

关于对上海美特斯邦威服饰股份有限公司
2023 年年报问询函的回复

目 录

一、问询函回复 (1-47)

希格玛会计师事务所(特殊普通合伙)

Xigema Cpas(Special General Partnership)

关于对上海美特斯邦威服饰股份有限公司

2023 年年报问询函的回复

深圳证券交易所上市公司管理部：

贵部于2024年6月1日下发的《关于对上海美特斯邦威服饰股份有限公司2023年年报的问询函》（公司部年报问询函（2024）第344号）（以下简称“问询函”）已收悉。作为上海美特斯邦威服饰股份有限公司（以下简称“公司”）2023年年报审计会计师，希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“会计师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对贵部下发的问询函进行了认真落实与分析，现将有关问题的核查情况、核查意见回复如下：

问题1：年报显示，2023年末你公司净资产为4.51亿元，同比增长86.33%。其中，投资性房地产账面价值为7.61亿元，同比增长36.62%，本期产生公允价值变动损益2,053.43万元。2022年1月1日起，你公司将投资性房地产的计量方式由成本模式调整为公允价值模式。年审会计师将投资性房地产公允价值识别为关键审计事项，其中提到管理层对投资性房地产采用公允价值模式进行后续计量，获取投资性房地产公允价值的方法是通过聘请第三方评估机构对投资性房地产的公允价值进行评估。由于对投资性房地产的公允价值评估过程中涉及很多的估计和假设，例如投资性房地产所在地区的经济环境及未来趋势分析、预计租金、出租率、折现率等，估计和假设的变化会对评估的投资性房地产之公允价值产生很大的影响。

请你公司：

（1）详细说明报告期末投资性房地产公允价值评估的具体情况，包括但不限于评估方法、假设、重要参数选取、同类房屋建筑物的估值情况及公允价值的计算过程，说明评估结果是否公允；本期产生公允价值变动损益的具体测算过程。

【公司回复】

（一）报告期末投资性房地产公允价值评估的具体情况如下表：

投资性房地产名称	投房公允价值（万元）	本期产生公允价值变动损益的来源
康桥东路 800 号	40,723.00	评估报告
厦门中华城店	11,739.00	评估报告
上饶抗建中路店	5,887.93	出售合同价扣除预计相关税费
杭州庆春路店	5,168.00	评估报告
西安万达	3,998.00	出售合同价扣除预计相关税费
长春重庆路店	2,175.00	评估报告
丹东房产	2,093.00	评估报告
昆明龙成	2,011.00	评估报告
北京西单	1,850.00	评估报告
成都王府井	323.00	评估报告
重庆江北阳光城一楼	159.00	评估报告
合计	76,126.93	

（二）报告期评估方法、假设、重要参数选取、评估过程如下：

1、评估方法

公司委托资产评估机构对 2023 年的投资性房地产公允价值予以评估。评估方法主要为市场法评估，各个期间内投资性房地产公允价值项目的评估范围及采用的评估方法保持一致。

公司投资性房地产主要为所拥有的对外出租的商铺和办公用房，位于各地商业较为丰富的地段，同类型房地产交易案例较多，故对公司投资性房地产公允价值主要采用市场法进行评估。

2、评估假设

（1）交易假设。

（2）公开市场假设。

（3）资产持续使用假设。

（4）假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化。

(5) 假设评估基准日后有关的利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用无重大变化。

(6) 假设评估基准日后无不可抗力及不可预见因素对产权持有人造成重大不利影响。

3、主要参数及计算过程

市场法

市场法是指将估价对象与在估价时点近期有过交易的类似房地产进行比较，对这些类似房地产的已知价格作适当的修正，以此估算估价对象的客观合理价格或价值的方法。运用市场法估价应按下列步骤进行：①搜集交易实例；②选取可比实例；③建立价格可比基础；④进行交易情况修正；⑤进行交易日期修正；⑥进行区域因素修正；⑦进行个别因素修正；⑧求出比准价格。市场法评估计算公式如下：

$$\text{评估价值} = \text{参照物成交价格} \times \left(\frac{\text{委估物估价时点价格指数}}{\text{参照物成交价格时间价格指数}} \right) \times \left(\frac{\text{正常交易情况因素修正系数}}{\text{参照物交易情况因素修正系数}} \right) \times \left(\frac{\text{委估物区域因素修正系数}}{\text{参照物区域因素修正系数}} \right) \times \left(\frac{\text{委估物个别因素修正系数}}{\text{参照物个别因素修正系数}} \right)$$

4、评估过程

公司房产以市场法作为评估方法，以上海市浦东新区康桥东路 800 号投资性房地产具体说明评估过程：

评估案例-上海市浦东新区康桥东路 800 号投资性房地产

(1) 该地段相似交易房地产较多，市场较为活跃，本次评估人员对周边房地产市场进行走访调查，根据替代原则，按用途相同、地区相同、价格类型相同等要求，搜集大量相同地段、相同用途的类似交易实例，并根据委估对象的各项特点分析选取三处可比案例，分别对其房地产状况详细调查并列表如下：

表-1 可比实例状况表

可比实例状况	可比实例一	可比实例二	可比实例三
房屋坐落	瑞庆路 528 号 22 幢 1-3 层	南芦公路 193 弄 1_159 号 6 全幢	秀浦路 2500 弄 21 号全幢
可比实例单价 (元/平方米)	11, 188. 40	12, 685. 28	11, 203. 08
可比实例单价 (元/平方米) (不含税价)	10, 655. 62	12, 081. 22	10, 669. 60
建筑面积 (平方米)	1894. 82	360. 26	1517. 44
可比实例总价 (元)	21, 200, 000. 00	4, 570, 000. 00	17, 000, 000. 00
房屋类型	厂房	厂房	厂房
土地性质	国有出让工业用地	国有出让工业用地	国有出让工业用地
价格类型	市场成交价	市场成交价	市场成交价
交易日期	2023-9-11	2024-3-7	2022-11-1
案例来源	市场成交数据	市场成交数据	市场成交数据

(2) 建立可比基础

根据上述案例均为市场成交价，含增值税，修正后得出不含税可比实例单价，金额为人民币，建筑面积为平方米，先选康桥东路 800 号 1 幢作为样本评估对象，测算出其单价，其他房屋再依据楼层及面积做适当修正得到其他幢价格，汇总得到评估对象总价值。

(3) 比较因素的选择

根据影响工业房地产价格的主要因素，结合评估对象和可比实例的差异情况，选择比较因素（如表-2 所示）。

(4) 因素条件说明

评估对象和可比实例的各因素条件说明如表-2 所示。

表-2 因素条件说明表

修正因素	评估对象	可比实例一	可比实例二	可比实例三
物业名称或地址	康桥东路 800 号 1 幢	瑞庆路 528 号 22 幢 1-3 层	南芦公路 193 弄 1_159 号 6 全幢	秀浦路 2500 弄 21 号全幢
案例来源		市场成交数据	市场成交数据	市场成交数据

修正因素		评估对象	可比实例一	可比实例二	可比实例三
交易单价(元/平方米)(不含税)		待估	10,655.62	12,081.22	10,669.60
市场状况调整		2023-8-1	2023-9-11	2024-3-7	2022-11-1
交易情况修正		正常	成交数据	成交数据	成交数据
权益状况	权利限制情况	部分出租,无其他特殊情况影响	无出租及其他特殊情况影响	无出租及其他特殊情况影响	无出租及其他特殊情况影响
	建筑物权益状况	完全产权	完全产权	完全产权	完全产权
权益状况调整指数小计Σ					
区位状况	商服繁华程度	一般	一般	一般	一般
	工业集聚度	较高	较高	较高	较高
	公交便捷度	较便捷	一般	一般	一般
	道路通畅度	较畅通	一般	一般	一般
	基础设施状况	完备	较完备	较完备	较完备
	公共、行政服务设施完备度	较完备	较完备	较完备	较完备
	自然环境	一般	一般	一般	一般
	人文环境	一般	一般	一般	一般
	楼外景观	较好	较好	较好	较好
	朝向	整体朝南	整体朝南	整体朝南	整体朝南
	楼层	全幢	1-3层	全幢	全幢
	停车方便程度	较方便	较方便	较方便	较方便
	临路状况	多面临路、出入方便	多面临路、出入方便	多面临路、出入方便	多面临路、出入方便
	城市规划	前景较好	前景较好	前景较好	前景较好
区位状况调整指数小计Σ					
实物状况	物业管理	较严谨	较严谨	较严谨	较严谨
	建筑品质和内部格局	好	较好	较好	较好
	建筑结构	钢混	钢混	钢混	钢混
	楼宇设施设备	完备	完备	完备	完备
	使用、维护及完损状况	全新	较新	较新	较新
	装修标准	公共部位装修好	公共部位装修较好	公共部位装修较好	公共部位装修较好

修正因素		评估对象	可比实例一	可比实例二	可比实例三
	层高	约 3 米	约 3 米	约 3 米	约 3 米
	建筑面积(平方米)	11, 153. 95	1894. 82	360. 26	1517. 44
	房屋采光	较好	较好	较好	较好
	空间布局	合理	合理	合理	合理
	租赁群体	企业为主	企业为主	企业为主	企业为主

(5) 编制比较因素条件指数表及比较因素系数修正表

根据评估对象与可比实例的差异，确定评估对象和可比实例的各因素条件指数和系数，结果见表-3、表-4。

表-3 比较因素条件指数表

修正因素		评估对象	可比实例一	可比实例二	可比实例三
物业名称或地址		康桥东路 800 号 1 幢	瑞庆路 528 号 22 幢 1-3 层	南芦公路 193 弄 1_159 号 6 全幢	秀浦路 2500 弄 21 号全幢
案例来源		—	市场成交数据	市场成交数据	市场成交数据
交易单价(元/平方米) (不含税)		待估	10, 655. 62	12, 081. 22	10, 669. 60
市场状况调整		100	100	100	100
交易情况修正		—	0	0	0
权益状况	权利限制情况	—	0	0	0
	建筑物权益状况	—	0	0	0
权益状况调整指数小计Σ		—	0	0	0
区位状况	商服繁华程度	—	0	0	0
	工业集聚度	—	0	0	0
	公交便捷度	—	-5	-5	-5
	道路通畅度	—	-5	-5	-5
	基础设施状况	—	-3	-3	-3
	公共、行政服务设施完备度	—	0	0	0
	自然环境	—	0	0	0
	人文环境	—	0	0	0

修正因素		评估对象	可比实例一	可比实例二	可比实例三
	楼外景观	—	0	0	0
	朝向	—	0	0	0
	楼层	—	0	0	0
	停车方便程度	—	0	0	0
	临路状况	—	0	0	0
	城市规划	—	0	0	0
区位状况调整指数小计Σ		—	-13	-13	-13
实物状况	物业管理	—	0	0	0
	建筑品质和内部格局	—	-5	-5	-5
	建筑结构	—	0	0	0
	楼宇设施设备	—	0	0	0
	使用、维护及完损状况	—	0	0	0
	装修标准	—	0	0	0
	层高	—	0	0	0
	建筑面积(平方米)	—	5	5	5
	房屋采光	—	0	0	0
	空间布局	—	0	0	0
	租赁群体	—	0	0	0
实物状况调整指数小计Σ		—	0	0	0

(6) 比较因素条件指数说明:

表-4 比较因素系数修正表

项目	可比实例一	可比实例二	可比实例三
可比实例单价(元/平方米)	10,655.62	12,081.22	10,669.60
市场状况调整	100/100	100/100	100/100
交易情况修正	100/100	100/100	100/100
权益状况调整	100/100	100/100	100/100
区位状况调整	100/87	100/87	100/87
实物状况调整	100/100	100/100	100/100

项目	可比实例一	可比实例二	可比实例三
修正后价格(元/平方米)	12,248.00	13,886.00	12,264.00
修正后平均单价(元/平方米)	12,800.00		

三个比较价格较为接近，故取算术平均值为 12,800.00 元/平方米（取整）作为样本康桥东路 800 号 1 幢市场法评估单价。

其他房产计算：

其他工业房地产根据面积及楼层、朝向等因素修正得到其评估单价及总价。

建筑面积修正依据如下系数修正表：

2000 以下	(2000, 4000)	(4000, 6000)	(6000, 8000)	(8000, 10000)	(10000, 12000)	(12000, 14000)
5	4	3	2	1	0	-1

综上，修正过程明细如下表：

序号	幢号	建筑面积 (m ²)	样本单价 (元)	楼层修正	面积修正	朝向修正	评估单价 (元)	总价 (元)
1	康桥镇康桥东路 800 号 1 幢	11,153.95	12,800.00	100%	100%	100%	12,800.00	142,770,000.00
2	康桥镇康桥东路 800 号 2 幢	12,615.77	12,800.00	100%	99%	100%	12,672.00	159,870,000.00
3	康桥镇康桥东路 800 号 3 幢	8,011.12	12,800.00	100%	102%	100%	13,056.00	104,590,000.00
合计								407,230,000.00

评估人员通过查询经济数据库，得到历史评估基准日被评估对象所在地商铺的平均售价，通过对比历史当地商铺平均售价和现时评估基准日的商铺平均售价数据，对现时房地产价值进行修正，各年度的投资性房地产的单价变化符合市场规律。公司委任的评估所经验丰富，评估所在期间的投资性房地产公允价值均为资产评估专业人员搜集查询了市场公开信息中，与评估对象同一供求范围内，在用途、规模、结构、档次、权利性质等方面相同或相似的房地产交易实例，经过必要修正计算得出。报告评估基准日选取的是价值时间点相近的可比实例，历史评估基准日的公允价值是对现时房地产价值通过科学合理方法修正得出。综上所述，公司投资性房地产评估结果公允、合理。

（三）本期产生公允价值变动损益的具体测算过程

单位：万元

投资性房地产清单	期初/本期转换时点投资性房地产公允价值	期末投资性房地产公允价值	本期公允价值变动损益
	(1)	(2)	(3) = (2) - (1)
康桥东路 800 号	40,723.00	40,723.00	-
厦门中华城店	11,553.00	11,739.00	186.00
上饶抗建中路店	3,955.50	5,887.93	1,932.43
杭州庆春路店	5,222.00	5,168.00	-54.00
西安万达	2,404.00	3,998.00	1,594.00
长春重庆路店	3,243.00	2,175.00	-1,068.00
丹东房产	2,093.00	2,093.00	-
昆明龙成	2,372.00	2,011.00	-361.00
北京西单	1,970.00	1,850.00	-120.00
成都王府井	346.00	323.00	-23.00
重庆江北阳光城一楼	192.00	159.00	-33.00
合计	74,073.50	76,126.93	2,053.43

由上表可知，本期公允价值变动损益具体测算过程为：

(1) 对于本期新增的投资性房地产公允价值变动损益=期末投资性房地产公允价值-本期转换日投资性房地产公允价值；投资性房地产公允价值来源为投资性房地产评估价值，该评估价值由评估机构出具评估报告，具体评估过程如上述回复（二）列举所示且与同类房屋建筑物的估值情况相近，评估结果公允。

(2) 对于非本期新增的投资性房地产公允价值变动损益=期末投资性房地产公允价值-期初投资性房地产公允价值；对于公司即将出售的投资性房地产，如上饶抗建中路店、西安万达等投资性房地产，公允价值来源为出售合同价扣除预计相关税费；对于公司尚未出售的投资性房地产，公允价值来源为投资性房地产评估价值，该评估价值由评估机构出具评估报告，具体评估过程如上述回复（二）列举所示且与同类房屋建筑物的估值情况相近，评估结果公允。

(2) 详细说明本期新增按照公允价值计量投资性房地产的具体情况，包括投资性房地产对应的房屋、承租方/购买方（如有）、建筑物的具体情况，包括所在地、资产用途、运营情况等，是否能够持续可靠取得投资性房地产的公允价值，所在地是否具有活跃的房地产交易市场，你公司是否能从交易市场中取得同类或类似房地产的市场价格及其他相关信息，是否符合企业会计准则的有关规定。

【公司回复】

公司本期新增按照公允价值计量投资性房地产的具体情况如下：

投资性房地产对应的房屋	承租方	建筑物所在地	资产用途	运营情况	同类房屋建筑物的估值情况
杭州庆春路店	浙江金拱门食品有限公司、叶银伟	杭州市庆春路	商用店铺	正常运营	延安路 296 号商铺 4.14 万/m ² ，龙翔附近学士路商铺 4.90 万/m ² ，龙翔近平海路商铺 4.26 万/m ²
上海康桥东 800 号	上海鸿鼎投资管理有限公司	上海市康桥东路	厂房	正常运营	瑞庆路 528 号 22 幢 1-3 层 1.07 万/m ² ，南芦公路 193 弄 1-159 号 6 全幢 1.27 万/m ² ，秀浦路 2500 弄 21 号全幢 1.12 万/m ²
辽宁丹东房产	辽宁同步体育用品有限公司	辽宁丹东市元宝区	商用店铺	正常运营	实验小区学区-振八街商铺 2.54 万/m ² ，万达-立交新区-5 号楼 2.20 万/m ² ，华祥小区 1.95 万/m ²

2023 年 3 月，庆春路商铺一层面积由自用转对外出租，承租方为浙江金拱门食品有限公司（经营“麦当劳”餐厅），租赁期十年。2023 年 7 月，庆春路商铺二、三层面积对外出租给叶银伟，用于经营酒店宾馆，租赁期十年。公司依据资产评估机构出具的评估报告，取得该房产公允价值。庆春路商铺座落于杭州市上城区中心地段，紧邻浙江大学医学院附属第一医院。评估人员选取附近区域用途相同、价格接近且交易时点与报告日时点接近的延安路 296 号商铺、龙翔附近学士路商铺、龙翔近平海路商铺作为比较案例。可比案例在用途及地理位置上相似，根据临路状况、面积、装修及设备等方面进行适当修正。

2023 年 8 月，公司与上海鸿鼎投资管理有限公司签订关于康桥东路 800 号物业的房屋租赁合同，租赁期限自 2023 年 8 月 1 日起至 2032 年 7 月 31 日止。上海鸿鼎投资管理有限公司承租康桥东路 800 号物业用于文化创意园区经营。公司依据资产评估机构出具的评估报告，取得该房产公允价值。康桥东路 800 号物业座落于上海市浦东新区康桥镇核心区域，属于张江高新科技园区南片区。评估人员选取附近区域用途相同、价格接近且交易时点与报告日时点接近的瑞庆路 528 号、南芦公路 193 弄、秀浦路 2500 弄作为比较案例。可比案例在用途及地理位置上相似，根据公共交通便利度、道路通畅度、建筑品质和内部格局、面积、装修及设备等方面进行适当修正。

2023 年 6 月，丹东商铺自用转对外出租，承租方为辽宁同步体育用品有限公司（经营“特步”品牌），租赁期限自 2023 年 6 月 1 日起至 2028 年 6 月 30 日止。

公司依据资产评估机构出具的评估报告，取得该房产公允价值。丹东商铺座落于丹东市新安步行街，为丹东核心商圈。评估人员选取附近区域用途相同、价格接近且交易时点与报告日时点接近的实验小区学区-振八街商铺，万达-立交新区-5号楼，华祥小区作为比较店铺案例。可比店铺在用途及地理位置上相似，根据临路状况、面积、装修及设备等方面进行适当修正。

根据《企业会计准则第3号——投资性房地产》第十条“有确凿证据表明投资性房地产的公允价值能够持续可靠取得的，可以对投资性房地产采用公允价值模式进行后续计量。采用公允价值模式计量的，应当同时满足下列条件：

（一）投资性房地产所在地有活跃的房地产交易市场；

（二）企业能够从房地产交易市场上取得同类或类似房地产的市场价格及其他相关信息，从而对投资性房地产的公允价值作出合理的估计。”

综上，报告期内公司新增的投资性房地产系对外出租的商铺和办公用房，位于各地商业较为丰富的地段，在当地都有活跃的房地产交易市场，也能从房地产交易市场上取得同类或类似房地产的市场价格及其他相关信息，能够持续可靠取得投资性房地产的公允价值，符合采用公允价值模式进行后续计量的条件。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【会计师回复】

一、核查程序

- （1）了解并评价管理层对于投资性房地产相关的关键内部控制的有效性；
- （2）评价管理层聘请的第三方评估机构的专业胜任能力、客观性及独立性，复核计算评估数据，分析评估结果是否合理、恰当，同时对评估师进行访谈；
- （3）检查投资性房地产的产证、租赁合同、租赁收入记账情况、租金回款的银行回单等资料，并实地勘察相关投资性房地产的实际状态；
- （4）检查本期固定资产、无形资产等转换为投资性房地产所涉及房产的产证、租赁合同、租金收款等资料，确认其实际用途及状态，并检查相关转换的会计处理是否准确、恰当；
- （5）了解公司相关投资性房地产所在地、资产用途、运营情况，并结合对评

估师的访谈等，确认管理层采用公允价值模式计量是否恰当，是否符合《企业会计准则第3号—投资性房地产》的相关规定；

(6) 复核计算相关投资性房地产本期产生的公允价值变动损益是否准确；

二、核查意见

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情况。我们认为，公司投资性房地产公允价值评估方法恰当，重要参数选取及依据合理，未发现评估报告、评估结论等存在明显异常；本期公允价值变动损益计算准确；公司对投资性房地产采用公允价值模式计量符合实际情况，满足《企业会计准则第3号—投资性房地产》规定的相关条件。

问题2：年报显示，2023年你公司实现营业收入13.56亿元，同比下降5.81%；实现净利润3,174.58万元，同比增长103.88%；实现扣非净利润-4.45亿元，同比增长46.39%，但已连续8年为负；实现经营活动现金流量净额-1.89亿元，其中销售商品、提供劳务收到的现金为9.7亿元，同比下降35.93%；流动负债总额19.67亿元，较流动资产总额高5.98亿元。年审会计师将“对持续经营能力产生重大疑虑的事项”识别为关键审计事项。

2023年你公司营业收入构成中，与主营业务无关的业务收入为5.06亿元，扣除后营业收入为8.5亿元，同比下降32.49%。按行业分，2023年你公司批发零售业实现营业收入8.5亿元，其他行业实现营业收入5.06亿元。按销售模式分，直营销售实现营业收入2.02亿元，同比增长7.69%，营业成本1.09亿元，同比增长21%。报告期内公司关闭直营门店10家，新开6家。

