



上海会畅通讯股份有限公司

关于深圳证券交易所

《关于对上海会畅通讯股份有限公司的年报问询函》
的答复

2020年6月15日

深圳证券交易所创业板公司管理部：

上海会畅通讯股份有限公司（以下简称“本公司”或“会畅通讯”）于 2020 年 6 月 9 日收到了贵部下发的《关于对上海会畅通讯股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 448 号），要求公司针对年报事后审查中关注到相关问题进行回复。本公司在收到深圳证券交易所问询函后，立即组织相关人员，根据问询函所涉问题进行说明和答复，具体内容如下：

1.2019 年 1 月，公司收购北京数智源科技有限公司（以下简称“数智源”）、深圳市明日实业有限责任公司（以下简称“明日实业”）分别形成商誉 3.03 亿元、4.59 亿元，本期未计提商誉减值准备。数智源、明日实业 2019 年度业绩承诺完成率分别为 109.01%、101.96%。

（1）请补充说明数智源、明日实业报告期内的经营情况、整合情况、是否符合收购预期、各年度业绩承诺具体完成情况，补充列示其近三年的主要财务数据及其变化原因、前五大客户销售情况及其回款情况，收购完成后数智源、明日实业主要客户是否发生重大变化，若是，请结合变化客户的关联关系、业务背景、回款情况等说明变化的原因及合理性，是否存在虚增收入及利润的情形。

（2）请补充说明数智源、明日实业相关商誉减值测试过程及关键参数、关键假设（包括但不限于预测期、收入增长率、费用率、利润率、折现率等）的选取依据，说明本期未计提商誉减值准备的原因及合理性，并分析上述关键参数与收购时的收益法评估预测相比是否存在较大差异，如有，请说明产生差异的原因及合理性。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复

1、此此次重组是在上市公司基于自身中长期发展的规划，跟踪行业多年，定向挖掘完成的。通过此次重组，上市公司打通了“云（软件）+端（硬件）+行业应用”的产业链上下游，通过“云+端”（即会畅通讯+明日实业），形成了更完整的企业级云视频方案，一体化的软硬件用户体验；通过“+行业应用”（即数智源）的整合，补足了公司面向行业级客户的渠道和抓手。

整合后的报告期内，数智源大力发展云视频行业级应用解决方案，经营业

绩稳定增长，为上市公司扩展了客户结构，并完成了当年业绩承诺；明日实业与会畅通讯软硬件形成组合，进一步提升了云视频硬件的技术竞争力，报告期内出货量得以增长，为上市公司赢得如互联网和产业巨头等的合作，并顺利完成了当年业绩承诺。

(1) 数智源

2018-2019 年度业绩承诺完成情况如下：

单位：万元

年度	项目	业绩承诺数	实际实现数	差异额	完成率
2018年	北京数智源扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	3,250.00	3,392.75	142.75	104.39%
2019年	北京数智源扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	4,000.00	4,360.59	360.59	109.01%

2017-2019 年度主要财务数据及其变化原因如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	同比增长	
				2019 年度	2018 年度
营业收入	13,028.78	14,345.80	11,097.19	-9.18%	29.27%
营业成本	3,932.69	7,550.85	5,793.15	-47.92%	30.34%
营业利润	4,894.77	3,863.74	2,870.18	26.68%	34.62%
净利润	4,434.32	3,357.74	2,626.98	32.06%	27.82%

2018 年数智源延续以往的经营策略，加强了销售管理及投入，主营业务收入有所增加，同比利润有所增加；2019 年数智源各项软件产品都得到了很好的完善，并且加大了在软件销售方面投入，集成项目相比上年减少，所以营业成本大幅降低的同时利润有一定的增长。

2017-2019 年度前五大客户销售情况及其回款情况如下：

2019 年度

单位：万元

序号	公司名称	销售额	占公司营业收入比重	2019 年 12 月 31 日 应收账款	截止本函日 回款金额
1	客户一	798.67	6.13%	-	-
2	客户二	778.37	5.97%	338.00	-
3	客户三	560.35	4.30%	254.50	-
4	客户四	472.03	3.62%	302.73	-
5	客户五	389.38	2.99%	-	-
	合计	2,998.80	23.01%	895.23	-

2018 年度

单位：万元

序号	公司名称	销售额	占公司营业收入比重	2018 年 12 月 31 日应收账款	截止本函日回款金额
1	客户一	2,391.78	16.67%	1,605.03	1,130.00
2	客户二	1,019.00	7.10%	407.60	389.60
3	客户三	833.85	5.81%	13.29	13.29
4	客户四	599.26	4.18%	467.05	429.94
5	客户五	568.91	3.97%	-	-
合计		5,412.80	37.73%	2,492.97	1,962.83

2017 年度

单位：万元

序号	公司名称	销售额	占公司营业收入比重	2017 年 12 月 31 日应收账款	截止本函日回款金额
1	客户一	1,718.18	15.48%	953.24	953.24
2	客户二	1,065.77	9.60%	-	-
3	客户三	707.84	6.38%	343.12	343.12
4	客户四	497.04	4.48%	497.04	497.04
5	客户五	472.82	4.26%	553.20	113.00
合计		4,461.65	40.20%	2,346.60	1,906.40

数智源前五大客户变化的原因，主要系由于数智源为客户提供的在该行业的视频相关软件应用技术开发、相关建设项目等，通常不属于客户的日常性采购需求，项目建成后即可在日常运营中正常使用，客户无重复采购需求所致，具有合理性。

(2) 明日

2018-2019 年度业绩承诺完成情况如下：

单位：万元

年度	项目	业绩承诺数	实际实现数	差异额	完成率
2018 年	明日实业扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	5,000.00	5,700.63	700.63	114.01%
2019 年	明日实业扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	6,000.00	6,117.45	117.45	101.96%

