证券代码:002642 证券简称:*ST荣联 公告编号:2019-040

# 北京荣之联科技股份有限公司关于2018年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京荣之联科技股份有限公司(以下简称“荣之联”或“公司”)于2019年5月8日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对北京荣之联科技股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函【2019】第110号)(以下简称“问询函”),公司高度重视,对问询函中所列示事项进行了认真的核实,现将有关情况的回复公告如下:

1.报告期内,你公司实现营业收入27.3亿元,同比增长44.76%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)-13.6亿元;2017年你公司净利润为-202亿元,你公司已经连续两年亏损。请你公司补充披露以下内容:

(1)请结合你公司所属行业状况、公司销售情况、财务情况等因素,说明你公司营业收入下滑以及最近连续两年亏损原因,详细说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性,是否影响会计报表编制的持续经营基础,及你公司拟采取的改善经营业绩的具体措施。

【回复】

(一)公司近三年的主要财务数据如下(单位:万元):

| 项目 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|---|---|---|---|
| 营业收入 | 273,420.62 | 188,879.64 | 159,550.45 |
| 营业成本 | 238,239.99 | 134,070.72 | 92,069.31 |
| 营业毛利 | 35,180.63 | 54,808.92 | 67,481.14 |
| 税金及附加 | 1,293.11 | 877.67 | 680.11 |
| 销售费用 | 17,027.14 | 11,271.93 | 11,193.96 |
| 管理费用 | 23,025.96 | 16,412.58 | 25,673.48 |
| 研发费用 | 19,973.44 | 12,666.73 | 0.00 |
| 财务费用 | 2,925.34 | 2,157.97 | 1,458.12 |
| 资产减值损失 | 107,393.94 | 34,892.01 | 1,127.91 |
| 其他收益 | 781.63 | 261.51 | 0.00 |
| 投资收益 | 2,675.63 | 1,794.64 | 1,108.21 |
| 资产处置收益 | -464.14 | 1.35 | 0.00 |
| 营业利润 | -133,465.18 | -21,412.46 | 28,455.76 |
| 加:营业外收入 | 1,074.94 | 758.04 | 679.37 |
| 减:营业外支出 | 3,513.34 | 17.83 | 68.70 |
| 利润总额 | -135,903.59 | -20,672.25 | 29,066.43 |
| 减:所得税费用 | 330.06 | -427.10 | 5,080.58 |
| 净利润 | -136,233.64 | -20,245.15 | 23,985.85 |
| 归属于母公司所有者的净利润 | -136,082.61 | -20,208.23 | 24,010.41 |

通过近三年财务数据的分析,公司2017、2018年度亏损的主要原因是计提商誉减值损失造成,其中最大部分是商誉减值准备,2017年计提商誉减值准备2.98亿元,如果不考虑商誉减值的影响,公司2017年度归属于上市公司股东的净利润为9,600万元。2018年亏损的主要原因是出现了全年资产减值损失107,393.94万元,其中商誉减值准备68,126.61万元,计提坏账损失32,809.80万元,存货跌价损失5,798.37万元,可供出售金融资产减值损失659.16万元。

公司2018年营业收入比2017年增长44.76%,主要是由合并报表范围不一致导致。公司于2017年以发行股份及支付现金相结合的方式购买深圳市赞融电子技术有限公司(以下简称“赞融电子”或“赞融”)100%股权,由于股权交割时间较晚,按照会计准则规定仅合并了赞融2017年12月当月的营业收入20,641.49万元(赞融2017年全年收入86,606.33万元),而2018年合并了赞融全年的营业收入,以下是公司主要经营主体2017和2018年度的营业收入状况(单位:万元):

| 合并报表下主要经营主体 | 2018年 | 2017年 |
|---|---|---|
| 荣之联母公司 | 130,876.23 | 138,903.64 |
| 赞融电子 | 129,519.29 | 20,641.49 |
| 车网互联 | 4,211.61 | 20,313.96 |
| 泰合佳通 | 2,320.69 | 5,452.54 |

(二)公司的持续经营能力分析

(1)根据行业发展状况

根据外部因素分析模型PEST,我们综合考虑政治(Political)、经济(Economic)、社会(Social)和技术(Technological)这四大类因素进行分析。在政策上,政府在十二五、十三五期间持续出台对高新技术产业的支持政策,并逐步细化;在经济上,高新技术产业既推动了社会生产力的全面发展,也是促进产业结构变革的关键力量,信息技术、生物技术的行业预期增长率超过GDP增速,以细分领域金融行业IT解决方案为例,IDC预测该市场2018到2022年的年均复合增长率为20.8%;在社会上,数字化、物联化、智能化的趋势,加快数字经济和实体经济深度融合,数字化转型支出不断增加,带来更多企业领域服务业机会;在技术上,随着5G、物联网、人工智能等新一代信息技术的快速演进,融合创新,将对数据服务提出更高的要求,中国信息通信研究院在《数据中心白皮书(2018年)》中预测2019年我国IDC市场规模仍将快速增长,规模超1000亿元人民币。

