证券代码:603990 证券简称:麦迪科技 公告编号:2019-044

苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司关于上海证券交易所2018年年度报告事后审核问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2019年5月17日收到上海证券交易所《关于对苏州麦迪斯顿医疗科技股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0713号,以下简称“《问询函》”),根据相关规定,现对问询函中提出的问题回复如下:

一、问询函第1项

【问询函内容】年报披露,2018年营业收入为2.84亿元,同比增长5.80%;归属于上市公司股东的净利润为5,547.96万元,同比增长0.55%,同比增加43637万元,主要依靠非经常性损益项目中政府补助同比增加942.68万元;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润(以下简称扣非后净利润)为3965.42万元,同比下降10.69%。请公司结合行业情况、业务模式、盈利模式、收入确认政策和时点、主要客户和供应商,说明上市第三年固出现业绩下滑、增收不增利的原因及合理性。

【回复】

1、公司上市以来所属行业、业务模式、盈利模式、收入确认政策和时点、主要客户和供应商均没有发生没有较大变化,具体如下:

(1)行业情况

公司上市以来所处的行业为医疗卫生领域应用软件,即医疗信息化行业,受国家医疗相关产业政策支持的影响,行业整体发展平稳。

(2)业务模式及盈利模式

公司是向医疗机构及非医疗机构客户提供临床医疗管理信息系统(CIS)系列应用软件及临床信息化整体解决方案等产品,业务类型分为自制软件、整体解决方案、外购软硬件销售和运维服务。公司主要采用直销的方式销售产品,直销方式包括直接向医疗机构的销售和向非医疗机构的销售两种情况,最终用户均为医疗机构。在向医疗机构销售的情况下,公司主要通过直接参加医疗机构的招标和采购活动来取得业务合同。在向非医疗机构销售的情况下,非医疗机构客户根据其取得的具体项目需要主要通过协议采购方式向公司采购相应产品或服务,公司与其直接签订销售合同。在项目实施方面,相关实施工作均由公司完成。在售后服务方面,质保期内售后服务也由公司负责。

公司研发的以软硬件一体化的麻醉一体机拟在2019年推向市场,该产品基于软硬一体化设计,提高了产品化程度,可以减少项目实施过程中的客户化工作,可以加快项目的验收。如此款产品成功推向市场,公司的业务模式将由向客户提供纯软件信息化产品向软件和专业软硬件一体机的方向发展。

(3)收入确认政策和时点

公司的业务类型分为自制软件、整体解决方案、外购软硬件销售和运维服务。其中以自制软件和整体解决方案为主。

对于自制软件,公司是在成熟产品基础上,根据客户需求,在客户环境中安装公司软件产品并经安装调试后上线运行,完成验收后确认收入。

对于整体解决方案项目,公司在对客户需求和应用环境进行调研的基础上,结合既有的解决方案确立整个项目建设的具体方案,然后进行软硬件产品采购、项目现场实施,以满足客户化需求,完成验收后确认收入。

外购软硬件销售主要是公司应客户要求,在项目实施的同时配套外购第三方软硬件产品,一般通过公司向第三方供应商采购然后转售给客户,客户签收时确认收入。

运维服务主要是向客户提供系统维护、产品升级和技术支持等方面的服务。合同明确约定服务期限的,在合同约定的服务期限内按时间进度确认收入;合同明确约定了服务成果需经客户验收确认的,根据合同约定条款经客户验收后确认收入。

(4)主要客户情况

公司客户以国内的公立医院等机构为主,这些客户执行预算拨付和集中采购制度,通常在每年上半年制定投资计划,合同签订主要集中在下半年。项目完成后的验收和付款也主要在下半年,尤其是第四季度更为集中。

2018年公司前5大客户情况如下表所示:

单位:万元

客户名称	营业收入	占公司全部营业收入的比例(%)
苏州市卫生和计划生育委员会	1,079.70	3.80
青海省第五人民医院	718.32	2.53
武汉市急救中心	633.18	2.23
广州市妇女儿童医疗中心	474.92	1.67
安徽医科大学第二附属医院	470.33	1.65
合计	3,376.45	11.88

(5)供应商情况

公司开展业务所需的硬件产品主要包括医用平板电脑、移动电脑推车、医用支架和电脑吊臂等医用设备,以及服务器、电脑及配件和网络设备等IT设备;所需软件产品主要是设计开发工具软件及其他软件等。由于IT产品市场是一个充分竞争和开放的,除少量产品外,各品牌产品之间具有较高的可替代性,供货渠道较为透明,供应商较为常见,经过多年甄选,公司主要供应商较稳定,未发生较大变化。

