

中信建投证券股份有限公司

关于

北京百华悦邦科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市

之

发行保荐书

保荐机构



中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

二〇一七年十二月

保荐机构及保荐代表人声明

中信建投证券股份有限公司及本项目保荐代表人闫明庆、曾琨杰根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证发行保荐书的真实性、准确性和完整性。

目 录

释 义	6
第一节 本次证券发行基本情况	7
一、本次证券发行具体负责推荐的保荐代表人	7
二、本次证券发行项目协办人及项目组其他成员	7
（一）本次证券发行项目协办人	7
（二）本次证券发行项目组其他成员	8
三、本次保荐发行人证券发行的类型	9
四、发行人基本情况	9
五、保荐机构与发行人关联关系的说明	10
六、保荐机构内部审核程序和内核意见	11
（一）保荐机构关于本项目的内部审核程序	11
（二）保荐机构关于本项目的内核意见	12
七、保荐机构对私募投资基金备案情况的核查	12
（一）核查对象	12
（二）核查方式	12
（三）核查结果	12
第二节 保荐机构承诺事项	13
第三节 对本次发行的推荐意见	16
一、发行人关于本次发行的决策程序合法	16
（一）本次发行相关董事会决议	16
（二）本次发行相关的股东大会决议	17
二、本次发行符合相关法律规定	17
（一）发行人符合《证券法》对首次公开发行股票的有关规定	17
（二）发行人符合《创业板首发管理办法》规定的发行条件	18
三、发行人的主要风险提示	21
（一）发行人主要收入来源于苹果手机维修业务的风险	21

（二）未来业绩下滑的风险.....	22
（三）公司上游手机厂商市场地位发生变化的风险.....	22
（四）较高毛利率水平能否持续的风险.....	23
（五）内部控制风险.....	23
（六）现金收款风险.....	23
（七）公司业务标准不符合上游手机厂商要求的风险.....	24
（八）商誉减值风险.....	24
（九）服务收费单价下降的风险.....	25
（十）人工成本、房租成本上涨的风险.....	25
（十一）董事、高级管理人员变动较大的风险.....	25
四、发行人的发展前景评价	25
（一）发行人所处行业的现状.....	25
（二）发行人所处行业的发展前景和趋势.....	31
五、保荐机构对本次证券发行的推荐结论	32
中信建投证券股份有限公司关于北京百华悦邦科技股份有限公司成长性的专项意见	37
一、百华悦邦简介	37
（一）发行人基本情况.....	37
（二）发行人的主营业务.....	37
二、发行人所处行业成长性分析	37
（一）行业市场规模扩张迅速.....	37
（二）手机售后服务市场前景广阔.....	40
（三）促进行业成长主要影响因素.....	40
（四）手机售后服务行业的发展趋势.....	43
（五）发行人行业进入壁垒.....	44
三、发行人成长性分析	46
（一）发行人具备的竞争优势.....	46
（二）发行人的行业地位.....	48
（三）发行人保持成长性的策略.....	48

四、发行人高速成长拟采取的措施49

五、本次募集资金运用对增强成长性和自主创新的作用51

六、发行人未来成长性面临的风险51

释 义

在本发行保荐书中，除非另有说明，下列词语具有如下特定含义：

保荐机构/中信建投证券	指	中信建投证券股份有限公司
发行人/百华悦邦/公司	指	北京百华悦邦科技股份有限公司
百邦有限	指	北京百华悦邦电子科技有限责任公司，后整体变更为北京百华悦邦科技股份有限公司
威海百邦	指	威海百邦电子有限公司
河北百邦	指	河北百邦电子科技有限公司
创业板首发管理办法	指	首次公开发行股票并在创业板上市管理办法
IDC	指	International Data Company（国际数据公司）是全球著名的信息技术、电信行业和消费科技咨询、顾问和活动服务专业提供商

第一节 本次证券发行基本情况

一、本次证券发行具体负责推荐的保荐代表人

中信建投证券指定闫明庆、曾琨杰担任百华悦邦本次首次公开发行并在创业板上市的保荐代表人。

上述两位保荐代表人的执业情况如下：

闫明庆先生：保荐代表人，硕士研究生学历，现任中信建投证券投资银行部总监。曾主持或参与的主要项目有：贵阳银行首次公开发行、中国银河首次公开发行、岭南园林首次公开发行等首次公开发行项目；以及中信银行 2016 年非公开发行优先股、石基信息 2015 年非公开发行股票、中核钛白 2015 年非公开发行股票、皇氏集团 2015 年重组、燕京啤酒 2013 年公开增发、北京银行 2012 年非公开发行股票、华联综超 2011 年非公开发行股票等再融资及重组类项目；以及兴业银行 2016 年二级资本债券、贵阳银行 2015 年二级资本债券、信达地产 2015 年公司债券、华联综超 2009 年公司债等债券类项目。目前作为保荐代表人尽职推荐的项目包括：贵阳银行股份有限公司非公开发行优先股项目（在会项目）、陕西炼石有色资源股份有限公司非公开发行项目（在会项目）。

曾琨杰先生：保荐代表人，硕士研究生，现任中信建投证券投资银行部总监。曾主持或参与的项目有：蓝星清洗重大资产重组、华联综超非公开发行和公司债、工商银行可转债和优先股、燕京啤酒公开增发、太极股份发行股份购买资产并配套融资、宝硕股份非公开发行、福田汽车公司债、曙光信息 IPO、双塔食品非公开发行、九鼎新材非公开发行、大通燃气非公开发行、中信银行优先股、成都银行 IPO（在会项目）等项目，作为保荐代表人现在尽职推荐的项目有：兰州银行股份有限公司首次公开发行（在会项目）、大唐华银电力股份有限公司非公开发行（在会项目）。

二、本次证券发行项目协办人及项目组其他成员

（一）本次证券发行项目协办人

本次证券发行项目的协办人为王琴，其保荐业务执行情况如下：

王琴女士：硕士研究生，现任中信建投证券投资银行部副总裁，曾参与的项目有：江南模塑科技股份有限公司公开发行 A 股可转换公司债券项目、福建闽东电力股份有限公司非公开发行股票项目等。

（二）本次证券发行项目组其他成员

本次证券发行项目组其他成员包括吕晓峰、郭瑛英、费俊淇、潘庆明、田文明、毕厚厚。

吕晓峰先生：保荐代表人，博士研究生学历，现任中信建投证券投资银行部董事总经理、投资银行部管理委员会委员、立项委员会主任委员。作为团队负责人负责工商银行可转债、交通银行配股、华夏银行非公开发行股票、北京银行非公开发行股票、北京城建非公开发行股票、冠豪高新非公开发行股票和重大资产重组、华联综超非公开发行股票、福田汽车非公开发行股票、大连重工重大资产重组等再融资和重组类项目；作为项目负责人负责华银电力重大资产重组并配套融资、京能电力重大资产重组并配套融资、大唐发电出售煤化工资产等财务顾问项目，福田汽车、顺鑫农业、金自天正、空港股份、邢台钢铁、北纬通信、钢研高纳等首次公开发行项目，世茂建设公司债、华远地产公司债、京能电力公司债、华夏银行次级债、北京银行金融债、北京城建公司债、华联综超公司债等债券类项目。作为保荐代表人尽职推荐岭南园林首次公开发行、中海集运 H 股回归 A 股、西南证券非公开发行股票、广电网络非公开发行股票、燕京啤酒公开增发、葛洲坝配股等项目。

郭瑛英女士：保荐代表人，硕士研究生学历，现任中信建投证券投资银行部董事总经理。曾主持或参与的主要项目有：华银电力非公开发行股票、京能电力非公开发行股票、泰禾集团非公开发行股票、北京城建非公开发行股票、中核钛白非公开发行股票、皇氏集团非公开发行股票、福田汽车非公开发行股票、华联综超非公开发行股票、北京银行非公开发行股票及优先股、中信银行非公开发行股票和优先股、燕京啤酒公开增发、京能电力发行股份购买资产并配套融资、大唐发电出售煤化工资产、大连重工重大资产重组、蓝星清洗重大资产重组、天音控股重大资产重组等股权再融资及财务顾问项目，京能电力 2013 年第一期和第二期公司债、泰禾集团 2015 年第一期和第二期公司债、北京城建公司债、福田

汽车公司债、工商银行可转债及信贷资产证券化、华联综超公司债、中华企业公司债、金融街公司债、连云港公司债等债券类项目；以及岭南园林、贵阳银行、北京银行、芭田股份、证通电子、四维图新等首次公开发行项目。

费俊淇先生：硕士研究生学历，现任中信建投证券投资银行部副总裁。曾主持或参与的主要项目有：北纬通信 2013 年非公开发行股票、北京城建 2014 年非公开发行股票、福田汽车 2015 年非公开发行股票、太极股份 2013 年发行股份购买资产、华银电力 2015 年发行股份购买资产、世纪鼎利 2017 年发行股份购买资产等再融资及重组类项目；以及工商银行 2013 年资产证券化、华夏银行 2013 年资产证券化、福田汽车 2014 年公司债、连云港 2014 年公司债等债券类项目。

潘庆明先生：硕士研究生学历，现任中信建投证券投资银行部副总裁，曾主持或参与的项目有：京能电力重大资产重组项目、利源精制非公开发行项目、华银电力非公开发行项目、贵阳银行优先股项目、百傲科技新三板挂牌项目。

田文明先生：硕士研究生学历，现任中信建投证券投资银行部经理，曾主持或参与的项目有：世纪鼎利发行股份及支付现金购买资产项目、居然之家中期票据项目。

毕厚厚先生：硕士研究生学历，现任中信建投证券投资银行部经理，曾主持或参与的项目有：京能电力重大资产重组、大唐发电出售旗下煤化工资产、大唐发电非公开发行（在会项目）、确成硅化 IPO（在会项目）等项目。

三、本次保荐发行人证券发行的类型

首次公开发行股票并在创业板上市。

四、发行人基本情况

中文名称：北京百华悦邦科技股份有限公司

英文名称：BYBON Group Company Limited

注册资本：4,073.15 万元

法定代表人：刘铁峰

成立日期：2007 年 11 月 26 日

整体变更为股份公司日期：2012 年 9 月 13 日

住所：北京市朝阳区望京中环南路 9 号 1 号楼 13 层 A 区

邮政编码：100102

电话：010-57041881

传真：010-57041884

互联网网址：www.bybon.com

电子信箱：zhengquan@bybon.cn

经营范围：销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、五金交电、机械设备、通讯设备；通讯器材维修；技术推广服务；计算机系统服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

五、保荐机构与发行人关联关系的说明

保荐机构与发行人不存在下列可能影响公正履行保荐职责的情形：

（一）截至本发行保荐书出具之日，保荐机构及其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（二）截至本发行保荐书出具之日，发行人及其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（三）截至本发行保荐书出具之日，保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等情况；

（四）截至本发行保荐书出具之日，保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况；

（五）截至本发行保荐书出具之日，保荐机构与发行人之间的其他关联关系。

六、保荐机构内部审核程序和内核意见

（一）保荐机构关于本项目的内部审核程序

本保荐机构在向中国证监会推荐本项目前，通过项目立项审批、内核部门审核及内核小组审核等内部核查程序对项目进行质量管理和风险控制，履行了审慎核查职责。

1、项目的立项审批

本保荐机构按照中信建投证券《投行相关业务立项规则》（2015年4月修订）的规定，对本项目执行立项的审批程序。

本保荐机构投行项目立项委员会（下称“立项委员会”）于2017年8月24日做出准予本项目立项的决定，并确定了本项目的项目组成员。

2、内核部门的审核

本保荐机构在投行管委会下设立运营管理部，负责投行保荐项目的内部审核。2017年9月4日至2017年9月6日，运营管理部对本项目进行了现场核查。本项目的项目负责人于2017年9月5日向运营管理部提出内核申请，运营管理部组织相关人员对本项目的发行申请文件进行了审核。运营管理部在完成内核初审程序后，于2017年9月7日出具了关于本项目的内核初审意见。