请你公司：

(1) 结合营业收入结构、经营销售模式等，量化分析说明你公司经营活动现金流量净额以及销售商品、提供劳务收到的现金金额与营业收入变动不匹配的原因及合理性。

【公司回复】

报告期内，公司经营活动现金流量变动情况如下表（单位：万元）：

项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	97,041.70	151,409.19	-54,367.49	-35.91%
经营活动现金流入	107,860.77	163,006.39	-55,145.62	-33.83%
购买商品、接受劳务支付的现金	75,199.97	154,535.05	-79,335.08	-51.34%
经营活动现金流出	126,859.90	216,499.98	-89,640.08	-41.40%
经营活动产生的现金流量净额	-18,999.14	-53,493.60	34,494.46	64.48%

2023 年度公司经营活动现金流量净额-18,999.14 万元，较同期增加 64.48%，其中：经营活动现金流入 107,860.77 万元，较同期下降 33.83%；经营活动现金流出 126,859.90 万元，较同期下降 41.40%；经营活动现金流入下降幅度小于经营活动现金流出下降幅度，因此经营活动产生的现金流量净额较上年同期有所增加。

从经营活动现金流入分析，报告期内，公司营业收入 135,572.83 万元，同比下降 5.81%，其中：主营业务收入为 85,003.26 万元，同比下降 32.46%，其主要系公司销售服饰商品产生的收入，归属销售商品、提供劳务收到的现金流量；其他业务收入 50,569.57 万元，同比增长 179.73%，其主要系公司处置投资性房地产产生的收入，归属影响投资活动产生的现金流量。报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金 97,041.70 万元，同比下降 35.91%，与主营业务收入变动幅度相匹配。

从经营活动现金流出分析，报告期内，经营活动现金流出较上年同期减少 89,640.08 万元，主要系购买商品、接受劳务支付的现金减少 79,335.08 万元，较上年同期下降 51.34%。

综上所述，虽营业收入下降 5.81%，但购买商品、接受劳务支付的现金大幅下降，因此经营活动产生的现金流量净额较上年同期有所增加，符合公司实际经营情况。

(2) 结合成本费用变动、减值计提、非经常性损益等因素量化说明报告期净利润同比扭亏、扣非净利润亏损大幅收窄的原因及合理性。

【公司回复】

本报告期利润表主要项目（单位：万元）：

主要利润表项目	2023 年度	2022 年度	同比变动
营业总收入	135,572.83	143,935.95	-5.81%
营业总成本	138,830.54	178,327.92	-22.15%
其中：营业成本	82,324.20	97,736.55	-15.77%
销售费用	38,036.95	57,364.45	-33.69%
管理费用	7,744.41	8,425.91	-8.09%
研发费用	4,279.47	5,179.25	-17.37%
财务费用	5,825.00	8,857.63	-34.24%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-13,030.97	-34,045.48	-61.72%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-5,293.98	-11,501.17	-53.97%
净利润（净亏损以“-”号填列）	3,174.58	-81,799.20	103.88%
非经常性损益	47,632.50	1,128.05	4122.55%
扣除非经常性损益后净利润	-44,457.92	-82,927.24	46.39%

报告期内营业总收入较上年同期下降 5.81%，营业总成本较上年同期下降 22.15%，下降幅度大于收入下降幅度，其中：销售费用由于报告期内公司持续优化渠道结构，租金及人力成本等运营费用较上年同期下降 33.69%；财务费用由于报告期内融资规模下降导致利息费用较上年同期下降 34.24%；信用减值损失由于报告期内应收账款、其他应收款坏账计提金额较上期减少，以及长期应收款坏账准备转回，导致较上年同期减少 61.72%；资产减值损失由于报告期内存货跌价准备计提金额减少导致较上年同期减少 53.97%。报告期内，非经常性损益主要为投资性房地产等非流动资产处置收益 43,387.62 万元。

综上所述，报告期内净利润 3,174.58 万元，同比扭亏为盈；扣非后净亏损 44,457.92 万元，较上年扣非后净亏损 82,927.24 万元大幅收窄，减亏 46.39%，与公司实际经营情况相符。

(3) 说明一年内到期的短期债务情况，包括到期时间、金额、预计偿还方式，并结合货币资金状况和现金流情况、日常经营资金周转需求、未来资金支出安排、融资能力等，说明是否存在流动性风险。

【公司回复】

公司一年内到期的短期债务情况如下（单位：万元）：

项目	6 个月以内	6 个月以上	合计
短期借款	17,922.29	20,461.10	38,383.39

项目	6 个月以内	6 个月以上	合计
应付票据	14,735.98	0.00	14,735.98
应付账款	18,620.29	33,102.74	51,723.02
其他应付款	5,223.30	52,813.37	58,036.67

报告期末公司一年内到期的短期债务总计 16.29 亿元，较上年同期同类负债余额下降 14 亿元，下降 46.22%，其中短期借款规模下降至 3.84 亿。以上短期债务偿还款项主要来源于公司日常经营性资金流入，包括服饰产品销售和自有物业租赁收入等，另公司采用融资借款流程便捷、融资成本较低的信用证融资以偿还部分供应商货款，同时获取大股东资金支持补充日常营运资金。除上述资金来源外，公司目前已处置完成贵州省贵阳市中华中路 145 号、辽宁省沈阳市和平区太原街 1 号及四川省成都市锦江区大科甲巷 43 号等六处店铺，截至本问询回复日，房产处置款项均已收到，公司现金流状况得到有效改善。

截止 2023 年末，公司货币资金余额 22,009.78 万元，现金流充裕，且公司近年来负债率大幅下降。基于以下几方面考虑，公司整体流动风险可控：

1. 以数字化深化转型做全域新零售发展，突出线上渠道，重点发力抖音直播及本地生活，并同步推进加盟拓展。

2. 整合供应链生态资源，实现供应端降本增效的精准资源投入与商品全生命全周期实时监控的标准化管理机制。

3. 公司近年来负债率大幅下降，2023 年末短期借款余额 3.84 亿元。公司今后会做好流动性管理以及日常经营现金流管理的风控，确保公司日常经营流动性保障。

4. 控股股东华服投资已与公司签署财务资助协议，在 2024 年可为本公司提供不超过 6 亿元的财务资助额度，借款利率执行贷款市场报价利率 (LPR)，公司可以根据实际经营情况在财务资助的期限及额度内连续循环使用。

截至目前，公司已偿还所有到期的短期借款、应付票据，也预计能按时足额偿还尚未到期的短期借款、应付票据等。

综上，公司有较为充足的资金流入来源，能够满足公司日常资金周转需求，

不存在流动性风险。

(4) 结合扣除后营业收入大幅下降、连续多年扣非后净利润为负、偿债能力等因素，说明持续经营能力是否存在不确定性，是否实质触及本所《股票上市规则》第 9.8.1 条规定的其他风险警示的情形。

【公司回复】

过去三年，公司应对市场变化，或被动或积极主动进行经营策略的调整，特别是线下传统渠道大幅度收缩，公司 2023 年扣除后营业收入为 85,003.26 万元，较上年同期下降 32.49%，主要是由于报告期内难以持续盈利的亏损店铺已经基本关闭，同时公司优化精简组织，实现降本增效，报告期内期间费用整体较上年同期下降 29.99%。2023 年扣非后净亏损 44,457.92 万元，2022 年度扣非后净亏损 82,927.24 万元，2021 年度扣非后净亏损 74,861.92 万元，2023 年公司虽然营业收入大幅下降，但扣非后净利润呈现大幅减亏趋势，公司经营状况明显好转。

公司偿债能力指标：

指标	2023 年末	2022 年末	2021 年末	备注
流动比率	69.60%	48.96%	65.13%	流动资产/流动负债
速动比率	45.79%	26.90%	36.90%	(流动资产-存货)/流动负债

公司负债构成情况（单位：万元）：

项目	2023 年末	2022 年末
短期借款	38,383.39	94,671.48
应付票据	14,735.98	23,400.07
应付账款	51,723.02	61,639.88
预收款项	2,748.94	1,272.85
合同负债	4,839.72	6,595.37
应付职工薪酬	5,671.83	6,597.18
应交税费	13,478.45	11,622.04
其他应付款	58,036.67	123,175.35
一年内到期的非流动负债	3,367.37	3,165.41
其他流动负债	3,705.00	5,776.24
流动负债合计	196,690.36	337,915.87
租赁负债	15,754.77	11,270.90
递延所得税负债	14,175.41	8,802.63

项目	2023 年末	2022 年末
非流动负债合计	29,930.18	20,073.53

从偿债能力指标来看，公司 2023 年末流动比率、速动比率较上年末均有所上升，公司偿债能力大幅提升。2023 年末流动负债较上年末减少 141,225.51 万元、下降 41.79%，负债总额较上年末减少 131,368.85 万元、下降 36.70%，公司负债规模较上年末实现大幅下降。同时由于报告期内公司已完成处置持有的贵州省贵阳市中华中路 145 号、辽宁省沈阳市和平区太原街 1 号及四川省成都市锦江区大科甲巷 43 号三处店铺，既补充了充裕的现金流，改善了公司现金流状况，也贡献了利润，报告期内实现扭亏。

根据目前实际经营情况，本公司董事会正在积极主动采取措施以实现公司主营业务全面盈利，并确保本公司持续运营，主要措施如下：

1. 基于全域新零售模式的发展路径，全面审视全域新零售场景的策略规划。

基于此，公司会做全国铺开新零售模式的发展策略落地，公司今天做的不是简单的本地生活业务，而只是借助本地生活业务场景，拉齐传统门店零售专业、搜索货架电商、社交电商、内容电商等全域零售专业能力拉齐拉通，形成全新闭环的新零售商业模式，公司定义为 5.0 新零售。根据目前，针对 5.0 新零售测试的结果来看，既可以解决单纯搜索货架电商、内容直播电商运营成本高、退货损耗成本高的痛点，也解决了单纯传统线下零售店租售比高、进店客流少的痛点。公司在构建市场全新 5.0 新零售新模式购买场景，会偏向便捷消费者社区生活场景的环境落位选址，有利于消费者购买便捷选择，也有利于保障公司做更高性价比损益投入的全国全面发展生活馆选址落位。

2. 整合供应链生态资源，实现供应端降本增效的精准资源投入与商品全生命全周期实时监控的标准化管理机制；持续产品供应链升级，由从潮流休闲转化为潮流户外的策略发展。

3. 公司近年来负债率大幅下降，2023 年末短期借款余额 3.84 亿元。公司今后会做好流动性管理以及日常经营现金流管理的风控，确保公司日常经营流动性保障。

4. 控股股东华服投资已与公司签署财务资助协议，在 2024 年可为本公司提供不超过 6 亿元的财务资助额度，借款利率执行贷款市场报价利率(LPR)，公司可以根据实际经营情况在财务资助的期限及额度内连续循环使用。

截至目前，公司已偿还所有已到期的短期借款、应付票据，也预计能按时足额偿还尚未到期的短期借款、应付票据等。同时，公司全国全员团队已做明确的发展规划，在重点城市打造直营生活馆标准样板，以此为基础面向社会开放合伙合作发展策略规划，到 2024 年底前，以直营、合伙共同发展，预计开出百家生活馆。目前，已有不少新老意向合作伙伴与公司洽谈合作。公司将在市场全新的 5.0 新零售模式策略赋能下，有机会做好健康有序的增速发展，更有机会唤醒几亿曾经购买过公司的消费者再次选择具有高质价比的美邦潮流户外产品新机会，公司 5.0 新零售模式的使命，就是为全国各地各社区消费者创建便捷新质生活方式的购买体验。

