

证券代码：300921

证券简称：南凌科技

公告编号：2021-029

南凌科技股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 72,919,650 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 8 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 8 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

（一）公司简介

股票简称	南凌科技	股票代码	300921
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈金标		
办公地址	深圳市福田区深南大道 1006 号深圳国际创新中心 A 座 16 层		
传真	0755-82720718		
电话	83433258		

电子信箱	ir@nova.net.cn	
------	----------------	--

（二）报告期主要业务或产品简介

1、公司主营业务

公司是国内领先的专用网络服务提供商，始终坚持“以安全的网络、安心的服务，释放企业的创新活力”为使命，依托自主构建的“骨干网管控系统”和“智能安全接入系统”、覆盖全国的骨干网络平台及技术服务体系，致力于为跨区域经营的大中型企业提供安全性更高、可控性更强的专用网络通信服务。

公司自成立以来一直聚焦于专用网络服务主业，持续跟进信息技术与网络通信技术的发展动态，积极响应客户对大数据、云计算、软件定义网络、移动应用的需求，公司已在SDN（软件定义网络）、SD-WAN（软件定义广域网）等技术领域进行了深入研发，依托自主构建的“骨干网管控系统”和“智能安全接入系统”、覆盖全国的骨干网络平台及技术服务体系，能够“一站式”高效、规范、及时、可控地满足跨区域企事业单位的网络通信及信息化建设需求。

公司目前的专用网络服务包括虚拟专用网（IP-VPN）服务与企业级互联网接入服务，其中虚拟专用网服务主要满足客户的企业内网通信需求，按照应用的网络协议、接入MPLS骨干网的方式和使用场景的区别，公司提供的VPN产品可分为MPLS-VPN方案、IPSec-VPN方案和SD-WAN方案等。公司可以根据客户企业内部网络情况和应用场景，提供融合多种方案的组网产品。企业级互联网接入服务主要满足客户访问外部公共互联网需求，基于公司的ISP骨干网，为企事业客户提供高速、稳定、可靠的外部网络解决方案。

此外，基于一站式服务体系，公司还在在围绕专用网络服务基础上不断研发其他增值电信服务产品，主要包括数据中心托管服务（IDC）、云通信产品等。丰富的在研产品布局，为公司未来持续快速发展提供了有力支撑。

报告期内的公司主营业务未发生重大变化。

2、公司主要经营模式

（1）盈利模式

1) 增值电信服务的盈利模式

报告期内，公司增值电信服务的盈利主要来自于虚拟专用网服务和企业级互联网接入服务的销售收入与成本费用之间的差额。

在销售收入方面，公司根据客户所购买的服务产品类型不同、所选择的网络带宽和组网方式不同，按照付费周期向客户收取服务费。

在成本费用方面，公司租用第三方数据中心和自主采购路由器、交换机、服务器等硬件自建骨干网络节点；利用虚拟专用网相关技术，在租用的基础运营商的数字链路资源上搭建骨干网及本地网络，为客户

搭建企业内网；租用基础运营商的互联网带宽资源，利用自有IP资源，为客户提供公共互联网服务。在上述硬件设备及电信资源的基础上，公司采用虚拟路由转发技术实现多用户隔离，所有客户共享骨干网的基础资源且每个客户的数据传输相互隔离，互不影响，从而实现骨干网资源的复用，提高网络利用率，降低骨干网成本费用；公司不断优化客户本地线路的接入方式，调整供应商结构，在满足客户需求的前提下选择性价比较高的线路，降低本地线路成本费用。

报告期内，公司自身业务开展以直接销售为主，有效降低了相关的业务成本。

2) 专用网络行业的长期盈利模式

专用网络服务商在业务发展前期，一般均需要投入资本进行骨干网建设，尽可能利用先发优势，以建设覆盖地域更广、电信资源更丰富的骨干网，在该阶段，企业一般处于低毛利或亏损阶段；经过前期大量的投入后，在业务发展中期会形成规模效应，专用网络服务商开始逐步提高骨干网复用比、优化本地网成本费用，在该阶段，企业毛利开始上升，企业盈利持续增加；在业务发展后期，专用网络服务商在不断进行网络扩容的基础上，将发展增值服务、拓展获客渠道，不断获得新客户，新客户不断留存成为老客户，新、老客户不断累积，随着客户群体不断扩大，企业的规模效应更加明显，形成良性循环，专用网络服务商的盈利能力不断提升。