3、内核小组的审核

运营管理部在收到本项目的内核申请后，于2017年9月8日发出内核会议通知，并于2017年9月14日召开内核会议对本项目进行了审议和表决。

参加本次内核会议的内核成员共8人。内核成员在听取项目负责人和保荐代表人回答内核初审意见及内核成员现场提出的相关问题后，以记名投票的方式对本项目进行了表决。根据表决结果，内核会议审议通过本项目并同意向中国证监会推荐。

项目组按照内核意见的要求对本次发行申请文件进行了修改、补充和完善，并经全体内核成员审核无异议后，本保荐机构为本项目出具了发行保荐书，决定向中国证监会正式推荐本项目。

（二）保荐机构关于本项目的内核意见

本保荐机构本着诚实守信、勤勉尽责的精神，针对百华悦邦的实际情况充分履行尽职调查职责，在此基础上，本保荐机构内核部门对本项目的发行申请文件、保荐工作底稿等相关文件进行了严格的质量控制和审慎核查。

通过履行以上尽职调查和内部核查程序，本保荐机构认为百华悦邦本次首次公开发行申请符合《证券法》及中国证监会相关法规规定的发行条件，同意作为保荐机构向中国证监会推荐首次公开发行股票项目。

七、保荐机构对私募投资基金备案情况的核查

（一）核查对象

《私募投资基金监督管理暂行办法》第二条规定：“本办法所称私募投资基金（以下简称私募基金），是指在中华人民共和国境内，以非公开方式向投资者募集资金设立的投资基金……非公开募集资金，以进行投资活动为目的设立的公司或者合伙企业，资产由基金管理人或者普通合伙人管理的，其登记备案、资金募集和投资运作适用本办法。”发行人非自然人股东有 4 名，其中有 2 名股东为私募投资基金或私募投资基金管理人，分别为深圳力合创赢股权投资基金合伙企业（有限合伙）、天津力合创赢股权投资基金合伙企业（有限合伙）。

（二）核查方式

项目组及律师查阅、收集了上述主体的合伙协议、公司章程、《私募投资基金管理人登记证书》、《私募投资基金证明》。

（三）核查结果

根据中国证券投资基金业协会颁发的《私募投资基金管理人登记证书》，以及《私募投资基金证明》，上述主体均已按照《中华人民共和国证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》、《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》的有关规定办理了私募投资基金备案登记。

第二节 保荐机构承诺事项

一、中信建投证券已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对百华悦邦进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐百华悦邦本次首次公开发行股票并上市，并据此出具本发行保荐书。

二、通过尽职调查和对申请文件的审慎核查，中信建投证券作出以下承诺：

（一）有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

（二）有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（三）有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

（四）有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

（五）保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

（六）保证保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（七）保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

（八）自愿接受中国证监会依照本办法采取的监管措施；

（九）中国证监会规定的其他事项。

三、中信建投证券按照《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》（证监会公告[2012]14 号）和《关于做好首次公开发行股票公司 2012 年度财务报告专项检查工作的通知》（发行监管函[2012]551 号）的要求，严格遵守现行各项执业准则和信息披露规范，勤勉尽责、审慎执业，对发行人报告期内财务会计信息的真实性、准确性、完整性开展全面自查，针对可能造成粉饰业绩或财务造假的 12 个重点事项进行专项核查，同时采取切实有效

的手段核查主要财务指标是否存在重大异常，并以必要的独立性走访相关政府部门、银行、重要客户及供应商。

中信建投证券就上述财务专项核查工作的落实情况，作出以下专项说明：

（一）通过财务内部控制情况自查，确认发行人已经建立健全财务报告内部控制制度，合理保证财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率和效果；

（二）通过财务信息披露情况自查，确认发行人财务信息披露真实、准确、完整地反映公司的经营情况；

（三）通过盈利增长和异常交易情况自查，确认发行人申报期内的盈利情况真实，不存在异常交易及利润操纵的情形；

（四）通过关联方认定及其交易情况自查，确认发行人及各中介机构严格按照《企业会计准则》、《上市公司信息披露管理办法》和证券交易所颁布的相关业务规则的有关规定进行关联方认定，充分披露了关联方关系及其交易；

（五）通过收入确认和成本核算情况自查，确认发行人结合经济交易的实际情况谨慎、合理地进行收入确认，发行人的收入确认和成本核算真实、合规，毛利率分析合理；

（六）通过主要客户和供应商情况自查，确认发行人的主要客户和供应商及其交易真实；

（七）通过资产盘点和资产权属情况自查，确认发行人的主要资产真实存在、产权清晰，发行人具有完善的存货盘点制度，存货真实，存货跌价准备计提充分；

（八）通过现金收支管理情况自查，确认发行人具有完善的现金收付交易制度，未对发行人会计核算基础产生不利影响；

（九）通过可能造成粉饰业绩或财务造假的 12 个重点事项自查，确认如下：

1、发行人不存在以自我交易的方式实现收入、利润的虚假增长；

2、发行人不存在发行人或其关联方与其客户或供应商以私下利益交换等方法进行恶意串通以实现收入、盈利的虚假增长；

3、发行人不存在发行人的关联方或其他利益相关方代发行人支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向发行人提供经济资源；

4、发行人不存在发行人的保荐机构及其关联方、PE 投资机构及其关联方、PE 投资机构的股东或实际控制人控制或投资的其他企业在申报期内最后一年与发行人发生大额交易从而导致发行人在申报期内最后一年收入、利润出现较大幅

度增长；

5、发行人不存在利用体外资金支付货款，不存在少计原材料采购数量及金额，不存在虚减当期成本和虚构利润；

6、发行人不存在采用技术手段或其他方法指使关联方或其他法人、自然人冒充互联网或移动互联网客户与发行人（即互联网或移动互联网服务企业）进行交易以实现收入、盈利的虚假增长等；

7、发行人不存在将本应计入当期成本、费用的支出混入存货、在建工程等资产项目的归集和分配过程以达到少计当期成本费用的目的；

8、发行人不存在压低员工薪金、阶段性降低人工成本粉饰业绩；

9、发行人不存在推迟正常经营管理所需费用开支，不存在通过延迟成本费用发生期间增加利润和粉饰报表；

10、发行人不存在期末对欠款坏账、存货跌价等资产减值可能估计不足；

11、发行人不存在推迟在建工程转固时间或外购固定资产达到预定使用状态时间等，不存在延迟固定资产开始计提折旧时间；

12、发行人不存在其他可能导致公司财务信息披露失真、粉饰业绩或财务造假的情况。

（十）通过未来期间业绩下降信息风险披露情况自查，确认发行人对于存在未来期间业绩下降情形的，已经披露业绩下降信息风险。

经过财务专项核查，本保荐机构认为，发行人的财务管理、内部控制、规范运作等方面制度健全，实施有效，报告期财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，财务会计信息真实、准确、完整，如实披露了相关经营和财务信息。

第三节 对本次发行的推荐意见

中信建投证券接受发行人委托，担任其本次首次公开发行的保荐机构。本保荐机构遵照诚实守信、勤勉尽责的原则，根据《公司法》、《证券法》和中国证监会颁布的《证券发行上市保荐业务管理办法》等法律法规的规定，对发行人进行了审慎调查。

本保荐机构对发行人是否符合证券发行上市条件及其他有关规定进行了判断、对发行人存在的主要问题和风险进行了提示、对发行人发展前景进行了评价，对发行人本次首次公开发行履行了内部审核程序并出具了内核意见。

本保荐机构内核小组及保荐代表人经过审慎核查，认为发行人本次首次公开发行符合《公司法》、《证券法》等法律、法规、政策规定的有关首次公开发行的条件，募集资金投向符合国家产业政策要求，同意保荐发行人本次首次公开发行。

一、发行人关于本次发行的决策程序合法

（一）本次发行相关董事会决议

2015年6月12日，发行人召开第一届董事会第二十二次会议，审议通过了《关于申请首次公开发行股票并在创业板上市方案的议案》、《关于募集资金运用方案的议案》、《关于首次公开发行股票募集资金运用可行性研究报告的议案》、《关于聘请相关中介机构的议案》、《关于报出三年及一期财务报表及相关资料的议案》、《关于首次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》、《关于公司未来三年分红回报规划（2015年-2017年）的议案》、《关于对公司与关联方在报告期内发生的关联交易进行确认的议案》、《关于首次公开发行股票并上市后三年内稳定股价预案的议案》、《关于公司首次公开发行股票并上市事项出具有关承诺并提出相应约束措施的议案》、《关于制定北京百华悦邦科技股份有限公司章程（草案）的议案》、《关于制定北京百华悦邦科技股份有限公司信息披露管理制度（草案）的议案》、《关于制定北京百华悦邦科技股份有限公司募集资金管理办法（草案）的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理与首次公开发行股票并上市有关事宜的议案》等与本次首发相关的议案，并决定提交发行人2015年第五次临时股东大会进行审议。2017年3月15日，发行人召开

第二届董事会第八次会议，审议通过了《关于申请首次公开发行股票并在创业板上市方案的议案》，并决定提交发行人股东大会审议。

（二）本次发行相关的股东大会决议

2015年6月30日，发行人召开2015年第五次临时股东大会，逐项审议通过了《关于申请首次公开发行股票并在创业板上市方案的议案》、《关于募集资金运用方案的议案》、《关于首次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》、《关于公司未来三年分红回报规划（2015年-2017年）的议案》、《关于<首次公开发行股票并上市后三年内稳定股价预案>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并上市事项出具有关承诺并提出相应约束措施的议案》、《关于制定北京百华悦邦科技股份有限公司章程（草案）的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理与本次公开发行股票并上市有关事宜的议案》等议案。2017年4月7日，发行人召开2016年年度股东大会，审议通过了《关于申请首次公开发行股票并在创业板上市方案的议案》。

经保荐机构核查，上述董事会、股东大会的召集、召开程序、通知时间及通知程序、出席会议人员资格以及表决方式符合国家有关法律、法规、规范性文件及发行人公司章程的规定，并已依法定程序作出决议，上述决议的内容合法、有效。

综上，保荐机构认为，除了发行人本次发行申请尚需中国证监会核准外，发行人已根据《公司法》、《证券法》及中国证监会的相关规定履行了相关的决策程序。

二、本次发行符合相关法律规定

本保荐机构依据《证券法》、《创业板首发管理办法》对发行人是否符合发行条件进行了逐项核查，核查情况如下：

（一）发行人符合《证券法》对首次公开发行股票的有关规定

1、发行人具备健全且运行良好的组织机构

发行人改制设立股份公司以来已依法建立健全了股东大会、董事会、监事

会、独立董事、董事会秘书等各项公司治理方面的制度，建立健全的管理、生产、销售、财务等内部组织机构和相应的内部管理制度，董事、监事和高级管理人员能够依法履行职责，具备健全且运营良好的组织机构。

2、发行人具有持续盈利能力，财务状况良好

根据发行人的说明、普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告（普华永道中天审字（2017）第 11045 号）及本保荐机构的核查，2014 年、2015 年、2016 年及 2017 年 1-6 月归属于发行人普通股股东的净利润分别为 2,877.45 万元、4,007.67 万元、4,725.02 万元及 2,095.09 万元；扣除非经常性损益后归属于发行人普通股股东的净利润分别为 2,805.82 万元、4,047.01 万元、4,530.74 万元及 1,874.83 万元。发行人具有持续盈利能力，财务状况良好。

3、发行人最近三年财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为

根据发行人的说明、普华永道中天会计师事务所出具的《北京百华悦邦科技股份有限公司截至 2017 年 6 月 30 日止内部控制审核报告》（普华永道中天特审字（2017）第 2091 号）及本保荐机构的核查，发行人于 2017 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了按照财政部颁发的《内部会计控制规范—基本规范(试行)》及内部控制具体规范建立的与财务报表相关的有效的内部控制。

4、发行人符合中国证券监督管理委员会规定的其他条件

（二）发行人符合《创业板首发管理办法》规定的发行条件

本保荐机构依据《创业板首发管理办法》相关规定，对发行人是否符合《创业板首发管理办法》规定的发行条件进行了逐项核查，具体核查意见如下：

1、发行人符合《创业板首发管理办法》第十一条的规定

经核查发行人工商档案资料，发行人系由北京百华悦邦电子科技有限责任公司于 2012 年 9 月 13 日整体变更设立的股份有限公司，其持续经营时间从有限责任公司成立之日（即 2007 年 11 月 26 日）计算，在三年以上。

