

广州捷世通物流股份有限公司
关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司
2022 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

广州捷世通物流股份有限公司（以下简称“我司”）收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司发出的问询函后，积极组织相关工作人员对 2022 年年报问询事项进行认真分析，现就问询事项逐项回复说明，具体如下：

1、关于业务模式及收入确认

你公司从事运输及物流服务，通过利用自身的运输渠道或者与承运商签订服务协议，向客户提供运输服务及物流辅助服务。报告期内你公司营业收入 122,357,267.99 元，同比增长 48.91%；毛利率由 16.79%下降为 9.46%。你公司解释毛利率下降的原因为“受国内管控影响导致部分成本增加，同时新项目开展初期成本略高”。报告期内你公司前五大客户中有四名物流服务企业，前五大供应商为四家物流服务企业 and 一名个人。报告期末运输设备账面原值 12,261,601.31 元，账面价值 5,138,145.59 元。

请你公司：

(1) 详细说明开展物流运输业务的模式，向供应商采购的主要内容，是否委托第三方提供相关服务，并结合销售与采购合同条款说明你公司是主要责任人还是代理人；

公司答复：

我司属于第三方物流行业，通过与客户签订合同，约定我司作为受托方提供货物运输综合服务，根据客户要求为其设计物流线路并通过自运或委外的方式完成服务。综合服务主要包括货物运输、货物跟踪、仓储管理、物流订单服务、调度服务、逆向物流闭环服务等。

当综合服务中的货物运输环节技术含量较低且毛利率和风险不匹配时，我司会将其外包给有合作关系的其他第三方物流公司。一般与外协方签订框架性合作协议，主要内容包括：①约定合同期限及运输货物线路等；②约定服务费的结算时间，一般约定为月度结算；③约定双方的权责利。如运输途中货物发生毁损或丢失的，主要由外协方承担。

我司作为运输业务主要责任人而非代理人的依据：①我司在销售合同中拥有自主报价、在采购合同中拥有自主定价的权利，并在相应环节完全独立承担所有合同义务和权利；②部分合同条款，例如结算口径、计费标准、服务质量考核等，在销售合同和采购合同中并不完全一致，我司在获取相应收益的同时承担其风险，并非全部转嫁至下游承运商；③我司从货物接收起至货物运抵到达地交付收货人完毕时止，直接向发货方承担相应责任。同时能够主导选择下游承运商并要求其向我司和实际发货方提供相应服务，在下游承运商完成我司委托后方可从我司结算费用。

(2) 说明你公司收入确认采用总额法或净额法的依据, 是否符合企业会计准则;

公司答复:

根据新收入准则的规定: 企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权, 来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的, 该企业为主要责任人, 应当按照已收或应收对价总数确认收入, 否则, 该企业为代理人, 应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入, 该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额, 或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

因此, 结合前述我司作为运输业务主要责任人, 采用总额法作为收入确认方法符合企业会计准则要求。

(3) 列示报告期内新增项目的具体情况, 包括交易对手方、合同总金额、报告期内收入确认情况等, 说明营业收入大幅增长的可持续性;

公司答复:

报告期内我司运输业务收入 94,782,569.40 元, 较上年同期增长 75%, 占营业收入总额 77.46%。其中主要新增客户情况详见下表:

客户名称	合同期限	报告期收入金额	占运输收入比例
雄安中建西部建设有限公司	一年	6,370,479.40	6.72%
福建万集物流有限公司	一年	3,770,026.61	3.98%
浙江吉速物流有限公司	二年	3,144,543.63	3.32%

客户名称	合同期限	报告期收入金额	占运输收入比例
恩泽国际有限公司	一年	2,959,632.79	3.12%
保定万辰混凝土搅拌有限公司	一年	1,736,375.07	1.83%
合计	——	17,981,057.50	18.97%

运输业务合同一般根据客户需求协商签订，约定的服务期限多在一至两年左右，双方根据服务期各月实际货运量和价格进行结算，一般未明确合同总金额，客户也未承诺合同期内的货运总量。

为建立长期良好、平等互惠的合作，我司努力提升服务品质，重视各项服务考核指标的完成情况，结合“物流+仓储+互联网”优势为客户创造价值，给予客户最优的服务形成相互依赖的关系。同时我司积极关注各类招投标平台发布的相关信息，通过研发成果的积累吸引客流等，是保持营业收入增长的来源。报告期后新增客户项目开展稳定，不断累积业务体量，深化合作空间。

