

关于对天图控股集团股份有限公司的年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

天图控股集团股份有限公司（以下简称：“公司”）对贵司下发关于对天图控股 2022 年年报问询函进行了认真核查与讨论，并逐项落实后进行书面说明。现将 2022 年年报问询指出的问题回复如下。

1、关于客户和供应商

你公司2021年第一大客户庞大汽贸集团股份有限公司下属企业、第三大客户粤中天(广东)供应链管理有限公司、第一大供应商武汉金控新能源汽车租赁经营有限公司在2022年度均未出现在你公司主要客户和主要供应商中。

请你公司说明与上述三家公司之间交易的具体情况，包括销售/采购内容、交易金额、报告期内合同签署情况等说明上述三家公司销售/采购额大幅下降的原因。

回复：

（1）庞大汽贸集团股份有限公司下属企业

销售内容：天图控股提供一站式汽车供应链服务，以基础物流服务作为载体，串联货物从主机厂或汽贸店到经销商者手中的整个供应链，涵盖采购、运输、库存、销售、配送等环节。庞大汽贸及其下属企业作为天图控股的经销商，向天图控股采购汽车商品。

交易金额：571,175,350.55 元（2021 年）；0 元（2022 年）

报告期内合同签署情况：报告期内，公司未与庞大汽贸集团股份有限公司下属企业签署任何合同。

报告期内销售额大幅下降的原因：

因为公司担忧庞大汽贸集团股份有限公司运营情况，担心其爆雷或是退市，以及应收款无法及时收回，再加上 2022 年公司的汽车供应链业务从传统燃油车全面转向新能源汽车，而庞大汽贸集团股份有限公司与公司合作的是传统燃油车的经销，所以公司没和庞大继续合作。截止报告期末，与庞大汽贸及其下属企业相关的汽车贸易应收款项均已收回。

(2) 粤中天(广东)供应链管理有限公司(以下简称“粤中天”)

销售内容：粤中天为握有品牌资源的物流企业，以运输服务为切入点开发品牌客户的仓配业务，其客户主要为鞋服类品牌客户。但因粤中天并非专业仓储公司，因此其将该等业务委托给公司为其提供仓储、分拣、打包和快递服务等具体运营管理服务。

交易金额：68,592,280.61 元（2021 年）；0 元（2022 年）

报告期内合同签署情况：

报告期内，公司未与粤中天(广东)供应链管理有限公司签署任何合同。

报告期内销售额大幅下降的原因：

粤中天的业务有相当规模的业务集中在华东区域，其主要供应链也在华东地区，由于 2022 年上半年华东区域疫情发展迅猛，粤

中天的客户的销售亦受到一定影响,造成该区域为主的业务回款速度较为缓慢,所以公司没和粤中天(广东)供应链管理有限公司继续合作。因为广州智网通供应链管理有限公司收购了粤中天(广东)供应链管理有限公司,公司对原粤中天(广东)供应链管理有限公司的应收款项,协议转为对广州智网通供应链管理有限公司的应收款项,款项收回事项还在协商中,截止报告期末,应收款账款暂未回款。

(3) 武汉金控新能源汽车租赁经营有限公司(以下简称“武汉金控”)

采购内容: 武汉金控为汽车贸易商,公司向其采购汽车。

交易金额: 562,946,012.13 元(2021年); 2,355,808.39 元(2022年)

报告期内合同签署情况:

报告期内,公司与武汉金控签署了 16 台广汽埃安汽车的采购合同。

报告期内采购额大幅下降的原因:

因为 2021 年公司与武汉金控开展汽车供应链业务合作,当年对其年度采购额已达当期采购总额的 49.3%,供应商集中度过高,再加上公司累积的客户资源比较多,2022 年公司有能力和主机厂直接合作争取更多利益,也能有效降低车辆采购风险,公司由向汽车贸易商采购转为向汽车主机厂采购,公司与主机厂的合作锁定一

手车源，有利于提升公司汽车供应链业务优势，降低成本，例如公司与浙江零跑汽车销售服务有限公司（以下简称“零跑汽车”）的合作，所以公司大幅降低对武汉金控的采购额。

2、关于营业收入

报告期内公司物流辅助（仓储及运输）收入41,210.68万元，较上年同期下降31.01%，你公司解释系国内多地区域短期封闭，对应业务大规模暂停。报告期内公司供应链销售收入9,649.24万元，较上年同期下降84.99%，你公司解释系汽车主机厂停工停产影响导致无法交车，因此供应链业务量严重下滑。

