

证券代码: 688229 证券简称: 博睿数据 公告编号: 2021-035

北京博睿宏远数据科技股份有限公司

关于上海证券交易所《关于对北京博睿宏远数据科技股份有限公司 2020 年年度报告的事后审核问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

北京博睿宏远数据科技股份有限公司(以下简称“公司”或“博睿数据”)于2021年4月30日收到上海证券交易所下发的《关于对北京博睿宏远数据科技股份有限公司2020年年度报告的事后审核问询函》(上证科审(公告)【2021】10027号,以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的要求,现就有关问询回复公告如下:

问题1 关于上年度经营业绩

年报显示,2020年公司实现营业收入13,884.04万元,同比减少15.62%;扣非归母净利润为2,214.23万元,同比减少60.81%。公司主要产品包括数字体验监测产品、应用发现监测和诊断产品、网络性能监测产品、大数据分析产品等。请公司:(1)区分不同产品,补充披露营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况,相关变动幅度较大的,应说明原因;(2)结合下游客户的需求情况,补充说明新冠疫情影响对公司业绩的具体影响;(3)补充披露合并口径下公司前五名客户的名称、销售金额、业务类型等信息,并说明近三年五大客户集中度变化的原因,是否存在大客户流失的情况;(4)结合主要产品竞争力与业绩情况,补充说明公司与行业整体业绩变化是否一致,如不一致,请说明原因。

【公司回复】

一、区分不同产品,补充披露营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况,相关变动幅度较大的,应说明原因。

公司营业收入可按照产品类型和业务类型两种方式进行分类。按产品类型,收入可分为数字体验监测产品、应用发现监测和诊断产品、网络性能监测产品及其他。按业务类型,收入可分为数据监测服务、软件销售、系统集成和其他。

由于公司的数据中心服务器、虚拟机、带宽等资源为不同产品所共享,按照业务类型区分收入,成本与毛利率,与财务核算的关联性更高,也可以更准确的反应公司各项业务的经营状况。因此,公司将按照业务类型对2019年及2020年的营业收入、营业成本、毛利率及变动情况进行分析,情况如下:

单位:万元

业务	项目	2020年度	2019年度	变动比例
监测服务	收入	8,345.01	10,093.04	-17.72%
	成本	2,388.05	2,339.01	2.10%
	毛利	5,956.96	7,754.03	-23.19%
软件销售	收入	3,969.14	3,962.39	-0.17%
	成本	307.86	302.39	1.81%
	毛利	3,661.28	3,660.00	0.03%
系统集成	收入	1,891.25	1,821.81	3.82%
	成本	499.23	512.81	-2.65%
	毛利	1,392.02	1,309.00	6.35%
其他	收入	40.77	63.04	-35.33%
	成本	181.48	1,020.27	-79.46%
	毛利	217.29	40.77	-46.51%
合计	收入	13,884.04	15,940.28	-12.90%
	成本	3,266.13	3,175.98	2.83%
	毛利	10,617.91	12,764.30	-16.82%

2020年度,公司实现营业收入13,884.04万元,较上年度同期下降15.62%;营业成本3,086.13万元,较上年度同期下降2.82%,毛利率较上年度同期略有下降。

1.监测服务

监测服务收入占营业收入的比重较高。2020年度,公司营业收入下降2,569.55万元,主要是由于监测服务收入下降2,535.87万元,下降幅度较大。

监测服务收入下降主要因为:(1)产品单价下降:经过多年发展,监测服务的市场格局已相对成熟,APM厂商之间的市场竞争日趋激烈,销售价格逐年下降;(2)客户集中度下降:受新冠疫情影响,监测服务客户集中度有所下降,具体体现在数据详见问题2之“(二)结合下游客户的需求情况,补充说明新冠疫情影响对公司业绩的具体影响”。

2020年,监测服务成本为2,085.05万元,较上年度下降11.60%,主要是因为其中的员工监测成本随监测服务收入下降而下降,降幅为24.64%,与收入的下降幅度相匹配,同时,网络服务器成本、折旧等固定成本分摊收入下降而下降,较去年同期基本持平,导致监测服务成本总体降幅小于收入,毛利率较上年度略有下降。

