

关于对广州图腾信息科技股份有限公司 2023 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

广州图腾信息科技股份有限公司(以下简称“图腾信息”、“公司”)于 2024 年 8 月 14 日收到贵司挂牌公司管理一部出具的《关于对广州图腾信息科技股份有限公司的年报问询函》(一部年报问询函【2024】第 346 号),现公司就有关问询事项回复如下:

1、关于客户与供应商重合

报告期内,你公司第一大客户、第二大客户分别为三星(中国)投资有限公司及其关联企业(以下简称“三星中国”)、北京鹏泰宝尊电子商务有限公司及其关联企业(以下简称“鹏泰宝尊”),上述客户分别为你公司报告期内第一大、第四大供应商。你公司在《公司一部问询函【2023】第 041 号》的回复中提到,公司向鹏泰宝尊采购智能手机,并向其销售代理产品、提供增值及推广服务,向三星中国采购手机维修资材及代理产品,并向其提供手机维修及翻新等服务。你公司向三星中国采购代理产品后对外销售、采购资材后提供保外维修业务中资材结算采用总额法确认收入,向三星中国采购资材后提供保内维修业务中资材结算部分采用净额法确认收入。

报告期内,你公司代理销售产品实现收入 48,607.19 万元,综合信息服务业实现收入 11,595.56 万元,其中对三星中国销售实现收入 2,878.46 万元,对鹏泰宝尊销售实现收入 1,990.31 万元。

请你公司:

(1) 按不同销售内容、采购内容,分别列示报告期内向三星中国、鹏泰宝尊的销售及采购金额;

(2) 分别列示报告期内自三星中国采购维修资材及代理产品后对外销售代理产品、提供保外维修实现收入金额、占营业收入总额比例,并列示对应的采购金额;

(3) 说明你对鹏泰宝尊销售代理产品与向其采购的智能手机是否为同一类型产品,型号、用途、价格等方面是否存在明显差异,说明你公司是否在

转让商品前承担相关存货的风险，是否有权决定商品交易价格，是否存在受托加工情形，是否满足总额法确认收入的条件。

【回复说明】

(1) 按不同销售内容、采购内容，分别列示报告期内向三星中国、鹏泰宝尊的销售及采购金额；

2023 年年度向三星中国、鹏泰宝尊的销售及采购金额列示如下：

单位：元

披露名称	客户/供应商	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额
三星(中国)投资有限公司及受同一控制下的其他企业	三星(中国)投资有限公司	提供手机维修服务	4,719,024.83	采购手机维修资材	120,682,628.12
		提供增值服务	16,148,882.78	采购代理产品、智能手机	62,804,587.53
	Samsung Electronics Hong Kong Co Ltd	提供手机维修及翻新服务	7,916,644.98	采购手机维修资材	35,256,496.32
合计			28,784,552.59		218,743,711.97
北京鹏泰宝尊电子商务有限公司及受同一控制下的其他企业	北京鹏泰宝尊电子商务有限公司	提供增值服务	13,179,274.53	采购智能手机	41,550,734.80
	北京鹏泰互动广告有限公司	提供推广服务	6,723,781.43	/	
合计			19,903,055.96		41,551,777.45

2023 年度，公司向三星中国采购维修资材、代理产品和智能手机，向其提供手机维修服务和增值服务；向鹏泰宝尊采购智能手机，向其销售增值服务和推广服务。2023 年度公司并未向鹏泰宝尊销售代理产品的情况。

①公司从事官方授权的维修及官翻机业务，需向三星采购所需原材料，同时

又向其收取相关业务的劳务费，业务性质导致三星既为公司客户又为公司供应商。

②公司向三星采购维修资材主要用于保内保外手机的维修以及官翻机的维修，保内部分的收入已采用净额法确认收入，保外服务部分的收入系与消费者结算不与三星进行结算，因此公司向三星采购的资材金额大于公司提供的手机维修服务销售金额。

(2) 分别列示报告期内自三星中国采购维修资材及代理产品后对外销售代理产品、提供保外维修实现收入金额、占营业收入总额比例，并列示对应的采购金额；

报告期内自三星中国采购维修资材及代理产品后对外销售代理产品、提供保外维修实现收入金额、占营业收入总额比例如下：

单位：元

项目	维修资材	代理产品、智能手机
2023 年度采购自三星中国	155,939,124.44	62,804,587.53
该部分实现维修收入	46,242,681.81	79,955,041.20
其中：保内维修	12,635,669.81	-
保外维修	33,607,012.00	-
占总收入比例	7.68%	13.28%

