

上海企源科技股份有限公司

关于年报问询函反馈意见的回复

全国中小企业股份转让系统公司监管部：

上海企源科技股份有限公司（以下简称“公司”、“我公司”、“企源科技”）于 2020 年 7 月 28 日收到全国中小企业股份转让系统公司监管部下发的《关于对上海企源科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2020】第 218 号，以下简称“问询函”），公司现就《问询函》内有关事项回复如下：

1、关于营业收入、营业成本及毛利率

你公司 2018 年及 2019 年营业收入分别为 1,045,870,568.37 元、656,191,545.98 元，本年较上年下降 37.26%；营业成本分别为 929,761,573.81 元、604,970,071.29 元，本年较上年下降 34.93%；毛利率分别为 11.10%、7.81%，净利率分别为 3.81%、-5.32%，归属于挂牌公司股东的净利润分别为 39,881,670.19 元、-34,930,561.91 元。你公司解释营业收入减少 37.26%，主要系本年度业务变动所致，2019 年起你公司调整对金融机构汽车金融业务的运营服务业务，这一调整使公司本年度营业收入比去年同期大幅减少。

请你公司：

（1）说明金融机构汽车金融业务的运营服务业务具体调整情况，对营业收入及营业成本的具体影响；

（2）结合终端客户需求变化、产品结构及收入成本结构变动，量化说明你公司 2019 年收入及毛利率大幅下降的具体原因。

回复：

（1）自 2018 年开始，国内汽车销售量持续下滑，相应的汽车贷款业务量亦连续减少，导致该项业务的毛利率连续下滑，经综合研判和决策，我公司在 2018 年年末决定调整该项业务，从而避免对公司的长远不利影响。该项业务调整，我公司已经在 2018 年年度报告中予以风险提示。我公司自 2019 年年初开始逐步清理该项业务，截至报告期末，该项业务的处理工作基本完成。在该项业务调整期间，相应的营业收入前期已经大幅减少，鉴于业务人员调整需要一定时间，因此对应该业务的人员等相关成本费用未能同期同比例减少，从而造成该项业务出现较大幅度的亏损。报告期内，该项业务对应的营业收入为 61,210,930.16 元，营

业成本为 93,956,242.51 元。与 2018 年对比，该项业务对应的营业收入为 758,542,491.80 元，减少 697,331,561.64 元，下降幅度为 91.93%；营业成本为 735,388,595.10 元，减少 641,432,352.59 元，下降幅度为 87.22%。

(2) 报告期内，按照服务方式分类，公司主营业务由咨询服务、外包服务、信息技术和工程咨询四个部分组成，相关情况分析如下：

2019 年公司营业收入为 656,191,545.98 元，较 2018 年下降 389,679,022.39 元，下降幅度为 37.26%。其中，咨询服务对应的营业收入下降了 40,674,096.63 元，降幅 25.74%，主要系国内经济下行，公司二次签单客户预算削减，导致公司当年订单量相较上年下降，从而引起报告期营收的下滑；外包服务对应的营业收入下降了 534,953,180.21 元，降幅 62.37%，其中汽车金融业务运营服务对应的营业收入下降了 697,331,561.64 元，降幅 91.93%；信息技术对应的营业收入下降 17,698,241.40 元，降幅 60.68%，主要系国内经济下行，传统商业软件产品运维市场收缩，部分老客户为降低成本，削减了信息化领域开支所致；工程咨询 204,532,568.10 元，增长 100%，系报告期内将公司控股子公司上海宝钢工程咨询有限公司纳入合并报表所致。

2019 年公司整体毛利率为 7.81%，较 2018 年 11.10%下降 3.30%，下降幅度为 29.60%。其中，咨询服务毛利率 18.11%，较 2018 年 41.79%下降 23.69%，下降幅度为 56.68%，主要系市场订单萎缩导致咨询服务营收下降 25.74%，同时营业成本因人员成本刚性上升 4.48%所致；外包服务毛利率-2.42%，较 2018 年 4.18%下降 6.60%，下降幅度为 157.80%，主要系报告期内汽车金融业务运营服务调整所致；信息技术毛利率-64.24%，较 2018 年 48.52%下降 112.77%，下降幅度为 232.40%，主要系因经济下行导致传统商业软件产品运维市场收缩，相应营业收入下降 60.68%，同时相应人员调整延续成本及人员成本刚性上升引起营业成本增加 25.44%所致。

