

**关于无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司
2020 年年报问询函的回复**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司 2020 年年报问询函的回复

致同专字（2021）第 440A011748 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）接受委托对无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）2020 年财务报表，包括 2020 年 12 月 31 日的合并及公司资产负债表，2020 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行审计，并于 2021 年 4 月 26 日出具了致同审字（2021）第 440A012559 号的无保留意见审计报告。

我们于 2021 年 5 月 28 日收到了无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司转来的深圳证券交易所（以下简称“深交所”）出具的《关于对无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2021】第 399 号，以下简称“问询函”）。按照该问询函的要求，基于无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司对问询函相关问题的说明以及我们对无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司 2020 年度财务报表审计已执行的审计工作，现就有关事项说明如下：

问询函问题 1：

你公司的短信资源系向电信运营商和第三方供应商共同采购。报告期内，公司营业成本为 96,634.21 万元，其中直接材料为 95,967.49 万元，占比为 99.31%。

（1）请你公司补充说明直接材料的具体构成，并披露报告期内向电信运营商和第三方供应商采购的具体情况，包括但不限于定价模式、结算模式、采购数量及金额、单价范围及平均单价，说明向第三方供应商采购的原因及合理性，向电信运营商和第三方供应商采购的短信资源在产品形态、向客户发送或者分发方式、结算方式、公司提供的增值服务等方面存在的具体差异，是否存在通过预装软件或捆绑销售等方式提供产品和服务的情形，如是，请补充披露是否存在法律风险、政策风险及业务经营风险。

(2) 请你公司补充披露公司以及同行业可比公司近三年向电信运营商和第三方供应商采购的数量及平均单价的情况，并说明平均单价及变动趋势是否存在较大差异，如是，请详细说明原因及合理性。

(3) 请你公司说明是否存在向第三方供应商采购的均价低于向电信运营商采购的均价的情形，如是，请结合你公司与第三方供应商的业务规模及采购单价、第三方供应商产品的最终来源及其采购规模、采购单价等，说明第三方供应商产品价格低于电信运营商产品价格的原因及合理性，公司及控股股东、董监高人员是否与第三方供应商及其实际控制人、主要股东存在关联关系、资金往来或者其他利益安排。

(4) 请你公司补充披露后续是否存在无法向第三方供应商低价采购的风险，如是，请详细分析具体影响，说明是否会对你公司业绩造成重大不利影响，并充分提示相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并说明所采取的具体核查程序及覆盖率、程序有效性以及核查结论。

【公司回复】

一、请你公司补充说明直接材料的具体构成，并披露报告期内向电信运营商和第三方供应商采购的具体情况，包括但不限于定价模式、结算模式、采购数量及金额、单价范围及平均单价，说明向第三方供应商采购的原因及合理性，向电信运营商和第三方供应商采购的短信资源在产品形态、向客户发送或者分发方式、结算方式、公司提供的增值服务等方面存在的具体差异，是否存在通过预装软件或捆绑销售等方式提供产品和服务的情形，如是，请补充披露是否存在法律风险、政策风险及业务经营风险

(一) 直接材料的具体构成

2020年，公司营业成本为96,634.21万元，其中直接材料为95,967.49万元，占比为99.31%，直接材料均系短信业务采购的短信信息费。

(二) 2020年公司向运营商和第三方供应商采购的具体情况

1、定价模式

(1) 2020年，公司向运营商采购短信的价格主要由运营商的合作协议及营销政策确定，具体定价机制如下：

①运营商系统初始价格：通常为全国统一价格5.00分/条；

② 结算价格：各地运营商在运营商系统初始价格上给予服务商一定比例的采购折扣，形成具体的结算单价， $\text{结算价格} = \text{运营商系统初始价格} \times (1 - \text{折扣})$

③ 佣金：除折扣外，部分运营商还根据各自营销力度制定折扣外的佣金政策，佣金金额与短信发送量关系密切，其实质是电信运营商基于公司每月的短信发送量等因素，综合评估后按约定比例支付给公司相应的采购返还，构成采购价格的一部分，属于采购返利， $\text{佣金金额} = \text{系统初始价格} \times \text{佣金比例}$ ；

④ 最终采购价格： $\text{最终采购价格} = \text{结算价格} - \text{佣金}$

(2) 2020年，公司第三方供应商采购价格的形成主要系双方根据短信发送的数量、类型协商确定

2、结算模式

2020年，公司向运营商和第三方供应商采购短信的结算模式均包括两种类型，即应付模式和预付模式。

3、采购数量、采购金额及单价情况

项目		采购数量 (百万条)	采购金额 (万元)	单价范围 (分/条)	平均单价 (分/条)
第三方供应商	视频短信	50.26	460.51	7.65-11.29	9.16
	文字短信	27,851.16	55,060.36	1.23-2.88	1.98
	小计	27,901.42	55,520.87	1.23-11.29	1.99
运营商	视频短信	--	--	--	--
	文字短信	19,511.42	40,446.62	1.13-3.04	2.07
	小计	19,511.42	40,446.62	1.13-3.04	2.07
合计	视频短信	50.26	460.51	7.65-11.29	9.16
	文字短信	47,362.58	95,506.98	1.13-3.04	2.02
	总计	47,412.84	95,967.49	1.13-11.29	2.02

由上表所示，2020年度，公司向运营商和第三方供应商采购短信的金额分别为 40,446.62 万元和 55,520.87 万元，采购单价分别为 2.07 分/条和 1.99 分/条，公司自第三方供应商处采购短信的价格低于自运营商处采购短信的价格，主要原因系采购短信类型存在差异，详见本核查报告之“问题 1”之“问题（3）”。

公司向第三方供应商采购短信的原因及合理性如下：

① 随着短信业务规模的不断扩大、客户结构逐渐由渠道客户为主转为以直客客户为主，公司对电信、联通类短信资源的需求快速增长。由于公司与电信、联通运营商业务合作基础相对薄弱，同时电信、联通类短信资源需求相对较少且分散，公司运营商资源以移动运营商为主。

出于加强市场和客户拓展力度，提高客户服务的全面性、高效性、专业性和及时性的目的，公司在逐渐开拓与电信、联通各地公司合作的同时，通过向第三方供应商采购电信、联通类短信，有效地丰富自身电信联通类短信的采购资源。

②公司短信业务规模增长迅速，结合业务开展稳定性的需要和对未来业务规模将会持续增大的考虑，公司在自身电信网码号资源有限、与运营商建立业务合作耗时较长的情况下，通过向第三方供应商采购短信资源，为不间断信息发送服务提供保护。

③全国各地运营商通常以地市级为单位分别制定不同的销售政策来促进其自身短信业务的开展，并且不同地区的电信运营商的销售政策存在较大差异，同时会伴随当年业务的开展情况发生多次变动。从经济可行性的角度考虑，公司知悉全部地市级电信运营商的销售政策并建立业务合作的难度较大，并且也无法满足所有开展业务的电信运营商销售政策的最优条件。因此，第三方供应商可以从其自身上游运营商处获得优于公司向自身运营商的采购单价，公司在适当时间段扩大向其采购的规模有助于公司降低采购成本，符合公司经营策略。

（三）2020年，公司向运营商和第三方供应商采购的短信资源的差异分析

公司向运营商和第三方供应商采购短信资源的终端供应商均为三大电信运营商，一般而言，通过公司平台自动审核以及人工审核而进入通道发送队列的短信，将由系统自动提交至电信运营商短信网关或第三方供应商进而通过其最终提交至电信运营商短信网关，由电信运营商短信网关发送至手机用户终端。因此，公司向运营商和第三方供应商采购的短信资源在产品形态、向客户发送或者分发方式不存在显著差异。

公司向运营商和第三方供应商采购短信的结算模式均包括两种类型，即应付模式和预付模式，不存在显著差异；同时，公司提供增值服务主要根据客户需求在通道提供、投诉处理、安全保障和故障处理等方面提供技术服务方案，与短信采购来源相关性较弱。

（四）公司不存在通过预装软件或捆绑销售等方式提供产品和服务的情形

预装软件一般是指在终端手机预装 APP 或者 SDK（Software Development Kit，软件开发工具包），通常是指在新手机终端预装 APP 或者 SDK，以及通过系统升级自动安装 APP 或 SDK。如聊天工具、视频播放 APP、浏览器、办公类软件、游戏 APP 等。预装的 APP 或 SDK 可以通过收集到的终端信息提供类似短信相关

