

关于湖南梦洁家纺股份有限公司 在深圳证券交易所年报问询函中有关事项的专项说明

天职业字[2024]31831-4号

深圳证券交易所上市公司管理一部：

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）作为湖南梦洁家纺股份有限公司（以下简称“公司”或“梦洁股份”）2023年年报审计的会计师，对贵部下发的《关于对湖南梦洁家纺股份有限公司2023年年报的问询函》（公司部年报问询函[2024]第244号）所提及的相关事项进行了核查，现回复如下：

问题 2：

年报显示，你公司2023年实现营业收入215,640.77万元，同比增长6.08%，其中各季度营业收入分别为46,244.42万元、53,690.57万元、46,306.66万元、69,399.12万元（占全年营业收入比例为32.18%）。2023年归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）2,241.42万元，同比增长105%，其中各季度净利润分别为1,089.68万元、1,033.27万元、1,002.82万元、-884.35万元。2023年经营活动产生的现金流量净额35,651.72万元，同比增长7.29%，其中各季度分别为9,266.02万元、4,194.58万元、3,536.67万元、18,654.45万元（占全年经营活动产生的现金流量净额的比例为52.32%）。

请你公司：

（1）结合行业情况、公司经营模式、业务开展情况、收入构成及成本变化、毛利率、期间费用，说明净利润与营业收入变动幅度差异较大的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

（2）结合业务特点、经营安排以及营业收入、费用的确认时点和政策等，说明各季度净利润与营业收入、经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因。说明第四季度确认收入对应的业务和产品内容、客户名称和规模及是否你公司关联方、合同金额是否与客户规模和经营情况匹配，期后是否发生退货退款情况、毛利率是否存在异常等情形；并结合销售模式、采购付款情况、销售回款等，说明第四季度营业收入、经营活动产生的现金流量

净额大幅增加且占全年比重较大的原因及合理性，与历史年度的情况是否一致。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

(1) 结合行业情况、公司经营模式、业务开展情况、收入构成及成本变化、毛利率、期间费用，说明净利润与营业收入变动幅度差异较大的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

公司 2023 年实现净利润 2,241.42 万元，同比增加 47,064.44 万元，主要系营业收入增长及毛利率改善导致销售毛利同比增加 21,671.61 万元，期间费用同比减少 21,788.07 万元，以及存货跌价损失减少 2,327.89 万元所致。结合行业情况、公司经营模式、业务开展情况、收入构成及成本变化、毛利率、期间费用对净利润与营业收入变动幅度差异较大原因的具体说明如下：

1) 行业情况

公司主要从事以套件、被芯、枕芯等床上用品为主的家用纺织品研发、设计、生产、销售业务。2023 年国民经济回升向好，纺织市场持续回暖。据国家统计局数据，2023 年全年国内生产总值同比增长 5.2%，2023 年全年社会消费品零售总额 47.15 万亿元，比上年增长 7.2%。我国服装、鞋帽、针纺织品类零售表现明显好于社会消费品零售整体水平，全年实现服装、鞋帽、针纺织品零售额 1.4 万亿元，同比增长 12.9%。全国居民人均消费支出 26,796 元，比上年增长 9.2%，扣除价格因素，实际增长 9.0%。

公司国内同行业上市公司主要有罗莱生活（证券代码“002293”）、水星家纺（证券代码“603365”）、富安娜（证券代码“002327”），报告期内，公司与同行业上市公司业绩对比情况具体如下：

单位：万元

证券名称	营业收入		毛利率		期间费用		期间费用率		归属于母公司所有者的净利润	
	2023年度	变动	2023年度	变动	2023年度	变动	2023年度	变动	2023年度	变动
罗莱生活	531,529.38	0.03%	47.27%	1.31%	171,761.82	8.22%	32.31%	2.45%	57,244.39	-1.44%
水星家纺	421,091.21	14.93%	40.04%	1.34%	125,457.36	15.52%	29.79%	0.15%	37,907.53	36.23%
富安娜	302,956.90	-1.62%	55.63%	2.53%	100,300.31	-1.15%	33.11%	0.16%	57,209.93	7.02%

平均值	418,525.83	4.45%	47.65%	1.73%	132,506.49	7.53%	31.74%	0.92%	50,787.28	13.94%
梦洁股份	215,640.77	6.08%	41.24%	8.16%	82,744.48	-20.84%	38.37%	-13.05%	2,241.42	105.00%

如上表所示，报告期内公司营业收入变动与同行业可比公司不存在较大差异；公司毛利率与同行业可比公司均成同向变动，且毛利率仍低于同行业平均水平，期间费用率在报告期内较同行业平均水平差异缩小，仍高于同行业平均水平。归属于母公司所有者的净利润与同行业可比公司数据差异较大，但公司的盈利能力仍大幅低于同行业的平均水平，公司净利润与营业收入变动幅度差异较大的原因主要有：

①公司主要以线下渠道为主，2022 年受宏观经济影响，公司线下渠道受到了非常大的影响，线下销售承压，营业收入明显下降。同时，公司增加促销活动的频次，毛利率受到影响。公司实施高端品牌战略，市场投入等增加导致期间费用增加。