2.软件销售

2020年度,软件销售收入为3,969.14万元,较上年度下降0.33%,整体变动幅度较小。

软件销售的营业成本为267.86万元,较上年度增幅64.86%,毛利率较上年度减少2.66个百分点,主要是由于公司本期新增少量软件成本,与公司其他产品集成后组合销售,进而导致软件成本增长,整体毛利率略有下降。

3.系统集成

2020年度,系统集成收入为1,891.25万元,较去年同期下降57.36%。该业务是标准化工件产品与硬件设备集成销售给客户,以网络监测(NPM)产品为主。NPM产品可帮助客户监测网络中端网络的健康性,是串联整个数字业务链条前端的网络性能监测产品,形成端到端、一体化监控解决方案的基石。2020年基于该产品的系统集成业务需求进一步增加,收入随之增长。

系统集成成本较上年度增幅156.22%,毛利率较上年度减少22.87个百分点,主要是由于公司新增采购软件成本,与其他产品集成后形成产品组合,导致成本有所增加,毛利率下降。

4.其他

其他业务主要包括技术开发服务、维保服务、适配等。2020年,由于公司战略方向进一步调整优化,加之网络性能监测产品单价下降,基于标准化工件的产品开发业务减少,导致技术开发服务收入大幅减少,相关成本下降,毛利率有所增加。

二、结合下游客户的需求情况,补充说明新冠疫情影响对公司业绩的具体影响:

(一)疫情导致公司现有客户网络故障

2020年初,全国大规模爆发新冠疫情,公司的上游企业均不同程度的停工停产,经营状况受到疫情影响,致使部分客户为压缩成本削减了采购规模,例如,公司往年的主要客户百度,拟将2020年度采购金额部分减少了对公司产品的采购。2020年度销售金额分别为762.28万元、422.95万元,2020年度销售金额分别为341.96万元、43.13万元,同比分别下降54.56%和89.80%,下降幅度较大。

(二)疫情导致客户业务流程延迟或停滞

疫情期间,企业存在延期开工或交替复工的情况,加上复工后仍存在在交通管控及隔离措施等限制,公司部分客户因此延迟或停止了采购流程,已发出订单或合同暂未在公司人员无法进入客户办公场所进行部署安装调试的问题,导致产品交付、验收有所延迟,进而导致公司确认收入相较以往同期有所延缓。

(三)疫情导致公司开拓新客户受阻

疫情期间,受到隔离政策和交通管控等的限制,公司销售人员实地拜访客户、了解客户需求、制定解决方案、参与产品测试、参与招投标等活动均存在困难,同时客户制定采购方案、询价、确定供应商、签署合同等活动亦有所延迟,导致公司开拓新客户过程受到阻碍。

综上,疫情使公司现有客户减少采购,新增客户开拓受阻,下游客户整体需求有所下降,一定程度上影响了公司的经营业绩。

三、补充披露合并口径下公司前五名客户的名称、销售金额、业务类型等信息,并说明近三年前五大客户集中度变化的原因,是否存在大客户流失的情况;

(一)前五大客户情况

2020年度,公司合并口径前五名客户的名称、销售金额、业务类型具体情况如下:

单位:万元

年度	序号	客户名称	业务类型	金额	占营业收入比例
2020年度	1	华为技术有限公司	网络性能监测	3,430.98	24.64%
	2	深圳市腾讯计算机系统有限公司	网络性能监测	1,353.45	9.75%
	3	中国工商银行股份有限公司	网络性能监测	1,193.25	8.60%
	4	新华人寿保险股份有限公司	网络性能监测	1,091.25	7.86%
	5	上海浦东发展银行股份有限公司	网络性能监测	677.02	4.88%
2019年度	1	华为技术有限公司	网络性能监测	3,630.19	22.80%
	2	中国工商银行股份有限公司	网络性能监测	1,591.25	10.00%
	3	中国银行股份有限公司	网络性能监测	1,309.00	8.21%
	4	北京银行股份有限公司	网络性能监测	1,193.25	7.48%
	5	中国建设银行股份有限公司	网络性能监测	1,091.25	6.82%