2018年度公司前5大供应商情况如下表所示:

单位:万元

供应商名称	采购金额(万元)	占公司全年采购金额的比例(%)
北京德睿康智能设备有限公司	1,754.46	27.97
上海研华慧胜智能科技有限公司	1,079.47	17.21
苏州凯邦信息技术有限公司	299.48	4.77
史赛克(北京)医疗器械有限公司	282.05	4.50
苏州亿迪信息产品有限公司	219.51	3.50
合计	3,634.97	57.94

2.公司在2018年出现业绩下滑、增收不增利的原因及合理性

(1)2017及2018年业绩变动情况

根据公司2017及2018年年度报告的数据对比显示,2018年业绩下滑的主要因素在于期间费用及资产减值损失增加所致。具体分析如下:

单位:万元

项目	2018年度	2017年度	变动金额	变动比例
主营营业收入	28,409.21	26,868.01	1,541.20	5.74%
营业成本	7,249.19	7,061.50	187.69	2.66%
毛利	21,160.02	19,806.51	1,353.51	6.83%
期间费用及资产减值损失小计	18,629.65	16,419.10	2,210.56	13.46%
净利润	5,547.96	5,111.09	436.87	8.55%
非经常损益	1,592.54	682.32	910.22	133.40%
扣非后归母净利润	3,955.42	4,428.77	-473.35	-10.69%

由上可见,公司2018年业绩下滑、增收不增利的原因主要是期间费用及资产减值损失较2018年大幅增加,其增加的比例远超过收入和毛利的增长比例所致。

(2)公司在2017年及2018年的期间费用及资产减值损失的变动情况及原因

1)变动情况如下表所示:

单位:万元

项目	2018年度	2017年度	变动金额	变动比例
销售费用	6,459.78	6,255.63	204.15	3.26%
管理费用	4,747.18	4,345.92	401.26	9.23%
研发费用	5,724.77	4,783.01	941.76	19.69%
财务费用	454.61	254.69	199.92	78.49%
资产减值损失	1,243.31	779.85	463.47	59.43%
合计	18,629.65	16,419.10	2,210.56	13.46%
费用及损失合计占收入比	65.58%	57.79%		

由上可见,销售费用、管理费用、研发费用、财务费用、用及资产减值损失均较2017年全年增加,特别是研发费用和管理费用及资产减值损失的增加额较大且变动比例很高,且变动比例远超收入的增加比例。

2)具体变动原因分析

①管理费用增加的原因

管理费用增加主要是由于人员薪酬增加而造成的。人员薪酬增加主要是两个方面的原因:一方面是人数有所增加,在2018年公司共有管理人员78人,相比2017年增加了6人,且新增人员多为中高层,薪酬水平较高,另一方面,2018年公司为了维持员工的稳定性和工作积极性进行了薪酬调整,人均薪酬普遍有所提升,综上两方面的原因,2018年的管理费用较2017年增长了401.26万元。

②研发费用增加的原因

2018年公司研发投入5,724.77万元,较2017年度增加941.76万元,同比增长19.69%,远高于收入增速5.80%,增加原因如下:

原因一:2018年公司加大了在人工智能方面研究投入,较2017年增长约576.15万元,主要是公司子公司中科麦迪研发人员较2017年增加了17人,致使全年的人员薪酬费用增加了431.53万元。

经过一年的研发努力,中科麦迪在人工智能方面取得了阶段性的成果,公司AI心电高质量数据采集与标注数据库建设突破10,000例;公司人工智能心血管“哈伟”医生的研发也取得一定的进展,并在2019年5月9日举办的2019年全球人工智能产品应用博览会上进行了展示。

原因二:为了维持员工的稳定性和工作积极性,苏州母公司2018年进行了薪酬调整,在研发人员总数基本没有变化的情况下,人均薪酬涨幅约为9.5%,这致使研发人员薪酬费用增加了446.48万元,研发人员人均薪酬提高是研发费用增加的主要原因。

③财务费用增加的原因

公司2018年对外融资金额较2017年增加了3,375.38万元,使得财务费用较2017年度增加主要是利息费用增加了45.14万元。2018年公司尝试开展了外币借款及保理融资的新业务,这致使汇兑损失增加了34.12万元、保函保理手续费增加了130.51万元(详见下文问询函第9项之回复)。

