证券代码:603189　证券简称:网达软件　公告编号:2019-022

上海网达软件股份有限公司关于上海证券交易所对公司2018年年度报告的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。

上海网达软件股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年5月21日收到上海证券交易所《关于对上海网达软件股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》（公告编号:2019-016），现将相关问题回复如下：

一、问题1:主营业务

年报披露，公司主营业务分行业情况为，移动互联网、商业智能以及其他；分产品情况为，融合媒体运营平台项目、OMS（运营管理系统）、WRP（虚拟操作系统）以及其他，其中融合媒体运营平台项目为本报告期内新增产品。请公司结合行业分类、业务板块及业务调整情况，逐一说明各类产品的业务模式、盈利模式、结算模式、具体收入确认政策和时点、主要客户和供应商。

回复：

（一）主要产品的业务模式、盈利模式、结算模式、具体收入确认政策和时点

1.公司主要产品包括：

（1）融合媒体运营平台：属于移动互联网行业产品，是公司针对微烈的市场竞争，顺应从基础设施服务到平台服务的软件服务转化趋势，整合公司三有主要核心产品（OMS、WRP、视频编转码等）所形成的快速、高效、便捷的一站式解决方案。其功能更加模块化，可以对接的业务模式及产品的适用性更加广泛。对于客户已有的业务系统，融合媒体平台较原有系统可以更加柔性地打补丁；对于新的业务系统，可以更快地为客户提供更精确的解决方案。从2017年以后，融合媒体运营平台逐渐成为公司最主要的多媒体技术产品。

（2）移动互联网多媒体运营管理系统

移动互联网多媒体运营管理系统OMS(Operating Management System):属于移动互联网行业产品，是一套应用于互联网的多媒体内容的后台运营管理系统。可实现大规模、高并发、跨地域的移动互联网多媒体海量内容的组织运行和包装，以及多屏多门户的统一发布和管理。

（3）移动终端虚拟操作系统WRP(Wonder Runtime Platform),属于移动互联网行业产品，是一套面向移动应用的开发、运行、管理平台。可独立运行在Linux 系统上，也可以有效地运行在Android、iOS等操作系统之上。针对移动互联网多手机终端、多操作系统的现状，通过对底层操作系统和硬件的屏蔽，提供跨平台引擎，实现一次开发多终端多平台适用的客户端开发。

（4）其他产品：主要包括商业智能中行业数据仓库和BI应用等，公司以数据仓库为基础，对客户的数据进行多维分析和挖掘，包括收入分析、成本分析、客户管理、风险管理等。目前商业智能收入占公司总收入比重较低。

2.业务模式、盈利模式、结算模式、具体收入确认政策和时点

公司以所持有的软件技术及产品向客户提供服务，从实际情况来看，盈利模式、结算模式、具体收入确认政策和时点主要以业务模式为依据来划分，目前公司主要业务模式包括技术开发、技术服务和软件产品销售。

（1）技术开发

技术开发指公司基于自身拥有的核心技术或通用工具，通过定制开发软件产品，为客户提供整体解决方案。

收入确认政策：公司的技术开发合同协为项目导向型和任务兼人员考核双重导向型。项目导向型合同依照完工百分比法确认收入；任务兼人员考核双重导向型合同（不仅要求公司完成约定项目的开发，同时还对到场人员的数量、工作时间等进行考核，并按公司实际投入的工作量确定结算金额）依照实际投入的工作量确认收入。公司在每季度结束后与客户核对项目进展情况并进行对账，以确认上个季度的项目完工比和工作量，采用经客户认可的完工进度确认单及工作量结算单作为项目收入的确定依据。

结算模式：对于项目导向型合同公司通常与客户在合同中约定首付款、软件上线款、初验款、终验款四个付款节点；任务兼人员考核双重导向型合同每一季度为一个付款节点。

对于技术开发合同，合同通常约定于公司开具正式税务发票后的三十日内支付相应款项。实际收款取决于客户预算及审批流程，执行时收款进度有部分滞后于合同约定。

（2）技术服务

技术服务指公司为客户提供与技术开发或软件产品销售相关的衍生服务，包括：为客户提供IT运营维护、客户端产品的推广等。

收入和结算模式确认政策：公司通常与客户在合同中约定按季度确认收入并付款，每个季度客户会对上一季度的服务成果进行统计及评估打分，以确定应支付公司的服务价款，公司依照客户出具的服务结算表确认收入，并于开具正式税务发票后的十五日内支付相应款项，实际执行时收款进度有部分滞后于合同约定。

