

关于对倍施特科技（集团）股份有限公司的

年报问询函的回复

1、关于营业收入与毛利率

你公司本期营业收入为 130,845,042.98 元，上期为 130,972,016.83 元，你公司本期毛利率为 23.61%，上期为 45.27%，同比下降 21.66 个百分点。其中互联网售票服务业务收入 63,514,184.06 元，同比下降 16.57%，毛利率为 34.28%，同比下降 8.88 个百分点，用车服务业务收入 61,295,286.65 元，同比增长 149.45%，毛利率为 10.09%，同比下降 29.17 个百分点，数智业务收入为 6,035,572.27 元，同比下降 80.06%，毛利率为 48.54%，同比下降 6.95 个百分点。

报告期内，你公司归属于挂牌公司股东的净利润为-13,853,127.49 元，去年同期为 25,401,237.64 元，由正转负，同比下降 154.54%。

请你公司：

(1) 结合本期收入成本费用变动情况，说明营业收入变动不大的情况下净利润由正转负的原因及合理性；

【回复】

(1) 公司报告期收入成本费用变动情况如下：

单位：万元，%

项目	2023 年	2022 年	变动额	变动率
主营业务收入	13,084.50	13,097.20	-12.7	-0.10
其中：联网售票服务业务	6,351.42	7,612.71	-1,261.29	-16.57
数智业务	603.56	3,027.26	-2,423.70	-80.06
用车服务业务	6,129.53	2,457.23	3,672.30	149.45
主营业务成本	9,995.80	7,167.79	2,828.01	39.45
其中：联网售票服务业务	4,174.46	4,327.81	-153.35	-3.54
数智业务	310.58	1,347.50	-1,036.92	-76.95
用车服务业务	5,510.76	1,492.48	4,018.28	269.23
销售费用	2,361.70	1,562.19	799.51	51.18
管理费用	1,667.19	1,298.32	368.87	28.41
研发费用	1,129.15	1,194.93	-65.780	-5.50
财务费用	-506.95	-860.75	353.80	-158.90

公司报告期内营业收入较上期降低 0.10%，净利润由正转负的主要原因为：

基于 2020 年至 2022 年市场需求下降影响，公司 2023 年积极调整发展战略应对市场转型，主要表现为大力发展用车服务业务以应对联网售票服务业务及数智业务下降。同时，通过扩大业务范围和区域市场达到整体收入规模平稳态势。但由于用车服务业务毛利低于联网售票服务业务及数智业务。同时，管理费用和销售费用的增加，导致 2023 年净利润为负。

具体原因如下：

（1）营业收入

公司 2023 年营业收入为 13,084.50 万元，较 2022 年同期减少 12.70 万元，下降 0.10%。主要原因系：公司 2023 年为应对市场转型，传统出行需求下降情况，大力发展用车业务。同时，公司联网售票服务业务从城际运输联网售票服务业务逐渐扩展涵盖定制客运、新型用车业务的公路综合出行服务，业务覆盖区域也从西南地区逐渐扩张到广西、浙江、安徽、黑龙江、内蒙古、河北等地。因此，2023 年公司通过用车服务业务扩大业务规模，在联网售票服务业务和数智业务下降的情况下，2023 年营业收入与 2022 年基本保持平稳。

（2）营业成本

公司 2023 年营业成本为 9,995.80 万元，较 2022 年同期增加 2,828.01 万元，上涨 39.45%。主要原因系：公司三项业务中，用车服务业务毛利低于联网售票服务业务和数智业务。2023 年用车服务业务规模增加，其他两项业务规模下降，虽然，公司营业收入保持稳定，但由于用车服务业务车辆销售成本较高，公司营业成本大幅度上升。

（3）期间费用

①销售费用

公司 2023 年销售费用为 2,361.70 万元，较 2022 年同期增加 799.51 万元，上升 51.18%。主要原因系：人力费用增加 198.22 万元及广宣费增加 387.94 万元。人力费用增加主要为四川出门科技有限公司股权调整及收购四川巴运出行科技服务有限公司导致的合并报表中人力费用增加。