服务，APP 如果获得手机操作系统授权，APP 可以将消息通过互联网直接发送到客户手机上。

捆绑销售是指将现有的主营短信服务绑定到第三方产品或者服务上一起销售的情况。

公司不存在通过预装软件或捆绑销售等方式提供产品和服务的情形，原因如下：

(1) 从服务模式来看，公司的服务对象是企业，不直接面向手机终端用户提供产品和服务。公司短信业务客户接入流程为：公司在确定客户之后，给予客户正式的账号及密码，公司在绑定客户接入的 IP 地址后，客户通过 CMPP 或 HTTP 协议将自身平台对接到公司的发送平台，无需通过下载特制软件完成上述操作。公司平台接收到客户提交的短信，进行审核后由系统将短信自动提交至电信运营商短信网关或第三方供应商进而通过其最终提交至电信运营商短信网关，由电信运营商短信网关发送至手机用户终端。

(2) 从业务范围来看，公司作为移动信息服务提供商，位于产业链中游，公司及公司的第三方供应商仅为客户发送短信提供发送通道，以及运营和技术支撑，对其发送的内容不作修改。

公司向运营商和第三方供应商采购的短信资源并无区别，公司及第三方供应商发送短信服务的过程中，并未预装软件以及将其他产品或服务进行捆绑销售的情况。

二、请你公司补充披露公司以及同行业可比公司近三年向电信运营商和第三方供应商采购的数量及平均单价的情况，并说明平均单价及变动趋势是否存在较大差异，如是，请详细说明原因及合理性。

1、2018 年-2020 年，公司短信业务自电信运营商和第三方供应商采购的情况如下：

单位：百万条、分/条

供应商类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	采购量	采购单价	采购量	采购单价	采购量	采购单价
电信运营商	19,511.42	2.07	13,743.74	1.55	14,800.51	1.75
第三方供应商	27,901.42	1.99	11,486.93	1.91	5,031.23	2.08
合计	47,412.84	2.02	25,230.67	1.71	19,831.73	1.84

由上表所示，2018年-2020年，公司短信业务自电信运营商的采购单价分别为1.75分/条、1.55分/条和2.07分/条，自第三方供应商的采购单价分别为2.08分/条、1.91分/条和1.99分/条，均呈现先下降后上升的趋势。

2020年，公司自运营商的平均采购单价上升快于自第三方供应商的平均采购单价，主要原因系2020年公司自运营商和第三方供应商采购的短信资源中不同类型的短信差异较大，详见本核查报告之“问题1”之“问题（3）”。

2、2018年-2020年，同行业可比公司的相关公开信息如下：

2018年-2020年，同行业可比上市公司中，梦网科技（002123）、中嘉博创（000889）、天利科技（300399）、银之杰（300085）、吴通控股（300292）均未披露分电信运营商和第三方供应商的采购数量及平均单价情况。

2018年-2020年，同行业可比上市公司中，中嘉博创（000889）、天利科技（300399）、银之杰（300085）未披露短信采购单价情况；2019年吴通控股（300292）披露了其信息服务通道费与短彩信发送量，但两者口径不一致，短信发送量为子公司国都互联的数量，未包括另一子公司安信捷的业务量，2020年吴通控股（300292）未披露其短彩信发送量，故无法测算其采购单价。

根据梦网科技（002123）2018年-2020年年度报告显示，2019年度IM云（消息云）业务量为1,174亿条，较2018年度增长62%，2020年未披露相关业务量数据；2018年-2019年，云通讯业务原材料成本分别为136,668.43万元、215,786.38万元，据此简单计算，梦网科技采购单价分别为1.89分/条、1.84分/条，由于2020年梦网科技未披露相关信息，因此无法取得和计算平均采购单价。与梦网科技对比，公司2018年-2019年短信业务平均采购价格略低于梦网科技云通讯业务计算的平均采购价格，差异较小，且变动趋势一致。2018年和2019年，公司短信业务平均采购单价相对较低，主要原因为梦网科技云通信服务由消息云（IM云）、终端云、视讯云、物联云、可信云、数据中心服务等构成，其云通信业务原材料成本中包含部分消息云（IM云）之外的成本，而梦网科技仅披露消息云（IM云）业务量，因此，计算梦网科技采购单价计算公式使用的云通信服务业务整体成本（分子）与消息云（IM云）业务量（分母）的分子分母存在口径差异，以此计算短信单位采购成本会导致梦网科技成本偏高。

综上，2018年-2020年，同行业可比上市公司中，梦网科技、中嘉博创、天利科技、银之杰、吴通控股均未披露分电信运营商和第三方供应商的采购数量及平均单价情况；中嘉博创、天利科技、银之杰未披露短信采购单价情况；2019年吴通控股披露的信息服务通道费与短彩信发送量口径不一致，2020年吴

通控股未披露其短彩信发送量；2018年-2019年梦网科技短信采购单价与公司短信采购单价接近，但由于存在不可比因素影响，导致价格存在差异，2020年梦网科技未披露相关业务量数据。由于不同地区的电信运营商价格政策存在差异，且不同公司产品结构、客户类型、客户需求、供应商类型、供应商分散程度存在差异，在移动信息服务的实际运营过程中，不同公司综合上述因素对采购资源进行配置，从而导致采购单价存在差异，符合行业经营实际情况。

三、请你公司说明是否存在向第三方供应商采购的均价低于向电信运营商采购的均价的情形，如是，请结合你公司与第三方供应商的业务规模及采购单价、第三方供应商产品的最终来源及其采购规模、采购单价等，说明第三方供应商产品价格低于电信运营商产品价格的原因及合理性，公司及控股股东、董监高人员是否与第三方供应商及其实际控制人、主要股东存在关联关系、资金往来或者其他利益安排。

（一）2020年度，公司自电信运营商和第三方供应商采购短信的平均单价情况如下：

项目	采购数量（百万条）	采购金额（万元）	平均单价（分/条）
第三方供应商	27,901.42	55,520.87	1.99
运营商	19,511.42	40,446.62	2.07
合计	47,412.84	95,967.49	2.02

公司自第三方供应商处采购短信的平均价格略低于电信运营商主要系公司向第三方供应商采购平均单价较移动类短信低的电信联通类短信占比较高所致。

分短信类型来看，2020年度公司向第三方供应商采购电信类短信金额为10,868.05万元，占公司电信类短信采购总额的83.57%，向运营商采购电信类短信金额为2,137.14万元，占公司电信类短信采购总额的16.43%，向第三方供应商采购电信类短信的平均单价较运营商高5.20%；向第三方供应商采购联通类短信金额为13,720.87万元，占公司联通类短信采购总额的87.01%，向运营商采购联通类短信金额为2,047.75万元，占公司联通类短信采购总额的12.99%，向第三方供应商采购联通类短信的平均单价较运营商高0.52%；向第三方供应商采购移动类短信金额为30,931.95万元，占公司移动类短信采购总额的46.03%，向运营商采购移动类短信金额为36,261.73万元，占公司移动类短信采购总额的53.97%，向第三方供应商采购移动类短信的平均单价较运营商低0.95%。

由上述公司采购短信的采购规模和价格信息可以看出：公司自电信运营商和第三方供应商采购短信的类型（电信类、联通类、移动类）存在差异，公司向第三方采购电信类、联通类短信占第三方采购金额的比例为 44.29%，远高于公司向运营商采购电信类、联通类短信占运营商采购金额的比例 10.35%；而电信、联通类短信价格低于移动类，因此，第三方供应商平均采购单价受电信类、联通类短信采购占比较高影响，以致整体采购平均单价略低于公司向运营商采购平均单价，具有合理性。

公司向第三方供应商采购移动类短信的平均单价略低于向运营商采购该类短信的平均单价，主要原因为：（1）全国各地运营商通常以地市级为单位分别制定不同的销售政策（含考核政策）来促进其自身短信业务的开展，不同地区的移动运营商的销售政策和深度合作伙伴存在差异，公司部分第三方供应商合作的运营商与线上线下直接合作的运营商存在差异，因此第三方供应商报价低于公司部分直接合作运营商价格具有合理性；（2）2020 年移动运营商整体价格呈现上升趋势，价格变动经第三方供应商传导至公司相对滞后。但总体而言，公司 2020 年度自运营商采购的移动类单价与向第三方供应商采购的单价不存在明显差异，具有合理性；（3）公司虽大部分客户为互联网头部客户，对通道属性要求相对较低，实际运营中对通道调配和运营相对灵活，但还是有少量客户对通道属性要求较高，如客户对道通需要固定通道要求（如金融类客户对信息安全保密要求较高，需要固定通道以及固定通道号码有利于品牌形象推广及维护），该类型客户通常为运营商采购，且一旦通道确定不轻易变更，因此该类型要求的客户通常不能随时切换成本更低的通道，以致运营商采购下成本上升。而第三方采购下，不存在固定通道的情形，第三方可以根据市场价格切换成本效益更有利的采购通道；（4）运营商开拓时间较长，因此一旦达成合作，为了保持合作关系，虽然部分运营商价格较高，在发送高峰或客户特殊要求情况下，公司依然存在将部分价格较高通道作为分流发送通道，以满足客户需求。

