

证券代码： 000639

证券简称：西王食品

公告编号： 2024-016

西王食品股份有限公司 关于 2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员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。

西王食品股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 5 月 22 日收到深圳证券交易所《关于对西王食品股份有限公司 2023 年年报的问询函》（公司部年报问询函（2024）第 245 号，以下简称“问询函”），公司及相关中介机构就《问询函》关注的问题逐项进行认真核查、核实，对《问询函》中的问题向深圳证券交易所进行回复，现将回复内容披露如下：

1、2023 年你公司实现营业收入 549,027.89 万元，较上年同期下降 9.56%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-1,686.58 万元，较上年同期大幅减亏，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“扣非后净利润”）2,677.75 万元，较上年同期扭亏为盈。其中，第一季度至第四季度实现的营业收入分别为 142,051.79 万元、131,229.53 万元、140,891.69 万元和 134,854.87 万元，净利润分别为-4,223.99 万元、-902.11 万元、5,755.66 万元和-2,316.14 万元。

请你公司：

（1）结合报告期内你公司所处行业情况、主营业务开展情况、原材料价格波动、下游市场需求、毛利率变动、同行业可比公司情况等，说明营业收入下降、净利润大幅减亏的原因及合理性。

回复：

一、行业情况、主营业务情况及市场需求情况

公司所处的行业为食品加工业，主要产品为玉米油、葵花籽油、菜籽油、花生油等食用植物油，以及运动营养和体重管理产品其主要品牌包括 MuscleTech、SixStar、Hydroxycut、PurelyInspired 等，覆盖了从日常饮食到运动营养的多个方面，旨在为消费者提供全面的健康食品解决方案。

1、植物油行业

(1) 随着消费者健康意识的提高，对食用油的品质化、健康化需求日益增强。根据国家统计局数据显示，国内食用油零售市场规模约 3000 亿元，市场前景广阔。根据中国农业农村部公布农产品供需分析报告，食用油的需求量呈逐年上升趋势，预计 2029 年将达到 4945 万吨，具有稳定的消费市场需求及极高的重复购买率特性，玉米油市场虽然短期内面临需求疲软和价格下跌的挑战，但消费者对健康食品的需求增加，会进一步推动玉米油的市场需求增长。

(2) 随着消费者健康意识的提升，对食用油的需求逐渐从单一的口感转变为更加关注健康、营养以及烹饪过程中的油烟问题。特别是对于热炒等高温烹饪方式，消费者对少油烟的诉求增强，这推动了高烟点、少油烟等食用油产品的发展。玉米油健康、营养、烟点高、营养流失少的特性，受到越来越多消费者的青睐，公司将通过产品创新和市场教育，进一步满足消费者的这一需求，以抓住市场机遇。

2、运动营养行业

(1) 根据欧睿国际数据，2023 年全球运动营养市场规模达到 197.29 亿美元，同比增长 6.3%，中国运动营养市场同比增长 19%。根据 Grand View Research 的报告，预计 2023 年到 2027 年的年复合增长率（CAGR）为 8.9%。运动健身是一种很有效的增强身体抵抗力和免疫力的方式，当病毒或异物冲破防线侵入人体后，在无特效药物作用下，人体的抵抗力就是对抗疾病最有效的药物，抵抗力的高低程度也直接影响疾病

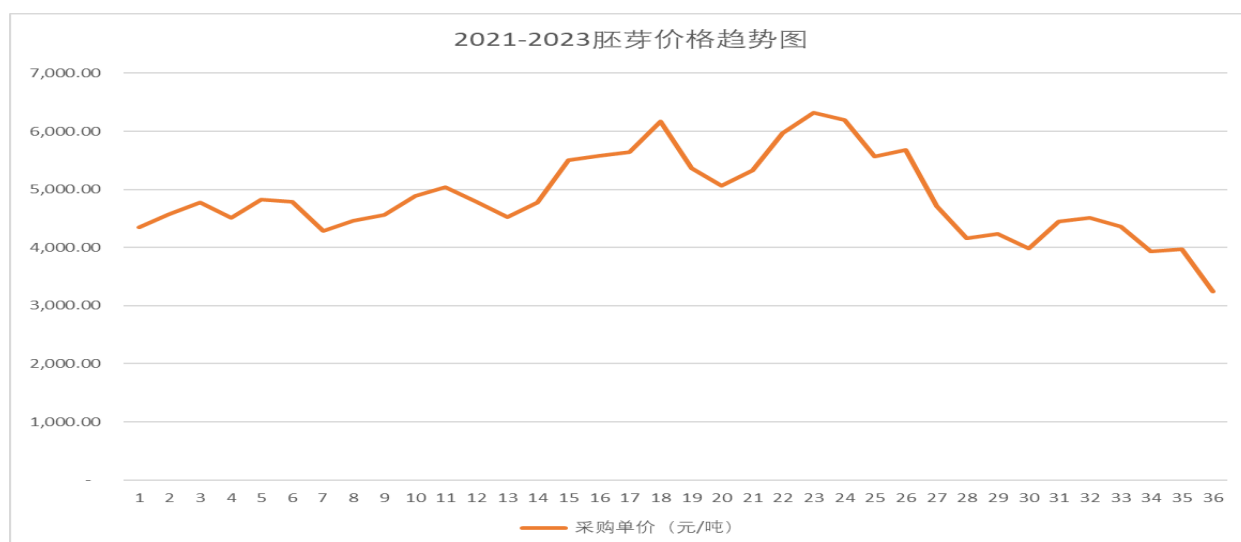
的愈后情况。运动健身可促进人体新陈代谢，使肺活量增强，从而使心肺功能提高、改善，运动营养品将会更加得到重视，以满足消费者的需求。

(2) 亚太地区的运动营养市场规模预计将从 2023 年的 91.31 亿美元增长到 2028 年的 125.93 亿美元，预测期内（2023-2028 年）复合年增长率为 6.64%，这表明亚太地区，尤其是中国市场，是推动该区域增长的主要力量。中国市场的增长速度明显高于全球平均水平以及其他特定地区如亚太地区。

二、原料价格波动

西王食品主要原材料为胚芽、蛋白，2021 年-2023 年原材料价格波动如下：

1、胚芽价格变动趋势图：



2、蛋白价格变动趋势图：



如上所示，2023 年植物油及运动营养品的主要原材料价格均呈下滑趋势。

三、毛利率变动及同行业情况

植物油	西王食品		道道全	
	2023 年	2022 年	2023 年	2022 年
毛利率	16.68%	9.8%	7.57%	-1.23%

运动营养	西王食品		汤臣倍健	
	2023 年	2022 年	2023 年	2022 年
毛利率	26.90%	25.84%	68.89%	68.28%

西王食品毛利率上升的主要原因是原料价格下滑所致,其中采购胚芽均价同比下滑约 22%。同行业粮油公司道道全毛利率也呈上升趋势,运动营养品毛利率上升的主要原因是因为主要原料蛋白粉价格下降导致,四季度同比下滑约 40%。同行业中汤臣倍健的毛利率也呈上升趋势。

综上所述,植物油板块因原料成本下滑,相应产品价格下跌,西王食品及同行业营业收入均出现不同程度下滑;运动营养板块汤臣倍健收入增长,西王食品收入下滑主要因 2023 年公司调整国际渠道、北美渠道优化经销商及公司当期调整仓库影响部

分销量所致。但受原料成本下降幅度较大影响，公司毛利率均同比增长。

(2) 结合各季度业务开展、产销水平、历史营业收入与利润季节分布等情况，说明 2023 年第四季度净利润较上年同期大幅增长的原因及合理性。

回复：

2021 年-2023 年四个季度收入及利润分布如下：

单位：元

2023 年	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,420,517,909.35	1,312,295,346.06	1,408,916,945.91	1,348,548,696.06
归属于上市公司股东的净利润	-42,239,925.91	-9,021,052.45	57,556,595.59	-23,161,417.13
2022 年	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,336,013,497.61	1,583,782,431.55	1,710,267,883.69	1,440,751,909.46
归属于上市公司股东的净利润	-20,510,455.39	5,773,817.14	-49,290,047.58	-554,661,884.40
2021 年	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,572,990,272.81	1,475,703,925.14	1,830,569,621.43	1,475,470,994.87
归属于上市公司股东的净利润	86,154,040.16	44,871,698.20	51,658,373.85	871,640.00

2021 年-2023 年产销数据如下：

行业分类	项目	单位	2023 年度	2022 年度	2021 年度
植物油	销售	吨	168,718.00	192,937.00	259,499.00
	生产	吨	187,901.00	185,191.00	249,805.00
运动营养品	销售	件	31,483,823.00	31,241,104.00	29,650,138.00
	生产	件	30,585,614.00	30,481,526.00	30,455,085.00

植物油：食用油为居民日常生活的必需品，市场需求不存在显著的周期性。受国际农产品原料现货和期货价格的变化、区域性、以及特定年份如干旱、洪涝等天气影响，食用油价格会呈现波动，此外，特定时期如中秋、春节等节日前通常为销售旺季。植物油收入下滑主要是因近年行情波动较大，公司以利润为导向控制一级油销售所致。

运动营养：虽然行业整体上呈现出稳定增长的趋势，周期性较弱，但市场仍存在一定的周期性，如奥运会等特定事件或活动、政策支持体育强国等会对市场需求产生短期影响，需密切关注市场动态，以抓住行业发展机遇。

如上三年历史数据所示，公司一般在三季度（中秋节）收入最高，其他季度无明显规律。2023年归属上市公司股东的净利润四季度同比变动较大原因主要是2022年四季度计提商誉及无形资产减值所致。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

(一) 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制设计是否合理，并测试相关内部控制运行的有效性；

(2) 检查主要客户商品销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款和条件，评价收入确认会计政策是否符合企业会计准则要求；

(3) 对营业收入及毛利率实施分析性程序，识别是否存在重大或异常变动，并查明变动原因的合理性；

(4) 采取抽样方式，检查与商品销售收入相关的销售合同或订单、发运单、物流记录、销售发票、收款单据及签收单等支持性文件，以评估商品销售收入的发生；

(5) 选取发生额较大的客户进行访谈；

(6) 根据客户交易的特点和性质，选取样本执行函证程序，以确认商品销售收入发生额的真实性和准确性；

(7) 对资产负债表日前后确认的商品销售收入执行截止性测试，核对产品出库

单、发运单及签收单等，尤其是详细测试了 12 月份销售业务的签收情况，以评估商品销售收入是否在恰当的会计期间确认；

(8) 复核使用境外组成部分审计报告、重大审计事项备忘录、函证控制文件，分析境外收入成本变动合理性；

(9) 了解境外组成部分事务所对收入执行的主要审计程序：了解境外组成部分事务所对收入和应收账款执行的主要审计程序：①毕马威对于公司本年度的收入，进行 100% 的资金对账，将当年确认的收入与资金收入进行比较，并在抽样的基础上对基础数据进行实质性测试，以证明回款的真实性，这项工作一直追溯到了银行对账单；②对于第三方客户应收账款，毕马威使用了统计抽样技术，该技术在北美的会计师事务所中是统一的，突出了要测试的样本数量。应收账款抽取了 73 个样本，占收入比例约 90%，其中 33 个样本是通过客户门户网站确认（毕马威确认该门户网站不受 Iovate 控制及影响，Iovate 无法操作修改网站内数据），该门户突出显示了该特定客户的发票、付款和余额。对于没有门户网站的其他客户，做了替代测试。替代测试 1：检查现金收据确认后续款项已支付，这个替代测试检查了 35 个样本。替代测试 2：对于期末未回款的，检查了发运文件，这个替代测试检查了剩余 5 个样本；毕马威确认不存在任何已识别的错误未调整，且不存在错报；

(10) 境外前五大客户占境外收入的 58%，我们复核了境外前五大客户发票、物流单据、销售合同等资料，对境外收入执行了细节测试程序。

(二) 核查意见

(1) 2023 营业收入较上年下降主要是销量下降，毛利上升的主要原因是原材料价格下降。毛利率波动具有合理性，与同行业可比公司相同业务不存在明显差异。营业收入下滑及净利润大幅减亏具有合理性。

(2) 2023 年第四季度净利润较上年同期大幅增长，除毛利率变化的原因外，2022 年四季度计提了无形资产和商誉减值。2023 年四季度的收入、产销于同期相比无重大波动，2023 年第四季度净利润较上年同期大幅增长具有合理性。

2. 年报显示，报告期内你公司植物油、营养补给品类产品的毛利率均有所提高，其中植物油类产品报告期毛利率 16.68%，较上年同期增长 6.88 个百分点，营养补给品类产品报告期毛利率 26.90%，较上年同期增长 1.06 个百分点。

请你公司：

(1) 结合相关产品的成本结构、原材料价格波动、行业趋势和市场竞争、定价方式等情况，说明报告期毛利率增长的原因和合理性，成本结转是否及时，成本核算是否真实、准确，是否符合《企业会计准则》的有关规定。