公司管理层认为上述措施有助于维持公司持续经营，其执行不存在重大障碍，公司能够获得足够的营运资金清偿到期债务并保持公司的正常生产经营。截至目前，公司全面审视全域新零售场景的策略规划，在全国多家门店试行，40 余天左右突破了 1 个亿的 GMV，参与门店同比业绩均实现大幅增长。故公司持续经营能力不存在不确定性，未触及交易所《股票上市规则》第 9.8.1 条规定的其他风险警示的情形。

(5) 分项说明报告期你公司已扣除营业收入以及按行业分的其他收入的具体构成，以及你公司扣除后营业收入大幅下降的原因及合理性。

【公司回复】

(一) 报告期内公司已扣除营业收入以及按行业分的其他收入的具体构成明细如下（单位：万元）：

与主营业务无关的业务收入	2023 年度
投资性房地产处置收入	44,219.53
租赁收入	5,200.49
其他	1,149.56
合计	50,569.57

(二) 扣除后营业收入大幅下降的原因及合理性

公司扣除后营业收入主要为服装批发零售收入，属于主营业务收入，具体情况如下：

销售渠道	2023 年度销售情况			较上年同期同比变动情况		
	店铺数量(家)	销售数量(万件)	销售收入(万元)	店铺数量	销售数量	销售收入
线上	-	404.00	25,278.73	-	-17.44%	-27.12%
直营	25.00	211.11	20,297.56	-13.79%	32.99%	7.69%
加盟	788.00	482.49	39,426.96	-20.96%	-49.36%	-45.48%
合计	813.00	1,097.60	85,003.26	-20.76%	-31.44%	-32.49%

报告期内，扣除与主营业务无关的金额后营业收入为 85,003.26 万元，较上年同期下降 32.49%，主要是由于报告期内难以持续盈利的亏损店铺已经基本关闭，店铺数量较上年同期下降 20.76%，其中加盟渠道店铺减少 209 家，下降 20.96%，加盟销售收入较上年同期下降 45.48%。另由于为提升商品动销加速资金回笼，线上渠道和线下直营均作为公司重要的存货消化渠道，促销力度较大，合计销售收入也较上年同期下降 14.87%。

综上所述，受公司店铺数量下降等综合因素影响，报告期内扣除后营业收入较上年同期有较大幅度下降，与公司实际经营状况相符合。

(6) 量化分析说明在报告期内净关闭 4 家直营门店的情况下，2023 年你公司直营销售收入、成本增长，且营业成本增幅远大于营业收入增幅的原因及合理性。

【公司回复】

报告期内，公司线下直营收入为 20,297.56 万元、线下直营成本为 10,877.41 万元，分别同比增长 7.69%、21.00%。

线下直营门店销售单价、销售量、销售单位成本变动情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	同比变动
销售数量(万件)	211.11	158.75	32.99%
销售单价(元)	96.15	118.73	-19.02%
销售单位成本(元)	51.21	56.63	-9.57%

就量价分析而言，2023 年线下直营门店收入及成本的上涨的主要原因为产品销量上升所致。2022 年上半年公司总部所在地上海受短期偶发性因素影响，公司唯一物流仓储园区停运近 3 个月，在此期间在仓货品无法正常发货出库，造成一定的库存积压。公司拥有成熟的折扣销售渠道，为降低库存、盘活资金，2023 年

针对性地将部分过季产品通过线下直营门店，并大力开设临时特卖店，加大折扣优惠进行销售回笼资金，取得了良好成效。因此，在报告期内净关闭 4 家直营门店情况下，线下直营收入仍有一定增长，且营业成本增幅大于营业收入增幅具有合理性，符合公司实际经营情况。

请年审会计师说明是否识别出对持续经营能力产生重大疑虑的事项，已履行的审计程序和获取的审计证据，是否审慎评估持续经营不确定性事项的性质及对公司财务报表的影响。

【会计师回复】

于公司 2023 年年报审计过程中，我们注意到：公司 2023 年度归属于上市公司股东的净利润为 3,174.58 万元（上年度：净亏损 81,799.20 万元）。截至 2023 年 12 月 31 日止，公司累计未分配利润为-301,462.49 万元，流动负债总额高于流动资产总额 59,802.56 万元（2022 年 12 月 31 日：流动负债总额高于流动资产总额 172,484.20 万元）。这些事项或情况表明存在可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑。针对前述识别出的对持续经营能力产生重大疑虑的事项，我们执行的审计程序主要包括：

（1）检查公司一年内到期的短期债务情况、2024 年度资金计划及现金流预测情况，并结合期后实际资金收支、短期借款到期偿付、续贷以及经营收支情况等，确定公司自报告期末起未来至少 12 个月内是否存在明显的流动性风险；

（2）评价管理层与持续经营能力评估相关的未来应对计划，具体包括：评估管理层制定的线下及线上经营策略的合理性、可实现性；评价管理层编制的现金流量预测；阅读借款合同的条款并确定是否存在违约，或者在可预见的未来可能违约；确认授信合同的存在性、条款和充分性；考虑现有的借款合同是否对继续举债存在限制条款；了解固定期限借款就续贷情况与金融机构进行沟通的情况；检查控股股东的财务资助协议及执行情况等；

（3）对期后管理层应对计划的实现情况进行验证：验证期后重大资产处置的款项回收情况；管理层编制的现金流量预测的实现情况；资产负债表日后经营及业绩情况等。

执行上述审计程序过程中，我们获取的审计证据主要包括：公司 2024 年度持续经营能力分析报告、2024 年度预测利润表、2024 年度预测现金流量表、2024 年度一季度报告、相关房产处置期后收款回单、期后银行授信及续贷合同、控股股东华服投资与公司签订的财务资助协议等。

我们认为，上述对持续经营能力产生重大疑虑的事项不会对公司 2023 年 12 月 31 日的财务状况和 2023 年度的经营成果和现金流量造成具体金额的影响。

请年审会计师对前述问题（1）至（6）进行核查并发表明确意见。

【会计师回复】

一、核查程序

（1）了解及评估公司管理层对零售及批发收入相关的内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

（2）获取公司编制的现金流量表并进行复核，结合公司收入结构、销售模式等，分析本期公司销售商品、提供劳务收到的现金金额及经营活动现金流量净额与营业收入变动不匹配的原因是否合理；

（3）检查报告期内公司收入、成本费用、减值损失、非经常性损益等确认情况，分析各项目变动原因是否合理、是否符合公司实际生产经营情况；

（4）检查报告期内其他收入具体构成及扣除后营业收入具体情况，分析扣除后营业收入下降原因及其合理性；

（5）针对公司持续经营能力是否存在重大不确定性，我们根据《中国注册会计师审计准则第 1324 号—持续经营》和中国证监会发布的《监管规则适用指引—审计类第 1 号》的相关规定和要求，并结合《股票上市规则（2023 年修订）》第 9.8.1 条的规定，实施了包括但不限于下列主要审计程序：

①取得管理层对持续经营能力作出的评估，并与管理层讨论其识别出的单独或汇总起来可能导致对持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况及应对计划；

②检查公司一年内到期的短期债务情况、2024 年度日常经营资金计划及现金流预测情况，并结合期后实际资金收支、短期借款到期偿付、续贷以及经营收支情况等，确定公司自报告期末起未来至少 12 个月内是否存在明显的流动性风险；

③评价管理层与持续经营能力评估相关的未来应对计划，具体包括：评估管

理层制定的线下及线上经营策略的合理性、可实现性；评价管理层编制的现金流量预测；阅读借款合同的条款并确定是否存在违约，或者在可预见的未来可能违约；确认授信合同的存在性、条款和充分性；考虑现有的借款合同是否对继续举债存在限制条款；了解固定期限借款就续贷情况与金融机构进行沟通的情况；检查控股股东的财务资助协议及执行情况等；

④对期后管理层应对计划的实现情况进行验证：验证期后重大资产处置的款项回收情况；管理层编制的现金流量预测的实现情况；资产负债表日后经营及业绩情况等。

此外，我们根据《中国注册会计师审计准则第 1504 号—在审计报告中沟通关键审计事项》的相关规定，将识别的对公司持续经营能力产生重大疑虑的事项确认为关键审计事项，并根据《中国注册会计师审计准则第 1151 号—与治理层沟通》的相关规定，就上述关键审计事项及相关应对程序与公司治理层沟通确认。

二、核查意见

基于我们为公司 2023 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为公司经营活动现金流量、收入、成本费用、减值损失、非经常性损益等在重大方面符合企业会计准则的相关规定，相关项目变动原因符合公司实际经营情况。

我们认为，自 2023 年 12 月 31 日起不少于 12 个月的期间，公司能够获得足够的营运资金以确保 2023 年 12 月 31 日起 12 月内能够清偿到期债务并保持核心业务持续运营；未发现公司存在《股票上市规则（2023 年修订）》第 9.8.1 条规定的“公司最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一年审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性”的情形。

问题 3：年报显示，报告期末你公司应收账款余额 10.95 亿元，已累计计提坏账准备 9 亿元，计提比例达 82.15%。按账龄披露应收账款余额中，账龄三年以上的应收账款余额 5.33 亿元。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款余额合计 2.07 亿元，计提减值准备 1.93 亿元。本期新增计提应收账款坏账准备 1.59 亿元，较上期减少 1.25 亿元。你公司应收账款主要来自加盟商，全部采用按组合计提坏账准备。

请你公司：

(1) 以列表形式分别说明账龄三年以上应收账款、按欠款方归集的期末余额前五名应收账款形成的业务背景、账龄情况，合同约定的付款期限，未能及时收回的原因及合理性，你公司已采取或拟采取的催收措施及效果，上述款项的交易是否具备商业实质，以前年度是否存在虚构交易的情况，并提供前述应收账款涉及的客户名称，说明其与你公司、你公司董监高、5%以上股东是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

【公司回复】

表一：公司 2023 年末应收账款三年以上明细

客户名称		2023 年末应收账款账龄三年以上金额（单位：万元）
金额重大客户	罗**	4,408.10
	郑**	2,244.44
	张**	1,968.36
	匡**	1,901.33
	李**	1,875.20
小计		12,397.43
其他客户		40,990.91
总计		53,388.34

表二：公司 2023 年末应收账款余额前五名情况

客户名称	2023 年末应收账款余额（万元）	账龄	合同约定付款期限	合作时间	交易项目
罗**	9,293.31	1-3 年以上	每月支付货款	五年	服装销售
匡**	3,539.11	1-3 年以上	次月初对账，完成对账后 30 个工作日内支付货款	五年	服装销售
张**	2,722.61	1-3 年以上	次月初对账，完成对账后 30 个工作日内支付货款	五年	服装销售
杨*	2,638.22	2-3 年以上	每月支付货款	五年	服装销售
吴**	2,587.10	0-3 年	每月支付货款	五年	服装销售

公司设立之初，加盟渠道是公司业绩收入的最重要来源。自公司上市以来，直营渠道的收入占比逐年增加。2016 年，公司直营渠道的营业收入贡献占比为 60.18%。

2017 年，公司作出了由原有单一休闲风格产品裂变为五大风格的重要经营决

策，收到了加盟商的积极反馈，在订货会和品牌发布会上反响热烈。因此，2018年公司启动“百城千店”计划，进一步强化加盟渠道在整个销售体系中的作用，以更合理的销售结构应对市场的激烈挑战。截至2019年，公司在东南、西南、西北、东北、华东等地的中心城市繁华的商业区域，陆续推进多家大面积全新多元一站式家庭购物体验店开业，达成“以店引商”的市场发展策略，打造店铺品牌形象统一竞争力。