②报告期内因经济恢复增长，前期高端战略投入回报初显，公司各项经营持续改善，业务结构持续优化，各类产品毛利率均有提升，降本增效成果显著，期间费用明显下降，公司全面实现扭亏为盈。毛利率及期间费用变动原因详见问题 2（1）中“收入构成及成本、毛利率变化”、“期间费用”部分中的分析。

综上所述，公司营业收入变动幅度与行业总体情况基本相符，净利润变动幅度与同行业可比公司存在较大差异的原因具有合理性。

2) 经营模式

报告期内，除销售结构变动外，公司经营模式未发生重大变化。公司聚焦以套件、被芯、枕芯等床上用品为主的家用纺织品业务，涵盖大家居业务、洗护业务，集研发、设计、生产、销售为一体。公司销售模式以国内线下实体门店、线上电商平台销售为主，报告期内，公司分销售模式的具体情况如下：

单位：万元

销售渠道	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入 同比增减	营业成本 同比增减	毛利率 同比增减
线上销售	50,271.86	34,847.06	30.68%	-11.10%	-14.17%	2.48%
直营销售	70,462.04	34,175.73	51.50%	-0.07%	-19.40%	11.64%
加盟销售	94,906.87	57,698.15	39.21%	24.52%	8.81%	8.78%

合计	215,640.77	126,720.94	41.24%	6.08%	-6.84%	8.16%
----	------------	------------	--------	-------	--------	-------

如上表所示，因销售结构变化，公司低毛利的线上销售收入下降 11.10%，高毛利的线下销售（加盟销售及直营销售）收入增长 12.70%，导致整体毛利率改善。

综上所述，净利润增长幅度高于营业收入增长幅度与经营模式具体变化相符，具有合理性。

3) 业务开展情况

① 聚焦加盟销售

2023 年宏观经济不利影响消除后，公司利用纺织行业市场恢复趋势积极拓展线下加盟业务，通过“梦洁鲲鹏精英俱乐部”“黑鲸大 V 行”“招商引荐会”等多样形式发展大商客户，抓住加盟商需求增加机会扩大销售订单，并努力挖掘争取新增加盟商签约，报告期内加盟收入同比增长 24.52%，其中公司前十大加盟商销售额较上期增长 4,891.85 万元，新增前十大加盟商实现销售 3,443.05 万元。

② 加快存货周转

公司供应链精细化管理效率提升，在日常经营中更加注重对存货指标考核，持续推进以销定产，存货账面余额 55,144.06 万元较上期期末 65,327.57 万元减少了 10,183.51 万元，存货周转次数较上期提升 0.25 次，库龄结构不断优化，本期计提的存货跌价准备较上期下降 2,327.89 万元。

综上所述，公司净利润及营业收入变动趋势与公司业务开展情况基本相符。

4) 收入构成及成本、毛利率变化

报告期内，公司收入构成及成本变化情况如下：

单位：万元

产品类别	营业收入	营业成本	毛利率	2023年占营业收入比重	2022年占营业收入比重	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
套件	84,154.34	42,712.81	49.24%	39.03%	38.94%	6.31%	-3.35%	5.07%
被芯	76,127.26	44,295.33	41.81%	35.30%	33.09%	13.18%	1.83%	6.49%
枕芯	13,254.57	7,728.85	41.69%	6.15%	6.37%	2.33%	-8.59%	6.97%

其他	42,104.60	31,983.95	24.04%	19.53%	21.60%	-4.11%	-19.81%	14.87%
合计	215,640.77	126,720.94	41.24%	100.00%	100.00%	6.08%	-6.84%	8.16%

报告期内公司各类产品收入构成未发生重大变化，毛利率均呈上升趋势，综合毛利率较上期上升 8.16%。主要原因如下：

①2022 年度受宏观经济影响，公司线下渠道受到了非常大的影响，公司增加促销活动的频次；

②本期高毛利的线下收入较上期增长，低毛利的线上收入较上期下降，销售收入结构上升以及加盟商返利较上期减少所致，同时比如新中式和婚庆的高毛利产品销售额较 2022 年度增长；

③除绒类物料因整体行情上涨采购单价上升外，其他主要物料采购单价下降导致毛利率上升；

④自产比率较上年同期上升，同时调整部分产品耗料配比和优化生产工艺，降低生产成本；

⑤公司 2022 年清理库存回笼资金，折价销售毛毯夏凉、大家居 MH 等类型产品，本期其他类产品销售毛利改善。

综上所述，公司营业成本下降，毛利率上升具有合理性。

5) 期间费用

报告期内，公司费用变动明细如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动额	同比增减
销售费用	62,856.67	80,676.79	-17,820.13	-22.09%
管理费用	11,271.40	12,815.99	-1,544.60	-12.05%
研发费用	6,891.72	7,427.56	-535.85	-7.21%
财务费用	1,724.70	3,612.19	-1,887.49	-52.25%
合计	82,744.49	104,532.53	-21,788.07	-20.84%

公司期间费用 2023 年较 2022 年下降 20.84%。其中销售费用相较上期减少 17,820.13 万元，下降 22.09%，主要费用明细变动原因如下：①职工薪酬减少 1,822.56 万元，主要系裁撤冗杂机构、精简人员所致；②广告费减少 6,981.16 万元，主要系明星代言费、各类广