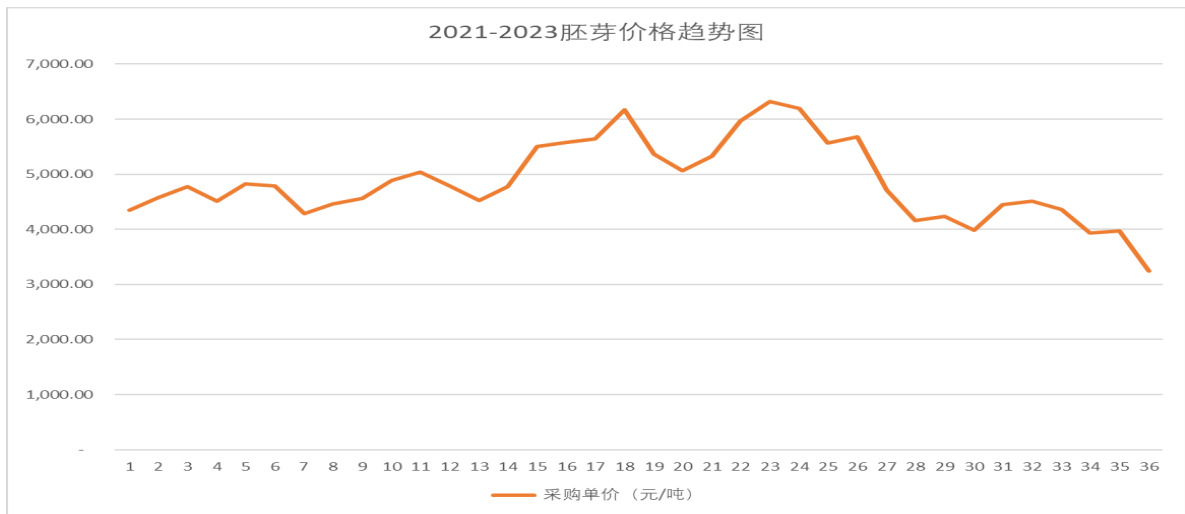
回复：

一、西王食品成本明细如下：

行业分类	项目	2023 年		2022 年		同比增减 (%)
		金额 (元)	占营业成本比重 (%)	金额 (元)	占营业成本比重 (%)	
食品加工	原材料	2,092,086,318.98	48.06%	2,684,745,439.17	52.23%	-4.17%
食品加工	人工工资	28,879,151.48	0.66%	28,745,014.09	0.56%	0.10%
食品加工	折旧	33,857,452.40	0.78%	37,909,082.06	0.74%	0.04%
食品加工	电费	29,686,897.88	0.68%	33,640,766.53	0.65%	0.03%
食品加工	汽费	30,757,482.94	0.71%	35,686,406.55	0.69%	0.02%
食品加工	其他	436,201,891.55	10.02%	524,664,795.73	10.21%	-0.19%
食品加工	采购成本	1,634,215,045.81	37.54%	1,713,833,277.96	33.34%	4.20%
小计		4,285,684,241.04	98.46%	5,059,224,782.08	98.43%	0.03%

如上所示西王食品主要成本为原材料成本影响，主要原材料为胚芽、蛋白。

1、2021-2023 年胚芽价格变动趋势图：



2、2021-2023 年蛋白价格变动趋势图：



如上所示，2023 年植物油及运动营养品的主要原材料价格均呈下滑趋势，其中采购胚芽均价同比下滑约 22%。蛋白四季度同比价格下滑约 40%。

二、市场环境

植物油：目前我国三大植物油库存水平在 230-245 万吨的水平，远高于五年均值，处于五年来最高水平。其中豆油库存在 107 万吨，棕榈油库存在 88.6 万吨左右，菜油库存在 45.2 万吨左右，目前豆油压力略低于其他油脂，而棕榈油库存处于五年同

期最高水平，菜油预期库存增幅明显。市场预期年底前，大豆、菜籽进口量激增。年底前，国内三大植物油供给充裕，等待需求的提振。总之植物油板块 2023 年主要因原料成本下调，毛利率升高。

运动营养：国内总体运动营养行业市场容量 74 亿，肌肉科技位列于行业头部，品牌形象清晰，将继续深耕渠道，抢夺流量资源，同时针对重要促销节点应提前进行终端促销规划及竞品预判，抢占预售市场。报告期内，北美市场六星的份额处于过去 15 个月来的最高水平(MULO)。公司产品在沃尔玛、亚马逊的表现依然强劲，且公司在报告期内重新获得在山姆俱乐部的分销，并计划通过推出联名款产品来扩大销售。

三、定价方式及毛利率对比

植物油	西王食品		道道全	
	2023 年	2022 年	2023 年	2022 年
毛利率	16.68%	9.8%	7.57%	-1.23%
运动营养	西王食品		汤臣倍健	
	2023 年	2022 年	2023 年	2022 年
毛利率	26.90%	25.84%	68.89%	68.28%

报告期内公司采购原料定价方式为一单一议，报告期毛利率增长的原因主要是原材料成本下滑所致，公司成本归集按权责发生制归集，成本结转按加权成本结转，相关成本结转及时，成本核算真实、准确，符合《企业会计准则》的有关规定。

(2) 对比同行业可比公司的同类产品的毛利率变化情况，说明主要产品的毛利率波动是否存在明显异常。

回复：同行业可比公司同类产品毛利率变化如上问回复所示，西王食品毛利率上升的主要原因是原料价格下滑所致。同行业粮油公司道道全毛利率也呈上升趋势，运动营养品毛利率上升的主要原因是因为主要原料蛋白粉价格下降导致。同行业中汤臣倍健的毛利率也呈上升趋势。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明针对成本结转执行的审计程序和获取的审计证据，进而说明成本核算是否真实、准确，毛利率是否存在明显异常。

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）了解与采购确认相关的关键内部控制，评价内部控制设计是否合理，并测试相关内部控制运行的有效性；

（2）选取样本，检查与采购业务确认相关的支持性文件，包括重要原材料供应商的采购合同、银行支付回单，分析重要原材料价格波动原因；

（3）获取并核查公司生产成本归集明细表，按产品类别统计主营业务成本构成，并结合原材料价格的波动等因素分析各类产品单位成本波动的原因及合理性，编制成本倒轧表，分析投入产出比；

（4）对供应商及客户进行函证，以进一步确认收入、成本的真实性；

（5）执行分析性复核程序，分析业务收入、成本、毛利率年度波动情况，了解变动原因；

（6）复核使用境外组成部分审计报告；

（7）了解境外经营情况，分析境外毛利率变动合理性；

（8）境外前五名供应商占境外采购额 80%以上，对境外前五供应商执行细节测试。

（二）核查意见

通过执行上述核查程序，我们认为：

（1）毛利上升的主要原因是原材料价格下降，成本核算真实、准确，成本归集及结转无异常因素影响，符合《企业会计准则》规定。

（2）与同行业可比公司相同业务不存在明显差异，毛利率波动合理，无明显异常。

（三）审计证据

采购合同、银行流水、成本计算表、函证、成本倒轧表、境外审计报告、抽查采

购原始凭证、原材料价格变动趋势表。

3. 年报显示，你公司报告期向前五名客户合计销售金额为 116,918.38 万元，占年度销售总额的 21.30%；向前五名供应商合计采购金额为 151,436.42 万元，占年度采购总额的比例为 24.22%，其中向前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例为 3.72%。

请你公司：

(1) 说明报告期前五名客户与供应商的名称、成立时间、注册资本、交易内容、金额、合作期限、期末往来款余额情况等，并说明其与你公司、你公司董事、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或其他可能导致利益倾斜的关系；

回复：

一、前五大客户具体情况如下：

客户名称	成立时间	合作期限	交易金额 (元)	期末往来余额 (元)	交易内容
WAL-MART USA	1969/10/31	14 年	650,983,440.60	82,966,372.28	销售运动营养品
AMAZON.COM	1994/7/5	14 年	282,844,686.71	31,746,660.28	销售运动营养品
AMCAN	1999 年	15 年	82,382,493.55	48,701,331.30	销售运动营养品
WALGREENS	/	21 年	80,057,310.66	22,059,142.60	销售运动营养品
IHERB INC.	2018/7/31	11 年	72,915,832.61	7,717,714.41	销售运动营养品

以上客户与我公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系。

二、前五大供应商具体情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	合作期限	交易金额 (元)	期末往来余 额(元)	交易内容
MILK SPECIALTIES GLOBAL	2014/10 /22	/	15年	461,556,70 7.45	58,382,521 .02	采购运动 营养品
青岛荣林盛嘉国际贸易 有限公司	2020/3/ 3	1000 万	2年	360,012,29 8.83	-	采购植物 油原料
NUTRABLEND FOODS	/	/	14年	253,449,94 1.12	48,906,510 .67	采购运动 营养品
西王淀粉有限公司	2014/4/ 3	5000 万	20年	232,399,56 8.98	29,866,577 .22	采购植物 油原料
VALENTINE ENTERPRISES INC.	1972年	/	12年	206,945,69 3.41	34,678,614 .35	采购运动 营养品

以上供应商，西王淀粉有限公司为我公司关联方，其他公司与我公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系。

(2) 说明近三年前五大客户、供应商变动情况及其合理性；

回复：

近三年前五大客户变动情况如下：

2023年	2022年	2021年
WAL-MART USA	WAL-MART USA	WAL-MART USA
AMAZON.COM	湖南西子健康集团股份有限公司	湖南西子健康集团股份有限公司
AMCAN	AMAZON.COM	AMAZON.COM
WALGREENS	邹平佳牧饲料有限公司	WALGREENS
IHERB INC.	山东新胜达生物科技有限公司	青岛荣林盛嘉国际贸易有限公司

公司前五大客户主要为运动营养销售客户，其他邹平佳牧、新胜达、青岛荣林为胚芽粕销售客户。截止报告期末除青岛荣林外，其他客户均在正常合作中。2021年销售青岛荣林部分胚芽粕，合作期间按市场价格定价，后期停止合作主要因青岛荣林在胚芽粕的优势不明显，因此停止合作。

近三年前五大供应商变动情况如下：

2023 年	2022 年	2021 年
MILK SPECIALTIES GLOBAL	青岛荣林盛嘉国际贸易有限公司	青岛荣林盛嘉国际贸易有限公司
NUTRABLEND FOODS	MILK SPECIALTIES GLOBAL	西王淀粉有限公司
VALENTINE ENTERPRISES INC.	西王淀粉有限公司	MILK SPECIALTIES GLOBAL
青岛荣林盛嘉国际贸易有限公司	VALENTINE ENTERPRISES INC.	NUTRABLEND FOODS
西王淀粉有限公司	NELSON NUTRACEUTICALS LLC	淄博东惠食品有限公司

前五大供应商主要为运动营养和胚芽采购供应商。截止报告期末除青岛荣林外，其他供应商均在正常合作中。受市场环境的影响，2020 年四季度开始公司原料价格一路攀升，公司开始考虑采用灵活的采购模式，积极寻找供应链采购渠道，建立战略合作关系，确保胚芽原料供应。公司与青岛荣林 2021-2023 年 4 月期间合作良好，特别是在复杂多变的环境影响下，在供应端，西王玉米油与青岛荣林实现合作共赢，保障了原料供应。2023 年之后胚芽价格陆续回调，逐步回至合理价格区间且上下浮动趋于稳定，因此公司重新调整供应商结构，加大直接厂家采购，压缩经销商采购额度，故终止与青岛荣林合作。

(3) 结合你公司关联采购情况、采购具体内容、采购价格、结算方式、回款情况等要素，说明对关联方采购的定价依据及其公允性。

回复：报告期西王食品向关联方西王淀粉采购胚芽 2.32 亿，结算方式为款到发货，期末预付款账款 0.3 亿，期后已全部到货，履约完毕。采购价格根据按照年度框架合同，按市场价进行采购。定价政策为：定价买卖双方将根据当月买方从独立的供应商采购玉米胚芽的平均价格（“市场平均价格（不含运费）”），再按卖方当月所供应的胚芽的平均含油率，与买方当月从独立的供应商采购玉米胚芽的平均含油率的差异，对“市场平均价格”作出调整，以厘定当月卖方向买方所供应胚芽的价格。如下

为 2023 年公司从关联方采购价格与第三方采购价格对比（单位：元/吨）：

日期	采购淀粉单价	采购第三方单价
2023.01	5478	5564
2023.02	5567	5682
2023.03	4666	4719
2023.04	4056	4158
2023.05	4158	4232
2023.06	3864	3986
2023.07	4347	4446
2023.08	4405	4507
2023.09	4263	4355
2023.10	3828	3938
2023.11	3858	3975
2023.12	3584	3665

如上所示，采购淀粉价格随市场价格波动而上下浮动，关联方采购价格与第三方采购均价差异主要是受运距及当期供货含油率影响所致，价格厘定公允。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

(一) 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- (1) 获取公司的销售明细表，了解公司产品前五大客户的情况及销售收入、占比；
- (2) 对主要客户进行函证，核查各主要产品的前五大客户销售数据与回款情况；
- (3) 了解公司与前五大客户的合作历史、销售的主要产品、前五大客户变化情况；
- (4) 获取公司与各主要产品前五大客户销售合同，了解与客户的结算周期与结算方；
- (5) 通过官网、企查查等渠道查询主要产品前五大客户的基本信息，了解其成立时间、股权结构等，比对公司关联方名单，判断是否存在关联关系；
- (6) 获取公司的采购入库明细表，了解公司前五大供应商的情况及采购金额、占比；

- (7) 对主要供应商进行函证，核查前五大供应商采购数据；
- (8) 了解公司与前五大供应商的合作情况、前五大供应商的变化情况；
- (9) 获取公司与前五大供应商的采购合同，了解与供应商的结算政策；
- (10) 通过官网、企查查等渠道前五大供应商的基本信息，了解成立时间、股权结构等，比对公司关联方名单等，判断是否存在关联关系；
- (11) 获取主要原材料公开市场价格，对比分析市场价格与公司采购价格变动情况；
- (12) 检查西王淀粉购货合同，对交易价格与第三方供应商价格进行比较，对比分析交易价格是否公允；
- (13) 检查西王淀粉购货合同，检查预付款项是否根据有关购货合同进行支付，对预付西王淀粉公司的款项核查期后的入库情况；
- (14) 复核使用境外组成部分审计报告；
- (15) 对境外前五大客户、供应商执行细节测试；
- (16) 了解境外经营情况，分析客户和供应商变动原因。

