

关于北京全时天地在线网络信息股份有限公司 2021 年年报
的问询函的回复

天职业字[2022]33880 号

关于北京全时天地在线网络信息股份有限公司
2021 年年报的问询函的回复

天职业字[2022]33880 号

深圳证券交易所:

根据贵所公司部年报问询函[2022]第 422 号《关于对北京全时天地在线网络信息股份有限公司 2021 年年报的问询函》的要求,天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年报会计师”)作为北京全时天地在线网络信息股份有限公司(以下简称“公司”)的年报会计师对年报问询函中涉及年报会计师的相关问题逐条回复如下:

问题一、报告期内,(1)公司实现营业收入 406,084.17 万元,同比增长 24.18%;归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)5,409.80 万元,同比下降 48.45%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润(以下简称“扣非后净利润”)4,502.61 万元,同比下降 55.00%;(2)经营活动产生的现金流量净额为-2,587.46 万元,同比下降 112.19%,主要系公司资信良好的大、中型客户增加,公司给予其一定信用账期所致;年报中“报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明”选择“不适用”。

请上市公司:(1)结合公司成本费用、毛利率、非经常性损益等因素,补充披露在收入增长情况下,净利润与扣非后净利润大幅下降的原因,与同行业公司是否存在重大差异;(2)结合公司应收账款信用期具体情况、与以往年度的变化情况及应收账款变动情况等,进一步分析并披露经营活动产生的现金流量净额下降的原因及合理性,年报中“报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明”选择“不适用”是否符合实际情况,如是,请充分说明依据;如否,请予以更正并补充披露。请会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、结合公司成本费用、毛利率、非经常性损益等因素,补充披露在收入增长情况下,净利润与扣非后净利润大幅下降的原因,与同行业公司是否存在重大差异

2021 年度公司实现营业收入 406,084.17 万元，同比增长 24.18%；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）5,409.80 万元，同比下降 48.45%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（以下简称“扣非后净利润”）4,502.61 万元，同比下降 55.00%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动率
营业收入	406,084.17	327,012.09	24.18%
营业成本	387,340.68	302,704.99	27.96%
毛利	18,743.49	24,307.10	-22.89%
毛利率	4.62%	7.43%	-37.90%
期间费用+信用减值损失+所得税费用	15,685.43	15,454.54	1.49%
净利润	5,409.80	10,493.39	-48.45%
非经常性损益	907.18	486.52	86.46%
扣非后净利润	4,502.61	10,006.88	-55.00%

公司 2021 年度营业收入较上年度同期增长 24.18%，而净利润以及扣非后净利润较上期分别下降 48.45%、55.00%，主要原因是公司综合毛利率由 2020 年度的 7.43% 下降到 2021 年度的 4.62%。

（一）毛利率变化分析

公司 2021 年度营业收入和毛利率变化情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动率
营业收入	406,084.17	327,012.09	24.18%
营业成本	387,340.68	302,704.99	27.96%
营业毛利	18,743.49	24,307.10	-22.89%
毛利率	4.62%	7.43%	-37.90%

随着互联网营销市场需求的变化，信息流广告如腾讯社交广告、今日头条等媒体逐步成为市场主流的媒体广告，而传统的搜索引擎类广告的市场份额呈现逐步下降的趋势。针对市场变化，公司调整相应营销策略，对于占据市场主流的信息流广

告加强与渠道客户的合作，扩大市场份额；对于搜索引擎类广告则主要是加强自身直销客户的开拓和维护。与渠道客户合作的增加使得公司展示类业务（信息流广告业务）收入规模呈现较快上升趋势，从而使得公司收入规模得到较大幅度提升。

公司毛利率下降主要原因如下：

1、随着互联网营销行业增长速度的变缓，行业竞争加剧。行业内部分媒体供应商对于互联网营销服务商的考核业务量指标在逐年增加，促使了包括公司在内的互联网营销服务商加大了与渠道客户的合作力度，扩大自身的市场份额。公司处在一个竞争充分的行业中，随着互联网营销市场的价格体系更加透明化，客户在不断提高服务诉求的同时利用服务商之间的竞争格局要求更优惠的价格，因此公司虽然由于采购成本的上升等原因提高了服务价格，但服务价格上升幅度低于采购价格上涨幅度，导致公司互联网营销业务毛利率下降。

