

北京百华悦邦科技股份有限公司 关于深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京百华悦邦科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 5 月 12 日收到了深圳证券交易所（以下简称“深交所”）出具的《关于对北京百华悦邦科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第 317 号）（以下简称“问询函”），公司高度重视来函事项，已按照要求向深圳证券交易所作出回复，现将有关情况公告如下：

问题 1. 年报披露，你公司 2021 年度来自线上的订单较 2020 年增长 57%，线上销售额较 2020 年增长 77%。同时线上业务的快速发展，也有效推动了线下门店的业务增长。报告期内，门店非保修业务量年化增长 29%以上。截止报告期末，公司在 30 个省、自治区和直辖市建有 139 家手机售后服务连锁门店，累计发展加盟门店超 2000 家。

（1）请你公司分别列示报告期内公司通过不同平台与渠道（包括但不限于线下自营门店、加盟商门店，线上百邦联盟 APP、微信公众号、天猫、京东等）实现的各类业务量（包括但不限于保内或保外手机维修量、手机周边产品销售量、二手机销售量、新机销售量、手机保障服务人数等）及销售额情况，如较 2020 年同期发生较大比例变动，请进一步解释其变动原因与合理性。

公司回复：

一、公司线上平台实现的业务量和收入及增长变化的原因

1. 线上平台业务发展

平台	订单量（单）			收入（万元）		
	2021 年	2020 年	同比变动	2021 年	2020 年	同比变动
天猫	73,459	55,695	31.90%	3,432.19	2,092.80	64.00%
美团点评	40,079	26,754	49.81%	998.9	583.2	71.28%

公众号	57,348	23,796	141.00%	1,114.46	469.9	137.17%
有赞	10,331	10,257	0.72%	91.01	39.8	128.67%
京东	11,522	6,262	84.00%	55.38	30.1	83.99%
合计	192,739	122,764	57.00%	5,691.94	3,215.80	77.00%

注：公司从天猫和美团点评电商平台的获单大部分为维修订单，有赞和京东电商平台的获单多为商品和增值订单。

2. 公司线上业务增长变化的原因

线上平台具有很大的增长空间：随着消费者在线消费习惯的强化，许多顾客越来越倾向于先到线上电商平台寻找维修商、查看价格和口碑之后，在电商平台选择合适的维修商下订单，再到线下门店维修。公司 2018 年底开始发展线上业务，虽然增速较快，但市场份额仍很低，有很大的增长空间。

发挥公司门店覆盖 102 个城市的交付能力优势：手机维修服务不同于商品销售，后者订单和交付均可在线完成，而手机维修的交付，必须在线下本地城市现场进行。

发挥公司的存量客户优势：公司深耕手机维修 14 年，积累了大量的存量客户，这些客户在线上选择维修商时，基于公司提供的良好服务体验，更愿意选择自己熟悉的百邦门店进行手机维修等服务。

公司持续投入于线上电商平台业务的发展，持续深化与主要电商的合作，也为线上业务增长起到了很好的推动作用。

二、公司线下门店业务及变动原因

1、公司线下业务情况

(1) 授权业务

授权门店收入明细

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	同比变动
维修收入	16,957.22	20,631.21	-17.81%
零散客户新机销售收入	2,255.58	3,364.51	-32.96%
商品销售和增值服务收入	2,844.39	3,076.00	-7.53%
总计	22,057.19	27,071.72	-18.52%

授权门店工单明细

单位：个

项目	2021 年度	2020 年度	同比变动
维修工单	475,876	651,004	-26.90%
零散客户新机销售	2,032	6,944	-70.74%
商品销售和增值服务工单	246,839	282,171	-12.52%
总计	724,747	940,119	-22.91%

2、变动的的原因

公司授权门店单量和收入的下降主要来自于 2020 年末公司终止经营了某品牌授权维修业务；同时，公司关闭了 15 家苹果直营导致。2020 年度某品牌授权业务产生维修订单 154,841 单，新机销售 4,349 单。2020 年度该终止运营项目产生的收入为 7,243.29 万元。

(2) 联盟业务

联盟业务收入明细

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	同比变动
联盟商及合作门店管理费收入	879.70	1,378.06	-36.16%
电子商务收入（IRP 业务、二手机、配附件等收入）	4,983.97	2,594.07	92.13%
合计	5,863.67	3,972.13	47.62%

联盟业务的增长，一方面来自于公司对联盟商销售二手机、手机周边产品的收入增长，另一方面，来源于新增的始于 2021 年 5 月的苹果 IRP 授权原厂维修业务。

2020 年度二手机、配附件订单 14,915 单，2021 年度二手机、配附件订单 22,787 单，IRP 业务工单 29,172 单。

(3) 新机分销业务

新机分销业务收入和单量明细

项目	2021 年度	2020 年度	同比变动
新机分销收入（万元）	3,283.56	17,848.00	-81.60%
新机分销数量（台）	9,728	39,382	-75.30%