三星中国系 3C 产品、家电产品、半导体生产商，公司为三星电子智能手机售后服务提供商、三星非全新机中国地区授权翻新服务提供商和销售商，与三星中国开展多项业务。公司向其采购的主要系为公司维修服务中的保外维修、商品销售和手机销售业务进行原材料储备，而向其的销售主要是维修服务中的保内维修业务，公司按照服务内容和次数收取劳务费。公司与三星中国的销售、采购内容不同且业务相互独立，销售和采购价格公允，同时作为客户和供应商具备合理性。

公司向三星采购维修资材主要用于保内维修、保外维修以及官翻机的翻新，公司的保内服务收入系与三星中国结算，保外维修耗用资材及劳务费系与消费者进行结算。其中保内服务收入采用净额法确认收入，2023 年三星(中国)投资有限

公司采用净额法抵消的金额 5,683 万元, Samsung Electronics Hong Kong Co Ltd 采用净额法抵消的金额 2,185 万元, 共计 7,868 万元。

(3) 说明你公司对鹏泰宝尊销售代理产品与向其采购的智能手机是否为同一类型产品, 型号、用途、价格等方面是否存在明显差异, 说明你公司是否在转让商品前承担相关存货的风险, 是否有权决定商品交易价格, 是否存在受托加工情形, 是否满足总额法确认收入的条件。

2023 年公司未向鹏泰宝尊销售代理产品。2023 年公司向鹏泰宝尊采购三星手机产品, 向鹏泰宝尊销售增值服务产品, 为不同类型的产品。

公司提供增值服务, 属于在某一时段履行履约义务, 在增值服务权益期间内分摊收入。公司对鹏泰宝尊的销售为服务, 采购为智能手机, 为不同类型的产品, 型号、用途、价格等方面存在明显差异, 不存在受托加工的情形, 满足总额法确认收入的条件。

2、关于存货

截至报告期末, 你公司存货账面余额为 12,870.33 万元, 较期初增长 6,378.58 万元, 其中库存商品较期初增长 1,973.87 万元, 原材料较期初增长 3,899.60 万元, 截至报告期末, 你公司发出商品账面余额 为 1,455.49 万元。

请你公司:

(1) 结合存货管理模式、在手订单金额、存货周转速度等, 说明报告期内存货大幅增长的原因及合理性, 说明存在订单支持的存货金额及占比, 结合存货可变现净值的测算方法, 说明存货跌价准备是否已充分计提;

(2) 说明报告期末发出商品是否均为已发货尚处于运输途中的产品, 并说明期末发出商品的发货时点、未及时结转收入原因、期后结转收入情况。

【回复说明】

(1) 结合存货管理模式、在手订单金额、存货周转速度等, 说明报告期内存货大幅增长的原因及合理性, 说明存在订单支持的存货金额及占比, 结合存货可变现净值的测算方法, 说明存货跌价准备是否已充分计提;

① 公司的存货采购模式与销售模式

公司主营业务主要包括官翻机销售、智能手机等产品的维修及翻新服务等。

A. 存货采购模式

a. 官翻机销售:公司官翻机业务采取“以销定购+适当备货”的采购模式,主要包括以下业务流程:

回收旧机的业务流程是公司通过三星官方渠道及自有渠道采购三星品牌的旧机,公司根据市场需求、库存情况、市场价格变动趋势等因素综合制定和实施采购计划。

采购翻新所需资材的业务流程是公司根据所需物料的规格型号、预计使用数量、订货周期等对所需资材实施采购备货,翻新所需资材主要包括屏幕、中框、后盖等。

b. 维修及翻新服务:公司维修及翻新服务以智能手机为主,也包括投影仪、咖啡机等其他高价值电子产品,具体服务模式如下:公司开展维修及翻新服务时,根据“库存数量及预计业务量”安排采购计划,向品牌厂商预先采购所需资材。

B. 销售模式

a. 官翻机销售:公司官翻机产品销售模式主要以线上销售为主。公司官翻机主要通过在北京、抖音、快手、淘宝等电子商务平台开设自营店铺向消费者销售。

b. 维修及翻新服务:图腾信息采取集中寄修服务模式,即消费者将手机邮寄至公司广州营运中心,进行集中维修;香港图腾采取线下门店经营服务模式。

② 公司在手订单以及存货周转速度

结合公司销售模式,公司销售主要通过线上销售以及提供寄修服务的模式,并不存在提前获得的订单。

A. 公司报告期存货周转率如下:

项 目	金 额
期初存货金额	64,917,516.54
期末存货金额	128,703,331.57
主营业务成本	502,947,411.89
存货周转率	5.20