公司目前处于扩大规模效应，不断吸引新客户、留存老客户的阶段，持续扩大业务规模是公司的核心要务。公司将在目前市场占有率的基础上进一步加强网络资源与技术优势，提升网络运维服务能力，进一步强化品牌效应，保持强有力的竞争地位，以有效扩大自身的规模效应。

专用网络服务主要面向企业客户。专用网络服务商根据企业客户的业务特点、业务分布等进行定制化搭建企业内网后，企业客户的内部业务系统、管理系统等将在该网络的基础上运行，业务迁移至其他网络平台将导致业务中断，迁移成本较高。为保证业务运营的持续性与稳定性，企业客户不会轻易更换专用网络服务商，因此，企业客户的粘性较强，可为公司提供稳定的销售收入。

综上所述，公司不断的吸引新客户、留存老客户，客户群体不断扩大；通过骨干网复用、优化本地网络以形成规模效应，并通过提供增值服务，不断提高行业竞争力，持续创造盈利空间。

3) 信息系统集成服务的盈利模式

报告期内，公司信息系统集成服务的盈利主要包括销售商品、提供技术服务所带来的利润。伴随着公司的不断发展，公司利用自身的技术优势和相关的能力，为客户提供智能建筑系统集成、计算机网络系统集成、智能安防系统集成、视频会议系统集成、数据中心系统集成解决方案以及民航行业信息化解决方案。同时，通过对不同客户分门别类，针对客户的特定需求专门进行分析，形成了独特的软件产品和服务，从而通过规模效应降低成本，进一步提升利润，并满足差异化的客户需求。

公司信息系统集成服务主要包括：软硬件产品销售、安装实施服务、技术支持服务。其中，硬件产品销售主要包括服务器设备、存储设备、网络设备、音视频设备等硬件设备的销售。软件产品销售主要包括

航班运行协同决策系统等软件产品销售。安装实施服务主要包括设备安装、网络布线、系统调测等服务。技术支持服务主要包括技术方案设计、用户培训、系统运维、软件产品升级和定制化开发等服务。

公司自2005年取得计算机信息系统集成一级资质，在资质条件上位于市场前列，经过多年大型项目经验积累，已储备大量专业技术型人才。在企业信息化应用领域，从服务入手，不断提高集成服务与IT运维服务水平，导入增值服务，以服务能力与服务质量赢得客户的信赖，使得专网通信业务与信息系统集成业务两相促进，提供一站式企业ICT服务，促进公司业务总量的提升。公司加大软件研发投入力度，研发多款具有自主知识产权的民航协同决策管理类软件，以此为基础推出民航行业信息化解决方案，按产品授权客户进行使用，提高项目盈利水平；同时，以软件为核心不断拓展项目合作范围，帮助民航单位实现数字化转型，以老客户的新应用持续盈利。

(2) 采购模式

公司的采购活动紧密结合服务客户的需求，主要采购项目为电信资源、各类硬件和服务类采购。具体采购情况如下：

电信资源主要包括带宽资源和机柜等。带宽资源为向中国电信等基础电信运营商及其他供应商采购的数字链路、互联网带宽等；公司向数据中心服务商租用机柜，用于架设网络节点或提供数据中心托管服务。

在电信资源采购方面，基于骨干网容量管理和客户需求，技术运营中心和营运管理部向采购部门提出采购需求。采购部门按照采购需求确认采购目标，遵循“长期发展、合作共赢”的行业原则，采取“多边询价、综合比较”的方式实施采购，最终根据技术水平、服务承诺及价格等因素选定合作对象。目前国内多家基础电信运营商并存，每家技术同质化强，网络覆盖重合度高，使带宽资源市场竞争较为充分。数据中心机柜也随着大数据和云计算的发展而供应量充足。

各类硬件主要是指用于公司骨干网络建设、客户端接入以及系统集成业务实施的设备和软件，诸如交换机、路由器、服务器和各类软件等。服务类采购主要是针对第三方运维服务、系统集成安装服务等各种服务的采购。

采购部门依照专用网络设备需求、运维服务需求以及系统集成项目设备需求、安装服务需求实施采购，参照公司《采购管理制度》，依据采购标的额度大小，采取询价、竞争性谈判、招标等方式选定合作对象。

(3) 销售模式

公司提供的产品和服务技术含量高、定制化程度强，公司以直销的方式进行销售，销售工作按新客户开拓和现有客户持续维护开发两方面开展。

新客户开拓方面，公司通过客户拜访、客群介绍、参与招标、邮件/电话营销、参与论坛等方式获取新的客户资源。销售人员了解客户的具体需求后，安排售前技术工程师进行客户技术咨询并制定相应的解决方案，同时提交公司总部进行服务成本评估。根据评估成本，公司向客户报价，客户确认后双方签订合同，按照约定的进度开展服务。