新机分销业务的下降，主要是由于新机分销业务利润率微薄，而且占用资金

量较大，综合考虑，本报告期公司对于收入结构进行调整，减少新机分销业务所致。

(2) 请你公司按照地区或其他适当分类列示报告期末公司连锁门店与加盟店的分布构成情况与报告期内数量变动情况，如报告期内数量发生较大变动，请说明原因。

公司回复：

一、本期经营门店、加盟店的数量变动

	苹果授权店（个）		加盟店（个）	
	2021年	2020年	2021年	2020年
总计	130	146	1,106	1,578

备注：公司年报中“四、主营业务分析”中的门店数量 139 家为笔误，实际数量应该同为其他两处的 130 家门店。

按地区的门店构成

单位：个

省/自治区/直辖市	苹果授权店 2021 年	苹果授权店 2020 年	加盟店 2021 年	加盟店 2020 年
安徽省	3	3	41	55
北京市	5	5	43	57
福建省	8	8	134	159
甘肃省	1	1	13	11
广东省	9	9	64	101
广西壮族自治区	-	-	2	4
贵州省	-	-	2	4
海南省	-	-	1	3
河北省	12	12	105	137
河南省	1	1	99	133
黑龙江省	-	-	4	5
湖北省	3	3	29	40
湖南省	6	6	15	20
吉林省	1	1	2	4
江苏省	16	19	89	161
江西省	-	-	4	7
辽宁省	3	3	19	18
内蒙古自治区	-	1	6	9
宁夏回族自治区	1	1	3	4

青海省	1	1	4	5
山东省	20	21	174	232
山西省	8	12	33	68
陕西省	6	6	68	79
上海市	3	6	34	67
四川省	1	1	9	33
天津市	2	2	8	14
新疆维吾尔自治区	1	1	2	3
云南省	-	-	1	1
浙江省	18	22	88	131
重庆市	1	1	10	13
总计	130	146	1,106	1,578

二、变动的原因

苹果业务是公司的基础业务，公司根据门店属地的苹果手机保有量，其他苹果授权服务商的区域布局和自身直营门店的客流量情况，在 2021 年主动关停经营状况难以改善的门店，包括 15 家苹果直营门店和 1 家合作门店。

联盟店是公司 2019 年新启动的业务，公司 2021 年联盟门店数量较 2020 年有所下降，主要有以下几个原因：一是公司基于品质控制和合规管理，主动淘汰了部分不合格的门店；二是部分门店由于经营成本上升、疫情造成客流量减少等原因，停止经营；三是部分门店出于经营方向的考虑，协议到期后未续约。

(3) 请你公司结合与加盟商之间的合作模式，说明公司是否需对加盟商服务质量进行把控，如是，请说明公司目前对加盟商服务质量的控制措施及其有效性，并说明合作模式中你公司是否应承担一定法律风险。

公司回复：

公司联盟业务分为标准店和会员店两种形式，对于标准店，公司授权联盟商使用闪电蜂品牌、使用公司的 SaaS 系统、为联盟商提供手机维修配件、手机周边产品的供应链服务、及营销推广支持等。对于会员店，公司主要服务范围为供应链服务。

公司对联盟商的质量控制，主要在于合规性管理、Apple 原厂维修的价格与流程管控、SaaS 系统的使用等方面，公司实施质量控制的主要举措包括事前、事中、和事后控制。事前控制主要在于店面设计与布局、专业维修工具采购、SaaS

及原厂维修相关的系统安装与培训、以及人员的相关培训；事中控制包括公司督导人员的巡店与现场辅导支持、数据分析与 KSC 审核、以及不定期暗访等；事后控制主要是基于发现的合规性、服务满意度等问题做调查处理，并对控制体系做相应改进。

基于双方的协议，公司对于授权的合法性、对于提供原厂配件的渠道正规性等，承担相关责任，联盟商对于服务质量、消费者权益、及合规性等，承担相关责任。双方的责任权利，已经在合作协议中明确。

(4) 请会计师分别说明就公司线上与线下销售收入的真实性、准确性所实施的审计程序，并说明所获审计证据的充分性与适当性。

会计师回复：

公司线上收入的确认依据与线下销售收入的确认依据一致，均以工单完成，消费者签收作为收入确认的依据。对于公司的销售收入的真实性、准确性我们执行了以下的审计程序：

- 1、了解、评价和测试与收入确认相关的内部控制设计和运行有效性；
- 2、与公司管理层沟通了解公司行业发展变化情况，报告期内营业收入、毛利率等主要财务数据变化的原因；
- 3、获取了公司主要客户的销售合同，对比核查了公司主要客户的销售政策、信用政策、结算方式等前后年度的变化情况；对各业务类型收入过去两年的变动情况实行分析性程序，分析性程序的维度包括：对 2021 年的主营业务收入与 2020 年的主营业务收入按保内维修、保外维修、新机销售、其他商品销售、增值服务、电子商务等业务类型进行逐项对比分析；以及对于 2021 年各类业务前五大客户的收入金额及占比进行分析；
- 4、结合应收账款函证程序，对销售金额实施函证，并将函证结果与财务记录的金额进行核对；
- 5、针对产品销售收入进行抽样测试，检查记账凭证、签收单据、工单等单据，检查记账凭证的业务类型、金额是否与原始单据的业务类型、金额相符等支持性文件；