(4) 结合营业成本的具体构成，说明毛利率大幅下降的原因及合理性。

公司答复：

营业成本	报告期发生额(万元)	占比(%)	上期发生额(万元)	占比(%)	变动比例
委外成本	9,695.09	87.52%	5,152.47	75.35%	12.17%
自运营成本	1,382.56	12.48%	1,685.30	24.65%	-12.17%
合计	11,077.65	100.00%	6,837.77	100.00%	——

结合上表营业成本构成，报告期委外成本较高，基本与我司前五大供应商相符。其中一名个人供应商为向我司出租经营地块的出租方，因出租方变动形成的相关协议已签订，变动对我司未造成影响。

毛利率由上年的 16.79% 下降至报告期的 9.46%，结合上表营业成本结构，委外成本占比大且较上年同期增长是导致毛利率下降的主要因素。具体原因：①随着用工成本的上升和运输设备陆续达到使用年限，业务覆盖范围有限等原因，我司选择将自运营项目中运输环节比重控制在相对低位；②在多年经营过程中我司积累了一批长期合作的承运商资源，近年来也依托拥有网络货运资质的货运平台补充车队（司机）资源，增加了外协运费在营业成本中的占比；③我司将自运营服务中，属于低毛利、低技术含量的运输服务交由外协承运商完成，虽然在一定程度上导致毛利下降，但同时也将该服务的风险转移；④报告期国内“新冠”疫情防控形势严峻，各地防控措施的差异增加了物流运输行业的成本。

2、关于应收账款

报告期末你公司应收账款账面价值为 10,686,304.38 元，较期初增加 107.70%。你公司解释为“主要是本年部分新增客户结算周期尚未到达而产生的债权”。应收账款前五名与主要客户存在较大差异。

请你公司：

(1) 结合报告期内销售信用政策的变动情况、主要客户结算周期及回款情况等，说明应收账款增长率远高于营业收入增长率的原因；

公司答复：

报告期末应收账款账面价值较期初增加较大，主要是账龄在一年内的应收账款增长，账龄结构与往年一致。期末总额中前五大应收款合计占总额 63.05%，其中有四个是报告期内下半年新增客户，占期末应收账款总额 52.11%。

报告期内我司销售信用政策保持不变，账款结算周期根据各个客户自身情况、商品属性等因素，在销售合同条款中明确，一般约定为月结形式。在实际商务洽谈时会根据客户实际需求，我司通过对客户进行资产和信用评估，在确保应收款项安全的前提下，在结算周期方面与客户达成折中意见。随着物流行业的竞争日益激烈，新客户在结算周期上相比老客户也出现延长的现实情况，截止本回复函发出之日，报告期末主要应收账款已基本结清，未出现坏账。

客户名称	期末余额	合同账期 (N 为业务月)	期后回款金额
雄安中建西部建设有限公司 (国有企业)	2,543,822.57	N+90 天付 70%-80%; 春节前付至 85%-90%; 剩余第二年付清	2,430,412.00
保定万辰混凝土搅拌有限公司	1,492,648.82	N+90 天付 70%-80%; 春节前付至 85%-90%; 剩余第二年付清	1,492,648.82
北京宅急送快运股份有限公司北京分公司	1,265,676.79	逾期客户	1,265,676.79
恩泽国际有限公司	1,082,146.75	N+45 天	1,082,146.75
浙江吉速物流有限公司	906,975.33	N+1 月开票、见票 45 个工作日	906,975.33
合计	7,291,270.26	——	7,177,859.69

(2) 说明应收账款前五名与主要客户存在较大差异的原因;

公司答复:

我司报告期末应收账款前五名相关情况如下：

客户名称	期末余额	占应收账款期末余额合计数的比例(%)	主要客户排名(按营业收入金额)
雄安中建西部建设有限公司	2,543,822.57	22.00%	第二位
保定万辰混凝土搅拌有限公司	1,492,648.82	12.91%	第十位
北京宅急送快运股份有限公司北京分公司	1,265,676.79	10.94%	逾期客户，报告期无交易
恩泽国际有限公司	1,082,146.75	9.36%	第八位
浙江吉速物流有限公司	906,975.33	7.84%	第七位
合计	7,291,270.26	63.05%	——