告费减少所致；③策划费减少 6,936.49 万元，主要系活动策划费、促销费、样品费减少所致；④商场费用减少 1,784.69 万元，主要系专柜撤柜所致。

公司管理费用减少 1,544.60 万元，下降 12.05%，主要系上期存货因管理不善造成盘亏损失 1,894.00 万元，本期公司加强库存管理，存货盘点未出现重大差异。

公司财务费用减少 1,887.49 万元，下降 52.25%，主要系公司报告期内偿还贷款减少利息支出所致。

综上所述，公司期间费用下降具有合理性，期间费用下降明显，导致净利润与营业收入变动幅度差异较大。

(2) 结合业务特点、经营安排以及营业收入、费用的确认时点和政策等，说明各季度净利润与营业收入、经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因。说明第四季度确认收入对应的业务和产品信息、客户名称和规模及是否你公司关联方、合同金额是否与客户规模和经营情况匹配，期后是否发生退货退款情况、毛利率是否存在异常等情形；并结合销售模式、采购付款情况、销售回款等，说明第四季度营业收入、经营活动产生的现金流量净额大幅增加且占全年比重较大的原因及合理性，与历史年度的情况是否一致。

1) 结合业务特点、经营安排以及营业收入、费用的确认时点和政策等，说明各季度净利润与营业收入、经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因

公司身处纺织服装行业，主营以套件、被芯、枕芯等床上用品为主的家用纺织品，日常业务具有明显的季节周期性特点，第一至三季度销售相对平稳、波动幅度较小，第四季度为行业的销售及回款高峰期。公司于年初制定全年经营计划，明确全年需实施的项目方案，并针对方案实施所需的各种资源，从时间和空间上作出统筹安排，整体而言，公司 2023 年经营安排与往年相似。

公司销售商品收入类别及收入确认政策如下：A、直营销售：公司通过直营专卖店和直营专柜将产品销售给最终消费者，在产品交付给消费者并收取价款时，确认销售收入，其中，直营专柜销售由商场向消费者开具发票和收款，商场按期与本公司进行已销商品的结算，由本公司向商场开具发票，按结算时点及价格确认销售收入。B、加盟商销售：以将商品发送到指定地点并经验收确认时点为销售收入的确认时间。C、网络销售：以客户收到货物并确认付款时点为收入的确认时间。

公司费用确认遵循权责发生制原则，即费用已经发生则由当期负担，尚未实际支付的，则预提计入当期费用；虽然当期支付但应由当期和以后各期成本负担的费用，按一定标准（受益程度）分配计入当期和以后各期费用。

公司 2023 年各季度营业收入、费用的确认时点和政策，均已严格遵循了企业会计准则相关要求。

①各季度净利润与营业收入

公司各季度部分利润表数据如下：

金额单位：万元

项目	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	2023 年度
营业收入	46,244.42	53,690.57	46,306.66	69,399.12	215,640.77
营业成本	26,719.01	29,869.74	26,787.60	43,344.59	126,720.94
销售费用	12,531.59	16,183.29	12,769.48	21,372.31	62,856.67
资产减值损失				-680.03	-680.03
归属于母公司股东的净利润	1,089.68	1,033.27	1,002.82	-884.35	2,241.42
毛利率	42.22%	44.37%	42.15%	37.54%	41.24%
销售费用率	27.10%	30.14%	27.58%	30.80%	29.15%
归属于母公司股东的净利润占收入比	2.36%	1.92%	2.17%	-1.27%	1.04%

公司各季度营业收入占全年收入比依次为 21.45%、24.90%、21.47%、32.18%，符合上述行业季节周期性特点，而归属于母公司股东的净利润占收入比依次为 2.36%、1.92%、2.17%、-1.27%，第四季度相对偏低，主要受以下因素影响：A、毛利率偏低，第四季度公司线上电商销售占营业收入比为 23.37%，与年度线上电商销售占营业收入比 23.31%，相差无几，即公司线上电商销售在第四季度未达预期，为了弥补线上电商销售不足及提振整体销售，公司在第四季度于线下直营和加盟销售渠道进行让利推广，使得公司第四季度整体毛利率为 37.54%，低于年度整体毛利率；B、销售费用率偏高，主要系公司 2023 年改变员工绩效考核规则，提升与业绩挂钩的浮动考核部分，第四季度随着年度销售的完成，公司对考核达标员工进行绩效发放及薪酬预提，使得第四季度公司销售费用率达到 30.80%，高于年度销售费用率；C、计提存货跌价准备，公司于年末对存货可变现净值进行测算，根据存货成本与可变现净值孰低原则，按照单个存货/存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，

由此计提存货跌价准备 680.03 万元。

②各季度净利润与经营活动现金流量净额

将各季度归属于上市公司股东的净利润调节为经营活动现金流量，见下表：

金额单位：万元

项目	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	2023 年度
归属于上市公司股东的净利润	1,089.68	1,033.27	1,002.82	-884.35	2,241.42
加：少数股东损益	-25.64	-12.25	-9.72	93.66	46.06
资产减值准备（含信用减值）	-328.83	465.07	312.58	190.53	639.35
非流动资产折旧及摊销	3,762.40	3,815.19	4,612.93	5,271.24	17,461.75
非流动资产处置及报废	1.75	-0.70	64.50	146.16	211.71
财务费用及投资损失	774.49	449.06	221.29	533.57	1,978.41
递延所得税资产减少	111.04	10.03	481.07	953.51	1,555.66
递延所得税负债增加	-13.73	-13.73	-13.73	-205.93	-247.12
存货的减少	6,914.95	-985.94	-1,364.49	3,547.53	8,112.05
经营性应收应付项目的变动	-3,020.08	-565.43	-1,770.58	9,008.53	3,652.44
经营活动产生的现金流量净额	9,266.02	4,194.58	3,536.67	18,654.45	35,651.72