6、客户背景调查，抽样选取新机销售收入客户进行背景调查，背景调查包括但不限于查看该客户的工商信息、股权结构、年报披露和其他披露事项等，通过以上程序分析新机销售交易是否具有商业实质；

7、我们针对维修门店的保外维修业务收入执行了数据分析程序，检查是否存在保外维修收入异常的门店，并根据分析结果选取维修门店，检查维修门店的当期营业收入确认金额与银行账户入账金额是否一致。

通过执行以上程序，我们未发现重大异常情况，我们认为根据已实施的审计程序，获取了充分适当的审计证据。

问题 2. 年报显示，报告期内手机维修业务收入下降、毛利率上升的原因为公司不再经营毛利率较低的某品牌授权业务；报告期内公司聚焦苹果维修业务、提高效率和建单率，推动维修业务收入增加 3,569.30 万元。我部关注到你公司于 2022 年 3 月 31 日披露《关于全资子公司续签日常经营重大合同的公告》，全资子公司上海闪电蜂电子商务有限公司（以下简称“上海闪电蜂”）与苹果公司针对 2021 年签署的《苹果独立维修提供商协议》签署补充协议，将原协议到期时间由 2022 年 4 月 30 日延长至 2022 年 7 月 31 日。请说明你公司近两年由上海闪电蜂负责开展的苹果手机维修业务的收入金额及毛利率情况，2022 年 7 月补充协议到期后是否存在不能与苹果公司再次续签的风险，如是，请结合相关业务占比情况充分提示风险。

公司回复：

公司自 2021 年 5 月启动基于《苹果独立维修提供商协议》以下简称“IRP 协议”的闪电蜂苹果原厂维修业务，2021 年度相关收入为 2,510.66 万元、成本为 2,324.49 万元，毛利率为 7.42%。2020 年没有该项 IRP 业务收入。

公司自 2009 年 iPhone 进入中国开始，即成为苹果授权服务商，随着合作的持续深入，公司与苹果合作的范围从最初的 3 省扩展至全国 23 个省、自治区和直辖市，产品范围从 iPhone 扩大到苹果的全系列产品，公司是苹果全国覆盖最广、规模最大的授权服务商。2021 年双方签署的《IRP 协议》，进一步深化了合作关系，把合作范围从苹果授权服务门店，扩展到更大范围的独立维修商门店，通过公司的自营和加盟网络，可以为更大地区范围的苹果用户提供原厂、专业的

服务。

公司自 2009 年与苹果合作至今，每次续签的协议期限为一至两年，每次到期均续签。一方面，苹果公司协议续签的频率和期限，是苹果公司基于其相关政策确定的。另一方面，苹果公司在实际运营中，会选择与服务品质好、管理体系健全的公司长期合作，这也是公司自 2009 年以来一直与苹果长期合作的原因。基于对苹果理念的理解，以及对于公司在运营管理、IT 系统、员工发展体系等方面的长期持续投入，公司对于同苹果的长期合作充满信心。

公司与苹果公司 2021 年签署的补充协议时间由 2022 年 4 月 30 日延长至 2022 年 7 月 31 日，经公司与苹果公司沟通，主要是由于苹果将更新协议版本，现版本的协议有效期一律至 2022 年 7 月底。

上述合作事宜具有一定的不确定性，请投资者注意投资风险，公司将及时履行上述合作事宜的信息披露义务。

问题 3. 报告期内，你公司商品销售、增值服务及其他类业务的毛利率为 -17.58%，较 2020 年同期增长 73.14 个百分点。年报显示，前述业务收入与成本下降的主要原因为公司终止经营了某品牌业务。请你公司说明前述业务在终止经营某品牌业务后毛利率依然为负的原因及你公司继续开展毛利率为负业务的原因与合理性。

公司回复：

报告期内，公司其他商品销售及增值服务收入及毛利率：

时间	业务类型	收入（万元）	成本（万元）	毛利（万元）	毛利率
2021 年	其他商品销售及增值服务	2,844.39	3,344.40	-500.01	-17.58%
2020 年	其他商品销售及增值服务	3,076.00	5,866.68	-2,790.68	-90.72%

其他商品销售及增值服务成本构成如下：

成本项目	2021 年	2020 年	变动金额	变动
配附件采购成本（万元）	642.85	1,591.19	-948.34	-59.60%
人工（万元）	1,434.74	2,244.95	-810.21	-36.09%
租赁物管费（万元）	1,041.62	1,583.29	-541.67	-34.21%
装修费（万元）	168.72	288.03	-119.31	-41.42%
折旧、水电费及其他（万元）	56.47	159.22	-102.75	-64.53%
合计（万元）	3,344.40	5,866.68	-2,522.28	-42.99%

其中间接和直接成本构成如下：

项目	2021 年	2020 年
增值服务及其他业务的间接分摊成本(万元)	2,701.55	4,275.49
配附件采购直接成本(万元)	642.85	1,591.19
成本合计(万元)	3,344.40	5,866.68

报告期内，公司增值服务及其他业务的毛利率分别为 2021 年的-17.58%和 2020 年的-90.72%。毛利率变化的主要原因为增值服务及其他业务对于间接成本的分摊导致的。