2017-2019 年度主要财务数据及其变化原因如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	同比增长	
				2019 年度	2018 年度
营业收入	21,094.60	20,443.87	16,294.25	3.18%	25.47%
营业成本	11,205.52	10,750.89	8,707.67	4.23%	23.46%
营业利润	6,512.68	6,428.37	3,926.41	1.31%	63.72%
净利润	5,634.16	5,742.18	3,391.31	-1.88%	69.32%

主要是由于近两年市场对远程会议的需求量增大、国家对远程教育政策的支持以及公司产品研发投入加大，开发新产品满足市场需求，公司销售收入逐年增加，相应成本、营业利润、净利润等也有所增加。

2017-2019 年度前五大客户销售情况及其回款情况如下：

2019 年度

单位：万元

序号	公司名称	销售额	占公司营业收入比重	期末应收账款	截止本函日回款金额
1	客户一	4,358.73	20.66%	5,900.02	1,707.43
2	客户二	1,613.39	7.65%	409.51	409.51
3	客户三	736.42	3.49%	-	-
4	客户四	604.88	2.87%	327.42	327.42
5	客户五	435.53	2.06%	77.29	77.29
合计		7,748.95	36.73%	6,714.24	2,521.65

2018 年度

序号	公司名称	销售额	占公司营业收入比重	期末应收账款	截止本函日回款金额
1	客户一	5,680.19	27.78%	3,331.93	3,331.93
2	客户二	1,476.92	7.22%	528.25	528.25
3	客户三	823.05	4.03%	48.62	48.62
4	客户四	638.67	3.12%	219.82	219.82
5	客户五	635.34	3.11%	379.83	379.83
合计		9,254.17	45.26%	4,508.44	4,508.44

2017 年度

序号	公司名称	销售额	占公司营业收入比重	期末应收账款	截止本函日回款金额
1	客户一	3,080.63	18.91%	2,062.93	2,062.93
2	客户二	1,722.31	10.57%	677.87	677.87
3	客户三	1,139.24	6.99%	425.54	425.54
4	客户四	788.50	4.84%	266.10	266.10
5	客户五	670.12	4.11%	13.00	13.00

合计	7,400.80	45.42%	3,445.44	3,445.44
----	----------	--------	----------	----------

明日前五大客户的重合度较高，客户较为稳定。

综上，收购完成后，明日实业前五大客户较为稳定，而数智源主要客户的变动原因主要系由于数智源为客户提供的视频软件应用技术开发、项目实施等，通常不属于客户的日常性采购需求，项目建成后即可在日常运营中正常使用，客户无重复采购需求所致，相关变动具有商业合理性，不存在虚增收入及利润的情形。

2、公司采用收益法计算数智源资产组可回收金额。重要假设如下：（1）假设公司持续性经营，被预测资产按管理层对资产组预计的用途和使用的方式、规模、环境等情况继续使用，相应确定预测方法、参数和依据；（2）国家现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化；（3）含商誉资产组所处的社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化；（4）含商誉资产组涉及的主要经营管理团队具备管理及经营必要的知识及能力，合法合规经营，勤勉尽责；（5）含商誉资产组在未来经营期内涉及的主营业务、收入与成本的构成以及经营策略等仍保持其最近几年的状态持续，而不发生较大变化。不考虑未来可能由于委托人或含商誉资产组涉及的主要经营管理团队的经营管理策略变化以及商业环境变化等导致的主营业务状况的变化所带来的损益；（6）在未来的经营期内，含商誉资产组所涉及的各项管理费用、管理费用不会在现有基础上发生大幅的变化，仍将保持其最近几年的变化趋势持续。

（1）关键参数及关键假设的选取依据

报告期，根据数智源和明日历年经营趋势、行业发展趋势、市场竞争情况、发展规划等因素综合分析，对评估基准日未来五年的主营业务收入及其相关的成本、费用、利润进行预测。

关键参数如下：

项目	测试年度	预测期	预测期收入增长率	稳定期增长率	费用率	利润率	折现率
数智源	2019年	2020-2024年	5.16%	0%	27.29%	35.52%	14.75%
明日	2019年	2020-2024年	7.50%	0%	17.39%	27.66%	15.03%

（2）折现率

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，为了资产减值测试中

估算资产预计未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的，而用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率，以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为以税后折现结果与前述税前现金流为基础，通过单变量求解方式，锁定税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致，并根据税前现金流的折现公式倒求出对应的税前折现率。

在确认税前折现率时，按照收益口径和折现率口径一致的原则，收益口径为企业自由现金流量，故选取加权平均资本成本（WACC）作为期望收益率，计算公式如下：

$$r_a = r_d \times w_d + r_e \times w_e$$

式中：

w_d ：同行业可比公司的债务比率；

$$w_d = \frac{D}{(E + D)}$$

w_e ：同行业可比公司的股权资本比率；

$$w_e = \frac{E}{(E + D)}$$

r_e ：股权资本成本，按资本资产定价模型（CAPM）确定股权资本成本；

$$r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon$$

式中：

r_f ：无风险报酬率；

r_m ：市场预期报酬率；

ε ：评估对象的特性风险调整系数；

β_e ：被评估企业权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_u \times \left(1 + (1 - t) \times \frac{D}{E} \right)$$

