

鱼鳞图信息技术股份有限公司

关于 2021 年年报问询函的回复

致全国中小企业股份转让系统有限公司：

鱼鳞图信息技术股份有限公司（证券简称：鱼鳞图，股票代码：831885）现就 2021 年年报问询函回复如下：

一、关于业绩下滑与亏损合同

（一）结合地理信息数据服务具体项目内容、定价、成本构成等变化情况，量化分析地理信息数据服务毛利率较去年同期大幅下降的原因，毛利率为负是否具有持续性。

回复：

1. 我司项目按项目情况分类毛利情况如下表：

单位：万元

项目情况	项目类型	收入金额	占比	成本金额	占比	毛利率
正常	非农经确权	2,375.42	31%	1,691.56	22%	29%
	农经确权	1,685.58	22%	1,093.78	14%	35%
	平台等	2,394.01	31%	836.67	11%	65%
	小计	6,455.00	83%	3,622.02	46%	44%
整改	非农经确权	785.95	10%	2,088.87	27%	-166%
	其中：四川	705.29	9%	1,920.78	24%	-172%
	其中：福建	80.66	1%	156.90	2%	-95%
	农经确权	233.68	3%	1,099.68	14%	-371%
	其中：广东	-	0%	299.50	4%	-
	其中：重庆	99.80	1%	291.23	4%	-192%
	其中：福建	74.97	1%	264.87	3%	-253%
	其中：其他区域	58.91	1%	244.08	3%	-314%
	小计	1,019.63	13%	3,188.55	41%	-213%
收尾	非农经确权	-	0%	24.08	0%	-
	农经确权	210.27	3%	934.26		-344%
	其中：广西	-58.86	-1%	353.47	4%	700%
	其中：贵州	2.83	0%	149.02	2%	-5161%
	其中：北京	91.03	1%	80.24	1%	12%

	其中：其他区域	175.27	2%	351.53	4%	-101%
	平台等	52.82	1%	97.59	1%	-85%
	小计	263.09	3%	1,055.92	13%	-301%
	合计	7,737.72	100%	7,866.49	100%	-1.66%

公司毛利下降较大，主要原因如下：

(1) 项目整改类中的非农经确权项目主要为“房地一体”、宅基地确权以及集体建设用地确权类项目，由于该类项目与农村土地承包经营权确权登记项目有一定程度的差异，公司在该类项目的技术人员储备和技术经验积累尚有不足，项目的作业难度和管理难度都有所增加，导致发生了较大的整改成本，涉及四川、福建两省较多；农经确权整改项目主要是公司管理过程中出现问题，导致工作重做整改较多，主要涉及广东福建诏安项目，另重庆项目处于验收阶段，存在一定程度的整改；

(2) 项目收尾类，主要系公司为了加强回款力度，在回款沟通过程中需要进行全方面的扫尾清理，由于项目周期长，变动多区域广，增加了收尾成本，主要涉及区域为广西、贵州等。

2. 公司根据前期经营总结，对公司未来发展持续进行转型升级，现在集中发展信息系统平台和应用服务。在前期承接的执行难度大的项目完结后将减少该类型项目的承接，目前该类项目进度基本处于 80%左右，已在 2021 年执行大部分的回款收尾工作，后期主要是跟进回款事项，所以毛利为负的情况不存在持续性。

(二) 结合上半年和下半年业务开展具体情况、项目整改具体情况、相关成本构成及变化情况、市场环境变化情况等，说明下半年地理信息数据服务业务成本大幅增加、地理信息数据服务毛利率由上半年 18.23%降至年末-30.05%的原因及合理性。

回复：

上半年业务毛利率较下半年下降的主要原因为：

1. 我司项目实施具有一定的周期性，春节后项目进场基本在 3 月后。此外，部分项目因客户资金、整改方案的制定、与客户沟通工作安排时间等原因，启动整改工作安排在下半年；
2. 我司回款收尾项目因前期需要和客户沟通，故进场时间相应后延，所以收尾项目的费用主要发生在下半年；
3. 我司实施的整改项目，前期外业数据需要通过后期内业使用、加工后，才能发现前期

数据存在的问题，项目进度推进至下半年后，整改进度体现明显。

(三) 结合信息系统平台和应用服务的商业模式、合同签订情况、收入确认政策、同行业情况等说明信息系统平台和应用服务上半年无收入、下半年确认收入 24,265,809.81 元的原因及合理性，相关收入确认是否准确。

回复：

1. 合同签订时间：上半年及以前签订合同确认收入金额为 4,470,543.48 元，下半年后签订合同确认收入金额为 19,795,266.33 元，下半年签订合同确认收入金额占当期收入比例 82%；

2. 收入确认政策：我司信息系统平台和应用主要为销售硬件或提供集成服务，属于在某一时刻履行履约义务。产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，此时该产品所有权上的重要风险和报酬已转移给客户，产品管理权和实际控制权已转交客户，相关的经济利益很可能流入企业；

3. 同行业公司国源科技公司收入确认政策中：销售硬件或提供单次服务结算的产品，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；

4 基于收入确认政策，我司上半年无项目达到收入确认条件，所以无收入；加之所处行业惯例，客户安排项目验收基本都在下半年，所以下半年收入确认较多。

(四) 结合存货跌价计提政策、账龄结构、项目周期、合同条款、业务模式、本期亏损合同情况等，说明存货跌价准备计提是否充分，亏损合同相关会计处理是否准确，与同行业可比公司的差异情况及合理性。

