

证券代码：835184

证券简称：国源科技

公告编号：2025-068

北京世纪国源科技股份有限公司
关于对北京证券交易所 2024 年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的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

北京世纪国源科技股份有限公司（以下简称“公司”或“国源科技”）于 2025 年 6 月 20 日收到贵部下发的《关于对北京世纪国源科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 023 号）（以下简称“《问询函》”）。公司董事会高度重视，组织相关人员对问询函所列问题逐项进行了核查与分析，年审会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“年审会计师”）对关注事项进行了审核并发表专项意见。现公司就问询函所列问题回复如下，请予以审核。

1、关于收入和毛利率变动

报告期内，你公司营业收入为 2.68 亿元，同比增长 14.70%，归属于上市公司股东的净利润为 1,185.70 万元，同比增长 22.23%，毛利率为 42.13%，同比减少 1.41 个百分点。

分产品类别看，本期地理信息数据工程业务收入 1.61 亿元，同比增长 23.24%，毛利率 38.74%，同比增加 2.69 个百分点；行业应用软件开发业务收入 3,763.04 万元，同比下降 29.97%，毛利率 53.61%，同比减少 0.03 个百分点；空间信息应用服务业务收入 6,947.09 万元，同比增长 40.71%，毛利率 43.78%，同比减少 8.61 个百分点。

分区域看，本期东北地区收入 3,597.10 万元，同比增长 90.10%，毛利率 46.30%，同比增加 14.39 个百分点；本期华北地区收入 5,755.26 万元，同比增长 31.10%，毛利率 46.99%，同比增加 2.17 个百分点；本期华东地区收入 2,337.72 万元，同比增长 13.96%，毛利率 29.09%，同比减少 15.41 个百分点；本期华南地区收入 4,787.85 万元，

同比增长 30.97%，毛利率 34.31%，同比减少 1.70 个百分点；本期华中地区收入 5,524.34 万元，同比增长 35.24%，毛利率 46.27%，同比减少 4.23 个百分点；本期西北地区收入 2,505.53 万元，同比下降 44.98%，毛利率 37.65%，同比减少 8.74 个百分点；本期华南地区收入 2,328.12 万元，同比下降 15.87%，毛利率 47.88%，同比增加 4.17 个百分点。

请你公司：

（1）结合行业情况、同行业可比公司情况、产品单价与成本变动情况，按照不同产品类别分析相关业务收入及毛利率变动的原因及合理性；

【公司回复】

公司面向农业产业和国土资源两大领域，向客户提供地理信息数据工程、行业应用软件开发和空间信息应用服务等业务。公司 2024 年度与 2023 年度按产品类别收入、成本以及毛利率对比情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	2024 年度			2023 年度			收入变动率	毛利率变动率
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率		
地理信息数据工程	16,125.78	9,877.90	38.74%	13,084.76	8,368.17	36.05%	23.24%	2.69%
行业应用软件开发	3,763.04	1,745.69	53.61%	5,373.58	2,490.98	53.64%	-29.97%	-0.03%
空间信息应用服务	6,947.09	3,905.63	43.78%	4,937.27	2,350.86	52.39%	40.71%	-8.61%
合计	26,835.91	15,529.22	42.13%	23,395.61	13,210.01	43.54%	14.70%	-1.41%

一、行业情况

公司主营业务聚焦于农业产业和国土资源领域。在报告期内，相关部门所颁布的系列政策为公司发展带来了良好的市场机遇与发展空间。然而，受宏观政策的影响，年度常态化业务的政府采购进度以及采购单价呈现出区域性差异，整体而言，市场竞争趋于复杂化和多样化。相关专项业务（例如二轮延包、土壤三普等）也成为行业内各公司的竞争关键所在，同行业公司稳固自身优势业务领域的同时，根据其规划对业务的市场判断和投入不尽相同。

二、同行业可比公司情况

当前，与公司主营业务和经营模式完全相同的可比公司较少，公司从产品类别、技术属性及行业属性等角度，选取与公司有部分产品或技术重合且易于取得公开披露信息的上市公司，同时考虑产品类别口径的可对比性，将公司行业应用软件开发与空间信息

应用服务合并为软件开发和应用服务进行分析。

（一）同行业可比公司收入变动情况

2024 年度和 2023 年度同行业可比公司业务收入变动情况如下表所示：

单位：万元

证券简称	地理信息数据工程收入			软件开发和应用服务收入		
	2024 年度	2023 年度	变动率	2024 年度	2023 年度	变动率
天润科技	10,455.94	10,303.67	1.48%	7,394.66	5,224.75	41.53%
测绘股份	47,597.16	47,549.96	0.10%	13,868.12	22,923.16	-39.50%
正元地信	20,507.51	32,577.81	-37.05%	44,715.65	54,630.14	-18.15%
国源科技	16,125.78	13,084.76	23.24%	10,710.13	10,310.85	3.87%

注：同行业可比公司列示收入数据仅选其与国源科技相关产品类别可比的产品收入进行列示。

公司 2024 年度实现营业收入增长主要系公司基于自身战略布局和经营规划，把握国家政策机遇，在相关专项业务领域加大投入所致。对比差异分析如下：

1、细分产品/服务分类口径不完全可比：由于同行业可比公司公开披露的收入分类通常基于其自身的主营业务框架，各家公司的产品线定义、收入确认口径以及披露颗粒度不同，在“产品类别”层面，公司难以找到与可比公司口径完全对应、可直接比较的收入产品类别，不排除数据会存在一定的差异。

2、同期收入增长点不同：公司报告期内地理信息数据工程收入增长主要系积极响应国家政策并集中力量抓住市场机遇，相关专项业务（如二轮延包和土壤三普）收入增长所致。软件开发和应用服务收入增长，主要系农业保险业务的战略布局落地市场效应稳步提升所致。

综上，公司 2024 年度不同产品类别的收入增长虽与同行业可比公司具有一定差异，主要系公司基于自身战略布局和经营规划，把握国家政策机遇，在相关专项业务领域加大投入所致，符合公司战略布局和经营发展规划。公司未来将持续关注国家政策与市场需求导向，巩固现有优势领域，同时积极拓展新的增长点，以保持持续健康发展。

（二）同行业可比公司毛利率变动情况

同行业可比公司 2024 年度和 2023 年度按产品类别毛利率变动情况如下表所示：

产品类别	综合毛利率			地理信息数据工程毛利率			软件开发和应用服务毛利率		
	2024 年度	2023 年度	变动	2024 年度	2023 年度	变动	2024 年度	2023 年度	变动
龙软科技	51.86%	54.69%	-2.83%	-	-	-	67.66%	74.77%	-7.11%
超图软件	52.40%	54.48%	-2.08%	-	-	-	52.40%	54.48%	-2.08%
天润科技	34.98%	25.67%	9.31%	39.93%	23.37%	16.56%	27.98%	30.22%	-2.24%

测绘股份	33.33%	32.83%	0.50%	33.52%	34.75%	-1.23%	32.67%	28.85%	3.82%
正元地信	23.02%	28.57%	-5.55%	12.07%	20.80%	-8.73%	28.04%	33.21%	-5.17%
平均值	39.12%	39.25%	-0.13%	28.51%	26.31%	2.20%	41.75%	44.31%	-2.56%
国源科技	42.13%	43.54%	-1.41%	38.74%	36.05%	2.69%	47.23%	53.04%	-5.81%

由上表可见，按产品类别来看，地理信息数据工程、软件开发和应用服务类毛利率变动趋势与行业平均值趋近一致，按综合毛利率来看，公司综合毛利率变动趋势与行业平均也趋近一致。

综上，公司与同行业可比公司相关产品类别毛利率不存在明显差异。公司所属信息技术服务行业，该行业同类公司众多，但其细分产品类别内涵以及分类标准不尽相同，且公司毛利率还受公司技术支撑能力以及技术创新水平等相关因素影响，公司的毛利率水平符合公司业务发展的实际情况，与公司业务发展阶段相匹配，公司与同行业可比公司毛利率变动趋势一致。

三、产品单价与成本变动情况

公司主营业务为面向政府部门、事业单位、涉农金融机构、涉农服务组织提供不同定制化程度的技术服务，其核心特性与业务模式导致无法按产品类别维度适用标准化“产品单价”分析对应的成本变动情况。

四、按照不同产品类别分析相关业务收入及毛利率变动情况

公司地理信息数据工程、行业应用软件开发和空间信息应用服务业务主要面向农业农村及国土资源各级政府管理部门、事业单位及涉农金融机构等，按需提供各类细分业务服务。公司按照不同产品类别下细分业务类型分析收入及毛利率变动情况。

（一）地理信息数据工程收入及毛利率变动情况

公司 2024 年度和 2023 年度主要细分业务类型收入变动较大的情况如下表所示：

单位：万元

业务类型	2024 年度			2023 年度			收入变动额	收入变动率	毛利率变动
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率			
二轮延包	1,391.64	8.63%	53.32%	-	-	-	1,391.64	不适用	不适用
集体产改	1,281.32	7.95%	57.93%	274.50	2.10%	45.87%	1,006.82	366.78%	12.06%
土壤三普	3,962.77	24.57%	43.77%	3,345.57	25.57%	39.04%	617.20	18.45%	4.73%

1、收入变动分析

由上表可见，地理信息数据工程收入较去年同期增长，主要系二轮延包、集体产改、土壤三普业务收入增加所致。具体分析如下：

（1）二轮延包

二轮延包指第二轮土地承包到期后再延长三十年，报告期内公司二轮延包业务收入增长源于国家政策全面落地的刚性需求与业务特性的双重驱动。根据中共中央、国务院《关于保持土地承包关系稳定并长久不变的意见》（中发〔2019〕36号）及农业农村部2023年专项部署，2024年进入全国二轮延包工作全面推广试点阶段，催生数字化技术服务增量市场。公司具备该业务资质、行业经验及成熟的实施团队，报告期内公司加大此类项目承揽力度，稳步推进项目实施，实现营业收入1,391.64万元，而上年同期无同类业务，因此成为报告期内公司收入主要增长点。