④资产减值损失增加的原因

2018年度期末应收账款账面余额与其他应收款账面余额较2017年期末分别增加了4,479.52万元和1,553.82万元,为此公司计提了应收账款坏账准备1,082.15万元、其他应收款坏账准备161.16万元,资产减值损失的合计数为1,243.31万元,较2017年增加了463.47万元。

计提坏账准备的原因是应该账款的规模及其他应收款规模增加所致,其中应收账款的规模增加的原因(详见下文问询函第4项之回复),其他应收款的增加是由于公司在2018年拟收购大承医疗投资股份有限公司20%的股权,向其控股股东浙江鑫禾实业集团有限公司支付了购买意向金1500万元所致。公司于2019年1月29日,公司与大承医疗签订了《终止协议》,终止公司对大承医疗20%股权收购事项(见公告编号:2019-004)。目前公司已收回此笔款项。

二、问询函第2项

【问询函内容】年报披露,公司2017年制定股票期权与限制性股票激励计划,并就行权(解锁)条件设定了业绩考核目标,以2016年扣非后归母净利润为基数,2017年和2018年增长率分别不低于15%和30%。然而,2017年和2018年的业绩考核目标均未实现且差异较大,2017年实现的增长率仅为7.68%,且2018年较2016年下滑3.82%。请公司:

(1)充分说明2017年和2018年实际业绩与业绩考核目标差异较大的原因;

【回复】

1、公司2017年和2018年实际业绩情况

公司2017年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4,428.77万元,同比增长7.68%;2018年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3,955.42万元,同比减少10.69%。

2、公司的业绩考核目标

以2016年扣除非经常性损益后归属于母公司净利润为基数,2017年-2019年扣除非经常性损益后归属于母公司净利润较2016年增长分别不低于15%、30%、50%。

3、实际业绩与业绩考核目标差异较大的原因

2017年实际业绩相比2016年基期仅增长了7.68%,与增长15%的考核目标相差7.32%,其主要的原因是由于2017年实现收入较2016年仅增长了11.65%,但与此同时,期间费用较2016年增加了17.3%。而期间费用增加的主要原因:一方面是由于研发费用较2016年增加了1260.23万元,其主要是研发人员数量较2016年增加了34人所致,另一方面是由于总部大楼投入使用后折旧与摊销较2016年度增加471.58万元所致。

2018年在外部经济环境较为严峻的情况下,全体员工围绕公司发展战略及经营计划,有序开展各项经营活动,使得公司主营业务收入及毛利情况实现平稳增长。根据上文问询函第1项之回复,公司实际业绩与业绩考核目标差异较大的原因主要是由于公司加大研发投入导致研发费用大幅增加、为激励员工积极性调增薪酬水平导致管理费用、销售费用大幅增长、以及因应收账款增加而导致相应计提的坏账准备增加所致。

(2)股权激励相关决策是否审慎,是否影响投资者对公司业绩的预期;

【回复】

公司在2017年推出股权激励计划时属于上市初期,因市场数据尚未具备盈利预测的基础,因此系根据当时软件服务业上市公司制定的业绩条件为参考制定公司业绩指标,公司参考的软件服务业上市公司股权激励行权条件如下:

代码	名称	预案公告日	行权/解锁条件
300253	卫宁健康	2016-12-09	以2016年净利润为基数,公司2016年-2018年扣除非经常性损益后的净利润增长率较2016年分别不低于15%、52%、85%。
002771	真视通	2017-01-09	以2016年净利润为基数,2017、2018、2019年净利润增长率分别不低于15%、25%、35%。
300623	辰安科技	2017-01-18	以2016年净利润为基数,2018、2019、2020年净利润增长率分别不低于30%、40%、50%。
603918	金桥信息	2017-02-23	以2016年净利润为基数,2017、2018、2019年净利润增长率分别不低于15%、30%、45%。
300532	今天国际	2017-03-14	以2016年净利润为基数,2017、2018、2019年净利润增长率分别不低于15%、40%、70%。

公司股权激励计划设定的公司考核指标为,以2016年扣除非经常性损益后归属于母公司净利润为基数,2017年-2019年扣除非经常性损益后归属于母公司净利润较2016年增长分别不低于15%、30%、50%。

该指标设定时国家整体经济发展平稳,公司发展也比较稳健,公司系结合当时的经济局势、行业的发展、以及公司对未来的战略规划等因素综合考虑而制定,股权激励相关决策的审慎,且与同期推出股权激励计划的同行业上市设定的业绩考核指标相比处于平均水平,不存在影响投资者对公司业绩预期的情形。

