

上海巨灵信息技术股份有限公司
关于 2022 年半年度报告问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

上海巨灵信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）对贵司发送的《关于对上海巨灵信息技术股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2022】第 041 号）已收悉，现将相关问题回复如下：

1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 56,316,829.48 元，较上年同期增长 971.10%，你公司解释系去年下半年及今年上半年新增合并 3 家子公司，系统集成业务量较以前年度大幅增长，相关业务在报告期确认收入所致；根据半年报，上半年你公司子公司上海巨灵计算机系统集成有限公司实现营业收入 38,564,703.70 元、江苏巨灵计算机系统集成有限公司实现营业收入 9,694,420.25 元、巨灵(上海)智能化工程有限公司实现营业收入 1,752,293.59 元，江苏巨灵智能制造有限公司及浙江巨灵系统集成有限公司未实现收入，其中江苏巨灵计算机系统集成有限公司、江苏巨灵智能制造有限公司及浙江巨灵系统集成有限公司为去年下半年及今年上半年新增子公司。

报告期内，你公司发生营业成本 46,467,539.41 元，较上年同期增长 1,848.11%，你公司解释系报告期内业务量增长所致；实现净利润 2,079,698.33 元，较上年同期增长 2,017.44%；经营活动产生的现金流量净额为-5,378,085.28 元，较上年同期下降 4172.07%。

请你公司：

(1) 说明去年下半年及今年上半年新增合并 3 家子公司的生产经营开展情况，包括报告期内主营业务的具体内容、营业收入、净利润及占你公司营业总收入、净利润的比例等；同时结合市场变化趋势、行业周期等情况具体分析你公司及子公司营业收入及净利润大幅增长的原因和合理性；

(2) 结合期后订单情况、客户拓展情况等说明你公司及子公司营业收入及

净利润的增长是否具有稳定性及可持续性；

(3) 结合细分业务成本的具体构成，说明公司营业成本增幅显著高于营业收入增幅的原因，并说明经营活动现金流出的构成及经营活动现金流出大幅增加的原因。

【公司回复】

(1) 2020 年爆发的新冠疫情给公司的传统以软件业务为主的发展模式带来极大的挑战，公司的生存和发展陷入困境。2021 年，公司管理层积极调整经营战略，由原来的为客户提供以软件产品为主的传统企业信息化解决方案转型为企业提供数字化服务的整体解决方案。通过除向客户提供软件技术开发和服务、软件产品等解决方案的同时，新增了系统集成业务以及面向新能源、半导体和制造业客户拓展了智能制造及自动化装备等业务。因上述业务战略调整，导致公司主要业务增加了系统集成业务、智能制造和自动化装备业务，同时通过股权激励引进 2 名高管负责系统集成业务，新增合并“江苏巨灵计算机系统集成有限公司”、“江苏巨灵智能制造有限公司”、“巨灵（上海）智能化工程有限公司”、“浙江巨灵系统集成有限公司” 4 家子公司。

各公司主营业务如下：

公司名称	主营业务
上海巨灵信息技术股份有限公司	智能制造、软件和信息技术服务、系统集成
上海巨灵计算机系统集成有限公司	计算机软硬件及系统集成
巨灵国际（香港）有限公司	计算机软硬件、开发
江苏巨灵计算机系统集成有限公司	计算机软硬件及系统集成
江苏巨灵智能制造有限公司	自动化装备、智能制造
巨灵（上海）智能化工程有限公司	智慧城市、工程总包、系统集成
浙江巨灵系统集成有限公司	计算机软硬件及系统集成

报告期内公司营业收入如下表：（单位：元）

公司名称	2022 年 1-6 月		2021 年 1-6 月		营业收入变动比例%
	营业收入	占比	营业收入	占比	
上海巨灵信息技术股份有限	6,305,411.94	11.20%	5,257,858.49	100.00%	19.92%

公司					
上海巨灵计算机系统集成有限公司	38,564,703.70	68.48%	0.00	-	-
巨灵国际（香港）有限公司	0.00	-	0.00	-	-
江苏巨灵计算机系统集成有限公司	9,694,420.25	17.21%	0.00	-	-
江苏巨灵智能制造有限公司	0.00	-	0.00	-	-
巨灵（上海）智能化工程有限公司	1,752,293.59	3.11%	0.00	-	-
浙江巨灵系统集成有限公司	0.00	-	0.00	-	-
合计	56,316,829.48	-	5,257,858.49	-	971.10%