（2）集体产改

公司集体产改业务收入同比增长1,006.82万元，主要系报告期内新增承揽某地区册外地及其他资源清查项目并履约交付所致，根据农业农村部《2023年农村集体产权制度改革重点工作安排》关于“2024年底前基本完成集体资源资产清查”的明确要求，该区域将省内两地区列为首批试点并进行专项部署，由此形成刚性项目需求；册外地清查涉及权属界定、面积测算，需通过遥感测绘、契约核查、村民公示等全流程服务实现数据入库，具有技术复杂性和时效强制性。公司拥有以上项目实施能力及相应项目所需的资质，报告期内收入增长系响应政策在试点地区的落地兑现，具有合理性。

（3）土壤三普

公司土壤三普业务收入同比增长617.20万元，主要系国务院《关于开展第三次全国土壤普查的通知》全面实施阶段的必然结果，根据相关文件明确要求，2024年全国土壤普查外业采样、实验室检测以及成果编制的工作阶段，为土壤普查外业采样与实验室检测的执行期，全国范围铺开数据采集、处理工作。公司报告期内加大该业务承揽力度，顺利推进项目实施交付，实现收入增长。

2、毛利率变动分析

2024年地理信息数据工程业务毛利率38.74%，较2023年增长2.69%，主要系二轮延包和集体产改项目实施所致，具体分析如下：

（1）二轮延包

该业务系本年度新增细分业务，上年同期无同类项目。报告期该业务销售毛利率为53.32%，其毛利率较高主要系公司借助农经权确权业务经验，优化了二轮延包业务的实施步骤和项目管理方式，多措并举合理组织调度人员和调整工序，降低了外协成本所致。

因此，报告期内二轮延包业务毛利率水平较高符合公司实际业务开展情况。

(2) 集体产改

报告期内，公司集体产改业务毛利率为 57.93%，较上年同期显著提升 12.06%。毛利率增长主要系：①规模项目贡献：报告期开展的某地区册外地及其他资源清查项目，规模显著，对业务收入形成了积极且符合预期的贡献。②成本结构优化：与去年同期相比，报告期新增项目在执行过程中，人工成本和服务外协成本是此类项目的主要构成，自有人工投入及外协成本占比较上年同期下降 11.84%，其自有人工和外协成本投入的减少优化了项目整体成本结构，提升了单位项目的盈利空间。③有效项目实施：项目实施过程高效且返工少，且客户和村民配合度较高，保障了项目的执行效率并提升了业务毛利率。

(二) 行业应用软件开发收入及毛利率变动情况

公司 2024 年度和 2023 年度细分业务类型收入变动较大的情况如下表所示：

单位：万元

业务类型	2024 年度			2023 年度			收入变动额	收入变动率	毛利率变动
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率			
空间规划	15.09	0.40%	30.75%	841.10	15.65%	54.29%	-826.01	-98.21%	-23.54%
农业大数据平台	1,144.23	30.41%	60.18%	1,509.73	28.10%	56.58%	-365.50	-24.21%	3.60%
国土三调	56.00	1.49%	43.96%	341.08	6.35%	48.55%	-285.08	-83.58%	-4.59%

1、收入变动分析

由上表可见，行业应用软件开发收入较上年同期下降，主要系空间规划、农业大数据平台、国土三调业务降幅较大所致。具体分析如下：

(1) 空间规划

报告期内，空间规划业务收入较上年同期下降 98.21%，收入较上年同期减少 826.01 万元，主要系上年同期某市多规合一业务协同平台建设项目及国土空间规划“一张图”信息系统建设项目等大型软件开发类项目的验收交付贡献营业收入约 812 万元。上年同期验收项目具有单笔金额大、验收周期集中的特点，导致上年同期收入基数较高。而报告期内该类项目存量项目规模小且尚未达到收入确认条件导致收入下降。

(2) 农业大数据平台

报告期内，农业大数据平台业务收入较上年同期下降 24.21%，收入较上年同期减少 365.50 万元，主要系上年同期公司在多个省份集中完成一批省级农业大数据平台项

目的终验交付，该类项目单笔合同金额高、区域覆盖面广，合计贡献收入较高。而报告期内该类项目承揽及验收均较同期有所下降导致收入有所下降。

(3) 国土三调

报告期内，国土三调业务收入较上年同期下降 83.58%，收入较上年同期减少 285.08 万元，主要系上年同期多地区第三次国土调查平台建设项目验收交付贡献营收约 233 万元，而报告期内该类项目主要为销售国土变更调查软件为主，销售软件产品项目数量及合同规模均较小导致收入降幅较大。

2、毛利率变动分析

报告期内行业应用软件开发产品毛利率 53.61%，与上年同期基本持平，无明显差异。

(三) 空间信息应用服务收入及毛利率变动情况

公司 2024 年度和 2023 年度细分业务类型收入变动较大的情况如下表所示：

单位：万元

业务类型	2024 年度			2023 年度			收入变动额	收入变动率	毛利率变动
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率			
农业大数据服务	1,179.64	16.98%	17.24%	65.47	1.33%	51.44%	1,114.17	1701.80%	-34.20%
农业保险	3,122.42	44.95%	53.01%	2,236.47	45.30%	57.09%	885.95	39.61%	-4.08%

1、收入变动分析

由上表可见，空间信息应用服务收入较上年同期增长，主要系农业大数据服务、农业保险等业务大幅增长所致。具体分析如下：

(1) 农业大数据服务

报告期内，农业大数据服务收入较上年同期增长 1701.80%，收入较上年同期增加 1,114.17 万元，主要系 2023 年度承揽的某区域科研育种智慧管理项目于 2024 年度履约交付所致，而上年同期此类项目尚未达到收入确认条件。

(2) 农业保险

报告期内，农业保险服务收入较上年同期增长 39.61%，收入较上年同期增加 885.95 万元，主要系报告期内公司加大农业保险业务市场拓展力度，收入规模较上年同期有所增加所致。

2、毛利率变动分析

报告期空间信息应用服务产品毛利率为 43.78%，较上年同期下降 8.61%，主要系报

告期内该产品类别部分项目按合同约定需要代购硬件设备，报告期硬件代购等其他成本占比较上年同期增加 13.45%，是导致毛利率下降的主要原因。

(2) 结合公司在报告期内的客户变动情况，分析不同区域收入及毛利率变动趋势差异的原因及合理性。

【公司回复】

报告期内公司客户类型未发生明显变化，主要仍以政府部门为主，公司按照细分业务类型分析不同区域收入及毛利率变动情况。

公司各区域类型 2024 年度与 2023 年度收入确认、成本归集以及毛利率对比情况如下表所示：

单位：万元

区域	2024 年度		2023 年度		收入变动率	毛利率变动
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率		
东北地区	3,597.10	46.30%	1,892.22	31.91%	90.10%	14.39%
华北地区	5,755.26	46.99%	4,390.13	44.82%	31.10%	2.17%
华东地区	2,337.72	29.09%	2,051.43	44.50%	13.96%	-15.41%
华南地区	4,787.85	34.31%	3,655.73	36.01%	30.97%	-1.70%
华中地区	5,524.34	46.27%	4,084.76	50.50%	35.24%	-4.23%
西北地区	2,505.53	37.65%	4,554.12	46.39%	-44.98%	-8.74%
西南地区	2,328.12	47.88%	2,767.23	43.71%	-15.87%	4.17%
合计	26,835.92	42.13%	23,395.62	43.54%	14.70%	-1.41%

由上表可见，东北地区、华北地区、华南地区、华中地区、西北地区收入较上年同期变动较大，东北地区、华东地区毛利率较上年同期变动较大，公司主要对收入和毛利率变动较大地区分析其变动原因。

公司按照不同区域对应细分业务类型分析收入及毛利率变动情况，具体情况如下：

一、东北地区

单位：万元

业务类型	2024 年度			2023 年度			收入变动额	收入变动率	毛利率变动
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率			
集体产改	1,028.53	28.59%	58.04%	-	-	-	1,028.53	-	-
社会化服务	670.35	18.64%	45.57%	327.71	17.32%	45.40%	342.64	104.56%	0.17%
土壤三普	494.48	13.75%	40.70%	381.53	20.16%	41.48%	112.95	29.60%	-0.78%

(一) 收入变动分析

由上表可见，东北地区收入较上年同期增长，其原因：①集体产改营业收入增长，

主要系报告期内新增承揽某地区册外地及其他资源清查项目并履约交付所致，根据农业农村部《2023 年农村集体产权制度改革重点工作安排》关于“2024 年底前基本完成集体资源资产清查”的明确要求，该区域将省内两地区列为首批试点并专项部署，由此形成刚性项目需求；此次收入变动系响应政策在试点地区的落地兑现，而上年同期东北地区无此类项目导致营业收入增幅显著；②社会化服务营业收入增长，主要系东北地区加大社会化服务业务市场承揽力度，收入规模较上年同期有所增加；③土壤三普营业收入增长，主要系根据国务院《关于开展第三次全国土壤普查的通知》，土壤三普业务报告期内全范围开展土壤普查外业采样和数据采集工作，报告期内东北地区加大该业务承揽力度，顺利推进项目实施交付，实现收入增长所致。