2、公司的主营业务为互联网综合营销服务业务，其主要为展示类业务，但由于该类业务以渠道客户为主，毛利率偏低，同时由于 2021 年度该类收入占比上升以及毛利率下降导致了公司整体毛利率下降。公司分业务类别的收入、成本和毛利率表如下：

单位：万元

项目	2021 年度				2020 年度			
	营业收入		营业成本	毛利率	营业收入		营业成本	毛利率
	金额	占比			金额	占比		
互联网综合营销服务	402,106.70	99.02%	384,308.80	4.43%	322,681.28	98.68%	299,301.86	7.25%
其中：展示类	364,065.68	89.65%	354,417.99	2.65%	268,896.45	82.23%	254,241.99	5.45%
搜索引擎类	38,041.02	9.37%	29,890.81	21.42%	53,784.83	16.45%	45,059.87	16.22%
企业级 SaaS 营销服务	2,659.48	0.65%	1,627.76	38.79%	3,937.78	1.20%	2,705.69	31.29%
其他	1,317.99	0.32%	1,404.11	-6.53%	393.03	0.12%	697.44	-77.45%
合计	406,084.17	100.00%	387,340.67	4.62%	327,012.09	100.00%	302,704.99	7.43%

（二）非经常损益变化分析

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变化率
非流动资产处置损益	-0.49	-0.08	512.50%
计入当期损益的政府补助	428.92	358.82	19.54%
委托他人投资或管理资产的损益	517.37	217.98	137.35%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	15.63	-3.67	-525.89%
减：所得税影响额	54.24	86.53	-37.32%
合计	907.18	486.52	86.46%

公司 2021 年度和 2020 年度非经常性损益金额分别为 907.18 万元和 486.52 万元，相较于同期收入 40.61 亿元和 32.70 亿元，影响较小，2021 年度增加主要是由于 2021 年度政府补助金额以及理财收益增加所致。

（三）与同行业公司相比不存在重大差异

单位：亿元

公司名称	2021 年度				2020 年度			
	营业收入	净利润	扣非后净利润	毛利率	营业收入	净利润	扣非后净利润	毛利率
引力传媒	54.97	-2.07	-2.46	4.38%	55.96	1.02	0.18	5.58%
浙文互联	142.94	2.94	2.46	5.78%	92.61	0.94	0.72	7.72%
利欧股份	202.81	-10.19	-14.70	7.32%	155.48	47.72	2.83	8.79%
行业平均	133.57	-3.11	-4.9	5.83%	101.35	16.56	1.24	7.36%
天地在线	40.61	0.54	0.45	4.62%	32.70	1.05	1.00	7.43%

（续上表）

公司名称	变动率			
	营业收入	净利润	扣非后净利润	毛利率
引力传媒	-1.77%	-302.94%	-1466.67%	-21.51%
浙文互联	54.35%	212.77%	241.67%	-25.13%
利欧股份	30.44%	-121.35%	-619.43%	-16.72%
行业平均	27.67%	-70.51%	-614.81%	-21.12%
天地在线	24.19%	-48.57%	-55.00%	-37.82%

注：信息来源于同行业上市公司公开披露信息

公司营业收入增长，但由于毛利率的下降导致净利润与扣非后净利润大幅下降，该变动趋势与同行业公司情况基本一致，具体差异主要是因为同行业公司的规模与公司存在差异，以及部分同行业公司存在大额商誉减值所致。

综上，公司在收入增长情况下，净利润与扣非后净利润大幅下降主要是因为行业竞争加剧以及公司市场策略发生变化导致毛利率下降所致，与同行业公司不存在重大差异。

二、结合公司应收账款信用期具体情况、与以往年度的变化情况及应收账款变动情况等，进一步分析并披露经营活动产生的现金流量净额下降的原因及合理性，年报中“报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明”选择“不适用”是否符合实际情况，如是，请充分说明依据；如否，请予以更正并补充披露。

