

深圳市怡亚通供应链股份有限公司
关于深圳证券交易所对公司 2018 年年报问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市怡亚通供应链股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所出具的《关于对深圳市怡亚通供应链股份有限公司 2018 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第 95 号），公司就相关情况进行了自查，对问询函中所列问题向深圳证券交易所作出书面回复。现将回复内容公告如下：

1、报告期内，你公司实现营业总收入 69,691,724,963.00 元，同比增长 2.40%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“净利润”）167,791,697.00 元，同比下降 69.64%。请结合你公司收入构成、毛利率、期间费用、非经常性损益等因素说明你公司净利润相对营业收入大幅下降的原因。

回复：

公司 2018 年度及 2017 年度营业总收入和净利润变动情况：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	变动金额	变动幅度
营业总收入	7,007,206.60	6,851,511.65	155,694.95	2.27%
营业成本及利息支出	6,526,087.89	6,377,884.30	148,203.59	2.32%
营业毛利	481,118.71	473,627.35	7,491.36	1.58%
毛利率	6.87%	6.91%	-0.04%	-0.04%
税金及附加	10,164.03	8,550.38	1,613.65	18.87%
销售费用	63,187.17	54,662.92	8,524.25	15.59%
管理费用	225,135.64	214,932.37	10,203.27	4.75%
研发费用	2,690.81	1,494.06	1,196.75	80.10%
财务费用	174,952.35	112,026.85	62,925.50	56.17%

资产减值损失	9,702.47	11,169.13	-1,466.66	-13.13%
其他收益	5,238.26	3,921.37	1,316.89	33.58%
投资收益	14,172.25	15,716.50	-1,544.25	-9.83%
公允价值变动收益	5,366.79	-15,447.54	20,814.33	-134.74%
资产处置收益	-49.73	-154.73	105.00	-67.86%
营业利润	20,013.81	74,827.25	-54,813.44	-73.25%
归属于母公司的净利润	20,008.91	59,523.62	-39,514.71	-66.38%
非经常性损益	3,229.74	4,259.05	-1,029.31	-24.17%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	16,779.17	55,264.57	-38,485.40	-69.64%

公司 2018 年度及 2017 年度营业总收入、营业毛利变动情况：

单位：万元

平台名称	2018 年			
	营业总收入	营业成本及利息支出	营业毛利	毛利率
380 分销平台	4,067,854.77	3,745,308.27	322,546.50	7.93%
广度平台	1,696,460.44	1,625,153.99	71,306.45	4.20%
全球采购平台	1,143,939.19	1,104,680.89	39,258.30	3.43%
物流平台	77,189.63	63,533.10	13,656.53	17.69%
宇商金控平台	39,172.67	18,776.46	20,396.21	52.07%
其他平台	42,642.84	28,688.12	13,954.72	32.72%
平台间关联交易	-60,052.94	-60,052.94	-	0.00%
合计	7,007,206.60	6,526,087.89	481,118.71	6.87%

平台名称	2017 年			
	营业总收入	营业成本及利息支出	营业毛利	毛利率
380 分销平台	4,011,953.66	3,701,274.50	310,679.16	7.74%

广度平台	1,427,476.48	1,363,648.99	63,827.49	4.47%
全球采购平台	1,311,443.36	1,272,510.19	38,933.17	2.97%
物流平台	53,992.48	44,065.77	9,926.71	18.39%
宇商金控平台	55,147.44	20,850.36	34,297.08	62.19%
其他平台	70,545.91	54,582.17	15,963.74	22.63%
平台间关联交易	-79,047.68	-79,047.68	-	0.00%
合计	6,851,511.65	6,377,884.30	473,627.35	6.91%

(1)从收入构成和毛利率角度分析,报告期内公司营业总收入 700.72 亿元,同比上升 2.27%; 公司营业毛利约 48.11 亿元,同比上升 1.58%。公司整体毛利率 6.87%,同比下降 0.04%。毛利率下降主要系宇商金控平台毛利下降所致。2018 年受宏观金融环境影响,宇商金控平台从风险控制角度出发,收缩供应链金融业务,导致宇商金控平台毛利下降 1.4 亿元,同比下降 40.53%。

(2)从期间费用角度分析,报告期内期间费用 46.60 亿元,比上年同期上升 21.63%。其中,财务费用比上年同期增长 56.17%,主要系在国家大力去金融杠杆的大背景下,公司融资成本上升,以及汇兑损益变动所致;