（二）毛利率变动分析

报告期东北地区毛利率 46.30%，较上年同期增长 14.39%，主要系报告期新增承揽的某地区册外地及其他资源清查项目金额较大，成为该地区业务收入的主要增量来源，且该类项目开展过程整体较为顺利。相较于其他类型项目，项目实施高效返工少，且客户和村民配合度较高，保障了项目的执行效率和业务毛利率的提升。综上，东北地区毛利率的增长主要源于该类项目的规模化贡献，以及项目运营效率提升带来的成本节约。

二、华北地区

单位：万元

业务类型	2024 年度			2023 年度			收入变动额	收入变动率	毛利率变动
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率			
农业保险	1,663.13	28.90%	52.07%	1,148.90	26.17%	60.06%	514.23	44.76%	-7.99%
二轮延包	446.18	7.75%	44.20%	-	-	-	446.18	-	-
土壤三普	580.80	10.09%	42.86%	248.39	5.66%	48.84%	332.41	133.83%	-5.98%

（一）收入变动分析

由上表可见，华北地区收入较上年同期增长，其原因：①农业保险营业收入增长，主要系报告期内华北地区加大农业保险业务市场承揽力度，收入规模较上年同期有所增加；②二轮延包营业收入增长，主要系报告期内“第二轮土地承包到期后再延长 30 年”工作陆续开展，华北地区积极参与该类项目承揽，稳步推进相关项目实施交付，相关项目收入较上年同期显著增长；③土壤三普营业收入增长，主要系根据国务院《关于开展第三次全国土壤普查的通知》，土壤三普业务报告期内全范围开展土壤普查外业采样和数据采集工作。报告期内该区域加大该业务承揽力度，顺利推进项目实施交付，实现收入增长所致。

（二）毛利率变动分析

报告期华北地区毛利率 46.99%，较上年同期增长 2.17%，该地区毛利率较上年同期处于同一水平，无明显变化。

三、华东地区

单位：万元

业务类型	2024 年度			2023 年度			收入变 动额	收入变 动率	毛利率 变动
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率			
土壤三普	638.05	27.29%	38.53%	236.12	11.51%	45.71%	401.93	170.22%	-7.18%
宅基地改革	455.49	19.48%	39.96%	127.89	6.23%	45.95%	327.60	256.16%	-5.99%
自然资源确权	571.24	24.44%	18.53%	555.12	27.06%	43.35%	16.12	2.90%	-24.82%
二轮延包	199.81	8.55%	63.39%	-	-	-	199.81	-	-

（一）收入变动分析

由上表可见，华东地区收入较上年同期增长，其原因：①土壤三普营业收入增长，主要系根据国务院《关于开展第三次全国土壤普查的通知》，土壤三普业务报告期内全范围开展土壤普查外业采样和数据采集工作。报告期内华东地区加大该业务承揽力度，顺利推进项目实施交付，实现收入增长。②宅基地改革营业收入增长，主要系报告期内某省区域加大承揽宅基地改革软件承揽力度及软件产品销售力度，新增承揽项目于报告期顺利验收交付导致营业收入增幅明显；③二轮延包营业收入增长，主要系报告期内“第二轮土地承包到期后再延长 30 年”工作陆续开展，某省区域积极参与该类项目承揽，稳步推进相关项目实施交付，相关项目收入较上年同期显著增长所致。

（二）毛利率变动分析

华东地区营业收入较上年同期增长 13.96%，毛利率较上年同期下降 15.41%，主要系山东地区作为公司新市场拓展区域，目前仍处于市场开发阶段，公司承揽的多市县自然资源确权项目金额较大但因该地区现有实施资源有限及项目履约期限较为紧张等因素影响，较多工作内容均采取外协单位辅助，从而确保项目如期履约交付，外协成本较同期有所增加，导致该地区毛利率较同期略有降幅。

四、华南地区

单位：万元

业务类型	2024 年度			2023 年度			收入变 动额	收入变 动率	毛利率 变动
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率			
农业大数据平台	1,210.50	25.28%	18.47%	381.26	10.43%	49.83%	829.24	217.50%	-31.36%

集体产改	835.68	17.45%	54.66%	286.33	7.83%	41.40%	549.35	191.86%	13.26%
二轮延包	428.01	8.94%	60.39%	-	-	-	428.01	-	-

（一）收入变动分析

由上表可见，华南地区营业收入较上年同期增长，其原因：①农业大数据平台营业收入增长，主要系 2023 年度承揽的某区域科研育种智慧管理项目于报告期内履约交付所致，而上年同期无此类项目满足收入确认条件；②集体产改营业收入增长，主要系某地区新增承揽的省农村集体资产管理交易项目于报告期内陆续履约交付所致，收入增量贡献显著；③二轮延包营业收入增长，主要系报告期内“第二轮土地承包到期后再延长 30 年”工作陆续开展，华南地区积极参与该类项目承揽，稳步推进相关项目实施交付，相关项目收入较上年同期显著增长所致。

（二）毛利率变动分析

报告期华南地区毛利率 34.31%，较上年同期下降 1.70%，该地区毛利率较上年同期处于同一水平，无明显变化。其中农业大数据平台业务毛利率较上年同期下降 31.36%，主要系报告期内该类型项目按合同约定需要代采购硬件设备，因硬件代购利润较小且其代购成本金额较高导致毛利率下降明显。

五、华中地区

单位：万元

业务类型	2024 年度			2023 年度			收入变动额	收入变动率	毛利率变动
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率			
土壤三普	1,253.05	22.68%	50.65%	630.54	15.44%	47.27%	622.51	98.73%	3.38%
农业大数据平台	919.42	16.64%	56.65%	524.40	12.84%	67.38%	395.02	75.33%	-10.73%
农业保险	1,076.51	19.49%	51.70%	903.79	22.13%	54.45%	172.72	19.11%	-2.75%
二轮延包	248.57	4.50%	49.37%	-	-	-	248.57	-	-

（一）收入变动分析

由上表可见，华中地区营业收入较上年同期增长，其原因：①土壤三普营业收入增长，主要系报告期内河南地区加大土壤三普类型收入承揽力度且该类项目稳步推进实施交付；②农业大数据平台营业收入增长，主要系报告期内湖南地区数字田园等农业大数据平台项目验收交付导致营收增幅加大；③农业保险营业收入增长，主要系报告期内华中地区加大农业保险业务市场承揽力度，收入规模较上年同期有所增加；④二轮延包营业收入增长主要系报告期内“第二轮土地承包到期后再延长 30 年”工作陆续开展，华中地区积极参与该类项目承揽，稳步推进相关项目实施交付，相关项目收入较上年同期

显著增长所致。

（二）毛利率变动分析

报告期华中地区毛利率 46.27%，较上年同期下降 4.23%，该地区毛利率较上年同期处于同一水平，无明显变化。

六、西北地区

单位：万元

业务类型	2024 年度			2023 年度			收入变 动额	收入变 动率	毛利率 变动
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率			
空间规划	75.90	3.03%	16.85%	667.47	14.66%	56.60%	-591.57	-88.63%	-39.75%
集体产改	201.76	8.05%	44.52%	550.64	12.09%	65.29%	-348.88	-63.36%	-20.77%
社会化服务	411.02	16.40%	33.07%	752.84	16.53%	50.40%	-341.82	-45.40%	-17.33%
土壤三普	641.15	25.59%	40.22%	974.62	21.40%	31.11%	-333.47	-34.22%	9.11%

（一）收入变动分析

由上表可见，西北地区营业收入较上年同期下降，其原因：①空间规划营业收入下降，主要系某地区空间规划一张图等项目于 2023 年度验收交付且贡献营业收入较大，而报告内存量项目尚未达到收入确认条件导致营收有所下降；②集体产改、社会化服务及土壤三普等业务营业收入下降，主要系受西北地区财政预算紧张及调整影响，报告期内以上业务承揽影响较大，进而导致其收入有所下降。

（二）毛利率变动分析

报告期西北地区毛利率 37.65%，较上年同期下降 8.74%，该地区毛利率较上年同期无明显变化。

请年审会计师逐项核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【天健会计师事务所（特殊普通合伙）核查程序及意见】

一、采取的审计程序、获取的审计证据

- 1.了解与收入确认相关的关键内部控制，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.获取公司的销售收入及成本明细表，结合对营业收入及成本的核查程序，分析报告期内项目的毛利率变动原因，分析成本构成变动的原因，检查成本核算的准确性与完整性，检查营业成本与营业收入匹配性,对主要合同的毛利率实施了分析程序；对收入

进行不同维度的分析（包括客户、业务类型、地区、项目），以识别是否存在重大或异常的波动，并分析波动较大的原因；

3.评估管理层对履约进度的估计是否合理，并测试管理层按照履约进度确认收入的计算是否准确；

4.获取公司客户明细，实施收入细节测试程序，分析公司客户变化情况和变动原因，通过选取交易额较大的客户进行选取特定项目检查，对该部分交易销售合同、销售发票、完工进度确认单、验收单、结算单、项目收款银行回单等进行核查，验证销售收入的真实性及准确性；并核对国源科技公司出具的履约进度统计表等文件；

5.实施函证程序，通过综合考虑当期交易额及期末余额两方面因素，对主要的客户进行函证，对未回函客户实施替代测试程序；对报告期内主要客户及新增客户执行实地走访，了解业务合作背景、销售收入确认的真实性与准确性。

二、核查意见

经核查，我们认为：公司经营情况符合行业背景，与可比公司不存在重大差异，公司按业务类型、不同地区维度划分的收入及毛利率变动趋势合理，上述针对收入所实施的主要审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

2、关于应收账款、合同资产与其他应收款

报告期末，你公司应收账款净值 1.11 亿元，占总资产比重为 17.27%，同比下降 3.19%，账面余额 1.94 亿元，同比增长 10.20%，计提坏账准备 8,294.22 万元，计提比例为 42.73%；合同资产净值 2.43 亿元，占总资产比重为 37.69%，同比增长 19.93%，账面余额 3.81 亿元，同比增长 19.61%，计提坏账准备 1.38 亿元，计提比例为 36.33%；其他应收款净值 465.46 万元，占总资产比重为 0.72%，同比下降 24.97%，账面余额 1,198.64 万元，同比下降 15.99%，计提坏账准备 733.18 万元，计提比例为 61.17%。