β_u ：可比公司的预期无杠杆市场风险系数；

$$\beta_u = \frac{\beta_t}{1 + (1-t) \frac{D_i}{E_i}}$$

β_t : 可比公司股票（资产）的预期市场平均风险系数；

$$\beta_t = 34\%K + 66\%\beta_x$$

式中：

K：一定时期股票市场的平均风险值，通常假设 K=1；

β_x ：可比公司股票（资产）的历史市场平均风险系数；

D_i 、 E_i ：分别为可比公司的付息债务与权益资本。

经过计算，数智源和明日折现率（税前加权平均资本成本）为 14.75%和 15.03%。

3、商誉减值测试的情况

单位：万元

项目	数智源	明日
商誉账面余额①	30,297.99	45,860.85
商誉减值准备余额②	-	-
商誉的账面价值③=①-②	30,297.99	45,860.85
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	30,297.99	45,860.85
资产组的账面价值⑥	2,037.92	2,279.54
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	32,335.91	48,140.38
可回收金额⑧	33,209.63	48,820.24
商誉减值损失（大于0时）⑨=⑦-⑧	-	-

经测试，可收回金额大于包含整体商誉的资产组的账面价值，商誉不存在减值情况。

综上，管理层认为无需计提商誉减值准备具有合理性。

4、与收购时的收益法评估预测的关键参数比较

数智源：

注：收购时评估测算模型采用的是税后折现率，为保持两期口径一致，将收购时折现率进行了换算。

项目	测试年度	预测期	预测期收入增长率	稳定期增长率	平均费用率	平均利润率	折现率
----	------	-----	----------	--------	-------	-------	-----

数智源	收购时	2018-2022年	14.99%	0%	17.70%	26.59%	15.28% (注)
	2019年	2020-2024年	5.16%	0%	27.29%	35.52%	14.75%

收入增长率变动原因：

收购数智源时的预测收入与进行商誉减值测试时的预测收入对比如下：

	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
收购时收入	13,120.00	15,481.60	18,268.29	20,574.10	22,307.14		
测试时收入			14,182.69	14,843.25	15,454.44	16,092.27	16,757.94

平均收入增值率下降幅度较大主要包括两个原因：①收购时结合 2017 年度收入实现情况进行预测，本次商誉减值测试主要结合企业 2019 年收入实现情况，由于 2017 年度与 2019 年度收入金额差异较大，计算出的预测期复合增长率有所差异；②2019 年起企业根据市场情况分析，结合自身的竞争优势对业务结构进行了调整：企业销售战略目标为逐步减少集成业务，扩大自主研发业务体量。根据该战略目标，公司自 2019 年起有意识的减少了集成销售业务量，选择性承接毛利率较高的集成项目，同时扩大自主研发业务体量，因此 2019 年起收入增速放缓，毛利率提高。

平均费用率变动原因：

分子公司业务开展需求增加了销售费用、管理费用；同时公司战略调整，逐步侧重自主研发业务，加大研发投入力度增加了研发费用。

平均利润率变动原因：

企业战略目标为逐步减少集成业务，扩大自主研发业务体量，承接高毛利开发业务。公司自 2019 年起选择性承接毛利率较高的开发业务，预计未来年度利润率维持 2019 年水平。

明日实业：

项目	测试年度	预测期	预测期收入增长率	稳定期增长率	平均费用率	平均利润率	折现率
明日实业	收购时	2018-2022年	14.43%	0%	18.18%	26.27%	14.28% (注)
	2019年	2020-2024年	7.50%	0%	17.39%	27.66%	15.03%

收入增长率变动原因：

收购明日实业时预测收入与商誉减值测试时的预测收入对比如下：

	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
收购时收入	19,445.39	22,984.61	26,986.43	29,505.68	31,969.32		
测试时收入			25,898.54	27,189.21	28,544.28	29,400.61	30,282.63

预测期收入增长率的下降原因主要是因为收购时结合 2017 年度收入实现情况进行预测，本次商誉减值测试主要结合企业 2019 年收入实现情况，由于 2017 年度与 2019 年度收入金额差异较大，计算出的预测期复合增长率有所差异，收入金额变动不大。

公司在 2019 年商誉减值测试时已充分考虑了相关因素的影响。

会计师核查结论：

问题（1）

经核查，数智源和明日实业不存在虚增收入及利润的情形。

问题（2）

经核查，会畅通讯本报告期对商誉减值测试过程及结果合理，符合企业会计准则的要求。

2. 报告期内，公司实现营业收入 5.35 亿元，同比增长 139.21%，其中云视频服务业务、语音服务业务、服务和技术开发项目收入分别占 72.62%、15.26%、11.87%。请补充说明前述各类业务包含的服务、产品的具体内容、盈利模式、主要的竞争优势、近两年前五大销售客户明细及其回款情况，说明云视频服务业务快速增长及语音服务业务大幅下滑的原因。请年审会计师说明就公司营业收入真实性、准确性所实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论。

公司回复：

公司主营业务包含三类：云视频服务业务，语音服务业务，服务于技术开发业务。（1）云视频服务业务包括两类业务：云视频 SaaS 软件业务和云视频硬件业务，云视频 SaaS 业务主要向政府和大型企业级客户收取每账户年度的订阅费用（类似视频网站的年会员费），云视频硬件业务靠 JDM（联合设计制造）和自有品牌盈利，向下游大型视频应用厂商或集成应用商提供云视频硬件单品销售。竞争优势在于技术能力和规模，公司通过并购整合，打通了“云（软件）+端（硬件）”上下游产业链，能向客户提供更加完整的解决方案。另外，云视

频 SaaS 软件业务服务了诸多大型企事业单位，是国内为数不多能单独盈利的 SaaS 业务；云视频硬件业务规模也在国内同行具有领先优势。

(2) 语音服务业务即电话会议业务：依靠向大型企业级客户提供电话会议服务盈利，按照每接入点每分钟的单价计算时长进行收费。竞争优势在于基于服务大型企业的品牌和规模。

