响,你公司拟采取的相关措施。

回复:

报告期末,公司经营活动现金流量为负的主要原因系公司的业务收入低于公司采购预付货款及存货、支付职工薪酬等相关支出。根据公司最近一期日常运营资金数据,公司每月固定费用(包括工资、房租、常年中介服务费用等)约为200余万元。综上所述,若公司在盈利能力未能有效改善的情况下,后续将会对公司的日常经营和业务拓展造成一定的影响,从而进一步导致公司可持续经营能力的不确定性。

针对上述情况,公司拟采取的相关措施如下:

1、积极拓展业务,加强对业务人员的激励机制,提升业务人员的积极性,在确保公司日常运营资金的基础上,加大对业务的资金投入,进一步提高公司的盈利能力。

2、加强应收账款的催收力度。公司2020年12月31日的应收账款余额为9,171.87万元,截至2021年7月31日已回款5,029万元。公司建立了应收账款对账及催收机制,财务部定期对应收款项的性质、账龄、额度进行分析;同时业务人员及时跟进项目进展,沟通项目回款进度,将应收款项的催收工作落实到责任人;财务部和业务人员对应收款项的欠款单位持续关注,了解其日常的经营状况和回款政策,保证客户回款的可持续性。

3、在保障公司基本运营需求的基础上,采取减员增效,降低职场租赁成本等相关措施,进一步降低公司的日常运营成本。

问题三、我部关注到,2018年3月,你公司以现金购买铭诚科技51.00%股权,在此次收购中,铭诚科技股东朱岳标作出业绩承诺,业绩承诺情况如下:铭诚科技在2017年度、2018年度、2019年度和2020年度分别实现扣非前后归属于母公司股东的净利润孰低值将不低于1,800万元、2,800万元、3,500万元、4,200万元(含)。2019年8月,你公司以现金收购铭诚科技30%的少数股东股权,此次交易后,铭诚科技股东朱岳标调整业绩承诺,承诺情况如下:铭诚科技在2019年度、2020年度分别实现的扣非前后归属于母公司股东的当年度净利润的孰低值将不低于4,000万元、4,200万元(含)。截止2020年12月31日,以上业绩对赌期已届满,铭诚科技对赌期累计实现的扣非前后归属于母公司股东的当年度净利润的孰低值合计为13,433.72万元,合计超出承诺金额633.72万元。请你公司补充说明:结合铭诚科技盈利、销售、采购、结算模式,核心竞争力,市场竞争情况等分析,补充说明铭诚科技业绩承诺精准达标的原因。请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师回复:

(一)铭诚科技业态

承诺期内,铭诚科技主营大数据信息服务,主要包括系统集成、软件销售及信息技术服务,主要产品为计算机软硬件,包括大数据采集系统、大数据分析系统、可视化报表系统、商业智能分析平台(软硬件结合)、云终端软件等。

1、信息系统集成业务:通过结构化的综合布线系统和计算机网络技术,将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中,使资源达到充分共享,实现集中、高效、便利的管理。产品包括商业智能分析平台、智达通指挥平台等,主要运用于计算机集群、数据分析、虚拟化建设、办公信息化等领域。

2、信息技术服务:为客户提供软件相关的开发、升级、使用培训等服务,以及硬件相关的检查、维护、更换等服务。

3、软件销售业务:铭诚科技向客户直接销售相关软件产品,销售的软件产品既包含自行开发的软件,也包含其采购的其他公司开发的软件。目前铭诚科技是启明星辰安防软件的一级代理商,同时拥有3项软件产品登记证书、41项计算机软件著作权登记证书。主要产品包括云终端软件、数据采集器、大数据分析系统等。

(二)经营模式

1.盈利模式

铭诚科技主要为各行业客户提供综合性信息系统集成服务、软件销售服务和信息技术服务,主要通过招投标方式获取业务,以项目形式开展业务,项目中标后与客户签订正式销售合同,并由各项目组开展项目方案优化、技术开发、软硬件采购、安装实施、使用培训等工作,然后交付客户测试运行、验收。