全年各季度归属于上市公司股东的净利润与经营活动产生的现金流量净额均有较大差额，形成差额的主要因素为非流动资产折旧及摊销、存货的减少、经营性应收应付项目的变动，上述因素使得净利润与经营活动现金流量净额变动趋势不一致。

2) 说明第四季度确认收入对应的业务和产品信息、客户名称和规模及是否你公司关联方、合同金额是否与客户规模和经营情况匹配，期后是否发生退货退款情况、毛利率是否存在异常等情形

①对应的业务和产品信息

公司第四季度及 2023 年全年分产品信息销售对比情况如下：

金额单位：万元

产品内容	4 季度		2023 年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
套件	26,859.35	38.70%	84,154.34	39.03%
被芯	27,139.34	39.11%	76,127.26	35.30%
枕芯	3,498.29	5.04%	13,254.57	6.15%
其他	11,902.14	17.15%	42,104.60	19.53%
合计	69,399.12	100.00%	215,640.77	100.00%

②客户名称和规模及与公司关联、合同金额与客户规模情况

公司客户主要为加盟客户及直销客户（如团购），第四季度前五名客户列示如下：

金额单位：万元

客户名称	4 季度销售额	占 4 季度销售总额比例	客户类型	合同金额
客户一	735.92	1.06%	加盟客户	2,100.00
客户二	665.46	0.96%	加盟客户	1,200.00
客户三	578.56	0.83%	直销客户	年度框架合同
客户四	509.86	0.73%	直销客户	576.13
客户五	490.72	0.71%	加盟客户	950.00
合计	2,980.52	4.29%		

上述数据可知，公司加盟客户规模均相对较小，直销客户规模不一但与公司的交易规模亦较小，单个客户对公司无重大影响。

第四季度公司前五名客户占销售总额比例为 4.29%，年度该比例为 3.64%，其中有 2 家客户季度、年度均列前五。扩大数据范围，第四季度公司前十名客户占销售总额比例为 7.36%，年度该比例为 6.28%，其中有 7 家客户季度、年度均列前十。总体而言，公司第四季度与年度排名前列的客户重合度较高，第四季度由于加盟客户旺季备货及直销客户的偶发性，导致排名前列的客户占销售总额比例略高于年度比例。

所有客户，均不是公司的关联方。加盟及直销客户，公司均签订相应合同协议，合同金额与客户规模和经营情况相匹配。

③期后退货退款情况

期后 2024 年 1-5 月，公司共计接收退货 127.27 万元，退货原因主要为发货错误、质量因素等。

期后 2024 年 1-5 月，公司共计对 23 家客户执行退款，金额 43.18 万元，其中：21 家系公司与客户终止合作，退回尾款 20.78 万元；2 家系因客户自身因素，预付货款后申请退回 22.40 万元。

④毛利率情况

公司第四季度线上电商销售未达预期，为了弥补线上电商销售不足及提振整体销售，公司在第四季度于线下直营和加盟销售渠道进行让利推广，使得公司第四季度整体毛利率为 37.54%，低于年度整体毛利率，第四季度毛利率不存在异常情形。

3) 结合销售模式、采购付款情况、销售回款等，说明第四季度营业收入、经营活动产生的现金流量净额大幅增加且占全年比重较大的原因及合理性，与历史年度的情况是否一致

①结合销售模式、采购付款情况、销售回款等

按销售模式公司第四季度及年度销售情况如下：

金额单位：万元

销售模式	4 季度		2023 年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
线上销售	16,215.46	23.37%	50,271.86	23.31%
直营销售	23,082.22	33.26%	70,462.04	32.68%
加盟销售	30,101.44	43.37%	94,906.87	44.01%
合计	69,399.12	100.00%	215,640.77	100.00%

营业收入，公司第四季度销售模式与年度接近，第四季度由于行业季节周期性特点，进入销售旺季，营业收入大幅增加。

经营活动产生的现金流量净额，公司第四季度销售商品、提供劳务收到的现金

70,650.82 万元，占年度金额的 29.92%；购买商品、接受劳务支付的现金 31,212.59 万元，占年度金额的 28.15%。销售回款与采购付款，均与营业收入的季节性特点相符。将归属于上市公司股东的净利润调节为经营活动现金流量，由于非流动资产折旧及摊销、存货的减少、经营性应收应付项目的变动（应付账款主要系原材料采购增加 4,109.23 万元、合同负债主要系预收货款增加 1,864.41 万元、应付职工薪酬主要系期末预提增加 1,707.80 万元、其他应收款主要系往来款项减少 1,429.38 万元）、财务费用及投资损失、递延所得税资产减少等因素影响，公司第四季度经营活动产生的现金流量净额大幅增加。