(3)从非经常性损益角度分析,报告期内公司非经常性损益同比下降约 0.11 亿元,对净利润影响相对较小。

(4)从息税折旧摊销前利润角度分析,息税折旧摊销前利润 21.05 亿元,较去年同期上升 2.35%。

综上所述,公司营业收入增长稳定,基本面正常。但受金融去杠杆政策的影响,公司宇商金控平台从风险控制角度出发,收缩供应链金融业务,导致宇商金控平台利润较大幅度下滑,从而影响公司的整体利润;同时公司融资成本大幅增加,开具银行承兑汇票、信用证所需质押存款比例增加,从而间接降低了公司资金使用效率,提高了资金成本。以上原因导致公司净利润相对营业收入大幅下降,但公司息税折旧摊销前利润较去年同期有所增长,说明公司主营业务盈利能力仍保持稳定。

2、报告期内，你公司筹资活动产生的现金流量净额为-3,001,044,794.00元，同比下降1,726.70%。请结合筹资活动在你公司经营发展过程中的地位和影响，补充披露筹资活动产生的现金流量净额大幅下降对你公司后续经营发展的影响，以及你公司已采取和拟采取的应对措施。

回复：

公司2014年至2018年的营业总收入与筹资活动产生的现金流量净额变动情况：

单位：万元

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
营业总收入	3,380,580.21	3,993,867.44	5,829,050.44	6,851,511.65	7,007,206.60
归属于母公司所有者的净利润	31,227.53	49,243.34	51,875.25	59,523.62	20,008.91
经营活动产生的现金流量净额	-328,044.07	-180,545.87	-414,683.44	4,064.50	163,675.52
筹资活动产生的现金流量净额	375,063.44	560,096.24	411,879.51	-15,933.38	-300,104.48

公司营业总收入从2014年338.06亿元，快速增长至2018年700.72亿元，复合增长率15.69%。2014年至2016年公司经营活动产生的现金流量呈现为大额流出，经营活动占用的资金较高，资金需求除公司留存收益外，主要通过筹资活动现金流支持。公司筹资渠道主要包括股权融资和债务融资，2015年公司通过增发股票直接融资12亿元，其他主要通过银行借款、发行债券、发行短期融资券等方式。

公司报告期内筹资活动产生的现金流量净额为-30.01亿元，主要系2018年受宏观金融环境影响，宇商金控平台从风险控制角度出发，收缩供应链金融业务，减少了宇商金控平台营运资金占用；同时公司为提高资金使用效率，关停了部分资金使用效率低、盈利能力低的项目，减少营运资金占用。报告期内筹资活动产生的现金流量净额下降对公司后续经营发展不会产生重大影响。

公司已采取和拟采取的应对措施：首先通过放缓业务扩张步伐，加强企业内部营运管理，提高资金使用效率，提高存货周转，调整、优化资金使用效率低、盈利能力低的项目等措施，减少营运资金需求；其次继续推进发行债券、资产证

券化、发行中期票据等筹资方式，逐步优化企业的债务结构，减少短期融资环境变化对公司的影响。公司已于 2018 年 12 月发行了两个品种的债券各 5 亿元，于 2019 年 4 月发行了 2019 年度第一期中期票据 5 亿元。

3、截至报告期末，你公司应收账款账面价值 12,877,706,082 元，占你公司营业收入的 18.49%。报告期末，你公司计提应收账款坏账准备 362,097,166 元，整体计提比例为 2.8%。请对比同行业其他上市公司，并结合你公司销售回款等情况说明应收账款坏账准备计提是否充分、是否符合审慎性原则，以及你公司拟采取的回款措施，请年审会计师发表意见。

回复：

(1) 与同行业其他上市公司比较应收账款相关情况：

① 比较同行业上市公司 2018 年末应收账款实际计提情况：

公司名称	应收账款 账面原值（元）	应收账款 坏账准备（元）	坏账准备 计提比例（%）
怡亚通	13,239,803,248.00	362,097,166.00	2.73%
飞马国际	2,136,230,460.28	463,885,721.62	21.72%
瑞茂通	4,220,178,509.46	57,125,888.02	1.35%
普路通	1,310,293,078.25	32,705,321.24	2.50%
东方嘉盛	4,306,025,976.58	13,205,119.46	0.31%

