

关于北京元隆雅图文化传播股份有限公司
2019 年年报问询函的回复

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于北京元隆雅图文化传播股份有限公司 2019 年年报问询函的回复

致同专字（2020）第 110ZA08094 号

深圳证券交易所：

致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）接受委托对北京元隆雅图文化传播股份有限公司（以下简称“公司”或“元隆雅图”）2019 年财务报表，包括 2019 年 12 月 31 日的合并及公司资产负债表，2019 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行审计，并于 2020 年 4 月 14 日出具了致同审字（2020）第 110ZA5035 号的无保留意见审计报告。

我们于 2020 年 7 月 6 日收到了元隆雅图转来的深圳证券交易所（以下简称“深交所”）出具的《关于对北京元隆雅图文化传播股份有限公司 2019 年度年报的问询函》（中小板年报问询函【2020】第 317 号，以下简称“问询函”）。按照该问询函的要求，基于元隆雅图对问询函相关问题的说明以及我们对元隆雅图 2019 年度财务报表审计已执行的审计工作，现就有关事项说明如下：

问询函问题 6：

“年报显示，你公司期末应收账款余额为 5.76 亿元，占当期营业收入比例为 36.68%。请你公司结合业务和收款模式、同行业企业应收账款规模等说明公司应收账款规模的合理性，请会计师核查并发表明确意见。”

（一）公司回复

1、业务模式

公司为客户提供整合营销服务，聚焦于礼赠品创意设计和供应、数字化营销服务和新媒体营销。公司主营业务包含三部分：（1）为客户供应礼赠品，包含方案创意策划、礼赠品设计研发、采购和销售，收入体现为礼赠品销售收入；（2）为客户提供营销服务，在移动端开展促销活动、开发和运营礼赠品电商平台，包括经销商渠道管理



电商、礼品集中采购电商、会员积分礼品电商等，以及相关的仓储物流，收入体现为促销服务收入；（3）新媒体营销业务，向品牌客户提供基于网红媒介的营销服务，包括广告策略、创意、内容、投放、效果分析等。

公司主要从事的礼赠品销售业务及新媒体营销业务存在较强的节假日特征，客户通常在节假日期间进行大规模促销。由于双十一、元旦、春节的促销是客户进行促销活动的主要周期，因此公司年末应收账款余额相应较高。

2、收款模式

公司客户主要以宝洁、惠氏、伊利、百威、阿里巴巴、华为、欧莱雅等世界 500 强公司及国内大型企业为主，这些客户均有各自固定的付款账期和结算流程，导致应收账款余额较大。

公司前五名客户信用政策及期后回款情况如下：

客户名称	期末应收账款余额 (万元)	期末应收账款占比%	账龄	合同约定账期 (信用政策)	截至 2020 年 6 月 30 日回款金额 (万元)	回款比例%
百威（中国）销售有限公司	7,249.34	12.55	0-6 个月	验收合格并收到发票 170 天，下月初付款	6,850.52	94.50
惠氏（上海）贸易有限公司	6,944.61	12.01	0-6 个月	收到合格发票后 120 天内或 60 天内	6,944.61	100.00
华为终端有限公司	4,764.29	8.25	0-6 个月	收到合格发票后 30 天	4,764.29	100.00
欧莱雅（中国）有限公司	4,421.05	7.65	0-6 个月	收到发票及订单 60 日内付清	4,421.05	100.00
Huawei Device (Hong Kong) Co., Limited	3,783.87	6.55	0-6 个月	收到合格发票后 30 天	3,783.87	100.00
合计	27,163.16	47.01	--	--	26,764.34	98.53

说明：截至 2020 年 7 月 8 日应收百威（中国）销售有限公司的款项已全部收回。

期末公司前五大应收账款客户账龄均在 6 个月以内。经检查截至 2020 年 6 月 30 日的应收账款期后回款情况，期后回款总额占报告期末应收账款总额的比例为 98.53%，截至 2020 年 7 月 8 日期后回款比例为 100%，公司主要客户均在合同约定的账期内回款，客户信用情况良好。

3、与可比上市公司应收账款余额占当期营业收入比例情况如下：

公司名称	股票代码	2019 年 12 月 31 日
华谊嘉信	300071	35.88%

电声股份	300805	41.76%
华扬联众	603825	41.97%
平均值	--	39.87%
元隆雅图	002878	36.68%

综上，报告期末公司应收账款金额较大，主要原因系公司从事的礼赠品销售业务及新媒体营销业务存在较强的节假日特征，客户通常在双十一、元旦、春节等节假日期间进行大规模促销，因而年末形成较大应收账款余额；同时公司客户主要以宝洁、惠氏、伊利、百威、阿里巴巴、华为、欧莱雅等世界 500 强公司及国内大型企业为主，这些客户均有各自固定的付款账期和结算流程，截至 2019 年 12 月 31 日上述应收账款尚在信用期内，从而导致应收账款年末余额较大。

公司应收账款余额占当期营业收入比例与同行业上市公司相比无显著差异，应收账款规模符合公司业务模式和行业特点，处于合理水平。

（二）会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、评价并测试了管理层与应收账款相关的内部控制；
- 2、评估管理层使用的预期信用损失计算模型与方法是否符合企业会计准则要求；
- 3、结合公司业务模式及行业特点对营业收入及应收账款变动情况执行分析性程序；
- 4、选取样本，检查与收入和应收账款确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、产品运输单、客户签收单、客户对账单等；
- 5、选取样本，对客户本年度交易额以及应收账款余额实施函证程序，对未回函的实施了替代测试程序；
- 6、选取样本，对金额重大的应收账款，检查了与其可回收性相关的支持性证据，包括期后收款、客户的历史信用、经营情况和还款能力等，分析其可收回性。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述“问询函问题 6”的说明，与我们在执行元隆雅图公司 2019 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

本回复仅向深交所报送及披露使用，不得用于任何其他目的。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）
中国·北京



二〇二〇年七月十日