2020 年公司基本遵循一贯的采购策略：在选择具体供应商时，公司以采购成本低于销售价格为主要条件，同时综合考虑以下因素：（1）短信类型。随着公司直客客户占比的提升，对公司短信采购类型的多样性提出了更高的要求，联通类和电信类的短信采购数量需要满足客户的发送需求。（2）信用政策。不同供应商给予客户的结算政策和信用政策存在差异，预付模式下会对公司的价格谈判产生积极的影响，但同时也会兼顾预付款模式结算的供应商过多会对公司的资金安排产生影响。同时，运营商酬金的信用期相对较长，也会对公司资金安排产生一定的影响。（3）技术能力、运营能力和服务能力。不同供应商的技术能力、运营能力和通道资源的稳定性存在差异，公司倾向于选择能够提供

快速、高效、稳定服务的供应商。（4）合作历史。对于合作时间较长，关系良好的供应商，双方保持合作的意愿更为强烈，议价的空间也相对较大。

2020年，短信平均采购成本上升使得公司经营承受一定压力，但公司积极应对上游供应商价格上调产生的影响，逐步与客户就销售价格进行了调整，虽然毛利率有所下降，但是整体业务规模迅速增长，盈利能力得到进一步提升，2020年度，公司净利润为8,331.89万元，较上一年度增长37.98%。

未来如果公司的短信采购价格快速上涨，公司无法及时寻找新的相对价格较低的供应商或公司无法及时将上游供应商的涨价传导至客户，将对公司的经营业绩在一定期间产生不利影响。

2、公司采购短信价格区间跨度较大，主要原因系由于移动公司内部考核机制影响，各地市的移动分公司实际上系独立自主经营的竞争关系，各地市移动分公司根据自身业务重心及业绩考核指标制定不同的价格政策，以致不同地区的运营商价格政策差异较大，公司在发送高峰或客户个性化要求（如固定通道）等情况下，公司存在将部分价格较高通道作为分流发送通道，以满足客户需求。

此外，2020年移动运营商逐步提价，公司在2019年末公司通过预付采购模式获取了部分价格较低的短信储备，该预付采购在2020年实现消耗，有效降低公司运营成本。公司进行预付充值，在预付额度内可以取得并锁定较低价格。截止2020年12月31日，公司预付款余额为12,023.68万元，截至2021年5月31日，已实现短信消耗10,861.90万元，占比90.34%。

综上所述，2020年度分短信类型看，公司自运营商和第三方供应商采购短信各类型的价格不存在明显差异。

就整体平均采购单价而言，公司平均采购单价合理，也符合同行业水平。根据同行业上市公司梦网科技年报披露，2019年梦网科技的云通信服务的平均价格也仅为1.84分/条（2020年梦网科技未再披露采购单价或数量相关信息，但根据《关于对梦网云科技集团股份有限公司2020年年报的问询函》回复关于商誉减值测试中，2021年的预计采购单价为2.21分/条（含人工工资），与公司2020年12月平均采购单价差异不大）。且梦网科技云通信服务由消息云（IM云，含文字短信、视频短信）、终端云、视讯云、物联网、可信云、数据中心服务等构成，其云通信业务原材料成本中包含部分消息云（IM云）之外的成本，而梦网科技仅披露消息云（IM云）业务量，因此，计算梦网科技采购单价计算公式使用的云通信服务业务整体成本（分子）与消息云（IM云）业务量（分母）

的分子分母存在口径差异，以此计算短信单位采购成本（1.84 分/条）会比梦网科技实际文字短信成本高。

综上分析，公司采购价格合理，不存在异常。第三方供应商平均采购价格受电信类、联通类短信占比较高影响，以致整体平均单价略低于公司向运营商采购平均单价，具有合理性。

（二）公司及控股股东、董监高人员是否与第三方供应商及其实际控制人、主要股东存在关联关系、资金往来或者其他利益安排。

公司已建立健全有效的内部控制制度，规范了公司关联交易活动，保证公司与各关联人所发生的关联交易的合法性、公允性、合理性，确保公司各项业务通过必要的关联交易顺利地展开，保障股东和公司的合法权益。公司及控股股东、董监高人员与第三方供应商及其实际控制人、主要股东不存在关联关系、资金往来或者其他利益安排。

四、请你公司补充披露后续是否存在无法向第三方供应商低价采购的风险，如是，请详细分析具体影响，说明是否会对你公司业绩造成重大不利影响，并充分提示相关风险。

2020 年度，公司自第三方供应商处采购短信的整体平均价格低于电信运营商，主要原因系短信采购类型差异所致。分短信类型看，公司自电信运营商和第三方供应商采购联通类和移动类短信的平均价格不存在显著差异，公司自第三方供应商处采购电信类短信的平均价格高于运营商。因此，2020 年度，分短信类型看，不存在自第三方供应商处采购价格显著低于电信运营商的情形，详见本核查报告之“问题 1”之“问题（3）”回复。

（一）第三方供应商采购的风险提示

2020 年，公司向第三方供应商采购短信的金额为 55,520.87 万元，公司选择从第三方供应商处采购短信的主要原因包括：（1）有效地丰富自身电信联通类短信的采购资源；（2）为不间断信息发送服务提供保护；（3）合理利用第三方供应商上游运营商资源。

虽然移动信息服务领域第三方供应商数量充足，公司可以基于市场行情及经营情况变动，从众多第三方供应商中选择服务经验丰富、资源储备深厚的供应商进行合作，但是，未来若部分第三方供应商因业务经营发生不利变化或者双方合作关系紧张等因素不再与公司进行合作，或第三方供应商上调供应价格，公司如未能及时选择新的第三方供应商进行替代，将对公司短期内的生产经营产生如下不利影响：

(1) 业务收入增速放缓。公司电信类、联通类短信主要从第三方供应商处采购，随着短信业务规模的不断扩大、客户结构的逐渐转变，公司对电信类、联通类短信资源的需求快速增长。若短期内第三方供应商短信采购规模下降，公司存在无法满足客户短信需求的可能性，从而影响销售规模及业务收入增长。

(2) 短信采购成本上升。若短期内第三方供应商短信采购规模下降，公司需要与更多地市级电信运营商建立直接业务合作，公司难以在短期内满足所有开展业务的电信运营商销售政策的最优条件，无法获取最优采购单价，将使得短信采购成本上升，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

(二) 其他风险提示

2019 年末公司通过预付采购模式获取了部分价格较低的短信储备，该预付采购在 2020 年已基本消耗完成，上述通过预付采购模式获取的价格较低的短信储备有效降低公司运营成本。但由于 2020 年公司短信平均采购单价较 2019 年上涨了 18.13%，采购成本上涨幅度较高，公司整体采购单价上升，使得公司毛利率由 2019 年的 17.71% 下降至 2020 年的 12.31%，公司经营承受了一定压力。

2021 年第一季度，公司毛利率较 2020 年整体毛利率下降了 0.96 个百分点，2021 年公司短信采购价格预计将上涨 10%-18%，未来如果公司的短信采购价格继续上涨，公司无法及时寻找新的相对价格较低的供应商或公司无法及时将上游供应商的涨价传导至客户，将使得公司的毛利率进一步下降，可能会对公司的经营业绩产生不利影响。

【会计师回复】

针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、访谈公司相关负责人，结合短信发送过程及方式，了解向电信运营商和第三方供应商采购的短信资源在产品形态、发送方式等方面是否存在差异，询问公司向不同类型供应商采购短信资源的差异及原因，核查与不同类型供应商的结算方式情况以及相关资金流水是否存在异常的情况；

