

**关于《上海证券交易所关于对福建实达集团  
股份有限公司发行股份及支付现金购买资产  
并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）**

**信息披露的问询函》中**

**有关财务会计问题的专项说明**

**致同会计师事务所（特殊普通合伙）**

## 关于《上海证券交易所关于对福建实达集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）信息披露的问询函》中有关财务会计问题的专项说明

上海证券交易所上市公司监管一部：

贵部《关于对福建实达集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）信息披露的问询函》上证公函【2016】0911 号(以下简称问询函)收悉。对问询函所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称我们）对中科融通物联科技无锡股份有限公司（以下简称中科融通）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

**问题 5：草案披露，中科融通报告期内财务数据显示，各期经营活动产生的现金流量或为负，或大幅低于净利润。同时，报告期末，应收账款余额前五名和销售前五大客户差异较大。请公司补充披露：（1）中科融通的客户集中度较高，前五大客户销售占比 90%以上，请结合开展安防业务的时间、与主要客户的合同和订单签订情况，说明如何维持主要客户的稳定性；（2）结合主要客户的信用期、应收账款的账龄等，说明报告期内中科融通各期经营活动产生的现金净流量大幅低于净利润的原因；（3）中科融通报告期末应收账款前五名客户与营业收入前五名客户存在较大差别的原因；（4）补充披露中科融通与武警、公安及监狱客户进行交易的具体回款模式，上述客户期末是否均已回款。请财务顾问及会计师发表意见。**

回复：

（一）核查情况：

1、中科融通的客户集中度较高，前五大客户销售占比90%以上，请结合开展安防业务的时间、与主要客户的合同和订单签订情况，说明如何维持主要客户的稳定性

中科融通客户集中度情况分析

(1) 中科融通前五大客户销售占比情况

2014年度，中科融通前五大客户销售收入占同期营业收入的比例为94.40%，占比较高。主要原因系2014年中科融通安防领域业务整体业务规模相对较小，教育信息化业务占当年营业收入比重较高；标的公司创始人曾任中科软物联网事业部主管，中科融通成立初期的教育信息化业务主要采取与中科软合作的模式展开，其中2014年度对中科软实现销售的金额占当期营业收入比例为77.96%。

2015年度，中科融通前五大客户销售收入占同期营业收入的比例为42.46%，占比相对分散。主要原因系随着中科融通防入侵业务的进一步发展，考虑到教育信息化集成领域同质化竞争愈发激烈，中科融通于2015年不再从事教育信息化集成业务，专注于防入侵领域业务，2015年度中科融通服务的防入侵业务客户达50余家，客户数量相对较多。

2016年1-3月，中科融通前五大客户销售收入占比同期营业收入的比例为96.43%，占比较高。客户集中度较高主要系中科融通防入侵业务具备较强的季节性，一季度收入较少，2016年1-3月云南恒品科技有限公司占中科融通当期销售比重达66.21%，一季度单个客户占比较高的情形相较全年情况而言可比性不强。

2016年1-7月，中科融通前五大客户销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额（元）	占比
1	北京大唐高鸿数据网络技术有限公司	16,437,626.15	35.56%
2	云南恒品科技有限公司	8,563,846.12	18.53%
3	湖北泰信科技信息发展有限责任公司	8,094,300.24	17.51%
4	武警云南省边防总队	3,243,474.36	7.02%
5	新疆泰阳通信工程科技有限公司	1,404,178.63	3.04%
合计		37,743,425.50	81.66%

2016年1-7月，中科融通服务的客户达35家，合计实现收入4,622.53万元；其中，前五大客户销售金额合计3,774.34万元，合计占当期销售收入比例的81.66%。前五大客户销售收入合计占比和单一客户销售收入占比均有所下降，随着2016年

下半年在手订单陆续确认收入，前五大客户占销售的比例有望进一步下降。

### 中科融通维持客户稳定性，拓宽目标群体采取的措施

2015年度，中科融通前五大客户销售收入占同期营业收入的比例为42.46%，占比相对分散；根据2016年1-7月中科融通实现收入及在手订单情况来看，中科融通2016年客户相对分散。

为保障客户的稳定性，中科融通主要采取的维持客户稳定性的措施如下：

#### (1) 强化技术研发与产品开发

中科融通拥有多传感器融合感知技术、复杂背景中弱小运动目标复合检测和跟踪技术、基于规则引擎的高扩展性物联网应用集成平台架构等多项自有核心技术，且自主研发了物联网周界MEMs传感器智能报警系统、物联网周界光纤光栅智能报警系统、陆基光电观瞄平台、便携式视频监控设备等软硬件产品。掌握核心技术及拥有自主产品是企业维持可持续发展的关键因素，中科融通始终高度重视企业自主产品研发及核心技术的开发，从而不断提高企业技术水平及丰富产品类型，满足现有目标客户群体的差异化需求，不断夯实与原有客户的长期合作。

#### (2) 推行老客户策略

安防行业技术及产品更新速度较快，中科融通始终高度重视已有客户的维护。中科融通的“老客户”策略旨在为老客户提供个性化及无缝对接式服务，主要方式为通过提前发现客户需求引导客户进行产品或技术的更新换代或保持对接现有客户的后续刚性需求。中科融通建立了老客户满意度指标体系，通过定期拜访、客户反馈及日常技术交流等形式维护现有客户关系。同时，中科融通在销售体系中强调对“合同续签率”和“二次销售”的考核，以此引导销售人员建立维护老客户关系的意识，最终实现现有客户的稳定性。