根据审计报告，2014 年、2015 年、2016 年及 2017 年 1-6 月，归属于发行人普通股股东的净利润分别为 2,877.45 万元、4,007.67 万元、4,725.02 万元和

2,095.09 万元；扣除非经常性损益后归属于发行人普通股股东的净利润分别为 2,805.82 万元、4,047.01 万元、4,530.74 万元和 1,874.83 万元。以扣除非经常性损益后的净利润与扣除前的净利润孰低者作为计算依据，发行人 2015 年和 2016 年两年累计净利润不低于 1,000 万元。

截至 2017 年 6 月 30 日，发行人净资产为 18,409.07 万元，不少于 2,000 万元，且不存在未弥补亏损。

本次发行前，发行人股本总额为 4,073.15 万股，本次发行不超过 1,357.72 万股。发行人本次发行后股本总额不低于 3,000 万元。

综上，本保荐机构认为，发行人符合《创业板首发管理办法》第十一条的规定。

2、发行人符合《创业板首发管理办法》第十二条的规定

根据立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）2015 年 3 月 19 日出具的立信中联验字（2015）D-0002 号《北京百华悦邦科技股份有限公司验资报告》、立信中联验字（2015）D-0003 号《北京百华悦邦科技股份有限公司验资报告》、立信中联验字（2015）D-0004 号《北京百华悦邦科技股份有限公司验资报告》，截至 2015 年 2 月 10 日止，发行人注册资本为 4,073.15 万元已足额缴纳。原有限责任公司所有的机器设备、车辆、办公设施等有形资产已全部转入发行人名下；商标、专利等无形资产已全部转入发行人名下，本保荐机构通过查阅发行人主要资产权属证明、资产清单，确认发行人主要资产不存在重大权属纠纷，符合《创业板首发管理办法》第十二条的规定。

3、发行人符合《创业板首发管理办法》第十三条的规定

本保荐机构通过核查发行人业务经营场所，分析收入来源，查阅公司章程，对发行人董事、监事及高级管理人员访谈，确认发行人现主要经营一种业务，即手机售后服务。

经核查发行人工商档案资料、报告期内的销售合同、相关主管部门就发行人及其子公司的生产经营活动出具的守法经营证明，本保荐机构认为：发行人及其子公司的经营活动符合国家产业政策及环境保护政策，符合法律、行政法

规和《公司章程》的规定。

4、发行人符合《创业板首发管理办法》第十四条的规定

本保荐机构查阅了发行人（及其控股股东）的工商档案资料和历次股权演变资料，核查了发行人财务报告、审计报告及发行人的三会文件等其他相关文件，确认发行人最近两年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大变化，实际控制人没有发生变更。

5、发行人符合《创业板首发管理办法》第十五条的规定

经调阅发行人工商档案，核查审计报告、股权转让协议、增资协议、验资报告等股权演变资料，对发行人控股股东进行访谈，取得了发行人主要股东的声明文件，本保荐机构认为，发行人的股权清晰，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人股份不存在重大权属纠纷。

6、发行人符合《创业板首发管理办法》第十六条的规定

经核查发行人股东大会、董事会、监事会议事规则、独立董事、审计委员会制度和历次股东大会、董事会、监事会会议文件，本保荐机构认为：发行人具有完善的公司治理结构，依法建立健全了股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、审计委员会、薪酬和考核委员会、提名委员会以及战略委员会制度，相关机构和人员能够依法履行职责，发行人建立了健全的股票投票计票制度，建立了发行人与股东之间的多元化纠纷解决机制，切实保障投资者依法行使收益权、知情权、参与权、监督权、求偿权等股东权利。

7、发行人符合《创业板首发管理办法》第十七条的规定

根据普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）出具的标准无保留意见的审计报告，并经核查发行人的相关财务管理制度，本保荐机构认为：发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量。

8、发行人符合《创业板首发管理办法》第十八条的规定

根据普华永道中天会计师事务所出具的《北京百华悦邦科技股份有限公司截

至 2017 年 6 月 30 日止内部控制审核报告》（普华永道中天特审字（2017）第 2091 号）、发行人关于内部控制有效性的说明、发行人内部控制制度，本保荐机构对发行人的内部控制流程和运行效果进行了审慎核查，确认发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证发行人财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率与效果，并由普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）出具无保留结论的内部控制审核报告。

9、发行人符合《创业板首发管理办法》第十九条的规定

根据发行人的董事、监事和高级管理人员出具的相关声明与承诺，且经本保荐机构核查，本保荐机构认为，发行人的董事、监事和高级管理人员忠实、勤勉，具备法律、行政法规和规章规定的资格，且不存在下列情形：

- （1）被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的；
- （2）最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者最近一年内受到证券交易所公开谴责的；
- （3）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见的。

10、发行人符合《创业板首发管理办法》第二十条的规定

通过审慎核查，结合发行人律师和发行人会计师的相关专业报告以及工商、税收、社会保障等部门出具的合法合规证明及其控股股东、实际控制人出具的声明与承诺，经核查发行人的工商档案资料，本保荐机构认为，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为；发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行证券，或者有关违法行为虽然发生在三年前，但目前仍处于持续状态的情形。

三、发行人的主要风险提示

（一）发行人主要收入来源于苹果手机维修业务的风险

报告期内公司主要客户是苹果公司，苹果手机维修业务收入占比较高。苹果

手机品牌是世界最具价值的品牌之一，苹果手机制造商在全球500强企业中处于前列。2014年、2015年、2016年及2017年1-6月，公司从苹果公司实现的保内维修服务收入分别为14,964.96万元、19,077.75万元、25,292.66万元及9,066.70万元，占营业收入的比重分别为37.64%、30.71%、39.03%及25.77%；此外，来自消费者的苹果手机保外维修业务实现收入分别为11,899.87万元、26,421.83万元、24,244.79万元、16,986.66万元。上述保内维修服务收入与保外维修服务合计分别为26,864.83万元、45,499.58万元、49,537.45万元及26,053.36万元，占公司营业收入的比重分别为67.56%、73.25%、76.44%及74.05%。

虽然公司是苹果公司在中国最大的授权售后服务商，公司与苹果公司合作已长达8年，合作关系稳定，但发行人仍存在对单一客户依赖的风险。发行人与苹果公司签订的《授权服务协议》的有效期限一般为1-2年，授权期限较短；同时，苹果公司对授权售后服务商的服务质量、客户满意度等方面有相关要求。未来因公司服务质量下降或其他原因失去部分或全部苹果公司的售后维修授权、或苹果手机维修政策出现大幅变化、苹果手机市场占有率出现大幅下滑等事件，均可能对公司的业务经营和盈利能力产生重大不利影响。

（二）未来业绩下滑的风险

2014年-2016年，发行人营业收入和净利润同比增长。2017年1-6月，发行人的营业收入为351,834,557.16元，同比上涨7.88%；归属于母公司股东的净利润为20,950,908.10元，同比下降8.25%。如若未来苹果手机在中国销量下降，与苹果公司等手机厂商合作出现纠纷或中断、维修价格出现大幅下滑，均可能导致公司手机维修业务收入出现大幅下滑；商品销售、电子商务等业务也可能由于行业竞争加剧等原因导致发行人收入和利润出现大幅下滑。此外，宏观经济低迷、行业相关政策法规发生重大变化、发行人发展战略或内部运营管理出现重大失误等，也可能导致发行人经营业绩出现大幅下滑。

（三）公司上游手机厂商市场地位发生变化的风险

公司目前主营业务收入来源于苹果手机等智能手机的售后服务，公司已取得了包含苹果、三星、华为在内的目前主要智能手机生产厂商的售后服务授权，公司收入规模及增速受上述手机品牌特别是苹果手机的市场保有量和出货量的影响较大。公司上游手机厂商竞争激烈，占主导地位的手机厂商可能因为价格、技

术、消费偏好变化等因素而变化。若公司不能及时取得未来占市场主导地位的手机厂商的售后服务授权，则公司的收入增速可能会下降、盈利能力可能会降低，公司存在不能及时取得未来占市场主导地位的手机厂商售后服务授权而导致业绩下滑的风险。

（四）较高毛利率水平能否持续的风险

2014年度、2015年度、2016年度及2017年1-6月，公司主营业务毛利率分别为43.74%、36.94%、44.94%和33.91%。其中，公司手机保内维修业务毛利率较高，分别为77.00%、80.87%、83.42%和82.29%，毛利率水平较高；公司保内维修业务收入主要来源于苹果公司，如果未来苹果手机的保内维修劳务费价格下降或者保内维修成本提高，均将导致发行人保内维修毛利率出现下滑。此外，发行人商品销售业务的毛利率也较高，若未来市场环境发生变化、产品升级换代、竞争加剧等，也将导致发行人该类业务毛利率下降。未来，公司将跟踪市场环境变化采取针对性措施、加强内部管理和技术创新，保持较高的毛利率水平，但未来发行人仍存在毛利率下滑的风险。

（五）内部控制风险

截至2017年6月30日，公司在各地区下属139家门店（含直营门店125家，合作门店14家），尽管公司建立了有效的内部控制制度保证公司资产及生产经营的安全，但仍然难以避免发生部分员工违法违规等不当行为给公司造成损失事件。

2013年6月，公司在KBB返还系统中发现广州黄埔店有大量应返还给苹果公司的手机即将到期但尚未寄出，公司立即安排区域相关人员到店铺进行核实。经核查，该店店长郝某将应该返还苹果公司的故障手机869台、苹果公司寄存新手机59台予以典当。为减少损失，公司已将赎回的典当手机返还苹果公司。赎回金额合计1,185,957元。公司已于2015年将此笔款项予以核销。2014年1月29日，广州市黄埔区人民法院出具了（2014）穗黄法刑初字第26号判决书，判处郝某有期徒刑六年并处没收财产3万元。

报告期内，公司持续修订内部控制制度，加强了对员工培训，并通过加强对门店现场检查、远程监测等一系列措施防范违法违规事件发生。但公司未来仍然存在因内控不当发生员工利用职务便利损害公司利益的风险。

（六）现金收款风险

作为手机售后服务企业，公司的主要业务收入既包括来自苹果、三星等智能手机品牌的保内维修业务收入，也包括来自个人用户的保外服务收入、商品销售、增值服务收入等。其中个人用户主要通过刷银行卡、手机支付或支付现金的方式实现。

2014年、2015年、2016年及2017年1-6月，公司现金收入占收入总额的比例分别为27.83%、20.15%、18.11%及1.84%。尽管公司建立了严格的现金收入内部控制管理制度和流程，且现金收入在公司营业收入总额中的比重不断下降，但公司现金收入金额仍然较大。公司未来存在因对现金收入管理不当而造成公司门店现金收入被挪用、占用或其他形式的侵占从而给公司造成损失的风险。

（七）公司业务标准不符合上游手机厂商要求的风险

公司上游苹果公司、三星公司等公司制定了明确的保内服务标准。终端用户的手机是否符合上游手机厂商的保修标准需要公司各门店的工程师具体判断。公司若将不符合上游手机厂商保修标准的手机按照保内维修业务处理，则将不能取得上游手机厂商支付的服务款并需要向其支付相应的零配件成本。

报告期内，公司存在非人为因素将不符合苹果保内维修标准的手机按照保内维修业务处理的情形。2016年下半年，苹果公司完成了对公司2014年10月至2016年3月的业务情况的初步筛查，公司因上述情形向苹果支付的金额为110万元。

为了有效降低维修零件不达标率，公司在加强门店受理检测标准培训的同时，进一步加强了员工培训、完善了内部监督与管理体制。2016年下半年以来苹果公司对手机保内维修逐步采取返厂维修方式，进一步减少了保内维修业务受理标准不符合上游手机厂商的标准的可能性。公司未来仍然存在因保内服务业务受理标准不符合上游手机厂商的标准，而需要向上游手机厂商支付零配件成本从而影响经营业绩的风险。

（八）商誉减值风险

公司2010年8月收购威海百邦、2012年6月收购上海倚盛、2012年9月收购广州百邦，上述交易分别确认商誉117.37万元、2,569.54万元、135.85万元。

