

深圳市爱施德股份有限公司

关于2015年年报问询函的回复公告

本公司及全体董事会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。

深圳市爱施德股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所下发的《关于对深圳市爱施德股份有限公司 2015 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2016】第 92 号），公司对于问询函中涉及的问题进行了逐项核查和分析，就有关问题进行回复并公告如下：

问询事项一：2015 年，你公司实现营业收入 495.70 亿，同比增长 2.58%；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）1.41 亿元，同比增长 382.54%；销售费用 6.74 亿元，同比下降 26.44%；经营活动产生的现金流量净额 2.93 亿元，同比增长 3,115.92%，请对以下问题进行详细说明：

1、请结合公司经营环境、产品价格、营业成本、期间费用和非经常性损益等因素，量化分析净利润大幅增长且增长幅度高于营业收入增长幅度的原因，营业收入同比增长而销售费用同比下降的原因及合理性；

【回复说明】1、归属上市公司股东的净利润 1.41 亿，同比增长 382.54%，主要原因如下：

（1）收入增加 124,846.08 万元的原因：2015 年中国手机市场仍处于一个规模增长阶段，公司作为国内最大的手机分销商之一，通过提升自身的销售和服务能力，不断获取优势资源，强化核心品牌合作，并积极拓展互联网化新品牌和生态手机品牌，销售规模较上年同期增加 2.58%。

（2）毛利减少 37,809.08 万元的原因：随着智能手机普及率不断提高，产品体验与品牌价值不断提升，市场竞争加剧，产品更新迭代速度加快，加上运营商补贴政策持续减弱，主要合作厂商渠道策略调整，电商销售模式的渗透，行业整体毛利率下降。

(3) 销售费用及管理费用减少 31,060.06 万元的原因：为了顺应市场变化，公司积极优化组织架构，强化内部管理，使公司的运营效率大幅提升。2015 年销售费用与管理费用较 2014 年下降 25.05%，其中：因 IT 系统的充分使用，组织结构扁平化，效能提高，2015 年人力成本较 2014 年下降 23.23%；公司进一步加强市场费用投入的有效性管控，2015 年物料投入、劳务佣金等市场费用较 2014 年下降 36.40%。

(4) 财务费用减少 17,779.97 万元的原因：公司加强应收账款及存货管理，应收账款周转天数从 2014 年的 9.87 天下降至 7.66 天，存货周转天数从 2014 年的 25.52 天下降至 19.53 天，应收账款及存货周转的加快减少了资金占用，同时，2015 年银行贷款利率下调，公司整体融资成本率降低，2015 年财务费用较 2014 年下降 53.97%。

(5) 资产减值损失减少 2,584.96 万元的原因：公司加强存货周转，优化产品结构，存货跌价损失减少。

(6) 归属上市公司非经常性损益减少 942.64 万元的原因：2015 年收到的政府补贴下降。

2、请结合财务报表附注中现金流量表补充资料，分析净利润与经营活动产生的现金流量净额存在较大差异的原因及合理性。

【回复说明】

2015 年净利润 13,836.13 万元与经营活动产生的现金流量净额 29,254.47 万元的差异 15,418.34 万元，且经营活动产生的现金流量净额同比增长 3,115.92%，主要原因是财务费用、长期资产折旧、固定资产摊销及处置、经营性应收应付及存货变动等因素影响所致。

针对经营活动产生的现金流量净额与净利润之间及其同比变动增长较大原因产生的合理性，具体分析如下：

(1) 销售商品、提供劳务收到的现金增加的原因：销售规模扩大，同时公司加强应收款项管理，应收账款周转加快。

(2) 收到其他与经营活动有关的现金增加的原因：2015 年收到的线下运营平台及线上运营平台收的代垫款较 2014 年大幅增加。

(3) 购买商品、接受劳务支付的现金增加的原因：销售规模扩大，采购增

加，预付货款增加。

(4) 支付给职工以及为职工支付的现金减少的原因：IT 系统的充分使用，组织结构扁平化，效能提高。

(5) 支付的各项税费减少的原因：库存增加，进项税增加。

(6) 支付其他与经营活动有关的现金减少的原因：公司加强运营管理，付现费用减少。

综上分析，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异及经营活动产生的现金流量净额同比增长是合理的，且现金流量表主表与附表钩稽关系一致。