2、获取公司收入成本明细表，统计通过全部渠道，包括电信运营商渠道、第三方供应商渠道采购短信的情况，并分析前述数据变动的原因及合理性；

3、访谈公司运营负责人和技术负责人，了解预装软件和捆绑销售的相关信息；

4、查阅同行业公开披露信息，对比分析公司与同行业可比公司经营数据是否存在重大差异；

5、取得公司及其子/分公司的《已开立银行结算账户清单》，对全部银行实施函证并获取回函确认，获取报告期内公司的全部银行流水，对单笔 10 万元以上的交易流水核查是否存在异常，核查比例超过 98%；

6、核查公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水，核查如下：

(1) 查阅了相关人员 2020 年的银行流水：

核查对象	类型	银行卡核查数量
汪坤、门庆娟	实际控制人、董事	23
曹建新	财务总监	14
王晓洁	董事会秘书、副总经理	7
崔嵘	副总经理	5
谭志凌	监事会主席	17
关宏新	监事	11
蒋超	监事	7
辛瑛	董事	5

注：公司独立董事出于个人隐私保护原因，未提供相关银行流水，但就其与公司主要第三方供应商及其实际控制人、主要股东之间不存在关联关系、资金往来或其他利益安排的情况出具了专项声明函。

(2) 2021 年 1 月，项目组陪同公司相关主要人员，前往中国工商银行，中国农业银行，中国银行，中国建设银行，交通银行，招商银行，中国邮政储蓄银行，江苏银行，宁波银行，兴业银行共计 10 家银行查询个人账户清单，并取得了核查对象对所提供资金流水完整的声明。

(3) 对单笔发生额在 10 万元以上的交易记录进行核查，通过实地访谈、视频访谈、取得专项说明等方式了解并核查相关交易背景原因及合理性，重点关注交易对手方是否存在公司主要第三方供应商及其实际控制人、主要股东的情况。

(4) 对公司主要第三方供应商进行现场或视频访谈，确认公司及其关联方与主要第三方供应商之间交易真实性、是否存关联关系或其他利益输送情形等，实施访谈比例为 86.78%。

7、取得了公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的关于与公司主要第三方供应商及其实际控制人、主要股东之间不存在关联关系、资金往来或其他利益安排的情况说明；

8、对公司信息系统有效性和可靠性执行 IT 审计程序，对业务系统的流程、应用控制、对业务数据与财务数据的一致性、业务数据的合理性进行测试分析；

9、获取并检查报告期内主要供应商的合同、营销政策、对账单、发票、银行流水记录，对成本明细表、信息系统平台数据、对账单进行勾稽核对，核查成本确认的依据、时点及真实性，对报告期内成本的变动进行分析；

10、选取公司报告期内主要供应商的交易额进行函证，其中电信运营商函证比例 98.99%，回函金额占电信运营商采购的比例为 82.92%；第三方供应商函证比例为 97.86%，回函金额占第三方供应商采购的比例为 95.86%。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、2020 年，公司基于经营需要，向第三方供应商采购短信，具有商业合理性；公司向运营商和第三方供应商采购的短信资源不存在显著差异；公司和第三方供应商不存在通过预装软件或捆绑销售等方式提供产品和服务的情形；

2、公司及同行业可比上市公司采购单价变动情况系由各自经营情况决定，公司的单价变动不存在异常；

3、2020 年，公司自第三方供应商处采购短信的平均价格低于电信运营商，主要原因系公司自电信运营商和第三方供应商采购短信的类型存在差异，具有合理性；2020 年公司除因向其供应商支付业务款项外，公司及其控股股东、实际控制人、董监高的资金流水不存在流向公司主要第三方供应商及其实际控制人、主要股东情形，不存在关联关系或其他利益安排。

问询函问题 2：

报告期内，你公司实现营业收入 110,201.87 万元，同比增长 107.01%，归属于上市公司股东的净利润为 8,331.89 万元，同比增长 37.98%，毛利率为 12.31%，同比下降 5.4 个百分点。经营活动现金净流量为 600.74 万元，各季度经营活动现金净流量分别为 -4,924.82 万元、5,120.62 万元、6,648.51 万元、-6,243.57 万元。2018-2020 年累计实现营业收入 209,311.12 万元，归属于上市公司股东的净利润 19,888.49 万元，经营活动现金净流量 -4,171.66 万元。

(1) 请你公司结合行业特点、主要产品价格变化、毛利率水平变化、费用占比、销售政策、收入确认方式及其变化以及同行业可比公司情况等，补充说明营业收入与净利润增长差异较大的原因及合理性。

(2) 请你公司结合应收及预付情况、采购和销售政策及其变化、行业季节性特征、同行业可比上市公司现金流量与业绩增长情况等，补充说明近三年累计

经营活动现金净流量与收入、净利润差异较大的原因及合理性，报告期各季度经营活动现金净流量波动较大的原因及合理性。

请会计师核查并发表明确意见，并重点说明就公司收入、成本、费用真实性所采取的具体审计措施、审计覆盖率、审计措施的有效性及其审计结论。

【公司回复】

一、请你公司结合行业特点、主要产品价格变化、毛利率水平变化、费用占比、销售政策、收入确认方式及其变化以及同行业可比公司情况等，补充说明营业收入与净利润增长差异较大的原因及合理性。

1、公司利润表主要项目情况如下：

项目	2020 年度	变动比率	2019 年度
营业收入	110,201.87	107.01%	53,234.08
其中：移动信息服务收入	110,189.61	107.17%	53,187.78
营业成本	96,634.21	120.58%	43,808.27
毛利额	13,567.66	43.94%	9,425.81
毛利率	12.31%	-5.40 个百分点	17.71%
销售费用、管理费用、研发费用、财务费用合计	3,624.24	36.44%	2,656.26
费用率	3.29%	-1.70 个百分点	4.99%
净利润	8,331.89	37.98%	6,038.42
净利率	7.56%	-3.78 个百分点	11.34%

公司主营业务以移动信息服务收入为主，报告期内业务及收入确认方式未发生变化。2019 年和 2020 年，毛利率分别为 17.71%、12.31%，存在下降情形；费用率分别为 4.99%、3.29%，由于公司费用主要以工资薪酬、物业租赁费等相对固定费用为主，因此随着收入增长，费用占比有所下降，此外，受 2020 年“新冠”疫情影响，因此导致 2020 年度差旅及招待费用支出减少，从而 2020 年度费用率下降。

如上表所示，公司营业收入与净利润增长差异较大的主要原因系公司短信业务毛利率下降导致，公司的毛利率及毛利率变动趋势与同行业基本一致。公司毛利率下降原因分析如下：

2020 年受到上游运营商价格调整的影响，公司整体采购单价上升，公司在与客户的洽谈中相应合理地上调了销售价格，2020 年度平均销售单价虽较 2019 年有一定的增长，但由于公司合作的直客客户以下游行业知名互联网企业为主，该类知名企业短信发送需求量较大，对该类客户的竞争相较于中小型直客客户和渠道

客户更为激烈，公司面对行业内竞争者的冲击，会结合自身采购价格的变化，适时地降低该类客户毛利率，增大公司整体业务规模。此外，受部分客户行业地位较高、短信发送量较大、客户内部审批环节较多和行业竞争激烈等因素影响，当公司自供应商的采购单价发生上升时，价格传导存在一定的滞后性。

2、报告期内同行业可比上市公司短信业务的毛利率呈现下降趋势，与公司变动趋势一致。

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
梦网科技	15.54%	18.06%	24.11%
中嘉博创	12.94%	5.14%	12.98%
银之杰	6.40%	13.97%	20.64%
吴通控股	9.88%	18.34%	21.72%
天利科技	12.67%	21.98%	24.14%
行业平均	11.49%	15.50%	20.72%
线上线下	12.30%	17.63%	19.52%

注：中嘉博创（证券代码：000889）、梦网科技（证券代码：002123）、银之杰（证券代码：300085）、吴通控股（证券代码：300292）、天利科技（证券代码：300399）的数据来源于各自的年度财务报告。

随着市场竞争的加剧以及短信市场份额的日益集中，行业内知名的移动信息服务提供商为增强客户粘性、扩大市场份额以及提升业务合作的可持续性，纷纷调整自身的销售策略，更加注重大型直客客户的开拓与维护。互联网、电子商务、物流快递、移动支付等领域的大型直客客户短信需求量巨大，议价能力相对更强，促使行业的整体毛利率存在一定的下降趋势。

综上分析，公司营业收入与净利润增长差异较大的原因系经营策略、市场竞争情况、价格传导等因素以致毛利率下降所致，与公司实际经营情况及同行业上市公司变动趋势一致，具有合理性。