请你公司：

（1）列示应收账款、合同资产的账龄结构，并说明 1 年以上应收账款和合同资产的具体情况，包括客户情况、项目内容、收入确认情况及依据、期后回款情况、合作历史、客户信用情况等，评估长期挂账的应收账款的可回收性、采取的催收措施以及前期相关收入确认准确性；

【公司回复】

一、公司 2024 年期末应收账款与合同资产账龄结构

单位：万元

账龄	2024 年期末 应收账款余额	2024 年期末 合同资产余额	2024 年期末 余额合计	账龄分布占比
1 年以内	4,709.93	13,015.32	17,725.25	30.82%
其中 1 年以上合计	14,702.69	25,091.13	39,793.82	69.18%
1-2 年	3,069.96	4,745.64	7,815.60	13.59%
2-3 年	2,006.07	4,237.56	6,243.63	10.85%
3-4 年	2,493.41	5,804.48	8,297.89	14.43%
4-5 年	4,105.86	5,864.18	9,970.04	17.33%
5 年以上	3,027.39	4,439.27	7,466.66	12.98%
合计	19,412.62	38,106.45	57,519.07	100.00%

公司当前主要客户为政府部门、事业单位、涉农金融机构、涉农服务组织等，主要通过招投标的形式获取订单。公司与客户通过具体合同约定项目进度及付款比例。由于公司客户信用度较高，且不同项目的复杂程度、实施条件各不相同，公司针对每个合同项目约定具体收付款条件，未对客户制定统一的信用政策。

二、公司 1 年以上主要客户应收账款和合同资产情况

公司 1 年以上应收账款与合同资产余额前十大客户具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	应收余额+合同资产余额	坏账准备余额	项目内容	累计收入确认情况	收入确认依据	合作历史
1	***县自然资源局	项目一	1,426.91	540.63	不动产	1,710	客户签章确认的完工进度单	①合作年份数：自 2020 年开始合作，已累计合作 5 年； ②累计合作项目数量：1 个，累计回款 283.09 万元。
2	***市自然资源局	项目一	866.71	682.41	不动产	1198.89	客户签章确认的完工进度单	①合作年份数：自 2020 年开始合作，已累计合作 5 年； ②累计合作项目数量：2 个，累计回款 394.68 万元。
		项目二	347.11		不动产	409.61		
3	***自治县农业农村局	项目一	13.50	438.35	农经权	273.18	客户签章确认的完工进度单	①合作年份数：自 2015 年开始合作，已累计合作 10 年； ②累计合作项目数量：14 个； ③项目已验收并完成回款情况：项目数量 6 个，累计回款 984.87 万元； ④暂未完成回款项目：项目数量 8 个，累计回款 2548.38 万元。
		项目二	39.00		农经权	514.06		
		项目三	41.07		农经权	378.29		
		项目四	18.23		变更调查-调查监测	18.23		
		项目五	218.06		农经权	417.03		
		项目六	319.36		集体产改	1596.8		
		项目七	10.00		集体产改	10		
4	***县农业农村局	项目一	624.73	355.01	农经权	3274.66	客户签章确认的完工进度单	①合作年份数：自 2016 年开始合作，已累计合作 9 年； ②累计合作项目数量：2 个，累计回款 2,649.93 万元；另一个项目因账龄在 1 年以内，故此表未列示所致。

序号	客户名称	项目名称	应收余额+合同资产余额	坏账准备余额	项目内容	累计收入确认情况	收入确认依据	合作历史
5	***区自然资源局	项目一	531.43	343.64	不动产	664.29	客户签章确认的完工进度单	①合作年份数：自 2017 年开始合作，已累计合作 8 年； ②累计合作项目数量：1 个，累计回款 132.86 万元。
6	***县自然资源局	项目一	448.50	180.98	不动产	472.1	客户签章确认的完工进度单	①合作年份数：自 2021 年开始合作，已累计合作 4 年； ②累计合作项目数量：4 个，累计回款 23.60 万元。
		项目二	45.80		不动产	45.8		
		项目三	25.00		不动产	25		
		项目四	10.00		变更调查-调查监测	10		
7	***区农业农村局	项目一	483.82	429.51	农经权	1167.19	客户签章确认的完工进度单	①合作年份数：自 2016 年开始合作，已累计合作 9 年； ②累计合作项目数量：2 个， ③项目已验收并完成回款情况：项目数量 1 个，累计回款 119.20 万元； ④暂未完成回款项目：项目数量 1 个，累计回款 683.36 万元。
8	***投资运营管理集团有限公司	项目一	168.04	64.43	变更调查-调查监测	173.34	客户签章确认的完工进度单	①合作年份数：自 2022 年开始合作，已累计合作 3 年； ②累计合作项目数量：6 个，暂未回款。
		项目二	283.58		空间规划	298.83		
9	***县自然资源局	项目一	426.54	157.56	空间规划	641.32	客户签章确认的完工进度单	①合作年份数：自 2021 年开始合作，已累计合作 4 年； ②累计合作项目数量：1 个，累计回款 214.78 万元。
10	***区农业农村局	项目一	89.08	239.80	农经权	505.29	客户签章确认的完工进度单和验收单	①合作年份数：自 2016 年开始合作，已累计合作 9 年； ②累计合作项目数量：3 个，累计回款 925.56 万元。
		项目二	254.38		农经权	763.73		
		项目三	75.08		农经权	75.08		

公司前十大客户报告期后暂无回款，但公司对全部应收欠款对象都进行了专项分析，也安排专人跟踪，并采取了各项催收措施，整体上客户均有不同程度反馈，大部分项目都在积极沟通协商解决中。公司受所处行业特性及政府客户结算习惯具有周期性影响，回款高峰普遍集中到下半年特别是第四季度，近三年第四季度回款占全年回款平均值在43%左右。此外，部分客户因受其所在地方政府预算安排影响，自去年起相关项目已纳入国家相关政策范畴。目前相关流程仍在陆续推进中，导致部分款项的支付程序相应延后。

三、长期挂账应收账款的可回收性分析

公司当前主要客户为政府部门、事业单位、涉农金融机构、涉农服务组织等，公司始终高度重视应收款项管理，并针对不同账龄的应收款项实施分级管理策略，持续强化回收工作，具体措施包括：

1、强化日常跟踪与沟通：项目经理定期与客户进行项目对账与沟通，密切跟进回款进度，及时识别并提示潜在风险，公司按周或按月根据不同级别的款项进行专项追踪和跟进。

2、设立专项管理机制：对于账龄较长的应收款项（特别是3年及以上），公司投入专项资源，组建由专人负责的工作组，制定针对性回收方案，加大催收力度。

3、探索多元化回收途径：在持续沟通协商的基础上，公司积极寻求包括政府相关政策支持、营商环境平台投诉、法律途径等在内的多种有效方式，全力保障款项回收。

综上，公司基于主要客户的良好资质和多元化催收途径，长期挂账的应收款项具备可回收性。

四、采取的催收措施

公司对应收款项催收所采取的措施及具体应对方案如下：

1、项目实施方面，按照公司《项目管理制度》，定期上报项目进度，根据项目进度对比合同约定的付款条件，对满足付款条件项目，督促项目经理催收款项；在项目资料、成果移交时，同时与客户进行决算，确定回款时间，申请开具发票。

2、财务管理方面，在项目经理申请项目资金时，对照合同约定，督促项目经理催收款项；每月对已经开具发票而未回款的情况进行整理，并发给各个分子公司落实。

3、公司建立了应收账款账期预警制度，并实施重点账款专项管理，对一年及两年以上的应收账款，向总经理汇报，确定解决办法，比如发催款函等，分别落实；对账龄

三年以上的应收账款，作为重点关注账款管理，加强催收，比如发律师函件，提高回款效率。公司内部按照季度、年度进行账期梳理，对余额按照一年至五年及五年以上采取不同方式进行处理。

4、针对账龄超过三年的未回款客户，安排专人配合项目负责人与甲方进行沟通，通过发送催款函等方式，催促甲方按照合同约定支付项目款。

5、公司针对部分项目采取法律诉讼手段进行催收。

6、通过政府中小企业欠款平台、营商环境举报电话向政府反映相关应收账款问题。

7、通过行业协会如地理信息协会向自然资源部汇报相关自然资源项目应收款项情况。

综上，公司通过多元化、分层化的催收策略，系统性推进应收账款清收工作，报告期内通过国家相关政策支持、法律手段攻坚、营商环境平台投诉、专人专班催收等方式实现回款超 4,200 万元，覆盖项目总数近 170 个，有效降低了坏账风险。

五、前期相关收入确认准确性

公司依据《企业会计准则第 14 号-收入》规定确认收入，根据公司产品类别及合同约定方式的不同收入确认方式主要有以下两种：

1、公司销售软硬件、提供单次服务结算的产品及行业应用软件开发，属于在某一时刻履行履约义务，在将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。公司以获取客户签章确认的签收单、验收单、结算单作为收入确认的依据。

2、公司地理信息数据工程、空间信息应用服务属于在某一时段内履行的履约义务，根据已完成的实际工作量确定履约进度，主要为累计实际工作量占预计总工作量的比例确定提供服务的履约进度，并按履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。公司以获取客户确认的完工进度单作为收入确认的依据。