问询事项二：你公司 2015 年第一至第四季度扣除非经常性损益的净利润分别为 4,835.97 万元、3,123.80 万元、960.76 万元、-1,246.33 万元，各季度之间差异较大且呈减少趋势。请结合近三年各季度业绩情况，说明公司业务是否具有季节性特点、公司收入确认的会计政策以及对于 2015 年各季度收入确认是否采用了一致的会计政策；

【回复说明】

1、公司近三年各季度收入及扣除非经常性损益的净利润情况如下：

单位：万元

项目	2013 年	2014 年	2015 年
第一季度收入	932,860.90	1,240,801.29	1,265,242.65
第二季度收入	1,046,425.51	1,448,128.67	1,021,025.08
第三季度收入	1,109,808.41	1,157,203.87	1,057,490.33
第四季度收入	951,808.67	985,922.92	1,613,144.77
第一季度扣非扣除非经常性损益的净利润	9,675.19	4,592.97	4,835.97
第二季度扣非扣除非经常性损益的净利润	15,999.72	244.04	3,123.80
第三季度扣非扣除非经常性损益的净利润	26,439.04	-2,873.51	960.76
第四季度扣非扣除非经常性损益的净利润	20,622.78	-6,380.67	-1,246.33

从上表数据来看，公司的业务不具有明显的季节性特点，业绩的变化与手机分销行业大环境、运营商政策、产品品牌、产品结构、新品上市的时点及适销性、产品周转率、产品更新换代频率等相关。

2、2013 年、2014 年 2015 年各年业绩变化较大的原因如下：

(1) 2013 年 3G 网络进入成熟期，智能终端爆发式增长，公司针对行业环境变化，加大引入新品牌和新产品的力度，充分发挥公司渠道优势，随着销售规模的扩大，规模效应显现，销售费用率和管理费用率有所下降，2013 年净利润大幅增加。

(2) 2014 年由于手机行业整体处于 3G 产品向 4G 产品转换过程中, 3G 手机价格下滑较多, 电信运营商对终端补贴持续减少导致手机行业整体利润空间下降, 电商销售模式的渗透, 行业整体毛利率持续降低, 公司主要合作厂商之一三星渠道策略调整对公司毛利率产生一定的影响; 同时, 企业整体债务融资利率较前期大幅上升, 公司资金成本率大幅度上升, 财务费用增加。

(3) 2015 年公司通过提升自身的销售和服务能力, 不断获取优势资源, 强化核心品牌合作, 并积极拓展互联网化新品牌和生态手机品牌, 销售规模较上年同期增加 2.58%; 智能手机普及率不断提高, 产品体验与品牌价值不断提升, 市场竞争加剧, 产品更新迭代速度加快, 加上运营商补贴政策持续减弱, 主要合作厂商渠道策略调整, 电商销售模式的渗透, 行业整体毛利率下降; 公司优化组织结构和运营体系, 组织效率和运营效率大幅度提升, 运营费用得到有效控制; 加强应收账款及存货管理, 加快周转, 减少资金占用时间, 优化贷款结构, 同时随着国家宏观政策的调整, 企业整体债务融资利率下降, 公司资金成本率下降, 财务费用大幅下降。

3、《企业会计准则》一致, 规定收入满足下列确认条件时确认: 第一、在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方; 第二、既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权, 也没有对已售商品实施有效控制; 第三、收入的金额能够可靠地计量; 第四、相关的经济利益很可能流入企业; 第五、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

结合上述收入确认条件对公司收入确认分析如下: (1) 公司根据客户订单发货, 并经客户检验签收, 满足收入确认第一、二、三和四点; (2) 根据以往销售款回款及客户交往的情况来看, 应收账款收回的可能性很大, 满足收入确认第四点; (3) 根据公司存货发出计价方法, 可以计算出发出存货的成本, 满足收入确认第五点。

公司收入确认符合《企业会计准则》, 且 2015 年各季度收入确认采用了一致的会计政策。

问询事项三: 你公司报告期末应收账款余额中单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款为 3,145.89 万元, 单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款为 1,173.88 万元, 上述应收账款全额计提坏账准备。请说明上述应收账