请你公司：

（1）说明2021年、2022年度均受疫情管控影响的情况下，报告期内报告期物流辅助（仓储及运输）收入较2021年大幅下降的合理性；

（2）披露影响公司供应链销售收入的汽车主机厂具体情况，包括但不限于公司名称、营业范围、公司规模、报告期内销售金额等说明公司供应链业务是否对客户存在高度依赖性，期后该项业务的开展情况。

回复：

（1）说明2021年、2022年度均受疫情管控影响的情况下，报告期内物流辅助（仓储及运输）收入较2021年大幅下降的合理性；

2022年公司物流辅助（仓储及运输）收入41,210.68万元，

较上年同期下降 31.01%。2022 年，国内各区域出现不同程度的封锁导致公司客户自身业务受损，公司部分仓库亦出现不同程度的封锁，最长出现近 2 个月，导致仓内运作停滞，业务暂停造成收入骤减，但仓库租赁等成本持续支付所致。2021 年公司受到疫情管控影响的程度较低，不涉及封仓情况，所以才会出现报告期内物流辅助（仓储及运输）收入较 2021 年大幅下降的情形。

（2）披露影响公司供应链销售收入的汽车主机厂具体情况，包括但不限于公司名称、营业范围、公司规模、报告期内销售金额等说明公司供应链业务是否对客户存在高度依赖性，期后该项业务的开展情况。

主机厂是公司的供应商，是指汽车制造厂，如比亚迪汽车、一汽大众、重庆长安等汽车整车或整机生产企业。

①. 比亚迪汽车销售有限公司

营业范围：比亚迪汽车销售有限公司为比亚迪汽车有限公司的子公司，负责比亚迪品牌的乘用车国内销售和售后服务业务。

公司规模：注册资本 105,000 万元人民币

报告期内采购金额：0 元

报告期内，公司与比亚迪汽车销售有限公司及其指定 4S 店上海联通宝亭汽车销售有限公司（简称“联通宝亭”）分别签署《车辆采购框架协议》与《采购协议》。其中，框架协议约定在 2023 年 12 月 31 日前完成 5000 台比亚迪汽车的订单，合同价值近 6 亿

元人民币；采购协议约定 2022 年 12 月 31 日前，采购共计 900 台比亚迪汽车。

上述协议签订后，公司积极与联通宝亭协商汽车排产、发车事宜，但最终得到联通宝亭通知，无法根据协议在订单签署日起 1-2 个月内安排交车，交易安排被迫取消。

期后该项业务的开展情况：由于联通宝亭无法在 2022 年交车，2023 年初，受新能源汽车市场价格整体下滑的影响，当时签署的协议采购价格较高，公司目前仍在积极与联通宝亭沟通降价、排产等事宜。

②. 一汽大众销售有限责任公司

营业范围：经营范围包括销售大众品牌汽车、奥迪品牌汽车和捷达品牌汽车。

公司规模：注册资本 20,000 万元人民币

报告期内采购金额：0 元

期后该项业务的开展情况：报告期内，公司与一汽大众指定供应商吉林省久恒汽车销售服务有限公司（简称“久恒汽车”）签署《购销合同》，约定采购 2000 台一汽大众迈腾汽车，合同价值超 3 亿元人民币。

受 2022 年期间长春疫情停产停工及芯片短缺带来产量下降、供给周期加长影响，公司未能与久恒汽车达成实质性业务进展。经双方协商，目前已暂停一汽大众迈腾项目，双方均不存在违约责任。

③. 重庆长安车联科技有限公司

营业范围：长安品牌汽车销售。

公司规模：注册资本 8850 万元人民币

报告期内采购金额：0 元

期后该项业务的开展情况：2022 年底，公司与重庆长安车联科技有限公司（简称“长安车联”）签署《关于逸动 EV460 汽车销售合同》，约定采购 3000 台长安汽车，合同价值超 3 亿元人民币。

由于合同签署于 2022 年底，报告期内未发生任何业务。截至 2023 年 6 月 30 日，公司已向长安车联采购汽车 400 余台，涉及交易金额达 4,000 余万元。

公司目前已经签署或正在洽谈合作协议的主机厂或主机厂指定 4S 店还包括：东风汽车集团股份有限公司乘用车公司（500 台风神 E70）、北京北汽鹏元汽车销售服务有限公司（500 台新 EU5 网约出行版）、浙江零跑汽车销售服务有限公司等。