(3)说明股份支付相关会计处理方法及依据、对公司业绩的影响。

【回复】

1、对公司业绩的影响

单位:元

项目	2018年度	2017年度
管理费用	-1,703,849.34	1,703,849.34

2018年末根据公司管理层对未来公司盈利情况的预测,预计无法达成业绩考核目标,据此将以前年度已确认的股份支付费用冲回。

2.股份支付相关会计处理方法及依据

(1)公司股份支付的基本情况

1)公司于2017年6月7日召开第二届董事会第十三次会议,审议通过了《关于向激励对象授予股票期权与限制性股票的议案》,确定公司拟向212名激励对象首次授予94.30万份股票期权,行权价格为60.68元/股;同时首次授予94.30万股限制性股票,授予价格为30.25元/股,公司2017年股权激励计划首次授予日为2017年6月7日。因授予日后有10名激励对象因个人原因自愿放弃获授股权计1.37万份股票期权和1.37万股限制性股票。

2)2017年6月21日,公司完成了股票期权与限制性股票的首次授予工作,授予限制性股92.93万股,授予价格30.25元/股;股票期权92.93万份,行权价格为60.68元/股。

3)首次授予的股票期权自本激励计划授予日起满12个月后,若满足业绩条件,激励对象应在未来36个月内分三期行权。首次授予的股票期权行权期及各期行权时间安排如表所示:

行权安排	行权时间	行权比例
第一个行权期	自首次授权日起12个月后的首个交易日起至首次授权日起24个月内的最后一个交易日当日止	30%
第二个行权期	自首次授权日起24个月后的首个交易日起至首次授权日起36个月内的最后一个交易日当日止	30%
第三个行权期	自首次授权日起36个月后的首个交易日起至首次授权日起48个月内的最后一个交易日当日止	40%

4)首次授予的限制性股票自本激励计划授予日起满12个月后,若满足业绩条件,激励对象应在未来36个月内分三期解除限售。首次授予的限制性股票的解除限售期及各期解除限售时间安排如表所示:

解除限售安排	解除限售期间	解除限售比例
第一个解除限售期	自首次授予日起12个月后的首个交易日起至首次授予日起24个月内的最后一个交易日当日止	30%
第二个解除限售期	自首次授予日起24个月后的首个交易日起至首次授予日起36个月内的最后一个交易日当日止	30%
第三个解除限售期	自首次授予日起36个月后的首个交易日起至首次授予日起48个月内的最后一个交易日当日止	40%

(2)公司的具体处理方式

1)关于权益工具公允价值的确定

公司收益的权益工具包括限制性股票及股票期权,其中:股票期权公允价值是按照Black-Scholes模型计算确定;限制性股票公允价值是根据授予日公司股票的市场价格确定。

根据上述原则确定的权益工具的公允价值如下:

单位:元

权益工具	2018年12月31日	2017年12月31日	2017年6月7日
限制性股票的公允价值	39.11	39.11	39.11
股票期权的公允价值	8.57	6.65	0.14

2)具体的会计处理

①限制性股票

A收到职工实缴股款时

借:银行存款28,111,325.00元时,确认了股本929,300.00元、资本公积(股本溢价)27,182,025.00元,同时,按照发行限制性股票的数量以及相应的回购价格确认回购义务,借记库存股28,111,325.00元,贷记其他应付款-限制性股票回购义务28,111,325.00元。

B等待期会计处理

B1等待期内的每个资产负债表日

公司在等待期内的每个资产负债表日,以对可行权限制性股票数量的最佳估算为基础,按照限制性股票在授权日的公允价值,将当期取得的服务计入相关资产成本或当期费用,同时计入资本公积中的其他资本公积。公司股权激励方案中的行权条件为服务期限和非市场业绩条件的,如果非市场业绩条件估计情况发生变化,对前期估计进行修改。2017年公司综合考虑员工离职情况及对业绩条件的预计,确认成本费用922,481.05元;2018年公司预计未来无法达到业绩条件,对2017年已确认的成本费用予以冲回。

B2未达到解锁条件时的会计处理

对于未达到限制性股票解锁条件而需回购的股票,按照支付的回购款及撤销的现金股利,同时减少“库存股”和“其他应付款——限制性股票回购义务”。

公司根据2017年9月21日召开的第二届董事会第十六次会议审议通过的《关于注销部分股票期权和回购注销部分限制性股票的议案》,对因个人原因离职而不符合激励条件的7名激励对象所持有的限制性股票0.67万股进行回购并注销,支付的回购款总计为202,675.00元。账面借记其他应付款-限制性股票回购义务202,675.00元,贷记银行存款202,675.00元;账面借记股本6,700.00元,借记资本公积195,975.00元,贷记库存股202,675.00元;