B. 报告期较上期存货明细变动如下:

项 目	期末数	期初数
-----	-----	-----

项 目	期末数	期初数
原材料	63,972,597.78	24,976,569.69
库存商品	45,519,789.38	25,781,091.47
发出商品	14,554,907.07	11,262,925.97
委托代销商品	4,656,037.34	2,896,929.41
合 计	128,703,331.57	64,917,516.54

2023 年 11-12 月，公司结合销售的情况进行了一次规模较大的采购，以满足快速增加的销售规模，主要采购情况如下：

供应商	采购金额	采购存货内容
天音通信有限公司	38,302,959.09	7D 手机、演示机等
三星（中国）投资有限公司	38,198,716.23	7D 手机、演示机等
	22,612,609.01	维修资材
深圳市实丰科技有限公司	22,730,680.68	7D 手机、演示机等
合 计	128,240,294.61	

通过上述采购，公司的销售保持快速增长，期后销售情况如下：

项目	2024 年 1-2 月
2024 年 1-2 月手机销售数量（台）	30,251.00
2024 年 1-2 月手机销售收入	155,669,925.09
2024 年 1-2 月手机销售成本	126,356,677.58
2023 年末手机业务存货余额	89,319,182.85
2024 年 2 月末手机业务存货余额	136,283,263.60
2024 年 1-2 月存货周转率（折算全年）	6.72
报告期存货周转率	5.20

期后公司手机销售情况较好，有效消化 2023 年末库存，2024 年 2 月末存货余额较大系公司销售收入快速增长，持续的采购以保证目前销售量所需要的库存水平。

综上，报告期内存货大幅增长具备合理性。

③ 公司存货可变现净值的测算方法以及存货跌价准备的计提

A. 公司存货跌价准备计提方法

公司采用存货可变现净值与成本孰低的原则确定跌价准备，各类产品在期末单位成本与可变现净值比较后，分别计提存货跌价准备。资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

B. 存货跌价准备的计提

报告期公司存货跌价准备变动情况

项 目	期初数	本期增加		本期减少		期末数
		计提	其 他	转回或转销	其 他	
原材料	117,233.21	428,735.94		398,780.09		147,189.06
库存商品	1,928,396.10	1,974,941.74		1,265,755.57		2,637,582.27
委托代销商品	1,707,256.41	351,068.43		1,707,256.41		351,068.43
合 计	3,752,885.72	661,316.43		3,371,792.07		3,135,839.76

公司用于翻新的二手手机采购来源包括增值服务回收、向三星授权经销商采购演示机、七天机等、通过手机数码市场以及个体工商户采购市场上流通的二手手机。

公司增值服务回收业务，系公司向终端用户提供了保值换新、保值回收、只换不修服务，根据不同的服务条款，公司向终端用户回收使用过的旧手机。

由于增值服务回收来源的手机采购价格较高，此类翻新机再销售时一般会亏损，因此此类存货我们按照回收时的采购价格与未来预期销售的价格差额直接计入相关增值服务的成本，期末不存在存货跌价。

本期较上期根据采购渠道区分存货跌价以及计入增值服务成本的情况

存货类别	存货来源	2023 年末跌价准备金额	2022 年末跌价准备金额
原材料	市场及经销商采购	147,189.06	117,233.21
库存商品	市场及经销商采购	2,637,582.27	1,928,396.10
委托代销商品	市场及经销商采购[注]	351,068.43	1,707,256.41

合 计		3,135,839.76	3,752,885.72
-----	--	--------------	--------------

[注]2022 年期末委托代销的手机主要是公司市场及经销商采购的经翻新后品质仍较差的手机；2023 年末公司委托代销的手机主要是公司开展只换不修增值服务业务后，回收的在三包范围内的手机。

报告期期末库存商品中主要为 7D 手机、演示机等，根据协议，公司采购的 7D 手机、演示机进价较同类型手机市场零售价更低，基本不存在跌价。

综上所述，存货跌价准备已充分计提。

(2) 说明报告期末发出商品是否均为已发货尚处于运输途中的产品，并说明期末发出商品的发货时点、未及时结转收入原因、期后结转收入情况。

① 公司线上销售、保内维修业务确认政策、时点，可取得证据如下：

业务分类	确认政策简述	确认时点	确认依据
线上零售	客户收到货物后，与本公司确认商品数量及结算金额，本公司据此确认收入	客户确认收货时确认收入	以电商平台后台自行导出的销售流水、资金结算流水为依据，公司另会保存物流寄出单据
保内维修	根据服务协议之规定，公司和厂商定期核对已完成的保修期内服务量信息及其他支持资料，并据此确认收入。	客户确认结算时确认收入。按净额法确认	结算单