② 比较同业上市公司坏账准备计提政策：

账龄/公司	怡亚通	飞马国际 (供应链服务业务)	瑞茂通	普路通	东方嘉盛
1 年以内	0.10%	1.00%	1.00%	1.00%	0.20%
1-2 年	1.00%	5.00%	10.00%	5.00%	5.00%
2-3 年	10.00%	10.00%	20.00%	10.00%	50.00%
3-4 年	100.00%	30.00%	40.00%	30.00%	80.00%
4-5 年	100.00%	50.00%	60.00%	50.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

③ 比较同行业上市公司 2018 年末应收账款与年度营业收入的比例情况：

公司名称	应收账款 账面价值（元）	营业收入（元）	应收账款账面价值/ 营业收入
怡亚通	12,877,706,082.00	69,691,724,963.00	18.49%
飞马国际	1,672,344,738.66	41,048,734,870.24	4.07%
瑞茂通	4,163,052,621.44	38,095,793,349.71	10.93%
普路通	1,277,587,757.01	5,772,278,517.70	22.13%
东方嘉盛	4,292,820,857.12	12,896,315,661.29	33.29%

综上，公司的应收账款坏账计提比例、计提政策以及应收账款余额占营业收入的比例与同行业其他上市公司相比处于中游，不存在明显低于同业上市公司的情况。

（2）2018 年应收前十大客户行业分布情况、还款情况、信用情况：

单位：人民币元

客户名称	行业分布	2018 年末余额	2019 年 1-4 月回 款金额	信用情况
客户 A	IT、通信、家 电、快消品	295,776,418.57	2,644,366,496.57	验收入库 45 日后 结算
客户 B	快消品	148,406,662.12	249,166,600.60	验收入库 60 日后 结算
客户 C	IT、通信	113,915,629.34	37,392,803.67	开票 75 日后结算
客户 D	IT、电子	111,103,236.62	296,002,146.01	验收入库 90 日后 结算
客户 E	快消品	101,751,698.56	521,960,327.39	验收入库 30 日后 结算
客户 F	快消品	93,331,222.95	198,686,123.54	验收入库 45 日后 结算
客户 G	IT、通信	92,373,931.69	37,920,299.84	开票 75 日后结算

客户名称	行业分布	2018 年末余额	2019 年 1-4 月回款金额	信用情况
客户 H	IT、电子	89,708,187.64	218,556,430.26	验收入库 90 日后结算
客户 I	IT、通信、家电、快消品	84,810,131.31	649,187,147.58	验收入库 45 日后结算
客户 J	家电	77,084,924.85	324,242,358.41	验收入库 30 日后结算
合计		1,208,262,043.65	5,177,480,733.87	

注 1：客户 C 和客户 G 的应收账款对应的销售业务为政府采购项目，最终客户为当地的政府部门，由于政府部门的付款审批流程较为复杂，时间跨度长，所以应收款项的回收较一般客户要慢。

公司 2018 年的应收账款前 10 大客户中如北京京东世纪贸易有限公司、沃尔玛（中国）投资有限公司、苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心等均为国内外知名的大公司，实力雄厚、信誉良好，回款正常。

（3）近两年按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款余额的账龄结构如下表：

单位：人民币元

账龄	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
1 年以内	12,301,327,163	95.08%	12,314,466,526	95.04%
1—2 年	299,180,493	2.31%	305,799,641	2.36%
2—3 年	98,657,015	0.76%	96,809,287	0.75%
3 年以上	239,477,244	1.85%	239,828,396	1.85%
合计	12,938,641,915	100.00%	12,956,903,850	100.00%

从上表可知，公司 2018 年末和 2017 年末应收账款余额中，账龄在 1 年以内的应收账款占全部应收账款的比例均在 90%以上；1-2 年、2-3 年、3 年以上的应收账款占全部应收账款比例变化很小，应收账款的回款正常。

（4）公司在选择新客户时，对该客户的信誉记录、经营情况，业内口碑等相关情况进行甄别，在从多客户中选择信誉情况良好，业内口碑好的客户作为合

作对象。在合作期间公司给予客户的信用账期较短，大部分为 1-3 个月，使公司在与合作过程中能更好的控制风险；密切跟踪客户的经营情况、回款情况，对可能发生的影响客户回款的情况采取应对措施，确保公司的应收账款能正常收回。