根据商誉减值测试结果，对因收购威海百邦而形成的商誉分别在2010年末计提商誉减值准备46.87万元，2013年末计提商誉减值准备70.50万元，累计已全额计提减值准备117.37万元。根据商誉减值测试结果，因收购上海百邦而形成的商

誉在报告期内各期末未发生减值；根据商誉减值测试结果，因收购广州百邦而形成的商誉在报告期内各期末未发生减值。

但根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，因企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试，若合并形成的资产未来经营情况恶化，则需要对减值进行确认从而影响公司经营业绩。公司存在未来商誉减值而影响公司经营业绩的风险。

（九）服务收费单价下降的风险

公司向手机厂商收取提供保修范围内服务的费用，向手机用户收取保外维修服务费用。公司保内维修服务的费用标准主要由手机厂商确定，保外维修服务的价格确定方式为成本加成方式，即在手机整机或配附件的采购价格的基础上加上一定金额的服务费，服务费涵盖了整机交换或配附件更换所必要的员工成本、税费及利润等。未来如果手机厂商降低售后服务收费标准或保外维修的价格降低，将对公司的经营业绩造成不利影响。

（十）人工成本、房租成本上涨的风险

公司属于手机售后服务行业，人工成本和房租成本是公司最重要的两项成本支出。2014年、2015年、2016年及2017年1-6月，公司计入主营业务成本的人工成本、房租和物业水电费成本为5,498.50万元、6,099.46万元、6,239.10万元及3,089.51万元，合计占当期营业收入的比重为13.83%、9.82%、9.63%和8.78%。近年公司人员工资和房屋租金都呈现上涨趋势。如果公司未能有效控制人工成本和房租成本，提高经营效率和业务收入水平，将面临盈利能力下降的风险。

（十一）董事、高级管理人员变动较大的风险

近两年内，公司董事、高级管理人员发生一定变化，但未构成重大变化。公司董事、高级管理人员变化系个人原因所致，属于正常的变动行为，且履行了必要的法律程序，符合法律法规及有关规范性文件和《公司章程》的规定。公司董事、高级管理人员变化未对公司持续经营产生不利影响。但若公司董事、高级管理人员未来持续频繁发生重大变化，将可能对公司的生产经营产生不利影响。

四、发行人的发展前景评价

（一）发行人所处行业的现状

1、手机售后服务行业发展历程

在我国手机产业发展早期，手机售后服务主要由各生产厂商独立实施。最初，手机厂商在大型城市建立中心维修服务站点，在此基础上向下发展授权服务站，授权服务站收取故障手机，由中心维修服务站点负责修理，该模式维修速度慢，只能基本满足手机用户对于售后服务的需求；此后，手机厂商推出了快速维修服务，在一级市场建立一套快速反应的维修队伍，可以较快地为手机用户提供售后服务，但增加了手机厂商运营成本。

随着手机行业竞争加剧，特别是越来越多国内手机厂商的出现，整个手机行业的利润水平逐渐下降。手机售后服务的质量将影响手机用户对手机品牌的美誉度，而建设大范围的售后服务网络不仅需要大量、持续的资金投入，还需要经营者具备优秀的连锁经营管理能力，手机厂商为形成规模经济，逐渐将手机售后服务外包，专业的手机售后服务提供商逐渐在手机售后服务市场扮演越来越重要的角色。

近年来，我国手机售后服务的内涵发生了重大的变化。除最初的手机维修业务，手机售后服务形式还衍生出手机保障服务、二手机回收及销售业务、认证二手机销售业务、手机增值服务等内容。

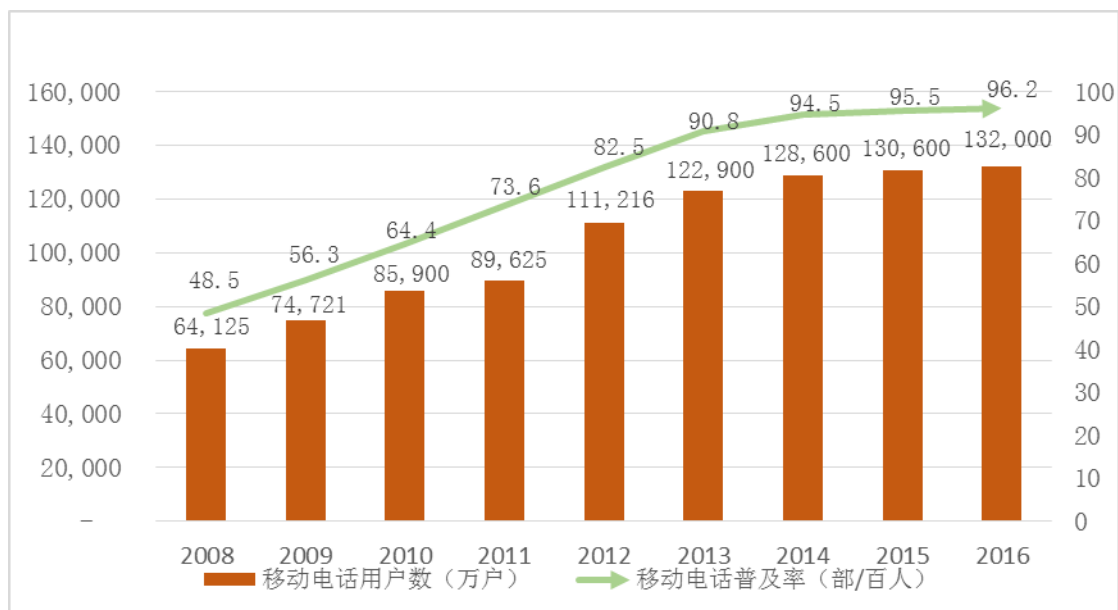
2、我国手机市场规模

手机售后服务行业的市场规模与移动电话用户数量以及手机市场的销量有极大的相关性。在手机维修方面，根据中国通信工业协会移动电话售后服务委员会发布的信息：8%-10%的手机会在购机一年内发生故障。庞大的手机保有量及年销量、移动互联网的发展及手机功能的发展，为手机售后服务的高速扩张提供了充足的动力。

（1）手机用户及普及率持续增长

我国移动电话用户总数达到 13.2 亿户，普及率达 96.2%。根据工信部发布的《2016 年通信运营统计公报》，2016 年全国移动电话用户净增 5054 万户，总数达 13.2 亿户，移动电话用户普及率达 96.2 部/百人。2008-2016 年，我国移动电话用户数从 6.41 亿户增长到 13.2 亿户，增幅达 105.93%，移动电话用户普及率由 48.5 部/百人增长到 96.2 部/百人，增幅达 98.35%。

2008-2016 年中国移动电话用户数及普及率



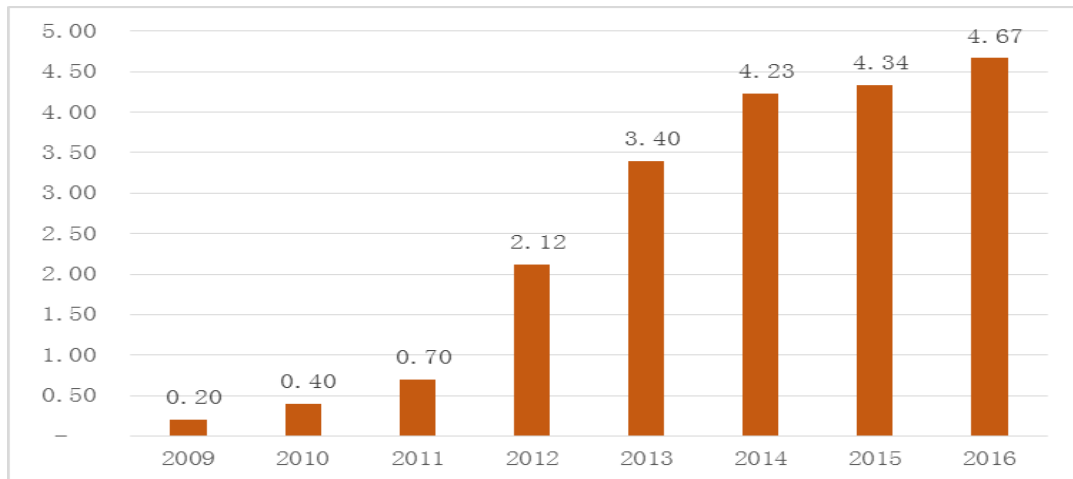
数据来源：《2016 年通信运营统计公报》、《2015 年通信运营统计公报》、《2014 年通信运营统计公报》、《2013 年全国电信业统计公报》

(2) 智能手机市场高速增长

在国内移动互联网跳跃式发展的大背景下，我国智能手机市场保持高速增长，实现了空前的繁荣景象，并给我国手机产业带来了难得的发展机遇。由于近几年智能手机的持续快速增长，在整个手机出货量中占比已经超过了非智能手机，并且仍将保持较快增长。智能手机带来的维修、保障、回收、增值服务等服务单位的单位价值更高。

由于价格降低、3G 网络普及 4G 牌照发放等因素，智能手机销量逐年高速上涨。以 IDC 的统计数据，2012 年，我国智能手机出货量为 2.12 亿部，2016 年增加至 4.67 亿部，增长率超过 120.28%。2016 年，我国智能手机全年销量达到 4.67 亿台，占全球智能手机出货量的 30% 左右。

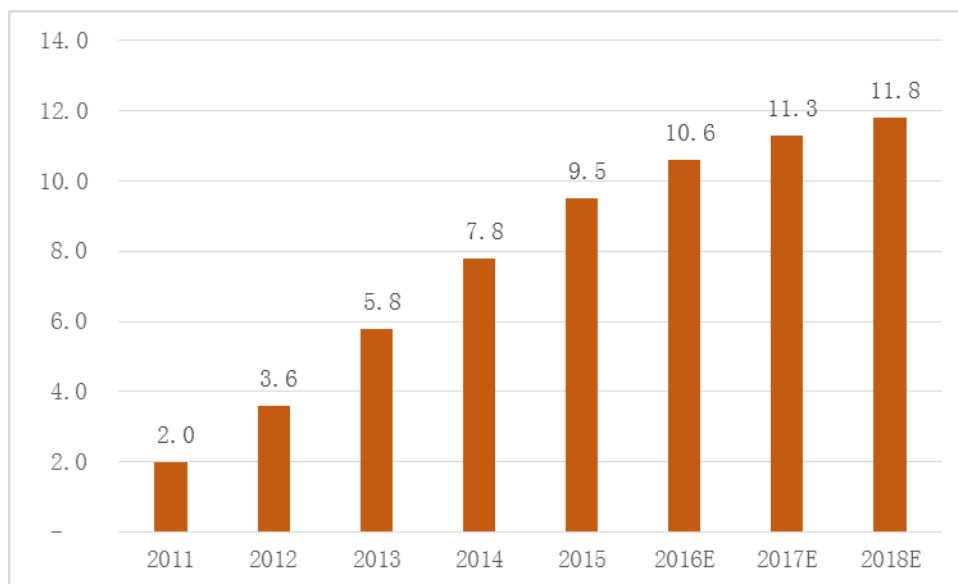
2009-2016 全国智能手机出货量（亿台）



来源：IDC 统计

2013年至2015年间，我国智能手机保有量规模自5.8亿台增长至9.5亿台，增长率为63.79%，预期整体市场容量到2018年将达到11.8亿台。

2011-2018 全国智能手机保有量（亿台）



数据来源：中国产业信息网

（3）用户的手机依赖性增强

用户对手机的依赖程度越来越高，手机已成为人们生活中不可或缺的必需品。随着移动通信技术的发展和移动互联网的普及，手机的功能日益强大，早已从最初以打电话、发信息为主的可移动的电话发展为几乎无所不能的智能终端，丰富多样的 APP 应用使手机进入人们生活的各个领域。2013 年，用手机上网的人群在网民占比由上年的 74.5% 提升至 81%，使用手机即时通信、手机搜索、手机视频、手机网络游戏以及手机在线支付等功能用户数量增长迅速；全

