

关于对厦门羽星科技股份有限公司的 年报问询函

公司一部年报问询函【2022】第 183 号



厦门羽星科技股份有限公司 (ST 羽星) 董事会:

我部在挂牌公司 2021 年年度报告事后审查中关注到以下情况:

1、关于无法表示意见

苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)对你公司 2021 年年报出具了无法表示意见的审计报告, 主要原因为预付款项账面金额合计 15,362.62 万元, 较期初余额 1,421.77 万元增长 980.52%, 你公司未对其中的 7,562.50 万元的预付款项的性质及商业合理性提供合理解释和支持性证据, 且会计师事务所在实施函证、检查及电话访谈(受疫情影响未实地走访)等审计程序后, 仍无法获取充分、适当的审计证据; 此外, 你对网络信息服务、信息资源服务和开店技术服务三类业务与客户签订的合同文本存在内容相同、具体服务内容不清晰等问题, 且就技术服务付费执行单所列服务内容、交付内容未能提供匹配的证明材料, 收入确认的证据不完整。

请你公司:

(1) 说明未就 7,562.50 万元预付款项的性质和商业合理性向苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)提供合理解释和支持性证据的原因;

(2) 结合与上述预付款项相关的交易背景、合同约定、付款政策、期后合同执行情况等, 说明上述交易是否具有商业实质, 同时说

明上述公司与你公司及控股股东是否存在关联关系，是否形成资金占用；

(3) 说明未向苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)提供与收入确认相关证据的原因及合理性，同时结合收入类型的划分标准、收入确认依据说明收入核算的真实性和准确性。

答：

(1) 我公司向苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)提供预付款项对应的合同、会计凭证、银行付款审批单、已消费结算单、银行流水、采购计划等支持性证据。根据信息媒体行业规则，企业为获取更多优惠和返利，需提前向媒体供应商支付大额押金/预存款项来证明羽星公司实力和消费任务保证，根据羽星股份业绩年度2.5亿规划预计1亿媒体需求，为了有效降低信息服务成本，故我公司向各媒体投入相应数量的预付款项。我公司已向会计师事务所提供关于预付款项的性质和商业合理性的支持性证据，其中的 7,562.50 万元的预付款项，因为事务所在审计过程中否定了结算单的商业实质，所以审计出具的结论是尚未履行，实际公司业务都有开展。

(2) 上述预付款项涉及媒体供应商和研发外包供应商，其中：媒体供应商详见后附《供应商媒体账户明细表》；研发供应商主要有福州彩色斑鸠网络科技有限公司和福州服众科技有限公司为研发外包，根据公司研发需求将部份研发项目通过外包方式进行研发，以期达到更短时间完成相关技术目标的需求。

关联客户涉及客户主要业务为渠道建设技术服务，我公司应用自身渠道建设优势，通过自有技术处理，通过供应商媒体产生更高效的信息资源数据，同时通过相关服务促成客户渠道建设成交并根据成交合同额根据不同比例收取相关服务费用。

综上所述，虽然个别预付款项的相关供应商和客户工商股权关系存在关联，星媒体和公司客户益生华为关联方（法定代表人都是任火凤），福游，爱游，服众，彩色斑鸠和公司客户中企智联为关联方（福州爱游科技法定代表人朱秀池，

同时担任福建星耀智联科技法定代表人，福建星耀智联股东为福建中企智联，企智联科技全资子公司福建星耀智联科技法定代表人，李凤英持有10%福建中企智联科技股份，福州彩色斑鸠网络科技股东为朱秀池60%、吴俊40%，朱秀池担任福建中企智联科技全资子公司福建星耀智联科技法定代表人），福游，江西乐喜和公司客户福建乐喜为关联方（存在相同股东吴少腾），但上述交易具有商业实质，并且上述公司与公司控股股东不存在关联关系，不存在资金占用的情况。

(3) 我公司向苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)提供与收入确认相关证据，包括但不限于相关业务合同，结算单据，业务留痕、穿透后渠道门店店主开店业务合同、店主证件等。媒体账户无法提供密码需要进场查看，会计师事务所因疫情无法再次进场，导致会计师事务所不认可羽星收入核算的真实性和准确性。但我公司的业务收入依据双方盖章的业务合同协议、业务流程单、业务结算单据确认，真实准确可靠。

2、关于经营业绩和现金流量

你公司2020年、2021年营业收入分别为8,427.71万元和14,394.71万元，净利润分别为3,383.22万元和4,771.38万元，2021年营业收入和净利润的增长率分别为70.80%和41.03%，你公司解释原因系通过技术创新、业务创新大力拓展新客户，导致营业收入及净利润的增长。