二、请你公司结合应收及预付情况、采购和销售政策及其变化、行业季节性特征、同行业可比上市公司现金流量与业绩增长情况等，补充说明近三年累计经营活动现金净流量与收入、净利润差异较大的原因及合理性，报告期各季度经营活动现金净流量波动较大的原因及合理性。

（一）近三年累计经营活动现金净流量与收入、净利润差异较大的原因

1、公司营业收入调整为经营活动现金净流量的过程如下：

单位：万元

项目		2020年度		2019年度		2018年度		合计	
		金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
营业收入	+	110,201.87	100.00	53,234.08	100.00	45,875.17	100.00	209,311.12	100.00
营业成本	-	96,634.21	87.69	43,808.27	82.29	36,895.28	80.43	177,337.76	84.72
毛利额		13,567.66	12.31	9,425.81	17.71	8,979.89	19.57	31,973.35	15.28
当期流转税影响	+	667.18	0.61	304.50	0.57	514.20	1.12	1,485.88	0.71
应收账款增加	-	6,531.86	5.93	5,186.59	9.74	5,830.47	12.71	17,548.91	8.38
预收款项减少	-	-28.10	-0.03	-69.88	-0.13	-73.01	-0.16	-170.99	-0.08
预付款项增加	-	3,519.95	3.19	2,864.17	5.38	1,895.88	4.13	8,280.00	3.96
应付款项减少	-	-635.03	-0.58	-1,347.31	-2.53	2,257.36	4.92	275.03	0.13
支付工资薪酬的现金	-	2,148.91	1.95	1,816.84	3.41	1,095.72	2.39	5,061.47	2.42
支付的各项税费	-	1,729.54	1.57	1,290.01	2.42	2,107.21	4.59	5,126.76	2.45
其非付现项目及其他调整	-	366.97	0.33	532.52	1.00	610.22	1.33	1,509.71	0.72
经营活动现金净流量：		600.74	0.55	-542.64	-1.02	-4,229.77	-9.22	-4,171.67	-1.99

注：（1）当期流转税影响主要为增值税销项税减去进项税额后差额；（2）占比为各项目占营业收入比例。

如上表所示，近三年，公司累计经营活动现金净流量与收入差异较大的原因主要系：（1）随着公司与大型互联网客户的合作深入，营业收入增长较大，但基于公司对大型互联网客户的开拓策略及市场竞争情况，2020年度毛利率较2018年度下降；（2）公司销售结算模式主要以应收模式结算，信用期通常为30天至90天不等，随着销售规模快速增长，应收项目逐年增长，导致经营性应收项目增加且占比较大；（3）公司采购结算方式包括预付模式、应付模式，报告期内随着业务规模逐渐增长，公司基于成本效益原则，根据自身的经营情况和不同供应商的销售政策，适当地增加预付模式结算的采购规模以实现经济效益的最大化，因此2018年末至2020年末预付账款余额逐年增加，以致当期经营性支出较大。

（2）近三年净利润调整为经营活动现金流量净额的过程如下：

项目	2020年度		2019年度		2018年度		合计	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
净利润	8,331.89	100.00	6,038.42	100.00	5,518.19	100.00	19,888.50	100.00
加：信用减值损失	1,035.53	12.43	320.41	5.31	--	--	1,355.94	6.82

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		合计	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
资产减值损失	--	--	--	--	303.51	5.50	303.51	1.53
固定资产折旧	296.19	3.55	184.31	3.05	108.99	1.98	589.49	2.96
无形资产摊销	10.03	0.12	0.35	0.01	0.35	0.01	10.73	0.05
长期待摊费用摊销	67.56	0.81	24.29	0.40	12.61	0.23	104.46	0.53
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	--	--	--	--	0.08	0.00	0.08	0.00
财务费用	257.18	3.09	53.15	0.88	1.44	0.03	311.77	1.57
递延所得税资产减少	-273.23	-3.28	-41.8	-0.69	-64.33	-1.17	-379.36	-1.91
递延所得税负债增加	77.3	0.93	-5.89	-0.10	21.38	0.39	92.79	0.47
经营性应收项目的减少	-10,032.41	-120.41	-8,381.58	-138.80	-7,991.44	-144.82	-26,405.43	-132.77
经营性应付项目的增加	830.7	9.97	1,265.72	20.96	-2,140.55	-38.79	-44.13	-0.22
经营活动现金流量净额	600.74	7.21	-542.64	-8.99	-4,229.77	-76.65	-4,171.67	-20.98

公司收入与净利润变动分析参见“问询函问题 2、一”之回复，公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大主要系受经营性应收项目影响，其中：（1）公司销售结算模式主要以应收模式结算，信用期通常为 30 天至 90 天不等，随着销售规模快速增长，应收项目逐年增长，导致经营性应收项目增加且占比较大；（2）公司采购结算方式包括预付模式、应付模式，报告期内随着业务规模逐渐增长，公司基于成本效益原则，根据自身的经营情况和不同供应商的销售政策，适当地增加预付模式结算的采购规模以实现经济效益的最大化，因此 2018 年末至 2020 年末预付账款余额逐年增加，以致当期经营性支出较大。

上述因素导致经营活动现金净流量与收入、净利润存在较大差异，主要系公司目前仍处于快速增长阶段，随着期后应收账款回款，预付账款的消耗，经营活动现金净流量与收入、净利润差异将逐渐减少并趋向平稳。

（二）近三年，公司与同行业可比公司的销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例和购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本的比例对比如下：

项目	可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	平均值
销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例	中嘉博创	108.40%	109.27%	102.78%	106.82%
	梦网科技	101.63%	93.93%	89.47%	95.01%
	银之杰	104.46%	96.48%	98.19%	99.71%
	吴通控股	97.88%	106.05%	103.14%	102.36%
	天利科技	104.70%	106.32%	104.36%	105.13%
	行业平均值	103.41%	102.41%	99.59%	101.80%
	线上线下	100.37%	97.93%	95.03%	97.78%
购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本的比例	中嘉博创	90.04%	83.33%	88.48%	87.28%
	梦网科技	90.71%	89.11%	84.02%	87.95%
	银之杰	95.75%	110.71%	92.93%	99.80%
	吴通控股	99.26%	108.06%	106.84%	104.72%
	天利科技	95.53%	97.86%	92.55%	95.31%
	行业平均值	94.26%	97.82%	92.96%	95.01%
	线上线下	108.63%	109.23%	114.84%	110.90%

注：上述现金流项目、利润表项目均考虑了佣金影响。

近三年，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例、购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本的比例与同行业可比公司变动趋势基本一致，但由于公司业绩处于快速增长阶段，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例略低于同行业可比公司平均值、购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本略高于同行业可比公司平均值，现金流量与实际经营情况相匹配，与同行业可比公司现金流量与业绩增长情况不存在显著差异。

（三）公司 2020 年各季度主要经营活动现金流量变动分析如下：

项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
净利润	1,921.20	100.00	1,542.14	100.00	2,360.57	100.00	2,507.98	100.00
加：信用减值损失	443.47	23.08	68.35	4.43	-138.37	-5.86	662.08	26.40
固定资产折旧	57.45	2.99	64.38	4.17	79.72	3.38	94.63	3.77

项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
无形资产摊销	2.51	0.13	2.51	0.16	2.50	0.11	2.51	0.10
长期待摊费用摊销	14.96	0.78	14.44	0.94	14.59	0.62	23.57	0.94
财务费用	42.74	2.22	68.90	4.47	70.39	2.98	75.15	3.00
递延所得税资产减少	120.50	6.27	-246.32	-15.97	-7.95	-0.34	-139.46	-5.56
递延所得税负债增加	-1.47	-0.08	-1.47	-0.10	-1.47	-0.06	81.72	3.26
经营性应收项目的减少	-12,406.10	-645.75	6,376.99	413.52	3,540.65	149.99	-7,543.95	-300.80
经营性应付项目的增加	4,879.92	254.00	-2,769.30	-179.57	727.88	30.83	-2,007.80	-80.06
经营活动产生的现金流量净额	-4,924.82	-256.34	5,120.62	332.05	6,648.51	281.65	-6,243.57	-248.95

如上表所示，经营性现金流量波动主要是经营性往来变动影响所致，具体如下：

1、公司第一季度短信业务需求增长较快，经营业绩快速增长，但受疫情影响应收回款较慢、应收账款余额增长较大，导致经营性应收项目增加，因此随着营业收入、净利润快速增长，经营活动产生的现金流量净额出现负数。