报告期内归属于母公司股东的净利润如下表：（单位：元）

公司名称	2022年1-6月		2021年1-6月		净利润变动比例%
	净利润	占比	净利润	占比	
上海巨灵信息技术股份有限公司	225,761.64	10.86%	99,976.89	101.79%	125.81%
上海巨灵计算机系统集成有限公司	2,231,193.56	107.28%	-719.43	-0.73%	-310233.52%
巨灵国际（香港）有限公司	0.00	-	-1,039.93	-1.06%	-100.00%
江苏巨灵计算机系统集成有限公司	258,722.89	12.44%	0.00	-	-
江苏巨灵智能制造有限公司	-633,049.53	-30.44%	0.00	-	-
巨灵（上海）智能化工程有限公司	35,319.77	1.70%	0.00	-	-
浙江巨灵系统集成有限公司	0.00	-	0.00	-	-
合计	2,079,698.33	-	98,217.53	-	2017.44%

注：2022年1-6月合并净利润中有合并层面特许经营权半年摊销成本38,250元

由上表可见，2022年1-6月，公司实现营业收入56,316,829.48元，较上年同期增长971.10%；归属于母公司股东的净利润2,079,698.33元，较上年同期增长2017.44%，变动具体分析如下：

2021年1-6月，上海巨灵计算机系统集成有限公司实现营业收入0.00元，2022年1-6月，该公司实现营业收入38,564,703.70元，主要系2021年管理层经营战略布局调整，同时通过股权激励引进高管2名，负责系统集成业务。该业

务从零开始逐渐增加，净利润从亏损转为盈利。

江苏巨灵计算机系统集成有限公司和巨灵（上海）智能化工程有限公司两家子公司均在 2021 年底成立，当年度未开展经营，因此无数据产生，报告期内正常运转持续经营。

(2)公司的业务始终围绕主营业务开展，主要分为智能制造及自动化装备、软件及信息技术服务、系统集成等。其中系统集成业务稳定增长，2022 年下半年已签订单和预计订单与去年同期相比保持稳定；智能制造及自动化装备业务 2022 年下半年在半导体和新能源行业的重点客户取得积极进展，与同期相比预计订单数量将有所增长，故公司及子公司营业收入及净利润的增长具有稳定性及可持续性。

(3) 公司营业收入和营业成本明细如下：

业务类型	2022 年 1-6 月		2021 年 1-6 月		营业收入 变动比例%	营业成本 变动比例%
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本		
技术服务	4,076,078.20	1,410,164.48	4,283,880.59	2,364,650.07	-4.85%	-40.36%
智能制造	1,752,293.59	1,293,038.45			-	-
系统集成	50,488,457.69	43,764,336.48	973,977.90	20,615.92	5083.74%	212184.18%
合计	56,316,829.48	46,467,539.41	5,257,858.49	2,385,265.99	971.10%	1848.11%

由上表可见，报告期内，公司营业收入较上年同期增长 971.10%，主要为系统集成业务大幅增长以及新增智能制造及自动化装备业务。公司营业成本较上年同期增长 1848.11%，根据细分业务类型，营业成本增幅高于营业收入增幅的原因主要是系统集成业务，该业务主要为销售网络设备、服务器、存储产品、智能终端等及其安装维保服务。该业务因为公司引进高管带领销售团队，凭借多年 IT 行业积累的丰富经验和客户渠道资源，业务量从零开始大幅增长，导致报告期内营业收入及营业成本金额都较上年同期大幅增长。2021 年 1-6 月系统集成业务营业收入金额为 973,977.90 元，主要为确认的安装及维保服务费，因该笔交易是针对同一客户、同一时间点、同一合同发生，属于销售货物的同时提供服务，视为混合销售，按照业务主项缴纳增值税，将此收入划分为系统集成业务，该交易对应的服务成本因无法明确划分故全部归集到技术服务成本，导致 2021 年 1-6 月系统集成业务毛利率较高。