（一）结合公司应收账款信用期具体情况、与以往年度的变化情况及应收账款变动情况，进一步分析并披露经营活动产生的现金流量净额下降的原因及合理性

1、公司应收账款信用期具体情况、与以往年度的变化情况

公司对大部分客户采取预收广告投放款的方式进行合作，对大中型企业客户或长期合作客户通常会给予 1-3 个月信用期。该信用期政策与以往年度保持一致，未发生变化。

2、应收账款变动情况

公司 2021 年末应收账款余额为 15,670.96 万元，2020 年末应收账款余额为 12,631.54 万元，2021 年末应收账款余额较 2020 年末上升 24.06%，主要是由于公司上市后行业地位得到较大提高，随着公司业务规模的持续上升，更多大中型客户选择与公司合作。公司在与大中型客户合作时，根据公司的信用政策会给予对方一定信用账期。因此在公司营业收入增长的同时应收账款也保持基本一致增长。

3、经营活动产生的现金流量净额下降的原因及合理性

公司 2021 年度经营活动产生的现金流量的明细情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动额度	变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	426,349.74	345,769.13	80,580.61	23.30%
收到的税费返还		35.68	-35.68	-100.00%
收到其他与经营活动有关的现金	2,972.80	1,490.53	1,482.27	99.45%
经营活动现金流入小计	429,322.54	347,295.35	82,027.19	23.62%
购买商品、接受劳务支付的现金	409,991.02	327,250.16	82,740.86	25.28%
支付给职工以及为职工支付的现金	15,480.19	12,814.91	2,665.28	20.80%
支付的各项税费	2,136.38	3,028.34	-891.96	-29.45%
支付其他与经营活动有关的现金	4,302.40	5,421.36	-1,118.96	-20.64%
经营活动现金流出小计	431,909.99	348,514.76	83,395.23	23.93%
经营活动产生的现金流量净额	-2,587.46	-1,219.42	-1,368.04	112.19%

公司 2021 年度经营活动产生的现金流量净额为-2,587.46 万元，较 2020 年度金额减少 1,368.04 万元，但由于 2020 年度经营活动产生的现金流量净额基数较小，因此变动幅度较大，为 112.19%，主要原因如下：

（1）由于公司应收账款信用期保持基本一致，2021 年度销售商品、提供劳务收到的现金金额与营业收入的占比与 2020 年度基本一致，因此 2021 年度由于营业收入的增长导致了销售商品、提供劳务收到的现金金额较 2020 年度增加 80,580.61 万元；

（2）收到其他与经营活动有关的现金金额本期较上期增加 1,482.27 万元，主要是由于业务规模的增长导致业务保证金、其他公司往来款增加以及本期收到的政府补助及银行存款利息增加所致；

（3）公司与供应商的结算模式未发生变化，且 2021 年度购买商品、接受劳务支付的现金金额变动幅度与营业成本的变动幅度基本一致，因此 2021 年度由于营业成本的增长导致了购买商品、接受劳务支付的现金金额较 2020 年度增加了 82,740.86 万元；

（4）支付给职工以及为职工支付的现金金额本期较上期增加 2,665.28 万元，主要原因是 2020 年度社保减免政策减少公司社保支出，以及 2021 年度公司调整薪酬，人均薪酬水平上升所致；

(5) 支付其他与经营活动有关的现金金额本期较上期减少 1,118.96 万元，主要是由于 2021 年度公司购置房产减少房租物业费支出以及疫情影响，公司办公差旅费一定程度降低所致。

综上，公司 2021 年度经营活动产生的现金流量净额下降具有合理性。

(二) 年报中“报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明”选择“不适用”是否符合实际情况，如是，请充分说明依据；如否，请予以更正并补充披露。

对年报中“第三节 管理层讨论与分析”之“四、主营业务分析”中“5、现金流，报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明”进行更正及补充。

更正前：“报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明”选择“不适用”；

更正后：报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明”选择“适用”。重大差异的原因说明如下：

报告期内因公司大客户和供应商存在一定信用期，公司应收账款、预付款项、应付账款、合同负债等经营性往来项目收支变化与净利润不同步，从而导致经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异。

三、会计师的核查过程及核查意见

(一) 核查程序

我们主要执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司相关人员，了解公司业务模式以及与客户、供应商之间的结算方式及信用期；