综上，公司根据产品特点不同，严格按照《企业会计准则第 14 号-收入》规定并获取相关收入确认依据后确认收入，故前期确认收入是准确的。

(2) 结合主要客户信用风险变化情况、期后回款情况、同行业可比公司情况等，说明减值计提是否充分、计提比例是否合理。

【公司回复】

一、主要客户信用风险变化情况

公司主要客户为政府部门、事业单位、涉农金融机构、涉农服务组织等，其付款进度通常受资金预算安排、上级主管部门拨款节奏等多方面因素影响，这是形成应收款项的主要原因。此类客户的核心信用特征在于其经费主要来源于国家及地方财政预算资金，其偿付能力最终依托于政府信用，具备可靠的信用基础；同时，公司深耕农业产业数字化和国土资源数字化领域，所提供的产品与服务紧密契合农业农村及自然资源领域的相关政策导向，属于政府专项支出范畴；此外，基于长期合作历史，尽管近年受宏观经济环境及财政因素影响回款周期有所延长，但最终均能实现回款，保持了良好的历史回款记录且未发生实质性坏账损失。公司认为，报告期内上述支撑客户信用的核心特征未发生根本性变化。

二、期后回款情况

单位：万元

账龄	2024 年期末 应收账款	2024 年期末 合同资产	2024 年期末 合计	期后回款
1 年以内	4,709.93	13,015.32	17,725.25	2,171.54
1 年以上	14,702.69	25,091.13	39,793.82	1,955.95
其中：1-2 年	3,069.96	4,745.64	7,815.60	702.33
2-3 年	2,006.07	4,237.56	6,243.63	386.37
3-4 年	2,493.41	5,804.48	8,297.89	153.08
4-5 年	4,105.86	5,864.18	9,970.04	435.37
5 年以上	3,027.39	4,439.27	7,466.66	278.80
合计	19,412.62	38,106.45	57,519.07	4,127.49

公司客户性质稳定，应收款项回收风险整体可控，公司多措并举进行应收款项催收，取得了一定的成效，期后截至 2025 年 6 月 20 日，应收款项已回款 4,127.49 万元。公司受所处行业特性及政府客户结算习惯具有周期性影响，回款高峰普遍集中到下半年特别是第四季度，近三年第四季度回款占全年回款平均值在 43%左右。公司管理层高度重视，正积极与相关客户沟通协调，全力推进回款工作。后续公司将继续对内加强应收款项管理，对外加大应收账款催收力度来保障应收账款的回收，降低应收账款坏账计提对利润的影响。

三、同行业可比公司情况

公司 2024 年期末应收账款与合同资产坏账准备计提比例与同行业可比公司对比如下表所示：

单位：万元

证券简称	2024 年坏账计提情况		
	应收账款+合同资产	坏账准备	计提比例合计
天润科技	23,807.09	5,502.19	23.11%
测绘股份	83,869.46	23,340.10	27.83%
正元地信	292,759.38	70,406.18	24.05%
平均值	133,478.64	33,082.82	24.79%
国源科技	57,519.06	22,137.25	38.49%

由上表可见，公司报告期末应收账款与合同资产计提坏账准备比例为 38.49%，同行业可比公司坏账计提比例平均值为 24.79%，公司报告期末坏账计提比例高于同行业可比公司，主要系公司结合业务结构、客户信用风险状况、历史回款数据，基于谨慎性原则，对各项应收款项的预期信用损失进行了独立、审慎的评估，真实、公允反映其特定信用风险敞口所必需的合理措施。

综上，公司坏账政策及坏账计提比例合理且审慎，报告期末坏账准备计提充分。

(3) 列示 1 年以上主要其他应收款明细，包括对手方名称、业务类型、项目名称、款项性质、账龄、逾期期限、未收回的原因、是否存在纠纷及坏账计提比例。

【公司回复】

一、公司报告期末其他应收款账龄分布及坏账准备计提情况

单位：万元

账龄	其他应收款余额	坏账准备金额
1 年以内	246.84	12.34
1 年以上	951.80	720.84
其中：1-2 年	115.05	11.50
2-3 年	94.39	28.32
3-4 年	88.61	44.31
4-5 年	56.80	39.76
5 年以上	596.95	596.95
合计	1,198.64	733.18

二、公司 1 年以上其他应收款前二十大欠款明细如下表所示：

单位：万元

序号	对手名称	项目名称	款项性质	1年以上欠款金额	占1年以上其他应收余额比例	坏账准备余额	坏账计提比例	账龄	逾期期限	未收回原因	是否存在纠纷
1	***省自然资源勘测规划研究院	项目一	履约保证金	22.25	2.34%	21.08	22.57%	1-2 年； 2-3 年	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
		项目二	履约保证金	43.60	4.58%				未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
		项目三	履约保证金	17.40	1.83%				未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
		项目四	履约保证金	4.00	0.42%				未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
		项目五	履约保证金	6.14	0.65%				未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
2	***省自然资源厅	项目一	履约保证金	85.00	8.93%	85.00	100.00%	5 年以上	未逾期	期后已回款	否
3	***区农业农村局	项目一	履约保证金	50.00	5.25%	50.00	100.00%	5 年以上	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
4	***县自然资源局	项目一	履约保证金	44.68	4.69%	44.68	100.00%	5 年以上	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
5	***自治县农业农村局	项目一	履约保证金	40.00	4.20%	4.00	10.00%	1-2 年	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
6	***股份有限公司	不适用	往来款	33.91	3.56%	33.91	100.00%	5 年以上	预计无法收回已单项计提坏账		否
7	***县农牧局	项目一	履约保证金	32.20	3.38%	32.20	100.00%	5 年以上	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
8	***市自然资源和规划局***分局	项目一	履约保证金	31.17	3.27%	21.82	70.00%	4-5 年	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
9	***市农业农村局	项目一	履约保证金	30.50	3.20%	30.50	100.00%	5 年以上	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
10	***县自然资源局	项目一	履约保证金	28.79	3.02%	28.79	100.00%	5 年以上	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
11	***县自然资源和规划局	项目一	履约保证金	23.63	2.48%	23.63	100.00%	5 年以上	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否

序号	对手名称	项目名称	款项性质	1年以上欠款金额	占1年以上其他应收余额比例	坏账准备余额	坏账计提比例	账龄	逾期期限	未收回原因	是否存在纠纷
12	***市农业农村局	项目一	履约保证金	22.00	2.31%	22.00	100.00%	5年以上	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
13	***自然资源局	项目一	履约保证金	20.59	2.16%	20.59	100.00%	5年以上	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
14	***省农村信用社联合社	项目一	履约保证金	20.50	2.15%	6.15	30.00%	2-3年	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
15	***街道办事处农村经济管理服务中心	项目一	履约保证金	20.50	2.15%	20.50	100.00%	5年以上	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
16	***县自然资源局	项目一	履约保证金	20.00	2.10%	14.00	70.00%	4-5年	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
17	***省自然资源确权登记中心	项目一	履约保证金	18.77	1.97%	9.38	50.00%	3-4年	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
18	***市农业农村局	项目一	履约保证金	16.31	1.71%	16.31	100.00%	5年以上	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
19	***县自然资源局	项目一	履约保证金	16.28	1.71%	16.28	100.00%	5年以上	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否
20	***区不动产登记中心	项目一	履约保证金	15.40	1.62%	7.70	50.00%	3-4年	未逾期	项目验收或完成决算审计流程后退款	否

由上表数据可见，公司 1 年以上其他应收款主要由履约保证金构成，待完成验收或达到条件后即可退回，无法收回的风险较低，受行业特性及政策环境影响，部分项目验收和决算审计流程存在客观上的延迟，导致相关保证金账龄较长。公司基于《企业会计准则》的坏账计提政策，需相应计提坏账准备，但这仅是基于会计谨慎性原则的账面处理，并不反映该款项存在实质性的信用风险或回收风险。核心原因在于：

（一）款项性质明确：履约保证金源于合同约定，非经营性信用借款，其退还直接取决于项目验收或决算审计等特定条件，而非客户的偿债能力。

（二）合同权利保障：根据合同条款，项目完成验收或决算审计后，公司即拥有要求无条件退还保证金的法定及合同权利。

综上，公司对长期挂账履约保证金计提坏账准备，是严格遵循企业会计准则关于金融资产减值的规定，体现会计处理的谨慎性。该计提是基于账龄这一客观指标进行的标准化会计处理，并不改变该款项最终可收回性、信用风险极低的本质。随着客户对项目完成验收或决算流程后，保证金将按约退回，已计提坏账准备亦可相应转回。

请年审会计师逐项核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【天健会计师事务所（特殊普通合伙）核查程序及意见】

一、采取的审计程序、获取的审计证据

1.了解与应收账款及合同资产减值相关的关键内部控制，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.复核管理层对应收账款、合同资产及其他应收款进行减值测试的相关考虑和客观证据，评价管理层是否充分识别已发生减值的应收账款、合同资产及其他应收款；

3.对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款、合同资产及其他应收款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

4.对于采用组合方式进行减值测试的应收账款、合同资产及其他应收款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层减值测试方法(包括根据历史损失率及反映当前情况的相关可观察数据等确定的各项组合坏账准备计提比例)的合理性；测试管理层使用数据(包括应收账款、合同资产及其他应收款账龄等)的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

5.查阅同行业上市公司的年报等公开信息，并结合行业惯例对公司应收账款、合同资产坏账准备计提政策等进行对比分析；

6.获取公司报告期的应收账款、合同资产及其他应收款明细表，对公司报告期应收款项的规模及变动情况，与实际销售收入规模及变动情况实施匹配性分析；

7.了解主要客户的信用政策，访谈公司高级管理层及业务部门，了解公司应收账款及合同资产余额持续增长的原因和余额前十大客户的坏账计提情况，对于逾期款项，了解其交易背景，获取与逾期款项相关的催收记录并进行检查；