(二) 核查意见

(1) 公司主要产品前五大客户变化主要受下游行业及客户业务结构的影响，其变化具有合理性，主要产品前五大客户与公司及控股股东不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系；

(2) 公司主要产品前五大供应商变化主要受业务结构影响，采购价格变动主要受市场供需变化因素的影响，其变化具有合理性，除了西王淀粉，其他供应商与公司及控股股东不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系；

(3) 公司与西王淀粉有限公司的交易价格主要参照市场价格，价格公允。

4. 年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额为 32,124.48 万元，较上年同期增长 1.44%；按欠款方归集的期末余额前五名占应收账款期末余额合计数的比例为 61.13%。

请你公司：

(1) 结合应收账款的构成情况、对客户的信用政策、同行业可比公司情况等因素，说明近三年营业收入持续下降而最近三年年末应收账款账面余额持续增长的原因及合理性，并在此基础上说明是否存在通过不当放宽信用政策等方式向经销商或客户压货虚增收入、跨期提前确认收入的情况，是否存在坏账准备计提不充分的情形。

回复：

一、应收账款构成：

单位：元

年度	应收总额	植物油板块	运动营养板块
2021年	267,992,397.75	117,962,302.77	150,030,094.98
2022年	316,687,093.89	127,298,031.85	189,389,062.04
2023年	321,244,793.08	77,380,826.98	243,863,966.10

如上所示，公司对客户的信用政策主要是针对大型卖场，报告期末植物油板块应收账款降低，运动营养板块应收账款增加，主要因2023年四季度运动营养板块收入同比增长5%，其中国际客户SPORT FOR ALL GENERAL TRADING LLC因收入上涨应收账款同比增加675万美元，另汇率上涨也是运动营养板块应收增长的重要因素。

二、同行业可比公司情况（单位：万元）

项目	西王食品	道道全	汤臣倍健
	2023年	2023年	2023年
营业收入	549,028	700,086	940,681
应收账款	32,124	8,647	24,912
占比	5.85%	1.24%	2.65%

如上所示，西王食品应收账款占营业收入比例较同行业较高，主要是运动营养板

块 Iovate 公司与大型卖场如 WAL-MART、AMAZON、Walgreens 等合作，公司给予卖场账期，且四季度销售量较高，运动营养板块应收账款占营业收入比例约 10%。

综上，公司不存在通过不当放宽信用政策等方式向经销商或客户压货虚增收入、跨期提前确认收入的情况，不存在坏账准备计提不充分的情形。

(2) 说明按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款相关方的具体情况、款项形成原因，并说明欠款方与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人及其董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，进一步说明相关欠款是否构成关联方非经营性占用或对外财务资助。

回复：

报告期末应收账款前五大客户情况：

客户名称	期末余额（元）	形成原因
WAL-MART STORES, INC.	82,966,372.28	销售运动营养品
SPORT FOR ALL GENERAL TRADING LLC	48,701,331.30	销售运动营养品
AMAZON.COM	31,746,660.28	销售运动营养品
CVS DISTRIBUTION	27,001,924.42	销售运动营养品
Walgreens	22,059,142.60	销售运动营养品

欠款方与公司、公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人及其董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，相关欠款不构成关联方非经营性占用或对外财务资助。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

(一) 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司的销售明细表，了解公司主要产品前五大客户的情况及销售收入、占比；

(2) 对主要客户进行函证，核查各主要产品的前五大客户销售数据与回款情况；

(3) 了解公司与前五大客户的合作历史、销售的主要产品、前五大客户变化情况；

(4) 获取公司与各主要产品前五大客户销售合同，了解与客户的结算周期与结算方；

(5) 通过官网、企查查等渠道查询主要产品前五大客户的基本信息，了解其成立时间、股权结构等，比对关联方名单，判断是否存在关联关系；

(6) 了解境外应收账款管理流程，复核使用境外组成部分审计报告；

(7) 对境外前五大客户执行细节测试；

(8) 分析境外应收账款账龄，复核坏账计提情况。

(二) 核查意见

(1) 公司主要产品前五大客户变化主要受下游行业及客户业务结构的影响，近三年营业收入持续下降而最近三年年末应收账款账面余额持续增长具有商业合理性，公司不存在放宽信用政策，虚增收入、跨期提前确认收入的情况，坏账准备计提充分；

(2) 前五大客户与公司及控股股东不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，相关欠款均为销售业务应收款，不构成关联方非经营性占用或对外财务资助。

5. 年报显示，你公司报告期末预付款项余额 11,422.43 万元，较期初下降 31.95%。其中按预付对象归集的期末余额前五名的预付款金额为 5,711.16 万元，占预付款项总额比例为 50.00%。

请你公司：

(1) 说明最近三年前五名预付款对象的具体情况，包括但不限于交易对方名称、预付金额、账龄、具体产品或服务内容、截至回函日的交付情况、尚未结转的原因及

预计结转时间、预付进度及额度是否符合行业惯例，以及付款对象与你公司、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或可能造成利益倾斜的其他关系；

回复：

近三年前五名预付款对象及相关内容如下：

客户名称-2023 年	预付账款金额 (元)	账龄	具体产品	未结算原因	期后交付情况
西王淀粉有限公司	29,866,577.22	一年以内	胚芽	业务尚未完成	已全部交付
山东嘉润包装有限公司	12,894,009.23	一年以内	包装物	业务尚未完成	已全部交付
阜丰营销有限公司	5,793,066.96	一年以内	胚芽	业务尚未完成	已全部交付
梅花生物科技集团股份有限公司	4,323,910.80	一年以内	胚芽	业务尚未完成	已全部交付
诸城源发生物科技有限公司	4,234,067.75	一年以内	胚芽	业务尚未完成	已全部交付
客户名称-2022 年	预付账款金额 (元)	账龄	具体产品	未结算原因	期后交付情况
青岛荣林盛嘉国际贸易有限公司	71,038,525.27	一年以内	胚芽	业务尚未完成	已全部交付
西王淀粉有限公司	26,235,927.41	一年以内	胚芽	业务尚未完成	已全部交付
Evergreen	22,925,499.18	一年以内	运动营养品	业务尚未完成	已全部交付
Marsh Canada Ltd	9,443,964.45	一年以内	运动营养品	业务尚未完成	已全部交付
Aminolabs	6,917,004.89	一年以内	运动营养品	业务尚未完成	已全部交付
客户名称-2021 年	预付账款金额 (元)	账龄	具体产品	未结算原因	期后交付情况
西王淀粉有限公司	176,699,238.29	一年以内	胚芽	业务尚未完成	已全部交付
青岛荣林盛嘉国际贸易有限公司	78,740,325.18	一年以内	胚芽	业务尚未完成	已全部交付

Power Brands	19,184,123.05	一年以内	运动营养品	业务尚未完成	已全部交付
Green Wave Ingredients	17,902,965.60	一年以内	运动营养品	业务尚未完成	已全部交付
杭州衡美食品科技有限公司	13,816,070.00	一年以内	运动营养品	业务尚未完成	已全部交付

近三年预付款项主要为原辅料预付款，符合行业惯例，均按合同约定付款，且期后已全部交付。除西王淀粉有限公司外，其他付款对象与我公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(2) 说明报告期内预付款项发生情况、不采用现付的原因，是否按照合同约定条款付款，是否存在提前付款情况，预付对象是否存在未按期供货等违约情况，其中是否存在预付款项涉及非经营性资金占用的情形。

回复：报告期内预付款项主要为原料预付款，2021年公司受行情因素影响与西王淀粉签订7个月锁价合同，合同于2022年5月31日执行完毕，到期终止。其他原料预付款执行期约为1-2个月，符合行业惯例，均按合同约定付款，不存在提前付款及未按期供货情况，不存在预付款项涉及非经营性资金占用情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

(一) 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- (1) 获取公司的采购入库明细表，了解公司前五大供应商的情况及采购金额、占比；
- (2) 对主要供应商进行函证，核查前五大供应商采购数据；
- (3) 了解公司与前五大供应商的合作情况、前五大供应商的变化情况；
- (4) 获取公司与前五大供应商的采购合同，了解与供应商的结算政策；
- (5) 通过官网、企查查等渠道前五大供应商的基本信息，了解成立时间、股权结

构等，比对公司关联方名单等，判断是否存在关联关系；

(6) 获取主要原材料公开市场价格，对比分析市场价格与公司采购价格变动情况；

(7) 检查西王淀粉购货合同，对交易价格与第三方供应商价格进行比较，对比分析交易价格是否公允；

(8) 检查西王淀粉购货合同，检查预付款项是否根据有关购货合同进行支付，对预付西王淀粉公司的款项核查期后的入库情况；

(9) 境外部分复核使用境外组成部分审计报告，分析预付款构成和变动情况。

(二) 核查意见

(1) 预付账款进度及额度符合商业惯例，除西王淀粉外，其他供应商与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

(2) 预付账款主要为采购原材料预付款，均按合同付款，不存在提前付款及未按期供货情形，不涉及非经营性资金占用。

6. 年报显示，你公司报告期末货币资金余额为 17.21 亿元，受限货币资金 14.22 亿元。其中，存放在控股股东控制的西王集团财务有限公司 14.99 亿元（包括定期存款人民币 14.10 亿元及活期存款人民币 7,766.02 万元，应收定期存单利息 1,140.40 万元）。同时，你公司报告期末短期借款、一年内到期的非流动负债和长期借款余额合计 18.78 亿元，报告期内财务费用 12,198.28 万元，较 2022 年增长 58.97%。

请你公司：

(1) 说明报告期末在关联财务公司的存款存放地点、日均和最高存款余额、利息收入、平均利率，是否存在受限及潜在受限情形等，并对比财务公司与外部主要金融机构的存贷款利率，说明在财务公司存放大额定期存款的原因及合理性；

回复：

一、报告期末西王食品及其下属公司在西王集团财务有限公司存款日均 14.83 亿；最高存款余额 14.92 亿；利息收入 3234 万、平均利率 2.18%，不存在受限及潜在受限情况。

财务公司活期存款、定期存款和其他银行同期利率的对比情况如下：

期限	财务公司	建行	农行	工行
活期	0.35%	0.20%	0.20%	0.20%
六个月	2.05%	1.35%	1.35%	1.35%
一年	2.25%	1.45%	1.45%	1.45%

财务公司定期存款明细如下：

序号	金额（元）	起存日	到期日	利率
1	150,000,000.00	2023/1/9	2024/1/9	2.25%
3	50,000,000.00	2023/4/30	2024/4/30	2.25%
4	50,000,000.00	2023/4/30	2024/4/30	2.25%
5	100,000,000.00	2023/5/5	2024/5/5	2.25%
6	50,000,000.00	2023/5/25	2024/5/25	2.25%
8	50,000,000.00	2023/5/31	2024/5/31	2.25%
9	60,000,000.00	2023/6/2	2024/6/2	2.25%
10	50,000,000.00	2023/8/3	2024/8/3	2.25%
14	100,000,000.00	2023/10/27	2024/4/27	2.05%
15	100,000,000.00	2023/10/27	2024/4/27	2.05%
16	50,000,000.00	2023/10/31	2024/10/31	2.25%
17	50,000,000.00	2023/10/31	2024/10/31	2.25%
18	100,000,000.00	2023/11/16	2024/11/16	2.25%
20	100,000,000.00	2023/11/23	2024/11/23	2.25%
21	100,000,000.00	2023/11/23	2024/11/23	2.25%
22	50,000,000.00	2023/11/23	2024/11/23	2.25%
23	50,000,000.00	2023/11/23	2024/11/23	2.25%
24	100,000,000.00	2023/11/29	2024/11/29	2.25%

25	50,000,000.00	2023/11/29	2024/11/29	2.25%
	1,410,000,000.00			

经对比，公司在财务公司存款利率明显高于其他商业银行利率，财务公司活期存款利率高于其他商业银行 0.15%、六个月及一年期定期存款高于其他商业银行 0.7-0.8%。且公司根据自身需求，灵活制定存款期限，充分满足日常经营需要。

二、目前持有资金主要为满足经营资金需求、扩建玉米油项目需求、外延式增长需求。

1、经营性资金需求：

鉴于公司运营的玉米油业务具有明显的季节性，例如春节、中秋节前通常为玉米胚芽油的销售旺季。为完成上述季节性订单，公司通常提前 1-2 月开始采购玉米胚芽及其他生产辅料。上述采购与销售的时间差异给公司的资金流动性带来阶段性挑战，与财务公司的存款业务满足了公司对于经营资金阶段性需求的时效性。相较于外部商业银行，财务公司与公司的沟通更加高效，更加贴合公司资金使用的时效性。

2、公司扩建玉米油项目需求

公司在建 30 万吨小包装玉米胚芽油项目，总投资 14.92 亿元：

国家近年来对于食用油行业卫生指标的管控力度更加严格，其缩水甘油酯、三氯丙醇酯及赤霉烯酮等卫生指标的执行标准进一步提高，为了确保食品安全，降低品牌运营风险，新建项目建成后各项指标需高于国家执行标准，并达到行业领先水平起到行业引领作用。自 2023 年初我公司项目部、技术部积极与多家油脂工程公司进行多方面技术交流，同时与江南大学、华南理工大学等多所高等院校共同研发新工艺、新设备的应用，以实现在油脂精炼过程中进一步降低营养物质损耗，持续提升企业对产品风险指标的管控能力。