应收账款前五大客户，均系公司前期战略转型核心客户。根据公司以往运营经验，经营一家超1000平米大店，初期投入较大，需2年左右培育期。为实现与加盟商的合作共赢，在保持整体销售模式未发生重大变化的前提下，对部分战略加盟商的信用政策做了一定优化，适当增加赊销额度、延长赊销期限。2020年初，外部宏观环境发生巨大变化，加盟商经营困难，销售大幅下滑，亏损严重，以至于不能按期偿还应收账款。以上五位客户2020年至2023年合计回款9565.78万元。公司考虑外部环境影响的偶发性，坚持与加盟商共渡难关。

过去三年，公司及加盟商与时俱进的应对改进存在滞后，面对市场环境变化、商圈变化与消费习惯变化的对应举措不够及时，导致应收款逾期回款。

面对部分加盟商绩效下滑、偿债不及时、公司应收账款账龄变长的情况，公司已加强应收款管理并控制增量，对历史欠款明确催收责任，纳入考核目标，但因相关欠款时间较长，效果未达预期。初期公司采取发函上门催收方式，后期公司法务及时介入，协同律师开展相关业务合同梳理及证据资料收集，评估债务人还款能力，以律师函形式进行催收。律师函催收未果时，公司会审慎决策，通过诉讼或法院调解等方式继续催收应收款项。2020年以来，因该类客户中出现资金紧张、财务状况恶化、经营无法持续等各种情况，款项回收难度增大，对于账龄较长，回收难度较大的应收账款，公司将寻求资产处置方案，盘活资金。

上述应收账款由日常经营业务产生，具备商业实质，不存在以前年度虚构交易的情况。应收账款客户与公司、公司董监高、5%以上股东不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

(2) 列式本期新增应收账款坏账准备的具体构成，包括但不限于应收账款的

业务及交易背景、欠款方名称、合同金额、计提金额、应收账款形成时间、欠款方与你公司、你公司董监高、5%以上股东是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

【公司回复】

公司应收账款业务主要通过直营和加盟两种方式进行产品销售产生。直营店是指由公司直接经营的连锁店，直营又分为以公司直营店零售和借助商场专柜方式零售。直营渠道产生的应收账款主要来源于借助商场专柜方式零售。加盟店铺以一定的折扣价从公司购买货品，以公司统一零售价销售。

直营渠道及加盟渠道业务模式对比情况如下：

项目	直营	加盟
业务模式	①通过公司自营门店以零售方式向顾客销售产品（非商场专柜） ②借助商场专柜以零售方式向顾客销售产品（商场专柜）	①以批发方式对加盟商进行销售 ②加盟商通过其拥有的加盟店铺以零售的方式向顾客销售产品
货款结算	①非商场专柜以现金、POS机或手机支付进行结算，不产生应收账款 ②商场专柜在与商场合同约定的期限内，公司按照商场提供的结算单给商场开具销售发票，结算单金额为专柜销售给顾客的货品零售额扣除商场折扣额后的结余金额，商场收到发票后将货款汇入公司账户	①一般在货品配送至加盟商的加盟店之前即通过公司和加盟商的银行账户进行结算 ②公司对部分信用良好的加盟商给予一定的赊款提货额度。
信用风险	商场专柜实现最终销售时即收到客户支付全部货款，商场应收账款的违约风险主要取决于商场履约能力，是否占用货款。	加盟渠道应收账款形成时商品尚未实现终端销售，应收账款的违约风险取决于加盟商的经营能力和履约能力两个因素。

报告期内新增应收账款坏账准备的具体构成：

风险组合	客户数量	合同金额（万元）	本期新增应收账款坏账准备（万元）	应收账款形成时间
直营渠道风险组合	141.00	19,579.49	3,552.96	2019-2023年
加盟渠道风险组合	1,614.00	82,065.54	12,312.16	2019-2023年
合计	1,755.00	101,645.03	15,865.12	

上述应收账款客户与公司、公司董监高、5%以上股东不存在关联关系或可能

导致利益倾斜的其他关系。

(3) 在回复问题(2)的基础上,结合本期新增计提应收账款金额的具体构成、参数选取及测算过程,量化说明报告期新增应收账款坏账计提准备较去年大幅下降的原因及合理性,本期计提是否审慎、充分。

【公司回复】

公司以预期信用损失为基础,对以摊余成本计量的金融资产(含应收款项)进行减值会计处理并确认损失准备。对于不包含重大融资成分的应收款项,公司采用简化方法,即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。公司信用风险组合按照业务模式分为直营和加盟两个组合,假设3年以上的应收账款无法收回,参照各组合历史应收账款账龄分布,按照账龄迁徙率和前瞻性调整,计算预期信用损失。公司对应收账款预期信用损失的计量充分反映了账龄变化、资信状况等信息。

表一:报告期内公司计提应收账款坏账准备如下表(单位:万元)

组合计提方法	2023年度计提坏账金额	2022年度计提坏账金额	比上年同期增减
直营渠道风险组合	3,552.96	7,602.84	-53.27%
加盟渠道风险组合	12,312.16	20,824.71	-40.88%
合计	15,865.12	28,427.55	-44.19%

表二:报告期内直营渠道风险组合坏账准备计提情况如下表(单位:万元)

客户名称	2023年度计提坏账金额	2022年度计提坏账金额	比上年同期增减	
金额 重大 客户	李**	304.85	1,254.23	-75.69%
	张**	560.14	1,168.81	-52.08%
	郑**	304.48	1,124.14	-72.91%
	陈**	326.16	1,057.59	-69.16%
	匡**	1,233.53	1,014.00	21.65%
小计	2,729.16	5,618.77	-51.43%	
其他客户	823.80	1,984.07	-58.48%	
总计	3,552.96	7,602.84	-53.27%	

表三：报告期内加盟渠道风险组合坏账准备计提情况如下表（单位：万元）

客户名称		2023 年度计提坏账金额	2022 年度计提坏账金额	比上年同期增减
金额 重大 客户	罗**	1,650.76	3,234.39	-48.96%
	杨*	263.93	998.98	-73.58%
	吴**	558.15	970.29	-42.48%
	李**	276.47	572.93	-51.74%
	王*	530.22	476.44	11.29%
小计		3,279.53	6,253.03	-47.55%
其他客户		9,032.63	14,571.68	-38.01%
总计		12,312.16	20,824.71	-40.88%

报告期内应收账款坏账准备计提金额为 15,865.12 万元，上年同期为 28,427.55 万元。公司应收账款坏账准备主要根据整体应收账款账龄计提，计提的坏账准备主要受应收账款余额和账龄变化影响。2021-2023 年末，公司应收账款余额、各期增加额、坏账准备计提额如下（单位：万元）：

项目	2023 年末	2022 年末	2021 年末
应收账款余额	109,547.44	114,409.32	116,585.86
应收账款余额变动	-4,861.88	-2,176.54	-6,408.52
当期信用减值损失金额	15,865.12	28,427.55	14,360.92
坏账准备余额	89,997.47	75,200.49	49,202.17
坏账准备余额占应收账款余额比例	82.15%	65.73%	42.20%

由上表可知，2021-2023 年，公司当年度计提的应收账款信用减值损失呈现先增后减趋势，应收账款余额变动同样呈现先增后减趋势，公司计提应收账款信用减值损失变动趋势与应收账款余额变动趋势一致。应收账款准备余额占应收账款余额的比例呈现逐年上升趋势。公司本期计提的应收账款坏账准备审慎、充分。

（4）结合你公司销售模式、加盟商资信情况、同行业可比公司情况、你公司按组合计提坏账准备的具体方法等，详细说明你对加盟商应收账款全部采用组合计提的原因及合理性，加盟商应收账款坏账计提是否审慎、合理。

【公司回复】

根据新金融准则规定，在体现金融工具预期信用损失计量方法应反映的要素的前提下，在计量预期信用损失时可以运用简便方法。公司由于客户数量较多，因此难以以合理成本在每个资产负债表日对全部客户逐一梳理是否发生了减值的触发事件，公司选择以不同风险组合为基础，按组合计量金融工具的预期信用损失。对于出现明显偿还能力下降的客户，公司结合其最近一年的回款情况在原有的风险组合中，将该部分偿债能力明显下降的客户确认为特别风险组，在原有组合计量的预期信用损失的基础上加成特别风险系数计提坏账准备。

公司通过批发方式对加盟商进行销售，加盟商通过其拥有的加盟店铺以零售的方式向顾客销售产品。公司对部分信用良好的加盟商给予一定的赊款提货额度。加盟渠道应收账款的形成方式、客户信用风险较直营客户一致，因此公司对加盟商采用同一组合计提坏账。

在同行业可比公司情况对比方面，应收账款坏账计提政策对比情况如下：

名称	应收账款坏账计提政策
森马服饰	<p>对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。</p> <p>账龄组合：除已单独计量损失准备的应收账款和其他应收账款外，本公司根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收款项组合的预期信用损失为基础，考虑前瞻性信息，确定损失准备。</p>
海澜之家	<p>对于因销售产品或提供劳务而产生的应收款项及租赁应收款，本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。除了单独评估信用风险的应收款项外，基于共同风险特征将应收款项划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。</p> <p>账龄分析法组合：本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征；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，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。</p>
朗姿股份	<p>对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。</p> <p>账龄风险组合：除合并关联方组合、非合并关联方组合、单项金额重大并已单项计提坏账准备、单项金额虽不重大但已单项计提坏账准备的应收款项之外，其余应收款项按账龄划分组合。</p> <p>合并关联方组合：本组合为合并范围内关联方款项 非合并关联方组合：本组合为非合并范围内关联方款项</p>
本公司	<p>对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的不含重大融资成分的应收款项，本公司采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。</p> <p>账龄风险组合：基于共同风险特征将应收款项划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。</p>

由上表可知，公司应收账款坏账计提政策系基于共同风险特征将应收款项划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险，与同行业可比上市公司不存在重大差异。综上，加盟商应收账款坏账计提方法及依据审慎、合理。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【会计师回复】

一、核查程序

(1) 了解、评价并测试与销售收入、应收账款及其坏账准备相关的关键内部控制设计和执行的有效性；

(2) 对应收账款余额及销售金额进行函证，并对未回函部分进行替代测试；

(3) 检查主要加盟商的发货记录、物流记录等原始单据；

(4) 通过公开信息查询并询问管理层，应收账款账龄较长（三年以上）及前五名单位是否与公司、公司董监高及 5%以上股东存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系；

(5) 选取主要加盟商进行访谈，了解合作模式、交易情况，以及其是否为公司关联方；

(6) 询问公司管理层，了解相关应收账款未能及时收回的原因，并检查相关催收措施及催收效果；

(7) 对本期计提的应收账款坏账准备进行复核，主要程序包括：

①查询并对比同行业坏账准备计提政策，评估公司管理层制定坏账政策的合理性，具体考虑基于前瞻性因素修正后的损失率，评估管理层对应收账款预期信用损失估计的合理性；

②复核管理层在评估应收账款的可收回性方面的判断及估计，关注管理层是否充分识别已发生减值的项目，包括考虑回款模式、信用条款的遵守情况等；

③对管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款进行减值测试，复核各组合账龄迁移率情况及公司评估的前瞻性影响因素，评估公司按预期信用损失计提减值准备的合理性，重新计算并检查其准确性。