综上所述，通过应收账款前 10 大客户的回款情况，客户性质，应收账款整体账龄情况的分析，公司对客户风险控制等，公司应收账款坏账风险水平处于较低水平，坏账准备计提情况能充分反映应收账款整体质量，应收账款坏账准备计提是充分和谨慎的。

公司采取的回款措施：

为了规范应收账款管理，加快应收账款回收，公司建立了应收账款回收绩效考核制度，将应收账款回收责任落实到人，并在业务合同中对有关的付款条件作明确陈述，设立赊销的审批权限，在考虑催收成本的前提下，尽可能降低坏账风险，主要措施包括：① 合同签订前进行客户资信调查，具体包括客户的基本情况（包括客户基本资料、注册资金、经营规模、合作历史，业务种类等）、业务状况（包括客户市场份额、市场竞争力和市场地位、与竞争者的关系，客户公司的市场形象、声誉、财务状况、信用状况等）等。② 根据对客户信用情况的评价确定对客户应收账款的信用账期管理政策，具体包括信用额度、信用账期、信用政策等。③ 财务部门每月对应收账款回收情况进行分析，并与客户定期对账，业务部门及时跟进客户信息及时催收应收账款，销售回款作为业务员考核的重要依据。④ 逾期未回款管理：对于应收款余额较大且账龄较长的客户，公司结合历史合作情况考虑是否降低信用账期和授信额度。对于超过信用期限仍未还款的客户，公司派专人以“一对一”方式加强催款，并尽量减少与其交易的频率；对于风险较大的客户，公司采用款到发货；对于长期欠款，信用差且屡次催收无果的客户，公司将采取法律手段主张权益；同时，在没有有效措施保障公司利益的情况下，将主动放弃与该类型客户的继续合作。

年审会计师发表意见：

我们认为：通过与同行业其他上市公司的对比，怡亚通公司在坏账政策及坏账总体计提比例与其他同行业上市公司不存在明显差异，同时结合 2019 年 1-4

月的前 10 大客户的回款情况的分析，怡亚通公司的应收账款坏账准备计提是充分的、符合审慎性原则。

4、你公司 2015 年完成非公开发行股票发行，募集资金净额 1,199,892,063 元，用于“深度分销 380 整合平台扩建项目”建设，该募投项目原计划 2017 年 5 月达到可使用状态。2017 年 5 月 9 日，你公司召开董事会审议通过《关于公司调整非公开发行股票募集资金投资项目实施进度的议案》，将该募投项目的达到可使用状态日期调整至 2019 年 12 月。截至报告期末，你公司累计投资金额 36,257.56 万元，投资进度为 30.22%。请说明截至报告期末该募投项目的投资进度是否与项目计划进度一致，投资进度缓慢的原因，后续投资安排，以及公司确保募投项目顺利实施并取得预期收益的具体措施。

回复：

(1) 公司募投项目投资进度与项目计划进度（调整后）一致

根据深圳市怡亚通供应链股份有限公司（以下简称“怡亚通”、“公司”）于 2014 年 8 月 15 日披露的《深圳市怡亚通供应链股份有限公司 2014 年度非公开发行股票预案》和《深圳市怡亚通供应链股份有限公司非公开发行股票募集资金运用可行性分析报告》，公司 2014 年非公开发行募集资金主要用于深度分销 380 整合平台进行扩建项目，包括物流仓储设施、信息化建设、业务网点新建和扩建以及配套流动资金。

募集资金投资项目具体情况如下：

投资项目	总投资金额（万元）	拟使用募集资金金额（万元）
物流仓储设备	58,451.00	58,451.00
信息化建设	29,777.10	29,777.10
业务网点新建和扩建	4,970.00	4,970.00
配套流动资金	409,286.00	26,801.90
合计	502,484.10	120,000.00

公司于 2017 年 5 月 9 日召开第五届董事会第十九次会议审议通过《关于公司调整非公开发行股票募集资金投资项目实施进度的议案》，公司募投项目深度分销 380 整合平台扩建项目原计划达到预定可使用状态日期由 2017 年 5 月调整

至 2019 年 12 月。

公司 2018 年度募集资金项目增加投入 3,199.50 万元，截至 2018 年 12 月 31 日，公司对募集资金项目累计投入 36,257.56 万元（含利息），投资进度为 30.22%，公司募投项目投资进度与调整后的项目计划进度一致。