#### (3) 提升定制化服务能力

中科融通针对的主要客户为司法、边防及公安领域政府机构，单个项目定制化特征较强，中科融通凭借自身在核心技术研发及行业应用方面的示范效应，已逐步在公安、司法及边防细分领域积累了丰富的经验。中科融通以细分领域为突破口，主张通过为公安、司法及边防细分领域的客户提供定制专属产品和服务解

决方案来获取客户认同，提升客户粘性。

## 2、结合主要客户的信用期、应收账款的账龄等，说明报告期内中科融通各期经营活动产生的现金净流量大幅低于净利润的原因

报告期内，中科融通对不同客户的信用期略有不同，但一般不超过1年；报告期内各期末，中科融通主要客户的账龄均为1年以内。

2014年初，中科融通应收账款账面余额为5,821,625.71元，对应主要客户为北京中科软科技有限公司，中科软科技股份有限公司，北京中科威德科技有限公司；2014年末，中科融通应收账款账面余额为20,152,821.52元，对应主要客户为北京中科软科技有限公司，中科软科技股份有限公司，北京中科联教科技有限公司。2014年初中科融通账面应收账款对应主要客户的款项均已于当年收回，故2014年度当期应收账款尚未收回金额较大是造成中科融通2014年经营活动现金流量净额为负数的主要原因。

2015年初，中科融通应收账款账面余额为20,152,812.52元，2015年末的应收账款账面余额30,685,369.84元，形成余额的主要客户为云南恒品科技有限公司，北京大唐高鸿数据网络技术有限公司，郑州云樵电子有限公司，阿拉善盟公安边防支队等；2015年初的主要客户应收款项均已在当年收回，故2015年度当期应收账款尚未收回金额较大是造成中科融通2015年经营活动现金流量净额为负数的主要原因。

2016年1-3月，虽然中科融通的应收账款有部分收回，但一般年初处于项目的开始阶段，部分项目需要提前备货支付采购货款，其中存货增加5,325,186.57元，预付账款增加8,786,366.78元，应付账款减少6,258,141.06元，故购买商品支付的现金较多是2016年1-3月经营活动现金流量净额为负数的主要原因。

## 3、补充披露：中科融通报告期末应收账款前五名客户与营业收入前五名客户存在较大差别的原因

截至2016年3月31日，中科融通应收账款前五名客户之一的云南恒品同时是中

科融通2016年1-3月营业收入前五大客户之一，除此之外，中科融通截至2016年3月31日应收账款其他前五名客户与2016年1-3月营业收入其他前五名客户均不相同。

截至2016年3月31日，除云南恒品外，中科融通应收账款其他前五名客户分别为郑州云榷电子技术有限公司、山西坤腾世纪科技有限公司、北京迈世互联科技有限公司和北京特赛尔科技发展有限公司，应收账款金额合计732.21万元，该等应收账款对应的销售收入均已于2015年确认。该等应收账款截至2016年3月31日尚未完全收回的原因是，该等客户均为中科融通的中间商或代理商，中科融通一般于发货得到对方签收时即确认对应收入，但由于市场中间商或产品代理商本身实现终端客户回款需要一定时间，根据市场惯例，中科融通通常会给予此类客户一定的信用账期。

2016年1-3月，除云南恒品外，中科融通营业收入其他前五名客户分别为武警云南省边防总队、北京市监狱管理局、北京市武警总队第八支队和娄底市宇豪科技有限公司，上述客户款项截至2016年3月31日均已全部收回。其中，对武警云南省边防总队为防入侵产品解决方案的销售收入，此类业务实施时间跨度较长，一般在项目安装调试验收后确认收入，但其结算模式一般为按合同约定在合同签订、到货验收、安装调试验收、质保期满等节点分期收取货款，因此，在项目安装调试验收确认收入时中科融通通常已收回全部货款或仅剩余部分质保金；对北京市监狱管理局为技术服务收入，该项技术服务已在2015年预收全部款项，按服务期限从2015年5月至2016年4月分期确认收入，故期末不存在应收账款；对娄底市宇豪科技有限公司、北京市武警总队第八支队的销售收入分别仅为208,547.01元和207,128.21元，由于上述合同金额较小，业务相对简单，一般回款较快，故期末已无应收账款。

综上，中科融通报告期末应收账款前五名客户与营业收入前五名客户存在较大差别主要是由于中科融通不同类型客户的销售收入确认方式和结算模式存在差异所致。

#### 4、补充披露中科融通与武警、公安及监狱客户进行交易的具体回款模式，

### 上述客户期末是否均已回款

中科融通与武警、公安及监狱终端客户进行直接交易的具体结算模式为按合同约定分阶段支付货款，销售款一般在合同签订、到货验收、安装调试验收、质保期满等节点分期收取，一般在验收合格后收到95%合同款项，其余5%作为质量保证金。报告期期末除部分项目的质保金及中国人民武装警察部队吉林省边防总队尚有596,607.00元货款未收回外，其他均已收回。

### （二）核查意见：

综上，我们认为，中科融通安防业务服务客户数量较多，客户集中度相对分散，中科融通采取了相应的措施维持客户的稳定性；中科融通经营活动现金流量净额低于净利润或为负以及应收账款前五名与营业收入前五名存在较大差异的情况符合中科融通的实际情况；中科融通与武警、公安及监狱终端客户进行直接交易回款情况良好。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）



2016年8月11日