

证券代码：300736

证券简称：百邦科技

# 北京百华悦邦科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	银河证券 史震 富赢资产 聂龙涛 袋鼠基金 王立华 四月天基金 唐泽峰、郑宏勋、田甜 中信建投证券 常文涛 银河证券 马青山、李兵、李田宇 大扩集团 赵杰
时间	2022年07月12日14:00-15:15
地点	北京市朝阳区阜通东大街6号院1号楼16层1906
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：刘铁峰先生 董事、财务负责人兼董事会秘书：CHEN LI YA 女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请说明公司在全中国及全球范围同行业的市场份额、盈利水平，公司在行业中的竞争地位，同时提供行业内竞争对手情况（包括业务情况、盈利情况、行业地位等）。</p> <p>答：手机维修市场总体上仍处于“大蛋糕、小蚂蚁”的状态，市场的从业主体是近百万家的夫妻店和中小型企业，从业者普遍没有品牌，大部分在资金、管理、供应链和营销方面的能力都比较差。相比覆盖全国县乡镇的100万夫妻店，原厂授权门店</p>

数量、覆盖城市数量过少，目前市场份额仍较低，但随着消费者换机频率降低、高端手机配件稀缺性、百邦联盟和IRP项目的推广，原厂维修有较大增长空间。随着智能手机的场景不断增多、使用时长在不断增长，我国智能手机维修市场有着广阔的发展空间，市场需求是相对刚性、稳定的。同时，消费者需要高品质、可靠的服务。公司始终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、全面的覆盖手机“买-用-修-换”全生命周期的售后服务。百邦将继续精细化维修业务，持续拓展加盟业务，着力线上线下融合发展业务。

**2. 公司主营业务中，占比较大的手机维修和新机销售业务，营业收入2021年同比2020年均有较大幅度的降低；电子商务（二手手机回收及销售、手机保障和商品销售）营业收入同比增长较多，请阐明不同业务增长情况不同的原因。**

答：公司自2021年开始，战略性的减少了苹果新机分销业务，因此导致营业收入有所下降；2021年相对于2020年占比较大的手机维修业务收入下降主要是因为公司终止了某品牌授权维修业务。公司自2021年4月获得IRP授权后，联盟业务取得了长足的发展，这项业务被划归在电子商务的报表中进行列示，因此营业收入同比增长较快。

**3. 手机维修业务方面，公司和苹果、华为等品牌厂商的合作模式是怎样的？请说明消费者在公司线下门店维修相比品牌商售后服务店的优势。**

答：手机维修业务中保内维修业务所应收取的维修劳务费由公司向手机厂商收取，消费者不承担任何费用，客户为手机厂商；保外维修业务所应收取的维修劳务费和维修配件费由公司向消费者收取，客户主要为个人消费者。

苹果厂家仅在大中城市有自己的直营门店并承接部分的维修业务，而公司在102个城市拥有自己的直营门店，覆盖广，能为苹果用户提供更便捷的服务。

**4. 手机维修业务占比公司营业收入54.34%，由于手机产品特别是高端旗舰手机市场技术升级、手机厂商对非原装元器件加**

强识别并通过弹窗提示消费者以及手机厂商更重视原厂维修服务，导致原厂维修市场份额的提升。这一情况是否会对公司的主营业务产生较大影响？

答:是的，上述情况对公司的主营业务会有正向的帮助。

5. 新机销售占公司营业收入比例17.75%，毛利率为1.56%，占公司营业成本比重为21.92%。新机业务毛利率较低是该业务的一个行业特点，在零售端，大型电商平台以手机价格为主要竞争手段，在批发端，许多分销商为避免市场价格下降带来库存减值的风险，把周转率作为优于毛利率考虑的因素。针对毛利率和成本不匹配的情况下，公司是否有针对性的对策以提高毛利率？

答:新机销售业务存在一定的利润空间，虽然毛利率低，但是新机业务资金周转率和库存周转率高，从采购付款到收回销售款项时间在30天左右。公司在通讯行业深耕14年，与大量的企业客户具有合作关系。同时，公司门店每年接待大量的手机维修用户，而购买新机是顾客维修手机的替代品。新机业务可以让公司更有效地发挥企业和消费者客户资源的优势。