2、关于业务模式

你公司采用“平台合伙人制”的众包模式，平台上的部分团队属于外部团队。对于人事派遣类外包业务采用“总额法”按月确认收入，即营业收入包括当期应付的派遣人员费用（包括工资、保险及其他费用）及应收的服务费，当

期应付的派遣人员费用同时计入营业成本。

请你公司说明报告期内外包业务收入占比、毛利率水平等情况，与外包方之间的合作模式及利益分配方式。

回复：

我公司“平台合伙人制”主要适用于管理咨询服务板块，对于人事派遣类外包业务，我公司未采取该模式。

我公司人事派遣类外包业务采用“总额法”按月确认营业收入，其中包括人员薪酬、社保及公积金、服务费用等。当期应付的人员费用（人员薪酬、社保及公积金等）同时计入营业成本。

报告期内，我公司外包业务收入占营业收入的 49.19%，毛利率为-2.42%。其中，人事派遣类外包业务占外包业务总收入的 86.79%，外包服务负毛利的主要原因系我公司调整汽车金融业务运营服务所致。

3、关于经营活动现金流量净额

你公司 2019 年经营活动产生的现金流量净额 14,369,950.99 元，2019 年归属于挂牌公司股东的净利润-34,930,561.91 元。

请你公司说明经营活动产生的现金流量净额与归属于挂牌公司股东的净利润差异较大的原因。

回复：

公司以 4899.58 万元收购上海宝钢工程咨询有限公司 62.02%的股权，其中，出资 318.37 万元收购中冶集团武汉勘察研究院有限公司持有的 4.03%股权，出资 3095.22 万元收购宝钢工程技术集团有限公司持有的 39.18%股权，出资 1333.52 万元收购中冶赛迪集团有限公司持有的 16.88%股权，出资 152.47 万元收购冶金自动化研究设计院持有的 1.93%股权。2019 年 1 月 15 日，公司与股权转让方完成协议项下的相关股权交割事宜，自股权交割完成之日起，公司持有上海宝钢工程咨询有限公司 62.02%股权，上海宝钢工程咨询有限公司成为公司控股子公司。宝钢工程咨询主要为建筑、工程咨询服务行业，其行业特点为在项目开启时有较大的预收账款，列入现金流量表销售商品、提供劳务收入的现金，2019 年度上海宝钢工程咨询有限公司经营活动产生的现金流量净额为

30,710,233.86 元，母公司经营活动产生的现金流量净额为-14,547,621.17 元，因此我公司 2019 年度合并现金流量表中经营活动产生的现金流量净额为 14,369,950.99 元。

4、关于对外借款

你公司本期向上海云诣网络科技有限公司提供借款 180 万元，2019 年 8 月 14 日到期，但至报告期末仍未归还。

请你公司结合上海云诣网络科技有限公司的经营情况说明是否存在对外借款无法收回的风险。

回复：

我公司本期向上海云诣网络科技有限公司（以下简称云诣网络）提供借款金额为 130 万元，加上 2018 年向其提供借款 50 万元，累计借款金额 180 万元。该借款属于关联交易，我公司于 2018 年 7 月 27 日履行了董事会决策程序，并于 7 月 30 日进行公告披露。在会计核算处理上，我公司按照坏账计提政策按预期信用损失法已对该笔借款计提相应坏账准备金。

云诣网络是一家专业的人力资源管理 IT 解决方案提供商，特别是在人才激励模块具有较强的产品竞争力。我公司于 2015 年基于管理信息化咨询价值生态链的打造需求而参股云诣网络，持股比例为 18.0562%。双方股权合作后，加强了我公司在人力资源领域咨询解决方案的落地能力。2018 年基于销售渠道建设与产品持续升级的需要，云诣网络向我公司申请总额不超过 200 万元借款，借款期限为 1 年，借款利率为 6%基础利率加 6%附加利率，云诣网络未在借款后成功融资的，则无须支付附加利率。