由于汽车行业的主机厂作为行业终端供应商，具有进入门槛高、数量少的特点，供给端较为集中，在某些细分领域形成类似寡头市场。因此，公司对主机厂客观上形成一定依赖性。目前，公司正在大力拓展网约车供应链业务，积极与多家不同主机厂洽谈合作业务，尽量降低公司对单一主机厂的依赖性。

尽管报告期内，受各方面因素影响，公司汽车供应链业务销售收入较 2021 年大幅下滑，但公司汽车供应链业务的竞争优势仍然明显，大力发展汽车供应链业务的战略方向仍未改变。通过与主机厂的合作锁定一手车源，提升了公司汽车供应链业务在供应端的价

格优势与稳定性。针对销售端，公司目前已在长沙、武汉、昆明等城市与当地网约车平台运营商开展合作，且仍在不断拓展全国各地网约车平台目标客户，有利于丰富公司客户构成，优化市场结构，降低供应商的集中度。

综上，公司认为，公司汽车供应链业务对供应商、客户不存在重大依赖性，能够通过自身竞争优势与目标客户展开合作，进一步拓展汽车供应链业务。

3、关于其他应收款

报告期末其他应收款161,234,934.62元，其中单项计提预期信用损失的其他应收款17,592,816.38元，较期初2,109,697.14元增加15,483,119.24元。按组合计提预期信用损失的其他应收款报告期坏账计提比例为13.53%，较期初12.84%有所增长。

请你公司：

(1) 补充列示单项计提坏账其他应收款的具体情况，包括但不限于实际名称、账龄、余额、坏账计提比例、交易内容、是否为你公司关联方以及暂未收回原因，并说明单项计提的其他应收款大幅增长的原因；

(2) 结合期后回款、坏账准备计算过程、同行业情况说明公司按组合计提预期信用损失的其他应收款坏账准备计提的充分性。

回复：

(1) 补充列示单项计提坏账其他应收款的具体情况，包括但

不限于实际名称、账龄、余额、坏账计提比例、交易内容、是否为你公司关联方以及暂未收回原因,并说明单项计提的其他应收款大幅增长的原因;

报告期内新增的主要单项计提的其他应收款:

单位名称	账龄	账面余额	坏账计提比例 (%)	交易内容	是否关联公司	暂未收回原因
北京奥宝世达汽车销售有限公司	2-3年	5,567,300.00	100	货款	否	企业被限制高消费,预计无法收回
北通恒智(上海)交通科技有限公司	2-3年	3,304,850.71	100	货款	否	因诉讼等原因预期未来可收回金额为0
广东二叠纪汽车投资有限公司	1年以内	2,912,400.00	100	货款	否	企业已注销,预计无法收回
河北金托盘汽车租赁服务有限公司	1-2年	2,000,000.00	100	货款	否	因诉讼等原因预期未来可收回金额为0
安徽省车呗汽车销售服务有限公司	1年以内	1,470,000.00	100	货款	否	因诉讼等原因预期未来可收回金额为0
合计		15,254,550.71				

注:表格列示了报告期内新增的主要单项计提,还有其他12个单项计提的其他应收款因金额较小未列示,平均余额约2万元。

报告期内,新增的主要单项计提的其他应收款为汽车供应链业务预付的购车款,共计15,254,550.71元。这部分购车款为公司向汽车贸易公司采购而预付的款项,由于到期未交车,公司将预付款项转为其他应收款。其中,公司已对北通恒智(上海)交通科技有限公司、河北金托盘汽车租赁服务有限公司、安徽省车呗汽车销售服务有限公司提起诉讼,由于涉诉原因将其分类为单项计提的其他应收款,全额计提坏账。北京奥宝世达汽车销售有限公司、广东二叠纪汽车投资有限公司的款项分别由于企业被限制高消费、企业已注销而全额计提坏账。目前,公司汽车供应链业务的主要供应商已由汽车贸易公司转为信用风险较低的主机厂,预计未来预付购车款

无法交车、无法退回的可能性大幅降低。

(2) 结合期后回款、坏账准备计算过程、同行业情况说明公司按组合计提预期信用损失的其他应收款坏账准备计提的充分性。

① 期后回款情况

公司统计了截至 2022 年期末 100 万元以上的按组合计提预期信用损失的其他应收款于 2023 年 1-6 月期间的回款情况，上述其他应收账款回款比例为 11.42%，具体如下：

序号	单位名称	2022 年期末其他应收余额 (元)	2023 年 1-6 月回款 (元)
1	股权转让款	15,258,666.78	-
2	汽车供应链业务采购预付款	55,208,888.00	20,000,000.00
3	其他供应链业务采购预付款	105,020,452.76	40,000.00
4	押金保证金	2,037,130.00	-
	合计	177,525,137.54	20,040,000.00