款的具体内容、全额计提坏账准备的原因、欠款方与你公司是否存在关联关系。

【回复说明】

全额计提坏账准备的明细及原因如下：

单位：万元

单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款	应收账款	全额计提坏账准备的原因	是否为关联方	款项的性质
公司 A	1,159.82	客户经营不善,无法偿还	否	应收货款
公司 B	1,040.00	客户经营不善,无法偿还	否	应收货款
公司 C	946.06	客户经营不善,无法偿还	否	应收货款
单项金额不重大并单项计提坏账准备的应收账款	应收账款	全额计提坏账准备的原因	是否为关联方	款项的性质
公司 D	497.50	客户经营不善,无法偿还	否	应收货款
公司 E	353.81	客户经营不善,无法偿还	否	应收货款
公司 F	171.66	客户经营不善,无法偿还	否	应收货款
公司 G	114.22	客户经营不善,无法偿还	否	应收货款
公司 H	36.69	客户经营不善,无法偿还	否	应收货款

问询事项四：你公司报告期末存货余额为 29.71 亿元，与上年末余额相比增长 30.97%，存货跌价准备余额为 7,489.20 万元，与上年末余额相比下降 30.80%。请按照存货分类，详细说明存货余额增加的原因，存货跌价准备计提的依据、计算过程以及计提是否充分。

【回复说明】

1、存货余额增加主要系存货结构发生变化，单位价值较高的商品增加所致，其中单位价值在 2,000 元以上的产品占比达 60%以上。

2、公司存货跌价计提政策：在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司计提存货跌价准备的具体执行情况为：

(1) 公司根据运营经验，结合不同厂家的销售政策，以预计的次月销售价格作为计算基础，扣除预计的销售费用和税费，作为存货的可变现净值，同时，公司会考虑存货在库时间对其可变现净值的影响。

(2) 根据不同报告结算日的要求，在期后实际变现日，再次复核比较实际销售金额与预期的销售金额，若出现重大差异，及时调整计提的跌价准备，使得

存货跌价准备与实际相符。季度报告，在季末结束后的次月 12 日前，根据实际销售金额对存货跌价准备进行测试，如果发生重大偏差则进行相应的调整；半年报，在半年结束的次月 12 日前，根据实际销售金额对存货跌价准备进行测试，如果发生重大偏差则进行相应的调整；年度报告，在年度结算日的次年 1 月 25 日前，根据实际销售金额对年报存货跌价准备进行测试，如果发生重大偏差则进行相应调整。

(3) 2015 年 12 月 31 日存货跌价准备的计算仍沿用上述方法，并根据 2016 年 1 月的实际售价对 2015 年 12 月 31 日的存货进行了跌价测试并根据测试结果修正了 2015 年 12 月 31 日的存货跌价准备，存货跌价准备计提充分恰当。

问询事项五：报告期内，你公司的全资子公司迈奔灵动科技（北京）有限公司（以下简称“迈奔灵动”）亏损 3,852.34 万元，并且你对迈奔灵动计提长期股权投资减值准备 574.46 万元。请结合迈奔灵动的主营业务、市场环境及发展战略，分析迈奔灵动亏损的具体原因和对公司经营状况的影响，并请详细说明报告期内公司未对因收购迈奔灵动 100% 股权形成的 1.5 亿元商誉计提减值准备的具体原因。

【回复说明】

迈奔灵动的主营业务仍为游戏开发，亏损的主要原因系游戏运营没有达到预期效果，同时有几款游戏开发不成功研发费用直接费用化。

1、商誉形成原因

迈奔灵动评估值 31,036.41 万元（中通诚资产评估有限公司出具中通评报字（2013）第 292 号评估报告），迈奔灵动公允价值为 4,095.90 万元，公司投出资金 17,814.48 万元，占迈奔灵动股权的 67.88%，形成商誉 15,034.18 万元。

2、对迈奔灵动股权比例变更过程

公司在 2013 年 11 月 26 日与谈毅、上海挚信投资管理有限公司及其他自然人签署了《关于迈奔灵动科技（北京）有限公司之合作协议》（以下简称“《合作协议》”）中关于业绩承诺及现金偿还的条款，谈毅承诺迈奔灵动 2014 年度净利润为 4,000 万元，根据中喜会计师事务所 2015 年 3 月 27 日出具的《迈奔灵动科技（北京）有限公司审计报告》（中喜审字【2015】第 0280 号），经审计，迈奔灵动 2014 年度实现净利润为 3,237.96 万元；按《合作协议》承诺净利润的口径计算迈奔灵动 2014