你公司2020年、2021年经营活动产生的现金流量净额分别为1,353.81万元和-5,705.93万元，2021年下降521.47%，2021年经营活动产生的现金流量净额由正转负，你公司解释经营活动产生的现金流量净额的下降主要系报告期内加大了广告费用预充的投入所致。

请你公司：

(1) 结合行业发展变化、市场竞争、成本构成和产品的销售价格、市场价格等变动情况进一步说明营业收入和净利润持续上升的原因及合理性，同时说明增长是否具有可持续性；

(2) 量化分析广告费用的投入情况，同时结合产品销售情况、主要客户信用政策、回款情况、采购付款情况等说明营业收入和净利润均增长且为正的情况下经营活动现金流量净额大幅下降且为负的原因及合理性，是否会对公司正常经营产生不利影响，以及公司采取的应对措施。

答：(1) 公司是中国领先的数字渠道建设管理服务提供商。公司是一家基于多年渠道建设管理经验的互联网数字化服务公司。公司以 UT-EBC (Enterprise Business Capability) 羽星业务能力系统为核心竞争力，凭借 AI 大数据智慧经营研究和资源整合能力，以及综合成本领先战略，帮助企业客户制定数字渠道战略、建设及管理数字渠道、通过数字赋能经营带入企业、商户和消费者，构建万物互联的智慧消费生态。

公司作为中国领先的数字渠道建设管理服务商，主要服务项目包括：数字渠道建设服务、数据信息服务、企业数字转型战略咨询服务、数字渠道智慧营销和智慧经营服务等，为客户提供一站式数字渠道建管解决方案及落地服务。

1、数字渠道建设服务：以 UT-EBC 企业业务能力系统为核心竞争力，通过自主研发的数据信息矿山服务系统获取数据，人机协同的在线创客，提供智能邀约到访，再由公司招商经理，进行驻场、会议、在线成交，根据成交金额或者成交家数，收取数字渠道建设服务费用。

2、数据信息服务：基于自主研发的数据信息矿山服务系统，提供百度、头条等平台账户管理运维，自媒矩阵运维，媒体智能运维，UT 视频营销，数据复用培养挖掘等等服务，帮助有渠道建设能力的企业客户低成本高效地获取意向客户资源，收取信息资源技术服务费用。

3、企业数字转型战略咨询服务：以数字化转型为前提，研究企业客户产品或服务，发现产品优缺点，分析市场位置与经济情况，为客户商业定位、商业模式、政策等提供相关咨询服务，提高客户竞争力和数字化能力。

4、数字渠道智慧营销和智慧经营服务：为客户提供“UT 银聚宝收银、结算系统”，“UT-S-ERP-DRP智慧经营系统”，“UT-微商城系统解决方案”，“UT-智营销系统解决方案”，等系列智慧营销经营系统，以及数字渠道学院管理系统服务，提高企业数字化管理能力，帮助企业建立数字化营销系统，管理简单，高效，易控。

未来，“数字”将无处不在，数字技术与实体经济深度融合。羽星股份继续响应国家号召，助力企业和实体行业加快提升数字化能力，将自身优势赋能多行业数字化转型升级，推动传统产业升级转型，提升数字经济发展水平！

随着数字渠道数量增加，日积月累的经营数据增加，羽星的数字资产也随之增加，基于大数据及自主核心算法的研发，羽星各系统通过不断自动学习将越来越智能。公司计划到 2025 年，为 1000 家企业客户提供数字渠道建管服务，届时将超过 10 万家数字渠道商户，实现数字化经营，大幅提升经济效益社会效益！

公司针对内外部环境变化，不断推进业务转型升级，主营业务服务内容从智能招商和技术服务向数字渠道综合运营升级，服务的客户从既有的潮品、母婴领域扩充到餐饮、建材、教育、便利店等行业，从而推动公司经营业绩持续增长。

公司2019年服务渠道客户数量20个，2020年服务的渠道客户数量53个，2021年服务的渠道客户数量130个，客户数量逐年增长，导致公司营业收入的增长具有可持续性。

(2) 公司2021年销售收入1.43亿元，同比2020年增长70.80%，公司客户的赊销账期为1个月，2021年销售回款1.47亿元，公司供应商均为预付，采购付款2.19亿元，2021年净利润4,771.38 万元，同比2020年增长41.03%，2021年业务流动资金提前预付了0.72亿元的现金流，经营现金流公司现金流量大幅下降，主要是用于业务需要，广告费预付充值，主要是媒体拼户总代需要向媒体支付押金，根据任务完成情况会产生罚款等情形，由此羽星向供应商支付相关大额预付款属于行业规则，承担相应份额责任。款项支付时间以公司确定合同和相关媒体任务