（3）软件销售

软件产品销售主要是公司将自有的软件产品直接或应客户需求对产品适当优化后授权给客户使用。

收入和结算模式确认政策：公司在取得客户对产品的交付验收单后按照合同价款一次确认收入，并于公司开具正式税务发票后的三十日内支付相应款项。实际执行时收款进度有部分滞后于合同约定。

（二）主要客户和供应商

1.主要客户

公司提供的新媒体业务的软件技术和服务，主要客户为电信运营商及广电运营商旗下的新媒体公司。

基于公司移动互联网行业的主要客户较为集中，且2018年公司前五大客户占公司总收入比重较大，披露客户具体情况将可能影响公司市场竞争，以下2018年公司前五大客户名称仅以代号形式披露。

2018年公司前五大客户的销售情况如下：

客户名称	本期销售额	占总收入比例（%）
客户一	125,973,919.09	62.42
客户二	17,635,342.92	8.74
客户三	10,590,021.86	5.25
客户四	10,366,050.52	5.14
客户五	5,116,064.21	2.54

具体客户情况详见“问题6:客户和供应商”的回复。

2.主要供应商

公司采购主要包括:日常经营需要的各类电子设备（电脑、服务器等）、运输设备和办公设备，应客户需求采购的服务器、技术服务及推广服务。基于采购内容的性质，供应商不固定，近两年公司的主要供应商包括:上海远驱信息技术有限公司、上海企越信息技术有限公司、上海挂瓣信息技术有限公司、北京云基数技术有限公司、杭州落英网络科技有限公司、上海柏科业务有限公司、上海朋邦信息技术有限公司等。

2018年公司前五大供应商的销售情况如下：

供应商名称	本期采购金额（不含税）	占采购总额的比例（%）
上海远驱信息技术有限公司	5,114,369.91	24.41
上海企越信息技术有限公司	4,127,447.10	19.70
上海挂瓣信息技术有限公司	2,970,900.01	14.18
北京云基数技术有限公司	2,482,641.51	11.85
杭州落英网络科技有限公司	1,287,735.84	6.14

（三）会计师核查意见

会计师认为，公司根据自身的业务性质制定了恰当的会计政策，符合企业会计准则的规定。

二、问题2:营业收入

自2016年上市以来，公司2016年至2018年营业收入分别为2.24亿元、1.97亿元、2.02亿元，同比增长率分别为7.97%、-12.14%、2.64%；而上市前，2015年营业收入为2.07亿元，同比增长率为17.21%。公司上市前在2016年营业收入增长率大幅下滑，且2017年和2018年的营业收入已连续低于2015年。报告期内，分行业情况中商业智能和其他的营业收入同比分别下降56.61%和72.24%，分产品情况中OMS、WRP和其他的营业收入同比分别下降61.48%、65.93%和66.57%。请公司：

（1）详细说明报告期内分行业情况中商业智能和其他、以及分产品情况中OMS、WRP和其他的营业收入大幅下降的原因及合理性；（2）结合各项业务和产品、市场情况、同行业可比公司情况等，充分说明上市首年即出现营业收入增长率大幅下滑，且上市第二年和第三年的营业收入已连续低于上市首年的原因及合理性。

回复：

（一）详细说明报告期内分行业情况中商业智能和其他，以及分产品情况中OMS、WRP和其他的营业收入大幅下降的原因及合理性

1.营业收入分行业变动情况

单位:万元

分行业	2018年		2017年		2016年		2015年
	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额
移动互联网	19,574.43	16.43	16,812.26	-22.49	21,689.42	9.24	19,855.02
商业智能	30.61	-95.61	697.72	1.22	689.34	-20.89	871.35
其他	575.94	-73.24	2152.31	-	-	-	-
合计	20,180.98	2.64	19,662.29	-12.14	22,378.76	7.97	20,726.37