②管理费用

公司 2023 年管理费用为 1,667.19 万元，较 2022 年同期增加 368.87 万元，上升 28.41%。主要原因系：公司 2023 年发生上市中介费比 2022 年增加 489.97 万元。

综上所述，公司在 2023 年积极应对市场变化，通过公司战略调整，营业收入与上期基本保持持平，但用车业务成本、销售费用、管理费用的增加，导致公司净利润为负。

(2) 结合 2023 年同行业可比公司业务趋势变化，公司产品定价变化，客户采购情况变化情况等，说明报告期内各项业务收入和毛利率波动较大的原因及合理性，并结合客户拓展情况、下游行业所处周期及客户需求、在手订单及 2024 年一季度业绩实现情况等，分析业绩是否会持续下滑；

【回复】

(一) 公司报告期主营业务收入占比及毛利率变动情况如下：

单位：万元，%

业务分类	2023 年			2022 年			毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
联网售票服务业务	6,351.42	4,174.46	34.28	7,612.71	4,327.81	43.15	-8.88
数智业务	603.56	310.58	48.54	3,027.26	1,347.50	55.49	-6.95
用车服务业务	6,129.53	5,510.76	10.09	2,457.23	1,492.48	39.26	-29.17
合计	13,084.50	9,995.80	23.61	13,097.20	7,167.79	45.27	-21.67

2023 公司联网售票服务业务、数智业务及用车服务业务三个业务板块产品定价政策未发生大的变动。

(二) 2023 年度行业以及客户变化情况

① 联网售票服务业务

报告期由于乘客出行方式变化，且受到 2020 年至 2022 年需求下降、道路出行行业周期影响，道路出行需求萎缩，春运、暑运客运出行问题下降，导致收入减少，而联网售票服务业务成本相对固定，由此联网售票服务业务收入和毛利率降低。

② 数智业务

旅客通过客运汽车出行需求减少，客运企业收入降低，对数智化建设投入降低，数智业务收入和毛利率降低。

③ 用车服务业务

公司 2023 年用车业务结构模式变化，高毛利的平台业务占比下降，低毛利的车辆销售业务占比上升；2023 年车辆销售收入占整个用车收入比例较高，是因为报告期平台收入较上期有所下滑，同时孵化新增区域的用车平台需要一定的孵化期，因此需要通过车辆的销售带动当地的用车平台的发展，用车服务业务成本增加，毛利率降低。

（三）公司 2024 年业绩不会持续下滑

① 公司为应对行业转型发展，在 2023 年年底调整三个业务板块战略部署，做深做透原有业务，提升市场占有率，同时从单一联网售票服务业务逐渐扩展至涵盖定制客运、新型用车业务的公路综合出行服务；业务覆盖区域也从西南扩张到广西、浙江、安徽、黑龙江、内蒙古、河北等地。

② 公司 2024 年进行了一系列改革，优化组织结构，进行绩效改革，打造新的产品体系，助力业务第二曲线增长。

③ 2024 年受 2020 年至 2022 年以来周期影响导致旅客出行量下降的市场情况已发生积极变化，2024 年春运旅客客流已明显回升。

通过以上调整，公司第一季度已经实现扭亏为盈，预计 2024 年业绩不会持续下滑。

（3）分业务类型列示报告期内主营业务单位成本的具体构成，与往年存在较大差异的，请详细说明原因；结合报告期内市场环境、竞争情况、原材料价格、订单价格变动等因素，说明毛利率大幅下降的原因，是否与同行业可比公司毛利率存在较大差异，毛利水平是否将持续；

【回复】

公司报告期主营业务成本及毛利率变动如下：

单位：万元，%

业务分类	2023 年 1-12 月			2022 年 1-12 月			营业成本 比上年同 期增减	毛利 率变 动
	成本	占比	毛利率	成本	占比	毛利率		
联网售票服务 业务	4,174.46	41.76	34.28	4,327.81	60.38	43.15	-3.54	-8.88