近两年公司研制的双酶法脱胶、物理脱酸等新生产工艺也取得重大突破，新项目需完善生产工艺达到双酶法脱胶、物理脱酸要求。随着近年来公司葵花籽油、菜籽油的销量不断增强，新建项目工艺的设计要满足玉米油、葵花籽油、菜籽油等油种“一线多能”的生产，经过对相应的工艺技术状况进行综合评估后，需要对原车间部分工艺、设备设施进行调整等。

综上所述，目前项目前期基础建设投入 1.9 亿元，项目完工进度 23%，目前项目在有序推进中。为满足上述工艺要求，实现精炼车间生产安全、节能、低碳目标，达到提质增效、提高品牌影响力目的。项目部、技术部与工程公司的新工艺、新技术及新设备技术论证交流一直持续，优化升级的配套设备正在进行产线实验，设备制作需要一定的制作周期。后续精炼车间建设及包装车间产线完善约需资金 7 亿，另项目投资完成后需铺底流动资金约 6 亿。

3、外延式增长需求

根据公司的发展战略，公司下一步将食用油、运动营养品做大做强的同时，积极寻求通过外延式增长实现打造中国健康食品第一品牌的战略目标，未来将通过围绕健康厨房用品与运动营养产业积极在境内外广泛布局，巩固公司高端健康食品领域的市场地位。目前公司正在积极布局运动营养板块在国内建厂生产、布局收购优质原料标的以及长江流域布置菜籽油基地等战略规划。

综上，公司为应对国际国内形势复杂多变的经济形势和环境，加之新建 30 万吨小包装玉米胚芽油项目带来的资金需求，公司外延发展等需求致使公司需储备充足的流动资金。因此公司从银行借款和自有资金两方面进行储备，且财务公司存款利率高于同行水平，有利于公司库存资金存放利益最大化，具有经营合理性及必要性。

(2) 列示报告期内主要借款的情况，包括但不限于借款用途、年限、利率、担保物、到期日、还款计划和资金来源等，说明你公司报告期财务费用大幅增长的原因，在此基础上说明你公司在持有大额货币资金的情况下大量借入有息债务、承担较高财务费用的原因及合理性；

回复：

一、报告期末借款情况如下，公司根据经营资金增量情况逐步偿还银行借款：

公司	借款行	贷出日	到期日	金额（万元）	年利率（%）	借款用途	担保情况

山东西王食品有限公司	天津银行济南分行	2023/5/22	2024/5/22	7,500.00	4.35	购买原材料	西王集团有限公司、西王特钢有限公司、王勇、张树芳提供保证担保
山东西王食品有限公司	建行邹平支行	2023/8/15	2025/8/15	3,957.10	3.35	购买原材料	西王集团有限公司、王勇、张树芳提供保证担保
山东西王食品有限公司	农行邹平支行	2023/8/9	2024/8/8	10,000.00	3.35	购买原材料	王勇、王辉，张树芳对其提供保证担保。山东西王食品有限公司以厂房和土地使用权提供抵押担保。
山东西王食品有限公司	农发行邹平支行	2023/10/9	2024/9/26	20,000.00	3.90	购买原材料	①西王集团有限公司、西王特钢有限公司、西王食品股份有限公司、西王药业有限公司、山东西王装备制造有限公司、王勇、张树芳、王辉、刘桂珍提供保证担保；②邹平西王玉米油有限公司及山东西王食品有限公司以机器设备提供抵押担保。西王物流有限公司对山东西王食品有限公司主合同项下的债权抵
山东西王食品有限公司	农发行邹平支行	2023/10/8	2024/9/24	19,000.00	3.90	购买原材料	
山东西王食品有限公司	农发行邹平支行	2023/10/10	2024/9/26	19,980.00	3.90	购买原材料	

							押担保。西王物流有限公司以土地使用权对山东西王食品有限公司主合同项下的债权抵押担保； ③山东西王再生资源有限公司(以下简称“西王再生资源”)以其持有西王特钢有限公司61,812.24万股的股权提供质押担保。
西王食品股份有限公司	兴业银行邹平支行	2023/9/19	2024/9/18	5,000.00	3.55	购买原材料	西王集团有限公司、山东西王糖业有限公司、王勇、张树芳提供保证担保
西王食品股份有限公司	兴业银行邹平支行	2023/8/22	2024/8/21	4,985.00	3.55	购买原材料	由西王集团有限公司、西王金属科技有限公司、西王特钢有限公司、王棣、王勇、张树芳提供保证担保；由西王金属科技有限公司、山东西王生态农业发展有限公司、西王物流有限公司、西王特钢有限公司、山东西王食品有限公司
西王食品股份有限公司	民生银行青岛分行	2023/1/1	2024/1/1	13,700.00	3.75	购买原材料	

						以不动产提供抵押担保；山东西王糖业有限公司以持有西王淀粉有限公司的100%的股权进行质押担保
Iovate Health Sciences International Inc	以汇丰银行为牵头行的银团	2016/11/22	2025/1/1	82,916.07	按银行最优惠利率或基本利率加1.00% - 4.00% 或伦敦银行同业拆借利率加2.25% - 5.25% 的分级利率支付利息	并购贷款 银团信贷协议的担保人包括:Iovate Health Sciences International Inc., Iovate Health Sciences USA Inc, 和 Northern Innovations Holding Corp.; Xiwang Iovate Holdings Company Limited 提供保证担保将其持有的所有子公司100%股权质押给境外银团。Iovate Health Sciences International Inc 将其申请的或注册的著作权以及产品配方, Northern Innovations

							Holding Corp. 将其持有的注册或申请的商标和注册或申请的专利质押给境外银团。
--	--	--	--	--	--	--	---

二、报告期财务费用大幅增长的原因

报告期内财务费用大幅增长主要是利息支出增加所致，主要是银团贷款利率按银行最优惠利率或基本利率加 1.00%-4.00%或伦敦银行同业拆借利率加 2.25%-5.25%的分级利率支付利息。受美联储加息影响，报告期内公司收购 kerr 公司时借入的银团借款利率 2022 年 7 月份之后开始上升，因银团贷款利率上升及本金变动，银团贷款利息同比增加 535 万美元（折合人民币约 3600 万元）；另美元汇率上涨也是财务费用增加的重要因素，美元汇率 2023 年同比 2022 年平均汇率上涨 0.28，汇率同比上升影响增加利息支出约人民币 447 万元。银团贷款利息报告期同比增长人民币 4049 万元。

三、持有货币资金合理性

公司在保障日常经营、项目建设等资金需求，并有效控制风险的前提下，需持有充裕的货币资金。报告期公司面临的主要流动性风险包括全球复杂的经济形势对流动性的挑战；及项目建设、品牌提升、产业链延伸等带来的资金压力，需通过短期借款、经营留存资金补足。公司在制定定期存款期限及到期日时充分考虑以上资金压力带来的影响，可以分不同日期支取。同时，公司在充分考虑上述资金压力的情况下，制定合理有效的资产负债结构，公司预计在短期内暂时通过商业银行短期借款补足上述资金缺口。虽然通过商业银行短期借款补足上述资金缺口将有限度的影响公司资金结构并给公司的流动性带来一定压力，但由于财务公司可以为公司提供稳定可靠的资金支

持和畅通的融资渠道，上述流动性风险可控。为避免潜在的流动性风险，公司计划优先选用商业银行短期借款筹集资金，随后采取向财务公司借款方式。因此，公司在货币资金余额较高的情况下，维持有息债务并承担财务费用，公司目前资金状况良好。

(3) 结合公司货币资金内部控制的相关规定，说明对财务公司存款采取的风险管控措施，并说明相关措施是否被充分执行、是否有效，相关存款是否存在使用受限、与大股东及关联方资金共管、非经营性资金占用或违规提供财务资助等情形，如是，请说明详细情况及原因。

回复：为有效防范、及时控制和化解在财务公司存款的资金风险，维护资金安全，公司制定了《西王食品股份有限公司在西王集团财务有限公司存款风险应急处置预案》，成立了存款风险预防处置领导小组；建立了存款风险报告制度，以定期或临时的形式向董事会报告；在将资金存放在财务公司前，取得并审阅财务公司最近一个会计年度又一期经会计师事务所审计的财务报告；发生存款业务期间，定期取得并审阅财务公司的月报，经会计师事务所审计的年报，评估财务公司的业务与财务风险，由领导小组根据信息资料分析每半年出具一份存款风险评估报告，报董事会审议通过在中期报告、年报中披露。

公司通过查验财务公司《金融许可证》、《企业法人营业执照》等证件资料，审核财务公司包括资产负债表、损益表、现金流量表等在内的财务报表等相关资料，同时报告期内公司进一步加强对财务公司业务操作方面的关注，获得财务公司信用评级管理办法及操作规程、财务公司综合授信管理办法及操作规程等资料，对财务公司的放贷情况进行了解，对财务公司的经营资质、业务和风险状况进行持续评估，并编制了《对西王集团财务有限公司的持续风险评估报告》。

经审慎评估，公司认为：财务公司具有合法有效的《金融许可证》、《企业法人营业执照》；建立了较为完整的内部控制制度，能较好地控制风险；财务公司严格按照国家金融监督管理总局《企业集团财务公司管理办法》的规定经营，未发现财务公司的风险管理存在重大缺陷，公司与财务公司之间发生的关联存贷款等金融业务不存在重大风险，可以保证于财务公司存款的安全性。相关存款不存在使用受限、与大股东

及关联方资金共管、非经营性资金占用或违规提供财务资助等情形。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

(一) 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- (1) 了解、评价并测试货币资金相关内部控制的设计与执行的有效性；
- (2) 查阅西王食品制定的《西王食品股份有限公司在西王集团财务有限公司存款风险应急处置预案》和西王食品与西王财务公司签订的《金融服务协议》；查验西王财务公司《金融许可证》、《企业法人营业执照》等证件资料。
- (3) 实地盘点定期存单，检查定期存单及存单受限情况；
- (4) 执行函证审计程序；
- (5) 查询同期外部金融机构存款平均利率水平，并与西王食品存放在西王财务公司同类存款产品利率对比；
- (6) 对资金流水进行双向核对；
- (7) 与管理层就西王财务公司存贷情况及资金使用规划进行沟通；
- (8) 获取西王集团财务公司评估报告及审计报告，了解财务公司经营状况；了解财务公司的财务指标，访谈财务公司经营环境，风险应对措施和监管情况，了解财务公司授信情况，了解财务公司贷款抵押担保情况；
- (9) 了解存放财务公司的存款和贷款的流动性，进行存款流动性测试；
- (10) 了解西王集团债务和解进展，取得西王集团和其子公司的审计报告及报表，分析经营情况和还贷情况；
- (11) 检查西王食品对财务公司存款风险评估程序及风险应对措施；
- (12) 检查借款合同，了解借款本金、借款用途、借款条件、借款日期、还款期限、借款利率等信息，检查会计处理是否正确；
- (13) 检查境外银团借款补充协议，复核使用境外组成部分会计师事务所出具的审计报告。

(二) 核查意见

(1) 财务公司存款利率高于其他商业银行利率，在财务公司存款具有商业合理性；

(2) 食品在财务公司存款是为了储备资金，借款用于补充流动资金；西王食品财务费用增长的主要原因是境外银团贷款利率提高，境外银团贷款主要通过境外子公司自身现金流陆续偿还；

(3) 西王食品和财务公司遵守了《金融服务协议》，西王食品按照《风险应急处置预案》定期评估财务公司经营风险，关注财务公司财务状况及业务模式，在财务公司存款主要是定期存款，一般持有至到期，不存在与大股东及关联方资金共管、非经营性资金占用或违规提供财务资助等情形。

7. 年报显示，你公司无形资产期末余额 27.57 亿元，占你公司归属于上市公司股东的净资产的 82.60%。其中，土地使用权期末账面价值 0.79 亿元，非专利技术 0.11 亿元，商标权期末账面价值 25.12 亿元，客户关系账面价值 1.12 亿元，软件账面价值 0.31 亿元，特许权 0.12 亿元。报告期内未计提无形资产减值损失。

请你公司：

(1) 列示商标权的具体情况，包括但不限于名称、取得方式、入账价值及依据、是否存在权利纠纷等，并详细说明其摊销方法、减值测试的计算方法、选取的参数、假设等具体过程。

回复：

一、公司将收购时 Iovate 公司拥有的 Hydroxycut、MuscleTech、Six Star、Purely Inspired 及 Xenadrine 五个不同商标，分别确认五个资产组。根据 Houlihan Lokey 于 2017 年 2 月出具的收购交割为目的的评估报告中所述的对价分摊过程，公司确认商标权账面价值为 4.46 亿美元，不存在权利纠纷。

二、商标权和客户关系的确认依据：

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十四条：被购买方可辨认净资产公允价值，是指合并中取得的被购买方可辨认资产的公允价值减去负债及或有负债公

允价值后的余额。被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债，符合下列条件的，应当单独予以确认：（一）合并中取得的被购买方除无形资产以外的其他各项资产（不仅限于被购买方原已确认的资产），其所带来的经济利益很可能流入企业且公允价值能够可靠地计量的，应当单独予以确认并按照公允价值计量。合并中取得的无形资产，其公允价值能够可靠地计量的，应当单独确认为无形资产并按照公允价值计量。

此外，《企业会计准则解释第 5 号》对购买方确认在企业合并中取得的无形资产有补充规定：非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：（一）源于合同性权利或其他法定权利；（二）能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。商标权属于一项法定权利，公司商标权不存在权力纠纷。客户关系基于 Iovate 与其客户的众多合同所产生。