(3) 服务与技术开发业务：即云视频的行业解决方案，是公司云视频标准软硬件业务的延展，主要面向行业级客户提供，如海关，教育等。竞争优势在于公司打通的“云+端+行业”的全产业链带来的产品体验，综合成本优势和快速灵活响应的服务优势。

2018-2019 年度前五大销售客户明细及回款情况如下：

2019 年度

单位：万元

序号	前五大客户	本期销售金额	占公司营业收入比重	2019 年 12 月 31 日余额	截止本函日回款金额
1、	客户一	4,358.73	8.15%	5,900.02	1,707.43
2、	客户二	2,323.32	4.35%	300.18	183.58
3、	客户三	1,613.39	3.02%	409.51	409.51
4、	客户四	1,514.23	2.83%	455.35	455.35
5、	客户五	1,242.91	2.32%	372.17	372.17
	合计	11,052.59	20.67%	7,437.22	3,128.04

2018 年度

序号	前五大客户	本期销售金额	占公司营业收入比重	2018 年 12 月 31 日余额	截止本函日回款金额
1、	客户一	4,300.07	19.24%	914.48	914.48
2、	客户二	1,398.98	6.26%	639.12	639.12
3、	客户三	1,344.97	6.02%	355.68	355.68
4、	客户四	721.24	3.23%	233.31	233.31
5、	客户五	586.61	2.62%	384.60	384.60
	合计	8,351.87	37.37%	2,527.19	2,527.19

云视频服务业务快速增长及语音服务业务大幅下滑主要是因为：

(1) 云视频服务业务快速增长的原因在于：公司有了更完整的云（软件）+端（硬件）解决方案，能更好满足企业级客户需求，云视频 SaaS 软件收入得到提升；同时，云视频硬件业务凭借品牌和规模优势获得了更多的新客户和订单，出货量得以增长。

(2) 语音服务业务下滑的原因是：技术的演进导致客户需求发生变化，以

及公司主动从单一的语音业务转向云视频业务的结果。云视频是电话会议的替代性产品，未来电话会议使用会减少但仍然是用户的标准配置，保留一定存量市场。随着移动互联网的发展和普及，企业级客户大多从使用传统电话会议转向云视频会议或网络会议，导致全球电话会议行业近三年来增长见顶并出现下滑。

会计师核查结论：

经核查，公司在 2019 年度核算的营业收入真实、准确，符合企业会计准则要求。

3. 本报告期及 2020 年第一季度，公司分季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润整体呈下滑趋势，请结合公司业绩增长的主要驱动因素、所在行业趋势等说明下滑的原因。

公司回复：

公司 2019 年各个季度以及 2020 年第一季度情况见下表：

项目	2019 年第一季度	2019 年第二季度	2019 年第三季度	2019 年第四季度	2020 年第一季度
营业收入	123,510,695.47	116,112,440.03	120,403,532.29	174,618,858.04	124,092,230.32
毛利	64,862,229.03	57,806,682.42	66,464,285.46	87,541,038.30	58,675,828.71
毛利率	52.52%	49.79%	55.20%	50.13%	47.28%
归属于母公司所有者的净利润	32,928,699.26	17,699,182.19	14,673,076.47	24,896,058.18	13,401,462.90
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	29,575,508.53	18,298,796.63	13,082,406.03	18,911,107.00	12,095,587.54
股权激励费用		1,378,046.86	13,829,877.45	15,255,764.26	15,597,719.52
扣除股权激励费用后扣非净利润	29,575,508.53	19,676,843.49	26,912,283.48	34,166,871.26	27,693,307.06
教育净利润			3,458,114.88	2,109,683.68	1,634,856.38
扣除股权激励	29,575,508.53	19,676,843.49	30,370,398.33	36,276,554.99	29,328,163.44

费用及教育亏损后扣非净利润	3	9	6	4	4
---------------	---	---	---	---	---

由上表所示，从公司 2019 年各个季度以及 2020 年第一季度来看，净利润变动主要受收入变动影响，项目性服务的收入在年底确认比较多，在扣除股权激励费用和教育亏损后的扣非归母净利润，并没有呈现逐个季度下滑的趋势。以 2020 年第一季度为例详细说明如下：

2020 年第一季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 1,210 万元，2019 年第一季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 2,958 万元，本年较上年同期下降 1,748 万元。其中主要原因是 2020 年第一季度股权激励费用较上年同期增加约 1,500 万元；全资子公司会畅教育于 2019 年 6 月设立，2020 年第一季度由于疫情影响业务拓展，亏损 160 万元，去年同期公司尚未成立。扣除以上两项之影响后，本年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较去年同期差异金额约 100 万元。

从公司收入来看 2020 年第一季度收入 1.24 亿元，与去年同期持平，微增 0.5%。业绩是增长的，增长的主要驱动因素为“云+端+行业”：

(1) 云视频 SaaS 业务增长（2020 一季度云视频订单增长超过 100%，但按照权责发生制，收入确认有所递延），虽然疫情期间会畅通讯提供了大量的新用户免费使用视讯会议的机会，收入仍增长 150 万元；

(2) 云视频硬件业务增长（2020 一季度云视频硬件增长订单达到 200%），克服了复工困难后收入仍增长 530 万元；

(3) 行业解决方案业务下滑，由于疫情造成项目现场实施困难、验收结算延后以及教育项目政府项目开标延后的影响，收入减少 628 万元。

行业的总体情况方面，根据 IDC 最新报告，云视频行业年平均增速在 20%-25%；一季度的国内新冠疫情加速了行业发展，公司云视频 SaaS 业务和云视频硬件业务明显呈现了同比更快的增长，以上具体数据体现了公司和行业发展的同步。