② 期末发出商品的主要构成、发货时点及未结转收入原因：

发出商品内容	金额	发货时点	未结转收入原因
线上销售客户未确认收货	13,305,309.58	2023 年 12 月 23 日 -2023 年 12 月 31 日	不满足收入确认条件 [注]
保内维修业务与三星（中国）投资有限公司未结算	1,249,597.49	2023 年	未与三星完成结算
合 计	14,554,907.07		

[注]线上销售不满足收入确认条件包括以下情形：已发货尚处于运输途中；已发货且物流已完成，客户尚未确认收货。

③ 期末发出商品期后收入结转情况

公司线上销售在期后均已确认并账面结转收入。保内维修业务，经与三星（中国）投资有限公司结算，均已确认并结转收入。

3、关于期间费用

报告期内，你公司发生销售费用 4,672.67 万元，同比增长 53.37%，发生管理费用 2,121.53 万元，同比增长 68.70%。报告期内，销售费用中职工薪酬为 1,063.36 万元，同比增长 43.67%，推广及服务费为 3,203.97 万元，同比增长 58.62%，管理费用中职工薪酬为 676.34 万元，同比增长 16.27%，中介服务费为 493.22 万元，同比增长 378.85%。

请你公司：

（1）结合员工人数变动、薪酬结构，说明销售费用、管理费用中职工薪酬增长较大的原因，职工薪酬规模是否与员工人数、当地平均工资水平匹配；

（2）说明推广及服务费的具体用途、推广形式、收费标准、实际推广效果，说明推广服务费大幅增长的合理性；

（3）结合中介服务费的明细构成，说明报告期内中介服务费大幅增长的合理性。

【回复说明】

（1）结合员工人数变动、薪酬结构，说明销售费用、管理费用中职工薪酬增长较大的原因，职工薪酬规模是否与员工人数、当地平均工资水平匹配；

2023 年度，公司员工人数变动情况如下：

员工类别	2023 年末人数	2022 年末人数	同比增加
销售人员	75	54	21
行政及管理人员	28	25	3
合计	103	79	24
员工类别	2023 年月均人数	2022 年月均人数	同比增加
销售人员	75	59	16
行政及管理人员	32	27	5
合计	107	86	22

随着公司业务发展，为匹配业务量，公司人员规模随之扩大。

公司薪酬结构由基本薪酬及绩效薪酬组成，基本薪酬按工作岗位、工作成绩、贡献大小及权责相结合等因素确定基本工资薪酬标准，基本薪酬及绩效薪酬按月准时发放。

员工人数增长导致职工薪酬总额增长，由于公司各月人数存在一定波动，导致员工期初、期末人数与薪酬变化存在不一致情况。公司 2022 年度、2023 年度月平均人数与薪酬关系对比如下：

单位：万元

类别	2023 年度			2022 年度		
	月均人数	总薪酬	人均薪酬	月均人数	总薪酬	人均薪酬
销售人员	75	1063.36	14.18	59	740.1	12.54
行政及管理人员	32	676.34	21.14	27	581.67	21.54
合计	107	1739.70	16.26	86	1,321.77	34.09

如上表所示，综合考虑公司月度员工人数变化后，公司销售人员、行政及管理人员薪酬人数变动与职工薪酬变动基本一致，具备合理性。

公司总部位于广东省广州市，员工主要分布在广东省广州市和中国香港两地。

根据广州市统计局和香港特别行政区政府统计处官网的数据，公司员工年度平均薪酬和广州市及中国香港的平均工资对比如下：

地区	类别	2023 年（万元）	2022 年（万元）
广州	公司员工平均工资	14.88	13.31
	销售人员平均工资	14.18	12.99
	行政及管理人员平均工资	18.97	19.39
	当地平均工资	8.19	7.88
香港	公司员工平均工资	25.10	20.46
	销售人员平均工资	-	-
	行政及管理人员平均工资	32.82	34.91
	当地平均工资	19.56	17.93

公司广州本部员工薪酬水平高于广州市城镇私营单位就业人员年平均工资，

公司薪酬水平具有一定竞争力。香港公司员工薪酬水平高于当地平均工资，公司薪酬水平具有一定竞争力。

(2) 说明推广及服务费的具体用途、推广形式、收费标准、实际推广效果，说明推广服务费大幅增长的合理性；

①推广费及服务费的具体内容

推广费主要是京东、抖音、有赞等电商平台的推广费用，主要包括京东平台的京准通、抖音平台的巨量千川，有赞平台达人分销佣金等。

服务费主要是京东、抖音、有赞、淘宝等电商平台收取的服务费以及电商店铺代运营服务费。电商平台服务费主要包括京东平台拍拍佣金、白条费用、抖音平台的平台使用费、抖分期服务等。