数智业务	310.58	3.11	48.54	1,347.50	18.80	55.49	-76.95	-6.95
用车服务业务	5,510.76	55.13	10.09	1,492.48	20.32	39.26	269.23	-29.17
合计	9,995.80	100.00	23.61	7,167.79	100.00	45.27	39.45	-21.67

① 联网售票服务业务

公司联网售票服务业务主要通过互联网和线下车站自助机开展，该业务成本主要包括设备折旧、网络运营成本及人工薪酬。报告期内该业务成本与上年同期相比基本保持持平状态。

② 数智业务

公司数智业务主要为信息化系统建设业务，该业务主要成本为硬件材料和软件成本。旅客通过客运汽车出行需求减少，客运企业收入降低，对数智化建设投入降低，公司数智业务成本同时降低。

③ 用车服务业务

公司用车服务业务主要包括定制客运、网约车业务、车辆销售，该业务主要成本为运营费用及车辆采购成本及折旧。报告期内，公司车辆租售业务量占比增加，平台运营收入下降，因此，车辆采购成本及车辆折旧增加。

公司为垂直细分行业头部企业，行业内可比公司皆为非上市公司，无公开数据比较。同程艺龙、携程网等线上出行商旅平台在香港上市未披露道路出行行业详细数据。因此，公司无行业公开数据可比较。

综上所述，通过交通运输部客运行业数据查询，公司整体营业收入变动与行业数据变动相符，公司毛利率属于正常水平。

(4) 单独列示用车服务业务的前五大客户情况，本年主要客户构成、成本分摊或归集口径是否发生变化，说明业务营业收入增长但毛利率大幅下降的原因；

【回复】

用车服务业务前五大客户详细情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	收入金额
----	------	------

		(不含税)
1	四川省易点汽车服务有限责任公司	2,191.20
2	四川璧州运达运输有限公司	333.47
3	紫云云联智通网络科技有限公司	329.26
4	四川交运达运集团有限责任公司	152.32
5	四川南充汽车运输(集团) 有限公司网络客运服务分公司	61.89

本年度用车服务业务的前五大主要客户构成类型为租车收入、销车收入、平台服务费收入，相较于上一年度，公司扩展了浙江、贵州、广西等区域，资产运营相关收入较上年度大幅提高；2023 年公司租车收入和销车收入占比较大，成本构成为车辆折旧成本、保险、推广、车辆采购等成本，成本分摊或归集口径未发生变动；业务营业收入增长但毛利率大幅下降的原因为：①报告期高毛利的平台收入较上期有所下滑；②孵化新增区域的用车平台需要一定的孵化期相对的推广成本比较高；③车辆的销售带动当地的用车平台的发展，车辆销售成本增加。

(5) 补充披露主营业务的前五大供应商和客户（包括但不限于名称、成立时间、与公司起始合作时间、注册及实缴资本情况、参保人数等）。

【回复】

公司前五大客户及供应详细情况如下：

① 主要客户情况

序号	公司名称	成立时间	与公司起始合作时间	注册资本	实缴资本	参保人数
1	四川省易点汽车服务有限责任公司	2019-10-17	2022-06-01	100 万人民币	100 万人民币	7 人
2	上海极途信息技术有限公司	2015-01-07	2015-03-15	1000 万人民币	1000 万人民币	77 人
3	四川璧州运达运输有限公司	2022-12-09	2022-12-19	500 万人民币	-	0 人
4	紫云云联智通网络科技有限公司	2022-02-17	2022-12-01	100 万人民币	-	0 人
5	四川视可视科技有限公司	2015-07-09	2022-07-01	5000 万人民币	-	30 人