(2)根据公司资运资金状况

截至2019年3月31日,2018年12月31日,公司货币资金余额分别为32,562.96万元、82,195.22万元,具有较充足的货币资金储备。

公司与长沙的自主商业银行保持良好的合作关系,目前已经取得及向在有效期内的授信额度共计94,000万元。能够根据公司业务需求,快速筹集到短期营运资金。

(3)根据公司负债水平

截至2019年3月31日,2018年12月31日,公司资产负债率分别为31.85%、42.91%,公司负债处于较低的水平,具备较大的融资空间。

(4)根据公司核心骨干团队的完整性和战斗力

公司从2018年下半年开始对业务进行调整,主要的调整方法是在业务线维度垂直进行调整,根据各个业务团队的经营情况进行调整,而不是一刀切。业绩好的团队从人员配置和资源投入上,不但没有减少,反而在加强。相反,业绩比较差的部门和业务线,无论是领导力有问题,还是业务基础发生重大变化,前原本佳的部门进行了大规模的调整,甚至整个部门被裁撤,对于保留下来的团队,公司不但提供资源支持,有竞争力的薪酬待遇,并将择机推出股权激励计划,以期进一步激励核心骨干团队创造好的业绩。与此同时,新的业务团队也在不断被引入,为公司带来新的业务和新的利润增长点。

(5)根据环境节奏,聚焦主业的经营策略

公司目前非常重视经营分析,从2018年下半年开始关停并转不盈利的业务和部门,有些部门被整体裁撤,有些部门进行了严格的整顿,公司因此产生一定的费用,一切以确保2019年实现扭亏为盈为最高目标。

综上,我们认为公司持续经营能力不存在重大不确定性,不影响会计报表编制的持续经营基础。

(三)拟采取的改善经营业绩的具体措施

2019年是公司直面挑战、二次创业的关键一年,公司将通过经营、组织、业务、资源配置等多方面举措提升经营业绩,确保扭亏为盈。具体包括:

(1)经营管理团队更新换代,实现年轻化、专业化升级

作为经营管理团队更替的重要一环,2019年初,公司第四届董事会第二十一次会议上任命同国荣先生为公司总经理,同国荣先生1996年从中国人民大学毕业后,在国内知名的工作,从基层做起,逐步成长为企业级业务部的领导,后期升任公司总裁,领导神州数码全公司业务,具备运营管理年收入规模数百亿的实战经验,特别是近两年更是亲自领导并建立了企业云计算业务体系,与此同时,公司还引入了多名经验丰富、年龄力强的管理人员,整编成多区公司的业务、财务、战略规划、业务拓展等关键岗位。新的经营管理团队具有年轻化、专业化、国际化优势,可以领导公司未来5-10年的发展。

(2)打造“中台”,建立项目型组织,提高技术能力、交付能力和运营效率

中台建设思路在阿里、华为、腾讯等先进企业中先后得到应用,不但形成了敏捷的组织、提升了对外的及时反馈、还沉淀、固化、共享公司的核心能力与资源,对前台业务形成有效支撑。2019年公司优化了组织结构,形成明确的前台、中台与后台分工,建加粘近市场和客户,减少内部管理层级,压缩后台人员的比例;打造内部均衡、高效的项目型组织,打破部门和层级的壁垒,让前端销售和项目经理可以得到充分的授权,能够迅速响应公司不同部门的人员和资源,快速地为客户提供高效服务。

(3)聚焦优势行业,发力云计算、数据业务,实施AI in All战略

在业务发展方面,聚焦重点行业,发挥优势技术能力,提高盈利水平。比较而言,目前公司业务聚焦于盈利能力有保障的核心业务和重点行业,对短期盈利贡献不明显的业务单元不断进行调整,力保2019年当期业绩的完成。

随着企业客户实现数字化、物联化和智能化的趋势愈发显著,公司发力云计算、数据和物联网业务,使之成为荣之联的企业标签,并逐步在解决方案中全面导入人工智能技术(AI in All)。

(4)拓展增量市场,顺应行业、技术发展趋势,挖掘产品与服务增量空间

提升记者产为主的各事业部面服务能力,转变为面向行业的业务单元;打造金融、政企、医疗等面向场的专业团队;关注有大量数据产生和数据处理需求的行业,关注云服务增长迅速的行业,围绕机有云/公有云/混合云部署云战略,增加目有产品比重,整合公司内部资源池,与产业链上下游合作伙伴建立紧密的战略合作伙伴关系。

(5)强化内部管理,优化资源配置

按照上市公司的管理规范的各项要求,全方位提升管理运营、业务流程、内控建设等方面的管理水平。强化团队建设,重视内部人才培养与外部人才引入,稳定核心管理人员和业务骨干,提高人员效能。精细成点公司的各项资产,采取多种手段,力争实现资产变现收益,增厚2019年营业利润,对标行业优秀公司,以内部管理提升经营业绩。

上述原因导致针对性假设②“车网互联各经营主体现有和未来经营者是负责的,目公司管理层能够步推进公司的发展计划,保持良好的经营态势”于2018年发生重大变化。

(2)海外市场方面,车联网业务受到当地政治环境和经济政策变化,政权的更迭及重要领导人的变更的影响,车网互联已经连续两年亏损,海外市场的业务拓展,在公司大幅收缩业务范围,减少海外市场投入的情况下,公司海外市场的业务拓展是核心业务的重要组成部分,公司海外市场的业务拓展是公司未来发展的重要方向,公司海外市场的业务拓展是公司未来发展的重要方向,公司海外市场的业务拓展是公司未来发展的重要方向