2.销售模式

主要由销售部门负责市场开发工作,目前已形成了金融、电力、通信等多领域的客户群体,获取订单的模式主要有通过参加客户招投标、参与客户邀请报价等方式。获取订单后,双方签订合同,铭诚科技根据合同内容向客户提供相关产品和(或)服务,在取得客户验收后确认销售收入。

3.采购模式

由采购部负责采购工作,以"货比三家,价格与质量并重"的采购原则,制定年度各类产品目录及合作供应商目录,建成了由北京启明星辰信息安全技术有限公司、英迈电子商贸(上海)有限公司和戴尔(中国)有限公司等软硬件原厂商及主要代理商构成的供应商体系,供应商结构及采购成本相对稳定。根据客户需求,对供应商下达订货指令,要求供应商在指定的时间、将指定的品种、指定的数量送到指定的地点。

4.结算模式

铭诚科技客户主要为国内大型的集团公司、国有企业、商业银行、供电局、政府机构等,信誉良好且预算充足,一般在年底集中支付大部分合同款项,坏账风险较小,但项目回款时间和金额受政府财政资金状况和付款审批程序影响较大,回款时间会有延期。信息系统集成、软件业务通常在完成验收时收取90%-97%合同款项,其余3%-10%合同款为质保金。信息技术服务类一般按照月度、季度进行分期结算,部分项目按进度结算,项目验收时收款比例可达到合同总价的90%,剩余款项为质保金。具体项目不同,质保金回收期不同,但一般可在项目验收合格一年内收回。截止2020年12月31日,铭诚科技应收账款余额9,171.87万元,1年以内账龄的应收账款8,169.34万元,占应收账款余额的89.07%,2017-2020年总体销售回款率达93.80%。

(三)核心竞争力分析

铭诚科技致力于成为专业的软件服务及行业解决方案供应商,坚持"以客户为中心"的服务理念,为客户提供高效的管理软件、软件人才服务以及综合软件信息化解决方案。在保持现有业务稳定的同时,对运行模式进行创新,为客户建立新的合作模式,寻求差异化发展,形成合作共赢的局面。铭诚科技将结合政策与资源的机会,加大开拓力度,密集推进市场推广、产品开发、项目合作等,随着业务不断发展,技术力量和经济实力的不断增强,已形成大数据采集、存储、分析、可视化展现以及应用等各个层级,具有高水平的大数据整体解决方案。具体的核心竞争力如下:

1.战略布局优势:凭借超过十年软件及信息服务经验,铭诚科技逐步建立IT产品分销、软件及信息服务行业应用服务为一体的产业战略布局,在华南地区逐步建立细分行业领先优势。

2.核心客户优势:主要客户覆盖金融、电力、电信行业的大型国有企业,行业覆盖广,主要有南方电网、广发银行、农业银行、中国银行、交通银行、中国移动、中国电信等,核心客户市场份额及产品服务持续性强。围绕核心客户,逐步延伸至产业链上下游,提升全产业链服务能力。

3.技术研发优势:在长期的服务过程中,铭诚科技逐步积累和建立起强大的技术壁垒,拥有超过40项大数据方面的软件产品及著作权,结合行业实践,提供定制化软件开发服务。

4.行业综合解决方案优势:针对客户的大数据业务需求,可提供包括软硬件一体的采购、安装、调试、维护等服务,为客户提供行业定制化综合解决方案。

(四)市场竞争情况

随着信息化和工业化融合战略正在加快实施,国有企业、政府的信息化不断加深,以及包括金融、电信、政府、医疗、制造、能源、交通和教育在内的中国信息化主流行业需通过信息化应用提高自动化、智能化程度,大数据信息服务业将会在未来实现持续稳定和高速发展的态势。但随着市场需求不断增加,导致更多企业进入数据中心服务竞争的领域,业内竞争呈逐步加剧的态势。但基于自身长期以来积累的技术优势、产品稳定性以及与客户及时的沟通响应能力,在客户群中获得较好的口碑以及产品粘性,在行业中处于较为领先的地位。