2.营业收入分产品变动情况

单位:万元

分产品	2018年		2017年		2016年		2015年
	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额
融合媒体运营平台	13,111.88	15.43	11,359.34	-	-	-	-
OMS	3,436.07	32.77	2,588.05	-78.25	11,898.52	27.40	9,339.22
WRP	2,214.64	67.09	1,325.41	-81.44	7,141.16	-15.39	8,439.90
其他	1,418.39	-67.69	4,389.49	31.46	3,339.07	13.29	2,947.25
合计	20,180.98	2.64	19,662.29	-12.14	22,378.76	7.97	20,726.37

备注:因销售模式、解决方案的升级调整，公司本期新增融合媒体运营平台产品列支项。上表2017年营业收入分产品明细与2017年年度报告披露不一致，系2017年年度报告统计口径不一致。

（1）移动互联网:公司营业收入主要来源于移动互联网多媒体领域。报告期内，较上年同期增长16.43%。2017年，受主要客户电信运营商预算、考核模式的调整影响，当年收入增长率较2016年下降22.48%。2018年，由于公司坚定了市场策略，在移动互联网产品加大投入力度，积极积极新产品和融媒模式取得相应成效，收入增长实现了同升。

从行业产品角度来看，2018年移动互联网行业中主要产品“融合媒体运营平台”、OMS、WRP均呈一定幅度的增长，其体现原因上，“融合媒体运营平台”为2018年年报新列支项目，它是公司顺应目前市场需求，结合OMS、WRP、高清编解码等自有技术，为客户提供菜单式融合功能的定制平台。相应被替代的独立单功能的产品OMS、WRP在总体销售比例中逐步下降。

（2）商业智能:公司商业智能领域主要客户为保险公司，由于面向保险行业的商业智能市场进入低价竞争状态，公司综合考虑竞争优势、成本效益及客户后续合作等情况，择优承接业务，因此报告期内该行业营业收入减少。

（3）其他行业:公司2018年度其他营业收入较2017年度减少1,576.37万元，下降73.24%，主要是受公司2017年度实现偶发性硬件销售收入1,974.36万元的影响。

总体而言，公司自2016年以来营业收入增长率较低，主要是由于公司调整经营策略，聚焦核心业务，对竞争优势不明显的商业智能业务，广告业务及游戏业务进行了战略性剥离。

（二）结合各项业务和产品、市场情况、同行业可比公司情况等，充分说明上市首年即出现营业收入增长率大幅下滑，且上市第二年和第三年的营业收入已连续低于上市前的原因及合理性

1.2015年至2018年，公司各项业务收入情况

单位:万元

行业	2018年		2017年		2016年		2015年
	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额
技术开发	13,174.85	5.57	12,479.82	-27.62	17,241.35	59.03	10,841.35
技术服务	6,700.53	44.06	4,651.29	2.38	4,543.30	-53.07	9,681.59
软件销售	298.00	22.34	243.59	-54.21	531.97	-	-
其他	7.60	-99.67	2,287.59	3581.35	62.14	-69.45	203.42
合计	20,180.98	2.64	19,662.29	-12.14	22,378.76	7.97	20,726.37

其中,技术服务业务按类别统计如下：

单位:万元

技术服务类别	2018年		2017年		2016年		2015年
	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额
运营服务	4,848.02	32.63	3,655.38	21.14	3,017.36	15.67	2,608.61
客户端推广服务	204.41	-72.49	742.96	-47.32	1,410.31	-75.01	5,643.20
研发人员外包等其他	1,648.10	551.55	252.95	118.76	115.63	-91.91	1,429.78
合计	6,700.53	44.06	4,651.29	2.38	4,543.30	-53.07	9,681.59

公司上市首年增长率下滑的原因:2016年营业收入较2015年增加7.97%，但增长率较上市前一年有所下滑，其中技术开发收入增加59.03%，技术服务收入减少53.07%。技术开发收入增加系公司电信运营商客户当年开拓高清转码直播业务,增加了基础平台能力建设所致；技术服务收入下降主要是受客户业务需求变化影响,公司客户端推广服务收入有所下滑。在行业用户增长趋于饱和的情况下,客户把投入重心转向以精细化、特色化、创新化为特征的运营商客户业务上，因而从2016年开始,公司的技术服务重心逐渐从客户端推广转向运营服务。因此,上市首年营业收入下滑主要为客户端推广服务收入减少所致。