二、核查意见

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情况。公司应收账款在重大方面符合企业会计准则的规定；未发现应收账款账龄较长（三年以上）及前五名单位与公司、公司董监高及 5%以上股东存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系；本期应收账款（加盟及直营组合）计提的坏账准备审慎、充分，报告期应收账款

坏账准备计提金额较上期大幅下降的原因合理，符合公司实际情况。

问题 4：年报显示，你公司存货期末账面余额为 6.2 亿元，计提存货跌价准备 1.52 亿元，账面价值为 4.68 亿元，较期初下降 59.19%。你公司称在报告期内持续加大存货处理力度，同时新增计提存货跌价准备 5,293.98 万元，去年同期计提存货跌价准备 1.15 亿元。本期转回或转销 1.36 亿元。

请你公司：

(1) 结合市场需求、存货可变现净值的测算情况、存货跌价准备的计提方法和计算过程等，量化说明你公司报告期末存货账面价值较期初大幅下降、大额计提存货跌价准备的原因及合理性。

【公司回复】

公司存货跌价准备按季度计提，于资产负债表日，按照成本与可变现净值孰低计量存货，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于已售存货，将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也予以结转。

可变现净值，是指在日常经营活动中，存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司对于库龄大于 3 个月的存货，按单个项目计算可变现净值，考虑计提存货跌价准备。公司存货可变现净值的计算方法为：对于报告期末的单个存货商品，公司参考当年末的销售价格及特卖价格(包括配发/零售)以及期后销售价格及特卖价格(包括配发/零售)，计算估计售价；公司对动销慢的存货或残次品重点关注，单独进行减值测试，如该类存货的市场价格持续下跌，并且在可预见的未来再销售的价值极低，公司预计该部分存货的估计售价为零；公司将存货估计售价，扣除估计直接销售费用和相关税费后，计算可变现净值。

公司存货包括原材料、库存商品和低值易耗品，主要为库存商品（即服饰产成品），2023 年末库存商品占比 98.30%，公司存货跌价准备主要为库存商品的存货跌价。

表一：公司 2023 年末、2022 年末库存商品及存货跌价准备情况（单位：万元）

报告期	存货原值	存货跌价准备	存货价值	存货跌价计提比例
-----	------	--------	------	----------

2023 年末	60,931.04	15,028.79	45,902.25	24.67%
2022 年末	96,707.89	23,099.42	73,608.47	23.89%
同比变动	-36.99%	-34.94%	-37.64%	0.78%

表二：2023 年末、2022 年末库存商品预计可变现净值如下（单位：万元）

库龄	库存成本		预计可变现净值		同比变动比例	
	2023 年末	2022 年末	2023 年末	2022 年末	库存成本	预计可变现净值
1 年以内	23,699.84	41,126.40	27,125.59	64,047.24	-42.37%	-57.65%
1-2 年	18,501.12	26,498.80	18,516.56	26,647.53	-30.18%	-30.51%
2-3 年	11,016.05	15,093.31	8,032.31	9,641.26	-27.01%	-16.69%
3 年以上	7,714.02	13,989.38	3,785.80	5,994.11	-44.86%	-36.84%
合计	60,931.04	96,707.89	57,460.26	106,330.14	-36.99%	-45.96%

表三：2023 年末、2022 年末库存商品及存货跌价准备计提情况（单位：万元）

库龄	2023 年末			2022 年末			存货占比变动	跌价计提比例变动
	存货原值	存货占比	跌价计提比例	存货原值	存货占比	跌价计提比例		
1 年以内	23,699.84	38.90%	7.15%	41,126.40	42.53%	5.32%	-3.63%	1.83%
1-2 年	18,501.12	30.36%	16.45%	26,498.80	27.40%	18.85%	2.96%	-2.40%
2-3 年	11,016.05	18.08%	41.64%	15,093.31	15.61%	41.48%	2.47%	0.16%
3 年以上	7,714.02	12.66%	73.94%	13,989.38	14.47%	69.04%	-1.81%	4.90%
总计	60,931.04	100.00%	24.67%	96,707.89	100.00%	23.89%	-	0.78%

2023 年末公司存货原值金额较上年末下降 36.75%，其中库存商品原值金额较上年末下降 36.99%，对应的存货跌价准备余额较上年末下降 34.94%，存货账面价值较上年末下降 37.64%，均有较大幅度下降，下降幅度相当。2023 年计提存货减值损失 5,293.98 万元，较上年同期下降 53.97%，但存货跌价计提比例较上年同期上升 0.78 个百分点，基本持平，存货跌价准备计提规模水平无大幅度异常波动情况。

综上所述，公司计提存货跌价准备主要根据库存商品销售情况预估存货可变现价值，充分谨慎考虑存货跌价的风险，并计提相应的跌价准备，计提依据确凿，参数合理。2023 年存货跌价准备计提符合公司实际经营情况，真实、准确地反映了公司于报告期末的存货价值。

(2) 说明你公司存货盘点情况，年度存货账面价值的真实性、准确性，并对比销售单价、库龄结构的变化情况说明本期存货跌价准备计提较上期大幅下降的

原因及合理性。

【公司回复】

公司存货盘点情况说明：

为保证公司存货资产的安全、完整、准确，公司制定了专门的《存货盘点管理制度》，适用于公司所属各管辖单位的库存商品、面料、生产性辅料和非经营性辅料等存货资产的盘点。该制度对公司各管辖单位管理职责、盘点时间、盘点方式方法、盘点程序及盘点报告和之后的财务处理要求，都做了明确的规定。公司通过盘点、清查、检查等方式，全面掌握存货的状况。

仓库存货盘点由物流管理中心每月组织盘点，财务管理中心年中和年末监盘。财务管理中心与物流管理中心共同审核盘点结果，盘点表均需由物流管理中心、财务管理中心签字。确认盘点结果无误后，物流管理中心在 MBERP 系统中输入盘点结果，由财务人员在系统中进行核对。核对无误后，物流管理中心制作盘存报告，由盘点人员、财务管理中心、物流管理中心负责人签字确认并报分管副总签字审批，盘点报告对于盘盈、盘亏情况分析原因，提出处理意见，经相关业务关联部门审核批准后，在期末结账前处理完毕。财务人员最终核对盘存报告与 MBERP 系统中的盘点结果，确认盘盈盘亏损益并入账。

店铺存货每月盘点一次，盘点由店长负责。每月初商品管理部收集各店铺安排的当月盘点时间，然后把各店的盘点时间汇总发送给财务部。商品管理部与财务部根据店铺安排的时间选择某些店铺进行跟盘或抽盘。盘点完成后，所有盘点数据导入 MBERP 系统生成盘点单，商品部根据生成的盘点单在 MBERP 系统进行确认，财务部再审核。店长根据盘点结果制作《实物盘存说明表》和《店铺赔款情况汇总表》，该表经过店长签字，报店经理、商品管理部门、财务部经理、分公司负责人签字审批，审批完成后财务部依据《实物盘存说明表》及《店铺赔款情况汇总表》进行相关账务核算处理。

公司存货会计政策：

1) 存货的分类：存货主要包括原材料、库存商品和低值易耗品。2) 存货取得和发出的计价方法：存货取得时按实际成本计价。存货成本包括采购成本和其他成本。原材料、产成品发出采用加权平均法核算。包装物、低值易耗品等在领用时按一次转销法进行摊销。3) 存货跌价准备计提方法：详见问题 4、(1) 之回

复。4) 公司存货的盘存制度为永续盘存制。

公司定期对存货进行盘点, 并根据《企业会计准则第1号-存货》相关规定及上述存货会计政策对存货进行核算, 确保存货数量、账面价值真实、准确。

公司2023年末存货主要为服饰库存商品, 占比98.30%, 具体情况列示如下:

产品类别	存货原值金额(万元)			存货跌价准备金额(万元)			存货账面价值(万元)		
	2023年末	2022年末	同比变动	2023年末	2022年末	同比变动	2023年末	2022年末	同比变动
原材料	553.59	995.8	-44.41%	136.54	352.7	-61.29%	417.05	643.1	-35.15%
库存商品	60,931.04	96,707.89	-36.99%	15,028.79	23,099.42	-34.94%	45,902.25	73,608.47	-37.64%
低值易耗品	499.72	292.79	70.68%	-	-	-	499.72	292.79	70.68%
总计	61,984.35	97,996.49	-36.75%	15,165.33	23,452.12	-35.33%	46,819.02	74,544.37	-37.19%

公司2023年末存货原值61,984.35万元, 较上年末减少36,012.14万元, 下降幅度36.75%, 2023年末存货跌价准备余额15,165.33万元, 较上年同期下降35.33%, 与存货规模下降幅度相当。公司存货主要以服饰库存商品为主, 占比98.30%。

2022年末-2023年末库存商品库龄结构变化情况(单位: 万元):

库龄	2023年末			2022年末			同比变动		
	存货原值	存货占比	跌价计提比例	存货原值	存货占比	跌价计提比例	存货原值	存货占比	跌价计提比例
1年以内	23,699.84	38.90%	7.15%	41,126.40	42.53%	5.32%	-42.37%	-3.63%	1.83%
1-2年	18,501.12	30.36%	16.45%	26,498.80	27.40%	18.85%	-30.18%	2.96%	-2.40%
2-3年	11,016.05	18.08%	41.64%	15,093.31	15.61%	41.48%	-27.01%	2.47%	0.16%
3年以上	7,714.02	12.66%	73.94%	13,989.38	14.47%	69.04%	-44.86%	-1.81%	4.90%
总计	60,931.04	100.00%	24.67%	96,707.89	100.00%	23.89%	-36.99%	-	0.78%

2022年末库龄一年以上库存商品占比57.47%, 2023年末库龄一年以上库存商品占比61.10%, 占比较上年末上升; 2022年商品销售单价78.62元, 2023年商品销售单价77.44元, 较上年下降1.50%; 2022年末库存商品存货跌价准备计提比例为23.89%, 2023年计提比例为24.67%, 较上年末增加0.78个百分点。从上述数据变化情况来看, 公司存货销售单价、库龄结构变化与存货跌价准备计提比例相匹配。

公司存货跌价准备按季度计提, 于资产负债表日, 按照成本与可变现净值孰低计量, 对成本高于可变现净值的, 计提存货跌价准备。由于公司主营业务为服装零售批发, 服装产品销售受季节性和时尚性影响较大, 公司对于长库龄的存货更加谨慎考虑存货跌价的风险, 其中: 库龄在3-4年的仍按照成本与可变现净值

孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提跌价准备；库龄在4年以上的，虽然仍可实现部分变现，但因其可变现净值已经很小，全额计提跌价准备。

综上所述，公司根据存货库龄长短及销售情况，充分谨慎考虑存货跌价的风险，并计提相应的跌价准备。公司存货跌价准备确认依据充分合理，计提方法、口径在各年度保持一致，真实、准确地反映了公司的存货价值。公司本报告期存货跌价准备计提是充分、审慎的。

(3) 说明报告期内存货跌价准备发生大额转回的具体情况，包括转回依据及其与计提时的测算差异、转销的具体方式、交易对方情况、定价依据等。

【公司回复】

公司本报告期内无大额转回的存货跌价准备，主要为转销上年末已计提存货跌价准备的商品在本报告期内实现销售的部分。公司存货跌价准备按季度计提，于资产负债表日，按照成本与可变现净值孰低计量存货，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。对于已售存货，将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也予以结转。