注：公司上述参保人数为通过企查查等公开方式查询，其中，3 和 4 的参保人数为 0，不代表实际参保人数。

② 主要供应商情况

序号	公司名称	成立时间	与公司起始合作时间	注册资本	实缴资本	参保人数
1	营山和创置业有限公司	2016-03-10	2023-8-24	5000 万人民币	5000 万人民币	1 人
2	宜宾骏辉汽车销售服务有限公司	2011-01-10	2021-11-09	400 万人民币	400 万人民币	79 人
3	黔西南州汇沣汽车新能源发展有限公司	2019-03-12	2022-09-07	1000 万人民币	149 万人民币	10 人
4	星程浩海（海南）科技有限公司	2020-07-10	2021-05-01	1000 万人民币	-	6 人
5	宁波恩一汽车服务有限公司	2020-10-19	2023-5-10	280 万人民币	-	3 人

2、关于固定资产

你公司 2023 年末固定资产余额为 106,198,377.49 元，较 2022 年末增长 69.72%，主要系公司购买办公楼及车辆开展网约车业务所致。

请你公司：

（1）进一步分析说明报告期内收入波动不大的情况下，固定资产大幅增长的原因及合理性；

【回复】

公司固定资产增加主要为经营研发购买办公楼和开展网约车业务购买车辆形成。具体原因如下：

①公司业务从单一联网售票服务业务发展为涵盖联网售票服务业务、数智业务、用车服务业务等多元化业务，服务范围也扩大至浙江、安徽、黑龙江等全国多个区域，团队也逐渐扩大，为扩大公司办公区域及搭建公司研发机房，报告期内，公司购入办公楼。

②公司为扩大合规网约车规模，满足车辆需求，进行网约车车辆租售服务业务，公司采购车辆增加，公司固定资产增加。

综上，公司购买固定资产是基于长期战略布局考虑，符合公司经营需要。

（2）说明公司的生产设备是否能够适应产品更新换代的需求；

对比同行业可比公司固定资产折旧计提政策、减值测算方法，分析固定资产折旧计提、减值是否合理谨慎

【回复】

公司采用年限平均法计提折旧，公司所购入固定资产均按此会计方法进行计提折旧，公司生产设备能够适应产品更新换代的需求。

公司同行业尚无上市公司，通过与同行业头部非上市公司沟通及征询会计师等中介机构意见，公司确定固定资产折旧计提政策、减值测算方法。因此，公司认为目前固定资产折旧计提政策、减值测算方法合理谨慎。

(3) 补充报告期内所购入的车辆的价格、型号、购入渠道，说明车辆购入之后的具体处置情况，是否已产生相关的收益，如有请补充说明；

【回复】

报告期内公司所购入车辆情况如下：

车型	均价（元）	购入渠道
比亚迪-秦 EV（标准版）	118,436.25	车厂指定的官方经销商
比亚迪-秦 EV（出行版）	124,260.38	车厂指定的官方经销商
吉利-帝豪 EV Pro	112,729.09	车厂指定的官方经销商
比亚迪-e3	110,437.21	车厂指定的官方经销商
几何 A Pro	126,400.00	车厂指定的官方经销商
比亚迪-秦 PLUS	124,461.54	车厂指定的官方经销商
长安逸动-EV460	106,000.00	车厂指定的官方经销商
吉利-帝豪 EV Pro	112,700.00	车厂指定的官方经销商
合计	—	—

报告期内公司购入车辆后，用于网约车租赁业务的车辆占比 78.46%，网约车销售车辆占比 19.12%，网约车租赁后处置车辆占比 2.20%，网约车租赁过程中灭失车辆占比 0.22%。报告期内，公司购入的车辆中，用于网约车租赁的车辆已产生收益 2,639.18 万元，用于网约车销售的车辆已产生收益 1,726.64 万元，金额合计 4,365.82 万元。出门科技宁波分公司车辆，因公司业务方向调整导致的处置车辆一批，处置产生亏损合计 36.92 万元。

(4) 补充说明办公楼购买渠道、具体用途、出让方的名称、资质、与挂牌公司是否有关联关系。

【回复】

公司办公楼的购买渠道为通过房产经纪机构提供的中介服务购置取得；具体用途：用于公司经营办公；出让方为营山和创置业有限公司，民营房地产开发企业，与挂牌公司没有关联关系。

倍施特科技（集团）股份有限公司

2024年5月13日