年移动互联网流量达到 132,138.1 万 GB，同比增长 71.3%，月户均移动互联网接入流量达到 139.4M，同比增长 42%。

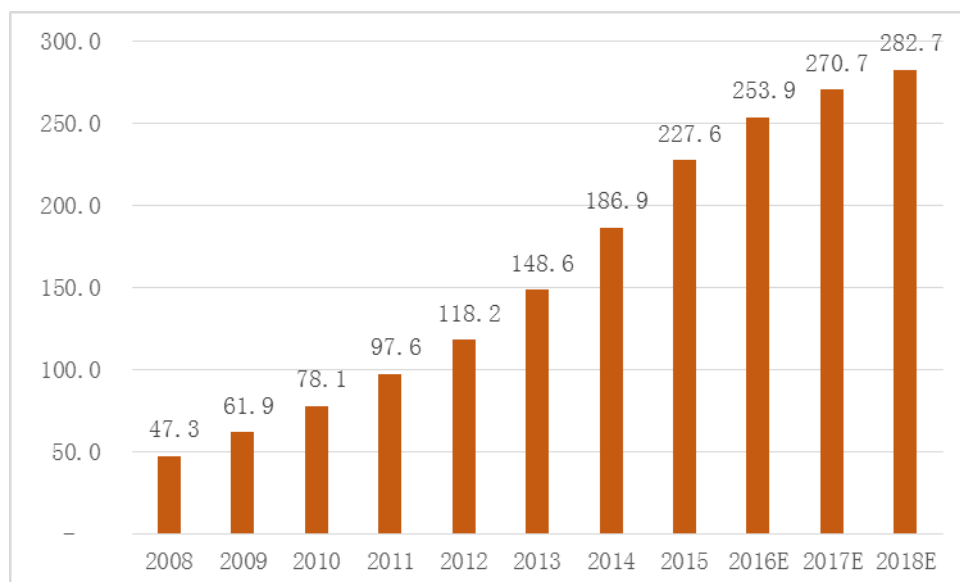
今后，随着移动通信技术、Wi-Fi 等技术的不断成熟，我国移动互联网市场迅速壮大，由此将进一步带动智能移动终端的普及与发展，我国手机产业将保持持续高速增长。

3、我国手机售后服务行业市场规模

近年来，我国手机售后服务行业一直保持高速发展。赛迪顾问的研究显示，2008-2012 年中国手机售后服务行业保持高速发展，市场规模由 2008 年的 47.30 亿元增长到 2012 年的 118.20 亿元，年均复合增长率达 25.73%。

根据赛迪顾问的 2008 年至 2014 年中国手机售后服务市场的统计数据以及 2015 年至 2018 年预计我国智能手机保有量的增长率计算，2018 年我国手机售后服务行业的市场规模约为 282.7 亿元。在移动通信和智能终端技术的引领下，手机售后市场在快速发展的同时，也将逐步转型，传统售后服务将逐渐标准化、精细化，增值类服务市场空间持续成长，为提升用户体验、加强产品竞争力提供了更多潜在机会和发展空间。

2008-2018E 年中国手机售后服务市场规模（亿元）



数据来源：赛迪顾问

从业务结构来看，手机售后服务业务结构持续调整，传统的保修期内、保修期外的维修服务仍占据了较大的市场份额，但新兴业务模式不断优化并迅速成长。以 3G/4G 为代表的移动通信技术、智能终端技术以及 APP 应用的发展不

断激发消费者对于手机增值服务的广泛诉求，增值类服务内容及模式在探索中不断优化；同时，手机厂商和专业服务商不断探索如何丰富增值类业务及其推广模式，手机保障、二手机回收也呈现出蓬勃发展的趋势。

专业的第三方手机售后服务商市场份额日益增长。随着市场手机保有量不断增加，移动电话普及率持续提高，市场对手机售后服务需求不断增长。售后服务更多地外包给专业的第三方售后服务提供商，专业的第三方手机售后服务商市场份额日益增长。

新的业务模式不断涌现。在国家产业政策的大力支持下，随着 O2O 电商、跨境电商、垂直电商和移动电商等模式的发展，我国电子商务逐步渗透至各行各业。电商模式的进入，将使我国手机售后服务行业发生里程碑式的变化，也将激发出巨大的市场空间。

4、我国手机售后服务行业的市场空间

手机售后服务行业是一个新兴产业。目前售后服务市场仍然以维修服务为主，手机保障、二手机回收、增值服务业务等其他手机服务的比例还比较低，并且消费者对手机售后服务行业的认知度还不高。随着市场需求的增加、行业服务质量的提升以及行业标准的完善，整个手机售后服务行业具有广阔的发展前景。

在手机维修方面，根据 IDC 预测，2012 年至 2017 年我国智能手机保有量的年均复合增长率将达到 16%。据此估算，2012 年至 2017 年我国智能手机维修市场的增长率也将达到 16%。此外，智能手机带来的增值业务在未来还将具有很大的发展空间。

在手机保障方面，我国手机保障市场正处于培育期，潜力较大。安永咨询分析，目前中国购买延保服务的比例仅 6%，远低于全球平均水平，市场潜力较大。

在回收二手机方面，2014 年中国智能手机市场销量达到 4.2 亿台，其中绝大多数顾客是手机升级而非初次购买，每年都会产生大量的闲置二手机。随着手机功能技术的快速升级和消费者手机使用习惯的发展，中国消费者更新智能机的周期在缩短，更换新机将产生更大数量的闲置手机。目前，全球二手机回收率约为 3%-5%，美国约为 10%，而中国该比率仅为 1%，中国二手机市场有巨大

的发展空间。

（二）发行人所处行业的发展前景和趋势

1、县乡和农村地区手机售后服务市场发展

目前，我国城市区域的手机普及率已经较高，县乡市场手机普及率相对较低。随着手机价格不断下降、通信资费持续下调以及家电下乡等政策的带动，对手机消费价格水平更为敏感的郊县、乡镇和农村的手机市场迎来大幅增长。由于县、乡、农村手机市场的发展，手机厂商、手机渠道商也都加大这些市场的投入，这些地区的手机售后服务市场也将同步增长。

2、行业逐渐向透明化、标准化、规模化发展

由于发展历史较短，我国手机售后服务行业中绝大多数企业为小规模企业或者个体经营网点，普遍存在价格不透明、缺乏诚信等问题。随着上游手机市场的逐步发展、行业监管和消费者保护措施不断加强，手机售后服务行业将发展成熟，并将逐步建立起统一的服务标准和透明的服务流程。注重服务质量的、具有一定规模的、连锁经营的手机售后服务提供商将迎来发展机遇，其市场份额将进一步提高，规模化经营将成为行业发展趋势。行业内受消费者广泛认可的企业规模将不断扩大。

3、电子商务模式普遍应用

近年来，在国家产业政策的大力支持下，随着 O2O 电商、跨境电商、垂直电商和移动电商等模式的发展，我国电子商务市场持续增长。将电商经营模式应用于手机售后服务行业，能够促进手机售后服务业健康快速的发展。电子商务平台相对于实体门店，初始投资大为减少，而且降低存货成本，特别是对于一些偏远地区，通过网站覆盖比建实体门店具有更高的经济效益。通过电子商务模式，也会为手机用户节约大量的时间和资金成本，提高服务效率。此外，可以通过大数据分析更好地发现用户需求，可以通过更加个性化的服务，提高客户的满意度和忠诚度。在电子商务模式下也更易于开拓新的售后服务产品。

4、差异化手机保障服务仍具有较大增长空间

针对各细分用户群体换机周期的差异性，手机售后服务提供商、手机厂商和渠道商设计满足各群体用户需求的手机保障服务产品，实施“差异化手机保障服务”将成为趋势，手机保障服务仍具有较大的市场空间。

5、二手机回收及销售业务大有可为

近年来，中国智能手机销量和保有量将保持高速增长，2016 年出货量达到 4.67 亿台。随着通信技术和消费习惯的发展变化，中国消费者更新智能机的周期在加快，更换新机将产生大量闲置或报废手机。目前，全球手机回收率总体偏低，约为 3%-5%，美国约为 10%，而中国手机回收比率仅为 1%。目前，我国二手机回收业务正处于起步阶段，未来将有较好的发展空间。

五、保荐机构对本次证券发行的推荐结论

受发行人委托，中信建投证券担任其本次首次公开发行的保荐机构。中信建投证券本着行业公认的业务标准、道德规范和勤勉精神，对发行人的发行条件、存在的问题和风险、发展前景等进行了充分尽职调查、审慎核查，就发行人与本次发行有关事项严格履行了内部审核程序，并已通过保荐机构内核小组的审核。保荐机构对发行人本次发行的推荐结论如下：

本次首次公开发行股票符合《公司法》、《证券法》等法律、法规和规范性文件中有首次公开发行股票的条件；募集资金投向符合国家产业政策要求；发行申请材料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

根据中信建投证券《投行相关业务内核工作规则》（15 年 4 月修订），中信建投证券同意作为百华悦邦本次首次公开发行股票保荐机构，并承担保荐机构的相应责任。

（以下无正文）

(本页无正文,为中信建投证券股份有限公司《关于北京百华悦邦科技股份有限公司首次公开发行股票之发行保荐书》的签字盖章页)

项目协办人签名: 王琴

王琴

保荐代表人签名: 闫明庆 曾琨杰

闫明庆

曾琨杰

保荐业务部门负责人签名: 刘乃生

刘乃生

内核负责人签名: 相晖

相晖

保荐业务负责人签名: 刘乃生

刘乃生

保荐机构总裁签名: 齐亮

齐亮

保荐机构法定代表人签名: 王常青

王常青



附件一：

保荐代表人专项授权书

本公司授权闫明庆、曾琨杰为北京百华悦邦科技股份有限公司首次公开发行股票项目的保荐代表人，履行该公司首次公开发行股票
的尽职推荐和持续督导的保荐职责。

特此授权。

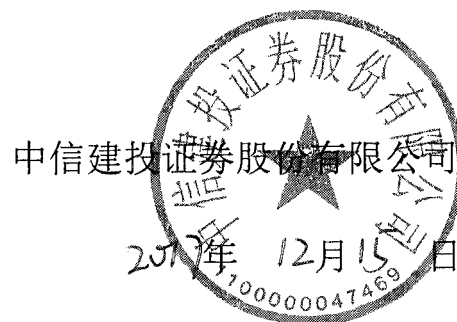
保荐代表人签名： 闫明庆 曾琨杰

闫明庆

曾琨杰

保荐机构法定代表人签名： 王常青

王常青



中信建投证券公司文件

中建证发〔2017〕1333号

签发人：刘乃生

关于保荐代表人申报的在审企业情况 及承诺事项的说明

中国证券监督管理委员会：

中信建投证券股份有限公司就担任北京百华悦邦科技股份有限公司首次公开发行股票项目的保荐代表人闫明庆、曾琨杰的相关情况作出如下说明：

保荐 代表人	注册时间	在审企业情况 (不含本项目)	承诺事项	是/ 否	备注
闫明庆	2016-01-26	主板(含中小企业板) 2家 贵阳银行股份有限公司非公开发行优先股项目 陕西炼石有色资源股份有限公司非公开发行股票项目	最近3年内是否有过违规记录,包括被中国证监会采取过监管措施、受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会自律处分	否	
		创业板0家	最近3年内是否曾担任过已完成的首发、再融资项目签字保荐代表人	是	中信银行股份有限公司非公开发行优先股项目于2016年11月上市
曾琨杰	2015-03-02	主板(含中小企业板) 2家 兰州银行股份有限公司首次公开发行 大唐华银电力股份有限公司非公开发行	最近3年内是否有过违规记录,包括被中国证监会采取过监管措施、受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会自律处分	否	
		创业板0家	最近3年内是否曾担任过已完成的首发、再融资项目签字保荐代表人	是	四川大通燃气开发股份有限公司非公开发行项目于2016年6月上市



(联系人: 毕厚厚 15210740591)

中信建投证券股份有限公司综合管理部 2017年11月27日印发

中信建投证券股份有限公司
关于北京百华悦邦科技股份有限公司
成长性的专项意见

一、百华悦邦简介

（一）发行人基本情况

发行人前身为河北百邦，成立于 2007 年 11 月。2011 年河北百邦搬迁至北京，更名为百邦有限。2012 年 9 月，百邦有限整体变更为北京百华悦邦科技股份有限公司。