公司经营活动现金流出明细如下：

项目	2022年1-6月经营活动现金流出	2021年1-6月经营活动现金流出	经营现金流出变动金额	经营现金流出变动比例
购买商品、接受劳务支付的现金	53,300,664.20	2,165,170.46	51,135,493.74	2361.73%
支付给职工以及为职工支付的现金	3,014,907.19	757,368.60	2,257,538.59	298.08%
支付的各项税费	654,005.18	108,923.87	545,081.31	500.42%
支付其他与经营活动有关的现金	7,921,209.71	433,205.43	7,488,004.28	1728.51%
合计	64,890,786.28	3,464,668.36	61,426,117.92	1772.93%

经营活动流出的构成主要是购买商品、接受劳务付现，支付职工薪酬及社保费，支付各项税费，支付其他与经营活动有关的现金。2022年1-6月各项经营现金流量支出都显著高于上年同期，主要原因为报告期内公司新增了智能制造和系统集成业务，业务量较上年同期大幅增加，对应的营业成本相应增加，因此支付的供应商采购款亦大幅增加，同时增加增值税及附加税等。此外由于新增4家子公司，导致人工成本、办公费、房租、业务招待费、差旅费、服务咨询费等期间费用亦随之大幅增加。

2、关于毛利率

2022年上半年，公司毛利率为17.49%，较上年同期下降37.14个百分点，公司2021年、2020年毛利率分别为21.23%、56.31%。

请你公司：

(1) 结合具体业务类别、业务成本、收入确认和成本归集等，量化说明毛利率大幅下降的原因及合理性，并结合同行业可比公司数据说明毛利率的下降是否与行业趋势一致；

(2) 结合各细分业务收入占比、对应成本及销售价格的变动趋势、市场行情等，说明公司2020年至2022年毛利率大幅波动的原因，是否与同行业可比公司存在较大差异。

【公司回复】

(1) 公司业务分类别收入成本如下表：

业务类型	2022年1-6月			2021年1-6月			毛利率变动比例
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
技术服务	4,076,078.20	1,410,164.48	65.40%	4,283,880.59	2,364,650.07	44.80%	20.60%
智能制造	1,752,293.59	1,293,038.45	26.21%	0.00	0.00	0.00%	26.21%
系统集成	50,488,457.69	43,764,336.48	13.32%	973,977.90	20,615.92	97.88%	-84.57%
合计	56,316,829.48	46,467,539.41	17.49%	5,257,858.49	2,385,265.99	54.63%	-37.14%

业务类型	2021年			2020年			毛利率变动比例
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
技术服务	5,684,798.21	2,845,665.28	49.94%	6,351,271.32	1,532,056.93	75.88%	-25.94%
智能制造	7,645,627.42	3,425,800.99	55.19%	0.00	0.00	0.00%	55.19%
系统集成	43,779,239.17	38,712,246.98	11.57%	2,732,063.39	2,436,341.29	10.82%	0.75%
合计	57,109,664.80	44,983,713.25	21.23%	9,083,334.71	3,968,398.22	56.31%	-35.08%

2022年上半年毛利率为17.49%，较上年同期下降37.14%，主要为系统集成业务毛利率大幅下降，其中2021年1-6月系统集成业务营业收入金额为973,977.90元，主要为确认的安装及维保服务费（提供服务），与2022年系统集成（提供产品）业务不一样，提供服务和销售产品不具有可比性。

公司系统集成业务的毛利率在11%-13%，与神州信息、中亦科技基本相当，略高于紫光股份，具体明细如下：

同行业上市公司神州信息（000555）系统集成业务2022年上半年毛利率12.36%，2021年毛利率10.39%，2020年毛利率11.95%。

同行业上市公司紫光股份（000938）系统集成业务2022年上半年毛利率7.65%，2021年毛利率7.90%，2020年毛利率6.66%。

同行业上市公司中亦科技（301208）系统集成业务2022年上半年毛利率11.24%，2021年毛利率12.01%，2020年毛利率13.62%。

(2) 2022年上半年，2021年、2020年毛利率分别为17.49%、21.23%、56.31%，是因为2020年之前公司主要以软件业务为主，软件业务整体毛利率较高，2021年下半年开始，公司通过股权激励引进2名负责系统集成业务的高管，