8.检查主要客户的期后回款情况，评价管理层计提应收账款、合同资产及其他应收款坏账准备的合理性；

9.对公司主要客户及新增客户实施函证程序及走访程序，了解业务合作背景、销售收入确认的真实性与准确性；

10.获取公司报告期的其他应收款明细表，对 1 年以上账龄应收款项的款项性质及挂账原因进行检查，评价挂账原因的合理性；

11.检查形成其他应收款的相关协议（如保证金协议、租赁合同等），银行流水、收款凭证，核实交易背景的真实性。

二、核查意见

经核查，我们认为：公司应收款项长期挂账具备合理理由，并已采取了适当的催款措施，前期收入确认不存在重大差错，坏账准备计提充分，其他应收款中不存在异常资金占用情况；上述针对应收账款、合同资产及其他应收款所实施的主要审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

3、关于存货

报告期末，你公司存货账面余额为684.25万元，同比下降36.99%。其中库存商品期末账面余额为18.82万元，同比下降57.78%，合同履约成本期末账面余额为665.42万元，同比下降36.10%。报告期内，存货未计提存货跌价准备。

请你公司：

（1）列示报告期末合同履约成本的主要构成情况，包括对应客户名称、合同签订时间、项目预算总成本、合同履约成本占项目总成本比例、期后确认收入及回款情况、结转营业成本时点，据此说明合同履约成本核算是否真实、准确；

【公司回复】

一、报告期末公司合同履约成本余额 665.42 万元，其中前五大项目合同履约成本 315.78 万元，占比 47.46%，主要情况如下：

单元：万元

序号	客户名称	项目名称	(预计)合同金额	合同履约成本期末余额	合同签订时间	项目预算总成本	占项目总成本比例	结转营业成本时点	期后收入确认金额	期后回款金额
1	***县自然资源局	项目一	190.44	92.36	2025-1-6	97.22	95%	2025 年 2 月	160.44	-
2	***保险股份有限公司***省分公司	项目一	290.00	67.41	待签约	137.19	49%	待达到收入确认条件时结转	-	-
3	***有限公司	项目一	178.41	56.88	2024-9-20	113.75	50%	待达到收入确认条件时结转	-	8.00
4	***省农业农村厅	项目一	120.00	52.44	待签约	55.20	95%	待达到收入确认条件时结转	-	-
5	***测绘有限公司	项目一	185.20	46.69	2021-4-16	97.08	48%	待达到收入确认条件时结转	-	-

二、公司合同履约成本核算适用准则

根据《企业会计准则第 14 号-收入准则》规定，公司为履行合同发生的成本，不适用存货、固定资产或无形资产等相关准则的规范范围且同时满足下列条件的，作为合同履约成本确认为一项资产：

- （一）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；
- （二）该成本增加了公司未来用于履行履约义务的资源；
- （三）该成本预期能够收回。

公司的合同履约成本均为与已签约合同和预计可签约的合同直接相关，发生的相关成本均为履行未来的履约义务

三、报告期合同履约成本核算情况

公司基于行业市场惯例同时为提高承揽概率、加快交付验收、提升客户满意度，对部分客户稳定承揽概率较大的项目评估后会进行预实施。公司在确定商机后，充分论证获取合同的概率以及项目盈利情况，对于与公司战略及经营规划匹配的且预期具有一定盈利空间的项目，批准预立项，进而适时适度投入实施成本，该部分成本与预期取得的项目直接相关，产生的成果在合同获取后可以直接用于履约。

公司合同履约成本核算严格遵循准则确认条件，公司仅对满足“预期能够收回”、“明确归属于合同”且“预期将随收入确认而转出”等严格符合条件的成本才确认为“合同履约成本”资产。公司根据合同签订状态及收入确认方法的不同影响其合同履约成本的核算，具体核算方法如下：

（一）预实施项目成本处理

对于提前实施为履行预期合同所必需的实施成本，公司在满足上述资产确认条件的前提下，将其归集于“合同履约成本”。该部分成本仅在合同成功签订且满足收入确认条件时，方结转至营业成本。在此之前，该成本作为资产列示，真实反映了为获取未来合同收益而进行的投入。若最终合同未能签订或项目终止，相关合同履约成本无法收回且不符合资产定义，该部分成本将立即费用化处理。

（二）签约后成本结转匹配收入确认

1、按时点法确认收入的合同：公司严格以完成合同约定服务内容且取得客户签章确认的最终验收单作为合同履约义务完成的决定性证据。仅在此验收时点，才可将累计归集的全部相关合同履约成本一次性、全额结转至营业成本，同时确认收入。该处理确保了成本结转与收入确认在同一时点严格匹配，避免了提前或延后结转成本。

2、按时段法确认收入的合同：公司采用“累计实际工作量占预计总工作量比例”作为确定履约进度的主要方法。收入的确认及相应合同履约成本的结转，严格依据该履约进度按比例进行。在履约进度暂时无法合理确定时，公司采用谨慎性原则：仅当发生的成本预计能够得到补偿时，才按已发生成本金额确认收入（不确认利润），并将该成本结转计入当期损益。一旦履约进度能够可靠计量，立即恢复按履约进度确认收入与成本。

综上，公司认为当前关于合同履约成本的确认、计量、归集与结转的会计处理是符合行业惯例且符合公司实际业务需求的，是真实和准确的。

（2）说明存货减值测试及可变现净值计算的过程，并结合行业惯例与企业会计准则的规定，说明不计提存货跌价准备的原因及合理性。

【公司回复】

一、公司存货减值测试计算过程

公司严格执行《企业会计准则》相关规定，公司存货跌价准备计提政策为按照成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。公司存货主

要为合同履约成本，公司合同履约成本跌价准备计提具体依据如下：

1、对于已签约项目，公司按照成本与可变现净值孰低的原则进行减值测试计提跌价准备；

2、对于预实施项目，公司审慎评估未来是否可能签约，对于预计无法签约的，全额计提存货跌价准备；预计能签约的，根据预计签约金额和项目预计总成本计算可变现净值，进行减值测试计提跌价准备。

合同履约成本可变现净值计算过程如下：

账面余额	A	合同履约成本账面余额
估计售价	B	已签约合同金额或预实施项目的预计合同金额
产品至交付前预计将发生的成本	C	根据项目预计总成本计算相关项目在资产负债表日至交付客户时将进一步发生的成本
可变现净值	D=B-C	计算可变现净值
差异	E=D-A	差异小于 0，存在跌价；差异大于等于 0，不存在跌价。

公司报告期末合同履约成本减值测算过程如下所示：

单位：万元

状态	合同履约成本账面余额	(预计) 合同额	预计总成本	可变现净值	可变现净值减账面余额	合同履约成本净值
已签约	330.44	937.14	552.02	385.12	54.68	330.44
预实施	334.98	984.97	529.81	455.16	120.18	334.98
合计	665.42	1922.11	1081.83	840.28	174.86	665.42

由上表可见，报告期末公司合同履约成本可变现净值大于账面余额，无需计提存货跌价准备。

综上，公司存货不计提存货跌价准备是合理的且符合会计准则的规定。

二、同行业可比公司存货跌价准备计提情况

单位：万元

证券简称	合同履约成本余额	计提跌价准备	跌价准备比例
天润科技	3,006.30	0.00	0.00%
测绘股份	68,561.30	1,453.61	2.12%
正元地信	845.34	0.00	0.00%
平均值	24,137.65	484.53	2.01%
国源科技	665.42	0.00	0.00%

由上表可见，可比公司跌价准备计提比例均处于较低水平，公司与同行业可比公司不存在差异。

综上，公司存货跌价准备的测算符合企业会计准则和行业惯例，公司不计提存货跌价准备是合理的。

请年审会计师逐项核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【天健会计师事务所（特殊普通合伙）核查程序及意见】

一、采取的审计程序、获取的审计证据

1.了解与存货相关的关键内部控制，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.获取公司收入成本明细表、存货明细表，查看重要合同履约成本相关合同或中标通知书，了解交易背景、履行情况及后续安排，分析相关会计处理是否符合准则规定；

3.对比历年存货减值计提政策，确认公司减值准备计提政策是否保持一致；检查重要项目合同或中标通知书，根据项目预计总成本及（预计）签约金额，判断项目是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；

4.对比同行业可比公司存货跌价准备计提情况，分析存货跌价准备计提的充分性及合理性。

二、核查意见

经核查，我们认为：公司合同履约成本核算真实、准确，其减值测试计算过程合理，与同行业可比公司不存在明显差异，不计提存货跌价准备具有合理性；上述针对存货实施的主要审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

4、关于研发支出

报告期内，你公司研发支出为 2,952.02 万元，同比增长 12.42%，费用化支出为 2,395.26 万元，资本化支出为 556.76 万元。其中工资薪金为 2,439.99 万元，在研发支出占比 82.65%，同比增长 14.25%。截至报告期末，公司共有研发人员 90 人，较期初减少 15 人。

请你公司：

（1）结合员工数量变动、同地区及同行业公司薪酬水平，分析研发费用中工资薪金占比较高的合理性；

【公司回复】

一、本期研发人员数量变化及研发支出工资薪金情况

公司研发支出按照研发项目核算，根据实际参与研发项目的研发人员数量来统计报

告期内时点人员数量，其所发生的人员薪酬计入研发支出中的工资薪酬。本期期初研发人员 105 人，期末 90 人，均为时点人数，期末较期初减少 15 人，主要系根据公司年度研发计划需要，公司 2024 年年初增加研发人员 15 人，专项投入“基础数据加工与主动遥感能力建设项目”的数据生产工作。直至 2024 年 12 月，相关研发项目进度达到预期，减少了期末时点研发人员数量。