说明：北京宅急送快运股份有限公司北京分公司报告期内无交易发生，属于逾期未回款，但截止本回复函发出之日款项已结清。由于其余四个客户均是报告期下半年新增的，按照报告期各客户确认营业收入金额排序均在前十名（含）之内，加之个别客户结算周期被动延长，故与收入前五名客户出现差异，但与实际情况是相符的。

(3) 说明新增客户与老客户结算周期是否相同，新增客户收入形成的主要时点，是否存在为拓宽客户而放宽信用期、年底突击销售或者提前确认收入的情形。

公司答复：

结合前述答复，在结算周期、销售信用政策、收入确认时点等方面，我司对待新老客户基本保持一致，并未区别对待。但需要结合客户实际情况和业务环境，在合同双方可接受的范围内达成合作意向，签订合同。

我司主要为客户提供物流管理服务，物流管理服务为针对客户需求、行业特征、产品特性，为客户提供专业的基础运输服务及相关的物流辅助业务。报告期按照收入准则标准确认营业收入，不存在人为调节收入的情况，无放宽信用期和突击销售的情形。

3、关于运输设备

你公司固定资产-运输设备账面原值本期增加 1,340,176.98 元，增加方式为“其他”；使用权资产-运输设备账面原值本期减少 1,340,176.98 元，减少方式为“其他”。

请你公司详细说明运输设备从使用权资产调整为固定资产的背景及原因。

公司答复：

我司于 2019 年向德融国际融资租赁有限公司以融资租赁方式购买 3 台挂式货车，用于增加公司运力，租赁期限自 2019 年 6 月至 2022 年 5 月共计 36 个月。报告期内我司已结清全部租赁款项，并且已办理车辆过户手续，取得车辆相应权属证书，故将该资产由使用权资产变更至固定资产。由于该类资产权属变动不同于常规购置和处置，因此均归类至“其他”变动。

4、关于销售费用及管理费用

报告期内你公司销售费用 601,692.43 元，同比减少 22.98%；管理费用 4,150,182.91 元，同比减少 25.76%。你公司解释称“年度内人员变动而减少人员薪酬支出”。

请你公司：

(1) 结合薪酬水平、人员变动等说明职工薪酬变动的原因及合理性，并说明人员变动与公司营业规模是否匹配；

公司答复：

报告期销售费用较上年同期下降 22.98%，主要是业务招待费用的减少，销售团队和销售政策基本不变，职工薪酬与上年持平。管理费用较上年同期下降 25.76%，职工薪酬较上年下降是主要影响因素。

根据我司报告期内部工作管理方针和前期研发投入成果的运用，在吸引客户的营销策略、管理人员队伍的优化等方面得到受益，体现在业务招待费总量下降、管理人员减少 4 名带来的成本节约等，达到我司降本增效目的。报告期我司行政管理团队人均薪酬 1.66 万元/月，上年同期人均薪酬 1.79 万元/月，基本持平，管理人员人数能够满足经营管理需要。

(2) 说明在营业收入大幅增加的情形下，销售费用、管理费用不升反降的原因及合理性。

公司答复：

报告期我司营业收入持续增长，其中运输收入增长显著，主要原因是我司在本行业耕耘多年，通过自身品牌和服务、上下游合作方

宣传和引荐、为目标客户量身制订方案参与招投标、前期研发投入的成果吸引客流等方式形成营收增长点，营销人员采取高底薪的薪酬方式提高积极性。另外由于报告期受疫情等大环境的影响，我司加强内部控制，缩减预算，严格审核支出，因此销售费用、管理费用呈现出与营业收入相反的变化情况。

5、关于研发费用

报告期内你公司研发费用 4,486,215.94 元，同比增长 45.89%。其中人员人工 3,140,692.68 元，与上期基本持平；直接投入 1,038,203.88 元，同比增长 3038.32%；折旧摊销 155,826.27 元，同比增长 1019.06%。你公司年报称“本年度公司为加快信息化建设，加快研发进度，增加外部劳务开发人员服务支出”。报告期末你公司技术人员为 2 人。

请你公司：

(1)补充披露报告期内各在研项目的具体情况，包括立项时间、预算金额、累计投入金额、费用构成明细、项目进度及项目成果产出情况等；

公司答复：

报告期我司开展的研发项目共计 7 个，具体情况如下：

序号	项目名称	起止时间	预算金额	累计投入	项目成果
1	基于 VMI 模式库存与路径集成优化模型及技术的研发	2021.06.01- 2022.01.31	68 万元	68.71 万元	实用新型 专利
2	基于 MPS 定位的物流配送管理系统研究	2022.01.04- 2022.07.30	66 万元	65.87 万元	实用新型 专利