(二)近三年前五大客户集中度的变化及其原因,是否存在大客户流失的情况

近三年,前五大客户变化情况如下:

年度	序号	客户名称	业务类型	金额	占营业收入比例
2020年前五大客户	1	华为技术有限公司	网络性能监测	3,430.98	24.64%
	2	深圳市腾讯计算机系统有限公司	网络性能监测	1,353.45	9.75%
	3	中国工商银行股份有限公司	网络性能监测	1,193.25	8.60%
	4	新华人寿保险股份有限公司	网络性能监测	1,091.25	7.86%
	5	上海浦东发展银行股份有限公司	网络性能监测	677.02	4.88%
2019年前五大客户	1	华为技术有限公司	网络性能监测	3,630.19	22.80%
	2	中国工商银行股份有限公司	网络性能监测	1,591.25	10.00%
	3	中国银行股份有限公司	网络性能监测	1,309.00	8.21%
	4	北京银行股份有限公司	网络性能监测	1,193.25	7.48%
	5	中国建设银行股份有限公司	网络性能监测	1,091.25	6.82%

2018年度至2020年度,公司前五大客户收入占营业收入的比重分别为38.72%、34.19%及30.63%,近三年前五大客户集中度总体较为稳定,未发生重大变化。

2018年至2020年,公司前五大客户主要包括华为、腾讯、平安集团、百度、中国银行、搜狗等知名企业,与公司已形成长期的稳定合作关系。2020年度,前述企业仍持续向公司采购服务或软件产品,不存在前五大客户明显流失的情形,但部分客户收入金额下降幅度较大。

未来,公司一方面将继续维护与主要客户的合作关系,深入挖掘需求;另一方面将不断开拓新客户,从而防范大客户流失可能对公司造成的不利影响。

四、结合主要产品竞争力与业绩情况,补充说明公司与行业整体业绩变化是否一致,如不一致,请说明原因。

公司的同行业公司包括基伍网络、蓝汛通讯和思达科技。基伍网络和蓝汛通讯已分别于2018年8月和2021年1月从新三板摘牌,已公开披露的业绩数据仅限于2018年业绩情况。

飞思达科技是港股上市公司,根据其2020年年报披露,近两年的营业收入及净利润的情况如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	变动比例
营业收入	8,399.00	9,310.39	-9.14%
净利润	1,309.00	1,309.00	0.00%

2020年度,飞思达科技的营业收入为8,099.90万元,较上年度下降13.04%,净利润1,093.90万元,较上年度下降19.42%,整体业绩较上年度呈现下降趋势,净利润下降幅度较大。根据飞思达科技2020年年报披露的相关内容,其收入及净利润出现下滑,主要系受到新冠疫情影响带来的不利影响,导致部分客户压缩预算,延迟采购计划,致使重新订单延迟;主要系客户延期导致,部分项目无法按期交付和验收,导致收入下滑。

博睿数据2020年收入及净利润亦出现下滑,主要是由于新冠疫情影响导致,公司客户削减预算,商务流程延迟或停滞,并开拓新客户受阻,进而影响公司整体经营业绩。

综上,公司2020年度业绩与同行业公司飞思达科技的业绩变动趋势一致,业绩变动原因与飞思达科技一致,公司业绩波动变化具有合理性。

【保荐机构核查意见】

博睿数据(兴业证券股份有限公司以下简称“兴业证券”或“保荐机构”)认为:博睿数据已披露并说明分产品的营业收入、营业成本、毛利率变动情况,新冠疫情影响对公司业绩的具体影响,合并口径下公司前五名客户的名称、销售金额、业务类型等信息,近三年前五大客户不存在流失的情况,但部分客户收入金额下降幅度较大,与行业整体业绩变化不一致,飞思达科技的业绩变化不一致。