时间，过期无法享受当时的奖励和任务返点。同时，羽星2022年有2.5亿元的战略规划和销售目标，需要预先投入1亿元左右的资源。

3、关于主要客户

你公司 2021 年年报披露的前五大客户中石家庄酷睿优品科技有限公司、石家庄星采科技有限公司均为本期新增的前五大客户，2021 年销售金额分别为 1,184.65 万元和 905.94 万元，年度销售占比合计 为 14.52%。工商显示，石家庄酷睿优品科技有限公司注册地址为河北省石家庄市新华区景悦街 2 号天河商务大厦 A 座 1207，参保人数 1 人，经营状态为注销；石家庄星采科技有限公司注册地址为河北省石家庄市新华区景悦街 2 号天河商务大厦 A 座 1209，参保人数 0 人，且上述两家公司的经营范围一致。

请你公司：

(1) 说明与石家庄酷睿优品科技有限公司、石家庄星采科技有限公司交易的背景、交易内容、订单获取方式、合同约定、合同履行等具体销售内容及信用期安排；

(2) 结合上述两公司的经营情况、人员配备、销售渠道、是否具备相关许可资质等说明其是否具备履约能力、是否具有关联关系以及选取其作为前五大客户的原因。

答：（1）石家庄酷睿优品科技有限公司、石家庄星采科技有限公司主要经营日用百货类产品销售，羽星帮助两家客户进行渠道建设服务，在全国建立用品门店，形成全国渠道销售网络；羽星股份帮助该公司进行信息媒体投放，并通过相关技术处理，获取意向客户信息资源，羽星股份通过电话外呼邀约、驻场经理谈判签

约等方式，每帮助客户建设一家渠道门店，便从中收取1.98万元渠道建设技术服务费用，每月进行结算。

石家庄星采科技有限公司，截止2022年8月应收账款余额101万元。石家庄酷睿优品科技有限公司截止2022年8月收账款余额为0。公司为其提供招商全案策划、营销获客（包括：B1自媒矩阵、B2媒体智能运维、B3UT视频营销、B4 ToB+ToC直播）、渠道招商、渠道管理等数字渠道建设管理服务。合同约定，客户收到公司交付的技术服务产品后，应于每笔款项消耗完3日内向公司提交该笔服务《数字渠道建设技术服务确认函》详见附件。公司收到客户《数字渠道建设技术服务确认函》后，即视为对该项服务完成确认。客户应于本协议签订后3日内向公司支付合同款项，客户技术服务费余额不足时，公司及时通知客户续费，如客户余额为零且续费延迟达3日以上，则公司的服务自动终止。

石家庄酷睿优品科技有限公司2021年结算1255.73万元，收款1255.73万元，2021年应收账款余额为0。公司为其提供提供招商全案策划、营销获客（包括：B1自媒矩阵、B2媒体智能运维、B3UT视频营销、B4 ToB+ToC直播）、渠道招商、渠道管理等数字渠道建设管理服务。合同约定，客户收到公司交付的技术服务产品后，应于每笔款项消耗完3日内向公司提交该笔服务《数字渠道建设技术服务确认函》详见附件。公司收到客户《数字渠道建设技术服务确认函》后，即视为对该项服务完成确认。客户应于本协议签订后3日内向公司支付合同款项，客户技术服务费余额不足时，公司及时通知客户续费，如客户余额为零且续费延迟达3日以上，则公司的服务自动终止。

(2) 羽星股份渠道建设客户群体为小微企业，公司经营不规范，并且未形成大规模市场销售渠道，建设渠道也具有投资少，回报率较高等快消产业，所以客户除了总店外，为了方便招商专门设立总部公司，以方便渠道业务开展；酷睿注销因2021年在当地业务已经饱满，原来的团队更换经营地址，在其他地方重新注册公司继续经营。因与2021年的羽星之间业务进展顺利，故成为了前五大客户，不存在关联关系。

4、关于其他应付款和其他流动负债

你公司 2021 年末其他应付款为 2,355.02 万元，较期初增长 10,445.05%，你公司解释其他应付款的增加主要系公司往来款支付增加所致，其中，收到福州益生华科技有限公司、福建中企智联有限公司和福建乐喜互动科技有限公司的往来款合计 2,265.09 万元。

你公司 2021 年末其他流动负债为 5,377.54 万元，较上年增长 14,799.41%，披露的款项性质为借款。

请你公司：

(1) 结合主要应付对象的具体名称、产生背景、用途、合同约定等情况说明其他应付款中的往来款大幅上升的原因及合理性；

(2) 结合主要借款对象的具体名称、借款背景、用途、合同约定等情况说明借款的原因及合理性，与借款对象之间是否存在关联关系，同时结合借款条件、利率约定、借款期限、还款时间说明借款的真实性及利息费用的准确性，借款计入其他流动负债是否符合《企业会计准则》的要求。