序号	项目名称	起止时间	预算金额	累计投入	项目成果
3	业务一体化流程与模式的优化研究与开发	2022.01.04-2022.08.30	70万元	69.29万元	管理工作平台应用
4	基于物联网的逆向物流运输方法及系统的研发	2022.02.04-2022.09.30	75万元	74.82万元	发明专利授权
5	基于RFID技术生产物流管理系统的研发	2022.03.02-2022.10.31	75万元	74.75万元	物流管理系统应用
6	基于区块链技术的物流结算及支付管理系统及支付方法的研究	2022.04.04-2022.12.30	88万元	87.79万元	物流管理系统应用
7	基于EDI技术的物流运输管理系统的研发	2022.09.01-2022.12.31	58万元	58.17万元	物流管理系统应用

研发费用构成明细如下：

项目	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	合计
一、内部研究开发费用	7.74	52.64	55.04	59.55	58.47	71.51	41.89	346.84
其中：人员人工	6.61	47.83	49.99	54.06	53.09	65.24	37.25	314.07
直接投入	-	0.34	0.29	0.34	0.34	0.45	0.29	2.05
折旧费用与长期待摊费用	0.26	0.85	0.95	1.03	1.02	1.28	1.04	6.43
无形资产摊销费用	0.46	1.37	1.47	1.56	1.46	1.46	1.37	9.15
其他费用	0.41	2.25	2.34	2.56	2.56	3.08	1.94	15.14
二、委托外部研究开发费用	10.18	13.23	14.25	15.27	16.28	16.28	16.28	101.77
其中：境内的外部研发费用	10.18	13.23	14.25	15.27	16.28	16.28	16.28	101.77
三、研究开发费用小计	17.92	65.87	69.29	74.82	74.75	87.79	58.17	448.61

我司上述研发项目与经营方向基本一致，项目成果应用于物流运输服务，已申请包括发明专利、实用新型专利等多项多个知识产权授权或证书。

(2) 说明人员人工费用是否包含外部劳务开发人员支出，并结合公司薪酬水平、研发人员人数等，说明人工费用及变动是否合理；

公司答复：

我司研发费用中人员人工费用归集各研发项目参与人员的薪酬费用，外部劳务开发人员支出在技术服务费科目归集。报告期我司参与研发项目的人员共 18 人，在填报员工情况时将专职的关键负责人 2 名分类至“技术人员”，项目主要人员 7 名分类至“管理人员”，其余基础人员 9 名分类至“生产人员”，按人员投入项目的工时分配核算相应职工薪酬金额。报告期研发人员人均月职工薪酬约 1.5 万元，全年费用总额与上年同期基本持平，能够满足我司研发需要，有力推动公司信息化体系建设及完善。

(3) 说明直接投入及研发用资产折旧摊销的具体内容，报告期内大幅增加的原因及合理性，是否存在将生产经营相关费用计入研发费用的情形。

公司答复：

项目	内容	发生额
直接投入	——	103.82 万元
其中：	委托外部劳务开发人员的技术服务费	101.77 万元
	租用云服务器	2.05 万元
折旧摊销	——	15.58 万元
其中：	租用场地确认的使用权资产折旧费用	6.43 万元
	系统软件摊销费	9.15 万元

上述费用归集根据外部劳务人员实际投入、研发项目实际占用场地的面积和必要的软硬件支持，按照受益对象区分业务成本和研发费用。

报告期内费用大幅增加主要原因：①我司研发项目是紧随公司成为科技型供应链物流服务企业的愿景，在总结业务场景需求后审议

确立的，我司在建立自有研发团队的基础上，也在外部寻找拥有专业能力、熟悉物流行业的技术团队共同完成研发工作。广东群宇互动科技有限公司与我司合作多年，派出专业团队驻点我司。虽然 2021 年双方从防疫安全和团队主要人员变动等方面考虑，短暂暂停合作导致报告期对比上年出现较大增长，对比 2020 年度发生委外费用 110.87 万元与报告期基本持平；②在符合研发费用归集的前提下，为配合公司研发项目顺利完成，加快公司信息化建设进程，报告期我司优化调整研发办公场地从而增加租金费用占比，匹配相关的软件支持等从而增加其他支出。

广州捷世通物流股份有限公司（捷世通）董事会

2023 年 9 月 15 日