2、公司应收账款正常信用期一般为 30 天至 90 天，随着业绩增长，第二、三季度应收账款逐步实现回款，同时预付账款周转较快，经营性应收项目逐渐降低，经营活动现金流量净额为正。

3、受双 11 等大型商业活动影响，公司年末营业收入增长较快，信用期内应收账款增幅较大；同时，年末供应商的促销政策及预付 12 月未结算采购款增加，导致经营性应收项目增加 7,543.95 万元；此外，公司年末信用期内应付账款减少，以致经营性应付项目减少 2,007.80 万元，经营活动产生的现金流量净额转为负数。

综上所述，公司 2020 年各季度主要经营活动现金流量变动主要受各期应收账款、预付账款余额变动影响所致，与实际结算情况相符。

【会计师回复】

针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解和评价了管理层与收入确认、成本结转相关的关键内部控制的设计和运行有效性；了解相关业务流程及取得相应的销售合同或业务协议，识别与销售合同履行相关的权利与义务，评价线上线下的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

2、结合对线上线下的业务性质和盈利模式等方面的了解，对其业务模式、营业收入、期间费用、财务指标等执行了分析程序；对前二十大客户的交易进行核对，核对比例为 84.57%，核对内容包括销售合同、对账单、发票及收款凭证等，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

3、根据客户的交易特点和性质，选取样本，就于报告期内的交易金额实施函证程序，营业收入函证比例为 91.54%，回函确认比例 69.31%，对未回函部分已通过检查合同、对账单、发票、期后回款、核查平台发送数据等方式实施替代程序；

4、对重要交易及客户进行抽样现场走访、视频访谈，就双方是否存在关联关系、交易的真实性进行访谈并收集相关证据，已实施访谈的客户销售金额占当期营业收入的比例为 65.29%；

5、对公司业务依赖的业务系统进行 IT 审计测试，对业务系统的应用控制、对业务数据与财务数据的一致性、业务数据的合理性进行测试分析；

6、检查资产负债表日前后记录的收入交易记录，选取样本，对账单、业务系统数据及其他支持性文件进行核对，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

7、了解行业规模及竞争情况，分析公司短信业务毛利率变化、期间费用变动的原因及合理性；

8、检查公司现金流量表编制工作底稿，对现金流量表项目与财务报表、会计科目相关数据进行复核、勾稽核对；

9、对比分析公司现金流表主要项目与同行业可比公司的差异，结合公司实际经营情况、行业特点、主要产品价格变化、毛利率水平变化、费用占比、销售和采购结算方式、收入确认方式评价其合理性；

10、抽查核对公司银行流水发生额的真实性，并对银行账户余额进行函证，函证比例 100%，回函比例 100%，以保证现金流量的真实性。

基于执行的审计程序，我们认为：公司营业收入与净利润增长差异较大主要系受公司经营策略及市场竞争影响毛利率下降导致；近三年公司累计经营活动现金净流量与收入、净利润差异以及报告期各季度经营活动现金净流量波动较大，主要系受公司销售和采购结算方式影响所致，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

问询函问题 3:

报告期末，你公司应收账款账面余额为 20,825.88 万元，账面价值为 19,067.00 万元，占总资产的比例为 44.16%，坏账准备余额为 1,758.88 万元，计提比例为 8.45%，报告期内计提坏账准备为 1,036.50 万元。

(1) 请你公司补充披露前十名应收账款的客户名称、对应销售收入、账面余额、账龄、计提的坏账准备及期后回款情况，与公司、持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或者投资关系及其他利益往来，并逐一说明应收账款前十名客户是否按照合同约定支付款项，若否，请说明公司采取的应对措施。

(2) 报告期末，你对两名客户按单项全额计提坏账准备，合计为 737.86 万元。请你公司补充披露对应的销售情况，包括但不限于交易对方基本情况、是否存在关联关系，以及形成时间、金额、信用政策、逾期情况、期后回款情况等，并说明全额计提坏账准备的原因，前期确认的销售收入及成本是否满足确认条件，是否存在虚增经营业绩的情形。

(3) 报告期末，你对电信运营商的应收账款账面余额为 1,440.22 万元，坏账计提比例为 4.63%。请你公司结合经营模式，补充说明上述应收账款的形成原因以及金额、时间、账龄、期后回款情况等。

请会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、请你公司补充披露前十名应收账款的客户名称、对应销售收入、账面余额、账龄、计提的坏账准备及期后回款情况，与公司、持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或者投资关系及其他利益往来，并逐一说明应收账款前十名客户是否按照合同约定支付款项，若否，请说明公司采取的应对措施。

公司期末前十大应收账款情况列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	当期收入金额（不含税）	期末应收账款余额	账龄	信用期	截止 2020 年末逾期金额	坏账计提金额	截止 2021 年 5 月 31 日回款金额	是否存在关联关系
1	客户一	9,533.02	5,014.93	1 年以内	90 天	--	229.64	5,014.93	否
2	客户二	7,645.16	2,307.42	1 年以内	60 天	--	105.66	2,307.42	否
3	客户三	9,470.69	2,107.07	1 年以内	60 天	--	96.49	2,107.07	否
4	客户四	1,286.74	1,282.76	1 年以内	60 天	1,004.56	58.74	1,075.28	否
5	客户五	1,625.01	939.32	1 年以内	60 天	--	43.01	939.32	否
6	客户六	--	604.76	1-2 年	60 天	604.76	604.76	--	否
7	客户七	2,803.17	583.71	1 年以内	30 天	--	57.51	583.71	否
8	客户八	1,095.53	534.31	1 年以内	90 天	--	24.47	534.31	否
9	客户九	444.04	470.68	1 年以内	60 天	470.68	21.55	--	否
10	客户十	3,123.09	429.48	1 年以内	60 天	--	19.67	429.48	否
合计		37,026.43	14,274.45			2,081.83	1,261.50	12,991.53	

1、公司应收客户一、客户二、客户三、客户五、客户七、客户八及客户十款项系应收其信用期内业务款项，前述单位期后均已按照合同约定支付款项，期后应收前述单位款项已全部收回。

2、公司应收客户四款项系应收其 2020 年度业务款项。因其组织架构的变动，以致付款周期变长，造成了一定金额的逾期情形。期后公司积极催收款项，截止目前已收回大部分款项，剩余款仍在催收中。

3、公司应收客户六款项系对方内部付款流程变动，造成了付款审批周期的延长。截止 2020 年末，由于应收其款项账龄已延长至 1-2 年，结合公司款项催收情况，该笔款项超过了合理回收期限，可回收的不确定性及其损失风险明显增大，公司基于谨慎性原则，于 2020 年对该笔应收款项的可回收性进行了审慎评估后对其单项按 100% 计提了坏账准备，并暂停了双方交易。同时，公司仍在积极催收客户款项。

4、公司应收客户九款项系应收其 2020 年度业务款项。由于其内部审批流程的原因，导致存在一定金额的逾期。截止目前公司正在积极催收款项中。

截止 2020 年 12 月 31 日，公司前十大应收款项逾期客户占比较低，公司针对逾期客户的应对措施如下：

(1) 指派专人定期催收业务回款，加大应收账款催收力度；

(2) 对超出合理期限未付款客户，公司暂停双方之间的发送业务，待回款达到一定程度后重启双方之间的业务往来。

通过查阅公开的工商信息资料及访谈了解，上述客户与公司、持股 5% 以上股东、董监高人员不存在关联关系或者投资关系及其他利益往来。

二、报告期末，你公司对两名客户按单项全额计提坏账准备，合计为 737.86 万元。请你公司补充披露对应的销售情况，包括但不限于交易对方基本情况、是否存在关联关系，以及形成时间、金额、信用政策、逾期情况、期后回款情况等，并说明全额计提坏账准备的原因，前期确认的销售收入及成本是否满足确认条件，是否存在虚增经营业绩的情形。

(一) 公司期末应收账款全额计提情况列示如下：

单位：万元

单位名称	当期销售额/佣金金额	应收账款余额	坏账计提金额	信用期	逾期金额	预期信用损失率	账龄
中国移动通信集团湖南有限公司邵阳分公司	--	133.10	133.10	90天	133.10	100.00%	2-3年
上海寻梦信息技术有限公司	--	604.76	604.76	60天	604.76	100.00%	1-2年
合计	--	737.86	737.86		737.86	100.00%	