答：（1）其他应付款增加是福州益生华科技有限公司8,500,000.00元、福建中企智联有限公司9,433,962.26元和福建乐喜互动科技有限公司4,716,981.13元，合计22,650,943.39元，主要因为这3个客户，审计发现，福州益生华与供应商星媒体；福建中企智联与供应商福游，爱游，服众，彩色斑鸠；福建乐喜互动与供应商福游、江西乐喜为关联方，审计认为这三家客户收的货款为往来款项，审计要求我司将上述款项从应收账款调整列报为其他应付款，由此造成往来款大幅上升。

福州益生华科技有限公司，为公司渠道客户，公司为其提供提供招商全案策划、营销获客（包括：B1自媒矩阵、B2媒体智能运维、B3UT视频营销、B4 ToB+ToC直播）、渠道招商、渠道管理等数字渠道建设管理服务。2021年公司结算服务收入含税901万元，收到货款901万元。合同约定，客户收到公司交付的技

技术服务产品后，应于每笔款项消耗完3日内向公司提交该笔服务《数字渠道建设技术服务确认函》详见附件。公司收到客户《数字渠道建设技术服务确认函》后，即视为对该项服务完成确认。客户应于本协议签订后3日内向公司支付合同款项，客户技术服务费余额不足时，公司及时通知客户续费，如客户余额为零且续费延迟达3日以上，则公司的服务自动终止。

福建中企智联科技有限公司，为公司渠道客户，公司为其提供提供招商全案策划、营销获客（包括：B1自媒矩阵、B2媒体智能运维、B3UT视频营销、B4 ToB+ToC直播）、渠道招商、渠道管理等数字渠道建设管理服务。2021年公司结算服务收入含税1000万元，收到货款1000万元。客户收到公司交付的技术服务产品后，应于每笔款项消耗完3日内向公司提交该笔服务《数字渠道建设技术服务确认函》详见附件。公司收到客户《数字渠道建设技术服务确认函》后，即视为对该项服务完成确认。客户应于本协议签订后3日内向公司支付合同款项，客户技术服务费余额不足时，公司及时通知客户续费，如客户余额为零且续费延迟达3日以上，则公司的服务自动终止。

福建乐喜互动科技有限公司，为公司渠道客户，公司为其提供提供招商全案策划、营销获客（包括：B1自媒矩阵、B2媒体智能运维、B3UT视频营销、B4 ToB+ToC直播）、渠道招商、渠道管理等数字渠道建设管理服务。2021年公司结算服务收入含税500万元，收到货款500万元。客户收到公司交付的技术服务产品后，应于每笔款项消耗完3日内向公司提交该笔服务《数字渠道建设技术服务确认函》详见附件。公司收到客户《数字渠道建设技术服务确认函》后，即视为对该项服务完成确认。客户应于本协议签订后3日内向公司支付合同款项，客户技术服务费余额不足时，公司及时通知客户续费，如客户余额为零且续费延迟达3日以上，则公司的服务自动终止。

(2) 2021 年末其他流动负债余额5377.54万元，是由债转股借款和保理融资借款组成，保理前海国隼商业保理（深圳）有限公司借款本金42,313,400.00元和借款利息1,093,331.65元，债转股清康华悦（厦门）投资管理有限公司借款本金10,000,000.00元和借款利息365,625.86元，银行短期借款利息3,042.00元。公司与借款公司不存在关联关系。

保理借款产生背景：为加速公司应收账款和其他应收款回收、盘活公司现有资产、增强公司资产流动性、提高资金使用效率，改善公司现金流，公司与前海国隼商业保理（深圳）有限公司办理了保理融资借款。借款用途：用于支付供应商款项，合同约定借款利率为年利率10%，借款期限为2021年8月30日至2022年8月29日，借款额度为45,000,000.00元，额度可循环使用。合同约定，公司将应收账款和其他应收款转让给保理公司，公司继续履行应收款对应的合同义务，与保理公司无关。经保理公司同意，公司可以部分或全部归还保理借款本金，公司提前归还的部分，利息计算到实际归还日。

债转股产生背景：公司因经营需要融资，清康华悦（厦门）投资管理有限公司希望投资羽星公司，以借款方式按照合同约定条件收取利息，并有权按合同约定的条件下，以债转股的方式参与公司定向增发并取得公司股权。借款用途：用于补充企业流动资金，合同约定借款利率月利率0.8%，借款期限为2021年1月29日至2021年7月29日，借款额度为10,000,000.00元，合同约定，借款期限届满，清康华悦（厦门）投资管理有限公司有权要求公司在一个月内进行定向增发，清康华悦有权以债转股方式参与公司定向增发并取得公司股权，转股价格为每股3.33元。

我公司将上述借款计入其他流动负债，符合《企业会计准则》的规定。