Iovate 属于消费品类行业，主要经营活动包括蛋白产品的研发活动、通过大型商超/药店/线上等渠道的销售活动、广告投放宣传等。在经营过程中管理层通常主要考虑产品功能及配方不同、目标人群及运动需求不同、销售渠道因素。上述因素均通过商标及客户关系体现于财务报表中。

三、摊销方法和年限：

公司将无法预见未来经济利益期限的无形资产视为使用寿命不确定的无形资产，并对这类无形资产不予摊销。在每个会计期间对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，对于使用寿命有限的无形资产，公司将无形资产的成本扣除预计净残值和累计减值准备后按直线法在预期使用寿命内摊销。

根据《〈企业会计准则第 6 号——无形资产〉应用指南》第四条估计无形资产使用寿命应当考虑的相关因素：（一）企业持有的无形资产，通常来源于合同性权利或其他法定权利，且合同规定或法律规定有明确的使用年限。来源于合同性权利或其他法定权利的无形资产，其使用寿命不应超过合同性权利或其他法定权利的期限；合同性权利或其他法定权利在到期时因续约等延续、且有证据表明企业续约不需要付出

大额成本的，续约期应计入使用寿命。合同或法律没有规定使用寿命的，企业应当综合各方面因素判断，以确定无形资产能为企业带来经济利益的期限。比如，与同行业的情况进行比较、参考历史经验，或聘请相关专家进行论证等。按照上述方法仍无法合理确定无形资产为企业带来经济利益期限的，该项无形资产应作为使用寿命不确定的无形资产。”

商标权在法律上规定了保护期，但在期满后可以无限期续展，且续展时无需发生重大的成本，理论上其使用寿命可以无限延长，相应地，在会计上可以作为使用寿命不确定的无形资产。

四、减值测试的计算方法、选取的参数、假设等具体过程：

公司对存在减值迹象的资产进行减值测试，估计资产的可收回金额。此外无论是否存在减值迹象，本集团于每年年度终了对使用寿命不确定的无形资产估计其可收回金额，对商标权及客户关系进行减值测试中使用的未来现金流量预测模型与商誉减值测试中使用的未来现金流量预测模型一致。

1、无形资产分摊的资产组或资产组组合的认定

根据公司于2016年10月11日披露的《重大资产购买报告书》，收购 Iovate 公司的目的为公司可以通过在中国境内积累的业务渠道、客户基础帮助 Iovate 公司业务进入中国市场。双方通过整合和业务拓展从而发挥协同效应，进一步提高公司的持续盈利能力。西王食品将利用其国内销售网络及专业团队，加快 Iovate 公司业务在中国市场的推广，提升其收入及盈利水平。

公司分别于2016年-2020年度分别设立了北京奥威特运动营养科技有限公司\山东奥威特运动营养科技有限公司\北京奥威特运动营养健康管理有限公司\（以下简称“北京奥威特”）及西王食品(香港)有限公司(以下简称“西王香港”)负责自 Iovate 公司进口并在中国境内开展运动营养品及体重管理相关的营养补给品业务。公司认为收购运动营养品及体重管理相关营养补给品业务的协同效应通过境外及境内业务合作产生。因此，收购 Iovate 公司所形成的商誉应分摊至收购完成后由 Iovate 公司、北京奥威特及西王香港共同组成的，由 Iovate 公司拥有所有品牌产品支撑的海外和国内市场业务相关资产组组合。

公司将收购时 Kerr 公司拥有的 Hydroxycut、MuscleTech、SixStar、PurelyInspired 及 Xenadrine 五个不同商标分别归属于五个独立的资产组,其主要考虑因素如下:五个品牌产品功能及配方不同、目标人群及运动需求不同、销售渠道各有偏重。此外,公司按照不同品牌进行内部管理,例如参照各个品牌的销售额决定推广费用的分配等其他内部资源的划分。收购 Iovate 公司获得的无形资产(商标)均在该商标对应的资产组中进行减值测试。

2、折现率及永续增长率的确定

在无形资产减值测试过程中折现率基于估计的加权平均资本成本(WACC)按资本结构的比例加权平均计算。WACC 由股本和债务成本组成。本次商誉减值测试中五个资产组各自使用的税前折现率为 17.8%,永续增长率为 0%-2%。公司在进行本次减值测试过程中,折现率的估计参照了同行业公司的折现率水平,并利用了与 HoulihanLokey 于 2017 年 2 月出具的收购交割为目的的评估报告中所使用的折现率测算方法,对相关参数进行了适当调整及更新。在无形资产减值测试过程中使用的永续增长率为假设企业未来长期稳定、可持续的增长率,永续增长率通常不超过业务所在地区国债收益率。

3、预测期及预测期现金流量的估计

公司以当年已审定财务数据为基础,结合以未来年度经营发展战略规划为指引的各资产组盈利预测,采用折现现金流量的方法评估资产组的公允价值。其中,现金流量的计算以净利润为起点,并考虑到对折旧摊销费用、现金类的资本化支出、税后利息费用和非现金且免息营运资金变动的调整。预测期间为 2024~2028 年未来五年,2029 年之后以永续增长率计算现值。

评估资产组共涉及五个品牌,分别为 Hydroxycut , Muscle Tech ,Six Star , PURELY INSPIRED , XENADRINE。XENADRINE 经公司管理层决定于 2023 年年中之前停止该品牌,故在预测期中该品牌的销售收入主要为清库存的收入。公司管理层预测 5 个资产组未来五年的收入增长率和永续增长率如下:

资产组	2024 年-2028 年收入年均增长率 (%)	永续增长率 (%)
-----	--------------------------	-----------

MuscleTech	10.7%	2%
SixStar	12.9%	1.9%
Hydroxycut	8.2%	2%
PurelyInspired	0.4%	0.0%
Xenadrine*	0.0%	0.0%

预计未来五年营业收入及主要指标列示如下：

摘要	2024E	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E~	合计
营业收入（千美元）	412,199	446,421	483,289	524,482	567,757	578,240	3,012,387
毛利率（%）	30.5	31.6	32.1	33.0	33.4	33.4	
市场费用率（%）	10.6	10.5	10.3	10.2	10.1	10.1	
管理费用率（%）	12.6	12.0	11.4	10.9	10.3	10.2	
净利润（千美元）	13,545	27,219	37,419	50,146	48,685	54,271	231,286
加折旧等调整后现金流（千美元）	25,489	34,814	42,037	55,940	54,656	54,212	267,148
折现现金流（千美元）	23,967	28,941	30,895	36,349	31,399		
永久价值之现值（千美元）							278,841
CGU 现值（千美元）							430,392

经测算，相关减值测算结果如下（单位：千美元）：

减值前综合指数	Hydroxycut	MuscleTech	Six Star	PURELY INSPIRED	XENADRINE	Total
商标的价值	54,307	228,974	71,211	759	-	355,250
商标使用年限	-----Indefinite-----					
可回收现值	57,131	237,208	134,161	1,892	-	430,392

于 2023 年底的减值测试中，上述五个资产组的可回收金额大于资产组的账面价值，无需计提资产减值损失。

(2) 详细说明客户关系的具体情况，包括但不限于名称、取得方式、入账价值及依据等，并详细说明其摊销方法、减值测试的计算方法、选取的参数、假设等具体过程。

回复：客户关系为收购时因 Iovate 公司与其客户的众多合同所产生。根据 Houlihan Lokey 于 2017 年 2 月出具的收购交割为目的的评估报告中所述的对价分摊过程，公司确认客户关系账面价值为 3200 万美元，并确定相应的摊销方法及年限。

项目名称	摊销年限
商标权	不确定
客户关系	14

客户关系难以独立产生现金流入，不单独进行减值测试，应并入商誉所属资产组一并进行减值测试。客户关系的减值测试的计算方法、选取的参数、假设等具体过程如问题（1）所述。

（3）结合近三年无形资产减值损失计提情况，说明最近三年资产减值损失计提金额大幅变动的原因及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定，是否存在利用资产减值损失计提调节利润的情形。

回复：公司 2022 年计提资产组减值损失 82,690 千美元，2021 年和 2023 年未计提资产组减值损失。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第四条、因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。公司于每年年度终了对商誉及使用寿命不确定的无形资产估计其可收回金额。于 2021 年底和 2023 年底的商誉及无形资产减值测试中，商誉及无形资产的可回收金额均大于该资产的账面价值，未计提减值损失。

2022 年度业绩受到全球通胀的冲击，成本高企，由于成本积压利润空间，公司不得不采取措施控制费用、紧缩市场投入，而这些举措对当年的终端销售产生了不利影响；同时 2022 年初亚马逊渠道上受忽然出台的监管政策变化的干扰，导致上半年 Hydroxycut 的销售下滑，运动营养板块出现营业亏损。

尽管公司对体重管理及其运动营养相关业务的长期发展抱有信心，但是考虑到

2022 年度各项核心经营指标均有明显下降，全球通胀及其对利率的不利影响虽然终将结束，但这一过程尚需时间，因此公司在审慎的制定了运动营养板块业务预测期内的经营和财务预测后，确认商誉和无形资产在 2022 年度应当计提减值准备。公司对减值时点的判断具备合理性。

2023 年度主品牌的终端需求稳健：Hydroxycut 所在的产品市场份额在增长；六星依托 Kelloggs 联名新品的上市表现强劲；肌肉科技在电商渠道依然维持着较好的增长，最大的销售增长点来自于亚马逊。2023 年公司对北美市场进行了经销商优化，这一调整在 2023 年对销售造成了一定的影响，但是对稳定市场秩序、规范未来年度的销售有正向作用。此外，公司在中东北非和拉丁美洲市场因经销商转换问题影响了上半年业绩，但随着新经销商的引入，下半年业务已趋于稳定。2023 年乳清蛋白和肌酸原料进表价同比下滑也为利润带来利好，Iovate 公司毛利率同比改善，上年预测毛利率 25%，2023 年实际完成 28%，达到了上年预测的预期水平。

经过一年的努力，公司库存水平得到明显改善，2023 年底库存回归正常值。同时公司管理层将继续通过价格管理、采购成本优化、产品重置、产品组合改善等方法提升公司整体毛利水平。其中采购成本优化方面，采购团队将从各价格组成部分中寻找节省成本的空间，例如协商降低转化率、包装成本、更多折扣、稳定供应以及提高谈判能力等。在产品组合方面，从 2023 年开始公司管理层将目光投向品牌之间和品牌内部的销售组合。公司将专注于盈利增长以推动业务决策。

综上，公司在审慎的制定了运动营养板块业务预测期内的经营和财务预测后，确认商誉和无形资产在 2023 年度无需计提减值准备。公司对减值时点的判断具备合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

针对资产组减值计提充分性执行的审计程序和审计结论详见问题 8 所述。

8. 年报显示，截至 2023 年 12 月 31 日，因西王食品(青岛)有限公司(以下简称“西王青岛”)于 2016 年收购 Kerr 产生的商誉原值为人民币 19.59 亿元，减值准备余额为人民币 18.14 亿元;收购中识别的商标原值为人民币 31.81 亿元，减值准备余额为人民币 7.08 亿元。报告期你公司对该资产组未计提商誉减值准备。由于商誉减值的确认对本期财务报告影响重大，因此年审会计师将商誉减值识别为关键审计事项。

请你公司：

(1) 结合 Kerr 公司近三年又一期的经营情况及主要财务数据、行业发展趋势、市场竞争状况、在手订单、同行业上市公司情况等，说明本期商誉减值测试过程、资产组的认定情况、减值测试关键假设、关键参数(包括但不限于预测期、收入增长率、费用率、利润率、折现率等)的选取依据及合理性、是否符合相关公司实际经营情况及行业发展趋势；

回复：

一、Iovate 公司近三年又一期经营情况：

公司 2021 年、2022 年及 2023 年度(审计报告数据)及 2024 年一季度的主要财务数据如下：

单位：千美元

项目	2024 年 3 月 31 日 /截至 2024 年 3 月 31 日止 3 个月期 间	2023 年 12 月 31 日/ 2023 年度	2022 年 12 月 31 日/ 2022 年度	2021 年 12 月 31 日/ 2021 年度	
	营业收入	78,086	305,187	328,068	350,675
	营业成本	54,700	219,096	244,275	225,338
毛利	23,386	86,091	83,793	125,337	
毛利率	29.95%	28.21%	25.54%	35.74%	
营业利润	3,585	-5,796	-257	27,774	
净利润	140	-16,464	-93,467	17,571	

二、行业发展趋势及 Iovate 面临的发展环境：

在 2017-2021 年期间，全球运动营养市场增长较快，这得益于天然提取物产品的需求和消费增加，尤其是在北美地区。其次，人均可支配收入的增加、健康饮食习惯和生活方式的改变有助于运动营养市场扩张。2021 年公司业绩已得到明显恢复，尽管成本方面受全球通胀影响而走高的态势已经初显，但各品牌的销售都实现了同比明显增长。2022 年全年是受到通货膨胀全面严重冲击的一年，原辅料费各方面成本都在上涨；以公司主要原材料的乳清蛋白和肌酸为例，成本较之前年份分别飙升了 3 倍和 6 倍；由于利润空间被压缩，管理层被迫采取了各项提价等增效及控制费用的行动，其中也包括了缩减市场营销投入及各项销售支持；这些措施随后影响了到了销售端分配给 Iovate 的货架空间和门店数，因此对销售产生了不利影响。根据欧睿国际数据，2023 年全球运动营养市场规模达到 197.29 亿美元，同比增长 6.3%，中国运动营养市场同比增长 19%。根据 Grand View Research 的报告，预计 2023 年到 2027 年的年复合增长率（CAGR）为 8.9%。国内运动营养品市场的发展潜力，还受益于消费升级和政府推动全民健身的大健康背景。根据国务院发布的《全民健身政策 2021-2025 年》，到 2025 年全民健身公共服务体系更加完善，人民群众体育健身更加便利，健身热情进一步提高，定期参加体育锻炼人数比例提高到总人口的 38.5%。