间接成本：公司手机维修业务、商品销售、增值服务及其他业务的间接成本主要包括人工成本、租赁物管费、装修费、水电费和固定资产折旧等，上述成本跟各项业务直接相关、但无法直接确认归属于具体某项业务的营业成本。公司按照类别归集并按照保内维修、保外维修、增值服务的工单量、工时系数的乘积的比例进行分摊。公司分摊至增值服务及其他业务的间接成本分别为 2021 年 2,701.55 万元及 2020 年 4,275.49 万元。

不考虑间接成本的分摊，本报告期商品销售采购成本 642.85 万元，其中处理滞销产品成本 139.04 万元，随着公司对于商品销售结构进行的调整，通过规模化采购降低商品成本，同时增值服务和商品销售可以丰富店内的业务，提高顾客的满意度，带动顾客的消费，因此公司认为该项业务是合理存在和必须的。

问题 4. 年报显示，你公司分季度业绩中第二、三季度销售净利率明显高于第一季度，且呈上升趋势。此外，你公司第四季度实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-357.08 万元，较 2020 年同期增长 94.14%。请你公司结合报告期内各类业务开展情况说明第二、三季度销售净利率明显高于第一季度且呈上升趋势的原因及合理性，并结合第四季度费用计提等情况说明第四季度净利润较 2020 年同期大幅增长的原因与合理性。

公司回复：

报告期内，公司分季度净利润如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
归属于上市公司股东的净利润	104.95	454.35	448.60	-357.06

一季度销售收入中，毛利率较低的新机销售业务所占比重较高，且一季度由于春节的因素，一方面许多消费者在春节前后到店维修业务量显著减少，另一方面公司的联盟客户也会在春节前后 15 天左右处于歇业状态，因此传统上一季度是公司相对的一个维修淡季。

二、三季度，公司自营门店业务恢复正常、并通过持续运营改善，业务量较一季度显著增长，公司线上订单也持续增长，同时签约获得苹果公司的 IRP 授权维修资质，陆续在联盟店中开展闪电峰原厂屏幕和电池的销售业务，推动净利润上升。

四季度净利润大幅下滑主要是计提存货减值准备，递延所得税资产和所得税费用的冲回，预提审计费等因素导致。

2020 年四季度，除了上述的计提存货减值准备，递延所得税资产和所得税费用的冲回，预提审计费等正常计提外，公司主动终止经营了某品牌授权业务，确认门店关闭和转让赔偿 1,050.15 万元，确认资产减值和应收账款损失合计 830.48 万元，确认预计诉讼赔偿金 195.78 万元。

综上，2020 年第四季度由于终止经营某品牌授权维修业务导致的减值和亏损、费用计提等是一次性的，所以 2021 年四季度净利润相比 2020 年有大幅增长。

问题 5. 年报显示，报告期内你公司经营活动产生的现金流净额为 4,705.91 万元，同比大幅增长 152.98%，与报告期内实现的净利润 650.84 万元差异较大。请你公司详细说明报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅增长，且与净利润差异较大的原因与合理性。

公司回复：

报告期公司的经营活动产生的现金流净额为 4,705.91 万元，净利润 650.84 万元，两者差异 4,055.07 万元。

差额产生的主要原因：首先，公司 2020 年终止某品牌运营业务后，该项目占用资金于 2021 年收回，主要包括：收回了共计 843.60 万元的厂家押金，341.43 万元的门店房租、物业押金和保证金；其次，本报告期取得的投资收益共计 945.13 万元，以上合计 2,130.16 万元。此外，公司使用权资产等在本期的摊销

金额不影响经营活动产生的现金流量净额，但使得净利润减少 1,972.76 万元。

综上，经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大，主要与公司收回某品牌业务占用资金、公司取得的投资收益以及使用权资产等摊销不影响经营活动现金流三项原因所致。

问题 6. 年报显示，公司的主要销售客户与主要供应商情况较 2020 年发生较大变化，其中向前五大客户销售金额占比为 27.73%，较 2020 年度下降 14.02 个百分点；向前五大供应商采购金额占比为 93.67%，较 2020 年度增长 19.50 个百分点。请你公司补充报备 2021 年度前五大客户与供应商情况，并与 2020 年客户、供应商情况进行对比分析，如单一客户或供应商情况发生较大变化，请说明原因。

公司回复：

一、公司前五大客户

2021 年前五大客户的基本情况：

序号	客户名称	合作年限（年）	服务内容	销售额（万元）
1	苹果电脑贸易(上海)有限公司	13	苹果手机维修	6,096.17
2	北京鑫源嘉杰科技发展有限公司	4	新机销售	766.30
3	北京华通安信科技有限公司	4	新机销售	742.53
4	联合互众（北京）科技有限公司	4	新机销售	578.19
5	深圳市*信数码有限公司	3	二手机销售	468.40

2020 年前五大客户的基本情况：

序号	客户名称	合作年限（年）	服务内容	销售额（万元）
1	浙江绿森电子商务有限公司	1	新机销售	10,071.43
2	苹果电脑贸易(上海)有限公司	12	苹果手机维修	6,151.08
3	北京神州普天科技发展有限公司	1	新机销售	1,510.21
4	浙江爱奇艺信息科技有限公司	2	新机销售	1,372.45
5	联合互众（北京）科技有限公司	3	新机销售	1,305.10