综合所述，公司第四季度营业收入、经营活动产生的现金流量净额大幅增加且占全年比重较大是合理的。

②与历史年度对比

公司近 5 年第四季度营业收入、经营活动产生的现金流量净额占年度数据比重情况：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	32.18%	31.33%	37.88%	38.92%	35.18%
经营活动产生的现金流量净额	52.32%	66.07%	858.96%	57.85%	85.36%

由上表可知，公司 2023 年第四季度营业收入符合行业季节周期性特点，与历史年度情况一致；除 2021 年以外，公司 2023 年第四季度经营活动产生的现金流量净额与历史年度数据接近，情况一致。

【年审会计师核查程序及核查意见】

1、核查程序

（1）查询国家统计局发布的行业数据、巨潮资讯网公布的公司及同行业可比公司年报、季报数据；

（2）与管理层访谈了解报告期内公司业务开展情况、收入确认政策、费用确认原则；

（3）分渠道销售对公司信用额度及期限审批（加盟商）、销售合同签订、订单审批、出库审批、记录应收账款（三单核对一致）、销售收款、销售退回、定期对账等关键控制点执行测试；线上销售对发货及物流记录、平台结算记录和电商平台转账记录等关键控制点执行控制测试；

- (4) 获取分产品类型、销售模式的收入、成本及毛利率分析表；
- (5) 将本期的主营业务收入与上期的主营业务收入进行比较，分析产品销售的结构和价格变动是否异常，并分析异常变动的原因；
- (6) 比较本期各月各类主营业务收入的波动情况，分析其变动趋势是否正常，是否符合公司季节性、周期性的经营规律，查明异常现象和重大波动的原因；比较分析本期各季度收入与同行业收入，是否趋势一致，符合行业特点，分析比较本期各月份与上期各月份的变动情况，是否与上期基本一致；
- (7) 检查前十大直销客户、加盟商客户的销售合同，分析合同条款是否具有商业实质；
- (8) 对新增加盟商客户（大于 SAD）、大于 TE 的加盟商客户以及前十大团购客户进行工商登记信息或身份信息核查，识别客户是否为关联方，并核查客户的经营范围是否与公司产品一致或相关，确认交易的合理性；
- (9) 采用抽样方式对加盟商销售收入检查与收入确认相关的支持性文件，包括加盟合同、销售发票、订购单、发货单、物流单、签收函等；
- (10) 获取期后退货退款明细表，分析是否存在异常情况；
- (11) 检查报表截止日至审计报告日大额销售退回，考虑其是否为关联交易或真实交易，同时考虑是否是资产负债表期后调整事项；
- (12) 选取样本进行截止测试，检查资产负债表日前后的收入确认记录，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；
- (13) 对原材料的领用与耗用、生产成本的归集与分配、产成品的验收与入库、产成品出库及营业成本的结转、存货盘点等与营业成本完整、准确认定相关的关键控制点进行测试；
- (14) 生产成本料工费构成与上年度比较，分析变动趋势及其合理性；
- (15) 比较当年度与以前年度主要产品的单位产品成本，并查明异常情况的原因，对异常情况进行有效量化分析；
- (16) 对本年采购金额前二十大物料的平均单价与上年平均单价对比分析；
- (17) 比较当年度与以前年度不同品种产品的主营业务成本和毛利率，并查明异常情况

的原因，对异常情况进行有效量化分析；

(18) 对存货发出主要明细进行加权平均计价测试，检查公司各类存货成本计算是否正确；存货的成本核算（计价与分摊认定）存在仅通过实质性测试无法应对的风险，对存货计价逻辑进行 IT 审计；

(19) 检查物流运输合同，核对物流对账单/结算单，以确认运输费入账的完整性和准确性；

(20) 对费用的报销审批、费用的核算与计提、审核员工备用金账龄分析与费用发生、准确性、完整性认定相关的关键控制点进行测试；

(21) 获取期间费用明细表，对期间费用变动趋势及结构分析，分析明细项目变动原因及合理性；

(22) 抽样对各类期间费用执行细节测试，包括但不限于检查合同、发票、结算单、平台对账单、支付申请单、银行回单、计算表等各项支持性文件，对与期间费用产生直接影响的财务报表其他会计科目及交易的会计处理进行交叉索引验证和/或重新计算，检查各类期间费用是否完整地确认于恰当的会计期间；

(23) 查阅公司管理层编制的各季度现金流量表及附表，评估其波动合理性，复核其变动原因。

2、核查意见

经核查，我们认为

(1) 公司净利润与营业收入变动幅度差异较大的原因所做的说明在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致，具有合理性。

(2) 公司各季度净利润与营业收入、经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因、第四季度营业收入、经营活动产生的现金流量净额大幅增加且占全年比重较大的原因所做的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致，第四季度营业收入、经营活动产生的现金流量净额大幅增加且占全年比重较大具有合理性，与历史年度情况一致。

问题 3:

年报显示，你公司应收账款期末账面余额 28,642.01 万元，计提的坏账准备 16,280.69 万元。其中，按单项计提坏账准备的应收账款期末账面余额为 13,714.77 万元，计提坏账准备 13,714.77 万元；按组合计提坏账准备的应收账款期末账面余额为 14,927.24 万元，计提比例从期初 14.23% 上升至期末 17.20%。年审会计师将“应收账款坏账准备计提”识别为关键审计事项。