2019 年下半年，云诣网络与教育培训、通信传媒行业的重量级客户展开了业务合作，我认为云诣网络新签署的几个大金额合同回款能有效改善其经营资金周转状况，并与云诣网络达成共识于 2020 年每月分批次偿还欠款。因 2020 年 1 月突如其来的全国性疫情影响，云诣网络的项目交付工作到 5 月份仍未恢复正常状态，截至 2020 年 7 月 31 日，云诣网络经营资金周转情况仍未有好转，实际控制人吴冬梅也在采取各种措施逐步改善公司资金状况。我公司将持续跟踪云诣网络的经营情况，对上述借款无法收回的风险做出适时判断，并按照规定及时

处理及披露。

5、关于应收款项的核销

你公司 2019 年集中核销大额应收款项，核销应收账款 10,860,115.22 元，核销其他应收款 8,576,374.95 元。

请你公司说明上述款项核销的具体依据，是否及时核销无法收回的应收款项，相关收入确认是否符合会计准则规定。

回复：

报告期内，我公司加强对应收款项的管理力度，全面梳理了公司的应收款项，对于涉及年份较久（3 年以上）且已经全额计提了坏账准备的应收账款和其他应收款，经逐项分析、仔细研究，在确认后续回收的可能性很小，经报公司管理层审批通过后，集中进行了账务上的核销处理。对于核销后的应收款项，公司继续按照“账销案存”的原则，督促相关业务部门和团队继续跟踪，仍不放弃公司对相应款项的后续追索权。

（1）应收账款核销

公司在 2018 年末和 2019 年末的应收账款净额分别为 54,102,345.21 元和 45,216,943.40 元，占同期总资产的比例分别为 15.74%和 14.35%。2019 年末较 2018 年末应收账款余额减少 18,697,703.44 元，减幅 26.84%。

报告期内公司应收账款情况如下：

项 目	19 年 12 月 31 日（合并）	18 年 12 月 31 日（合并）
应收账款余额	50,975,541.56	69,673,245.00
坏账准备	5,758,598.16	15,570,899.79
应收账款净额	45,216,943.40	54,102,345.21

报告期内宝钢工程应收账款情况如下：

项 目	19 年 12 月 31 日（宝钢工程咨询）	18 年 12 月 31 日（宝钢工程咨询）
应收账款余额	19,033,823.57	-
坏账准备	2,123,259.79	-
应收账款净额	16,910,563.78	-

如上表所示，除去 2019 年新增控股公司宝钢工程咨询外，2019 年末较 2018 年末应收账款余额减少 37,731,527.01 元，减幅 54.15%。

报告期内核销的 10,860,115.22 元应收账款系公司 2015 年及以前发生的应收款项，该部分应收账款前期已全额计提坏账准备，按照公司规章制度经管理层审批出具《内部事项审批——应收账款坏账处理》进行核销。

从账龄分析法来看，我对 3 年以上的应收款项全额计提坏账。我的坏账准备计提比例符合公司实际经营情况，计提政策较为谨慎，坏账准备政策符合谨慎性原则，并且符合《企业会计准则》的规定。我应收账款余额水平较为合理，报告期收入确认时点和方法符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）的相关规定，收入确认真实。

（2）其他应收款核销

报告期内核销其他应收款 8,576,374.95 元，其中，核销上海小树信息技术有限公司（以下简称“小树信息”）金额为 7,160,782.03 元，占比 83.49%。

小树信息原为我的合作伙伴，于 2012 年共同承接外省某综合保税园区信息化工程服务。由于项目工期长，款项拖期严重，小树信息因规模有限，无法承担大额采购金额的垫支。为维护产业生态圈关系，保证综合保税园区项目能顺利进行，我为小树信息垫支了相关的项目款项，小树信息收到项目结算款后，分批将该笔往来款归还。截至至 2018 年年末，小树信息仍未归还的往来款金额为 7,160,782.03 元。我曾多次与小树信息沟通，并制定过还款计划，因小树信息财务状况不佳，仍无力偿还。为此，出于谨慎性原则考虑，我在 2018 年度报表中，对该笔往来款计提了全额坏账准备金。我在 2019 年对应收款项的清理整顿工作中，对该笔往来款多次进行了内部研究与讨论，确认后续收回存在极大不确定性，按照公司规章制度经管理层审批出具《内部事项审批——其他应收款坏账处理》进行核销。

综上所述，我 2019 年集中核销大额应收款项，是经过严谨、慎重、细致的评估及梳理后的公司审批事项，核销及确认收入符合会计准则规定。

上海全源科技股份有限公司

2020 年 8 月 10 日