上市第二年2017年营业收入较2016年减少12.14%，主要是受电信运营商客户考核模式的调整影响所致。从2017年开始,运营商客户与公司签署的技术开发合同逐渐从项目导向型转变为任务兼人员考核双重导向型,2017年公司处于调整业务阶段,从而影响了收入增长。

上市第三年2018年营业收入较2017年增加2.64%，主要是由于公司坚定了市场策略,在移动互联网行业加大投入，积极拓展创新产品和商业模式,取得相应成效,收入增长实现了回升。

2.2015年至2018年,公司各类客户收入情况

单位:万元

客户类别	2018年		2017年		2016年		2015年
	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额
电信运营商	18,115.17	33.42	13,577.51	-12.37	15,493.49	10.97	13,962.12
媒体企业	1,279.22	-46.85	2,406.72	-54.95	5,342.03	-6.69	5,725.16
其他	786.59	-78.61	3,678.06	138.33	1,543.24	48.52	1,039.09
合计	20,180.98	2.64	19,662.29	-12.14	22,378.76	7.97	20,726.37

由上表可知,排除2017年业务调整阶段,公司在电信运营商市场的收入总体呈增长态势。营业收入增长率下降,主要是受媒体行业新媒本及传统网络等,2017至2018年,伴随大型媒体在转批新媒体转型投资完成后,不断受到市场上媒头竞争格局的冲击,持续发展空间被挤压,部分媒体后续技术投入缺乏连贯性,公司与之相关的业务出现下滑和减少。

3.与同行业可比上市公司情况

公司主要从事移动互联网多媒体软件技术开发,市场较为细分,客户较为集中,目前的上市公司中不存在提供相同产品和服务的可比企业,因此公司参考行业背景、客户属性选取以下上市公司作为可比参考:

单位:万元

公司名称	2018年度		2017年度		2016年度		2015年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
网达软件	20,180.98	2.64	19,662.29	-12.14	22,378.76	7.97	20,726.37
中文在线	88,548.99	23.54	71,677.96	19.16	60,151.56	54.14	39,024.62
万达信息	220,468.18	-8.73	241,548.26	16.41	207,503.88	11.05	186,856.16
东方国信	199,617.79	32.56	150,598.96	17.86	127,774.77	37.23	93,110.91
先进数通	139,034.85	37.42	101,176.28	3.18	98,068.84	-12.56	112,144.50
天源迪科	376,682.64	27.13	296,305.90	21.03	244,821.96	46.02	167,661.50
神州泰岳	201,945.57	-0.35	202,649.87	-30.99	293,658.19	5.88	277,348.73

由上表可知,公司收入增长率低于同行业可比上市公司的平均增长率。

综上所述，上市以来公司收入增长率下滑，主要是由于：

（1）公司的业务规模受电信运营商客户的投资规模、考核方式影响较大。

（2）近年移动互联网行业市场竞争格局逐步形成,传统媒体转型的发展空间被挤压,使得公司媒体客户业务拓展不及预期。

（3）公司调整经营策略,聚焦核心业务,对竞争优势不明显的商业智能业务、广告业务及游戏业务进行了战略性淘汰。

（三）会计师核查意见

会计师认为,公司营业收入增长率大幅下滑,主要是由于：（1）移动互联网行业发生了较大的变化,部分媒体客户转型不达预期,使得公司与之相关的业务大幅下滑；（2）受市场竞争激烈的影响,公司主要客户的需求越来越复杂、要求越来越高,入均创收降低。由于行业用户增长趋于饱和,使得公司客户端推广业务下滑；（3）公司调整经营策略,逐步淘汰了公司竞争优势不明显的商业智能及其他业务。

三、问题3:毛利率

自2016年上市以来,公司2016年至2018年毛利率分别为60.41%、50.72%、41.69%,同比分别减少4.16个百分点、9.69个百分点、9.03个百分点。请公司：（1）在成本分析表中补充披露具体成本构成项目及金额,并对重大变动情况作充分说明；（2）结合行业发展、核心竞争力、主要客户及市场占有率变化、成本结构变化等,区分各项业务和产品详细说明上市后毛利率持续大幅下滑的原因及合理性,以及对公司未来业务的影响。