针对股权转让尾款，公司已加紧与收购方沟通收款事宜；

针对汽车供应链业务采购预付款，系由于已过合同约定的交车期限，为提高资金使用效率，公司与该等供应商协商退款。上述交易存在合理的商业背景，不属于资金占用且也不存在重大的由于供应商违约而导致的减值风险。

针对其他供应链业务预付款，系公司向供应商采购 5G 材料、快消品、手机产品等，供应商一直未交付而产生，由于部分业务已进入收尾阶段，公司正与该等供应商协商退款，公司已针对部分供应商提起诉讼并胜诉。该案件目前处于执行阶段。

针对押金保证金，在相应的业务履行完毕后退回。

② 坏账准备计算过程

账龄	期末余额			
	账面余额（元）	坏账准备	计提比例（%）	账面价值（元）
1年以内	50,208.60	1,004.17	2	49,204.43
6个月以内	8,063.00	161.26	2	7,901.74
6个月 - 1年	42,145.60	842.91	2	41,302.69
1-2年	164,504,037.14	16,450,403.71	10	148,053,633.43
2-3年	6,642,819.26	1,992,845.78	30	4,649,973.48
3年以上	6,779,606.92	6,779,606.92	100	-
合计	177,976,671.92	25,223,860.58		152,752,811.34

公司预期信用损失的确定方法为：

公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失，在评估预期信用损失时，考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。

公司以共同信用风险特征为依据，将金融工具分为不同组合。本公司采用的共同信用风险特征包括：金融工具类型、信用风险评级、账龄组合、逾期账龄组合、合同结算周期、债务人所处行业等。相关金融工具的单项评估标准和组合信用风险特征详见相关金融工具的会计政策。

公司按照下列方法确定相关金融工具的预期信用损失：

“本公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失，在评估预期信用损失时，考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。

本公司以共同信用风险特征为依据，将金融工具分为不同组合。本公司采用的共同信用风险特征包括：金融工具类型、信用风险评级、账龄组合、逾期账龄组合、合同结算周期、债务人所处行业等。

相关金融工具的单项评估标准和组合信用风险特征详见相关金融工具的会计政策。

本公司按照下列方法确定相关金融工具的预期信用损失：

1) 对于金融资产，信用损失为本公司应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值。

2) 对于租赁应收款项，信用损失为本公司应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值。

3) 对于财务担保合同，信用损失为本公司就该合同持有人发生的信用损失向其做出赔付的预计付款额，减去本公司预期向该合同持有人、债务人或任何其他方收取的金额之间差额的现值。

4) 对于资产负债表日已发生信用减值但并非购买或源生已发生信用减值的金融资产，信用损失为该金融资产账面余额与按原实际利率折现的估计未来现金流量的现值之间的差额。

本公司计量金融工具预期信用损失的方法反映的因素包括：通过评价一系列可能的结果而确定的无偏概率加权平均金额；货币时间价值；在资产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。”

与同行业可比上市公司怡亚通、飞力达、东方嘉盛等相比，公司坏账政策没有显著差异。怡亚通、飞力达、东方嘉盛的主要坏账政策如下：

A. 怡亚通（证券代码：002183）描述其主营业务为“依托遍布

全国的供应链服务体系和快消品深度分销网络体系的先发优势，聚焦消费品细分领域打造自有品牌，同时为消费品上游品牌商提供一站式营销运营服务，从而满足不断升级的消费品市场需求。”该公司业务包括分销、供应链服务，主要坏账政策为：

“本公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失，在评估预期信用损失时，考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。

本公司以共同信用风险特征为依据，将金融工具分为不同组合。本公司采用的共同信用风险特征包括：账龄分析组合、关联方组合、无风险组合、其他组合等。相关金融工具的单项评估标准和组合信用风险特征详见相关金融工具的会计政策。相关金融工具的单项评估标准和组合信用风险特征详见相关金融工具的会计政策。

本公司按照下列方法确定相关金融工具的预期信用损失：

①对于金融资产，信用损失为本公司应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值。

②对于租赁应收款项，信用损失为本公司应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值。

③对于财务担保合同，信用损失为本公司就该合同持有人发生的信用损失向其做出赔付的预计付款额，减去本公司预期向该合同持有人、债务人或任何其他方收取的金额之间差额的现值。