4. 报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金流量为营业收入的 108.10%；第四季度经营活动现金流量净额占全年经营活动现金流量净额的 110.40%。请结合公司销售特点、营运资金周转特点、周转周期等说明公司销售

收现比率大于 1 的原因、本期现金流量集中在第四季度的原因及合理性。

公司回复：

公司 2019 年度营业收入及现金流量主要数据按季度列示如下表如下：

项目	2019 年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	534,645,525.83	123,510,695.47	116,112,440.03	120,403,532.29	174,618,858.04
销售商品、提供劳务收到的现金	577,960,336.95	110,005,759.48	116,559,430.16	137,258,788.13	214,136,359.18
经营活动现金流出小计	493,317,493.65	155,764,204.33	118,412,270.30	127,805,140.31	91,335,878.71
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	281,838,496.32	76,853,375.74	78,986,958.69	67,996,065.29	58,002,096.60
经营活动产生的现金流量净额	105,806,607.75	-31,364,792.70	-2,761,283.77	23,122,777.00	116,809,907.22
销售现金比率	108.10%	89.07%	100.38%	114.00%	122.63%

公司销售商品、提供劳务收到的现金流量为营业收入的 108.10%的原因主要是销售回款含增值税销项税额，现金流量表中“销售商品及提供劳务收到的现金”5.78 亿元中包含销项税约 0.52 亿元，扣除税金后约 5.26 亿元，2019 年公司收入为 5.35 亿元，二者较为接近，销售收现比为 0.98，属于合理的范围。

本期现金流量集中在第四季度，经营性现金净流入 1.17 亿元，全年占比 110.40%，其原因主要是子公司数智源从事的云视频系统行业解决方案的业务为项目型销售，与会畅原有的业务非常不同，项目金额大、开发和实施时间长，其客户主要是政府部门、大型国企和教育事业单位，年底验收回款是这类业务的特点。所以资金周转季节性特别明显，项目的采购和人员的费用在每个季度相对均衡的发生，而验收回款集中在第四季度，2019 年第四季度业务回款为 1.03 亿元，导致当季经营性现金为净流入 0.67 亿元，而 2019 年其前三个季度经营性现金为净流出 0.28 亿元。

5. 报告期末，公司应收账款金额 2.24 亿元，较年初增长 308.15%，其中 1.79 亿元为子公司应收账款。请分别列示报告期末母公司、明日实业、数智源前五大应收账款明细，包括客户名称、合作年限、与公司的关联关系、销售内

容、信用账期、账龄、截至本函发出日回款金额等，说明本期应收账款大幅增长的原因、合理性。请年审会计师说明就应收账款账面价值真实性、准确性所实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论。

公司回复：

母公司本报告期末前五大应收账款明细及相关情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	1年以内	与公司关联关系	合作年限	主要销售内容	信用账期	截止本函日回款金额
客户一	455.35	455.35	非关联方	10年	语音服务及云视频服务	60天	455.35
客户二	372.17	372.17	非关联方	7年以上	语音服务及云视频服务	60天	372.17
客户三	300.18	300.18	非关联方	6年以上	语音服务	60天	183.58
客户四	243.16	243.16	非关联方	5年以上	语音服务及云视频服务	75天	208.97
客户五	226.40	226.40	非关联方	7年	云视频服务	60天	226.40
合计	1,597.26	1,597.26					1,446.48

数智源本报告期末前五大应收账款面明细及相关情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	与公司关联关系	合作年限	主要销售内容	信用账期	截止本函日回款金额
客户一	625.03	-	625.03	-	-	-	-	非关联方	4年	延庆区公共安全视频监控建设联网应用：系统平台建设	1、软件安装交付验收合格后支付30%；2、三个月内付清合同余款70%	-
客户二	467.05	-	387.70	79.35	-	-	-	非关联方	5年	延庆区公共安全视频监控建设联网应用：系统平台建设	1、交付产品验收合格后，待收到最终用户回款、验收报告及出具的增值税发票后，支付合同总价100%	429.94
客户三	440.20	-	-	440.20	-	-	-	非关联方	4年	贵安职业技术学院系统弱电系统工程	1、货到并安装调试完毕并收到业主方款项时支付50%；2、完成项目初验并收到业主方款项时支付至75%；3、完成项目终验并收到业主方款项时支付至95%；4、一年质保期满并收到业主方款项时支付5%	-
客户四	392.85	388.85	-	-	-	-	4.00	非关联方	1年	销售机房环境监控系统、指挥中心安装及配套、音频扩声及控制系	1、签订合同后7日内支付20%；2、设备到货后支付至50%；3、验收合格后支付至85%；4、第二年维保结	77.77

										统、其他设备等；软件服务、系统服务等；	束且审计完成后支付至 95%；5、第三年维保结束后付清余款	
客户五	365.97	235.64	47.40	82.93	-	-	-	非关联方	4年	自主软件销售、消防部队学校综合楼施工（视频会议系统，显示屏系统等）；舞台灯光、机械供货及施工、山西中学校园网设施设备安装工程	1、签订合同后 7 日内，支付合同款的 40%；2、合同签订第二年支付 30%；3、第三年支付 30%	-
合计	2,291.10	624.49	1,060.12	602.48	-	-	4.00					507.71