请你公司：

(1) 说明按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款具体情况，包括但不限于欠款方名称、业务背景、发生时间、金额、账龄情况，说明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（如有），并说明欠款方是否与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

请年审会计师对问题（1）进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收账款期末余额前五名客户的具体情况详见下表：

单位：万元

欠款方名称	欠款金额	业务背景	是否关联方	发生时间	账龄情况	未能及时收回的原因及合理性
客户一	1,238.32	直销销售	否	2023 年	1 年以内	正常账期，期后已回款
客户二	1,228.36	加盟销售	否	2020 年、2018 年、2017 年及以前	3-4 年、4-5 年、5 年以上	经营不善，加盟终端门店已关闭，2021 年未按照还款计划书还款，多次催收无果，款项预计难以收回
客户三	1,003.02	线上销售	否	2023 年	1 年以内	正常账期，期后已回款
客户四	958.53	加盟销售	否	2017 年及以前	5 年以上	经营不善，已走诉讼程序胜诉，无偿还能力，难以执行，款项预计难以收回
客户五	824.11	加盟销售	否	2017 年及以前	5 年以上	经营不善，无偿还能力，难以执行，款项预计难以收回

欠款方与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

公司已采取或拟采取的催收措施及效果：部分客户为正常账期期末余额，期后已全部回款；部分客户虽已走诉讼程序胜诉，但经营不善无偿还能力。

【年审会计师核查程序及核查意见】

1、核查程序

(1) 了解、评价和测试公司与应收账款管理、计提坏账准备的相关内部控制的设计和运行有效性；

(2) 对于单项计提坏账准备的应收账款，获取管理层对预计未来可收回金额做出估计的依据，包括客户信用记录等并复核其合理性；

(3) 对于期末主要应收账款，通过天眼查等网站查询客户的工商信息、与花名册信息核对，确认其与公司及公司董事、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；

(4) 检查主要客户期后应收账款回款情况，核实期末的应收账款在期后是否收回；

(5) 抽样执行函证程序，确认应收账款期末余额的真实性及准确性，并对函证的全过程进行控制。

2、核查意见

经核查，我们认为按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

问题 4:

年报显示，募集资金承诺投资项目中，“年产 20 万张床垫项目”募投项目建设进度不及预期，原因系市场环境变化对项目的设备比对、建设施工等提出了更高的要求，另外宏观环境的影响也使得部分时间段的建设工作出现了一定的延迟，公司将该项目的建设期延期至 2024 年 9 月，截至 2023 年期末，该项目投资进度为 58.18%。年产 60 万床被芯、80 万个枕芯、10 万床日式床垫项目、智慧门店项目均未达到预计收益。

请你公司：

(3) 结合募投项目对应投向和形成资产情况，说明相关资产减值准备计提的充分性和合理性。

请年审会计师对上述问题（3）进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

1、年产 20 万张床垫项目

“年产 20 万张床垫项目”主要用于厂房、生产线及配套设施建设，截至 2023 年 12 月 31 日，形成的资产减值准备计提情况如下：

单位：万元

资产名称	具体项目	账面原值（不含税）	减值准备	账面价值
在建工程	望城 2 号栋厂房	3,423.41		3,423.41
合计		3,423.41		3,423.41

“年产 20 万张床垫项目”系“望城 2 号栋厂房项目”，该在建工程账面原值主要为厂房施工成本，公司严格按照工程预算及结算情况进行会计核算。报告期内，公司对于募投建设项目投资进度予以推进，年末公司组织专人实地盘点了募投建设项目建设情况，建设仍在正常实施中。该项目未发现明显减值迹象，故无需计提资产减值准备。

2、年产 60 万床被芯、80 万个枕芯、10 万床日式床垫项目

“年产 60 万床被芯、80 万个枕芯、10 万床日式床垫项目”主要用于厂房、生产线及配套设施建设，截至 2023 年 12 月 31 日，形成的资产减值准备计提情况如下：

单位：万元

资产名称	类别	账面原值（不含税）	减值准备	账面价值
固定资产	房屋及建筑物	9,582.67		8,626.58
固定资产	机器设备	4,351.21		2,324.17
合计		13,933.88		10,950.74

2023 年 4 月，因“年产 60 万床被芯、80 万个枕芯、10 万床日式床垫项目”的实际效益已经低于可行性研究报告的预期效益，公司 2022 年度按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》等相关会计准则规定进行了减值测试，将募投项目对应的厂房、生产线及配套设施作为一个资产组，聘请沃克森（北京）国际资产评估有限公司对该资产组的可收回金额进行估值，计算该资产组预计未来现金流量的现值为 12,641.68 万元，高于该资产组 2022 年 12 月 31 日的账面价值，募投项目未发生减值。

由于募投项目 2023 年度的实际效益已达到 2022 年度减值测试预计的现金流量,且没有明显证据表明未来不能完成预计的现金流量,因此,公司判断 2023 年末未发现明显的减值迹象,无需计提资产减值准备。

3、智慧门店项目

智慧门店项目主要用于梦洁品牌、寐品牌的门店新建、门店改造和门店购置,截至 2023 年 12 月 31 日,计入长期待摊费用的装修费已摊销完毕,账面价值为零,除长期待摊费用外形成的资产减值准备计提情况如下:

单位:万元

资产名称	类别	账面原值(不含税)	减值准备	账面价值
固定资产	房屋及建筑物	9,997.23		9,007.30
投资性房地产	房屋及建筑物	3,277.63		2,269.99
合计		13,274.86		11,277.29

上述资产经营的梦洁品牌、寐品牌门店经营正常,销售额和收取的租金比较稳定,未发现明显减值迹象,故无需计提资产减值准备。

【年审会计师核查程序及核查意见】

1、核查程序

- (1) 复核公司募投项目形成资产的账面原值、账面价值是否准确;
- (2) 了解、评估管理层关于固定资产及在建工程减值准备相关内部控制的设计;
- (3) 复核公司 2023 年末对固定资产减值迹象的判断,了解是否存在减值的迹象;
- (4) 获取第三方估值机构对减值测试的估值报告,评价第三方估值专家的胜任能力、专业素质和客观性,评估第三方估值机构选取的价值类型、评估方法及采用的关键假设是否合理,估值选取的折现率等关键参数是否恰当;
- (5) 将估值报告募投项目资产组预计 2023 年度的现金流量与 2023 年度的实际效益进行了对比;
- (6) 针对重要在建工程实施了实地勘察程序,以了解公司在建工程的在建状态及工程

进展情况，并分析判断是否存在明显减值迹象；

(7) 对主要固定资产进行了盘点程序，关注了主要资产是否存在闲置、陈旧过时或者实体损坏的情况。

2、核查意见

经核查，我们认为募投项目的相关资产未计提减值准备具备充分性和合理性。

问题 5:

年报显示，你公司报告期末固定资产账面价值为 98,201.89 万元，2022 年度、2023 年度均未计提资产减值准备，其中房屋及建筑物账面价值为 88,233.51 万元。期末未办妥产权证书的固定资产为本公司金色屋顶大厦房产三、四层和子公司福建大方睡眠科技股份有限公司的后山钢结构厂房，其中，金色屋顶大厦房产三、四层待物业维修基金分拆后办理，2022 年年度报告中同样为该表述。

请你公司：

(1) 说明尚未办妥产权证书房屋的情况以及原因，包括但不限于上述固定资产的初始确认时间、是否已实际使用、是否已开始计提折旧、预计办妥产权证书的时间，并请说明公司的固定产权属是否存在风险以及风险防范措施。(2) 说明报告期固定资产减值的测算过程及主要参数，进一步核实你公司报告期固定资产减值准备计提的充分性。

【公司回复】

1、尚未办妥产权证书房屋的情况以及原因

金色屋顶大厦房产三、四层于 2019 年 12 月开始折旧，前期地产商未按照要求缴纳维修基金，导致无法及时办理产权证，后多次沟通并拆分维修基金，于 2024 年 2 月全部办妥产权证，权属不存在风险。

子公司福建大方睡眠科技股份有限公司的后山钢结构厂房期末账面价值 336.31 万元，于 2017 年 3 月投入使用，次月开始折旧，由于历史原因暂未办理，但该资产对应土地使用权已办理产权证，不存在重大权属风险。

2、报告期固定资产减值的测算过程及主要参数

期末固定资产情况如下：

单位：万元

类别	账面原值	累计折旧	账面价值
房屋及建筑物	111,692.43	23,458.92	88,233.51
机器设备	27,853.05	19,689.28	8,163.77
运输工具	1,553.37	840.96	712.41
电子设备	6,878.94	5,786.74	1,092.20
合计	147,977.79	49,775.90	98,201.89

公司根据《企业会计准则第8号-资产减值》的规定，对于存在减值迹象的资产，估计其可收回金额，然后将资产的可收回金额与账面价值比较，以确定资产是否发生减值，以及是否需要计提资产减值准备。资产可收回金额的估计，根据其公允价值减去处置费用后净额与预计未来现金流量现值两者之间较高者确定。

公司主要固定资产为厂房及生产线、办公楼及直营门店，期末对主要资产是否存在减值迹象的判断如下：

序号	企业会计准则减值迹象的规定	资产情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	主要资产目前市场价格未发生大幅下降的情形。
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，相关政策未发生重大变化。
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大波动
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	主要资产期末均正常使用，未发现陈旧过时或者实体损坏的情况。

5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司通过日常维保、盘点等方式对生产设备进行管理，期末不存在闲置的固定资产。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	报告期内，“年产 60 万床被芯、80 万个枕芯、10 万床日式床垫项目”相关资产存在经济绩效低于可行性报告预期效益，未低于估值报告预计的现金流量，其他主要资产未发现经济绩效已经低于或者将低于预期的情形。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	未发现其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

2023 年 4 月，因“年产 60 万床被芯、80 万个枕芯、10 万床日式床垫项目”的实际效益已经低于可行性研究报告的预期效益，公司 2022 年度按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》等相关会计准则规定进行了减值测试，将募投项目对应的厂房、生产线及配套设施作为一个资产组，聘请沃克森（北京）国际资产评估有限公司对该资产组的可收回金额进行估值，计算该资产组预计未来现金流量的现值为 12,641.68 万元，高于该资产组 2022 年 12 月 31 日的账面价值，募投项目未发生减值。由于募投项目 2023 年度的实际效益已达到 2022 年度减值测试预计的现金流量，且没有明显证据表明未来不能完成预计的现金流量，因此，公司判断 2023 年末未发现明显的减值迹象。