现有客户持续维护开发方面，公司持续跟踪客户的使用情况和服务需求，通过为客户及时解决故障和问题、优化使用体验、降低成本费用，减少客户流失，保证和客户的持续合作关系。在此基础上，公司不断加深对客户业务流程、网络应用场景的理解，加强客户的信任度和合作关系，进一步挖掘客户在网络通信等应用方面的深度需求，在满足客户对专用网络的循环需求基础上，扩大对客户的服务范围。公司的客户服务团队在明确客户的深度需求后，提交公司总部进行服务成本评估，之后向客户报价。客户确认后双方签订新需求的服务合同，按照约定的进度开展服务。

(4) 项目实施模式

公司始终坚持以差异化服务体现对客户最大价值，根据企事业客户个性化需求，提供定制化解决方案和“一站式”端到端项目交付服务，交付服务组织到位、透明度高。

资源及交付中心承担项目实施工作，内部建立了分工明确的组织，职责界定清晰。主要特点有三个方面：（1）以项目经理为核心，内外部协同配合，按照“全局管控、逐点落实、责任明确、互动及时”的原则，为每一个项目组建虚拟团队；（2）对每个项目进行分段式管控，按照行业标准化工作流程拆分项目阶段，为各阶段设立明确目标，实现精细化过程管理；（3）对每个岗位要求明确，如截止时间、测试质量、工作步骤等，对公司和外部提供服务的供应商进行统筹管理。

通过一系列措施，公司对项目实现了从启动到交付的全周期管理和对需求、成本、质量、人力、风险等的全要素管理，从而保证了客户的满意度。

(5) 运营维护模式

公司依据ISO/IEC 20000-1:2011标准，建立了以客户为中心、以流程为导向的服务管理体系，构建了监控中心、运维中心、客户自服务中心以支撑客户服务运营；公司自主构建了业务运营支撑系统、告警系统、网络管理系统等工具，实时监控客户服务运行状态，及时、高效地处理客户各类问题。

公司在服务运营过程中，客服热线作为统一服务窗口，依托于实时告警系统、服务热线电话、邮件等多种途径为客户提供7×24小时的售后及业务咨询服务，按照服务时效标准响应、跟踪及反馈客户各类服务请求。运维工程师为客户远程解决各种技术难题，若远程无法解决，需要技术人员到用户现场进行故障处理或维护时，运维中心会在约定时间内安排工程师进行上门服务，目前公司已签约多家现场服务合作伙伴，满足7×24小时全国派工需求，当客户端设备由于硬件问题需要更换时，公司可提供7×24小时的备件更换服务。

为保障客户服务体验，公司定期安排客服经理、现场服务合作伙伴进行客户服务巡检，排除隐患，持续提供高品质、可控的服务。在客户业务高峰期、业绩冲刺等关键时间节点，公司可提供丰富的各类现场重保服务，保障客户服务的稳定运行。公司除在客户网络设计时提供高可靠的解决方案外，同时提前计划了多种临时应急预案提高服务可用率，保障客户业务的连续性。

3、报告期内主要的业绩驱动因素

(1) 专用网络服务行业市场规模的扩大

随着国内云计算业务的快速发展,企业的私有云、公有云连接更为广泛,数据传输的需求进一步提高,作为高效、安全和可管控的网络服务,虚拟专用网在解决内部通信、外部访问的网络需求方面,专用网络服务越来越被企业用户认可。

由于产业综合管理和服务价值的吸引,各产业中大规模资源聚集的总部经济模式不断发展。该经济模式下,企事业需要建立高效稳定的数据中心管理、运营众多网点。跨区域企事业单位,内部数据和信息传输较为频繁,云服务的使用频率增加,对传输数据的可靠性、安全性、保密性等要求较高,对于网络的可管理性要求也越来越高。与此同时,随着企业用户业务的发展,信息化需求不断提高,除了满足不同用户网络私密性、经济性的个性化需求外,服务商在资源网络基础上开发了多种虚拟专用网服务,不断深化服务内容和品质,提高了用户使用粘性和网络资源利用率。因此,专用网络服务的下游应用领域不断延伸。