公司给予中国移动通信集团湖南有限公司邵阳分公司信用期为 90 天，上海寻梦信息技术有限公司的信用期为 60 天。截至 2020 年 12 月 31 日，公司应收邵阳移动账款的账龄已延长至 2-3 年、应收上海寻梦（拼多多）款项已延长至 1-2 年，公司应收前述两单位款项均已逾期，结合公司回款及催收情况，该两笔款项超过了合理回收期限，且 2020 年公司与上述公司已无业务合作，可回收的不确定性及损失风险明显增大，公司基于谨慎性原则，于 2020 年对该两笔应收款项的可回收性进行了审慎评估后对其单项按 100% 计提了坏账准备。

公司 2018-2020 年共实现对上海寻梦信息技术有限公司的含税销售收入为 2,782.99 万元，期间共收到回款金额为 2,178.23 万元，剩余 604.76 万元暂未回款；公司 2018-2020 年共确认对中国移动通信集团湖南有限公司邵阳分公司含税应收佣金金额为 1,642.76 万元，期间共收到回款金额为 1,509.66 万元，剩余 133.10 万元暂未回款。公司对前述单位确认的收入及佣金金额均基于真实业务且经对方对账确认，满足公司确认条件，不存在虚增经营业绩的情形。

报告期末公司对上述两家单位应收款项全额计提坏账是谨慎的，公司与前述两家单位不存在关联关系，公司对前述两家单位确认的佣金与收入金额满足公司佣金与收入确认条件，不存在虚增经营业绩的情形。

三、报告期末，你公司对电信运营商的应收账款账面余额为 1,440.22 万元，坏账计提比例为 4.63%。请你公司结合经营模式，补充说明上述应收账款的形成原因以及金额、时间、账龄、期后回款情况等

公司应收运营商款项系公司应收运营商佣金，系电信运营商主要基于公司短信发送量等因素，综合评估后按约定支付给公司相应的采购返还。根据运营商的价格政策，当公司在向电信运营商（指中国移动、中国电信、中国联通）采购的短信数量达到即定条件时，运营商会给与公司一定比例的佣金，公司通过与运营商对账方式确认应收取的佣金金额。运营商通常经其内部审批流程后以银行电汇的方式进行佣金款项的结算支付。

报告期末公司应收运营商款项情况如下：

单位：万元

项目	应收账款	坏账准备	预期信用损失率(%)	期后回款金额
1年以内	1,372.55	56.60	4.12	1,048.24
1-2年	67.67	10.15	15.00	10.00
合计	1,440.22	66.75	4.63	1,058.24

公司应收运营商款项主要为 1 年内，运营商为大型央企，资金实力雄厚，款项回收性较好。截至 2021 年 5 月 31 日，公司共收到运营商期后回款金额 1,058.24 万元，剩余款项公司仍在积极催收中。

【会计师回复】

针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、访谈公司财务相关负责人，评估并测试应收账款内控管理制度的合理性及有效性；

2、检查了公司应收账款前十位客户、单项计提应收款项单位及合作运营商相关协议条款，对合同约定的信用期、信用政策、结算方式进行核查，访谈相关业务人员，了解应收账款逾期原因；

3、核查了公司应收账款前十位客户、单项计提应收款项单位及合作运营商工商资料，检查与公司、持股 5%以上股东、董监高人员是否在关联关系或者投资关系，并获取公司、持股 5%以上股东、董监高人员与公司客户不存在关联关系或者投资关系及其他利益往来的声明；

4、对报告期内主要的客户与供应商进行了走访并对往来款项余额及交易金额进行了函证，对于未回函的函证进行了替代测试；

5、检查公司与邵阳移动、上海寻梦的业务记录，复核交易金额的真实性；

6、检查公司与运营商的交易协议及对账记录，复核应收运营商款项的准确性；

7、了解、评价公司对于坏账准备估计的合理性，复核公司坏账准备的计算方法和过程；

8、获取公司银行流水记录，对公司期后回款金额进行复核。

基于执行的审计程序，我们认为：

(1) 公司前十名应收账款的客户名与公司、持股 5%以上股东、董监高人员不存在关联关系或者投资关系及其他利益往来；

(2) 公司前十名应收账款客户除客户四、客户六、客户九外均按照合同约定支付款项。针对未按照合同约定付款的客户，公司积极进行催收，并根据客户应收款项的可回收性，审慎计提坏账；

(3) 公司按单项全额计提坏账准备的客户系中国移动通信集团湖南有限公司邵阳分公司与上海寻梦信息技术有限公司。报告期末公司对上述两家单位应收款项全额计提坏账是谨慎的，公司与前述两家单位不存在关联关系，公司对前述两家单位确认的佣金与收入金额满足确认条件，不存在虚增经营业绩的情形；

(4) 公司应收运营商款项系公司应收运营商佣金，系电信运营商主要基于公司短信发送量等因素，综合评估后按约定支付给公司相应的采购返还，公司应收运营商款项期后回款良好。

问询函问题 4:

请你公司核实是否存在供应商与客户重叠的情形，如是，请补充披露具体交易情况，包括不限于交易对方、交易内容、交易金额及占比、定价模式、结算方式、与公司或持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系，并结合与上述主体的交易价格和其他主体交易的对比情况等，说明相关交易是否具备商业合理性、是否符合行业惯例、是否存在转嫁成本费用或虚增业绩的情形、相关会计处理是否符合准则要求。请会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、2020 年公司供应商及其关联方与客户重叠的情形

经核实，2020 年公司存在供应商及其关联方与客户重叠的情形，具体如下：

序号	交易对方	销售额 (万元)	占比	平均销售 单价	采购额 (万元)	占比	平均采购 单价
1	交易对方一	20.48	0.019%	3.01	--	--	--
	交易对方二	--	--	--	235.30	0.243%	2.42
2	交易对方三	--	--	--	12.86	0.013%	1.90
	交易对方四	3.98	0.004%	2.59	--	--	--
3	交易对方五	7.71	0.007%	4.72	--	--	--
	交易对方六	--	--	--	24.55	0.025%	2.26
合计		32.17	0.029%	3.23	272.71	0.282%	2.38

注：报告期内上述单位系同一控制下企业，占比=销售额或采购额/当期营业收入或营业成本。

公司或持股 5%以上股东、董监高人员与上述单位不存在关联关系。上述单位销售价格、采购价格与其他同类型客户、供应商对比如下：

项目	销售价格区间	采购价格区间
供应商与客户重叠单位	2.59分/条-4.72分/条	1.90分/条-2.42分/条
其他同类型客户、供应商	1.06分/条-5.66分/条	1.23分/条-2.88分/条

从交易价格看，上述重叠的供应商与客户交易价格均在其他同类型客户、供应商价格范围内，定价合理。从交易内容看，上述供应商与客户采购、销售的内容存在差异，以满足各自发送业务需求。如交易对方一向公司采购的短信类型主要系移动类短信、而公司向交易对方二采购的短信类型主要系电信类短信；交易对方四向公司采购的短信类型主要系移动类短信、而公司向交易对方三采购的短信类型主要系联通类短信；交易对方五向公司采购的短信类型主要为游戏类营销短信，市场交易价格较高，但是交易量较小，而公司向交易对方六采购的短信类型主要为行业类短信，市场交易价格在合理区间内。

因此，采购单价、销售定价均系参考市场价格趋势、短信类型及内容进行市场定价，公司与上述单位的结算方式主要采取先货后款方式。

经对比，供应商与客户重叠单位价格区间与其他同类型客户、供应商不存在异常，且公司向同一单位及其关联方既有销售又有采购的金额占公司当期销售收入或采购总额的占比较低，对公司的经营不产生重大影响。

二、公司存在向同一单位既有销售又有采购的原因及合理性分析

（1）公司的第三方供应商和渠道客户自身业务的主要内容均为短信业务，或者以短信业务作为其自有业务的主要内容之一。由于公司目前合作电信运营商数量有限，当合作运营商价格存在波动，而第三方供应商拥有的短信资源符合公司客户短信发送需要且价格适宜，公司可以进行切换，以降低电信运营商价格波动影响；同样，渠道合作方在其自有的短信资源无法满足业务需求时，如公司有能满足其发送要求的短信资源，其向公司采购也能及时满足其客户的发送要求。

（2）不同类型的移动通信服务行业的公司具备不同类型（指移动类、电信类和联通类）的短信资源和不同类型的发生需求。公司目前直接合作的电信运营

商主要以移动公司为主，随着直客客户占比的增加，直客客户对电信类、联通类的业务需要也随之增长。由于运营商的开拓周期较长，为及时满足客户电信类、联通类短信的发送需求，公司通过向具备相应资源的合作方进行采购以满足业务需求；同样，当渠道合作方缺乏移动类短信资源时，其会根据通道属性、价格等因素考虑向公司进行采购，从而实现资源互补，实现利益最大化。