公司 2024 年度和 2023 年度研发投入、人员数量及薪酬变化情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动率
研发投入	2,952.02	2,626.00	12.42%
研发投入-工资薪金	2,439.99	2,135.59	14.25%
工资薪金占研发投入比例	82.65%	81.32%	1.33%
研发人员期末人数	90.00	105.00	-14.29%
研发人员全年平均人数	110.00	95.00	15.79%
人均年薪	22.18	22.48	-1.33%

由上表可见，从全年投入的研发人员来看，2023 年月平均投入 95 人，2024 年月平均投入 110 人；从年度研发人员人均薪酬来看，2023 年为 22.48 万元，2024 年为 22.18 万元，人均薪酬并无重大变化；2024 年度研发费用职工薪酬同比增长主要系全年投入的总人数较上年增长所致。

二、同行业可比公司工资薪金水平可比情况

单位：万元

证券简称	2024 年度		
	研发人员薪酬	研发人数	人均年薪
龙软科技	3,970.31	170	23.35
航天宏图	16,165.94	628	25.74
正元地信	4,349.18	280	15.53
平均值	8,161.81	359	22.73
国源科技	2,440.00	110	22.18

注：可比公司研发人数取自 2024 年初年末的平均数。

由上表可见，公司 2024 年研发人员人均年薪 22.18 万元，北京地区同行业可比公司研发人员人均年薪平均值 22.73 万元，公司研发人员薪酬水平处于合理区间，与同地区主要可比公司相比，不存在显著差异。因此，公司当前的研发人员薪酬政策符合行业及地域的通行标准，具备市场竞争力，能够有效支持公司的研发活动和人才队伍建设。

三、同行业可比公司工资薪金占比可比情况

单位：万元

证券简称	2024 年度
------	---------

	研发投入	研发投入工资薪金	工资薪金占比
天润科技	1,648.00	1,330.86	80.76%
测绘股份	4,741.17	3,897.49	82.21%
正元地信	5,799.13	4,349.18	75.00%
平均值	4,062.77	3,192.51	78.58%
国源科技	2,952.02	2,439.99	82.65%

由上表可见，公司 2024 年研发投入工资薪金占比与行业平均值无明显差异。

综上，公司研发费用研发工资薪金投入符合研发项目高度依赖专业人才的核心特征，符合公司经营发展实际需求，不存在薪酬占比过高的情形。

(2) 结合项目进度情况，说明相关项目是否已实际达到开发阶段并满足资本化条件。

【公司回复】

公司报告期内研发资本化支出 556.76 万元，主要系报告期内公司执行财政部颁布的《企业数据资源相关会计处理暂行规定》对合规的数据资源研发资本化并将其计入无形资产核算。

一、公司研发支出资本化项目基本情况及进展

公司报告期研发支出资本化涉及项目包括：国源地图基础数据生产更新、国源地图平台研发六期、遥感影像智能解译技术中台研发四期。以上项目是募投项目“基础数据加工与主动遥感能力建设项目”（以下简称：国源地图）的年度研发项目。国源地图 2024 年度研发项目主要完成内容如下：

(1) 构建了基于 AI 图像分割算法的地块数据生产与更新模式，完成了多省份种植地块、大宗作物种植结构、长势、灾害等遥感解译数据生产更新。

(2) 完成了农作物自动解译技术优化，包括从机器学习向深度学习模型迁移、基于高分和哨兵的多源数据融合解译技术、基于 GEE 的农作物自动解译，提升农作物解译效率和精度、支持高频次大范围的农作物监测；完成基于 Sam 大模型的遥感地块自动分割技术研究，可进行种植地块的自动识别，降低种植地块数据生产成本。

(3) 国源地图引擎能力完善，进行二三维一体化引擎开发，扩展三维地图服务能力；进行矢栅一体化引擎开发，实现地块级数据在大尺度范围的快速可视化；与有关部门联合开发农业数字地图，聚合接入公共数据。

二、公司研发支出资本化符合《企业会计准则》相关规定

企业会计准则相关规定	项目具体情况分析	是否符合企业会计准则相关规定
该研发项目能够使用，在技术上具有可行性	该项目以明确的市场需求和技术为依托开发，经过了充分的调研和技术可行性论证，项目实施及运用具备可行性如下： （1）以 OGC 标准的服务方式，提供基础信息数据、遥感影像数据、解译数据等各类数据的矢量瓦片、栅格瓦片服务接口，方便业务集成地图数据。 （2）以行政区划、数据类型、时间等多种维度，提供各类数据查询统计服务接口，方便业务获取统计数据。 （3）针对不同业务场景叠加需求，提供基础数据与各类遥感解译数据、业务数据与基础数据、业务数据与遥感数据等多种叠加分析服务接口，为业务分析决策提供支持。 （4）将数据服务与地图能力进行统一封装，以 SDK 的形式为各业务提供服务，方便业务快速集成地图与数据能力。	是
具有完成该无形资产并使用的意图	公司提供的产品和服务包括：地理信息数据工程、行业应用软件开发和空间信息应用服务。其中，空间信息应用服务深度依赖时空数据要素的规模性和多样性。为了优化产品和服务、增强产品在市场中的竞争力，公司需要持续对全国主粮产区的遥感影像、种植地块、大棚地块、种植结构、作物长势等各类数据进行收集，将收集到的数据进行清洗、转换、分析建模后存储在云存储中。合规的数据主要面向农业领域提供数据产品服务，预计能够产生经济利益，具备明显经济价值和使用价值。	是
无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性		是
有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产	（1）财务资源保障：拥有明确预算及足够财务资源，确保项目资金支持； （2）技术资源保障：具备足够的专业研发人员支撑技术开发。 （3）经济流入保障：项目基于国源地图服务平台，通过 API 和 SDK 的方式，向各业务提供数据地图瓦片服务、查询统计服务、叠加分析服务、地图 SDK 等服务能力，根据产品服务内容和服务期限收取相应服务费用。	是
归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	公司对该项目各项开发支出进行单独核算，能够确保研发项目费用可靠计量。	是

公司数据资源符合资产确认条件，即与该资源有关的经济利益很可能流入企业，资产的成本或者价值能够可靠地计量。

公司基于国源地图服务平台，通过 API 和 SDK 的方式，向各业务提供数据地图瓦片服务、查询统计服务、叠加分析服务、地图 SDK 等服务能力，根据产品服务内容和服务期限收取相应服务费用。因此与该资源有关的经济利益可流入企业。

公司采集加工数据的成本，主要是购买阿里云服务器、云存储支出，以及研发遥感算法、数据处理工具、数据共享服务平台、数据应用系统的人工成本等，因此公司的数据资源成本能够可靠计量。

综上，公司报告期研发项目满足企业会计准则关于研发费用资本化的相关条件；该项目研发支出资本化时点为项目立项审批通过日，符合资本化时点的相关条件和要求；公司将立项审批后项目相关开发支出计入“开发支出-资本化支出”核算，待项目达到预定可使用状态之日起转为无形资产，会计处理符合企业会计准则要求。

请年审会计师逐项核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【天健会计师事务所（特殊普通合伙）核查程序及意见】

一、采取的审计程序、获取的审计证据

1.了解及评价公司研发费用相关的内部控制制度及设计的合理性，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.访谈公司研发活动相关负责人，详细了解公司的研发流程及具体内容、了解公司的研发活动与项目实施的主要区别；不同类型的研发活动及不同研发阶段所使用的设备资产情况、相关设备资产使用的必要性及合理性；

3.获取公司研发项目的立项资料、研发支出明细，了解公司 2024 年度研发项目情况及相关研发成果，并就主要研发项目与公司业务发展情况、主要研发成果的销售实现情况进行分析，判断研发费用中技术服务费金额较大、占比较高是否具有合理性；了解其支出的背景原因及真实用途，判断相应费用发生是否具有真实用途；了解报告期内各研发项目投入情况、研发进展、成果等；

4.获取公司报告期各月员工花名册、研发人员工时记录与工资表，了解研发人员变动的原因，抽查人工费用入账的原始凭证，分析报告期内公司研发费用中职工薪酬变化的原因及合理性；检查是否存在不属于研发人员的薪酬或无对应研发项目的人员薪酬在研发费用列支的情况；

5.了解公司费用报销制度，检查研发费用涉及发票、审批流程等入账依据和手续是否齐全；获取研发费用明细表，查看研发项目的大额支出构成情况，获取并检查相应合同、发票、付款回单、费用分摊表、结算单等原始凭证的真实性和完整性，是否得到恰

当审批，检查研发费用归集的准确性，相关支出是否严格区分其用途、性质据实列支，是否存在将研发无关的支出在研发支出中核算的情形；

6.实施截止测试，评价期间研发费用是否被记录于正确的会计期间；

7.结合对被审计单位关于划分研究阶段支出和开发阶段支出政策的评价，检查研发支出中的“费用化支出”与“资本化支出”的划分是否正确；

8.对于报告期内形成的数据资产，了解公司数据生态系统及业务模式，识别与数据资产相关的固有风险、舞弊风险及合规风险，评估内部控制环境；

9.核实数据在数据库、系统或存储介质中的存在；将数据资产登记册与实际数据持有情况核对；检查数据获取流程，获取关于所有权的法律意见书，评估数据获取是否符合法律规定。

二、核查意见

经核查，我们认为：公司研发费用中工资薪金占比较高符合业务背景及行业情况，资本化项目符合企业会计准则相关规定及财政部颁布的《企业数据资源相关会计处理暂行规定》中相关要求；有关上述针对研发费用所实施的主要审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

5、关于经营性现金流与净利润差异

报告期内，你公司经营活动现金流量净额为-2,213.94 万元，同比下降 200.50%，净利润为 1,222.51 万元，同比增长 27.61%。

请你公司：

（1）结合同行业可比公司、行业情况、报告期内政策变化情况等，说明经营活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性；