回复：

1. 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定；

2. 我司目前存货对应的项目，不存在亏损或者违约情况，所以不存在存货跌价准备；

3. 同行业比较数据如下

项目	国源科技	大地测绘	鱼鳞图
账面余额	145.55	305.44	738.19
跌价准备	-	-	-
账面价值	145.55	305.44	738.19

我司与上表公司存货跌价会计政策基本一致，不存在差异，所以是合理的。

二、关于应收账款

(一) 结合销售模式、信用政策、客户资信情况、同行业可比公司情况，说明公司应收账款金额较大、应收账款周转率较低的原因及合理性，是否符合行业惯例。

回复：

1. 与同行业比较数据如下

单位：万元

项目	国源科技	大地测绘	建通测绘	鱼鳞图
应收及合同资产余额	39,370.88	11,786.62	9,872.22	12,530.56
占资产比	52.56%	53.98%	23.72%	68.62%
周转率	0.77	2.19	0.48	0.41

我司客户主要为政府部门、受客户内部付款审批流程较长的特点影响，公司应收账款余额较高、周转率低是合理的。结合上表，可以看出应收余额大，周转率低属于行业惯例，公司与可比公司不存在较大差异。

(二) 说明应收账款期后回款情况，对长期未收回款项采取的催收政策，相关款项是否存在无法收回的风险，应收账款坏账准备计提是否充分合理。

回复：

1. 在市场经济不景气、疫情等影响下，截止 2022 年 6 月，应收回款金额为 4618.43 万元，与去年同期增长 14.51%。

2. 相关催收政策:

(1) 公司成立了回款小组, 公司资源优先向回款工作倾斜, 保障应收账款的催收;

(2) 公司制定了《2021 年度回款贡献奖金方案》、《2021 年度销售回款提成分配方案》通过增加奖励和提成, 激发团队回款的能动性;

(3) 公司对部分客户提起了诉讼, 采取“以诉促谈”的方式, 督促客户与公司达成回款的约定, 对回款作出明确安排;

(4) 建立健全客户档案和客户信用信息, 对客户信用情况进行调查分析, 针对不同客户采取不同的清收策略;

(5) 建立了定期对账机制, 加强日常的询证对账, 动态跟踪项目和客户情况。

3. 相关款项不存在无法收回的风险, 应收账款坏账准备计提充分合理, 同行业坏账计提比例如下表:

账龄组合	国源科技计提比例 (%)	大地测绘合同资产计提比例 (%)	鱼鳞图计提比例 (%)
1 年以内	5	2	5
1-2 年	10	6	10
2-3 年	30	13	30
3-4 年	50	25	50
4-5 年	70	44	70
5 年以上	100	90	100

三、关于期间费用

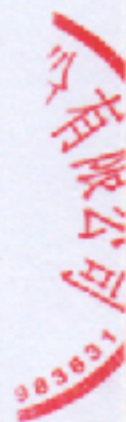
(一) 说明销售费用中咨询服务费核算的具体内容、形成背景, 本期大幅增加的原因及合理性。

回复:

1. 项目实施过程中产生因诉讼产生相关服务费金额 329 万, 主要为广州悦尔电子科技有限公司诉公司合同纠纷案 (翁源项目)、广州悦尔电子科技有限公司诉公司合同纠纷案 (陆丰项目)、肖先金诉公司承揽合同纠纷案;

2. 因市场、客户环境影响, 为了加强项目回款, 增加了较多的项目咨询服务费;

3. 公司刺激回款提供咨询费、经营中存在合同纠纷都属于经营正常现象, 所以是合理的。



(二) 结合公司薪酬及激励政策、收入下滑相关情况、销售人员薪酬归集情况等，说明本期销售费用-职工薪酬变动与人员变动趋势背离的原因及合理性。

回复：

1. 公司签单业绩下滑，资金紧张加剧，公司制定了《2021 年度回款贡献奖金方案》、《2021 年度销售回款提成分配方案》，通过薪酬福利提高员工能动性促进公司正向发展；因此，销售人员月工资、社保、公积金、签单回款提成奖金等都归集于销售费用-职工薪酬核算；

2. 销售费用-职工薪酬于人员变动趋势背离原因有：

(1) 2021 年取消疫情社保减免政策，导致当期增加社保费用 21 万；

(2) 因刺激回款，增加回款奖金 125 万；

(3) 子公司的成立，公司新增销售（含部分高薪）人员、部分销售人员调薪，导致薪酬增加 134 万。

3. 子公司成立、人员增加等主要是为了确保公司市场占有率的可持续性；奖金增加更是为了提高项目回款，提高资金回收率，所以是合理的。

(三) 结合研发人员界定的具体标准、研发人员薪酬归集情况、当地研发人员平均薪酬水平等，说明研发费用-职工薪酬变动与人员变动趋势背离的原因及合理性。

回复：

我司研发人员主要为软件项目开发类的人员，公司按照研发工时进行研发人员的界定及薪酬归集，研发人员平均薪酬为 1 万/月，符合行业水平。

研发人员减少，研发费用-职工薪酬增加体现背离，主要是：

(1) 2021 年取消疫情社保减免政策，导致当期增加社保费用 50 万；

(2) 为了提高公司核心竞争力，公司对研发团队进行人员优化，新引进人员的薪酬与离职人员薪酬相比，相对较高，从而导致薪酬增加。