因此同行业内企业互有采购销售情形受自身业务需求及资源结构影响所致，符合行业惯例。

根据业务承接流程分析，公司销售部、采购部根据销售、采购业务计划，分别与客户、供应商开展业务合作谈判，销售、采购价格均根据市场同类型资源价格进行参考定价，虽然存在同为客户、供应商情形，但销售、采购业务独立开展，不构成一揽子价格及业务谈判，公司根据《企业会计准则》相关规定按独立购销业务进行会计核算。

上述客户和供应商重合的相关客户的短信需求主要经电信运营商发送出去，所采购的短信也主要系为直客客户进行发送。由于短信服务属于即时消耗性移动信息服务，客户提交需求到终端实现发送时间短，上述短信发送结果得到反馈确认，实现了最终销售。综上分析，公司向同一单位既有销售又有采购的情况占比较低，对公司经营不构成重大影响，且上述交易均系真实发生，具有商业合理性，不存在转嫁成本费用或虚增业绩的情形、相关会计处理符合准则要求。

【会计师回复】

针对上述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、访谈公司销售、采购和运营的相关负责人，了解短信业务的开展流程；
- 2、匹配客户和供应商名单，核查是否存在向同一单位既有销售又有采购的情况，分析其业务的合理性。
- 3、通过公开渠道对公司重合的供应商、客户基本资料，了解供应商、客户的公司概况、主要业务和经营情况；
- 4、访谈公司或持股 5%以上股东、董监高人员并取得其书面调查问卷和声明函，结合查阅网络公开信息情况，确认报告期内重叠的供应商与客户与公司或持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系，是否存在为公司转嫁成本费用或虚增业绩等利益输送情形；
- 5、分析同一单位既有销售又有采购情形下交易价格的公允性；
- 6、复核相关业务会计处理是否符合企业会计准则要求。

基于执行的审计程序，我们认为：报告期内，公司存在供应商与客户重叠的情形，但占公司当期销售收入或采购总额的占比较低，对公司的经营不构成重大影响。相关交易具备商业合理性、符合行业惯例，不存在转嫁成本费用或虚增业绩的情形；相关会计处理是否符合准则要求。

问询函问题 5:

报告期末，你公司预付款项账面价值为 **12,023.68** 万元，占总资产的比例为 **27.84%**，其中 1 年以上账龄的预付款项合计为 **981.70** 万元。

(1) 请你公司补充披露前五名以及 1 年以上账龄预付款项的具体情况，包括但不限于预付对象基本情况、款项用途、形成时间及交易金额、实际采购金额及占比等。

(2) 请你公司结合经营模式、结算模式等，补充说明预付款项金额较大的原因及合理性，相关预付安排是否符合行业惯例、合同约定，是否与业务开展情况匹配，是否存在资金占用或财务资助等情形。

请会计师核查并发表明确意见，并重点说明针对预付款项真实性所采取的审计措施、有效性及审计结论。

【公司回复】

一、请你公司补充披露前五名以及 1 年以上账龄预付款项的具体情况，包括但不限于预付对象基本情况、款项用途、形成时间及交易金额、实际采购金额及占比等。

(一) 公司预付款项前五名单位情况列示如下:

单位：万元

序号	单位名称	期末余额	当期采购金额	预付款项占比	当期采购结转金额	结转比例	账龄	款项用途
1	供应商一	3,958.33	14,187.29	27.90	13,529.85	95.37	1 年以内	短信资源采购款
2	供应商二	1,655.52	21,360.20	7.75	19,610.10	91.81	1 年以内	短信资源采购款
3	供应商三	1,576.70	5,874.88	26.84	4,053.70	69.00	1 年以内	短信资源采购款
4	供应商四	877.36	2,921.20	30.03	1,935.08	66.24	1 年以内	短信资源采购款
5	供应商五	458.19	3,601.77	12.72	2,968.65	82.42	1 年以内	短信资源采购款
	合计	8,526.10	47,945.34	17.78	42,097.39	87.80		

注：当期采购金额为当期付款金额；当期结转金额为当期结转为不抵减返现酬金前的结算金额。

(二) 公司 1 年以上账龄预付款项具体情况列示如下:

单位: 万元

供应商名称	期末余额	账龄			当期采购金额	预付款项占比	当期采购结转金额	款项用途
		1 年以内	1-2 年	2-3 年				
供应商一	430.80	--	6.05	424.74	--	3.58	486.08	短信资源采购款
供应商二	257.55	--	257.55	--	--	2.14	--	短信资源采购款
供应商三	179.19	45.09	--	134.10	45.09	1.49	141.59	短信资源采购款
供应商四	57.30	--	--	57.30	--	0.48	--	短信资源采购款
其他	101.95	--	101.95	--	--	0.85	66.40	预付采购款
合计	1,026.79	45.09	365.56	616.14	45.09	8.54	694.07	

注: 当期采购金额为当期付款金额; 当期结转金额为当期结转为不抵减返现佣金前的结算金额

账龄较长的主要原因系上述运营商对短信发送内容的要求进行了调整, 要求发送模板化程度较高的短信。随着公司大型直客客户短信发送量的增加, 客户对于短信发送内容的需求愈发多样化, 为保证大型客户的发送成功率和及时性, 提高大型客户服务满意度, 公司优先将该类大型客户短信需求匹配提交到格式化要求低、效率更高的运营商通道。对于内容变化较小、短信格式相对单一的客户群体, 公司会适当选择通过上述运营商进行发送消耗, 故公司对于上表所列示运营商的预付款项消耗较慢。

二、请你公司结合经营模式、结算模式等, 补充说明预付款项金额较大的原因及合理性, 相关预付安排是否符合行业惯例、合同约定, 是否与业务开展情况匹配, 是否存在资金占用或财务资助等情形。

公司预付款项主要系根据供应商的销售政策、合作要求, 结合自身经营情况、现金流安排, 对不同供应商预付的短信采购款。根据部分供应商的销售政策, 采取预付模式可以获得较低的采购单价, 为了有效降低采购成本, 公司逐渐提高了预付模式的采购。公司预付款项与供应商合同约定相一致。

公司预付款项通常为预付 1-3 个月采购款, 截止 2021 年 5 月 31 日, 公司 2020 年 12 月 31 日预付账款余额已经消耗结转 90.34%, 公司预付账款与业务开展情况匹配。

根据同行业可比上市公司公开信息，同行业可比上市梦网科技、吴通控股、中嘉博创均存在一定金额的预付供应商款项，因此，公司预付安排符合行业惯例。

公司预付款项主要为预付供应商的短信采购款，公司预付运营商款项期后大部分都得到了消耗结转，少部分暂未结转消耗的款项公司会根据实际经营情况进行适时消耗结转。公司预付款项均具有真实业务背景，公司与供应商不存在关联关系，因此，公司预付款项不存在资金占用或财务资助等情形。

【会计师回复】

针对上述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、访谈公司财务相关负责人，评估并测试采购付款相关内控管理制度的合理性及有效性；
- 2、获取并复核报告期各期末公司预付账款明细表、账龄情况及期后消耗结转情况，结合采购情况分析预付账款余额变动是否合理；
- 3、获取并查阅了预付账款相关单位合同，并检查了相关结算条款；
- 4、访谈并了解了预付款消耗较慢的相关供应商的具体情况，并对其可回收性做出判断；
- 5、获取并核查公司报告期内的银行流水，对供应商的大额付款记录进行测试，检查相应的银行流水上记录的收款方是否与签订协议、合同以及往来款项明细账上的供应商名称一致；
- 6、对报告期内主要的供应商进行了走访并对往来款项余额及交易金额进行了函证，对于未回函的函证进行了替代测试。

基于执行的审计程序，我们认为：（1）公司预付账款金额较大与供应商的销售政策、合作要求，综合自身经营情况、现金流安排相关，与公司业务规模相匹配，具有商业合理性。公司预付情况与供应商合同约定相一致；（2）同行业可比公司亦存在预付供应商款项情况，公司预付安排符合行业惯例；（3）公司预付运营商款项期后得到有效使用，与业务开展情况匹配。公司预付款项不存在资金占用或财务资助等情形。

本回复仅向深交所报送及披露（如适用）使用，不得用于任何其他目的。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

二〇二一年七月二十七日