（2）投资进度较为缓慢的原因：

“深度分销 380 整合平台扩建项目”于 2014 年 8 月立项，募集资金实际到位时间为 2015 年 4 月，原定项目于 2017 年 5 月完工，调整后预计于 2019 年 12 月达到预定可使用状态。

投资进度较为缓慢的原因：

物流仓储设施和信息化建设是深度分销 380 平台提高服务和运营能力的基础，公司计划在国内业务集中的重点城市打造自动化中央立体仓库，在其他业务区域配置仓库管理的一般设施。公司目前的仓库主要通过租赁方式取得，租赁合同基本实行一年一签，最长租赁期限未超过五年。相比于传统货仓，立体仓库对选址、环境要求、运营期限等方面具有较高的标准，公司目前自有或租赁的仓库大部分不满足改造要求，建成后如无法匹配公司现有的业务能力再次改造，或者因租赁合同到期无法续期整体拆除搬迁的损失较大，存在建设风险。

最近两年，市场内外环境出现较大变化——各种新业态的出现，对整个流通行业的管理要求和发展维度都提出了更高的要求，这对怡亚通布局深度分销 380 整合平台的实施方式、速度、内容以及地点均提出了新的挑战；在“去杠杆”、防范金融风险、供给侧结构性改革等一系列宏观调控政策驱动下，市场正处于新旧动能转换的调整期，中美贸易摩擦也对经济环境造成了一定冲击。

在复杂多变的市场格局下，为更好的保护投资者利益，公司本着审慎性原则，控制了“深度分销 380 整合平台扩建项目”的投资节奏，避免投资风险，公司主动放缓了物流仓储基础设施的投入，公司也相应放缓了信息化仓储管理系统的建设，客观上也造成了该募投项目的实际进度缓慢的现状。

（3）后续投资安排：

公司根据目前情况判断，“深度分销 380 平台扩建项目”的建设可行性未发生重大变化，公司认为未来深度供应链业务依然具有非常好的发展前景，公司将结合业务的发展，持续建设遍布全国骨干城市的物流基础设施和供应链管理系统，

进一步提高深度分销 380 平台的运作效率和服务能力，以进一步继续做强、做大公司的深度供应链业务；同时，公司也将从产业协同、战略匹配的角度出发，积极寻找更具性价比的投资方向和投资项目。

（4）公司确保募投项目顺利实施并取得预期收益的具体措施：

公司将继续根据募集资金使用计划，按照调整后的进度推进募投项目的实施，为确保募投项目顺利实施并取得预期收益，公司将采取以下措施：

① 保证募集资金的合理规范使用。公司将根据《募集资金管理制度》等相关要求，严格规范、有效使用募集资金，保障募集资金用于指定的投资项目，定期安排内部审计部门对募集资金进行审计，积极配合持续督导机构对募集资金使用的检查和监督，防范募集资金使用风险。

2015 年—2018 年，深度分销 380 平台分别实现效益 19,231.17 万元、30,561.38 万元、32,152.97 万元和 16,133.92 万元，达到了《深圳市怡亚通供应链股份有限公司非公开发行股票募集资金运用可行性分析报告》中的预期效益。

② 以募投项目投资计划及效益为基础，安排专业人员密切关注国家供应链物流相关业务市场环境和前景以及行业竞争状况，充分利用公司规模优势，项目实施过程中优化项目的设计，完善项目招投标流程，加强项目实施过程控制，降低实施成本，定期了解项目进度、协调解决问题，确保募投项目按计划推进。

③ 2019 年，公司经营以“稳中求变”为核心，快速调整，提升资金使用效率，提升管理能力，整合及联合内外部资源，降低资产负债率，健康发展。其中，对于深度业务公司将通过整合分销、营销、金融、物流 VMI（供应链库存管理）等多种服务对流通环节与服务模式进行升级改造，实现流通行业扁平化、共享化和社区化的服务新模式，为品牌商、终端带来新流通的转型升级。

公司将结合发展战略及业务结构的调整，与时俱进、实事求是地稳健推进“深度分销 380 整合平台扩建项目”的实施，尽力保证募集资金的使用效益。

特此公告。

深圳市怡亚通供应链股份有限公司董事会

2019 年 5 月 7 日