系统集成业务取得大幅度增长，该系统集成业务的毛利率在 11-13%，新三板公司万司股份（872742）毛利率 9.51%，不存在较大差异。

公司围绕主营业务发展方向，不断调整业务结构，通过技术创新、模式创新以适应市场需求，改善公司经营状况。虽然受到疫情反复、宏观经济环境变化、行业整体需求波动等外部因素影响，但公司已经通过调整业务结构、拓展新的市场等措施来应对。从短期看，由于公司业务结构的调整，公司的营业收入和净利润均取得大幅度的增长，但这部分的增长主要是因为毛利率较低的系统集成业务取得大幅度增长，占公司营业收入 76.66%，直接导致公司整体毛利率大幅度下滑，但随着疫情防控形势逐渐好转，市场恢复正常，毛利率较高的智能制造及自动化装备业务和软件业务未来将获得较快的增长，公司收入结构的变化将扭转目前整体毛利率大幅下滑的局面。

3、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款余额为 34,573,697.07 元，同比增长 43.69%，占总资产的比例为 56.52%，你公司解释原因为系统集成业务大幅增加，部分货款未到收款期所致。其中账龄 1 年以内的应收账款余额 34,573,697.07 元，未计提坏账准备。

请你公司：

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策、收入确认政策及期后回款情况等，说明你公司对客户的信用政策执行情况，并说明报告期内是否存在放宽信用政策以增加收入的情况；

(2) 说明对上述应收账款未计提坏账准备的原因及合理性；

(3) 说明应收账款期后回款情况、相关款项是否存在回款风险以及公司已采取或拟采取的催收措施。

【公司回复】

(1) 公司主要业务为智能制造、系统集成、信息技术服务。

智能制造业务，主要为新能源和半导体行业研发生产自动化产线，目前业务主要包括汽车生产、锂电池、燃料电池、半导体及医药设备，为新能源和制造业企业提供数字化生产的整体解决方案，提高客户黏度和满意度。客户主要为大中

型企业、上市公司。公司通过参与招标、询价等方式获取项目资源，各项目的实施周期及规模根据不同客户的需求和资金而定，相对于其他业务类型，自动化装备项目实施周期较长，通常采用银行转账的结算方式，项目周期一般是 4-8 个月，10%维保费账期 12 个月。

系统集成业务，主要为销售网络设备、服务器、存储产品、智能终端等及其安装维保服务。该业务凭借管理层及销售团队在计算机行业多年积累的渠道资源，为客户提供较为全面的解决方案。该业务项目周期，账期一般是 3-6 个月。

信息技术服务，主要为从事于企业信息化，IT 服务及业务流程外包（BPO）等，聚焦于互联网、移动互联网的应用相关的软件研发、销售及技术服务、系统集成等领域。目前主要通过直销的方式向客户提供软件技术开发和服务、软件产品、软件构件、系统集成解决方案，结合数据挖掘、商业智能技术提供大数据服务、电信增值业务、软件开发等技术和服务，形成了持续性的盈利模式。通常采用银行转账的结算方式，账期一般是 3-6 个月。

收入确认政策：公司与客户之间的合同同时满足下列条件时，在客户取得相关商品（含劳务，下同）控制权时确认收入：合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；合同具有商业实质，即履行该合同将改变本集团未来现金流量的风险、时间分布或金额；本集团因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。其中，取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。在合同开始日，识别合同中存在的各单项履约义务，并将交易价格按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例分摊至各单项履约义务。在确定交易价格时考虑了可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。对于合同中的每个单项履约义务，如果满足下列条件之一的，公司在相关履约时段内按照履约进度将分摊至该单项履约义务的交易价格确认为收入：客户在履约的同时即取得并消耗履约所带来的经济利益；客户能够控制公司履约过程中在建的商品；公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。履约进度根据所转让商品的性质采用投入法或产出法确定，当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，

按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。如果不满足上述条件之一，则在客户取得相关商品控制权的时点按照分摊至该单项履约义务的交易价格确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，考虑下列迹象：企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

公司智能制造及系统集成的业务通常仅包括转让商品的履约义务，在商品已经发出并且客户验收通过、确认签收单时，商品的控制权转移，在该时点确认收入实现。

公司软件及服务在已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，客户已经签收确认，按照客户确认的合同金额确认收入，同时确认已发生的劳务成本；已经发生的劳务成本得到补偿的时间存在不确定性时，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

考虑到部分客户（尤其上海市）因受到新冠疫情上海全城封控影响资金周转困难，为了稳定客户关系，维持长期合作，给予账期适当延长，但不存在故意延长信用政策以增加收入的情况。