目前，发行人注册资本 4,073.15 万元，注册地址为北京市朝阳区望京中环南路 9 号 1 号楼 13 层 A 区，法定代表人为刘铁峰。

（二）发行人的主营业务

发行人主营业务为手机售后服务。发行人通过实体门店连锁经营和电子商务经营相结合的模式，为客户提供手机维修服务、商品销售业务、二手机回收及销售业务、增值服务业务、手机保障服务及其他相关手机服务等。公司专注于手机售后服务产业，坚持以优质的服务为导向、以专业的技术为支撑、以先进的模式为驱动，向消费者提供高效、专业、全面的服务，致力于成为我国 3C 产品售后服务领域一流的、全国性的、线上线下融合的手机综合服务供应商。

二、发行人所处行业成长性分析

（一）行业市场规模扩张迅速

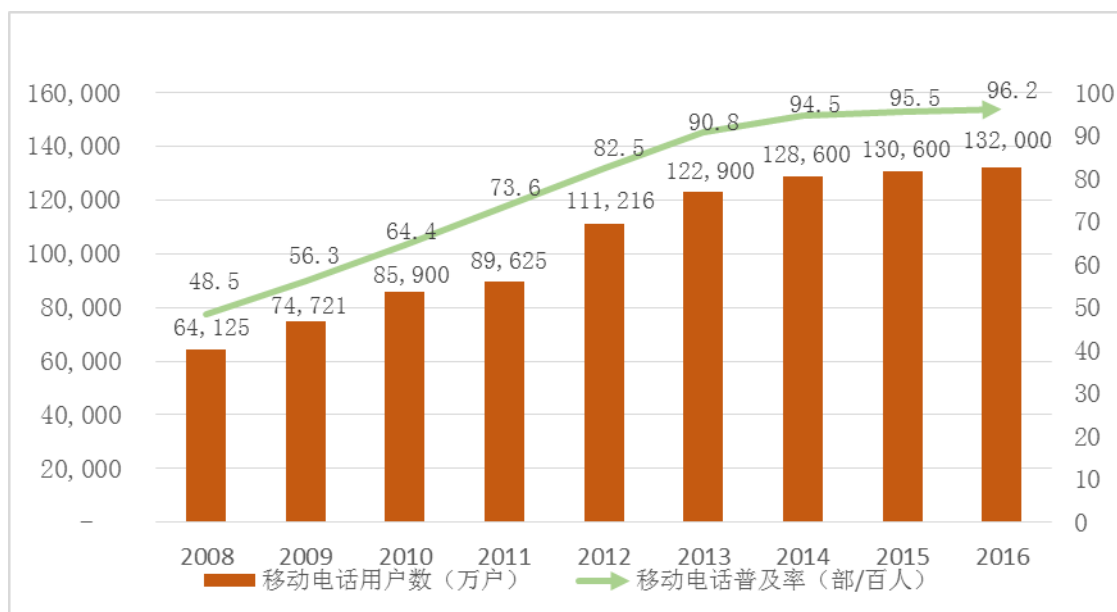
手机售后服务行业的市场规模与移动电话用户数量以及手机市场的销量有极大的相关性。在手机维修方面，根据中国通信工业协会移动电话售后服务委员会发布的信息：8%-10%的手机会在购机一年内发生故障。庞大的手机保有量及年销量、移动互联网的发展及手机功能的发展，为手机售后服务业的高速扩

张提供了充足的动力。

1、手机用户及普及率持续增长

我国移动电话用户总数达到 13.2 亿户，普及率达 96.2%。根据工信部发布的《2016 年通信运营统计公报》，2016 年全国移动电话用户净增 5054 万户，总数达 13.2 亿户，移动电话用户普及率达 96.2 部/百人。2008-2016 年，我国移动电话用户数从 6.41 亿户增长到 13.2 亿户，增幅达 105.93%，移动电话用户普及率由 48.5 部/百人增长到 96.2 部/百人，增幅达 98.35%。

2008-2016 年中国移动电话用户数及普及率



数据来源：《2016 年通信运营统计公报》、《2015 年通信运营统计公报》、《2014 年通信运营统计公报》、《2013 年全国电信业统计公报》

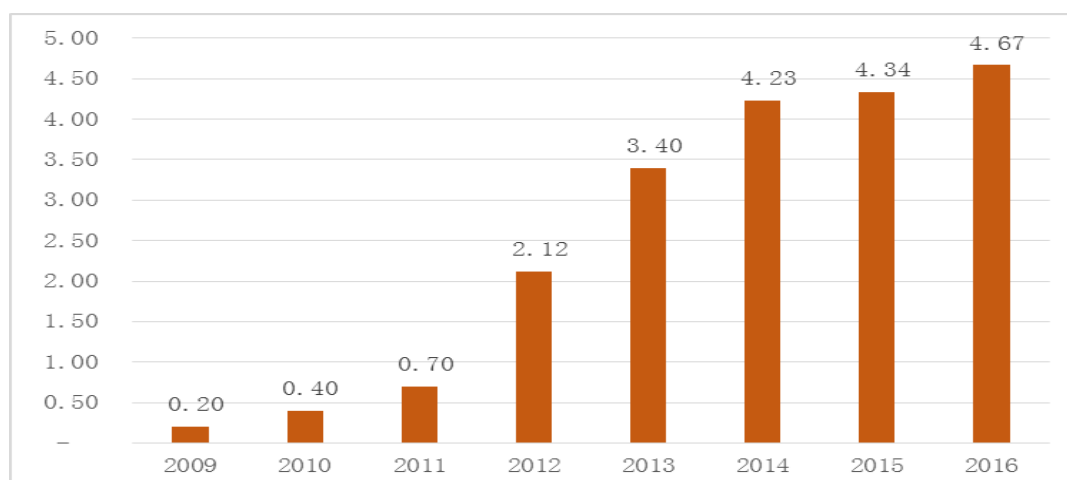
2、智能手机市场高速增长

在国内移动互联网跳跃式发展的大背景下，我国智能手机市场保持高速增长，实现了空前的繁荣景象，并给我国手机产业带来了难得的发展机遇。由于近几年智能手机的持续快速增长，在整个手机出货量中占比已经超过了非智能手机，并且仍将保持较快增长。智能手机带来的维修、保障、回收、增值服务等服务单位的单位价值更高。

由于价格降低、3G 网络普及 4G 牌照发放等因素，智能手机销量逐年高速上涨。以 IDC 的统计数据，2012 年，我国智能手机出货量为 2.12 亿部，2016 年增加至 4.67 亿部，增长率超过 120.28%。2016 年，我国智能手机全年销量达到

4.67 亿台，占全球智能手机出货量的 30%左右。

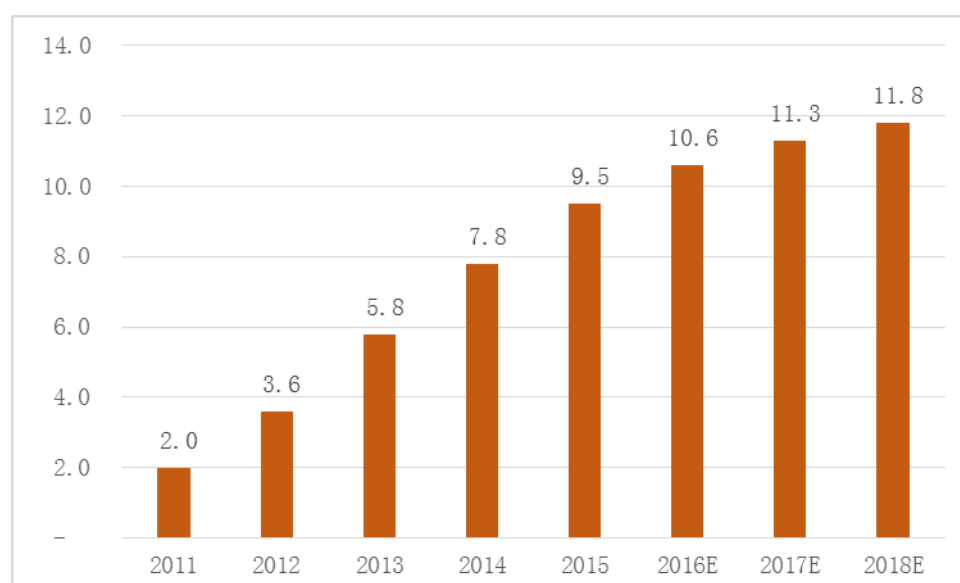
2009-2016 全国智能手机出货量（亿台）



来源：IDC 统计

2013 年至 2015 年间，我国智能手机保有量规模自 5.8 亿台增长至 9.5 亿台，增长率为 63.79%，预期整体市场容量到 2018 年将达到 11.8 亿台。

2011-2018 全国智能手机保有量（亿台）



数据来源：中国产业信息网

3、用户的手机依赖性增强

用户对手机的依赖程度越来越高，手机已成为人们生活中不可或缺的必需品。随着移动通信技术的发展和移动互联网的普及，手机的功能日益强大，早已从最初以打电话、发信息为主的可移动的电话发展为几乎无所不能的智能终端，丰富多样的 APP 应用使手机进入人们生活的各个领域。2013 年，用手机上

网的人群在网民占比由上年的 74.5%提升至 81%，使用手机即时通信、手机搜索、手机视频、手机网络游戏以及手机在线支付等功能用户数量增长迅速；全年移动互联网流量达到 132,138.1 万 GB，同比增长 71.3%，月户均移动互联网接入流量达到 139.4M，同比增长 42%。

今后，随着移动通信技术、Wi-Fi 等技术的不断成熟，我国移动互联网市场迅速壮大，由此将进一步带动智能移动终端的普及与发展，我国手机产业将保持持续高速增长。

（二）手机售后服务市场前景广阔

手机售后服务行业是一个新兴产业。目前售后服务市场仍然以维修服务为主，手机保障、二手机回收、增值服务业务等其他手机服务的比例还比较低，并且消费者对手机售后服务行业的认知度还不高。随着市场需求的增加、行业服务质量的提升以及行业标准的完善，整个手机售后服务行业具有广阔的发展前景。

在手机维修方面，根据 IDC 预测，2012 年至 2017 年我国智能手机保有量的年均复合增长率将达到 16%。据此估算，2012 年至 2017 年我国智能手机维修市场的增长率也将达到 16%。此外，智能手机带来的增值业务在未来还将具有很大的发展空间。

在手机保障方面，我国手机保障市场正处于培育期，潜力较大。安永咨询分析，目前中国购买延保服务的比例仅 6%，远低于全球平均水平，市场潜力较大。

在回收二手机方面，2014 年中国智能手机市场销量达到 4.2 亿台，其中绝大多数顾客是手机升级而非初次购买，每年都会产生大量的闲置二手机。随着手机功能技术的快速升级和消费者手机使用习惯的发展，中国消费者更新智能机的周期在缩短，更换新机将产生更大数量的闲置手机。目前，全球二手机回收率约为 3%-5%，美国约为 10%，而中国该比率仅为 1%，中国二手机市场有巨大的发展空间。

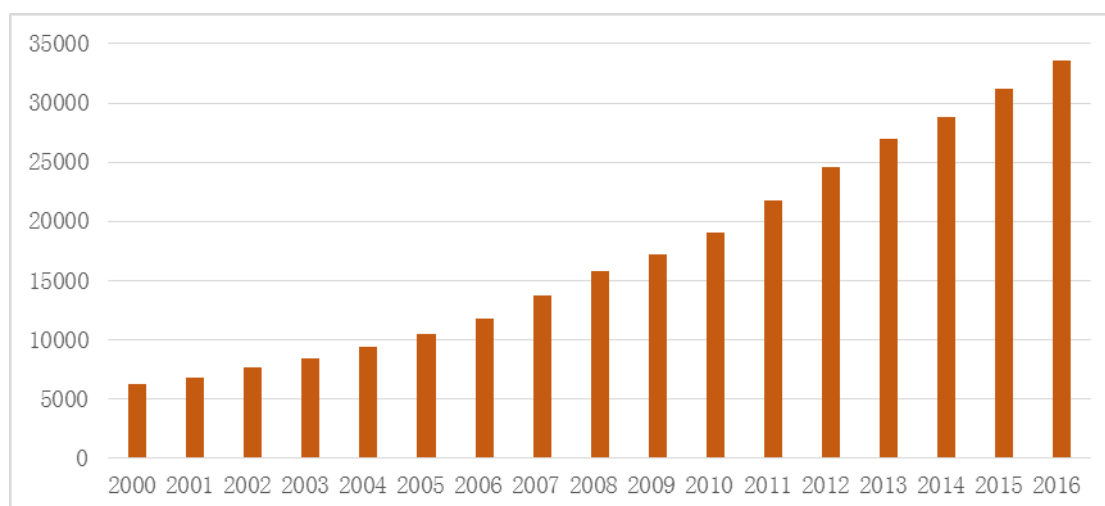
（三）促进行业成长主要影响因素

1、人均可支配收入持续增长

我国城镇人均可支配收入逐年增长，从 2000 年的人均 6,280 元增长到 2015

年的人均 31,195 元，年均复合增长率约为 11.28%。随着社会的进步、经济的发展，我国人均可支配收入仍将保持持续增长，人们对生活质量的需求也逐步提升，将会有更多的居民倾向于购买智能手机。智能手机的用户的增加，带动手机售后服务市场的规模持续增长。