明日本报告期末前五大应收账款面明细及相关情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	1年以内	1-2年	与公司关联关系	合作年限	主要销售内容	信用账期	截止本函日回款金额
客户一	5,900.02	4,964.40	935.62	非关联方	8年	高清摄像机	月结 150 天	1,707.43
客户二	409.51	409.51	-	非关联方	10年	高清摄像机	月结 120 天	409.51
客户三	337.87	326.57	11.30	非关联方	7年	高清摄像机	项目验收并开票后 90 天	14.46
客户四	328.60	328.60	-	非关联方	1年	高清摄像机	票到 60 天	328.60
客户五	327.42	327.42	-	非关联方	4年	高清摄像机	月结 90 天	327.42
合计	7,303.42	6,356.50	946.92					2,787.43

本期末应收账款大幅增加主要是由于自 2019 年 1 月 14 日，数智源和明日实业纳入合并，合并范围变化导致的应收账款大幅增加；母公司、数智源和明日实业两期应收账款及营业收入的基本情况如下：

项目	数智源		明日实业		母公司	
	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度
应收账款账面余额	10,908.62	11,965.72	9,552.57	5,816.87	4,834.65	5,915.75
营业收入	13,028.78	14,345.80	21,094.60	20,443.87	20,101.63	22,338.69

应收账款账面余额占 营业收入比例	83.73%	83.41%	45.28%	28.45%	24.05%	26.48%
---------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

数智源的业务主要是向政府及垂直行业客户提供云视频行业应用解决方案的研究和开发、销售等业务。政府、教育部门的资金大多来源于财政资金，大多数项目需经财政预算审批后，通过财政部门委托招标公司进行公开招投标，回款信用良好，但付款流程较复杂，周期较慢，因此数智源的应收账款占收入比例较上市公司高，但两期基本保持一致；明日实业主要向工程商、视频会议系统厂商和集成商等客户提供云视频一体化终端，信息通讯类摄像机产品。工程商、视频会议集成商的下游客户以政府、企事业单位居多，该类客户购买明日产品主要是应用于政府项目上，由于部分项目工程周期较长，导致货款结算滞后从而导致本期应收账款余额较大。

会计师核查结论：

经核查，公司 2019 年的应收账款账面价值是真实准确，符合企业会计准则的相关规定。

6. 报告期末，公司坏账准备余额 2,255.23 万元，坏账准备计提比例 9.17%，其中按组合计提的应收账款分为通信服务业务、视频融合业务、通讯类摄像机业务三个组合，期末计提比例分别为 1.96%、12.09%、5.96%。请补充说明上述组合划分的主要依据、坏账准备计提比例差异较大的原因，结合坏账准备计提过程、历史信用损失率、预期信用损失率测算情况等说明本期坏账准备计提的充分性、合理性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、组合划分的主要依据、坏账准备计提比例差异较大的原因

(1) 单项计提：

公司遵循谨慎性原则，对于已在单项工具层面获得信用风险显著增加充分证据的应收款项按单项计提坏账准备，主要包括的情况如：①本公司经过与客户多次沟通催收尾款后，客户仍不回复，对无法收回的应收账款尾款单独全额计提坏账准备；②本公司针对历来与客户之间存在的收付款差异的情况进行协商并针对应收账款的差异进行免单但尚未办理手续。

(2) 组合计提

除上述情况下的应收账款进行单项计提外，其他按组合方式计提坏账准备。

母公司、数智源和明日实业的业务模式、目标客户及信用账期基本情况如下：

母公司主要从事多方通信服务业务，主营业务为提供电话、网络会议服务，客户主要包括世界 500 强企业的境内机构及国内大中型企事业单位，一般在通信会议服务完成后的次月向客户开具账单，客户在核实确认后启动付款流程，一般在 90 天结算周期以内即付清款项，因此应收账款账龄较短，基本均在 1 年以内；

数智源的业务主要是向政府及垂直行业客户提供云视频行业应用解决方案的研究和开发、销售等业务，结算周期一般为 2 个月至 1 年，部分项目需要根据总包验收进度统一结算，账期会超过 1 年。政府、垂直行业部门的资金大多来源于财政资金，大多数项目需经财政预算审批后，通过财政部门委托招标公司进行公开招投标，但付款流程较复杂，周期较慢，因此数智源的应收账款账龄较长；

明日实业主要向工程商、视频会议系统厂商和集成商等客户提供云视频一

体化终端，信息通讯类摄像机产品。工程商、视频会议集成商的下游客户以政府、企事业单位居多。政府、企事业单位的资金大多来源于财政资金，回款信用良好，但付款流程较复杂，周期较慢。明日实业与工程商、视频会议系统厂商和集成商之间的结款，会受到工程商、视频会议系统厂商及集成商的下游销售的间接影响，但一般不超过月结 150 天的信用政策；

由于三家公司的业务模式、目标客户、信用账期均存在较大差异，因此预期信用损失率存在较大差异，根据信用风险特征将这三家公司的应收账款作为应收账款的三个组合，按照不同的预期损失率在组合基础上计算预期信用损失。

2、信用减值损失预测过程、关键参数选取方法如下：

(1) 根据以前年度的应收账款及应收票据不同账龄下的余额分布情况，并剔除该期间划分为单项计提客户的账龄影响因素，作为测算迁徙率的账龄。

(2) 根据账龄计算各期迁徙率并得出 2019 年平均历史迁徙率，迁徙率的上限为 100%。在计算平均迁徙率时，部分年份的迁徙率可能会显著低于或高于其他年份，在计算时综合考虑其合理性剔除异常的明细项目（单独考虑）后再计算迁徙率，以使其历史数据具有代表性、可靠性和预测价值。