④对于资产负债表日已发生信用减值但并非购买或源生已发生信用减值的金融资产，信用损失为该金融资产账面余额与按原实

际利率折现的估计未来现金流量的现值之间的差额。

本公司计量金融工具预期信用损失的方法反映的因素包括：通过评价一系列可能的结果而确定的无偏概率加权平均金额；货币时间价值；在资产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。”

该公司其他应收款计提表如下：

账龄	应收账款信用损失率
1 年以内	1%
1-2 年	5%
2-3 年	15%
3 年以上	100%

B. 飞力达（证券代码：300240）描述其主营业务为“综合物流服务和国际货运代理”，其中综合物流服务具体为“围绕仓储开发形成，贯穿入厂物流、生产物流、成品物流、售后物流，实现供应商、采购、生产、分销、售后服务到终端消费者的全链条服务，是基于精准运营和智慧物流技术的一体化供应链解决方案”，该公司主要坏账政策为：

“对于划分为组合的其他应收款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。已纳入合并报表范围的公司之间的其他应收款项不计提坏账准

备。”

该公司应收账款计提表如下：

账龄	应收账款信用损失率
3 个月以内	0.29%
3 至 6 个月	1.91%
6 至 12 月	3.46%
1 至 2 年	10.02%
2 至 3 年	75.58%
3 年以上	100.00%

C. 东方嘉盛（证券代码：002889）描述其主营业务为：“围绕全球知名消费品品牌客户和全球头部电商平台客户，通过前期专业差异化供应链方案咨询及设计，为客户提供一体化供应链服务和产品采购分销交易服务。”该公司主要坏账政策为：

“其他应收款

本公司依据信用风险特征将其他应收款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

- * 其他应收款组合 1：应收代垫款
- * 其他应收款组合 2：应收关联方款项
- * 其他应收款组合 3：应收押金、保证金款项
- * 其他应收款组合 4：应收其他款项

对划分为组合的其他应收款，本公司通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。”

该公司应收账款计提表如下：

账龄	应收账款信用损失率
1 年以内	1.69%
1-2 年	15.88%

2-3 年	39.04%
3-4 年	76.88%
4-5 年	100.00%
5 年以上	100.00%

公司应收账款及其他应收款，按账龄百分比计提坏账准备比例，与上述同行业可比上市公司对比如下：

账龄	公司计提比例	东方嘉盛	飞力达	怡亚通
0-6 个月	2%	1.69%	0.29%-1.91%	0
7-12 个月	2%	1.69%	3.46%	1%
1-2 年	10%	15.88%	10.02%	5%
2-3 年	30%	39.04%	75.58%	15%
3 年以上	100%	76.88%-100%	100%	100%

因此，与同行业可比上市公司的坏账准备计提比例对比，公司不存在显著差异，处于适度水平。

综上所述，结合期后回款、坏账准备计算过程、同行业情况等情况，公司按组合计提的其他应收款坏账准备已充分反映了预期信用损失的金额。

4、关于销售费用

报告期内公司销售费用9,268,347.81元，其中职工薪酬2,394,019.56元，较上年同期129,227.24元增加94.60%。根据年报披露情况，报告期末销售人员2人，期初销售人员5人。

请你公司说明在销售人员期末较期初有所下降的情况下，销售费用-职工薪酬大幅增加的原因及合理性。

回复：

2021 年，公司供应链销售业务的人力成本计入营业成本。2022 年年报审计时，审计机构认为销售业务相关的人力成本应当计入销

售费用，而不能直接计入营业成本，因此将相应职工薪酬由营业成本转为销售费用。

按照 2022 年年报披露口径，2021 年应转计入销售费用（职工薪酬）的营业成本金额约为 1,601,073.45 元，占当年披露营业成本 717,390,085.39 元的 0.22%，对营业成本及毛利的影响非常小，因此公司 2022 年年报及审计报告未调整 2021 年的相关数据。

调整后 2022 年销售费用（职工薪酬）为 1,730,300.69 元，较 2021 年同期增加 38.36%，主要是公司支付给新任供应链业务总监的职工薪酬以及全年的销售人员的职工薪酬。

报告期末销售人员 2 人，期初销售人员 5 人，销售人员期末较期初下降，主要原因是公司为了拓展供应链业务渠道，招聘新的供应链业务总监，后由于供应链业务下滑严重，期末减少公司销售人员，但综合 2021 年和 2022 年全年销售人员构成，销售费用（职工薪酬）的金额增加 38.36%，符合公司实际情况，具有合理性。

天图控股集团股份有限公司

2023 年 10 月 18 日