回复：

（一）在成本分析表中补充披露具体成本构成项目及金额，并对重大变动情况作充分说明

单位:万元

成本构成项目	2018年	2017年	2016年	2015年
职工薪酬	8,032.26	5,096.49	3,447.04	2,877.18
第三方产品或劳务采购	2,089.67	3,845.35	4,980.62	4,001.83
固定资产折旧	920.55	339.55	249.03	236.15
无形资产摊销	239.12	-	-	-
房租及物业管理费	241.90	149.76	96.74	92.22
办公、交通、差旅费等	244.39	258.03	86.55	137.52
合计	11,767.89	9,689.18	8,859.98	7,343.90

公司营业成本主要包括:职工薪酬、第三方产品或劳务采购及资产折旧与摊销费。

1.职工薪酬

2017年开始,公司主要客户的合同考评模式逐步发生变化,其对公司的考核由“任务导向”变更为“任务兼人员考核双重导向”,公司开发人数增加,从而计入营业成本的职工薪酬上升幅度较快。

单位:万元

项目	2018年	2017年	2016年	2015年
员工平均人数	1,108	888	660	536
支付的员工薪酬总额	12,941.62	9,488.20	7,843.60	6,724.89

2.第三方产品或劳务采购

公司的第三方产品采购主要包括所承接的集成性项目中的外围技术、特定设备的采购,例如编解码设备以及服务器采购;劳务采购主要指外包给下游公司的人员外包成本,例如为“端推广”而支付给下游推广公司的推广服务。

2016年,公司为媒体客户提供4G播控平台及高清转码等技术服务,并按合同约定采购相关硬件2,179万元;同年在行业用户增长趋于饱和的情况下,公司增加了运营业务投入,而减少了客户端推广业务,相应的第三方劳务采购金额下降1,062.92万元;

2017年,公司销售硬件发生第三方产品采购成本1,759.83万元,剔除该业务,第三方产品或劳务采购金额与2018年相当。

3.折旧及摊销

2018年,公司折旧及摊销金额增加,主要是由于公司购置办公大楼,增加了计入营业成本的折旧额。

（2）结合行业发展、核心竞争力、主要客户及市场占有率变化、成本结构变化等,区分各项业务和产品详细说明上市后毛利率持续大幅下滑的原因及合理性，以及对公司未来业务的影响

1.按行业分类的毛利率情况

单位:万元

行业		2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
移动互联网	营业收入	19,574.43	16,812.26	21,689.42	19,855.02
	营业成本	11,338.83	7,605.61	8,601.26	6,793.07
	毛利率（%）	42.07	54.40	60.34	65.79
	变动率（%）	-12.33	-5.94	-5.45	-
商业智能	营业收入	30.61	697.72	689.34	871.35
	营业成本	10.84	238.18	258.72	550.03
	毛利率（%）	64.58	65.96	62.47	36.78
	变动率（%）	-1.23	3.39	25.69	-
其他	营业收入	575.94	2,152.31	-	-
	营业成本	418.22	1,785.38	-	-
	毛利率（%）	27.39	17.06	-	-
	变动率（%）	10.34	-45.42	-	-

由上表可知,公司移动互联网和商业智能两个行业的毛利率相互独立。

（1）移动互联网行业:随着移动互联网行业收入占比逐年上升,公司对该市场中主要客户电信运营商产生一定依赖,议价能力相对处于弱势;2016年之后,公司电信运营商客户的合同考评模式逐步发生变化,公司为客户提供的技术开发和服务人员数量上升幅度大于收入增长幅度,导致毛利率下滑。

（2）商业智能行业:2016年之后,公司综合考虑竞争优势、成本效益及客户后续合作等情况,择优承接业务,从而确保毛利率较稳定在较高水平。

（3）其他行业:2015年至2016年没有单独列支,2017年后,公司开始拓展多行业客户,增加“其他行业”列支项,2017年,公司销售硬件发生第三方产品采购成本1,759.83万元,导致毛利率偏低,2018年其他行业拓展包括银行、广告、电网头条等,因属于新业务,毛利率水平不高。