承诺期内,铭诚科技的销售、采购、盈利模式未发生重大变化,各期收入呈逐年增长的趋势,销售回款比例达93.80%,供应商结构及采购成本相对稳定,各业务毛利变动合理,铭诚科技承诺期内业绩真实。

(五)会计师事务所主要执行的核查程序

针对铭诚科技业绩精准达标情况,我们查看了业绩承诺协议,确认业绩承诺条款的具体指标,对影响指标的报表科目,严格执行凭证检查、函证、截止性测试、分析性复核等相关核查程序,主要执行的核查程序如下:

1.针对收入的真实性及跨期风险的主要核查程序如下:

①了解、评价并测试与大数据信息服务业务相关的关键内部控制的设计和运行有效性;②检查各类型业务合同条款,以评价收入确认政策是否符合相关会计准则的要求;③检查与大数据信息服务业务收入确认相关的支持性文件,包括合同、发货单、客户验收单、增值税发票、回款记录等,确认相关交易的真实性;④对重要客户进行背景调查,并选取部分客户执行走访程序,对本期交易额、期末应收账款及预收账款余额执行函证程序,将函证结果与账面记录进行了核对,对存在差异的函证了解差异原因,考虑是否进行审计调整,未回函的函证执行替代测试,并检查重要应收账款期后的回款情况及重要预收账款期后的验收情况;⑤按业务类别并结合行业发展和公司实际情况,执行分析性复核程序,判断销售收入和毛利变动的合理性;⑥执行截止性测试,将资产负债表日前后发生的收入与交易中的支持性文件进行核对,以确定收入是否在正确的期间确认;

2.针对成本的完整性及跨期风险的主要核查程序如下:

①访谈并了解不同业务类型的营业成本构成、归集方式及相关内控制度设计和运行情况,并对相关内控运行的有效性进行测试;②获取不同业务类型的营业成本明细,比较分析各期营业成本构成及占比的波动情况;③结合行业发展和公司实际情况,我们按业务类别执行分析性复核程序,主要包括比较分析不同年度及同一年度各月毛利的变动情况等,此外针对毛利异常项目,我们了解其业务背景,并分析销售与采购明细的对应情况,确保相应项目成本是否已完整结转;④执行成本倒轧测试,将存货采购发生额与营业成本金额进行勾稽核对,以检查软件及硬件等成本结转的准确性和完整性;⑤获取并检查人员成本计提明细表,复核人员成本归集和划分依据是否准确、完整;⑥获取预付账款明细及账龄分析表,检查是否存在长期挂账项目,了解长期挂账的原因及合理性,检查是否存在应结转为成本但仍长期挂账的预付账款;⑦获取发出商品明细表,检查其是否和报表和总账明细账核对一致,抽取期末发出商品余额较大的客户进行走访,实地走访确认项目完工进度,此外抽取期末发出商品的大额及发货时间较长的项目执行检查,检查发出商品明细及数量、对应项目号、发货时间、约定交收期、结算条件等是否与采购合同约定相符,结合该外采服务对应的项目服务内容及项目进展,分析交易实质,检查是否存在已验收未结转或者未验收已结转的项目成本;⑧已对期末在库存货执行监盘程序,观察被审计单位盘点过程,实地查看存货状态、核实盘点数量,通过监盘和抽盘验证被审计单位账面存货数量的准确性,检查是否存在已销售出库未结转成本的情况;⑨执行销售出库及发出商品结转成本的截止性测试,检查是否有跨期成本。

3.针对费用完整性及跨期风险的主要核查程序如下:

①了解和评价铭诚科技与费用确认相关内部控制的设计,并对控制运行有效性进行测试;②获取各项费用的分项目月度明细表,并与上年同期明细表比较,分析主要项目变动情况及各月波动情况,对异常变动项目核实变动原因;③对单笔金额较大的费用进行实质性测试,检查相关的合同、发票、银行回单及其他支持性文件,以确认是否真实完整,并列支在恰当的会计期间;④取得员工花名册及工资表,复核铭诚科技薪酬的计提、发放、分配的依据,将工资水平进行年度比较及年度内月度比较,判断薪资是否完整入账、分配是否准确;⑤对折旧、摊销类费用与各有关会计科目进行核对,复核勾稽关系是否正确;⑥计算铭诚科技期间费用率与以前年度进行比较分析,并结合铭诚科技自身实际业务情况,判断期间费用率的合理性;⑦取得并查阅深南股份股东会决议、股权激励方案、股份支付计算明细表及相关股权激励的会计处理凭证等,复核股份支付费用计算分摊的准确性及会计处理的恰当性。

(六)核查结论

基于我们已执行的核查程序,铭诚科技的业务模式、经营模式、核心竞争力以及市场竞争情况与我们在执行2020年度财务报表审计过程中了解的情况在所有重大方面是一致的,承诺期内业绩真实。

问题四、半年报显示,你公司目前的主营业务以子公司铭诚科技业务为主,占公司总收入的92%以上。请你公司补充说明铭诚科技业绩承诺期前五大客户、前五大供应商情况。包括(1)具体名称、客户/供应商注册成立时间、注册/办公地址、注销时间(若有)、销售/采购情况、回款/付款情况;

回复:

一、2018年至2020年前五名客户情况

年度	客户名称	销售额(含税)	截止期末累计回款金额	期末应收账款余额	注册成立时间	注册地址
2018年	第一名	9,206,343.80	9,206,343.80	--	2002/9/25	茂名市
	第二名	8,627,255.21	8,627,255.21	--	2014/12/26	广州市
	第三名	7,847,351.92	7,792,954.81	54,397.11	2002/2/20	清远市
	第四名	7,534,601.00	7,534,601.00	--	1999/8/20	广州市
	第五名	7,140,691.11	7,140,691.11	--	2016/5/16	深圳市
2019年	第一名	12,199,460.02	12,199,460.02	--	2011/7/28	广州市
	第二名	11,967,798.00	11,967,798.00	--	1996/11/27	广州市
	第三名	11,634,663.50	11,601,571.50	33,092.00	2012/11/25	广州市
	第四名	8,870,952.80	6,119,787.15	2,751,165.65	2017/8/25	广州市
	第五名	6,116,646.20	1,859,808.32	4,753,562.64	2014/12/26	广州市
2020年	第一名	59,196,200.00	59,196,200.00	--	1998/7/17	广州市
	第二名	39,974,866.79	39,974,866.79	--	2009/5/12	深圳市
	第三名	23,258,450.00	20,703,992.50	2,554,457.50	1989/12/13	珠海市
	第四名	12,867,156.29	9,275,561.88	3,591,594.41	1997/12/31	湛江市
	第五名	12,450,000.00	12,450,000.00	--		广州市

二、2018年至2020年前五名供应商情况

年度	供应商名称	采购额(含税)	截止期末已付款额	期末应付账款余额	注册成立时间	注册地址
2018年度	第一名	9,268,567.00	9,268,567.00	--	2018/5/28	广州市
	第二名	7,844,814.43	7,844,814.43	--	2011/1/19	广州市
	第三名	7,460,000.00	7,460,000.00	--	2009-03-06	杭州市
	第四名	6,496,125.32	6,496,125.32	--	2012/1/5	上海市
	第五名	5,242,230.00	5,242,230.00	--	2008/1/14	深圳市
2019年度	第一名	60,960,979.03	57,708,321.66	4,174,358.69	2000/8/17	北京市
	第二名	31,812,852.24	30,293,248.78	1,909,733.56	2012/1/5	上海市
	第三名	16,070,883.91	16,070,883.91	--	1997/12/29	厦门市
	第四名	13,504,472.00	13,504,472.00	--	2015/4/29	长沙市
	第五名	11,892,354.60	11,892,354.60	--	2015/11/13	杭州市
2020年度	第一名	62,705,563.05	56,460,631.21	10,486,613.69	2000/8/17	北京市
	第二名	19,080,336.58	19,080,336.58	--	2012/5/3	苏州市
	第三名	9,172,727.24	8,417,294.21	755,433.03	2012/1/5	上海市
	第四名	8,666,570.00	8,666,570.00	--	2017/1/13	重庆市
	第五名	8,140,609.00	8,140,609.00	--	2008/8/12	绵阳市