2000-2015 年我国城镇人均可支配收入



数据来源：国家统计局年鉴

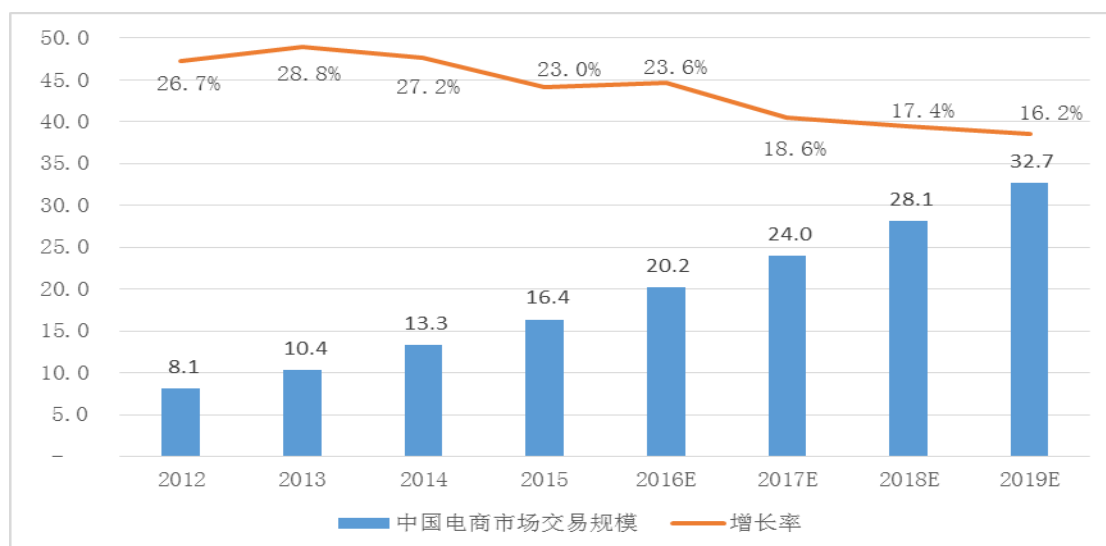
2、手机用户数量增长迅速

根据工信部的统计，近年来手机用户数量持续快速增长。2008-2016 年，我国移动电话用户数从 6.41 亿户增长到 13.2 亿户，增幅达 105.93%，移动电话用户普及率由 48.5 部/百人增长到 96.2 部/百人，增幅达 98.35%。全国共有 10 省市的移动电话普及率超过 100 部/百人，分别为北京、广东、上海、浙江、福建、宁夏、海南、江苏、辽宁和陕西。庞大的手机市场保有量和快速增长的手机用户数量，是手机售后服务需求持续增长的重要动力。随着手机普及率的不断增长，手机售后服务市场将随之增长。

3、电商模式为手机售后服务行业发展提供了新的机遇

近年来，我国电子商务市场发展迅速。艾瑞咨询最新数据显示，2016 年中国电子商务市场交易规模 20.2 万亿元，增长 23.6%。其中网络购物增长 23.9%，本地生活 O2O 增长 28.2%，成为推动电子商务市场发展的重要力量。在国家产业政策的大力支持下，随着 O2O 电商、跨境电商、垂直电商和移动电商等模式的发展，我国电子商务市场将保持持续快速的发展。

2010-2019E 年中国电子商务市场规模（亿元）



数据来源：艾瑞咨询

伴随着电商模式在手机售后服务行业中的应用，手机售后服务将更加便捷、透明，对消费者更具有吸引力，也将激发消费者对手机售后服务巨大的潜在需求，促进手机售后服务行业的快速发展。

4、农村市场还具有很大的发展空间

近年来，家电下乡产品销售的品种、数量和销售范围的不断扩大。2010年5月31日工信部发布了《家电下乡售后维修服务体系建设工作方案》，对农村家电售后维修服务工作提出了更高的要求，包括搭建全国家电下乡售后维修服务信息管理平台、建设和改造农村地区售后维修服务网点、引导企业提升售后维修服务质量等具体措施，并鼓励各地政府可对农村地区县、镇、村三级售后维修服务网点的建设和改造给予支持、扶持、补贴或优惠。此外，随着3G/4G网络的广泛覆盖，农村用户对移动互联网的认知和使用都有明显提高。农村地区对移动上网的需求增加，将提高农村地区智能手机保有量，进而带动农村手机售后服务需求的增加。未来，手机售后服务在农村的市场具有较大的发展空间。

5、手机厂商售后服务外包程度不断深化

目前，各大主流手机厂商基本都将其售后服务外包，专业手机售后服务提供商不断成熟，能够协助手机厂商提供高质量的售后服务，满足市场需求。手机厂商和手机售后服务提供商各司其职、紧密合作、共同发展，实现了社会的合理分工和社会资源的合理配置，具有明显的社会效益和经济效益。在全球化

的浪潮中，各手机厂商为了增强市场竞争力，将越来越多的非核心业务从企业生产经营中分离出来，今后手机售后服务外包的程度将不断提高。

6、国家政策为行业整合提供了机会

当前，国内手机售后服务市场的参与者数量众多，但大部分企业规模较小，服务质量参差不齐，缺乏跨区域或全国性运营能力。2012年11月，工信部发布《工业产品质量发展“十二五”规划》，明确提出优化电子信息行业售后服务，包括完善手机、计算机、彩色电视机等电子信息产品的三包等规定，推动建立电子信息产品售后服务明示制度，引导电子信息产品生产企业建立专业化、现代化、规模化与网络化的售后服务保障体系，不断提高售后服务质量水平。随着行业标准和市场规范不断完善，手机售后服务行业将不断整合升级，手机售后服务市场将迎来难得的发展成熟的机遇。

（四）手机售后服务行业的发展趋势

1、县乡和农村地区手机售后服务市场发展

目前，我国城市区域的手机普及率已经较高，县乡市场手机普及率相对较低。随着手机价格不断下降、通信资费持续下调以及家电下乡等政策的带动，对手机消费价格水平更为敏感的郊县、乡镇和农村的手机市场迎来大幅增长。由于县、乡、农村手机市场的发展，手机厂商、手机渠道商也都加大这些市场的投入，这些地区的手机售后服务市场也将同步增长。

2、行业逐渐向透明化、标准化、规模化发展

由于发展历史较短，我国手机售后服务行业中绝大多数企业为小规模企业或者个体经营网点，普遍存在价格不透明、缺乏诚信等问题。随着上游手机市场的逐步发展、行业监管和消费者保护措施不断加强，手机售后服务行业将发展成熟，并将逐步建立起统一的服务标准和透明的服务流程。注重服务质量的、具有一定规模的、连锁经营的手机售后服务提供商将迎来发展机遇，其市场份额将进一步提高，规模化经营将成为行业发展趋势。行业内受消费者广泛认可的企业规模将不断扩大。

3、电子商务模式普遍应用

近年来，在国家产业政策的大力支持下，随着O2O电商、跨境电商、垂直电商和移动电商等模式的发展，我国电子商务市场持续增长。将电商经营模式

应用于手机售后服务行业，能够促进手机售后服务业健康快速的发展。电子商务平台相对于实体门店，初始投资大为减少，而且降低存货成本，特别是对于一些偏远地区，通过网站覆盖比建实体门店具有更高的经济效益。通过电子商务模式，也会为手机用户节约大量的时间和资金成本，提高服务效率。此外，可以通过大数据分析更好地发现用户需求，可以通过更加个性化的服务，提高客户的满意度和忠诚度。在电子商务模式下也更易于开拓新的售后服务产品。

4、差异化手机保障服务仍具有较大增长空间

针对各细分用户群体换机周期的差异性，手机售后服务提供商、手机厂商和渠道商设计满足各群体用户需求的手机保障服务产品，实施“差异化手机保障服务”将成为趋势，手机保障服务仍具有较大的市场空间。

5、二手机回收及销售业务大有可为

近年来，中国智能手机销量和保有量将保持高速增长，2016 年出货量达到 4.67 亿台。随着通信技术和消费习惯的发展变化，中国消费者更新智能机的周期在加快，更换新机将产生大量闲置或报废手机。目前，全球手机回收率总体偏低，约为 3%-5%，美国约为 10%，而中国手机回收比率仅为 1%。目前，我国二手机回收业务正处于起步阶段，未来将有较好的发展空间。

（五）发行人行业进入壁垒

总体而言，我国尚未出台相应的手机售后服务行业准入标准，行业准入门槛低，市场上存在着数量众多的手机维修店。但大多维修店以个体户或小作坊为主，市场竞争力较差，并面临授权、规模、管理、资金等多方面的发展障碍。

1、授权壁垒

手机售后服务中的保内维修服务和保外维修服务中的整机交换服务均为授权业务，获得手机厂商授权的手机售后服务提供商可以从手机厂商采购原厂配件。由于手机售后服务质量的高低、用户的满意度等将直接影响提供授权的手机厂商的品牌形象，手机厂商在选择手机售后服务提供商的时候，会综合考察其规模、管理水平、资金实力、人才梯队等方面，此外还要求服务商承担向手机厂商提供包括反馈质量数据、对客户反馈进行归纳分析、统计服务成本以及对质量控制提出建议等服务。一般而言，手机厂商对手机售后服务提供商的授

权是一种互信互利的长期合作关系，手机厂商对其授权的售后服务商具有较高的要求。手机厂商的授权构成潜在进入者的重要障碍。

2、规模壁垒

手机厂商通过授权的方式选择专业的服务提供商为手机用户提供手机售后服务，手机售后服务提供商的规模是手机厂商选择合作时考虑的主要因素之一。手机售后服务企业要建立跨区域、甚至全国性的门店网络，不仅需要长期不懈的努力和大量的资金投入，还需要具备较强的管理能力，创立标准化、专业化、精细化的管理模式。行业的新进入者很难在短时间内形成规模化经营，规模经营是新进入者发展壮大主要壁垒。

3、管理能力壁垒

专业的手机售后服务商多为连锁经营服务企业，连锁经营对企业在管理人员能力、管理体系构建以及信息管理能力上有较高要求。首先，企业的管理人员需要对行业有深入的了解，且具备较丰富的管理经验。为满足企业规模扩大和业务发展的要求，企业还需要建立管理人才的培养和储备机制；其次，随着企业门店网络数量增加，区域分布扩大，及业务模式的更新，管理难度不断提升，需要企业有较好的管理体系设计；再次，目前信息化已成为企业提高市场竞争力、实现可持续发展的重要保障，且手机售后服务企业且有业务流程复杂、管理指标多元化、企业客户与消费者客户并存的特点，对信息化管理有更高的要求。

4、资金壁垒

要发展成为全国性的手机服务提供商，需要构建覆盖全国的连锁门店网络，通过门店增加扩大市场份额，通过门店专业化服务锁定手机用户、建立品牌和用户忠诚度。连锁门店网络的建设需要大量资金支持场地租赁、装修设计、设备器材、人工等费用，日常运营也需要不小的流动周转资金，这些都加大了对手机售后服务提供商的资金实力的要求。开展手机售后服务的电商模式，也需要大量的前期投入，包括平台建设、市场推广等，对新进入者也构成了进入壁垒。