【公司回复】

一、经营净现金流与净利润变动趋势不一致的合理性

公司报告期实现净利润 1,222.51 万元，较上年同期增长 27.61%，经营活动现金流量净额-2,213.95 万元，较上年同期下降 200.50%，报告期净利润与经营活动现金流量净额变动情况如下表所示：

单位：万元				
项目	2024 年度	2023 年度	变动比例	变动金额
营业收入	26,835.92	23,395.62	14.70%	3,440.30

项目	2024 年度	2023 年度	变动比例	变动金额
销售费用	2,206.43	2,170.75	1.64%	35.68
管理费用	1,640.64	1,691.29	-2.99%	-50.65
研发费用	2,395.26	2,626.00	-8.79%	-230.74
净利润	1,222.51	957.98	27.61%	264.53
经营活动现金流入小计	22,271.66	23,406.40	-4.85%	-1,134.74
销售商品、提供劳务收到的现金	20,549.25	21,017.42	-2.23%	-468.17
收到的税费返还	5.25	39.75	-86.79%	-34.50
收到其他与经营活动有关的现金	1,717.16	2,349.23	-26.91%	-632.07
经营活动现金流出小计	24,485.61	21,203.45	15.48%	3,282.16
购买商品、接受劳务支付的现金	10,513.64	7,941.74	32.38%	2,571.90
支付给职工以及为职工支付的现金	9,120.40	8,420.72	8.31%	699.68
支付的各项税费	1,426.42	1,269.50	12.36%	156.92
支付其他与经营活动有关的现金	3,425.15	3,571.49	-4.10%	-146.34
经营活动产生的现金流量净额	-2,213.95	2,202.95	-200.50%	-4,416.90

（一）净利润变动情况

公司净利润较上年同期增长 27.61%，具体分析如下：

1、营业收入稳步提升：报告期公司积极把握市场机遇，持续深化市场拓展与客户服务，优化产品/业务结构，有效提升了市场份额与销售规模。公司二轮延包和农业保险业务积极承揽与稳步实施带动了公司整体营业收入的增长。

2、运营效率有所提升，成本管控成效显著：在营业收入实现增长的同时，报告期内公司各项运营成本（管理费用、销售费用）总额较上年同期未发生显著变化。主要系公司报告期降本增效措施有效落实，公司管理层高度重视成本管控与效率提升，报告期内通过优化业务流程、加强预算执行刚性约束等降本增效举措，有效控制了运营成本的增速。

3、数据资源入表：报告期内公司执行财政部颁布的《企业数据资源相关会计处理暂行规定》对合规的数据资源入表，研发费用化支出有所减少。

（二）经营活动现金流量净额变动情况

公司经营活动现金流量净额较上年同期下降 200.50%，主要为暂时性经营周期因素及业务增长的正常投入所致，不影响公司长期盈利能力。具体分析如下：

1、销售回款流入减少：受地方政府财政预算收紧影响，政府采购类项目付款审批流程较往年有所延长；虽报告期营业收入增长 14.70%，但现金实际流入相对滞后，应收款项（含合同资产）余额同比增长 16.26%，直接影响经营性现金流入。

2、履约保证金回收的周期性差异：上年同期多个历史项目集中验收，收回前期履

约保证金约 758 万元，占同期现金流 32.26%，报告期缴纳履约保证金项目均暂未验收，导致履约金现金流入同比减少 525.15 万元，属正常项目周期波动。

3、营业收入增长带来的经营性现金流出压力：营业收入增长直接导致购买商品和支付职工薪酬的增加，该部分支出为支持业务增长的必需现金支出，构成经营净现金流下降核心因素。

上述现金流减少主要为暂时性经营周期因素及业务增长的正常投入，不反映长期盈利能力恶化。

综上，公司经营净现金流与净利润的差异，主要是由于公司收入确认与成本结转遵循权责发生制，而现金回款受客户（特别是政府部门）预算审批及支付流程延长的影响，导致现金流入滞后于收入确认。这种差异符合公司所处行业惯例及客户结构的客观情况，符合会计准则规定，具有合理性。

二、同行业可比公司情况

同行业可比公司 2024 年度净利润和经营活动现金流量净额变动情况如下表所示：

单位：万元

证券简称	净利润			经营活动现金流量净额		
	2024 年度	2023 年度	变动比例	2024 年度	2023 年度	变动比例
天润科技	583.29	575.06	1.43%	57.03	-1,300.97	104.38%
测绘股份	1,150.02	5,162.54	-77.72%	4,397.60	5,496.84	-20.00%
正元地信	-17,402.84	-2,731.07	-537.22%	-18,458.05	1,517.61	-1316.26%
平均值	-5,223.18	1,002.18	-621.18%	-4,667.81	1,904.49	-345.09%
国源科技	1,222.51	957.98	27.61%	-2,213.94	2,202.95	-200.50%

由上表可见，公司净利润变动趋势与天润科技一致，公司净利润增长原因见问题 5 一（一）所述；而经营活动现金流量净额与行业可比公司平均变动趋势相同，不存在明显差异。

综上，公司净利润呈增长趋势，但经营性现金流量净额呈下降趋势，其原因主要系①营收增长、行业周期性结算特点叠加所致，具有短期性和合理性，与公司当前发展阶段相匹配，符合行业部分细分领域企业的共性特征；②现金回收周期滞后：收入确认时点与最终收到客户款项之间存在显著的时间差。报告期内，受宏观经济环境及地方财政状况影响，各级政府预算审批进度普遍放缓，支付节奏有所延迟，导致公司在确认收入后，现金回款周期较以往有所延长。这种差异符合公司所处行业及客户结构的客观情况，符合会计准则规定，具有合理性。

(2) 说明经营活动现金流量净额下降趋势是否可能持续、已采取或拟采取的应对措施。

【公司回复】

一、经营现金流未来趋势

公司结合当前经营环境、战略规划及已采取/拟采取措施，公司认为经营活动现金流面临的阶段性压力主要受以下因素综合影响，但该下降趋势预计不会长期持续，不会对公司整体经营的稳定性和可持续发展构成实质性影响。具体分析如下：

(一) 主动战略调整与项目选择：公司基于长远发展战略和规划，在项目承揽结构及项目质地上会更加审慎的选择。公司将逐步倾向于承接回款条件更优、现金流保障性更强的项目。此类项目良好的回款预期将显著提升公司整体现金流的稳健性。

(二) 国家政策落地传导周期：国家政策层面相关政策持续出台，长期导向明确且积极向好。公司涉及的部分项目的最终回款节奏，在一定程度上受到相关国家政策推进进度的影响。当前，相关政策的积极效应正在逐步显现，但其完全传导至项目回款层面需要一定的消化和落地周期。公司认为，随着国家相关政策的深化落实和地方财政状况的持续改善，相关项目的回款效率有望在未来逐步提升。

(三) 催收工作加强与投入加大：公司将进一步加大应收款项的催收力度和资源投入，致力于加速资金回笼。此项工作的成效显现同样需要一定的时间过程。

综上，伴随公司战略选择的长期效益显现、国家相关政策的深入落地见效以及公司持续强化的催收措施发力，经营活动现金流面临的短期困难是可控且可缓解的，预计其下降趋势不会长期持续。公司整体经营稳健，具备充足的资金、资源和应对能力，经营现金流的阶段性状况不影响公司的长期可持续健康发展。

二、公司已采取及拟采取的应对措施

为有效改善经营活动现金流状况，保障公司稳健运营和长远发展，公司已采取并计划进一步深化以下关键措施：

(一) 强化项目管理与风险控制

1、公司将持续完善项目全生命周期管理机制，从项目承揽源头即强化风险评估，严控项目质量，优选回款保障性强的项目。

2、深化项目实施过程的精细化管理，严格管控成本，优化资源配置，提升执行效率，加强合同履约管理，为项目及时结算和回款创造有利条件。

3、健全项目闭环管理，强化结算与收款环节的管控力度和责任落实，确保项目收益及时转化为现金流。

（二）多措并举加大催收力度

1、成立专项工作组或强化现有团队职能，集中力量攻坚重点、难点应收账款。

2、实施“一户一策”的差异化催收策略，针对不同客户和项目特点，灵活运用多种合法合规手段（如加强沟通协商、发送正式催款函、寻求法律途径等）加速回款。

3、完善内部激励机制，将回款指标纳入相关业务单元及人员的绩效考核体系，提升全员回款意识与积极性。

（三）积极响应并融入国家政策导向

1、公司高度关注并深入研究国家及地方出台的系列相关政策。

2、主动与相关地方政府及平台公司保持密切沟通，积极了解其国家相关政策进展与安排。

3、本着“依法合规、平等协商、风险共担、合作共赢”的原则，与相关方共商合理、有效的债务（应收账款）解决方案，积极响应和配合国家相关举措，寻求符合政策导向和市场规则的回款路径，努力实现应收账款的妥善回收。

（四）精细化资金预算与滚动预测

加强以现金流为核心的财务管理策略，提升定期现金流的监督和预警管理。密切监控经营性现金流入流出情况，提前识别潜在的资金风险，为公司经营管理决策提供科学保障。

综上，公司将持续聚焦主营业务发展，坚定不移地执行优化项目结构、强化内部管理、加大回款力度、紧跟国家政策的综合策略。公司对未来改善经营活动现金流状况、有效提升公司经营管理质量充满信心。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【天健会计师事务所（特殊普通合伙）核查意见】

经核查，我们认为：公司对现金流未来趋势的预测已结合经济环境、经营战略等因素，经营活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因符合公司实际经营情况及行业背景，未见明显异常。

北京世纪国源科技股份有限公司

董事会

2025 年 7 月 4 日