综上所述，报告期公司主要固定资产未发现明显的减值迹象，主要固定资产无需进行减值测试。

【年审会计师核查程序及核查意见】

1、核查程序

- (1) 获取了公司固定资产明细表和固定资产台账；
- (2) 获取了公司金色屋顶大厦房产三、四层的房屋产权证书；
- (3) 对公司金色屋顶大厦房产三、四层和子公司福建大方睡眠科技股份有限公司的后山钢结构厂房的折旧进行了重新计算；
- (4) 复核公司 2023 年末对固定资产减值迹象的判断，了解是否存在减值的迹象；

(5) 对主要固定资产进行了盘点程序，关注了主要资产是否存在闲置、陈旧过时或者实体损坏的情况；

(6) 获取第三方评估机构对固定资产减值测试的评估报告，评价第三方评估专家的胜任能力、专业素质和客观性，评估第三方评估机构选取的价值类型、评估方法及采用的关键假设是否合理，评估选取的折现率等关键参数是否恰当；

(7) 将估值报告募投项目资产组预计 2023 年度的现金流量与 2023 年度的实际效益进行了对比。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 金色屋顶大厦房产三、四层已于 2024 年 2 月已办妥产权证书，不存在权属风险；子公司福建大方睡眠股份有限公司的后山钢结构厂房期末账面价值较小，不存在重大权属风险。

(2) 报告期公司主要固定资产未发现明显的减值迹象，固定资产未计提减值准备是充分的。

问题 6：

年报显示，你公司报告期末其他应收款账面价值为 3,292.80 万元，同比增长 21.71%。

请你公司：

(1) 说明按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收账款相关方的具体情况、款项形成原因、是否构成资金占用以及是否予以披露；

(2) 说明报告期内其他应收款计提及收回坏账准备的明细，是否符合企业会计准则的有关规定。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

1、按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款相关方的具体情况、款项形成原因、是否构成资金占用以及是否予以披露；

期末其他应收款前五名具体情况如下表所示：

单位：万元

欠款方名称	期末余额	是否构成资金占用	发生时间	款项形成原因
叶艺峰	6,380.23	否	2021年	叶艺峰以子公司大方睡眠法定代表人身份向大方睡眠拆借资金
往来单位一	180.00	否	2023年	电商平台年返，期后已收回
往来单位二	121.04	否	2023年	预付2024年保险费
往来单位三	72.19	否	2023年	投标保证金，期后已收回
往来单位四	71.10	否	2023年	直播带货保证金，已冲抵期后带货佣金

2、说明报告期内其他应收款计提及收回坏账准备的明细，是否符合企业会计准则的有关规定。

报告期内其他应收款坏账准备变动情况如下表所示：

单位：万元

类别	期初余额	本期变动金额				期末余额
		计提	收回或转回	转销或核销	其他	
组合计提	518.42	148.88		36.37		630.93
单项计提	7,049.43	46.56	22.93			7,073.06
合计	7,567.85	195.44	22.93	36.37		7,703.99

(1) 组合计提

公司对未发生明显减值迹象的其他应收款，参照应收账款信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，公司其他应收款账龄组合计提坏账准备情况详见下表：

单位：万元

其他应收款账龄	预期信用损失率(%)	期末余额	坏账准备	报告期计提金额
1年以下(含1年,下同)	5	2,213.48	110.67	18.93
1-2年	10	919.31	91.93	18.40
2-3年	15	287.06	43.06	10.00

3-4年	50	170.82	85.41	-23.52
4-5年	80	166.04	132.84	116.31
5年以上	100	167.02	167.02	8.76
合计		3,923.73	630.93	148.88

(2) 单项计提

公司2023年度其他应收款新增单项计提坏账准备46.56万元，系公司与房屋出租方发生房屋租赁纠纷，公司管理层预计前期支付的保证金46.56万元无法收回，基于谨慎性全额计提坏账准备，符合企业会计准则的有关规定。

公司2023年度其他应收款收回或转回坏账准备22.93万元，收回的主要原因系款项收回。涉及户数多，单个金额较小，故不再展开列示。

【年审会计师核查程序及核查意见】

1、核查程序

- (1) 对于期末主要其他应收款，核实欠款原因，并检查相关合同或其他支持性证据；
- (2) 对于期末主要其他应收款，通过天眼查等网站查询债务人的工商信息、与花名册信息核对，确认其与公司及公司董事、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，是否构成资金占用；
- (3) 检查主要欠款方期后其他应收款收回情况，核实期末的其他应收款在期后是否收回；
- (4) 抽样执行函证程序，确认其他应收款期末余额的真实性及准确性，并对函证的全过程进行控制；
- (5) 对于单项计提坏账准备的其他应收款，获取管理层对预计未来可收回金额做出估计的依据并复核其合理性；
- (6) 对本期收回或转回单项计提坏账准备的其他应收款，获取其收回或转回的依据并复核其合理性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司对期末余额前五名的其他应收款相关方的具体情况、款项形成原因、是否构成资金占用所做的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。

（2）公司报告期内其他应收款计提及收回坏账准备符合会计准则的有关规定。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二四年六月十三日