【年审会计师核查意见】

立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)对上述问题实施的审计程序包括但不限于:一、调查检查发行人销售明细表、销售合同以及各产品营业收入、营业成本和毛利率明细表;对公司总经理、财务总监、销售负责人进行访谈,了解销售价格确定政策、报告期毛利率变动的原因。

二、对销售负责人进行访谈了解新冠疫情影响对公司业绩的影响情况,获取监测业务的后台数据,对比报告期内监测业务的变化情况;

三、获取并核查了近3年内合并口径下前五大客户的销售合同、发票、银行回款单、银行对账单等资料,将上述资料的客户名称、销售金额、业务类型等进行交叉对比;

四、取得报告期同行业上市公司相关资料以及相关行业数据,分析公司的业绩情况与同行业公司业绩、行业业绩的差异情况。

【年审会计师核查意见】

经核查,年审会计师认为,上述公司回复中有关分产品(业务)的营业收入、营业成本、毛利率变动情况以及变动原因,新冠疫情影响对公司业绩的影响以及近三年前五大客户的销售情况与发行人财务报告报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。博睿数据与同行业公司业绩走势不存在重大差异。

问题2 关于一季度经营业绩

2021年一季度显示,一季度公司实现营业收入3,056.78万元,同比增长6.61%;扣非归母净利润为-1,706.62万元,较去年同期由盈转亏。请公司:(1)分产品披露公司收入结构情况,补充说明公

司一季度较去年同期由盈转亏的具体原因;(2)结合期间费用大幅增加的情况,补充说明期间费用增长

的背景,并说明公司发展方向和战略是否发生重大调整。

【公司回复】

一、分产品披露公司收入结构情况,补充说明公司一季度较去年同期由盈转亏的具体原因;

(一)分产品披露公司收入结构情况

2020年及2021年一季度,公司产品收入结构情况如下表所示:

单位:万元

产品	2021年1-3月	占比	2020年1-3月	占比	增长率
网络性能监测产品	2,076.21	67.94%	1,942.49	62.94%	6.89%
应用发现监测和诊断产品	549.04	18.00%	729.04	23.14%	-23.87%
网络性能监测产品	263.48	8.62%	224	7.09%	17.37%
其他	201.03	6.58%	188.43	5.83%	6.69%
合计	3,056.78	100.00%	3,098.96	100.00%	-0.01%

注:2021年一季度财务数据未经审计,下同。

2021年第一季度,公司形成营业收入3,056.78万元,较上年度增长189.43万元,增幅为6.61%。随着我国新冠疫情防控得到控制,上下游企业陆续复工复产,公司营业收入亦逐渐好转,整体呈现增长趋势。

其中,收入占比最高的数字体验监测产品收入较去年同期已实现增长128.84万元,增幅为6.62%;网络性能监测(NPM)产品市场需求较为强烈,已实现收入2063.9万元,较去年同期增幅较大。

(二)补充说明公司一季度较去年同期由盈转亏的具体原因

公司第一季度收入较去年同期增长6.61%,但净利润由盈转亏,较上年同期减少1,933.24万元,主要是因为期间费用增长了1,853.96万元所致。

公司为了全面加快业务开展速度,迅速抢占APM市场,持续扩大人员规模,导致期间费用增幅较大。期间费用增长的具体原因,详见问题之“(二)期间费用增长背景及原因”的相关分析。

二、结合期间费用大幅增长的情况,补充说明期间费用增长背景,并说明公司发展方向和战略是否发生重大调整。

(一)期间费用变动情况

2020年及2021年一季度期间费用使用情况如下表所示:

单位:万元

项目	2021年1-3月	2020年1-3月	同比变动	同比变动比例
销售费用	1,089.23	479.04	1,089.23	227.36%
管理费用	1,001.49	362.24	639.25	176.46%
研发费用	1,301.09	874.04	427.05	48.86%
财务费用	-246.45	-16.18	-230.27	2229.67%
合计	2,143.36	1,301.40	841.96	64.66%