年度净利润为61.34万元，未达到《合作协议》中谈毅承诺的净利润，谈毅应以现金形式补偿公司2,126.87万元。后经公司与谈毅协商，为整合公司现有资源，进一步加强对迈奔灵动的管控力度，提高决策效率，公司与谈毅签订了《合作协议的补充协议》（以下简称“补充协议”），谈毅以其合法持有的迈奔灵动32.12%股权以抵作补偿款转让给公司，转让完成后，《合作协议》中谈毅关于迈奔灵动的业绩承诺及现金偿还条款全部解除，迈奔灵动将为公司全资子公司。

3、商誉减值评估情况

公司聘请具有证券资格的开元资产评估有限公司对2015年12月31日迈奔灵动科技（北京）有限公司市场价值进行评估，为公司2015年财务报告进行商誉减值测试提供价值参考，并出具了开元评报字[2016]165号评估报告。测试方法及主要参数如下：

（1）评估资产分为两部分：一部分为迈奔灵动对北京磨盘精准网络营销技术股份有限公司投资的评估；另一部分为扣除对北京磨盘精准网络营销技术股份有限公司投资外的资产评估。

（2）选用分段收益折现模型，即：将以持续经营为前提的被评估企业的未来收益分为前后两个阶段进行预测，首先逐年预测前阶段（2016年至2020年）各年的自由现金净流量；再假设预测后段保持前阶段最后一年（2020年）的预期收益额水平，估算预测期后段稳定的企业自由现金净流量。最后，将被评估企业未来各期的预期收益进行折现后求和，再加上单独评估的非经营性资产、溢余资产评估值总额，即得到被评估企业的企业整体价值。

（3）折现率的确定。根据 $WACC=K_e \times E/(E+D)+K_d \times (1-T)D/(E+D)$ ，确定折现率为14.71%。

根据上述测算方法，经开元资产评估有限公司出具报告确定可收回金额为19,366.89万元。

4、账务处理

谈毅应补偿2,126.87万元以其持有的32.12%的股权替代，因未支付对价，在母公司层面对迈奔灵动的长期股权投资成本增加2,126.87万元，同时增加营业外收入2,126.87万元，与可收回金额19,366.89万元相比，对迈奔灵动的长期股权投资成本19,941.35万元发生减值为574.46万元；在合并层面可收回金额大于调整后

的账面价值，因此对迈奔灵动的商誉不用计提减值损失，计算如下：

单位：万元

2015 年末	商誉	可辨认资产	合计
账面价值	15,034.18	1,443.58	16,477.76
未确认归属于少数股东的商誉价值			
调整后账面价值	15,034.18	1,443.58	16,477.76
可收回金额			19,366.89
减值损失			-2,889.13

问询事项六：报告期内，你公司投资入股北京德丰杰龙脉投资基金管理中心（有限合伙）和店商互联（北京）科技发展有限公司，请补充说明你公司是否按照相关规则的要求对上述投资履行了审议程序和信息披露义务，如否，请说明原因并尽快补充履行相关义务。

【回复说明】

根据公司《对外投资管理制度》、《战略委员会实施细则》关于对外投资事项决策权限范围的相关规定，公司投资入股北京德丰杰龙脉投资基金管理中心（有限合伙）和店商互联（北京）科技发展有限公司属于公司战略委员会的审议范围，公司严格履行了审议程序，具体如下：

1、2015 年 4 月 2 日，公司召开第三届董事会战略委员会 2015 年第四次会议，审议通过了《关于全资子公司北京瑞成汇达科技有限公司出资参与德丰杰北京基金的议案》；同意全资子公司北京瑞成汇达科技有限公司出资 1,000 万元人民币参与北京德丰杰龙脉投资基金管理中心（有限合伙）的设立，成为北京德丰杰龙脉投资基金管理中心（有限合伙）的有限合伙人之一。

2、2015 年 10 月 8 日，公司召开第三届董事会战略委员会 2015 年第九次会议，审议通过了《关于全资子公司北京瑞成汇达科技有限公司投资店商互联（北京）科技发展有限公司的议案》。同意全资子公司北京瑞成汇达科技有限公司使用自有资金 3,000 万元人民币向店商互联（北京）科技发展有限公司增资并获得其 5%的股权。

以上投资事项所涉及的投资金额较小，未达到公司临时报告的披露标准，因此公司没有在投资事项发生时通过临时报告对外披露。但是公司在 2015 年年报第四节管理层讨论与分析 4.5 投资状况分析的部分对上述投资事项的具体情况进

行了列表披露。

特此公告。

深圳市爱施德股份有限公司

董事会

二〇一六年五月十三日