公司于每季末资产负债表日，根据上季末存货跌价准备清单，获取本期商品销售数量信息，计算应予转销的存货跌价准备金额。

2023年库存商品转销存货跌价准备的具体情况如下表列示：

单位：万件、万元

存货类别	库龄	2022年末存货跌价准备			2023年存货跌价转销		
		存货数量	存货原值	跌价准备金额	销售数量	转销数量	转销的跌价准备金额
库存商品	1年以内	627.33	41,126.40	2,186.36	181.24	153.43	-224.58
	1-2年	404.77	26,498.80	4,994.71	194.63	168.47	-2,457.04
	2-3年	245.76	15,093.31	6,260.10	158.72	146.19	-3,961.14
	3年以上	248.13	13,989.38	9,658.26	148.72	121.81	-6,721.85
原材料		-	1,288.59	352.7	-	-	-216.15
合计		1,525.99	97,996.48	23,452.13	683.31	589.90	-13,580.76

公司计提和转销跌价准备的主要存货为服饰商品，即库存商品。2023年度，公司转销的存货跌价准备金额总计13,580.76万元，其中库存商品存货跌价准备金额转销13,364.61万元、原材料存货跌价准备转销216.15万元，均为报告期内实现销售的上一年度末已计提存货跌价准备的存货。库存商品主要通过公司加盟、

直营、电商平台渠道实现销售，原材料库存主要是由于以前年度购买的部分面料过时而进行变卖处理，价格均为当时交易市场价。

公司于本报告期转销的存货跌价准备，确认依据充分合理，计算方法口径与以前年度保持一致，存货跌价转销结果符合公司实际经营情况。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【会计师回复】

一、核查程序

根据《企业会计准则第1号--存货》的相关规定和要求，我们主要实施了下列审计程序：

（1）了解并评价公司与存货管理及存货跌价准备计提相关的关键内部控制的有效性；

（2）对管理层的存货盘点流程进行测试，对公司仓库及直营店铺的存货实施监盘和抽盘程序，并实地了解存货的库龄及滞销情况；

（3）获取公司报告期末及以前年度存货库存清单及库龄明细表，检查库龄结构的变化情况，并对库龄较长的存货进行分析性复核；

（4）检查管理层编制的报告期末及以前年度存货跌价准备计算表，复核该计算表中数据的来源、完整性和准确性；

（5）对管理层采用的存货可变现净值的计算方法和商业依据进行评估，检查存货实际销售价格，评估预计销售费用及相关税费的合理性，对存货报告期末及以前年度的可变现净值进行重新测算；

（6）检查报告期内存货跌价准备的转回及转销情况，并确认相关会计处理是否准确、恰当；

（7）检查报告期及以前年度与存货跌价准备相关的会计处理及披露是否完整、准确。

二、核查意见

经核查，我们认为，公司报告期末存货账面价值较期初大幅下降原因合理，本期计提的存货跌价准备审慎、充分，符合公司实际生产经营情况；通过分析存货监盘情况，并结合报告期与以前年度的库龄结构、销售单价、销售费用以及相关税费等变化情况，对可变现净值进行重新测算，未发现报告期末存货账面价值

存在明显异常。

问题 5：年报显示，报告期末你公司其他应收款期末账面余额 3.09 亿元，同比增长 41.10%。其中，加盟商往来款账面余额 3,559.26 万元，个人借款及备用金 707.53 万元；1 年以内其他应收款账面余额 1.46 亿元，同比增长 134.38%，3 年以上其他应收款账面余额 1.07 亿元；对上海市浦东新区康桥镇人民政府（以下简称“上海康桥镇政府”）的 5000 万元土地意向金其他应收款账龄以及对安徽方翔羽绒制品有限公司（以下简称“安徽方翔”）、浙江三星羽绒股份有限公司（以下简称“浙江三星”）、广州锦兴纺织漂染有限公司（以下简称“广州锦兴”）的其他应收款账龄都已超过三年，但你公司均未计提坏账准备；你公司本期计提其他应收款坏账准备 935.26 万元，去年同期为 3,550.45 万元。

报告期末你公司长期应收款账面余额 1,567.74 万元，账面余额合计 2,890.67 万元的“加盟商经营性资金支持”长期应收款已全额计提坏账损失。

2023 年 7 月 28 日，你公司因 2018 年 5 月至 2019 年 12 月期间违规为加盟商提供财务资助，日最高余额为 2.28 亿元，被我所发函警示。

请你公司：

（1）列式说明本期新增以及账龄三年以上其他应收款、加盟商往来款、个人借款及备用金的具体情况，包括但不限于其他应收款形成的原因及背景、性质、时间、金额、账龄、未及时结算的原因等，其他应收款对方是否与你公司控股股东及实际控制人、董监高存在关联关系，是否存在关联人占用资金的情况。

【公司回复】

公司本期新增其他应收款、加盟商往来款、个人借款及备用金的具体情况如下：

项目	形成的原因及背景	时间	金额（万元）	未及时结算原因
处置房产款项	出售自有房产，盘活资金	一年以内	12,800.00	未到结算期
保证金（押金）	正常经营往来	一年以内	779.61	未到结算期
个人借款及备用金	员工备用金	一年以内	285.08	未到结算期
其他	正常经营往来	一年以内	780.37	未到结算期
合计			14,645.06	

公司账龄三年以上其他应收款、加盟商往来款、个人借款及备用金具体情况如下：

项目	形成的原因及背景	时间	金额（万元）	未及时结算原因
土地意向金	浦东新区康桥工业区土地意向金	三年以上	5,000.00	拆迁工作仍在进行之中，未到结算期。

项目	形成的原因及背景	时间	金额（万元）	未及时结算原因
保证金（押金）	供应商备料保证金	三年以上	4,024.32	公司与原材料供应商长期合作，保证金循环使用。
加盟商往来款	正常经营往来	三年以上	1,206.85	加盟商受外部宏观环境影响，违约风险增加，回款延迟。
其他	正常经营往来	三年以上	1,413.59	未到结算期。
合计			11,644.76	

其他应收款交易对方与公司控股股东及实际控制人、董监高不存在关联关系，也不存在关联人占用资金的情况。

（2）详细说明其他应收款项下“加盟商往来款”与长期应收款项下“加盟商经营性资金支持”的具体性质，是否为你公司对加盟商的财务资助，报告期内是否存在新增财务资助的情况；如是，详细列式说明被资助方、资助时间、金额、偿还情况，以及是否履行审议及披露程序。

【公司回复】

其他应收款项下“加盟商往来款”具体为2020年以来，外部宏观环境发生较大变化，加盟商经营存在较大困难，尤其是经营规模较大的加盟客户，经营成本较高但业绩较往年大幅下滑。公司为维持与加盟商长期合作，以及出于激励加盟商新开设店铺扩大经营规模而对加盟商垫付的新开设店铺时的部分开业费用，2022年下半年起，公司品牌升级，持续推进新形象店在三至五线市场的发力，得到了加盟商的支持。为推动新形象进一步落地，公司对以往信誉良好、店铺资源较优的加盟商给予一定经营性支持，用于支付店铺租金和必要的装修投入，待加盟商经营进入稳定运营时期，该加盟商即被要求以营业款优先偿还公司垫付的开业费用。该支持政策主要针对部分加盟商新开设店铺，为传统加盟模式下的普遍现象，是行业激励加盟商新开店发展、规模扩大的经营策略。

2022年末加盟商往来款应收资金余额5,160.72万元，报告期内公司积极督促业务收回欠款1,601.46万元，2023年末加盟商往来款余额3,559.26万元。目前，公司已加强风控力度积极在做资金回笼管理，组织了业务、财务及法务部门加强

资金回收的管理工作，并对不同加盟商分别采取催款函、律师函及司法诉讼等追款形式，加盟商往来款整体风险可控。针对截止 2023 年末应收加盟商往来款，公司已催促加盟商尽快回款，若恶意拖延，公司将采取停止货品供应等措施，其中大部分加盟商表示愿意配合，对于催收无效果的加盟商，公司将通过法律手段保障公司自身权益。

公司对加盟商新开店发展、规模扩大的支持系主营业务范围内经营支持行为，支持行为对公司主营业务的发展壮大与持续增长有着重要意义，属于主营业务经营策略的重要手段。2023 年末加盟商往来款应收资金余额 3,559.26 万元，报告期内无新增情况。公司后续将积极采取措施，尽快收回欠款。

截止 2023 年末，公司加盟商往来款余额明细情况：

加盟商名称	2023 年末余额（万元）	2022 年末余额（万元）
苏州**邦服商贸有限公司	771.66	771.66
徐**	709.89	709.89
青岛**服饰有限公司	-	671.88
上海**商贸有限公司	-	404.83
杨*	35.62	335.62
李**	259.97	259.97
毛**	219.98	219.98
焦**	194.38	194.38
田**	166.65	166.65

加盟商名称	2023 年末余额 (万元)	2022 年末余额 (万元)
胡**	164.72	164.72
李**	158.92	158.92
何*	158.44	158.44
宫**	112.26	112.26
徐**	76.91	76.91
许**	15.70	74.89
付**	-	70.53
叶**	57.40	57.40
徐**	46.70	46.70
黄**	45.00	45.00
李**	43.60	43.60
张*	-	43.30
孙**	41.20	41.20
裴*	37.91	37.91
包**	-	27.40
蒋**	25.18	25.18
韩*	21.80	21.80
李*	20.82	20.82
陈**	19.42	19.42
潘*	16.25	16.25
陈**	14.36	14.36
孟*	14.04	14.04
胡**	11.00	11.00
姚**	10.98	10.98
石**	10.76	10.76
左**	10.62	10.62
孙**	10.55	10.55

加盟商名称	2023 年末余额 (万元)	2022 年末余额 (万元)
杨*	-	9.83
董**	9.46	9.46
何*	-	9.15
闫**	7.63	7.63
聂**	6.86	6.86
金**	5.78	5.78
李**	5.12	5.12
张**	-	4.64
王*	3.87	3.87
董**	3.41	3.41
严**	3.31	3.31
陈*	2.98	2.98
赵**	2.34	2.34
诸暨市**服装店	2.08	2.08
黄*等 14 个加盟商	3.71	4.42
合计	3,559.26	5,160.72

公司 2020 年 1 月至 2024 年 5 月其他应收款加盟商往来情况如下表：

年度	月份	支持金额 (万元)	收回金额 (万元)	余额 (万元)
2020 年	1 月	-	-	1,889.08
2020 年	2 月	241.49	726.62	1,403.96
2020 年	3 月	621.14	1,405.06	620.03
2020 年	4 月	983.62	-	1,603.65
2020 年	5 月	495.10	-	2,098.75
2020 年	6 月	548.81	917.94	1,729.62
2020 年	7 月	603.08	-	2,332.70
2020 年	8 月	438.19	2,592.16	178.73
2020 年	9 月	1,568.34	-	1,747.06
2020 年	10 月	1,240.00	-	2,987.07
2020 年	11 月	756.59	-	3,743.65
2020 年	12 月	1,734.12	760.24	4,717.54