(3) 根据历史迁徙率计算各账龄各年份下的历史损失率并计算平均历史损失率，历史损失率的上限为 100%。

(4) 合理考虑前瞻性调整，结合对当前市场信用变化趋势、通货膨胀率等因素作为前瞻性估计的调整数。

(5) 根据历史损失率结合前瞻性调整计算出预期信用损失率，预期信用损失率的上限为 100%。

(6) 根据预期信用损失率及应收账款账龄，计算得出应收账款按组合计提坏账准备及信用减值损失。

综合上述分析，公司的坏账政策充分考虑了不同业务类别的性质及回款周期的影响，合理预测信用损失率，坏账计提政策合理，坏账准备计提金额充分。

会计师核查结论：

经核查，本期应收账款坏账准备计提充分、合理，符合企业会计准则的相关规定。

7. 报告期末，公司存货余额 6,670.88 万元，存货跌价准备余额 110.61 万

元。请补充列示存货构成明细、库龄、可变现净值、截至本函发出日存货结转情况等，说明本期存货跌价准备计提的充分性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

公司 2019 年末报告期末存货构成情况如下：

单位：万元

项目	数智源			明日			其他公司			合计			截止本函日 结转金额
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	
原材料	-	-	-	1,929.47	14.85	1,914.62	-	-	-	1,929.47	14.85	1,914.62	1,454.47
在产品	-	-	-	549.20	-	549.20	-	-	-	549.20	-	549.20	549.20
库存商品	179.48	-	179.48	776.70	33.69	743.01	189.06	-	189.06	1,145.23	33.69	1,111.54	618.51
发出商品	-	-	-	237.72	10.34	227.38	9.51	-	9.51	247.24	10.34	236.89	165.69
委托加工物资	-	-	-	824.10	24.18	799.92	-	-	-	824.10	24.18	799.92	799.08
自制半成品	-	-	-	1,003.05	27.55	975.50	-	-	-	1,003.05	27.55	975.50	686.17
项目成本	972.60	-	972.60	-	-	-	-	-	-	972.60	-	972.60	9.33
合计	1,152.08	-	1,152.08	5,320.24	110.61	5,209.63	198.57	-	198.57	6,670.88	110.61	6,560.27	4,282.44

公司 2019 年末报告期末存货库龄及跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	账面余额			库龄				跌价准备				账面价值			
	账面余额	跌价准备	账面价值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	1,929.47	14.85	1,914.62	1,914.85	11.10	2.18	1.34	7.79	3.14	2.62	1.30	1,905.53	7.96	1.09	0.04
在产品	549.20	-	549.20	549.20	-	-	-	-	-	-	-	549.20	-	-	-
库存商品	1,145.23	33.69	1,111.54	1,117.62	27.61	-	-	22.09	11.60	-	-	1,095.53	16.01	-	-
发出商品	247.24	10.34	236.89	237.54	3.63	3.21	2.85	5.09	0.83	1.39	3.04	232.87	2.80	1.22	0.01
委托加工物资	824.10	24.18	799.92	824.10	-	-	-	24.18	-	-	-	799.92	-	-	-
自制半成品	1,003.05	27.55	975.50	970.97	32.03	0.05	0.01	9.63	10.71	7.17	0.04	954.17	21.32	0.01	-
项目成本	972.60	-	972.60	705.64	266.95	-	-	-	-	-	-	705.64	266.95	-	-
合计	6,670.88	110.61	6,560.27	6,319.92	341.32	5.44	4.20	68.77	26.27	11.18	4.38	6,242.86	315.04	2.32	0.05

上表可见，数智源超过 1 年以上的项目成本，因为项目尚未达到客户验收和确认收入条件，公司根据项目销售合同金额扣除预计实现销售还需要发生的成本和发生的税费后可变现净值大于存货账面余额可，无需计提存货跌价准备；

公司整体存货周转较快，公司已对期末存货进行可变现净值的测算，本期已根据存货情况充分计提跌价准备。

会计师核查结论：

经核查，公司存货跌价准备计提是充分及合理的。

8. 报告期末，公司预付账款余额 1,017.13 万元、其他应收款中押金保证金余额 1,161.07 万元、往来借款余额 269.30 万元，请补充说明前述款项形成的交易背景、交易对手方、是否为关联方、款项账龄、截至本函发出日的收回或结转情况，如仍未收回、结转的请具体说明原因。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、预付账款期末 1,017.13 万元，余额组成情况如下：

单位：万元

项目	名称	与公司关系	交易背景	期末余额	1 年以内	截止本函日收回/结转金额
资产采购款				192.48	192.48	186.52
其中：	北京博瑞祥驰汽车销售服务有限公司	非关联方	购车款	115.33	115.33	115.33
	日隆科技（深圳）有限公司	非关联方	模具采购款	37.26	37.26	37.26
	深圳精技工业科技有限公司	非关联方	设备采购款	30.50	30.50	25.93
	其他 3 家公司	非关联方	零星资产采购	9.39	9.39	8.00
采购货款				229.13	229.13	176.52
其中：	武侯区胜宇建材经营部	非关联方	施工款	33.32	33.32	19.50
	其他 52 家公司	非关联方	日常采购预付款	195.81	195.81	157.02
待摊费用及费用零星采购	零星 55 家公司	非关联方	待摊费用	595.52	595.52	218.85
合计				1,017.13	1,017.13	581.89

还未结转的预付款项为未到结算期款项或者还未摊销完毕的待摊费用。

2、其他应收款-押金保证金余额 1, 161.07 万元，期末余额组成情况如下：

单位：万元

客户名称	与公司关系	交易背景	期末余额	1年以内	1~2年	2~3年	3~4年	4~5年	5年以上	截止本函日收回/结转金额
客户一	非关联方	质量保证金	300.00	-	-	300.00	-	-	-	-
客户二	非关联方	项目质保金	121.78	121.78	-	-	-	-	-	-
客户三	非关联方	合作保证金	104.66	-	-	-	-	-	104.66	-
客户四	非关联方	项目质保金	101.90	-	101.90	-	-	-	-	-
客户五	非关联方	租赁保证金	86.54	-	-	-	-	-	86.54	-
其他零星 64 家公司	非关联方	押金保证金	446.18	118.63	142.40	43.94	18.39	17.96	104.86	28.76
合计			1, 161.07	240.42	244.30	343.94	18.39	17.96	296.06	28.76