公司未来将会持续加大门店对顾客的新机销售业务，而逐步减少新机的分销业务。

6. 目前国内还有哪些竞争厂商有苹果公司独立维修提供商“IRP”资格？公司对比竞争厂商是否有独特优势？针对苹果客户的维修服务是否相对其他手机有更高的毛利率？

答:据公司所知，目前苹果在中国有两家IRP维修提供商。公司在IRP业务上的独特优势在于三个方面，一是线上线下的全渠道触点；二是遍布全国300多城市的门店网络；三是专业的线下团队、现场与远程服务支持、便捷的订货和供应链服务。

苹果手机定位于高端，所以维修价值较高，顾客的维修意愿明显高于其他品牌，因此苹果设备的维修业务具有更高的盈利能力。

7. 手机维修市场“小、散、乱”的特点，与消费者需要“高品质、稳定可靠”的服务相矛盾，公司是如何解决这一问题的？公司采取哪些措施来提高在行业中的市场份额？

答:手机维修业务的品质主要由三个要素决定,配件质量、服务规范和售后保障,公司主要从供应链、SaaS系统和售后体系建设入手,把自身的管理经验和系统能力赋能于覆盖广泛的联盟门店,把公司的质量优势与联盟店的低运营成本优势结合起来,为消费者提供便捷、可靠的服务。

公司提升市场份额的主要举措在于三个方面,一是发力于电商平台、二是通过前台、业务中台和数据中台的建设,打造私域流量获客和客户运营能力,三是通过联盟门店发展和供应链发展,持续提升交付能力。

**8. 公司在二手手机业务方面线上线下的战略规划和布局是怎样的?**

答:二手手机是一个大市场,且疫情等因素带来的新机市场销量下降,会进一步有助于推动二手手机市场的发展。公司在二手手机市场的规划,主要在于产品力打造、2C市场发展、和2B市场发展三个方面。在产品力打造上,我们将利用公司的服务优势,针对顾客购买二手手机对于品质和售后服务不放心的痛点,打造品质放心、服务放心的百邦二手手机产品;在2C市场上,将持续发力于线下的连锁门店网络和线上渠道,形成线上线下互动的营销网络;在2B市场上,公司的联盟商户,普遍具有二手手机业务,公司将与联盟商伙伴优势互补,共同做大市场。

**9. 公司2019年以来仅2021年实现盈利650万元,其他年份均大幅亏损,公司近几年业绩亏损除了疫情影响之外,其他方面的原因主要有哪些? 2022年公司有哪些具体措施保证业绩的改善?**

答:公司2019、2020两年的亏损,主要由于疫情影响和公司主动终止某品牌授权维修业务带来的一次性清算损失。2022年公司的业务增长动力主要在于三个方面,一是联盟业务的持续发展、二是技术的持续投入、三是线上获单能力及自营店运营持续改进。

**10. 公司近几年销售毛利率、净利率等盈利能力指标每年波动较大,主要原因是什么?**

	<p>答:公司的各产品线的各自毛利率是相对稳定的,但由于维修业务毛利率较高、新机销售业务较低,产品线销售收入比重的变动,会带来总体毛利率的波动。</p> <p>净利率的影响,一是在于公司的研发、新业务投入带来的费用变化,二是2019、2020两年由于疫情和主动终止某品牌授权维修业务带来的毛利下降和一次性清算费用。</p> <p><b>11. 公司存货周转率等运营能力指标近几年逐年下降,主要原因是什么?</b></p> <p>答:公司2019、2020、2021年的存货周转分别为18.43次、17.9次和10.4次。2021年存货周转率下降,主要是由于2020年底、即2021年的期初库存较高(2021期初库存3,170万,期末已降至1,572万),高期初库存主要是由于2020年公司清算某品牌授权业务,2020年底尚有较高金额的该品牌库存,这些库存已于2021年内清理完毕。</p> <p>由于公司联盟业务拓展门店数量和销售的持续提升,需要提高库存备货,所以存货有适当提升,我们认为目前的周转率水平是健康、可控的。</p> <p><b>12. 公司现金流状况不理想是否对日常经营产生影响,未来是否有应对措施?通过资本市场融资的计划是怎样的?</b></p> <p>答:公司的现金流一直非常稳定,2021年度公司的经营活动产生的现金流量净额为4,706万,远高于公司的净利润。公司目前暂无融资计划。未来公司将根据业务实际发展状况和资金需求,在有利于股东利益的前提下,合理安排债务融资和股权融资,保持公司健康合理的资本结构,为实现公司持续、快速发展提供资金保障。</p>
附件清单(如有)	无。
日期	2022年07月13日