2021年第一季度,期间费用合计为3,736.91万元,较上年度同期增长1,853.96万元,增长幅度为98.51%,增幅较大。其中,销售费用、管理费用和研发费用增幅分别为148.80%、169.88%和71.64%。

(二)期间费用增长背景及原因

2021年一季度,公司收入较去年同期增长6.61%,但净利润由盈转亏,较上年同期减少1,933.24万元,主要是因为期间费用增长了1,853.96万元所致。公司期间费用增长,主要是由于人员扩张而导致的职工薪酬增加1,461.56万元,以及实施股权激励计划计提了216.94万股份支付费用,具体分析如下:

1.人员规模增加

2020年及2021年一季度,公司期间费用相关人数情况如下所示:

单位:人数

人员类别	2021年3月31日	2020年3月31日	同比变动	同比变动比例
销售人员	142	73	69	94.52%
研发人员	328	151	176	116.56%
销售人员	41	21	20	95.24%
合计	471	245	226	92.24%

2021年一季度,期间费用相关的人员总数较去年同期增加了163人,增幅为64.94%,人员规模快速增长。

其中,销售人员较去年同期增加69人,增幅为94.52%,主要系公司为了迅速抢占APM市场,拓展传统行业的业务需求,不断优化全国各地的营销网络布局,导致销售人员薪酬增加,2021年一季度的销售人员薪酬较上年同期增长710.53万元,增幅为148.17%。

研发人员较去年同期增加76人,增幅为50.00%,主要系公司作为技术创新型企业,为加强自身的技术实力,持续投入行业优秀技术人才,导致研发人员薪酬增加,2021年一季度研发人员薪酬较去年同期增加543.60万元,增幅为67.72%。

管理及行政人员较去年同期增加了19人,增幅为67.86%,主要系公司人数不断增长,为匹配人员规模,提高管理水平和运行效率,新增管理及行政人员,导致管理人数薪酬增加,2021年一季度的管理及其他人员薪酬较上年同期增长207.44万元,增幅为115.36%。

2.股权激励计划的实施

公司所处行业为网络监测、技术驱动型产业,对专业技术人员的依赖性和专业度要求均较高,为了留住核心骨干、吸纳行业内顶尖人才、提升团队凝聚力,公司于2021年2月实施了股权激励计划,于2021年一季度合计计提216.94万元股份支付费用,导致管理费用有所增长。

(三)公司成本费用结构是否发生重大调整

公司于2020年8月,成立之初即专注于APM领域,是国内较早进入该领域的先行者之一。公司自成立以来,一直围绕APM领域持续深耕,战略发展路径一直是成为行业领先的APM专业服务商,公司的战略和经营方向自成立之初至今没有发生重大调整。

与博睿数据同一时期成立并专注于APM领域的行业参与者包括“思达科技、基伍网络、蓝汛通讯、云智慧”等APM厂商。经过多年的市场竞争,博睿数据和基伍网络、飞思达科技已经凭借先发优势和多年行业积累,在市场竞争中逐渐占据领先地位,收入规模位于行业前列,成为行业内的第一梯队企业。

尽管公司自成立以来就投身APM行业网络监测,但多年来与竞品竞争者无论是从经营规模,还是产品技术、运营服务等方面,均没有拉开显著差距,市场竞争依然十分激烈,进而导致公司监测服务产品持续亏损。

公司于2020年8月成功融资资本市场,而除公司之外的其他主要竞争对手目前在A股市场。因此公司需要借助这个良好的发展契机,抓住传统企业数字化转型、关键软件国产化替代、5G与物联网等诸多倍速发展的机遇,加速市场开拓的步伐,与其他竞争者迅速拉开差距,将公司的经营规模整体提升一个台阶,真正体现行业先行者和行业领导者的角色定位。

为了尽快实现上述战略发展目标,公司于2020年下半年开始迅速扩张人员规模,尤其加大对研发团队和销售团队的建设力度。这主要是因为:

第一,APM行业技术密集型行业,技术更新迭代频繁,只有紧跟最新行业前沿的技术发展趋势,持续推出新产品,新技术并不断的迭代升级,才能在激烈的市场竞争中,保持自身技术水平和业务的先进性。因此,公司需要大量吸纳行业内高端技术人才,持续扩大研发团队,不断提升自身的研究实力。

第二,公司的销售团队一直是服务于大中型企业客户的主力。这就要求销售团队及时洞察各行各业客户不断变化的需求和市场并及时反馈。同时,随着传统行业数字化转型的不断加速,公司需要的战略方向之一便是通过互联网平台向零售、医疗等行业提供智能化产品拓展,迅速抢占传统行业市场。因此,公司需要加大市场拓展力度,加速市场开拓的步伐,与其他竞争者迅速拉开差距,将公司的经营规模整体提升一个台阶,真正体现行业先行者和行业领导者的角色定位。

综上所述,公司的发展战略一直践行开源节流,扩大公司规模,持续提升产品技术使用量,致使2021年第一季度由盈转亏,是为了加速公司市场开拓进程,迅速扩大经营规模,拉开与其他竞争者的差距,长远来看,有利于加强公司的可持续发展能力。

【保荐机构核查意见】

经核查,保荐机构认为:博睿数据已披露分产品收入结构情况,已说明2021年一季度较去年同期由盈转亏的原因及期间费用增长的原因,公司发展方向和战略未发生重大调整。

【年审会计师核查意见】

针对上述问题实施的审计程序包括但不限于:一、获取公司一季度的公告数据,对一季度财务数据的数据进行核对;二、对公司管理层进行访谈了解一季度较去年同期由盈转亏的原因以及公司的长期发展战略。

【年审会计师核查意见】

经核查,年审会计师认为,上述公司回复中我们了解到的情况与重大不一致,公司发展方向和战略未发生重大调整。

问题3 关于应收账款

年报显示,2020年公司应收账款期末账面金额为6,397.84万元,占营业收入的比例为46%,招股说明书显示,公司2018年、2019年的应收账款期末账面金额比例分别为5,671.37万元、5,565.74万元,占营业收入的比例分别为38%、40%。按账龄划分,1年以上应收账款占比24%,较去年同期增加了15个百分点。1年以上应收账款增加主要系收入占比提升和账龄上升的原因。请公司:(2)结合1年以上应收账款前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、坏账准备余额以及期后回款情况;(3)账龄1年以上的应收账款形成及占比上升的原因,期后回款情况,是否存在回收风险,相关坏账准备计提是否充分。

【公司回复】

一、应收账款占营业收入的比例逐年上升的原因及合理;

近3年,公司应收账款余额、营业收入金额情况如下:

单位:万元

项目	2020年12月31日(2020年度)	2019年12月31日(2019年度)	2018年12月31日(2018年度)
应收账款	7,189.09	7,143.28	6,289.61
营业收入	13,884.04	15,940.28	15,372.62
应收账款/营业收入比例	51.86%	44.81%	41.00%

2018年末、2019年末及2020年末,公司应收账款余额占当期营业收入的比重分别为41.00%、43.40%及51.86%。其中,2018年末至2019年末应收账款比例上升,主要系收入占比提升和账龄上升的原因。2020年度,受新冠疫情影响,客户付款账期有所滞后,整体回款情况不及2019年度。

截至2021年4月30日,公司2019年末、2020年末应收账款期后回款情况如下:

项目	2020年12月31日	2020年12月31日
应收账款	7,189.09	7,143.28
已回款	2,712.73	5,430.55
回款比例	37.74%	76.03%

2020年度,公司合并口径应收账款前五大客户的具体情况如下所示:

单位:万元

2020 年末,公司账龄在 1 年以上的应收账款具体情况如下:

单位:万

账龄	应收账款金额	占 1 年以上应收账款的比例	占应收账款总额的比例	应收账款较上年同期增加金额
1-2年	1,221.92	69.47%	16.99%	831.28