公司根据2018年3月30日召开的第二届董事会第二十次会议审议通过的《关于注销部分股票期权和回购注销部分限制性股票的议案》,对因个人原因离职而不符合激励条件的7名激励对象所持有的限制性股票1.57万股以及因公司层面考核要求未达成而不具备解锁条件的限制性股票27.207万股进行注销并回购,回购价格为30.25元/股加上银行同期存款利息计算。截止2018年10月23日公司完成上述限制性股票回购注销程序,账面借记其他应付款-限制性股票回购义务8,705,042.50元,贷记银行存款8,705,042.50元;账面借记股本287,770.00元,借记资本公积8,417,272.50元,贷记库存股8,705,042.50元;

B3限制性股票股利的会计处理

公司在等待期内发放的现金股利属于可撤销的现金股利,在核算2018年分配给限制性股票持有者的现金股利时,按照2017年未估计可行权股票数量,对未来预计可解锁的限制性股票持有者分配的限制性股票股利,作为利润分配处理,借记利润分配96,692.90元,贷记应付股利96,692.90元;同时借记其他应付款——限制性股票回购义务96,692.90元,贷记库存股96,692.90元;对未来预计不可解锁的限制性股票持有者分配的限制性股票股利,作冲减负债处理,借记其他应付款——限制性股票回购义务23,924.80元,贷记应付股利-限制性股票股利23,924.80元。

截至2018年12月31日,其他应付款——限制性股票回购义务余额为19,082,989.80元。

②股票期权

A授予日

不作会计处理;

B等待期内的每个资产负债表日

公司在等待期内的每个资产负债表日,以对可行权股票期权数量的最佳估算为基础,按照股票期权在授权日的公允价值,将当期取得的服务计入相关资产成本或当期费用,同时计入资本公积中的其他资本公积。公司股权激励方案中的行权条件为服务期限和非市场业绩条件的,如果非市场业绩条件估计情况发生变化,对前期估计进行修改。2017年公司综合考虑员工离职情况及对业绩条件的预计,确认成本费用781,368.29元;2018年公司预计未来无法达到业绩条件,对2017年已确认的成本费用予以冲回。

会计师认为,公司对股份支付相关会计处理方法符合《企业会计准则》的相关规定。

三、问询函第3项

【问询函内容】年报披露,公司2018年一至四季度营业收入分别为0.36亿元、0.65亿元、0.59亿元、1.24亿元,扣非后归母净利润分别为-712.18万元、1,505.00万元、-120.82万元、283.42万元,经营活动产生的现金流量净额分别为-3,567.46万元、1,035.44万元、2,448.65万元、4,950.42万元,收入、利润和现金流不匹配,且与2017年度情况存在较大差异。其中,第三季度扣非后归母净利润同比下滑109.89%,第四季度扣非后归母净利润同比增长59.46%。请公司:

(1)结合行业经营状况、业务模式、产品分类及会计处理等,详细说明季度收入、利润和现金流变化趋势不一致且波动较大的原因;

【回复】

公司行业经营状况、业务模式、产品分类及会计处理情况未发生较大变化详见上文本问询函第1项之回复。

1、公司季度收入、利润变化趋势不一致及波动较大的原因

受公司客户特性影响,公司收入存在季节性波动,以及收入的结构性差异,各产品线在各季度的收入占比存在波动性,且产品线的盈利能力也不尽相同,而公司其他人力成本、差旅费用和研发投入等在年度内较为均匀地发生,(详见下文本问询函第3项(2)之回复)以上综合使得各季度收入、利润变化趋势不一致且波动较大。具体如下表所示:

单位:万元

分产品	2018年第一季度			
	营业收入	营业成本	毛利率	收入占比
自制软件	2,260.16	281.58	87.54%	62.13%
整体解决方案	251.74	138.04	45.16%	6.92%
外购软、硬件	626.86	419.40	33.09%	17.23%
运维服务	499.18	56.06	88.77%	13.72%
合计	3,637.94	895.08	75.40%	100.00%
分产品	2018年第二季度			
	营业收入	营业成本	毛利率	收入占比
自制软件	5,027.07	602.85	88.01%	77.70%
整体解决方案	566.08	218.54	61.39%	8.75%
外购软、硬件	199.10	157.87	20.71%	3.08%
运维服务	677.54	87.21	87.13%	10.47%
合计	6,469.79	1,066.47	83.52%	100.00%
分产品	2018年第三季度			
	营业收入	营业成本	毛利率	收入占比
自制软件	2,336.00	415.95	82.19%	39.33%
整体解决方案	2,334.33	1,181.19	49.40%	39.30%
外购软、硬件	597.03	362.33	39.31%	10.05%
运维服务	671.76	89.22	86.72%	11.31%
合计	5,939.12	2,048.69	65.51%	100.00%
分产品	2018年第四季度			
	营业收入	营业成本	毛利率	收入占比
自制软件	7,729.86	1,069.44	86.16%	62.53%
整体解决方案	3,010.74	1,627.61	45.94%	24.35%
外购软、硬件	523.43	433.91	17.10%	4.23%
运维服务	1,098.33	107.99	90.17%	8.88%
合计	12,362.36	3,238.94	73.80%	100.00%

公司在2018年第二季度毛利率为83.52%,第三季度下降至65.51%,毛利率产生较大波动的主要原因是,第二、三季度收入的产品结构发生了较大变化。在2018年第二季度,毛利率水平较高的自制软件产品的收入占比为77.70%,但在第三季度其占比下降至39.33%;而毛利率水平较低的整体解决方案的收入占比由第二季度的8.75%上升至第三季度的39.30%。上述变动造成了在第三季度收入较第二季度没有大幅下降的情况下,毛利出现了较大的下滑,导致第三季度扣非后归母净利润较第二季度下滑较大。

在第四季度,公司毛利率水平较高的自制软件产品的收入占比由第三季度的39.33%上升至62.53%,而毛利率水平较低的整体解决方案的收入占比由第三季度的39.30%下降至24.35%,这造成第四季度的毛利率较第三季度有所提高,与此同时,公司第四季度的收入绝对数较第三季度增长了5,393.86万元,增长金额较大,这也符合公司所面对客户群体的特性。公司客户多以国内的公立医院等机构为主,这些客户执行预算拨付和集中采购制度,通常在每年上半年制定投资计划,合同签订主要集中在下半年。项目完成后的验收和付款也主要在下半年,尤其是第四季度更为集中。所以公司的项目实施及验收确认收入也多集中在下半年,其中以第四季度尤为突出。

综上所述,公司季度收入、利润变化趋势不一致及波动较大原因是由于公司面对客户的特性、各季度产品收入结构的变动造成的毛利率水平波动,而公司其他人力成本、差旅费用和研发投入等在年度内较为均匀地发生造成的。

2.公司季度收入、利润、现金流的变化趋势不一致及波动较大的原因

公司收入确认是根据不同产品线的收入确认原则确定的(详见上文问询函第1项1、(3)之回复),而现金流是由户的客户付款条件和信用账期所决定的,利润是根据权责发生制记录的一段时间公司的经营成果,这三者之间存在一定的差异。

同时,公司的客户群体特性导致的收入确认及回款时点的季节性波动,公司其他人力成本、差旅费用和研发投入等在年度内较为均匀地发生及税费实际支付的时点滞后于收入确认的时点,这些原因共同导致了公司季度收入、利润、现金流的变化趋势不一致及波动较大,具体分析如下:

公司按季度收入、利润、现金流情况如下表所示:

单位:万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	2018年合计
一、主营业务收入	3,637.94	6,469.79	5,939.12	12,380.84	28,427.69
二、扣非后归母净利润	-712.18	1,505.00	-120.82	3,283.42	3,955.42
三、经营活动现金流入小计	4,460.46	7,639.84	9,976.50	12,027.62	34,104.42
现金流入占收入比	122.61%	118.08%	167.98%	97.15%	
四、经营活动现金流出小计	8,027.93	6,604.39	7,527.85	7,077.20	29,237.38
五、经营活动产生的现金流量净额	-3,567.46	1,035.44	2,448.65	4,950.42	4,867.05

由上表可见:

在现金流入方面,受客户群体特性影响,公司营业收入及销售商品、提供劳务收到的现金,呈现明显的季节分布,下半年是收入确认和账款回收的高峰期,尤其是第四季度更为集中。同时在2018年下半年,公司加强了应收账款的管理力度,加大了应收账款的催收力度,使得2018下半年销售商品、提供劳务收到的现金的较上半年得到了较大改善,特别是第三季度现金流入占收入比提升较高。