三、商誉减值测试过程：

1、无形资产和商誉所分摊的资产组或资产组组合的认定

根据公司于 2016 年 10 月 11 日披露的《重大资产购买报告书》，收购 Iovate 公司的目的为公司可以通过在中国境内积累的业务渠道、客户基础帮助 Iovate 公司业务进入中国市场。双方通过整合和业务拓展从而发挥协同效应，进一步提高公司的持续盈利能力。西王食品将利用其国内销售网络及专业团队，加快 Iovate 公司业务在中国市场的推广，提升其收入及盈利水平。

公司分别于 2016 年-2020 年度分别设立了北京奥威特运动营养科技有限公司\山东奥威特运动营养科技有限公司\北京奥威特运动营养健康管理有限公司\（以下简称“北京奥威特”）及西王食品(香港)有限公司(以下简称“西王香港”)负责自 Iovate 公司进口并在中国境内开展运动营养品及体重管理相关的营养补给品业务。公司认为

收购运动营养品及体重管理相关营养补给品业务的协同效应通过境外及境内业务合作产生。因此，收购 Iovate 公司所形成的商誉应分摊至收购完成后由 Iovate 公司、北京奥威特及西王香港共同组成的，由 Iovate 公司拥有所有品牌产品支撑海外和国内市场业务相关资产组组合。

公司将收购时 Kerr 公司拥有的 Hydroxycut、MuscleTech、SixStar、PurelyInspired 及 Xenadrine 五个不同商标分别归属于五个独立的资产组，其主要考虑因素如下：五个品牌产品功能及配方不同、目标人群及运动需求不同、销售渠道各有偏重。此外，公司按照不同品牌进行内部管理，例如参照各个品牌的销售额决定推广费用的分配等其他内部资源的划分。收购 Iovate 公司获得的无形资产（商标）均在该商标对应的资产组中进行减值测试。

收购 Iovate 公司所形成的商誉与上述 Hydroxycut、MuscleTech、SixStar、PurelyInspired 及 Xenadrine 五个商标对应的资产组相关。因此，收购 Iovate 公司所形成的商誉应分摊至上述 5 个资产组组成的资产组组合，并于该资产组组合层面进行商誉减值测试。2023 年度商誉分摊方法与以前年度商誉分摊方法一致。

2、折现率及永续增长率的确定

在商誉减值测试过程中折现率基于估计的加权平均资本成本（WACC）按资本结构的比例加权平均计算。WACC 由股本和债务成本组成。本次商誉减值测试中五个资产组各自使用的税前折现率为 17.8%。公司在进行本次减值测试过程中，折现率的估计参照了同行业公司的折现率水平，并利用了与 HoulahanLokey 于 2017 年 2 月出具的收购交割为目的的评估报告中所使用的折现率测算方法，对相关参数进行了适当调整及更新。在无形资产减值测试过程中使用的永续增长率为假设企业未来长期稳定、可持续的增长率，永续增长率通常不超过业务所在地区国债收益率。

3、预测期及预测期现金流量的估计

公司以当年已审定财务数据为基础，结合以未来年度经营发展战略规划为指引的各资产组盈利预测，采用折现现金流量的方法评估资产组的公允价值。其中，现金流量的计算以净利润为起点，并考虑到对折旧摊销费用、现金类的资本化支出、税后利息费用和非现金且免息营运资金变动的调整。预测期间为 2024~2028 年未来五年，

2029年之后以永续增长率计算现值。

评估资产组共涉及五个品牌，分别为 Hydroxycut，Muscle Tech，Six Star，PURELY INSPIRED，XENADRINE。XENADRINE 经公司管理层决定于 2023 年年中之前停止该品牌，故在预测期中该品牌的销售收入主要为清库存的收入。公司管理层预测 5 个资产组未来五年的收入增长率和永续增长率如下：

资产组	2024 年-2028 年收入年均增长率 (%)	永续增长率 (%)
MuscleTech	10.7	2
SixStar	12.9	1.9
Hydroxycut	8.2	2
PurelyInspired	0.4	0
Xenadrine*	0	0

预计未来五年营业收入及主要指标列示如下：

单位：千美元

摘要	2024E	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E~	合计
营业收入	412,199	446,421	483,289	524,482	567,757	578,240	3,012,387
毛利率	30.5%	31.6%	32.1%	33.0%	33.4%	33.4%	
市场费用率	10.6%	10.5%	10.3%	10.2%	10.1%	10.1%	
管理费用率	12.6%	12.0%	11.4%	10.9%	10.3%	10.2%	
净利润	13,545	27,219	37,419	50,146	48,685	54,271	231,286
加折旧等调整后 现金流	25,489	34,814	42,037	55,940	54,656	54,212	267,148
折现现金流	23,967	28,941	30,895	36,349	31,399		
永久价值之现值							278,841
CGU 现值							430,392

如上所示，2024 年随着美元加息，大宗物资价格回调趋稳影响，运动营养主要原料蛋白及肌酸价格陆续下滑，毛利率逐步恢复，2024 年至 2028 年平均毛利率分别为 30.5%、31.57%、32.06%、32.95%及 33.41%。在预测期各年度，作为主要原材料的乳清蛋白和肌酸将处于通胀后的价格回落周期，2024 年起逐步恢复到历史正常水平。

公司市场费用主要包括在线媒体的付费搜索、在线及电视广告投放、向消费者提

供的样品及优惠券等，该费用的投放直接与销售额相关。公司销售及管理费用主要是人员工资及行政管理费用等，总额略有增长，但费销比随销售额的增加陆续下降。管理费用及折旧费参照历年费用情况按照一定比例预测未来数据。计算折旧摊销的固定资产基数为固定资产的账面原值，预测期内未考虑未来增量资产的资本性支出(扩大性支出)固定资产原值增加而导致折旧的增加金额。折旧摊销率以固定资产现行会计政策计算。经测算，相关减值测算结果如下：

单位：千美元

减值前综合指数	Hydroxycut	MuscleTech	Six Star	PURELY INSPIRED	XENADRINE	Total
商标的价值	54,307	228,974	71,211	759	-	355,250
商标使用年限	-----Indefinite----- -					
可回收现值	57,131	237,208	134,161	1,892	-	430,392

综上所述，截止 2023 年公司商誉 20822 千美元、商标权账面价值 355250 千美元、客户关系 15619 千美元、固定资产 447 千美元，以上资产共计 392137 千美元，2023 年底的商誉减值测试中，商誉和无形资产资产组的可回收金额大于账面价值，无需计提减值损失。

(2) 详细列示你公司历年对资产组商誉减值的计提情况，并结合资产组历年经营情况及主要财务数据分析说明你公司商誉减值准备的计提是否审慎、合理，是否存在利用计提商誉减值调节利润的情形。

回复：根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第四条、因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。公司于每年年度终了对商誉及使用寿命不确定的无形资产估计其可收回金额。于 2017 年底、2018 年底、2020 年底、2021 年底、2023 年底的商誉减值测试中，商誉的可回收金额均大于该资产的账面价值，未计提减值损失。

Iovate2017 年-2023 年经营主要数据如下：

单位：千美元

项目	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
----	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

	<u>12月31日/</u>	<u>12月31日/</u>	<u>12月31日/</u>	<u>12月31日/</u>	<u>12月31</u>	<u>12月31</u>	<u>12月31</u>
	<u>2023年度</u>	<u>2022年度</u>	<u>2021年度</u>	<u>2020年度</u>	<u>日/</u>	<u>日/</u>	<u>日/</u>
	<u>2019年度</u>	<u>2018年度</u>	<u>2017年度</u>				
营业收入	305,187	328,068	350,675	297,610	350,173	411,757	422,897
营业成本	219,096	244,275	225,338	190,597	218,783	248,909	267,037
毛利	86,091	83,793	125,337	107,013	131,390	162,848	155,860
毛利率	28.21%	25.54%	35.74%	36.00%	37.50%	39.50%	36.90%
营业利润	-5,796	-257	27,774	26,047	51,466	76,046	68,284

2017年度是公司收购Kerr公司后的第一个完整年度。2018年度Kerr公司营业收入较2017年度下降2.6%，由2017年度的42,289万美元下降至2018年度的41,175万美元；同时经营效率较2017年度提高毛利率由2017年度的36.9%上升至2018年度的39.5%；营业利润由2017年度的6,828万美元上升至2018年度的7,605万美元，增幅11.4%。

2019年度，由于欧美专业运动营养市场竞争加剧、原材料价格波动及新产品销售未达预期等因素使得2019年Iovate公司业绩未达到预期，收入及毛利下降。尽管公司对Iovate公司及其相关业务的长期发展抱有信心，但是考虑到2019年度Iovate公司各项核心经营指标均有明显下降，且短期内无大幅逆转的可能，公司在审慎的制定了Iovate公司及其相关业务预测期内的经营和财务预测后，于2019年度分别计提商誉和无形资产减值准备人民币15.59亿元及人民币1.32亿元。

自2020年初复杂多变的经济和社会环境影响对Kerr公司于北美地区的运营环境带来额外不明朗因素，由于各类限制导致Kerr公司营业收入自2019年度的350,173千美元下降至2020年度的297,610千美元。但公司预判2021年销售将恢复性增长，基于公司未来规划，于2020年底的商誉减值测试中，商誉的可回收金额均大于该资产的账面价值，未计提减值损失。各年度计提商誉减值准备充分，且2021年的销售业绩及利润指标超额完成预算指标也充分印证了公司的预判。

2021年Iovate公司主要市场在北美和欧洲，随着经济回暖销售的恢复性增长，境外板块超额完成了预算目标。2021年公司管理层在进行减值测试过程中，重新对5个资产组的未来现金流进行了审慎的预测。尤其是随着全球通胀和供应链挑战在2021年底的日益显现以及2022年的持续发酵，公司预计2022年利润会因成本上涨而遭受

侵蚀，这一情况有望在 2023 年下半年得以缓解。自公司收购至今，乳清蛋白价格持续呈现上升走势，价格从 2016 年年初 1.6 美元/磅涨至 2022 年一季度末的 5.1 美元/磅，对公司利润造成一定影响，在此期间公司通过产品提价、调整产品结构、加强渠道建设、品牌推广力度等各方面措施，提高营业收入及利润空间，同时夯实运动营养品行业领军者地位。2022 年业绩受供应链和通胀影响更加明显，毛利率和净利润均出现较大下滑，为应对这一风险公司也制定了新的提价方案及运营成本控制措施，随着美联储加息缩表，全球流动性收紧，预计未来大宗商品价格将持续回落，随着各种不利因素影响的逐渐消去，公司预计利润将回归正轨。因此在 2023 年及以后的测算中毛利率逐步回复历史年度平均水平，基于如上预判，2021 年底的商誉减值测试中，商誉的可回收金额均大于该资产的账面价值，未计提减值损失。公司认为各年度计提商誉减值准备充分。

2022 年度业绩受到全球通胀的冲击，成本高企，由于成本积压利润空间，公司不得不采取措施控制费用、紧缩市场投入，而这些举措对当年的终端销售产生了不利影响，整体运动营养板块出现营业亏损。尽管公司在 2021 年预判 2022 年业绩受供应链和通胀影响更加明显，毛利率和净利润均出现较大下滑，但是 2022 年公司业绩受到冲击的幅度仍超预期。虽然公司对整个体重管理及运动营养板块相关业务的长期发展抱有信心，但是考虑到 2022 年度各项核心经营指标均有明显下降，全球通胀及其对利率的不利影响虽然终将结束，但这一调整过程尚需时间，因此公司在审慎的制定了运动营养板块业务预测期内的经营和财务预测后，确认商誉和无形资产在 2022 年度应当计提减值准备。于 2022 年末分别计提商誉和无形资产减值准备分别为 2.34 亿 5.56 亿。

2023 年度主品牌的终端需求稳健：Hydroxycut 所在的产品市场份额在增长；六星依托 Kelloggs 联名新品的上市表现强劲；肌肉科技在电商渠道依然维持着较好的增长，最大的销售增长点来自于亚马逊。2023 年公司对北美市场进行了经销商优化，这一调整在 2023 年对销售造成了一定的影响，但是对稳定市场秩序、规范未来年度的销售有正向作用。此外，公司在中东北非和拉丁美洲市场因经销商转换问题影响了上半年业绩，但随着新经销商的引入，下半年业务已趋于稳定。2023 年乳清蛋白和肌

酸原料进表价同比下滑也为利润带来利好，Iovate 公司毛利率同比改善，上年预测毛利率 25%，2023 年实际完成 28%，也达到了上年预测的预期水平。经过一年的努力，公司库存水平得到明显改善，2023 年底库存回归正常值。同时公司管理层将继续通过价格管理、采购成本优化、产品重置、产品组合改善等方法提升公司整体毛利水平。其中采购成本优化方面，采购团队将从各价格组成部分中寻找节省成本的空间，例如协商降低转化率、包装成本、更多折扣、稳定供应以及提高谈判能力等。在产品组合方面，从 2023 年开始公司管理层将目光投向品牌之间和品牌内部的销售组合。公司将专注于盈利增长以推动业务决策。综上，公司在审慎的制定了运动营养板块业务预测期内的经营和财务预测后，确认商誉和无形资产在 2023 年度无需计提减值准备。公司对减值时点的判断具备合理性。