各项押金保证金还未到结算期，还未结转。

3、往来借款余额 269.30 万元，均为公司员工个人借款，共 9 个人，1 年以内金额 180.00 万元，1-2 年金额 89.30 万元，截止本函日收回 55 万元，根据与个人签订的借款协议，截止本函日剩余 214.30 万元还未到约定还款日。

会计师核查结论：

经核查，公司 2019 年度上述款项账面价值真实准确。

9. 报告期内，公司发生销售费用 6,489.32 万元，同比增长 58.53%，远低于本期收入增速。请补充说明本期销售费用与业务规模是否匹配、费用计量是否准确。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

主要组成公司的两期销售费用与收入的占比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度					2018 年度
	母公司	数智源	明日实业	其他影响（注）	合计	母公司
销售费用	2,949.90	1,414.30	1,744.01	381.11	6,489.32	4,046.49
营业收入	20,101.63	13,028.78	21,094.60	-760.46	53,464.55	22,338.69
销售费用占比	14.67%	10.86%	8.27%		12.14%	18.11%

注：其他影响包括其他子公司及合并抵消的影响。

由上表可见，数智源和明日的销售费用占比低于母公司，这两家公司为 2019 年 1 月 14 日纳入合并范围，整体拉低了公司的销售费用占比；同时公司 2019 年度持续推进“阿米巴”管理模式优化，优化人员配置和降低经营成本，本期削减销售人员配置，销售费用中职工薪酬相关费用减少 980 万元左右，减少本期整体销售费用支出，因此销售费用增长远低于收入增速。

会计师核查结论：

经核查，公司本期销售费用与业务规模相匹配、费用计量准确。

10. 报告期内，公司确认公允价值变动收益 416.75 万元，请补充说明该收益形成的原因。

公司回复：

报告期内我公司确认的公允价值变动收益系由我公司持有的 LLRJ（以下简称“LLRJ”）2.49%股权价值变动引起的。2018 年，LLRJ 引入钉钉及我公司作

为投资者，经交易双方协商，参考钉钉对 LLRJ 投资的估值及 LLRJ2017 年的经营数据确定投资价格。投资完成后，LLRJ 业务规模实现了较快的增长，2018 年收入比 2017 年同比增长约 25%，此外，LLRJ 自身业务 OA 协同办公系统与钉钉主营的阿里钉钉办公系统之间协调产生协同效应，从 2019 年情况来看，LLRJ 收入同比增长达到 34%，预计未来业务仍将有进一步的增长，因此我公司根据测算确认该等投资的公允价值变动。

截至 2019 年 12 月 31 日，LLRJ 主要损益数据见下表：

项目名称	2017 年	2018 年	2019 年
一、营业收入	26,484.43	33,194.95	44,606.75
二、营业利润	3,445.59	2,698.08	1,258.35
三、利润总额	3,359.20	2,696.70	1,282.19
四、净利润	3,012.62	2,560.48	1,361.32

参考上一轮 LLRJ 的估值及投资逻辑，在确认该等投资在 2019 年 12 月 31 日的公允价值时，采用上市公司比较法对该等投资的公允价值进行测算，具体的计算过程及公式如下：

1、可比公司的选取

LLRJ 主要从事信息技术服务，可归属于信息技术服务行业，故在同行业上市公司中选取主营业务相似度高的南威软件股份有限公司、上海泛微网络科技股份有限公司和北京数字认证股份有限公司作为可比公司。

2、与可比公司间的比较量化

对 LLRJ 与可比公司进行分析，并给出相应的分值，假设股票市场价值与业绩评价分值正相关，在此基础上进行比较量化。

3、选择并计算各可比公司的价值比率。

价值比率是指资产价值与其经营收益能力指标、资产价值或其他特定非财务指标之间的一个“比率倍数”。全投资价值比率通常包括盈利比率、资产比率、收入比率和其他特定比率。考虑行业特点及 LLRJ 业务所处发展阶段，选取收入比率中市销率作为价值比率。

4、确定流动性折扣。

LLRJ 为非上市公司，其股权相对于上市公司而言存在着一定的流动性折扣。考虑到信息技术服务行业特点及基准日证券市场状况，需考虑相应的流动性折扣。

5、计算企业股东权益价值

将以上得到的比准价值比率进行平均，得出 LLRJ 价值比率，相应乘以 LLRJ 所有者权益，并考虑流动性折扣，并对溢余资产和非经营性资产进行调整，得出相应的 LLRJ 股东全部权益价值。

其计算公式为：

股权最终测算结果=（全投资价值比率×LLRJ 的相应参数）×（1-缺少流通折扣率）+溢余性及非经营性资产净值-付息债务

$$= (4.50 \times 44,606.75) \times (1 - 46.27\%) + 17,817.95$$

$$= 125,712.00 \text{ 万元（取整）}$$

其中我公司持有的 LLRJ 股权比例 2.49%，账面价值 2,716.25 万元，经测算后的价值为 3,133.00 万元，增值 416.75 万元。

（以下无正文）

（本页无正文，为《上海会畅通讯股份有限公司关于深圳证券交易所<关于对上海会畅通讯股份有限公司的年报问询函>的答复》之签章页）

上海会畅通讯股份有限公司

2020年6月15日