2.按客户类别分类的毛利率情况

单位:万元

客户类别		2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
电信运营商	营业收入	18,115.17	13,577.51	15,493.49	13,962.12
	营业成本	10,463.52	6,025.58	4,467.02	3,664.80
	毛利率（%）	42.24	55.62	71.17	73.75
	变动率（%）	-13.38	-15.55	-2.58	-
媒体企业	营业收入	1,279.22	2,406.72	5,342.03	5,725.16
	营业成本	832.24	1,102.59	3,918.91	2,978.02
	毛利率（%）	34.94	54.19	26.64	47.98
	变动率（%）	-19.25	27.55	-21.34	-
其他	营业收入	786.59	3,678.06	1,543.24	1,039.09
	营业成本	472.13	2,561.01	474.05	701.08
	毛利率（%）	39.98	30.37	69.28	32.53
	变动率（%）	9.61	-38.91	36.75	-

由上表可知,公司营业收入主要来自移动互联网行业下电信运营商客户,该客户的毛利率的变动情况决定了综合毛利率水平。

（1）电信运营商客户的毛利率变动具体表述见上一节“行业分类的毛利率情况”的回答。

（2）2016年,公司承接新媒体客户4G集成播控平台,该项目涵盖硬件成本,毛利率偏低。2017年以后,部分新媒体客户持续投资规模萎缩,尤其是毛利率偏高的客户端推广业务减少,导致媒体行业毛利率受到影响。目前,该行业业务规模不大,毛利率波动受个别项目影响较大;

（3）2016年,公司向其他行业客户销售客户端开发软件,因其为标准化产品,毛利率较高,除此之外其他年份毛利率变动不大。

3.按业务模式分类的毛利率情况

单位:万元

业务模式		2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
技术开发	营业收入	13,174.85	12,479.82	17,241.35	10,841.35
	营业成本	7,718.34	5,595.14	5,899.45	2,586.49
	毛利率（%）	41.42	55.17	65.78	76.14
	变动率（%）	-13.75	-10.62	-10.36	-
技术服务	营业收入	6,700.53	4,651.29	4,543.30	9,681.59
	营业成本	3,916.49	1,831.68	2,797.58	4,625.50
	毛利率（%）	41.56	60.62	38.42	52.22
	变动率（%）	-19.07	22.20	-13.80	-
软件销售	营业收入	298.00	243.59	531.97	-
	营业成本	132.42	162.39	-	-
	毛利率（%）	55.56	33.33	100.00	-
	变动率（%）	22.23	-66.67	-	-
其他	营业收入	7.60	2,287.59	62.14	203.42
	营业成本	0.64	2,099.97	162.95	131.91
	毛利率（%）	91.57	8.20	-162.23	35.15
	变动率（%）	83.37	170.43	-197.38	-

（1）技术开发业务

2015年-2018年,技术开发业务毛利率逐年下滑,其体原因分析如下:

按是否包含第三方采购的产品或劳务,将技术开发业务进行分类:包含第三方产品或劳务采购的技术开发系公司为客户提供的服务需要借助于某种第三方的资源与公司的核心技术相结合才能完成的服务,反之则是全部可以由公司的技术人员实现的业务。

因包含第三方采购的服务中,由于需要支付一定的商业报酬,所以毛利水平较不包含第三方采购的略低。

单位:万元

业务性质		2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
包含第三方产品或劳务采购的技术开发	营业收入	1,077.72	3,412.41	4,586.85	2,414.26
	占比	8.18	27.34	26.60	22.27
	营业成本	706.04	1,973.16	3,847.40	1,038.51
	毛利率（%）	34.49	42.18	16.12	56.98
不包含第三方产品或劳务采购的技术开发	营业收入	12,097.13	9,067.41	12,654.50	8,427.10
	占比	91.82	72.66	73.40	77.73
	营业成本	7,012.30	3,621.98	2,052.05	1,547.98
	毛利率（%）	42.03	60.06	83.78	81.63

2016年技术开发业务毛利率较2015年降低,主要是由于2016年公司为客户建设4G集成播控平台项目,包含大量硬件采购,毛利率偏低。

2015至2016年不包含第三方产品或劳务采购的技术开发的毛利率较稳定,自2017年开始,技术开发业务毛利率逐年降低,主要是由于电信运营商客户与公司签订的技术开发合同逐步发生了变化,其对公司的考核由“任务导向”变更为“任务兼人员考核双重导向”,且相应比重逐步提升所致。