综上，公司认为各年度计提商誉减值准备充分，历年商誉及无形资产减值准备计提是审慎合理的，且不存在利用计提减值调节利润的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

(一) 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- (1) 了解、评价并测试包括计提资产减值的内部控制的设计与执行的有效性；
- (2) 检查初始确认商誉合并评估报告和计算过程，查看有关公告信息，检查历年商誉减值测试计算过程；
- (3) 复核管理层编制折现的现金流量预测时所采用的关键假设，包括收入增长率和毛利率，评价管理层在折现的现金流量预测中采用的方法的适当性及折现率的合理性；
- (4) 评价管理层对包含商誉的资产组的识别、将相关资产分摊至资产组的方法以及评价管理层在编制折现的现金流量预测时采用的方法是否符合企业会计准则的要求；

(5) 检查境外董事会未来经营计划、了解运动营养产品在境外年度运营计划，国际市场概况；

(6) 复核境外管理层就商誉减值问题回复境外组成部分会计师事务所意见，包括各品牌本年度业绩和运营情况，关键指标收入增长率和息税前利润与上年度相比变动情况的分析说明；

(7) 项目组对商誉减值进行复核，又独立聘请国内知名评估机构中联资产评估公司评估师复核。

(二) 核查意见

基于我们执行的审计程序，我们认为西王食品与商誉资产组的减值准备及无形资产摊销计提是审慎、合理的。符合企业会计准则有关规定，不存在利用资产减值损失计提调节利润的情形。

9. 年报显示，报告期末你公司存货账面余额为 9.79 亿元，主要由原材料、在产品、库存商品和在途物资构成。报告期末你公司存货跌价准备或合同履约成本减值准备余额为 4,936.03 万元。

请你公司：

(1) 分项列示各类型存货的主要构成情况，结合不同类型产品在报告期内的毛利率和价格波动情况、相关产品的成本结转方法和可变现净值的确认依据等因素，说明对相关存货计提跌价准备的具体计算过程、依据及计提的充分性，是否符合你公司实际与行业发展情况，是否与同行业可比公司存在重大差异，是否符合《企业会计准则》的有关规定。

回复：

一、报告期内植物油板块毛利率 15.62%，运动营养板块毛利率 26.9%，对比同期

均略有上涨，主要得益于原材料成本下滑。各类型存货的主要构成情况如下：

单位：元

项目	植物油板块		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料及包装物	132,366,636.09	5,026,798.87	127,339,837.22
在产品	15,198,232.38		15,198,232.38
库存商品	269,391,514.53	297,256.23	269,094,258.30
小计	416,956,383.00	5,324,055.09	411,632,327.91
项目	运动营养板块		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料及包装物	8,120,734.86	499,901.14	7,620,833.72
库存商品	528,766,011.13	43,536,322.68	485,229,688.45
在途物资	25,169,376.97		25,169,376.97
小计	562,056,122.96	44,036,223.83	518,019,899.13

植物油板块期末原料、产品价格计提存货跌价准备测试过程如下：①公司报告期末库存商品可变现净值估计售价的确认：已签订合同的部分按照已签订合同均价，未签订合同的部分参考期末市场价值；②销售费用及相关税费参考历史平均水平进行确认；③植物油板块报告期末原材料均是为进一步生产准备的原料，根据准则规定如原材料用于生产产品，如果产品没有发生减值，原材料就不考虑减值测试。在确定可变现净值时，管理层综合考虑存货超出保质期、市场情况、顾客需求及历史经验等因素。

根据以上原则，我对报告期末原材料按成本与可变现净值孰低测算如下表所示：

单位：元

原材料	库存数量 (吨)	库存成本	估计收入金额	估计销售费用 及相关税费	可变现净值	计提减值
植物油	3,526.52	32,544,693.47	27,600,696.70	82,802.09	27,517,894.61	5,026,798.86

我对报告期末临期产品全额计提减值准备：

库存商品	库存数量 (吨)	库存成本 (元)	计提减值 (元)
包装油	23.30	297,256.23	297,256.23

公司购买植物油主要是用于包装油生产使用，但因油脂原料价格一路下滑，致使原料成本高于可变净值，按成本与可变现净值孰低原则计提跌价准备。

国内运动营养品期末产品价格计提存货跌价准备测试过程如下：①公司报告期末库存商品可变现净值估计售价的确认：已签订合同的部分按照已签订合同均价，未签订合同的部分参考期末市场价值；②销售费用及相关税费参考历史平均水平进行确认；在确定可变现净值时，管理层综合考虑存货超出保质期、市场情况、顾客需求及历史经验等因素。根据以上原则，我对报告期末库存商品按成本与可变现净值孰低测算如下表所示：

单位：元

摘要	数量 (件)	期末库存	估计收入	估计销售费用 及相关税费	可变现净值	计提跌价准 备金额
肌肉科技	363,094.00	43,727,774.11	39,253,681.72	6,681,323.81	32,572,357.90	11,155,416.21
六星	107,658.00	429,216.68	563,768.02	145,471.15	418,296.87	10,919.81

普利茵	42,393.00	305,721.88	347,622.60	47,867.33	299,755.28	5,966.66
合计						11,172,302.68

Iovate 运动营养品板块每月末对于“残次冷背”件、逾保质期的产品，计提 100% 跌价准备；考虑存货平均周转天数及产品在分销环节的平均库龄，对临近保质期 6 个月以内的产品亦全额计提跌价准备；此外，财务人员连同销售、运营部门人员还将结合各产品的生命周期、配方更新换代、及是否涉及召回事项等因素，考虑存货的特定跌价风险；对于除此以外的可使用/销售状态良好的存货，基于近两年历史数据经验，对该类存货计提一般准备。公司存货跌价准备计提政策及计算方式合理，存货跌价准备计提充分。

摘要	存货状态	账面余额 (元)	跌价准 备%	计提跌价准备金额 (元)
运动营养品-Iovate 原材料	可使用且状态优良品	7,015,942.72	6%	424,689.95
运动营养品-Iovate 原材料	逾期、近保质期及残次 冷背品	75,211.19	100%	75,211.19
运动营养品-Iovate 产品	可使用且状态优良品	323,617,471.27	3%	9,708,524.12
运动营养品-Iovate 产品	市场周转动销	62,609,356.75	23%	14,415,237.66
运动营养品-Iovate 产品	逾期、近保质期及残次 冷背品	8,240,258.24	100%	8,240,258.22
合计				32,863,921.15

二、同行业情况对比

项目	西王食品-植物油板块	道道全
存货余额(万元)	41,696	180,109
存货跌价准备(万元)	532	1,718
跌价准备率	1.28%	0.95%
项目	西王食品-运动营养板块	汤臣倍健
存货余额(万元)	56,206	101,072
存货跌价准备(万元)	4,404	2,165

跌价准备率	7.8%	2.14%
-------	------	-------

如上所示，植物油板块存货跌价准备率与同行业基本持平，运动营养板块存货跌价准备率对比同行业较高：①Iovate 存货跌价准备率 7.37%，同比 2022 年 7.32% 增长 0.05%，增长原因主要是肌肉科技库存增加致使存货跌价准备增加；②国内运动营养存货跌价准备率 7.7%，同比 2022 年 2.5% 增长 5.2%，增长原因主要是因原料大幅回落，国内竞品国产货物价格回落较快，而我司产品以进口为主，产品库存成本较高，为维持市场份额，公司产品终端售价回落，致使 2023 年存货减值准备突增。

(2) 说明相关存货的仓储情况及存货盘点的具体过程，包括但不限于对相关存货执行的具体盘点程序、盘点方法、盘点时间、盘点数量、盘点结果及其准确性。

回复：公司存货盘点分为月度盘点和年度盘点两大类，月度盘点指每月对存货进行盘点，年度盘点指每年1月1日和7月1日分别对上年度末和半年度末的存货进行盘点，盘点时采用抽盘和全盘相结合的方式，具体视物料金额、难易程度和以往盘点结果而定。

一、月度存货盘点流程

1、生产基地存货盘点

每月底由财务部相关人员制定盘点计划，每月财务部、企业管理部、物料管理部根据盘点计划对物资进行盘点。各盘点人员将盘点结果交物料管理部统计员汇总，之后交物料管理部物料主管审核、分析总结后签字交财务部相关人员。

2、直营办事处仓库存货盘点

每月最后一天第三方物流公司库管对所辖物资进行盘点，并根据盘点结果制作盘点表，经库管签字、第三方物流公司盖章确认后，报我公司各直营仓主管审核、财务发运部经理审批，报财务销售会计备案。

二、年度存货盘点流程

1、生产基地存货盘点

盘点时间和盘点人员由财务部统一安排协调。盘点根据相关人员对物料的熟悉程度进行分组，并任命小组长。各组盘点后提交盘点数据，物料管理部经理组织各物料

主管对盘点数据进行汇总分析，并分析差异率和差异原因。经过分析核查后的《盘点表》和《盘点报告》经各相关责任人签字确认，由物料管理部统计员交财务部相关人员。

2、直营办事处仓库存货盘点

财务发运部经理和主管、销售部各直营仓主管及第三方物流公司库管对所辖物资进行盘点，并拍摄现场和盘点过程照片。三方盘点人员根据盘点结果及库存台账填写《盘点表》，并签字确认，经第三方物流公司盖章后，报财务销售会计备案。

各仓库应当设置存货实物明细账，存货实物明细账按物资品名、规格分类进行进销存核算。各仓库仓管员应根据入库、出库单据，及时登记存货实物明细账。物料管理员应当定期检查核对，保证账、实相符。发现差异应及时查明原因并进行处理。盘点中发现盘盈、盘亏时，应分析发生的原因，填写《盘点报告》。需要对盘盈、盘亏结果进行处理时，由物料管理部统计员编制处理申请，写明原因、处理方法，经物料管理部经理、分管副总经理、企业管理部经理、财务总监、总经理审核，董事长审批后方可进行账务处理。报告期内物资盘点与账目相符。

三、根据公司要求，Iovate 的仓库团队将每月或更多次对每个存储箱位置进行一次或更多次的周期性计数，任何差异都将根据入站和出站记录进行验证。在接受更正后的库存盘点后，ERP 将进行更新，以反映新值。所有第三方仓库都遵循我们的月度程序。与第三方仓库的主要区别在于，在 Iovate 的人员验证并批准更正之前，他们不允许记录库存差异。报告期内物资盘点与账目相符。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明对存货实施的审计程序及获取的审计证据。

（一）核查程序

针对上述问题，我们实施了以下审计程序：

- （1）了解、评价并测试与存货相关内部控制的设计与执行的有效性；
- （2）了解管理层计算的可变现净值所涉及的重大判断和假设，对其运用的重大判断和假设合理性进行考虑和评价；

(3) 实施实质性分析程序: 存货周转率分析; 产品单位成本及成本构成分析; 获取存货进销存明细表, 对存货库龄进行分析; 产能、主要原材料及能源耗用与产量、产值相匹配分析; 主要存货采购价格与公开市场价格比较分析等;

(4) 对存货执行监盘程序, 观察存货存放状态, 对存放异地存货进行函证;

(5) 评价计提的存货跌价准备的充分合理性;

(6) 向境外组成部分会计师了解期末存货的审计程序, 2023 年境外存货情况: Iovate 存货主要存放 KENCO、Accuristix、Tee、Mainfreight, 均是第三方仓库, 这四个仓库存货总额约 5,480 万美元, 毕马威通过函证与对比 Iovate 的记录, 确认了 100% 的金额。KENCO and Accuristix 的期末余额是 4,800 万美元, 在函证基础上对两个仓库进行了盘点。盘点过程: 首先获得库存地点清单, 对于每个大于重要性水平的地点, 进行盘点, 对于列入盘点的地点, 采用循环清点, 确保每个地点都参加一次盘点。测试循环清点过程中的一整套控制措施 (对库存移动的控制, 对盘点物品选择的控制, 对实物清点的控制, 对记录清点结果和监测清点结果的控制)。频繁进行循环盘点, 以确保每月有 95-99% 的库存项目被盘点。以上涵盖了大部分的存货盘点/确认程序, 还有各种对库存期末余额本身进行的测试程序 (可变现净值测试、价格测试、陈旧性测试等);

(7) 分析复核境外存货库龄和跌价准备计提过程, 如境外组成部分会计师事务所重点审计事项提示函记录, 存货跌价准备计提是合理的。

(二) 核查结论

基于上述的审计程序, 我们认为西王食品成本核算真实、准确。存货跌价准备计提比率比同行业上市公司高的原因是在考虑可变现净值时综合考虑市场情况、历史经验等因素。存货计提存货跌价准备是充分的, 符合《企业会计准则》的有关规定。存货盘点程序执行到位, 方法合理, 结果准确。

(三) 获取的审计证据

存货明细表、存货盘点表、存货盘点计划、期末存货合同、期后存货出入库记录、

存货跌价准备计算表、存货库龄表、异地存放存货的函证、产品价格政策等。

10. 年报显示，报告期你公司销售费用为 68,286.77 万元，同比下降 2.73%，销售费用率为 12.44%。请结合销售费用各科目明细构成分析销售费用变动原因及合理性，公司销售费用率与同行业上市公司是否存在较大差异，是否存在体外承担费用的情况。

回复：西王食品销售费用为 68,286.77 万元，同比下降 2.73%，销售费用率为 12.44%。销售费用的下降主要是市场促销费用减少，同时加大经销商价格政策支持力度。