在现金流出方面,因支付税费的时间通常晚于收入确认的时间是导致经营性现金流出与收入不配的主要原因。其中:第一季度经营现金流出中支付包含上年第四季度的相关税费1,430.47万元,因公司第四季度的营收水平占全年比重较大,因此相关税费金额较其他季度较大,是导致一季度收入金额较小但经营性现金流出增加的主要原因;同理,因公司在第二季度需要支付当年第一季度的相关税费,而一般情况下公司第一季度的营收水平占全年比重最低,2018年第二季度共支付税金为585.60万元,因此第二季度虽收入增加,但经营现金流出较小。

公司的利润与收入、现金流变化趋势不一致及波动较大的原因除了因产品结构的收入权责字性波动及其他人力成本、差旅费用和研发投入等在年度内较为均匀地发生的的因素影响外,公司下半年加大了应收账款的催收力度使得经营性现金留存的绝对金额超过利润核算的金额,这在第三季度尤为明显。

(2)详细说明第三季度和第四季度的业绩较上年变化较大的原因及合理性。

【回复】

第三季度和第四季度扣非后归母净利润变化较大的原因主要是因为同期主营业务确认收入的产品结构不同导致同期毛利相差较大。同时2018年三、四季度期间费用及资产减值损失、其他收益及投资收益(扣非)等因素也产生了一定的影响。具体分析如下所示:

1.2018年第三季度业绩较去年同期变化较大的原因及合理性

公司2018年第三季度毛利及其他影响数据情况如下表所示:

单位:万元

项目	2018年第三季度	2017年第三季度	同比变动额	同比变动率
毛利	3,890.42	4,849.48	-959.06	-19.78%
期间费用及资产减值损失	4,379.72	4,118.93	260.80	6.33%
其他收益及投资收益(扣非)	611.15	406.73	204.42	50.26%
对归属于母公司所有者扣非后的净利润的影响			-1,015.44	

由上可见,上述三项因素造成对2018年第三季度扣非后归母净利润的影响金额为-1,015.44万元,其中主要因素还是毛利的变动造成的,具体情况如下表所示:

单位:万元

产品种类	期间	营业收入	营业收入占比	毛利	毛利率	同比变动金额	同比变动比例
自制软件	2018年第三季度	2,336.00	39.33%	1,920.04	82.19%	-1,295.77	-40.29%
	2017年第三季度	3,701.62	59.91%	3,215.82	86.88%		
整体解决方案	2018年第三季度	2,334.33	39.30%	1,153.14	49.40%	98.14	9.30%
	2017年第三季度	1,577.85	25.54%	1,055.00	66.86%		
外购软、硬件	2018年第三季度	597.03	10.05%	234.70	39.31%	175.20	294.49%
	2017年第三季度	295.56	4.78%	59.49	20.13%		
运维服务	2018年第三季度	671.76	11.31%	582.54	86.72%	63.37	12.21%
	2017年第三季度	603.15	9.76%	519.17	86.08%		
合计	2018年第三季度	5,939.12	100.00%	3,890.42	65.51%	-959.06	-19.78%
	2017年第三季度	6,178.18	100.00%	4,849.48	78.49%		

由上可见,2018年第三季度相对2017年同期,公司毛利率较高的自制软件产品收入占比39.33%,较2017年同期下降20.58个百分点,毛利的绝对额较2017年同期相对减少1,295.77万元,与此同时,毛利率较低的整体解决方案产品收入在2018年占比39.30%,较2017年同期上升13.76个百分点,但产生的毛利相对只增加了98.14万元。虽然公司的外购软、硬件在2018年三季度相比2017年同期在营收占比及毛利率水平上有一定的提升,但其绝对金额较小,对季度整体业绩水平影响较小。

由此可见,2018年第三季度自制软件占收入比重较2017年同期下降较大,造成了2018年第三季度业务与2017年同期业绩相比出现了较大下滑。

2.2018年第四季度业绩较去年同期变化较大的原因及合理性

公司2018年第四季度毛利及其他影响数据情况如下表所示:

单位:万元

项目	2018年第四季度	2017年第四季度	同比变动额	同比变动率
毛利	9,123.42	7,068.48	2,054.94	29.07%
期间费用及资产减值损失	5,949.01	5,494.41	454.61	8.27%
其他收益及投资收益(扣非)	312.11	655.60	-343.49	-52.39%
对归属于母公司所有者扣非后的净利润的影响			1,256.84	

由上可见,上述三项因素造成对2018年第四季度扣非后归母净利润的影响金额为1,256.84万元,其中主要因素还是毛利的变动造成的,具体情况如下表所示:

单位:万元

产品种类	期间	营业收入	营业收入占比	毛利	毛利率	同比变动金额	同比变动比例
自制软件	2018年第四季度	7,729.86	62.53%	6,660.42	86.16%	1,678.47	33.69%
	2017年第四季度	6,098.17	59.74%	4,981.95	81.70%		
整体解决方案	2018年第四季度	3,010.74	24.35%	1,383.13	45.94%	48.51	3.64%
	2017年第四季度	2,060.64	20.19%	1,334.62	64.77%		
外购软、硬件	2018年第四季度	523.43	4.23%	89.52	17.10%	-18.64	-17.23%
	2017年第四季度	1,295.95	12.70%	108.16	8.35%		
运维服务	2018年第四季度	1,098.33	8.88%	990.34	90.17%	346.60	53.84%
	2017年第四季度	753.24	7.38%	643.75	85.46%		
合计	2018年第四季度	12,362.36	100.00%	9,123.42	73.80%	2,054.94	29.07%
	2017年第四季度	10,208.00	100.00%	7,068.48	69.24%		

由上可见,2018年第四季度相对2017年同期,公司毛利率较高的自制软件产品收入占比62.53%,较2017年同期上升2.79个百分点,且自制软件的毛利率较2017年同期也上升4.46个百分点,以上两个原因使得2018年第四季度自制软件毛利相比2017年同期增加了1,678.47万元,同时在2018年第四季度运维服务收入规模较2017年同期有所增长,产生的毛利相比2017年同期增加了346.60万元。由此可见,2018年自制软件与运维服务的销售规模及毛利率的提升,使得2018年四季度业绩较2017年同期相比得到了较大改善。

四、问询函第4项

【问询函内容】年报披露,自上市以来,2016年至2018年公司应收账款期末余额分别为1.47亿元、1.93亿元、2.27亿元,占营业收入比例分别为61.26%、71.98%、79.98%,应收账款规模快速增加,且增速明显高于营业收入。根据账龄分析,2016年至2018年一年以上的应收账款占比不断攀升,分别为27.46%、32.54%、38.36%。请公司:

(1)结合业务模式、产品分类、客户情况、信用政策、结算方式、收入确认条件、同行业可比公司情况等,说明应收账款规模快速增加,且增速明显高于营业收入的原因及合理性;

【回复】

公司业务模式、产品分类、客户情况、收入确认政策和时点等情况详见上文本问询函第1项之回复。

公司的信用政策根据和客户谈判的实际情况有多种类型,以下列举使用情况相对较多的信用政策:

1、合同签署,产品正式上线10个工作日后收取合同款项的30%,产品验收后的15个工作日后收取合同款项的60%,项目验收后一年,收取合同金额的10%。

2、合同签署后10个工作日内收入合同款项的30%,项目上线试运行后收取合同金额的30%,项目验收后收取合同金额的30%,项目验收一年后收取合同金额的10%

3、合同签署,项目验收合格后15个工作日后收取合同金额的80%,项目验收合格一年后,收取合同金额的20%。

4、项目维护期满一年后收取合同金额的50%,维护期满三年后收取合同金额的50%。

但在实际经营过程中,由于客户受其预算和付款流程管理体制影响,很难按照上述信用政策执行,也会导致公司应收账款增加。

公司的结算方式为银行汇款和少量的银行承兑汇票。

公司应收账款规模的增长速度明显高于营业收入的主要原因是:公司客户主要为国内的公立医院,其资金来源主要为政府的财政拨款,公立医院的资金付款审批受到多环节和多部门的制约,同时受宏观经济去杠杆的影响,实际付款周期通常长于合同约定的期限,这在一定程度上拉长了应收账款的回款周期。公司在上市后积极拓展客户数量,拓宽市场占有率,为了积极争取客户放宽了信用政策导致回款周期变长。在内部管理方面,公司虽有应收账款管理制度,在2018年也加大了应收账款的催收力度,但未完全按照应收账款管理制度的要求从应收账款的金额、期限等因素进行有针对性的催收,今后公司将加强精细化管理,严格落实管理制度,进一步加强应收账款的催收力度。

同行业可比公司的应收账款占收入比例情况及增长幅度情况分析如下:

1、同行业可比公司选择依据说明

公司与卫宁健康和和仁科技因子同为计算机软件行业,均系专注于医疗信息化行业的上市公司。卫宁健康和和仁科技的客户群为医疗