公司主要从苹果公司收取保内维修劳务费，一直是公司的重要合作伙伴；公司分销新机给鑫源嘉杰、华通安信、联合互众（北京）、浙江爱奇艺、北京神州普天等客户，只要是价格合适，这些和公司合作过的客户都会找到公司采购苹果新机等产品，除了与浙江绿森电子商务有限公司不再合作外，其他客户均已合作超过 3 年以上。公司主要销售给深圳市*信数码有限公司二手机，双方已合作 3

年以上。

本报告期公司战略性减少新机分销业务，因此新机销售金额相对 2020 年大幅减少。

二、公司前五大供应商

2021 年前五大供应商的基本情况：

序号	供应商名称	合作年限（年）	服务内容	采购额（万元）
1	苹果电脑贸易(上海)有限公司	13	苹果手机维修 配件采购	14,949.83
2	倍升互联（北京）科技有限公司	4	新机采购	4,059.04
3	深圳市迪品乐科技有限公司	2	配附件采购	466.43
4	武汉元信驰信息技术有限公司	3	新机采购	415.17
5	武汉泓星华耀数码科技有限公司	2	新机采购	297.61

2020 年前五大供应商的基本情况

序号	供应商名称	合作年限（年）	服务内容	采购额（万元）
1	郑州天联电子科技有限公司	1	新机采购	9,887.67
2	苹果电脑贸易(上海)有限公司	12	苹果手机维修 配件采购	9,066.78
3	倍升互联（北京）科技有限公司	3	新机采购	7,704.98
4	某品牌手机厂商	2	某品牌手机维 修采购	4,587.85
5	武汉元信驰信息技术有限公司	2	新机采购	1,655.40

公司主要从苹果公司采购苹果手机维修配件，本报告期金额大幅增加一是公司本年度的保外业务比去年同期增加 29%，二是因为公司新增了苹果 IRP 授权维修业务。公司不再从郑州天联电子科技有限公司采购新机主要是因为价格因素；2020 年末公司主动终止了某品牌手机维修业务；公司一直从武汉元信驰和武汉泓星华耀采购供门店销售的新机，主要是这两个供应商可以接受零星采购并一键直发到我公司门店；公司连续两年从迪品乐采购手机快充套装；由于本报告期公司战略调整，减少了从倍升互联采购新机的数量，公司与这些供应商均已合作超过 2 年以上。

问题 7. 报告期末，你公司应收账款账面余额为 1,801.26 万元，坏账计提比例为 14.67%，较 2020 年度下降 21.69 个百分点。按照组合计提坏账准备的应收账款余额占比 86.10%，坏账计提比例为 0.89%，其中大型手机厂商应收账款坏

账计提为 0。请你公司说明按组合计提坏账准备的应收账款信用损失率计算方法及计算过程，并结合往年各账龄应收账款迁徙率数据及应收账款期后回款情况说明坏账准备计提的充分性。请会计师对应收账款坏账准备计提的充分性发表意见。

公司回复：

一、中小零散客户的坏账金额的确定过程和依据

公司将全部中小零散客户作为一个信用风险组合基础上采用减值矩阵确定信用损失，公司采用迁徙率模型测算时，首先收集汇总了账龄数据后，计算出各账龄段的迁徙率；

公司中小零散客户过去历年的各账龄应收账款迁徙率如下：

账龄	2017 年至 2018 年	2018 年至 2019 年	2019 年至 2020 年	2020 年至 2021 年	平均迁徙 率
0-3 个月	0.07%	2.95%		0.40%	1.14%
3 个月-1 年	52.04%	13.46%			32.75%
1-2 年	74.67%	0.45%			37.56%
2-3 年	100.00%	100.00%			100.00%
3 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

根据历史期间对五年以上账龄的应收账款进行单独评估的经验，公司预计账龄长于五年的坏账率为 100%。同时，公司根据五年平均迁徙率情况计算出各账龄的历史损失率如下：

账龄	历史损失率
0-3 个月	0.14%
3 个月-1 年	12.30%
1-2 年	37.56%
2-3 年	100.00%
3 年以上	100.00%

公司认为，目前的宏观经济增速放缓将对应收账款回收情况产生一定的负面影响。为了在历史损失经验基础上反映当前预期，公司基于谨慎性原则结合前两年度平均预期信用损失率 1.80%，最终得到 2021 年末 0-3 个月的预期损失率为 1.94%。

截止到 2022 年 3 月 31 日，中小零散客户应收账款未回款金额为 22,120.36

元。

二、大型手机厂商相关的应收账款补充说明

公司应收大型手机厂商仅以下一家单位：

单位：万元

单位名称	年末余额	坏账准备	账面价值	服务内容	账期(天)	回款情况
苹果电脑贸易(上海)有限公司	8,554.59	-	8,554.59	苹果手机维修	45	已全部回款

公司期末根据已获取的确凿证据，判断应收账款项目是否已发生信用减值，已发生信用减值的证据包括下列可观察的信息：

- 1、发行方或债务人发生重大财务困难；
- 2、债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；
- 3、债权人出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步；
- 4、债务人很可能破产或进行其他财务重组。