与同行业上市公司对比如下：

单位：万元、%

项目	西王食品		道道全	
	2023 年	2022 年	2023 年	2022 年
营业收入	238,483	285,307	700,086	702,834
销售费用	21,355	25,383	14,554	17,037
费销比	8.95%	8.90%	2.08%	2.42%
项目	西王食品		汤臣倍健	
	2023 年	2022 年	2023 年	2022 年
营业收入	249,739.22	254,049.89	940,681.37	786,141.18
销售费用	47,136	44,823	385,907.92	316,924.85
费销比	18.87%	17.64%	41.02%	40.31%

如上所示，报告期内公司销售费用为 68,286.77 万元，同比下降 2.73%，销售费用率为 12.44%，费用总额下滑主要是因营业收入下滑所致，从费销比看同比变动并不大。与同行业对比其中植物油板块销售费用率 8.95%，与同行业上市公司销售费率差异原因主要是同行业公司产品定位及品类不同、销售政策不同、个体差异导致销售费用率高低不一，西王食品产品定位高端产品，毛利率高于同行业，同时加大费用投放以抢占更多市场资源。运动营养板块的销售费用率 18.87%，低于汤臣倍健主要是因汤臣倍健属于保健食品行业，人群基数比较大，而食品公司的产品要针对运动健身人群，

费用投入方面更集中，并且汤臣倍健的毛利率高于食品公司。

请年审机构说明针对费用完整性、准确性执行的审计程序及获取的审计证据，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对销售费用我们主要执行以下程序：

（1）计算分析销售费用明细项目占收入比率和销售费用各项目占比，并与上一年度进行比较，与同行业比较，判断变动的合理性；

（2）对本期发生的销售费用，选取样本，检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；

（3）结合收入合同中费用结算相关条款，测算费用收入比例，抽查样本，测试费用发生是否符合合同约定；对于合同之外的费用，检查是否经过正确的审批程序，费用是否合理真实；

（4）查询相关广告的实际投放情况及获取其他外部推广情况资料；

（5）通过资金流水核查销售费用是否完整记录；

（6）境外部分复核使用境外组成部分审计报告、审阅销售费用主要合同、分析销售费用明细项目变动合理性。

（二）核查意见

基于我们执行的审计程序及获取的审计证据，我们认为销售费用已完整记录，入账准确，不存在体外承担费用的情况。与同行业上市公司费销比相比存在产品定位及品类不同等差异。

（三）审计证据

明细账、银行流水、大额销售合同及合同审批表、销售费用合同、销售费用原始凭证、实地访谈、境外审计报告、销售费用变动分析资料。

11. 年报显示，截至报告期末你公司递延所得税资产余额为 21,774.89 万元，递

延所得税负债余额为 39,700.12 万元。

请你公司：

(1) 补充披露相关递延所得税资产、递延所得税负债的形成原因、确认依据，并说明是否符合企业会计准则的相关规定。

回复：

一、报告期末递延所得税资产形成明细及原因如下：

单位：元

项目	期末余额		形成原因
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	
资产减值准备	49,360,278.92	12,136,303.43	主要是原材料减值准备 552 万、库存商品减值准备 4383 万影响
内部交易未实现利润	33,761,190.68	7,736,936.33	主要是合并抵消中未销售存货毛利影响
可抵扣亏损	732,482,634.14	170,347,499.70	主要是 Iovate 及山东西王食品以前年度亏损所致，山东西王食品 2023 年开始已盈利；根据 Iovate 盈利预测以后年度也将持续盈利，因此此部分亏损确认暂时性差异
信用减值损失	28,221,126.93	5,813,282.87	主要是期末计提其他应收款坏账准备 186 万及应收账款坏账准备 2636 万影响
交易性金融资产公允价值变动	698,002.70	104,700.41	主要是公司持有交易性金融资产公允价值变动影响
预计负债	76,502,131.47	19,903,916.19	主要是公司计提未决诉讼赔偿影响
其他权益工具投资公允价值变动	7,471,116.27	1,120,667.44	主要是公司投资西王集团财务有限公司公允价值变动影响
租赁负债	2,342,290.55	585,572.64	主要是运动营养板块租赁外部仓库影响
合计	930,838,771.66	217,748,879.01	

二、报告期末递延所得税负债形成明细及原因如下：

单位：元

项目	期末余额		形成原因
	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	
非同一控制企业合并资产评估增值	1,524,725,746.92	396,428,694.20	2016年收购 Iovate 资产评估增值所致
使用权资产	2,289,976.76	572,494.19	主要是运动营养板块租赁外部仓库所致
合计	1,527,015,723.68	397,001,188.39	

三、递延所得税资产及负债确认依据：

公司某些资产、负债项目的账面价值与其计税基础之间的差额，以及未作为资产和负债确认但按照税法规定可以确定其计税基础的项目的账面价值与计税基础之间的差额产生的暂时性差异，采用资产负债表债务法确认递延所得税资产及递延所得税负债。

与商誉的初始确认有关，以及与既不是企业合并、发生时也不影响会计利润和应纳税所得额（或可抵扣亏损）的交易中产生的资产或负债的初始确认有关的应纳税暂时性差异，不予确认有关的递延所得税负债。此外，对与子公司、联营企业及合营企业投资相关的应纳税暂时性差异，如果本公司能够控制暂时性差异转回的时间，而且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回，也不予确认有关的递延所得税负债。除上述例外情况，本公司确认其他所有应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债。

对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

资产负债表日，对于递延所得税资产和递延所得税负债，根据税法规定，按照预期收回相关资产或清偿相关负债期间的适用税率计量。

公司于资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核，如果未来很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，减记的金额予以转回。符合企

业会计准则的相关规定

(2) 说明管理层对未来期间盈利预测的依据及具体情况，对可抵扣亏损确认递延所得税资产的依据及合理性，结合未来期间预计能产生的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，进一步说明相关递延所得税资产确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。

回复：可抵扣亏损确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异中主要是山东西王食品有限公司 1.76 亿、Iovate Health Sciences International Inc 5.24 亿。公司管理层对山东西王食品进行了五年盈利预测，盈利预测中毛利率、费用投放参考历年平均情况，山东西王食品预计未来 5 年利润总额约 13.6 亿。根据加拿大税法规定，公司的亏损额度可以在未来 20 年内予以弥补，同时公司对 Iovate Health Sciences International Inc 未来 5 年的盈利情况进行预测，盈利预测中毛利率、费用投放参考历年平均情况，预计未来 5 年利润总额约 1.04 亿美元，折算人民币约 7.28 亿（汇率按 7 预估）。以上两家公司未来盈利预测均可以覆盖前期亏损金额，相关递延所得税资产确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请公司年审会计师说明对可抵扣亏损确认的递延所得税资产可实现性的评估情况，是否获取并审阅了公司全部的与可抵扣亏损相关的所得税汇算清缴资料，并对公司可抵扣亏损金额、递延所得税资产的确认是否以未来期间很可能取得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额发表意见。

回复：(1) 公司可抵扣亏损主要由公司境内子公司山东西王食品有限公司、境外子公司 Iovate 报告期内亏损造成的。已获取并审阅子公司所得税汇算清缴资料。

(2) 境内子公司山东西王食品有限公司 2023 年盈利 1.35 亿，可抵扣亏损产生的递延所得税较期初减少 75 万元，截止至 2023 年 12 月 31 日，可抵扣亏损产生

的递延所得税资产余额 2,795 万元，未来五年预计有足够的应纳税所得额抵扣可弥补亏损。

(3) 境外子公司 2023 年亏损 1.16 亿，可抵扣亏损产生的递延所得税资产较期初增加 2,646 万元。截止 2023 年 12 月 31 日，可抵扣亏损产生的递延所得税资产余额 1.35 亿元。西王食品境外部分是由境外组成部分会计师事务所加拿大毕马威审计，并出具审计报告。我们复核使用境外审计报告及盈利预测数抵据，未来预计有足够的应纳税所得额抵扣可弥补亏损。

(一) 核查程序

针对递延所得税我们主要执行以下程序：

- (1) 取得各公司各年度所得税汇算清缴报告核对可抵扣亏损情况；
- (2) 访谈管理层了解各子公司亏损原因；
- (3) 获取子公司的盈利预测，以评估对于未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的估计的合理性；
- (4) 复核子公司的所得税纳税调节表计算的准确性；
- (5) 境外部分复核境外组成部分审计报告及管理层盈利预测。

(二) 核查意见

经核查，报告期内，子公司可抵扣亏损情况说明准确合理、亏损原因属实；报告期内未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损影响的具体情况说明准确合理，递延所得税资产确认符合《企业会计准则》的相关规定。

12. 年报显示，报告期末你公司控股股东及其一致行动人合计持有公司 499,753,643 股，占总股本的比例为 46.30%，其中处于质押状态的股份合计 497,743,595 股，质押比例 99.60%。此外，2023 年以来，你公司控股东西王集团有

限公司及其一致行动人山东永华投资有限公司持有的你公司股份被多次司法拍卖。

请你公司：

(1) 说明控股股东及其一致行动人所持股票质押的具体情况，包括但不限于质押时间、质押期限、质押权人、融资金额、融资用途、预警线、平仓线、到期日等。

回复：

截止目前，公司控股股东及其一致行动人股票质押情况如下：

出质人	质权人	质押股数 (万股)	出质时间	到期时间	融资金额 (万元)	融资用途	备注
西王集团有限公司	山东省国际信托股份有限公司	31,006.5333	2019.8.30	2022.8.30	207,220	补充流动资金	
西王集团质押合计	/	31,006.5333	/	/	/	/	/
山东永华投资有限公司	山东省国际信托股份有限公司	16,721	2019.8.30	2022.8.30	/	/	担保西王集团借款

山东永华投资有限公司	中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司	1,400	2019.7.5	2025.7.4	/	/	担保西王淀粉有限公司2.75亿借款
山东永华质押合计	/	18,121	/	/	/	/	/

注：截至回函日与报告期末质押股份数量产生差异的原因为：2024年4月2日，西王集团公司质押给东吴证券公司的644万股被苏州市中级人民法院司法拍卖，内容详见公司于2024年4月30日发布的《关于公司控股股东权益变动公告》。

(2) 说明截至回函日你公司控股股东及其一致行动人所持股份是否存在平仓风险，如是，请及时、充分提示风险。

回复：截至回函日，西王集团公司及其一致行动人山东永华公司合计持有西王食品49,331.3643万股，占总股本的比例为45.70%，其中处于质押的股数为49,127.5333万股，质押股份占其持有公司股份的比例为99.59%。西王集团及山东永华公司目前存在两笔股票质押业务：一是山东永华公司将持有的1,400万股质押给中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司，为西王淀粉有限公司借款担保2.75亿元，该笔业务借款人西王淀粉有限公司正常履约中，无平仓风险；二是西王集团持有的31,006.5333万股、山东永华公司持有的16,721万股质押给山东省国际信托股份有限公司借款207,220万元，西王集团、山东永华公司质押给山东省国际信托股份有限公

司的股份占其合计持有公司股份的比例为 96.75%，占公司总股本的比例为 44.22%，据与控股东西王集团了解，该笔业务到期后山东省国际信托股份有限公司于 2022 年 11 月 29 日向济南市中级人民法院起诉，该案件已于 2024 年 3 月 20 日经山东省高级人民法院二审判决。目前，西王集团正与山东省国际信托股份有限公司积极沟通还款方案，未来若有平仓风险或涉及控制权变更，公司将及时履行信息披露义务。

13. 年报显示，你公司扩建 60 万吨玉米油项目受经济环境影响，未能达到预期进度。请你公司说明截至目前前述项目的建设进度、预期竣工时间、项目进展，目前存在的障碍及后续实施计划。在此基础上，说明相关在建工程是否存在减值风险。

回复：公司在建 30 万吨小包装玉米胚芽油项目，总投资 14.92 亿元：

综上所述，目前项目前期基础建设投入 1.9 亿元，项目完工进度 23%，目前项目在有序推进中。近两年公司研制的双酶法脱胶、物理脱酸等新生产工艺也取得重大突破，新项目需完善生产工艺达到双酶法脱胶、物理脱酸要求。随着近年来公司葵花籽油、菜籽油的销量不断增强，新建项目工艺的设计要满足玉米油、葵花籽油、菜籽油等油种“一线多能”的生产，经过对相应的工艺技术状况进行综合评估后，需要对原车间部分工艺、设备设施进行调整等。为满足上述工艺要求，实现精炼车间生产安全、节能、低碳目标，达到提质增效、提高品牌影响力目的。项目部、技术部与工程公司的新工艺、新技术及新设备技术论证交流一直持续，优化升级的配套设备正在进行产线实验，设备制作需要一定的制作周期；后续精炼车间建设及包装车间产线完善约需资金 7 亿，另项目投资完成后需铺底流动资金约 6 亿。资金来源主要依靠自有资金及银行贷款。

公司在 2023 年重新评估了项目投入、项目工期及项目建成后盈利情况，不存在减值风险。

请年审会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

针对在建工程我们主要执行以下程序：

（1）获取在建工程明细表，检查在建工程增加和减少情况；

（2）了解公司未来发展战略和项目未来盈利预测；

（3）抽取重点项目，检查工程费、设备费等支出相关的合同、进度结算等资料，
复核在建工程支出的真实性；

（4）勘查项目现场，观察项目建设进展情况，监盘项目相关的重要设备；

（5）取得了项目最新整体规划进度表，对在建工程的减值情况进行复核。

（二）核查意见

经核查，公司回复和我们了解的情况一致，项目目前按规划推进，2023 年重新获得公司盈利预测，在建工程未计提减值符合企业会计准则的相关规定。

特此公告。

西王食品股份有限公司董事会

2024 年 6 月 13 日