(2) 公司SD-WAN产品业务拓展快速增长

作为国内较早推出SD-WAN网络服务的增值电信服务提供商,公司积极参与并推动制定行业基准测试规范和服务标准,于2019年9月获得由SDN/NFV/AI标准与产业推进委员会颁发的全国首批SD-WAN Ready证书。2020年,公司受邀参与中国通信标准化协会TC610WG4工作组关于国内首部《SD-WAN全球技术与产业发展》白皮书的编写工作,为白皮书的撰写提供理论、技术及具体项目落地经验。在2021年3月首届算网融合产业发展论坛上,该白皮书正式发布,同时,公司获得由SDN/NFV/AI标准与产业推进委员会颁发的“2020年度SD-WAN项目优秀服务奖”。报告期内,南凌科技SD-WAN收入较上年同期增长152.66%,自SD-WAN服务推出后持续保持快速增长,目前已成为国内市场上表现最为突出的SD-WAN应用解决方案之一。

4、所属行业的发展情况及公司所处行业地位

(1) 行业市场现状

随着互联网和物联网的蓬勃发展,我国数据量爆发式增长,数字经济时代加速到来,作为数字经济发展基础的数字基础设施呈现出迅猛发展态势。数字基础设施包括以大数据中心、物联网、云计算等为代表的数字网络基础设施。

2019年12月31日,国家发展改革委等七部门印发《关于促进“互联网+社会服务”发展的意见》,明确要求加快布局新型数字基础设施,为智能化社会服务应用赋能。2020年3月4日,中共中央政治局常务委员会召开会议,研究新型冠状病毒肺炎疫情防控和稳定经济社会运行重点工作,会议强调,要加大公共卫生服务、应急物资保障领域投入,加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度。自新型冠状病毒肺炎疫情爆发以来,我国监管部门多次强调加强线上业务服务,引导企业和居民通过互联网、手机APP等线上方式开展在线教育、远程办公、在线问诊等行为。以通信服务、在线服务、云服务、智慧服务平台等为代表的科技行业在这一轮疫情中得到了快速发展的机会。

当云的业务发展到一定规模时，具有“信息传输通道”作用的“管”的业务需求逐渐显现出来。传统的信息传输通道——“互联网”稳定性、安全性较弱，因此帮助企业稳定传输效果、提高传输质量的虚拟专用网逐渐发展起来。未来，随着各行业分支机构的增多，私有云、公有云连接更为广泛，数据传输的需求逐渐提高，作为高效、安全和可管控的网络服务，虚拟专用网的优势将越来越明显，市场需求将逐步扩大。

(2) 行业竞争格局

在专用网络市场上，基础电信运营商和专用网络服务商的服务各具特色且各有优势，在长期发展过程中形成了竞争与合作并存的行业竞争格局。基础电信运营商提供的专用网络以物理专用网为主，提供标准化产品，主要面向政府、大型国企提供服务。专用网络服务商提供的专用网络以虚拟专用网为主，提供定制化产品，主要面向企事业单位提供服务，可以提供跨运营商的网络接入，服务具有灵活度高、技术方案个性化等特点。专用网络服务商之间的差异化竞争明显，部分服务商侧重于区域化的虚拟专用网和互联网接入服务，能够提供跨运营商连接、覆盖全国的专用网络服务商较少，综合实力强的专业服务商能在满足客户基本需求的基础上提供更多的增值服务。

(3) 公司所处的行业地位

作为首批获得虚拟专用网服务资质的两家公司之一，公司已取得了经营国内虚拟专用网、互联网接入等增值业务许可，持续向国内企事业客户提供专用网络服务。公司是国内少数搭建了覆盖全国主要省市的骨干网络平台、自主研发了提供骨干网管控、接入网管控服务的核心智能系统的公司之一，公司在专用网络服务领域位于行业前列。

(三) 主要会计数据和财务指标

1、近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	495,037,518.78	502,177,650.65	-1.42%	420,861,636.38
归属于上市公司股东的净利润	76,068,385.68	71,901,205.60	5.80%	55,082,804.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	73,534,365.75	68,338,366.10	7.60%	53,097,195.05
经营活动产生的现金流量净额	103,349,708.96	71,777,418.16	43.99%	65,061,637.59
基本每股收益（元/股）	1.39	1.31	6.11%	1.01
稀释每股收益（元/股）	1.39	1.31	6.11%	1.01
加权平均净资产收益率	31.78%	40.43%	-8.65%	38.85%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	880,622,031.65	282,515,563.03	211.71%	258,329,156.99

归属于上市公司股东的净资产	805,146,955.54	201,337,594.77	299.90%	154,468,397.55
---------------	----------------	----------------	---------	----------------