公司将大型手机厂商作为一个信用风险组合，在组合基础上采用减值矩阵确定信用损失。在评估组合的信用损失时，公司考虑了历史损失率和前瞻性因素，大型手机厂商2019-2021年过去五年的平均历史损失率为0，公司最终得到2021年末预期损失率为0。

公司大型手机厂商过去历年的各账龄应收账款迁徙率如下：

账龄	2017年至 2018年	2018年至2019 年	2019年至2020 年	2020年至2021 年	平均迁徙 率
0-3个月					
3个月-1年					
1-2年					
2-3年					
3年以上	100.00%	100%	100%	100.00%	100.00%

综上，本报告期，公司应收账款账面余额为1,801.26万元，坏账计提比例为14.67%，较2020年度下降21.69个百分点，主要是因为本报告期公司没有发生2020年度类似绿森的大额应收账款坏账计提，同时，公司对于天安保险的应收坏账进行了核销所致，公司各组合的风险损失率没有发生重大变化。

会计师回复：

我们针对应收账款坏账的计提执行了以下审计程序：

- 1、通过与公司管理层访谈，了解公司应收账款坏账计提会计政策；
- 2、对于单项计提坏账准备的应收账款，了解单项计提坏账准备的原因，获取公司单项计提坏账准备的依据等支持性文件；
- 3、对于组合计提坏账的应收账款，了解公司预期信用损失率模型和方法，获取并复核公司本期历史损失率的基础数据及预期信用损失率；
- 4、获取并复核公司期末应收账款账龄明细表，按照核定的账龄和预期信用损失率，重新计算期末应收账款坏账准备余额，并与公司账面余额比较核对；
- 5、检查应收账款期后的回款情况，确认是否与期前计提的坏账有重大不一致的情况。

通过执行以上程序，我们未发现重大异常情况，我们认为公司对于应收账款中“中小零散客户”、“大型手机厂商”所作出的说明与我们在审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

问题 8. 报告期末，你公司存货账面余额为 1,816.13 万元，存货跌价准备或合同履约成本减值准备计提金额为 244.02 万元。报告期内存货周转率为 10.397 次，较 2020 年度同比下降 41.94%。请你公司列示期末库存商品的构成明细，包括账面金额、库龄、备货用途等，并结合报告期内存货周转率下降情况说明存货跌价准备计提过程与计提的充分性。请会计师对存货跌价准备计提的充分性发表意见。

公司回复：

一、公司期末库存商品余额明细情况如下：

单位：万元

库存商品	明细类别	品牌	机型	备货用途	期末金额	期末金额小计	占比	期末可变现净值
库存商品	新机整机	苹果	iPhone11	新机销售	6.31	34.66	1.91%	34.66

-新机			iPhone12		7.74			
			iPhone13		1.40			
			iPhoneXR		1.32			
			iPhoneSE		1.18			
			其他		16.71			
库存商品 -配附件 及其他	销售配附件	不适用	商品销售	636.82	1,781.47	98.09%	1,537.45	
	原厂配件		维修备件	644.71				
	外采配附件		维修备件	205.65				
	维修工具		维修工具	294.29				
合计				1,816.13	1,816.13	100.00%	1,572.11	

公司期末库存商品余额人民币 1,816.13 万元，主要由于本期期末的库存结构、本期主营业务成本结构和 2020 年不同所致。截至报告期末，公司新机存货 34.66 万元，2020 年末为 1,270.78 万元；同时由于公司战略性减少新机分销业务和 2020 年末终止某品牌授权业务，公司本报告期的主营业务成本较 2020 年下降 1.95 亿，因此本年度库存周转率较慢。

原厂配件库存主要是为苹果 IRP 授权项目和公司自营门店采购的原厂配件，外采的配附件主要是为联盟业务采购的维修备件，商品销售库存提取了相应的减值准备，除部分维修工具的库龄在 1—2 年之外，其余库存均在一年以内，不存在产品滞销积压的情况。

(二) 报告期末公司库存商品减值原因明细情况如下：

单位：万元

计提原因	存货类别	库存金额	存货跌价准备	计提比例
适用于部分较老手机型号的库存配附件，产品的销量下降明显，公司降价促销导致其成本低于可变现净值	外采配附件	3.71	1.85	50%
安卓等系列的销量下降明显的配附件，公司降价促销	销售配附件	21.31	6.39	70%
样品、不良品、非苹果系列的配件产品	销售配附件	4.41	0.88	80%
库存积压 2 年以上的，没有动销的产品，其成本完全不具备可变现价值	销售配附件	234.90	234.90	100%
无计提		1,551.80	-	
合计		1,816.13	244.02	

本期公司对库存商品计提存货跌价准备人民币 244.02 万元，主要因为部分销售配附件产品的销量不及预期和公司业务调整，导致其存货可变现净值低于账

面成本。

公司在计提存货跌价准备时，按照单个存货项目计提存货跌价准备。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，并考虑持有存货目的、资产负债表日后事项的影响等因素，公司也会考虑降价促销后的价格、产品销售之前发生的费用等。