②不同电商平台推广及服务费的具体用途、推广形式、收费标准

平台	费用类型	主要推广/服务模式	付费规则
抖音	抖音平台推广费	提供大促数据选品洞察、大促投放实时诊断、以及适配大促的创意、定向能力，提升商家大促 GMV。	商家出价按展示/点击计费
抖音	抖音平台使用费	平台服务费是指平台向商家收取的费用，具体收费标准根据不同类目而定。	抖音电商平台技术服务费的收费标准是以用户的实际结算订单作为结算依据的，计算逻辑为：平台技术服务费 = 计费基数 * 类目费率，其中计费基数包括消费者实付金额（含运费）、主播优惠券/红包金额、平台优惠券/红包金额和支付补贴。
抖音	抖分期服务费	分期免息功能是为用户提供的抖音月付信用支付服务。消费者可以利用此功能先购买商品，然后选择 3、6、或 12 期进行还款，无需支付任何手续费。这样不仅可以降低	商品价格 × 用户分期期数对应的手续费率。

		消费者的购物压力，同时也有助于提高成交转化率。	
京 东	拍 拍 佣 金	佣金是指入驻京东时签订的订单完结后收取的费率	扣点费率标准是以商品类目进行划分，以订单的实付金额进行计算。
京 东	白 条	白条免息是指在活动有效期内，对选定的一个或多个商品，直接免除用户白条支付的利息的促销方式（未设置免息促销则不享受白条免息）	分期免息服务费=商品实付金额*指定期数的分期服务费率。
京 东	京 东 平 台 推 广	京准通平台包含京选展位、京东快车、京东直投、京挑客四大类广告产品，京选展位采用的是按天计费（CPD）以及按广告千次展现付费（CPM）的形式，京东快车和京东直投采用的是按每次点击付费（CPC）和CPM，京挑客则采用按最终成交金额付费（CPS）。	CPC：按点击收费 CPM：按千次展现成本收费 CPS：按实际的销售量收费
淘 宝	花 呗 分 期 服 务 费	花呗分期免息是指在活动有效期内，对选定的一个或多个商品，直接免除用户花呗支付的利息的促销方式（未设置免息促销则不享受花呗免息）	分期免息服务费=商品实付金额*指定期数的分期服务费率。
抖 音	代 运 营 服 务 费	代运营团队代运营店铺运营、直播等费用	代运营服务费=销售额*指定费率

③主要费用变动情况

单位：万元

推广及服务费	2023 年	2022 年	变动金额	变动率
代运营服务费	236.29	90.33	145.96	161.59%
分期免息服务费	724.18	235.39	488.80	207.66%
平台推广	867.49	638.85	228.64	35.79%

平台佣金等	1,376.01	1,055.30	320.70	30.39%
总计	3,203.97	2,019.87	1,184.10	58.62%

2022 年及 2023 年度，公司推广及服务费分别为 2,019.87 万元和 3,203.97 万元，相关费用均通过银行对公转账或平台划扣等方式支付给终端服务商。

为提高三星官翻机知名度，拓宽销售渠道，提高市场份额，2023 年公司持续加大推广力度，增加了电商平台的分期免息活动、抖音千川推广等。公司官翻品及代理品销售业务 2023 年 48,607.19 万元，较 2022 年同比增长 20.45%，推广效果达到预期，实现与线上收入同步增长。同时，销售额的增加，平台使用服务费也随之增加。

综上：推广及服务费增长与销售收入增长相匹配，符合公司销售策略。

(3) 结合中介服务费的明细构成，说明报告期内中介服务费大幅增长的合理性。

2023 年中介费用如下：

单位：万元

分类	公司名	金额
IPO 费用	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	295.27
	北京市金杜律师事务所上海分所	116.40
	华安证券股份有限公司	16.98
	IPO 其他费用	32.04
小计		460.68
其他	日常费用	32.54
合计		493.22

2022 年-2023 年，公司为申报北交所上市，聘请中介机构以提供专业的法律顾问服务和专项审计服务，上述费用均与筹备北交所上市直接相关，属于股票发行时可以从发行溢价所形成的资本公积中扣减的费用，公司将其列报在其他流动资产，符合企业会计准则规定。年审期间，考虑到公司公开发行辅导进度缓慢，结合实际情况因此将 IPO 期间产生的中介费用全部确认为管理费用。

广州图腾信息科技股份有限公司

2024 年 8 月 28 日