三、发行人成长性分析

（一）发行人具备的竞争优势

1、覆盖全国的服务网络

发行人具有全国最大的手机售后服务实体门店售后服务网络。截至 2017 年 6 月底，百华悦邦手机售后服务连锁门店数量达 139 家，其中直营店 125 家，合作店 14 家。公司苹果授权售后服务门店数量为 137 家（含合作门店），居全国第一位。

公司连锁门店布局广阔，覆盖了全国 22 个省级地区、90 多个地市。其中，在北京、上海、广州、深圳、天津等国内一级城市中的公司共有门店数量 24 家，占苹果授权服务商门店的 30%左右；在 23 个重点城市中公司为苹果公司独家授权服务商；在其余 29 个城市门店数量占比达到或超过 50%，具有明显的规模优势和区位优势。

发行人建立了连锁门店的标准化管理制度和完善的信息系统，并使用公司的规定范围内的商标、服务标记、商号、经营技术，在“百邦”统一形象下开展业务；公司总部设立精益部门，负责业务流程优化，同时，公司聘请国际知名咨询公司，持续实施效率改善事项、提高人员效率。通过针对连锁经营门店的标准化、精细化管理，公司能够为客户提供专业、优质的服务。

同时，通过覆盖全国的服务网络，公司还能够为顾客提供商品销售及增值服务业务，为消费者提供了优质的产品和全方位的服务体验，并带动公司手机售后外其他业务收入的增长。

2、领先的信息管理能力

连锁经营模式和电子商务模式对公司的信息管理能力有较高的要求，公司始终注重在信息化建设方面的投入，运用信息化手段来加强对各门店的垂直管理。公司主要采用 BOMS 门店管理系统和 SAP 财务管理系统对公司业务和财务实施信息化管理。其中，BOMS 门店管理系统为公司聘请 IBM 公司进行开发，用作规范业务办理、物料管理等业务流程，该系统的 API 接口能够实现与苹果公司的全球售后服务系统实时自动同步对接；SAP ERP 系统为公司聘请安永公

司设计实施。两个核心信息管理系统的实施，为公司的业务长期发展打下了坚实的基础。

2014年，为支持闪电蜂业务的发展，公司聘请安永公司实施了电子商务 EC 平台。该系统全面支持闪电蜂 PC 端、微信商业务运营，并且与公司现有系统实现了无缝对接，也预留了未来与电信运营商、零售商等合作伙伴的对接接口。

在核心系统的基础上，公司将持续扩大信息化建设的广度和深度，公司规划了在线学习平台（e-Learning）、客户关系管理（CRM）、电子商务平台、商务智能（BI）以及移动终端应用等一系列系统的建设。公司领先的信息管理能力以及相应系统的持续更新、建设，将成为公司业务发展和增长的重要驱动力，并最终成为公司的核心竞争力之一。

3、多元的服务及销售渠道

公司采取线上线下相结合的经营模式。线下渠道上，公司拥有充足的连锁门店，同时，经过手机售后服务行业多年的积累，与众多移动运营商、手机零售商、经销商建立了合作关系，对商品销售、二手机回收及销售等业务的拓展有着深厚的基础；线上渠道上，公司推出闪电蜂品牌，定位于“手机创新服务专家”，通过闪电蜂电商平台以电子商务模式进一步开拓手机售后服务、商品销售、二手机回收等业务。

公司深耕行业多年，拥有广泛的渠道资源，并独创性地采用了传统的连锁门店经营、经销商合作和创新的电子商务经营模式。线上线下相互结合，进一步增强了渠道建设能力，并实现优势互补，提高公司的竞争能力，实现持续、快速的发展。

4、可靠有保障的服务品质

长期以来，手机售后服务行业缺乏统一的服务质量标准，行业整体服务质量参差不齐，手机用户难以获得高质量的手机售后服务，手机生产厂商也难以找到符合标准的合作商。针对手机用户和手机生产厂商双方面的需求，公司自成立以来将服务质量作为公司业务运营的核心，合规部门和质量部门为公司各业务设计了标准化的运营流程并严格执行。此外，2014年5月12日，公司管理

体系通过了劳氏质量认证有限公司 ISO9001:2008 管理体系标准认证（证书编号：QAC6016624）。

公司自始至终坚持高质量的服务标准使得公司自设立以来快速发展，并与世界一流的手机厂商建立了长期互信合作关系，也取得了手机用户广泛的好评。

（二）发行人的行业地位

公司专注于手机售后服务产业，坚持以优质的服务为导向、以专业的技术为支撑、以先进的模式为驱动，向消费者提供高效、专业、全面的服务，致力于成为我国 3C 产品售后服务领域一流的、全国性的、线上线下融合的综合手机服务供应商。

作为“手机服务专家”，百华悦邦成立以来发展迅速，先后拓展了华北、华东、华南、东北等地区的业务，截至 2017 年 6 月 30 日，拥有 139 家售后服务门店网络，覆盖 22 个省级地区、多个地市。公司拥有的授权品牌数量和售后服务门店数量较多，其中：公司拥有苹果品牌授权门店数量 123 家，居国内行业第一。此外，还有三星、华为等多个品牌的授权门店。

2014 年 11 月底，公司成立上海闪电蜂电子商务有限公司，创办“闪电蜂”（www.sdfeng.com）电子商务平台，开始涉足手机售后服务电子商务市场，通过互联网平台为客户提供更加方便、快捷、透明、可靠的商品销售、手机保障、二手机回收及销售、认证二手机销售等手机售后服务。闪电蜂自推出以来，发展迅速，截至 2017 年 6 月 30 日，闪电蜂官网注册会员已达约 6.33 万人，闪电蜂微信粉丝关注量已达约 11.32 万人，发展前景广阔。

目前，我国手机售后服务行业暂无权威统计数据表明行业中企业的市场地位和市场占有率情况。但公司授权门店众多、电商平台发展迅速、地域覆盖广阔、经营服务规范、信息管理高效，是一家能够向消费者提供全方位、多品牌手机售后服务的、具有较强全国连锁经营和电子商务经营能力的手机售后综合服务供应商。

（三）发行人保持成长性的策略

发行人专注于手机售后服务产业，坚持以优质的服务为导向、以专业的技术为支撑、以先进的模式为驱动，向消费者提供高效、专业、全面的服务，致

力于成为我国 3C 产品售后服务领域一流的、全国性的、线上线下融合的综合手机服务供应商，并进一步规范行业标准，引领行业发展成熟。

1、在资金方面，本次公开发行股票将为公司实现业务目标提供资金支持，公司将科学合理地组织募集资金投资项目的实施，稳健的推广闪电蜂电子商务业务，尽快实施集约化运营管理中心建设，提升公司整体服务能力；加快信息化建设，提高核心竞争力。

2、在管理体制上，公司将严格按照上市公司的要求规范运作，建立健全公司的决策机制，完善公司的财务管理、投资管理等各项制度，完善客户服务体系和质量保障体系，促进公司的平稳高效发展。进一步规范公司的运营管理体系，及时进行组织结构和业务流程的调整，确保管理的科学性和有效性。

3、在人才方面，公司将进一步完善人才机制和激励机制，加强企业文化建设，充分调动员工的工作热情，激发他们的积极性和创造性，注重现有管理人员综合素质的提高，提高核心管理团队的决策能力和执行能力，不断吸收引进优秀人才，为公司可持续发展提供充沛动力。

四、发行人高速成长拟采取的措施

（一）实体门店经营计划

公司拥有连锁门店 139 家，覆盖在全国 22 个省级地区、90 多个地市，主要集中在一线、二线城市及沿海发达城市。为了提升公司在手机售后服务行业的市场地位，公司将在保持现有门店规模的基础上，进一步提升公司服务品质、增强盈利能力。

一方面，公司将更加注重与高端手机品牌的合作，借助合作手机品牌市场的增长，实现百华悦邦手机售后服务规模的持续增长；另一方面，随着 ISO9001:2008 质量体系验证的通过和质量管理项目的实施，公司将强化对门店服务质量和业务合规性的管理，进一步提高门店的投资回报率。

（二）大力发展闪电蜂电子商务业务

公司将顺应行业发展的趋势、借助政府政策的支持，大力发展闪电蜂电子商务业务。未来三年，公司计划通过与电信运营商、手机零售商和其他渠道的合作，使闪电蜂在手机保障、二手机回收及销售、手机维修、认证二手机销售

等方面都具有较强的竞争能力和较高的市场份额。

（三）品牌建设计划

公司将持续强化业务品牌建设，进一步提升“百邦”和“闪电蜂”的品牌形象。通过提升连锁门店服务质量，提高顾客的消费体验，将“百邦”打造成为手机授权售后服务连锁经营第一品牌；通过倾力为消费者提供更加方便、快捷、透明、可靠的手机售后创新服务，将“闪电蜂”打造成为电子商务手机综合服务第一品牌。

（四）信息化建设计划

功能完善、反应高效的信息管理系统对公司业务发展非常重要。未来三年，公司计划继续加大信息化建设方面的投入，包括：ERP 系统进一步升级、门店管理系统优化等，并建设商业智能系统(BI)和客户关系管理系统(CRM)，持续的提高公司决策和运营效率，为客户提供更加个性化的服务，提高客户服务满意度。

升级后的信息系统将形成公司以门店管理系统和 ERP 系统为核心，由战略规划、销售计划、订单管理、供应链管理计划等一系列职能活动构建的综合系统。能够提供更高性能的信息化平台，增强信息收集和数据处理能力；使用更为规范和精细的标准，整体提升公司信息互通和流程协作。为管理层提供更为准确和及时的数据，提高决策的精度和连续性。

（五）人才发展计划

人才是公司最重要的资源，是公司可持续发展的基础，对手机服务企业而言，更是决定企业成败的关键。未来三年公司计划从以下方面开展人才计划：

选择合适的人。公司将加强人才遴选工作，今后会更多的通过校园招聘的方式，广泛吸收认可百邦企业价值观的员工，并通过多种培训方式，使其了解、融入百邦文化，为公司补充新鲜血液。

为员工设定明确职业目标。公司将继续完善阶梯式的薪酬体系，提高员工待遇；建立长期发展机制。自员工入职开始，就清晰的告知未来的成长路径，激发员工的积极性和创造力。

建立和完善价值观考核制度。不仅要求员工做事的结果正确，还要求员工按照正确的价值观去做事，为公司培养品质、业务均优秀的员工。

管理梯队建设。未来三年公司将进一步强化员工培训机制，通过一整套培训计划，包括内部交流课程、外部讲师讲课、行动学习等方式，提升员工的业务技能和综合素质。并通过多种培训人才发展计划为公司储备店长、区域经理等后备人才。

（六）收购兼并计划

鉴于国内手机售后服务行业目前存在企业规模较小、市场集中度较低、人才资源分散的问题，公司将充分利用市场竞争优势，结合公司发展战略，在时机成熟时，通过收购兼并等资本运作方式，扩张公司的业务规模，实现业务经营与资本运营的有机结合，提升公司竞争实力和抗风险能力。

五、本次募集资金运用对增强成长性和自主创新的作用

本次募集资金拟用于闪电蜂电子商务平台优化项目、集约化管理运营中心建设项目、信息化系统改扩建项目和补充流动资金项目。这些项目的实施将进一步巩固公司的市场地位、提高公司服务能力和服务水平，对公司未来发展及在增强成长性和创新性方面具有积极的作用，对实现公司未来规划具有重要作用。

六、发行人未来成长性面临的风险

发行人未来的成长受宏观经济、行业前景、行业政策、竞争状态、境外经营、行业地位、业务模式、技术水平、自主创新能力、产品或服务质量及应用前景、营销能力等因素综合影响。如果上述因素出现不利变化，将可能导致公司盈利能力变弱，从而公司无法顺利实现预期的成长性。

（本页无正文，为《中信建投证券股份有限公司关于北京百华悦邦科技股份有限公司成长性的专项意见》之签署页）

保荐代表人： 闫明庆 曾琨杰
闫明庆 曾琨杰

保荐机构法定代表人： 王常青
王常青

保荐机构：中信建投证券股份有限公司