会计师回复：

我们针对存货跌价准备计提的充分性执行了以下审计程序：

- 1、对公司与存货减值测试相关的内部控制的设计及运行有效性进行了解、评估及测试；
- 2、取得公司期末的存货明细表，执行变动分析程序，识别是否存在异常波动；
- 3、针对期末存货余额，执行存货监盘程序，实地观察、检查存货的数量、状况；
- 4、获取公司存货跌价准备计算表，执行存货可变现净值测试，检查是否按公司相关会计政策执行，检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况等，分析存货跌价准备计提是否充分；
- 5、通过检查公司销售清单获取主要产品的销售单价，与存货可变现净值测试中的估计售价进行比较，对公司存货跌价测算的准确性进行检查；
- 6、检查期后处置的存货情况，取得并检查相应的销售清单，核对可变现净值的准确性。

通过执行以上程序，我们未发现重大异常情况，我们认为公司报告期存货跌价准备计提的原因合理，未发现存货跌价准备计提不充分的情形。

问题9. 报告期末，你公司预计负债期末余额为0，期初余额为195.78万元，为预计诉讼赔偿金。请你公司结合相关诉讼进展说明报告期内预计负债科目的会计处理情况。

公司回复：

2020 年末，公司确认的诉讼相关的费用主要是由于公司终止经营某品牌授权维修业务产生的门店租房纠纷和以前年度遗留的劳动纠纷；在本报告期内，这些未决诉讼，部分诉讼公司与对方和解执行，部分公司胜诉，已经全部处理完毕。2021 年公司业务经营稳中有升，不再有终止某品牌授权维修业务的处置，早期的劳动纠纷也都得到了妥善的处理，因此没有重大的诉讼案件，报告期末在公司年报中披露的两个诉讼，经过公司管理层和法务对于诉讼进展的合理评估，认为有大于 50% 的机率是能够胜诉的，本着谨慎性的原则，公司未在本年末确认相关收益未计提相关的费用。

公司 2021 年年报中披露的重大诉讼、仲裁事项如下：

诉讼(仲裁)基本情况	涉案金额(万元)	是否形成预计负债	诉讼(仲裁)进展	诉讼(仲裁)审理结果及影响	诉讼(仲裁)判决执行情况	披露日期	披露索引
北京百华悦邦科技股份有限公司与浙江绿森电子商务买卖合同纠纷案件	283.29	否	一审审理过程中	未判决	未执行		无
上海百华悦邦电子科技有限公司与北京金域国际物业管理有限责任公司租赁合同纠纷案件	55.48	否	发回一审判决后二审审理中	未判决	未执行		无

问题 10. 年报显示，报告期末你公司在职工人数为 608 人，较 2020 年末下降 24.38%，请你公司结合报告期内各类业务开展情况说明在职工大幅变动的原因、合理性及对公司业务的具体影响。

公司回复：

截止到 2021 年 12 月 31 日，公司在职总人数为 608 人，同比减少 196 人，主要是公司在 2020 年末决定终止某品牌授权业务，对 61 家门店进行了转让或关闭处理，该业务单元的员工批量离职，其中 111 人在 2021 年一季度办理了离职手续；另外 41 人为居家上门业务的员工，公司已于 2021 年一季度完全终止了该项业务；2021 年公司关闭直营门店 15 家，涉及 66 名员工离职；同时公司的联盟业务和电商业务人员在 2021 年分别增加了 18 人和 15 人。

以上人员变动和公司业务调整 and 战略发展方向一致，公司的业务没有受到影响。

问题 11. 报告期内，你公司处置交易性金融资产取得的投资收益为 945.13

万元，同比增长 934.06%。你公司 2021 年度股权激励方案设置 2021 年度考核指标为 2021 年度净利润不低于 500 万元。请你公司说明报告期内购买及处置交易性金融资产的具体情况，理财收益较 2020 年度出现大幅增长的原因与合理性，是否存在通过调节投资收益以达到股权激励业绩考核指标的情形。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

1、交易性金融资产投资收益明细如下：

单位：元

项目	2021 年金额	2020 年金额
交易性金融资产的投资收益-或格基金	8,519,303.00	
交易性金融资产的投资收益-海通基金	610,963.35	
其他投资理财收益	321,005.82	914,017.12
合计	9,451,272.17	914,017.12

公司的交易性金融资产投资收益主要来源于或格知行 5 号私募证券投资基金的投资，产品名称：或格知行 5 号私募证券投资基金，签约机构：广州或格投资管理有限公司，托管机构：招商证券。具体明细如下：

交易内容	申购/申请日期	金额（元）	份额(份)
本金申购	6 月 15 日	20,000,000	20,000,000
本金申购	9 月 10 日	10,000,000	8,696,408
基金第一笔分红	8 月 3 日	-	3,191,370
基金第二笔分红	11 月 9 日	-	5,227,903
基金第三笔分红	12 月 8 日	-	1,725,879
份额小计		-	38,841,561
基金赎回	12 月 8 日	36,744,525	37,115,682
基金赎回	12 月 13 日	1,774,778	1,725,879
赎回小计		38,519,303	38,841,561
交易性金融资产收益确认		8,519,303	