2、分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	116,663,943.67	125,296,703.12	119,857,993.61	133,218,878.38
归属于上市公司股东的净利润	21,100,596.56	19,961,926.89	13,709,279.32	21,296,582.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	21,052,721.90	18,463,137.56	13,370,962.18	20,647,544.11
经营活动产生的现金流量净额	9,758,253.27	34,103,367.05	30,394,191.54	29,093,897.10

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

（四）股本及股东情况

1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	21,929	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	16,062	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
陈树林	境内自然人	26.56%	19,365,000	19,365,000			
蒋小明	境内自然人	26.56%	19,365,000	19,365,000			
深圳市东方富海创业投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	11.07%	8,070,000	8,070,000			
深圳市众创佳业投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	7.13%	5,200,000	5,200,000			
成都盈创成长股权投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.46%	1,793,100	1,793,100			
深圳市远致创业投资有限公司	国有法人	1.23%	896,550	896,550			
华泰证券股份有限公司	国有法人	0.18%	131,100	0			
杜芳苗	境内自然人	0.10%	73,300	0			
尹亮	境内自然人	0.08%	60,000	0			
熊建军	境内自然人	0.07%	54,100	0			

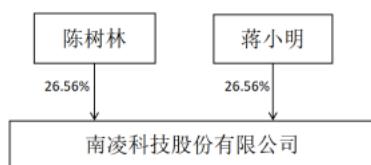
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东陈树林先生和蒋小明先生为一致行动人关系。
------------------	------------------------

2、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

3、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



(五) 公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

(一) 报告期经营情况简介

(二) 报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

(三) 占公司主营业务收入或主营业务利润 10% 以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
增值电信业务	430,317,764.55	174,554,488.05	40.56%	8.52%	4.41%	-3.80%
系统集成业务	61,890,558.10	10,522,245.42	17.00%	-39.59%	-37.38%	3.65%

(四) 是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

(五) 报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

(六) 面临退市情况

□ 适用 √ 不适用

(七) 涉及财务报告的相关事项**1、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

(1) 重要会计政策变更**1) 执行《企业会计准则第 14 号——收入》(2017 年修订)(以下简称“新收入准则”)**

财政部于2017年度修订了《企业会计准则第14号——收入》。修订后的准则规定，首次执行该准则应当根据累积影响数调整当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

本公司自2020年1月1日起执行新收入准则。根据准则的规定，本公司仅对在首次执行日尚未完成的合同的累积影响数调整2020年年初留存收益以及财务报表其他相关项目金额，比较财务报表不做调整。执行该准则的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	审批程序	受影响的报表项目	2020年1月1日	
			合并	母公司
将预收款项重分类至合同负债及其他流动负债。	第二届董事会第四次 会议	预收款项	减少9,563,548.30元	减少9,513,171.54元
		合同负债	增加8,933,674.98元	增加8,883,298.22元
		其他流动负债	增加629,873.32元	增加629,873.32元
应收账款		减少3,249,928.42元	减少3,249,928.42元	
合同资产		增加3,249,928.42元	增加3,249,928.42元	
将应收账款中质保期内的质保金重分类至合同资产				

与原收入准则相比，执行新收入准则对2020年12月31日财务报表相关项目的影响如下：

受影响的资产负债表项目	2020年12月31日	
	合并	母公司
预收款项	减少11,100,124.68元	减少10,757,583.14元
合同负债	增加10,344,153.40元	增加10,001,611.86元
其他流动负债	增加755,971.28元	增加755,971.28元
应收账款	减少1,391,688.28元	减少1,391,688.28元
合同资产	增加1,391,688.28元	增加1,391,688.28元

公司自2020年1月1日起开始执行新收入准则，将预收款项不含税部分重分类至合同负债，将预收款项中的税金重分类至其他流动负债列示；将应收账款中还在质保期内的质保金重分类至合同资产列示。

2、其他重要会计政策和会计估计变更情况

(1) 会计政策变更

A、执行《新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定》

财政部于2020年6月19日发布了《新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定》（财会〔2020〕10号），自2020年6月19日起施行，允许企业对2020年1月1日至该规定施行日之间发生的相关租金减让进行调整。按照该规定，对于满足条件的由新冠肺炎疫情直接引发的租金减免、延期支付租金等租金减让，企业可以选择采用简化方法进行会计处理。

本公司对于属于该规定适用范围的租金减让全部选择采用简化方法进行会计处理，并对2020年1月1日至该规定施行日之间发生的相关租金减让根据该规定进行相应调整。

本公司作为承租人采用简化方法处理相关租金减让冲减本期管理费用、销售费用、研发费用合计人民币1,404,913.71元。

(2) 重要会计估计变更

本报告期公司主要会计估计未发生变更。

3、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

4、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。