(2) 自 2019 年 1 月 1 日起，公司执行新金融工具准则，采用预期信用损失模式，按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。预期信用损失计量的一般方法是指，每年年末，对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。公司的预期信用损失率的确认是基于迁徙模型所测算出的历史损失率并在此基础上进行前瞻性因素的调整得出。

按照应收账款迁徙模型测算，应收账款上年期末余额，账龄 1 年以内余额为 24,235,629.06 元，报告期内，该金额实际回收率是 83.13%；账龄 1-2 年余额为 20,000.00 元，报告期内，该金额实际回收率是 100%。不考虑调整因素计算的历史损失率 = (1 - 本年实际回收率) * 下一年未回收率 * 下两年历史损失率。故应收

账款上年期末余额，且账龄 1 年以内的历史损失率是 0%，在考虑了前瞻性信息的调整后，得出本期确定的预期信用损失率是 0%，故本报告期末，应收账款账龄为 1 年以内的余额 34,573,697.07 元未计提坏账准备；此外，按照应收账款迁移模型测算，账龄为 2 年以上的应收账款余额，计提信用损失率均是 100%。故报告期末，公司应收账款余额为 35,610,869.16 元，坏账准备期末余额为 1,037,172.09 元，应收账款账面价值为 34,573,697.07 元。

信用风险组合：					
账龄、逾期天数	应收账款上年期末余额 a	本年实际回收金额 b	本年实际回收率 c=b/a	不考虑调整因素计算历史损失率 d	计算说明
1 年以内	24,235,629.06	20,146,435.26	83.13%	0.0000%	(1-本账龄 c) * 下一账龄 d
1-2 年	20,000.00	20,000.00	100.00%	0.0000%	(1-本账龄 c) * 下一账龄 d
2-3 年	10,000.00		0.00%	100.0000%	(1-本账龄 c) * 下一账龄 d
3-4 年	369,600.00	-	0.00%	100.0000%	(1-本账龄 c) * 下一账龄 d
4-5 年	18,000.00	-	0.00%	100.0000%	(1-本账龄 c) * 下一账龄 d
5 年以上	639,572.09	-	0.00%	100.0000%	账龄损失率为 100%
合计	25,292,801.15	20,166,435.26	79.73%	4.10%	

账龄/逾期天数	确定的历史损失率	反映当期状况的调整	考虑前瞻性信息的调整	本期确定的信用损失率	上期确定的信用损失率
1 年以内	0.00%	110%	110%	0.00%	
1-2 年	0.00%	110%	110%	0.00%	
2-3 年	100.00%	110%	110%	100.00%	
3-4 年	100.00%	110%	110%	100.00%	
4-5 年	100.00%	110%	110%	100.00%	
5 年以上	100.00%	110%	110%	100.00%	

账龄、逾期天数	应收账款余额	预计信用损失率 (%)	期末坏账准备账面余额
1 年以内	34,573,697.07	0.00%	-
1-2 年	-	0.00%	-
2-3 年	10,000.00	100.00%	10,000.00
3-4 年	369,600.00	100.00%	369,600.00
4-5 年		100.00%	-

5年以上	657,572.09	100.00%	657,572.09
合计	35,610,869.16		1,037,172.09

(3) 报告期末，应收账款账面余额为 35,610,869.16 元，截至 2022 年 10 月末，已收回金额 29,214,975.51 元，占比 82.04%；未收回金额 6,395,893.65 元，占比 17.96%。账龄在 1 年内的应收账款余额为 5,358,721.56 元，结合客户的经营状况、履约能力、履约意愿及相关合同约定，管理层预期信用风险未发生显著变化，相关债权在约定的账期基本能够收回。账龄在 3 年以上应收账款余额为 1,037,172.09 元，其中 10,000 元预计年底能收回，369,600 元正在诉讼协商中，657,572.09 元因多次沟通无果预计无法收回，将于年底冲销。

为维护公司及中小股东合法权益，针对目前公司所有债权，公司采取包括但不限于下列催收措施：(1) 公司相关项目负责人与客户项目负责人商务对接，第一时间了解客户经营状况、还款意愿，并与公司管理层召开会议，沟通项目进展情况。(2) 公司指派专人小组跟进债权处理，要求专人小组每月向上级汇报债权催收进展情况，及时反馈问题，共同商讨解决。(3) 公司采用发律师函及提请诉讼方式，督促还款，加大催收力度。

上海巨灵信息技术股份有限公司

2022 年 11 月 23 日