(2)结合相关客户/供应商核心竞争力、员工情况等,补充说明相关客户/供应商成为你公司前五大客户/供应商的合理性;

一、2018年至2020年前五名客户及合作情况

年度	客户名称	客户优势	合作情况
2018年度	第一名	计算机软、硬件开发;网络安装工程设计、安装及维修;系统集成;建筑智能化安防系统安装及技术服务。销售:计算机、电子产品、通信设备、办公设备、办公用品、冷气设备、教学仪器设备、五金交电、家具家电、建材;汽车及其配件、安防器材及配件、日用百货、农副产品、机械设备、环保设备、金属材料、室内外装修设计、水电安装工程。	此公司是从事建筑智能化总承包公司,我公司为**、** 等厂家的战略合作伙伴,给此公司提供产品和服务
	第二名	经营中国银行业监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务,经营中国保险监督管理委员会广东监管局按照法律、法规和规章批准代理的各类财产保险及人身保险。经营范围以批准文件所列的为准。	**银行股份有限公司连续多年跟铭诚有业务合作,而且金融也是铭诚第一大行业
	第三名	投资、建设和经营管理广东电网,经营相关的输配电业务;参与投资、建设和经营相关的跨区域输变电和联网工程;从事电力购销业务,负责电力交易和调度;电力设备、电力器材的销售、调试、检测及试验;从事与电网经营和电力供应有关的科学研究、技术监督、技术开发、电力生产调度信息通信、咨询服务。	此公司是 **** 旗下子公司,铭诚一直有从事 ** 业务,**** 一直是公司前五大客户
	第四名	机械设备租赁;通讯终端设备批发;通讯设备及配套设备批发;计算机房维护服务;安全技术防范产品批发;计算机批发;软件批发;计算机零配件批发;监控系统工程安装服务;安全系统监控服务;软件开发;信息系统集成服务;信息技术咨询服务;安全技术防范系统设计、施工、维修;智能化安装工程服务;各种交通信号灯及系统安装;计算机网络系统工程服务;技术进出口	此公司是上市公司旗下公司,主要为公安毕安城市,铭诚为 **** 的战略合作伙伴,给此公司提供产品和服务。
	第五名	一般经营项目是:网络技术开发、技术咨询;数码产品、电子产品、电子计算机及外部设备、通讯设备的技术开发、技术咨询、销售及上门维修;计算机网络系统集成;货物及技术进出口(法律、行政法规禁止的项目除外法律、法规限制的项目须取得许可后方可经营);计算机软件的研发及销售,计算机软硬件的研发及销售;经营电子商务。,许可经营项目是:	为高科技信息技术公司,客户范围覆盖但不限于:教育、金融、医疗、生命科学、物流、高科技等行业,专业领域包括了大数据分析、项目管理、信息安全、网络安全、web应用安全、终端安全等诸多方面。 铭诚为 **** 总代,给此公司提供产品和服务
2019年度	第一名	同行客户,其在广州当地获客能力较强。	铭诚科技为 ** 产品的代理商,通过桌面云与 ** 产品的整合,可满足 **** 终端用户的需求
	第二名	该客户是国内大型高科技上市公司 ********* 集团有限公司的控股公司,是 CEC 网络安全与信息化板块的核心企业,承担着"软件行业国家队"的责任和使命。	铭诚科技是 **** 产品的指定行业出货渠道,向 ** 公司提供 **** 相关产品
	第三名	****致力于政府及企业智慧化相关应用产品的研发和销售,主要产品包括智慧监管移动执法、手机购票、智慧监管短信平台、部队智慧量化综合测评、计生宣教智慧监管、无线视频监控管理平台、企业商务一体化平台、幼儿安全智慧监管等。**** 凭借多年的技术积累,秉承确实稳健,开拓创新的作风,形成一支智慧城市应用软件领域内成熟、高效、专业的技术团队,具有完善而规范的软件开发和管理体系,其软件开发模式、管理模式与国际接轨,使 **** 迅速成为全国卓越的智慧城市解决方案提供商。	铭诚科技是 *** 等数据安全产品的代理商,向 ** 公司提供相关产品。
	第四名	****是国内领先的智慧教育整体解决方案服务商,高度聚焦个性化教育领域,一直致力于"互联网+教育"大平台建设,自建大数据中心支持教育智能管理,服务涵盖教学/学习应用开发、数字校园建设、信息技术与教育深度融合、区域教育均衡等领域。	公司为大数据软件开发商,协同 **** 的项目推广,双方具有前期合作基础,同时公司为 HP、联想产品代理商,可为 **** 提供相关产品
	第五名	国有控股的全国性股份制商业银行。其信用卡业务总收入、激活率、活跃率、卡均透支等核心指标在业内保持领先优势,品牌形象、市场口碑获得充分认可。	公司为 ** 银行 HP 产品投标入围的框架供应商,** 银行向公司订购 HP 桌面终端产品。
2020年度	第一名	****致力于财税领域的发展,为税务机关提供行业领先的智慧电子税务局综合解决方案与配套服务,支持税务机关向广大纳税人提供便捷、高效、易用、安全的互联网+办税服务体验,是国家税务总局金税三期纳税服务平台承建商、国家税务总局实名办税与监控系统承建商,税务行业电子税务局解决方案引领者。	本年服务项目为 ** 公司自有数据中心建设,公司在以往项目基础上积累了数据中心建设的经验,从而顺利中标
	第二名	**集团旗下 **** 科技有限公司全资子公司,为 ** 集团总部信息化团队,公司主营计算机硬件、软件系统及配套零件等业务	公司为 ***** 产品厂家自金合作伙伴,负责重点企业的产品推广。
	第三名	****是一家集研发、生产、销售、服务于一体的多元化、科技型全球工业集团,产业覆盖家用清费品和工业装备两大领域。	公司是 ****** 产品的金牌代理商,在厂商设备上进行二次开发,配合原厂商进行重点项目推广,** 则为合作推广的项目之一。
	第四名	****银行是一家拥有较强市场竞争力和品牌影响力的城市商业银行,资产规模超 2000 亿元。本着"服务中小企业、服务实体经济、服务地方政府、服务广大市民"的市场定位,目前已形成公司金融和普惠金融完整的业务服务体系,建立起完善的公司治理架构。	公司为 ** 银行 HP 产品投标入围框架供应商,** 银行向公司订购 HP 桌面终端产品。
	第五名	国务院主管 ** 工作的直属机构	**需要数据安全产品,公司为 **** 品牌厂家行业合作伙伴,负责政企行业项目推广。