(2) 获取报告期内公司与主要供应商签订的采购合同，核查报告期内主要供应商确认政策对公司成本结转的具体影响；

(3) 获取并查阅公司主要客户在报告期内履行的合同，了解应收账款的构成及内容、对应项目、结算方式等是否符合合同条款；

(4) 针对公司主要业务的毛利率情况，结合产品类型，分析毛利率变动的原因；

(5) 检查主要应收账款客户的合同以及账期协议，检查合同规定的收款时点和收款方式与账期约定是否一致；

(6) 通过检查应收账款期后回款情况，检查客户期后回款时点是否符合合同约定；

(7) 通过公开资料核查同行业公司收入与毛利率等情况，核查公司与同行可比公司是否存在重大不一致；

(8) 访谈公司相关人员，了解经营活动产生的现金流量净额下降的原因，结合报表进行合理性分析；

(9) 查阅公司 2021 年度报告并访谈相关人员，了解年报内容披露的合理性。

(二) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司在收入增长情况下，净利润与扣非后净利润大幅下降主要是因为行业竞争加剧以及公司市场策略发生变化导致毛利率下降所致，与同行业公司不存在重大差异；

(2) 公司经营活动产生的现金流量净额下降的原因主要是由于信用期影响经营性往来项目收支变化与净利润不同步，从而导致经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在差异，与公司实际业务情况相符，具有合理性。公司对年报进行了更正，更正后更符合实际情况。

问题二、报告期内，公司研发人员数量为 105 人，同比下降 35.98%，主要系研发部门优化团队结构所致。

请上市公司：(1) 结合公司业务开展情况，说明研发部门优化团队结构的具体情况、减少的研发人员的具体工作安排，以及对公司研发能力、产品开发、生产经营的具体影响，是否与同行业公司存在重大差异；(2) 结合研发人员变化数量、人均薪酬等，说明变化情况对公司成本、期间费用的具体影响。请会计师核查并发表

明确意见。

回复：

一、结合公司业务开展情况，说明研发部门优化团队结构的具体情况、减少的研发人员的具体工作安排，以及对公司研发能力、产品开发、生产经营的具体影响，是否与同行业公司存在重大差异；

（一）结合公司业务开展情况，说明研发部门优化团队结构的具体情况、减少的研发人员的具体工作安排。

公司作为深耕于互联网领域重要的服务商，一直紧跟行业发展，持续对行业深入研究，随着业务规模的扩大和服务范围的不断延伸，有效利用数据和技术资源，搭建一体化营销体系，实现对客户品、效、销一体化的“全链路”营销需求，成为公司未来业务发展和数智化战略转型的首要任务。为了能向企业提供更前沿、全面的全域全链路综合营销服务，加速推进公司整体战略稳步落实，公司从技术、人才、设备、服务等层面进行全业务链优化。

在互联网 3.0 到来之时，随着 5G、软件技术、硬件设备的不断升级，内容的应用场景逐渐多元化，消费者和行业带动品牌和企业对内容服务的需求再次升级。2021 年末，公司进一步确立了以“内容+技术”为核心的经营战略，着眼于数字内容服务赛道，针对虚拟数字内容及相关衍生数字资产的商业化服务作重点布局。为进一步落实未来发展战略，公司在虚拟数字化技术、数字内容制作、数字资产商业化服务等相关领域逐步引入了具有丰富经验的高精尖研发人员，同时对现有研发团队进行人员调整，在成本可控的基础上最大程度完善公司技术体系与研发人员配置。

2020 年度，公司研发项目以大数据中心项目、资源管理系统项目、会员系统、全时系统等基础研发项目为主；2021 年度，上述部分基础项目均逐步进入项目研发的中后期，产品形态逐步稳定，进入平台运维阶段。截至 2021 年末，会员系统、全时系统项目结项，对于上述项目的部分基础研发、产品和设计等人员需求降低。2021 年末公司研发人员人数较 2020 年末净减少 59 人，其中离职 59 人，新入职 30 人，另因上述研发项目结项及进入研发的中后期，30 位基础岗位研发人员转岗主要从事公司业务数据分析及运营支持等相关工作。未来，公司将根据发展战略布局对人员结构进行持续优化升级，技术实力稳步发展的同时实现人力资源配置高效合

理。

公司 2020 年度及 2021 年度研发人员岗位分布如下：

研发岗位	2020 年末人数	2021 年末人数
产品人员、设计人员	37	19
开发、测试、运维人员	121	82
管理人员	6	4
合计	164	105

（二）研发部门优化团队结构对公司研发能力、产品开发、生产经营的具体影响。

2021 年末公司在部分项目进入平台运维期后，在此基础上对原来研发人员配置进行优化升级，减少部分基础研发、产品和设计等岗位人员，保留和调整核心岗位研发人才，保证公司研发能力的稳定性。