公司与电信运营商技术开发合同按考核模式分析具体情况如下:

单位:万元

考核模式		2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
按人月工时结算	营业收入	8,026.40	5,189.08	-	-
	营业成本	4,949.17	2,817.18	-	-
	毛利率（%）	38.34	45.71	-	-
	变动率（%）	-7.37	-	-	-
非按人月工时结算	营业收入	3,848.02	4,421.98	12,326.07	8,437.93
	营业成本	1,948.83	1,519.06	3,489.19	1,674.82
	毛利率（%）	49.36	65.65	71.69	80.15
	变动率（%）	-16.29	-6.04	-8.46	-

电信运营商与公司所签订的技术开发合同开始由项目合同转变为需要增加人员考核模式的合同,导致公司的毛利水平开始下降。同时,在人工成本增幅大于收入增幅的情况下,2017年至2018年,两种不同结算模式的毛利率均有下降。

（2）技术服务业务

技术服务业务按具体服务内容分类情况如下:

单位:万元

业务性质		2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
运营服务	营业收入	4,848.02	3,655.38	3,017.36	2,608.61
	占比	72.35	78.59	66.41	26.94
	营业成本	2,764.53	1,203.43	931.65	1,012.89
	毛利率（%）	42.98	67.08	69.12	61.17
客户端推广服务	营业收入	204.41	742.96	1,410.31	5,643.20
	占比	3.05	15.97	31.04	58.29
	营业成本	143.71	530.97	1,821.09	2,894.01
	毛利率（%）	29.70	28.53	-29.13	48.89
研发人员外包等其他	营业收入	1,648.10	252.95	115.63	1,429.78
	占比	24.60	5.44	2.55	14.77
	营业成本	1,008.25	97.28	44.84	728.60
	毛利率（%）	38.82	61.54	61.22	49.04

2016年技术服务业务毛利率较2015年下降,主要是由于随着客户所处行业景气度下降,相关的客户端推广业务产生亏损。

2017年技术服务业务毛利率上升,主要是由于公司对电信运营商的运营服务收入上升,其毛利率高于技术服务平均水平,拉高了技术服务业务的整体毛利率。

2018年技术服务收入毛利率较2017年下降,主要是由于电信运营商对运营服务的考核方式发生变化,增加了到场运营人员的数量,员工薪酬成本增加;同时,2018年研发人员外包业务收入增加,该业务按人员数量和吸别进行结算,毛利率较低。

综上所述,公司毛利率逐年下降,主要是由于:传统媒体所处行业景气度下降,公司相关业务萎缩且毛利率下降,并导致公司对电信运营商的依赖程度加重,议价能力下降;电信运营商对公司的考核模式方式变化,增加了到场实施人员的数量,使得公司的技术溢价受到挤压,技术的附加值暂时不能在经济上得到有效的体现,从而导致毛利率下滑。

未来公司将通过为客户提供市场最先进的技术和最优质的服务,协助客户面对微烈的市场竞争。此外,公司也在积极地探索物联网、智能围像识别等新的业务领域,希望在新的细分市场为公司注入新的业务活力。

（三）会计师核查意见

会计师认为,公司真实、完整、准确地列示了营业成本的具体构成,营业成本的变动反映了公司的实际经营情况;毛利率逐年下滑的主要原因为:（1）移动互联网行业的重大变化使得传统媒体业务萎缩且毛利率下降;（2）公司对电信运营商的依赖程度加重,议价能力下降;电信运营商对公司的考核模式方式变化,增加了到场实施人员的数量,使得公司的技术溢价受到挤压,技术的附加值暂时不能在经济上得到有效的体现,从而导致毛利率下滑。

未来公司将通过为客户提供市场最先进的技术和最优质的服务,协助客户面对微烈的市场竞争。此外,公司也在积极地探索物联网、智能围像识别等新的业务领域,希望在新的细分市场为公司注入新的业务活力。