公司的另外一笔交易性金融资产投资收益来源于灵均致臻指数增强 13 号私募证券投资基金，基金管理人：宁波灵均投资管理合伙企业，托管机构：海通证券。具体明细如下：

交易内容	申购日期	金额（元）
本金申购	7 月 15 日	5,000,000
基金第一笔分红	12 月 29 日	610,000

基金第二笔分红	12月29日	963.35
交易性金融资产收益确认		610,963.35

备注：该基金于 2021 年 12 月 31 日尚未赎回。

公司 2020 年度只进行了保本浮动收益型银行理财投资，因此同比出现大幅增长。

2、公司 2021 年限制性股票激励计划

公司 2021 年限制性股票激励计划的考核目标是基于扣除非经常性损益的净利润，不包括交易性金融资产的投资收益，因此，公司主观上不存在通过调节投资收益以达到股权激励业绩考核指标的动机。

公司 2021 年限制性股票于 2021 年 5 月 19 日公告，由上海荣正投资咨询股份有限公司出具独立财务顾问报告，北京市海问律师事务所对于本次限制性股票激励计划调整及首次授予事项出具了法律意见书。在公告的《草案》中公司层面业绩考核要求第一个归属期 2021 年扭亏且净利润不低于 500 万元；在公司对于“净利润”的解释备注中注明该“净利润”指标指经审计的归属于上市公司股东的净利润且扣除非经常性损益的净利润，并剔除本次激励计划及实施其他股权激励计划产生的股份支付费用影响的数值作为计算依据。

根据上述《草案》规定，2021 年度经审计后公司扣除非经常性损益的“净利润”低于 500 万元，因此 2021 年度被激励对象将不会获得相应的股权激励。

综上，公司不存在通过调节投资收益以达到股权激励业绩考核指标的情况。

会计师回复：

对投资收益项目，获取合同、银行回单、基金对账单等支持性文件，针对私募证券投资基金期末账面价值进行函证，核对私募证券投资基金和结构性存款购入、赎回、收益信息，检查投资收益是否均已恰当地进行了记录和核算；重新测算公司投资收益金额，与账面收益是否存在重大差异。

通过执行以上程序，我们未发现重大异常情况，我们认为，公司上述有关投资收益的具体内容、理财收益大幅增长的原因说明与我们在执行公司 2021 年度财务报表审计过程中了解到的信息在所有重大方面一致。

问题 12. 报告期内，你公司研发费用中人工成本为 255.45 万元，同比下降 46.96%。但你公司报告期内研发人员数量为 15 人，较 2020 年增加 2 人。请你公司说明研发费用中人工费用变动与研发人员人数变动不匹配的原因与合理性。

公司回复：

公司现阶段主要研发支出在于系统的运维和迭代优化上，2021 年度仅是对于目前公司用于门店经营的 BOMS 系统和百邦联盟 APP 系统的维护和迭代，公司现有技术研发团队就可以承担这些工作。

公司 2020 年投入人民币 554.37 万元与用友合作开发业财一体化项目，该项目将整合公司全业务，涵盖会员、电商、分销、财务、供应链等全流程。用友在上述模块的产品比较成熟，使用用友的成熟方案，在成本、效益上优于自研。公司本报告期追加对用友系统约 70 万左右开发投入；同时公司在 2021 年第三季度还通过外购的形式采购了 SAAS 商城系统，并于本报告期验收投入使用。

另外，由于公司年报统计的人数为报告期末人数，2020 年 IT 部门的月均人数为 21 人，累计成本为 666.29 万元；而 2021 年 IT 部门的月均人数为 15 人，累计成本有所下降；同时，为了减少跨部门的协同和沟通，公司将 SAAS 开发团队划归到联盟事业部垂直管理来实现 SAAS 系统的小步快速迭代，因此有 108.39 万元的人工成本被统计到了联盟事业部中，2021 年全口径的 IT 人工成本为 363.84 万元。

如果把用友系统的约 624.37 万元投入计算在内，公司的研发投入并没有大幅减少。公司采用行业专用产品自研与通用产品外采相结合的模式，这样既能提升研发投入产出比，又可以保障公司核心产品的独创性和竞争力。

问题 13. 报告期内，你公司收到的其他与经营活动有关的现金中代垫款项金额为 2,355.82 万元，较 2020 年增长 23.65 倍。请你公司说明前述代垫费用发生的主要原因、发生明细、是否履行必要的审议程序和信息披露义务，并说明其较 2020 年度大幅增长的原因与合理性。

公司回复：

报告期内，公司收到的其他与经营活动有关的现金中代垫款项金额为

2,355.82 万元主要是收回某品牌厂家押金 843.60 万，收回其他供应商押金 455.98 万元，收回门店房租、物业押金保证金 341.43 万，联盟业务收取联盟商押金 407.7 万元，收回其他电商平台等押金 73.67 万元，员工备用金 36.02 万元，其他应收账款减少方金额共计 197.42 万元。

公司收回的某品牌厂家的押金、门店房租、物业押金保证金等属于公司日常的经营范围，实质上是公司收到的其他与经营活动相关的款项，只是因为本年度审计师沿袭了去年度的报表列示，仍然使用了“代垫款项”这一分类列示，所以和公司的审议程序和信息披露并没有不符。

特此公告。

北京百华悦邦科技股份有限公司

董 事 会

2022 年 5 月 19 日