同时，公司确立了以“内容+技术”为核心的发展战略，在全域全链路数字化服务、虚拟数字内容制作及虚拟数字资产商业化服务等业务领域逐步引入具有丰富经验的高精尖研发人员，在不影响原来产研能力的基础上，通过内部优化和外部引入的方式进一步提高公司研发人员的研发能力、产品开发、生产经营效率，完善产研体系，布局前沿技术，自主创新，夯实公司产研实力。公司持续完成薪酬体制以及人员管理体制，持续优化人员结构并引进优秀的研发人员，不断提高公司整体的研发能力。

以上研发部门优化团队结构的举措提高了公司的整体研发实力、产品开发能力以及生产经营效率。

（三）是否与同行业公司存在重大差异

经公开数据查询，公司同行业可比上市公司引力传媒、浙文互联等，上述公司 2021 年研发人员占公司总人数占比较 2020 年相比，均为下降趋势，从研发人数变动情况及研发人员占比变动情况看，公司与同行业特征相近，与同行业不存在重大差异。

项目	2021 年		2020 年		变动比例	
	研发人数 (人)	占员工总数比例(%)	研发人数 (人)	占员工总数比例(%)	研发人数变动比例 (%)	占员工总数比例变动 (%)
天地在线	105	11.44	164	16.60	-35.98	-5.16
引力传媒	33	3.29	126	15.61	-73.81	-12.32
浙文互联	184	14.39	243	16.64	-24.28	-2.25

数据来源：各上市公司定期报告

二、结合研发人员数量变化、人均薪酬等，说明变化情况对公司成本、期间费用的具体影响。

报告期内，公司研发支出全部费用化，不存在资本化情况。

单位：万元、万元/年

项目	2021 年度	2020 年度	变动额	变动率
研发费用-职工薪酬	5,072.43	6,087.16	-1,014.73	-16.67%
研发人员平均人数（人）	127.00	159.00	-32.00	-20.13%
研发人员平均薪酬	39.94	38.28	1.66	4.34%

注：1、平均薪酬=职工薪酬费用/平均人数；

2、平均人数=各月领薪人员人数平均；

2021 年度公司研发人员平均人数较 2020 年度下降 20.13%，主要是由于公司根据业务发展需要优化研发部门团队结构，减少部分基础研发岗位人员，引入具有丰富经验的高精尖研发人员所致。公司研发人员平均薪酬较 2020 年度上升 4.34%，主要是由于公司为引入具有丰富经验的高精尖研发人员，为员工提供了比较有竞争力的薪资，整体的薪资水平随市场水平进行了一定程度的调整所致。

2021 年度公司研发人员平均人数与平均薪酬的调整变动，在一定程度降低了公司的成本及期间费用。

三、年报会计师的核查过程及核查意见

（一）核查程序

我们主要执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层和研发人员，了解公司研发项目的跟踪管理的实际执行情况，以及人、财、物管理体系及机制，了解研发支出开支范围和标准及审批流程；

(2) 获取公司研发相关的内部控制制度并与其具体执行情况比对，获取公司研发费用明细账，分析相关费用变动情况；

(3) 核查公司研发项目的立项报告、验收报告、费用支出情况等资料；

(4) 获取公司对研发人员的界定标准，结合公司研发部门组织结构及研发项目人员分工情况分析相关标准是否合理；

(5) 获取公司员工工资明细表等，通过检查、重新计算等方式核查研发人员工资单、研发费用明细以复核其完整性、准确性；

(6) 查阅同行业可比公司的定期报告，并分析公司和可比公司研发人员的薪酬情况。

(二) 核查结论

经核查，我们认为：

公司研发部门优化团队结构，减少部分基础研发岗位人员，引入具有丰富经验的高精尖研发人员，符合市场行情发展变化，与同行业不存在重大差异。同时，公司研发人员人数以及平均薪酬的调整变动在一定程度上降低了公司的成本及期间费用。

（本页无正文，为《关于北京全时天地在线网络信息股份有限公司 2021 年年报的问询函的回复》之签章页）

中国·北京
二〇二二年六月六日

中国注册会计师：
（项目合伙人） 莫伟

中国注册会计师： 田慧先

中国注册会计师： 王宁