二、2018年至2020年前五名供应商情况

年度	供应商名称	供应商优势	成为公司前五名供应商的合理性
2018年度	第一名	电子产品销售;家用电器零配件销售;家用电器销售;电器辅件销售;计算机软硬件及辅助设备零售;计算机软硬件及辅助设备批发;通讯设备修理;通信传输设备专业修理;通信交换设备专业修理;通用设备修理;移动通信设备销售;大数据服务;信息系统集成服务;人工智能行业应用系统集成服务;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;会议及展览服务;互联网安全服务;互联网数据服务;信息系统运行维护服务;信息技术咨询服务;计算机系统服务;安全系统监控服务;网络设备销售;网络技术服务;信息安全设备销售;智能机器人销售;人工智能公共服务平台技术咨询服务;家用电器销售;企业管理咨询;软件开发;通讯设备销售	***为 ***** 股份有限公司的子公司,为"中国企业500强"、"中国民营企业500强"、"中国互联网企业100强"、"中国产业互联网100强"、"国家数字商务企业"、"国家电子商务示范企业"、全国服务体系完善,服务品牌多。
	第二名	计算机技术开发、技术服务;计算机批发;计算机零配件批发;办公设备耗材批发;通讯设备及配套设备批发;仪器仪表批发;办公设备批发;计算机零售;计算机零配件零售;办公设备耗材零售;通信设备零售	****集团股份有限司(股票代码:******,SZ,20年来,**** 业务已完成了从边缘到主流,从主流到前沿的战略转型,成为中国领先的整合IT服务商。**** 将整合全球云产业资源,聚焦云管理服务,定制公有云服务、智慧校园云服务等领域,协同生态体系,为合作伙伴提供整合云服务,助力合作伙伴商业价值提升,致力于成为中国企业级市场领先的整合云服务商
	第三名	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;数字视频监控系统销售;安防设备制造;安防设备销售;计算机软硬件及外围设备制造;计算机软硬件及辅助设备批发;电子元器件制造;电子元器件批发;物联网设备制造;物联网设备销售;移动终端设备制造;移动终端设备销售;通信设备制造;通信设备销售;人工智能硬件销售;软件开发;计算机系统服务;安全系统监控服务;信息技术咨询服务;信息系统集成服务;信息系统运行维护服务;大数据服务;互联网数据服务;数据处理和存储支持服务;	****是以视频为核心的智能物联网解决方案和大数据服务提供商,业务聚焦于智能物联网、大数据服务和智慧业务,构建开放合作生态,为公共服务领域用户、企事业用户和中小企业用户提供服务,致力于构筑云边融合、物信融合、数智融合的智慧城市和数字化企业。为中国最大的视频安全厂商
	第四名	是全球领先的技术与供应链服务商,资源广阔,推动市场和客户增长,带来独特的洞察力,帮助实现技术承诺!英迈电子有领先的技术解决方案,经销产品范围涉及消费电子、个人系统、电脑元件、电脑配件、办公设备、基础架构、网络设备、虚拟存储、软件、数据采集等。	从 2010 年开始合作到至今各方面配合都很好,账期始我司很大支持,代理的品牌产品比较广泛,所以一直合作。