年度	月份	支持金额 (万元)	收回金额 (万元)	余额 (万元)
合计		9,230.48	6,402.02	

年度	月份	支持金额 (万元)	收回金额 (万元)	余额 (万元)
2021 年	1 月	1,453.37	2,919.03	3,251.89
2021 年	2 月	-	873.38	2,378.51
2021 年	3 月	-	-	2,378.51
2021 年	4 月	671.95	-	3,050.46
2021 年	5 月	312.97	-	3,363.43
2021 年	6 月	659.48	-	4,022.91
2021 年	7 月	709.70	1,988.29	2,744.32
2021 年	8 月	339.73	1,324.29	1,759.76
2021 年	9 月	727.70	-	2,487.46
2021 年	10 月	-	-	2,487.46
2021 年	11 月	-	-	2,487.46
2021 年	12 月	302.64	-	2,790.10
合计		5,177.54	7,104.99	

年度	月份	支持金额 (万元)	收回金额 (万元)	余额 (万元)
2022 年	1 月	1,399.37	2,449.74	1,739.74
2022 年	2 月	2,798.75	-	4,538.49
2022 年	3 月	-	-	4,538.49
2022 年	4 月	-	470.26	4,068.23
2022 年	5 月	-	-	4,068.23
2022 年	6 月	-	747.45	3,320.78
2022 年	7 月	674.44	-	3,995.22
2022 年	8 月	-	-	3,995.22
2022 年	9 月	-	-	3,995.22
2022 年	10 月	487.99	-	4,483.22
2022 年	11 月	-	-	4,483.22
2022 年	12 月	677.50	-	5,160.72
合计		6,038.05	3,667.45	

年度	月份	支持金额（万元）	收回金额（万元）	余额（万元）
2023年	1月	-	-	5,160.72
2023年	2月	-	-	5,160.72
2023年	3月	-	-	5,160.72
2023年	4月	-	-	5,160.72
2023年	5月	-	1,554.98	3,605.74
2023年	6月	-	-	3,605.74
2023年	7月	-	-	3,605.74
2023年	8月	-	-	3,605.74
2023年	9月	-	-	3,605.74
2023年	10月	-	-	3,605.74
2023年	11月	-	-	3,605.74
2023年	12月	-	46.48	3,559.26
合计		-	1,601.46	

年度	月份	支持金额（万元）	收回金额（万元）	余额（万元）
2024年	1月	-	-	3,559.26
2024年	2月	-	-	3,559.26
2024年	3月	-	-	3,559.26
2024年	4月	-	-	3,559.26
2024年	5月	-	-	3,559.26
合计		-	-	

长期应收款项下“加盟商经营性资金支持”具体为2018年下半年开始，公司为支持加盟渠道拓展，帮助加盟商解决新开店铺一次性投入资金压力较大的困难，向部分新开加盟店铺提供经营性资金支持，用于支付店铺租金和必要的装修投入，并与相关加盟商分别签订了经营性资金支持协议，期限为两年。该类经营性资金支持属于为资金压力较大的新加盟商提供财务资助款项。截至本问询回复日，已收回全部款项。报告期内无新增财务资助的情况。

公司2023年1月至2024年4月长期应收款加盟商经营性资金支持情况如下表：

年度	月份	财务资助金额（万元）	收回金额（万元）	余额（万元）
2023年	1月	-	-	6,598.90
2023年	2月	-	-	6,598.90

年度	月份	财务资助金额（万元）	收回金额（万元）	余额（万元）
2023年	3月	-	-	6,598.90
2023年	4月	-	-	6,598.90
2023年	5月	-	-	6,598.90
2023年	6月	-	566.32	6,032.58
2023年	7月	-	-	6,032.58
2023年	8月	-	983.31	5,049.27
2023年	9月	-	-	5,049.27
2023年	10月	-	-	5,049.27
2023年	11月	-	600.00	4,449.27
2023年	12月	-	2,458.60	1,990.67
合计		-	4,608.23	

年度	月份	财务资助金额（万元）	收回金额（万元）	余额（万元）
2024年	1月	-	-	1,990.67
2024年	2月	-	-	1,990.67
2024年	3月	-	600.00	1,390.67
2024年	4月	-	1,390.67	-
合计		-	1,990.67	

(3) 详细说明你公司对上海康桥镇政府、安徽方翔、浙江三星、广州锦兴其他应收款的具体情况，账龄超过3年未计提坏账准备的原因及合理性。

【公司回复】

公司对上海康桥镇政府、安徽方翔、浙江三星、广州锦兴其他应收款的具体情况如下：

债务人名称	款项性质	2023年末余额（万元）	2024.05.31余额（万元）	账龄
上海市浦东新区康桥镇人民政府	土地意向金	5,000.00	5,000.00	3年以上
安徽方翔羽绒制品有限公司	保证金（押金）	946.92	-	3年以上
浙江三星羽绒制品有限公司	保证金（押金）	905.01	838.82	3年以上
广州锦兴纺织漂染有限公司	保证金（押金）	800.00	300.00	3年以上
合计		7,651.93	6,138.82	

(一) 其他应收康桥镇人民政府土地意向金5000万元，系公司于2015年初为拟获取浦东新区康桥工业区土地，向浦东新区康桥镇人民政府支付的土地意向金。该笔土地意向金拟在完成招拍挂程序后转为土地款，截止目前拆迁工作仍在

进行之中。该笔款项预计无收回风险。

(二) 其他应收浙江三星羽绒制品有限公司、安徽方翔羽绒制品有限公司、广州锦兴纺织漂染有限公司的款项性质均为备料保证金，三家公司均为公司原材料供应商。由于服装原材料价格波动较大，公司通过与原材料供应商签订备料合同锁定相关原材料价格，降低相关风险。服装行业各品牌与核心原材料供应商签订框架协议符合行业惯例，通常各品牌方需实时跟踪大宗期货价格走势，把握最佳备料价格时间，分批备料并签订框架协议，支付一定保证金或定金。按照备料合同约定，品牌方即本公司指定的成衣厂有权按合同协议采购价格向原材料采购所备原料，原材料厂不得拒绝，并保证所备原料采购价格不会因市场原料价格的上涨等任何因素而上涨。为配合原材料厂做原材料储备，公司在合同签订 10 个工作日向原材料厂支付 30% 的备料保证金。由于公司与原材料供应商长期合作，保证金循环使用，因此账期较长。该类款项预计无收回风险。截止 2024 年 5 月 31 日，三家公司保证金金额合计 1,138.82 万元，较 2023 年年末余额下降 24.65%。

(4) 结合你公司其他应收款坏账准备计提的会计政策、本期其他应收款坏账计提的参数选取、测算过程等，详细说明本期你公司其他应收款坏账计提金额较上一期大幅下降的原因及合理性，本期坏账计提是否审慎、充分。

【公司回复】

公司其他应收款按照一般方法，即“三阶段”模型计量损失准备。公司对于未逾期的其他应收款，且款项性质为应收押金、保证金、政府部门款项、直营店营业款等，公司认为该类款项违约风险较低，债务人在短期内履行其合同现金流量义务的能力很强，并且即便较长时期内经济形势和经营环境存在不利变化但未必一定降低债务人履行其合同现金流量义务的能力，只要公司履约正常，一般能足额收回，因此公司评价此类款项具有较低的信用风险，一般不计提信用减值损失。公司对于未逾期的加盟商往来款，参照历史加盟商往来款账龄分布，按照账龄迁徙率和前瞻性调整，计算预期信用损失率；对于逾期的加盟商往来款，基于谨慎性原则，公司根据以前年度回款情况在原有预期信用损失率的基础上增加风险系数。

其他应收款坏账准备 2023 年末余额 5,139.38 万元、2022 年末余额 4,978.97 万元。其他应收款坏账准备增加主要系加盟商往来款坏账准备计提增加所致。2022

年至 2023 年期间，加盟商往来款余额变动呈现下降趋势，当期计提的加盟商往来款信用减值损失相应呈现下降趋势，加盟商往来款坏账准备余额占加盟商往来款余额的比例由 69.51% 上升至 93.68%。公司本期计提的其他应收账款坏账准备审慎、充分。

(5) 结合问题 (2) 的回复，详细说明“加盟商经营性资金支持”长期应收款的坏账计提政策，是否与其他应收款中“加盟商往来款”的坏账计提政策存在差异，长期应收款是否存在单项计提的情况，在此基础上说明你公司采用组合方式计提其他应收款“加盟商往来款”是否充分、审慎、合理。

【公司回复】

(一) “加盟商经营性资金支持”长期应收款的坏账计提政策

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，对其他应收款、长期应收款采用“三阶段”模型计量损失准备。公司在每个资产负债表日评估相关金融工具的信用风险自初始确认后是否显著增加，将金融工具发生信用减值的过程分为三个阶段，对于不同阶段的金融工具减值采用不同的会计处理方法：

(1) 第一阶段，金融工具的信用风险自初始确认后未显著增加的，公司按照该金融工具未来 12 个月的预期信用损失计量损失准备，并按照其账面余额（即未扣除减值准备）和实际利率计算利息收入；

(2) 第二阶段，金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加但未发生信用减值的，公司按照该金融工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备，并按照其账面余额和实际利率计算利息收入；

(3) 第三阶段，初始确认后发生信用减值的，公司按照该金融工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备，并按照其摊余成本（账面余额已计提减值准备）和实际利率计算利息收入。

(二) 结合回复 (一)，其他应收款、除租赁应收款以外的长期应收款等，本公司按照一般方法，即“三阶段”模型计量损失准备，因此“加盟商经营性资金支持”长期应收款的坏账计提政策，与其他应收款中“加盟商往来款”的坏账计提政策一致，均适用“三阶段”模型计量。

(三) 报告期内公司长期应收款坏账主要为加盟商经营性资金支持的减值损失。上年同期，由于个别加盟商在 2022 年关闭，公司判断关闭店铺的加盟商违约

概率和违约损失率大幅增加，处于第三阶段，因此 100%计提坏账准备。报告期内，公司逐项判断其他应收款中的加盟商往来款的违约概率及违约损失率，由此判断具体加盟商往来款的预期信用损失。

综上，长期应收款存在单项计提的情况，公司采用一般方法计提其他应收款坏账准备充分、审慎、合理。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【会计师回复】

一、核查程序

(1) 了解、评价并测试公司与其他应收款相关的关键内部控制设计和执行的有效性；

(2) 通过公开信息查询并询问管理层，检查其他应收款相关单位与公司及各公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系，是否存在关联方占用资金的情况；

(3) 对其他应收款主要明细户进行函证，并对未收到回函的执行替代测试；

(4) 选取主要明细账户，了解交易的商业理由，判断是否具备商业实质，并获取相关的合同、协议，对发生额实施检查，关注资金收付抬头是否与账面以及相关合同或协议一致；

(5) 询问管理层，了解相关单位长期未归还相关款项的具体原因，分析相关原因是否合理，检查相关款项是否属于非经营性占用；

(6) 了解加盟商往来款的具体性质，分析形成原因及相关款项用途是否合理；

(7) 分析公司其他应收款坏账准备计提政策是否合理，获取并检查管理层编制的其他应收款坏账准备计算表，复核管理层计提坏账准备时作出会计估计的依据，考虑交易方的财务状况、资信情况等，检查并分析其他应收款的期后回款情况，确定坏账计提是否审慎、充分。

二、核查意见

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情况。未发现公司形成其他应收款的相关交易、原因等存在明显异常；未发现其他应收款相关单位与公司及各公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系，未发现关联

方占用、非经营性占用等情形；加盟商往来款坏账计提方法合理，符合公司实际情况；公司其他应收款坏账准备的计提依据、计提政策合理，本期计提的坏账准备审慎、充分。

希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）

2024年6月7日