（三）会计师核查意见

会计师认为,公司真实、完整、准确地列示了营业成本的具体构成,营业成本的变动反映了公司的实际经营情况;毛利率逐年下滑的主要原因为:（1）移动互联网行业的重大变化使得传统媒体业务萎缩且毛利率下降;（2）公司对电信运营商的依赖程度加重,议价能力下降;电信运营商对公司的考核模式方式变化,增加了到场实施人员的数量,使得公司的技术溢价受到挤压,技术的附加值暂时不能在经济上得到有效的体现,从而导致毛利率下滑。

四、问题4:利润情况

自2016年上市以来，公司2016年至2018年归母净利润分别为0.73亿元、0.37亿元、0.08亿元，同比分别下降0.76%、48.83%、78.51%;扣非后归母净利润分别为0.61亿元、0.26亿元、-0.03亿元,同比分别下降12.17%、57.28%、111.84%。请公司结合各项业务和产品、市场情况,同行业可比公司情况等,充分说明上市后利润持续大幅下滑且已出现扣非后归母净利润为负的原因及合理性。

回复:

2018年,2017年,2016年及2015年,有关利润数据如下:

单位:万元

项目	2018年	2017年	2016年	2015年
营业收入	20,180.98	19,662.29	22,378.76	20,726.37
毛利率（%）	41.69	50.72	60.41	64.57
营业毛利	8,413.09	9,973.11	13,518.78	13,382.46
期间费用	7,740.36	5,281.13	5,925.60	5,123.98
其他	612.33	411.27	201.60	-124.41
利润总额	60.40	4,280.71	7,391.58	8,382.89
所得税费用	-739.00	560.21	121.41	1,056.82
净利润	799.41	3,720.49	7,270.18	7,326.07
归属于上市公司股东的净利润	799.41	3,720.49	7,270.18	7,326.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-309.92	2,618.59	6,129.88	6,978.92

自2016年以来,公司利润持续下滑主要由于:

1.营业收入增长率下滑,主要是由于:（1）移动互联网行业发生了较大的变化,市场竞争压力加大,公司业务收入增长速度受制于电信运营商客户的采购的预算;新客户的拓展不及预期;（2）公司调整经营策略,逐步淘汰了公司竞争优势不明显的商业智能及其他业务。具体分析详见“二、问题2:营业收入”的回复。

2.毛利率及营业毛利逐年下滑,主要是由于:（1）移动互联网行业的重大变化使得传统媒体业务萎缩且毛利率下降;（2）公司对电信运营商的依赖程度加重,议价能力下降,电信运营商变更对公司的考核模式,增加了公司员工成本,从而导致毛利率下滑。具体分析详见“三、问题3:毛利率”的回复。

3.2016年期间费用较2017年增加,主要是由于业务人员数量增加使得员工薪酬上涨;区域性扩张带来差旅费、交通费的增加;研发大楼转固,新增折旧计入营业成本;同时,随着折旧费与摊销费的增加。

（2）销售费用增加,主要是由于公司开拓新的业务领域,增加了移动运营商的分省业务,该业务属于前期拓展业务,市场费增加。（3）研发费用增加,主要是由于研发人员数量增加,相应员工薪酬上涨;研发大楼转固使得折旧费增加;通过外部合作来快速提升自身研发能力使商咨询及培训费增加。具体分析详见“十一、问题11:期间费用”的回复。

（二）会计师核查意见

会计师认为,利润持续大幅下滑主要原因为:营业收入增长率大幅下滑、毛利率及营业毛利逐年下降,期间费用高且2018年出现大幅增长所致;利润的下降情况符合公司的实际经营情况。

五、问题5:经营现金流

自2016年上市以来,公司2016年至2018年经营活动现金净流量分别为0.36亿元、0.34亿元、0.18亿元,同比分别下降54.09%、0.37%、47.27%。请公司结合货款收回情况、采购支付情况、费用支付情况等,详细说明上市后经营活动现金净流量持续下降的原因及合理性。

回复:

（一）公司上市后经营活动现金净流量持续下降的原因及合理性

2015年至2018年公司经营活动产生的现金流量净额情况

单位:万元

项目	2018年	2017年	2016年	2015年
销售商品、提供劳务收到的现金	19,556.13	19,466.25	20,750.97	18,992.66
收到的税费返还	442.51	-	-	90.61
收到其他与经营活动有关的现金	939.57	1,914.89	939.67	2,150.73