	第五名	一般经营项目是:包括计算机、显示器、一体机电脑、平板电脑、POS 一体机、人脸识别一体机、智能测温一体机、智能翻译机、智能考勤门禁系统、电视机、投影机、摄像机、视频监控器、二类医疗器械产品的软硬件技术开发、销售;电子配件的技术开发、销售及其他国内贸易(以上均不含专营、专控、专卖、限制商品及限制项目);经营进出口业务(法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外,限制的项目须取得许可后方可经营)。,许可经营项目是:计算机、显示器、一体机电脑、平板电脑、POS 一体机、人脸识别一体机、智能测温一体机、智能考勤机、智能翻译机、电视机、投影机、摄像机的生产(生产地址另设);二类医疗器械产品的软硬件技术开发、销售。	******科技有限公司成立于2008年,一直专注于新型计算机软硬件的研发与制造,多年来公司在一体机电脑、触摸屏一体机、工业平板一体机、触摸智能显示器、迷你电脑主机、人脸识别一体机、国产化计算机等产品具有丰富的开发经验和很强的生产制造能力。
2019/2020年	第一名	****是国内极具实力的、拥有完全自主知识产权的网络安全产品、可信安全管理平台、安全服务与解决方案的综合提供商。目前,**** 集团成功实现了对网络安全、数据安全、应用业务安全等多领域的覆盖,形成了信息安全产业生态圈。	****作为数据安全行业生产厂家的龙头企业,为公司开展业务提供网络安全类的信息系统及服务。
2019年/2020年	第二名	**是全球领先的技术与供应链服务商,资源丰富,经销产品范围涉及消费电子、个人系统、电脑元件、电脑配件、办公设备、基础架构、网络设备、虚拟存储、软件、数据采集等。	**代理的品牌产品丰富,合作已逾10年,能给予公司一定额度的信用账期。
2019年	第三名	**致力于倾听客户需求,提供客户所信赖和注重的创新技术与服务。受益于独特的直接经营模式,** 在全球的产品销量高于任一家计算机厂商,并因此在财富500强中名列第 ** 位。公司一贯坚持直接销售基于标准的计算产品和服务,并提供最佳的客户体验。	**作为台式电脑、笔记本、服务器等生产厂家,交货时效、产品质量均能得到保障。
	第四名	**以 IT 产业为依托,以信息技术为支撑的高科技民营企业。专注计算机软件开发及技术服务;网络信息安全等级保护建设;中心机房一体化建设服务;物联网信息工程建设服务;信息系统集成运维与服务;数据中心容灾与备份建设;网络大数据与云平台建设;物理终端平台解决方案;人工智能技术开发与应用等等。	****为 ** 地区 ****** 产品代理商,厂家指定区域供货商,在信用账期安排及供货时效都均能给予公司较大支持。
	第五名	主营产品包括民用航空电子设备、自动控制设备、民用无人驾驶航空器、虚拟化、自动化控制系统等	**作为虚拟化、自动控制系统厂商,其提供软件及服务能满足用户需求。
2020年	第一名	****主营 IT 分销,以智慧物流、供应链金融为辅,布局"一主两翼"发展战略,为供应链上下游企业、渠道和行业客户提供一站式、立体化解决方案,致力于建设中国最专业、最优秀的供应链综合服务网络。	**在全国范围内代理的品牌产品众多,合作已逾10年,能给予公司一定额度的信用账期。
	第二名	****是上市公司 **** 股份有限公司全资子公司,*** 是中国专业的人工智能技术与产品提供商,为全球提供计算机视觉、数字孪生、知识图谱、大数据技术与服务。**** 基于自主研发的人工智能技术,与城市各场景的数智化升级需求结合,形成智慧轨道交通、公共安全、智慧交通三条主要的产品线,产品形态涵盖各类数字平台和智能终端。	****为大华等各大品牌产品总代理商。
	第三名	****是国企控股的香港上市公司,是整合、优化国内外资源的专业 **** 解决方案服务商与 **** 产品分销商。	****是 **** 产品及软件的总代理商及厂家指定合作商。

(3)前五大客户、供应商变动情况及合理性,前五大客户、前五名供应商与应收账款期末余额前五名、应付账款期末余额前五名是否匹配;

一、2019年、2020年前五大客户、供应商变动情况及合理性

2019年-2020年,公司前五大客户均发生了变化,主要原因是公司提供的系统集成及软件销售服务并非一次性消费类服务,设备及软件的使用周期较长,短期内不会发生重复采购,故客户变动较大。

2019年-2020年,有两名供应商连续居于前五名,其余供应商均发生了变化,主要原因是公司根据供应商报价和客户要求选择供应商,2020年新承接的大型系统集成及软件销售项目均存在指定产品品牌的情况,导致供应商变动较大。

二、2018年至2020年,公司应收账款期末余额前五名情况

年度	客户名称	期末余额
2018年	第一名	8,285,709.42
	第二名	7,534,601.00
	第三名	3,042,000.00
	第四名	2,703,964.00
	第五名	2,622,252.80
2019年	第一名	4,753,562.64
	第二名	3,033,732.30
	第三名	2,751,165.65
	第四名	1,965,000.00
	第五名	1,903,560.02
2020年	第一名	6,428,260.46
	第二名	4,941,180.00
	第三名	4,047,250.85
	第四名	4,010,000.00
	第五名	3,753,450.00

2019年-2020年,公司前五大客户与应收账款余额前五名有1家可以匹配,没有匹配的原因主要是服务协议约定的应收款信用期不长,前五大客户结算能力强,公司回款良好;有些中小客户结算能力弱,账期长,或是业务结算方式为滚动结算,形成应收账款的前五名。

三、2018年至2020年,应付账款期末余额