

关于对上海美特斯邦威服饰股份有限公司
2021 年年报问询函的回复

目 录

一、问询函回复..... (1-40)

希格玛会计师事务所(特殊普通合伙)

Xigema Cpas(Special General Partnership)

关于对美特斯邦威服饰股份有限公司

2021 年年报问询函的回复

深圳证券交易所上市公司管理部:

贵部向上海美特斯邦威服饰股份有限公司(以下简称“公司”)发出了《关于对上海美特斯邦威服饰股份有限公司2021年年报的问询函》(公司部年报问询函[2022]第386号)(以下简称“问询函”),对问询函中需要年审会计师发表专项意见的有关事项,希格玛会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”)将核查情况和核查意见回复如下:

问题 1: 你公司 2019 年至 2021 年年报显示,最近三年你公司营业收入逐年大幅减少,归属于上市公司股东的扣非净利润连续大额亏损。年报显示,你公司 2021 年实现营业收入 26.39 亿元,同比下降 30.91%;归属于上市公司股东的净利润为-4.68 亿元,同比增加 45.49%;扣非后归属于上市公司股东的净利润为-7.81 亿元,同比增加 9.76%。你公司 2021 年末归属于上市公司股东的净资产为 7.12 亿元,同比下降 39.70%。

请你公司:

(1) 结合主要业务经营情况、所处行业状况、主要客户及销售金额变动情况等,说明你公司2021年营业收入继续大幅下降、扣非后净利润大额亏损的原因,在此基础上说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性;

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

公司2021年营业收入继续大幅下降,主要由于公司历史高峰时对街面商圈店铺布局较为深入,收入业绩基本来自于传统街面商圈店铺,在形成家喻户晓的品

牌影响力与行业标杆业绩的同时，也带来了渠道发展陷阱。受过去三年新冠疫情的影响，商业环境与年轻人消费习惯加速发生时代巨变，但在这个过程中，公司与与时俱进的应对举措存在滞后，面对市场环境、商圈与消费习惯变化，公司的应对策略不够及时。

美邦业绩高峰时发展出来的传统渠道门店，受城市发展变迁及商圈转移影响，不再适应Z世代年轻消费者消费习惯变化，因此公司持续进行关店调整，2019至2021年门店分别减少785家、683家和403家，分别较上一年末下降22.62%、25.43%和20.12%；经营面积分别减少116,816 m²、215,509 m²和141,301m²，分别较上一年末下降12.18%、25.59%和22.55%，因此公司收入规模从2019年开始持续下降。

公司2019年开始逐步加大力度调整品牌策略与渠道策略，但前期渠道调整不够坚决与迅速，致使部分不合理的商圈店铺直至目前才基本解决。因此，公司过去3年均在为不合理渠道店铺负担成本。随着直营与加盟渠道中不合理店铺的基本关停，虽公司销售规模快速收缩，但实现了不合理店铺关停止损的目标。

2021年扣非后净利润大额亏损的原因如下：

1) 针对过去不合理商圈店铺的关闭，导致部分关店成本支出较高，公司近3年累计为一次性关店计入7,600余万费用，2021年为3,659万元。

2) 公司2019年至2021年平均租售比（直营店铺租金成本/直营营业收入）约为38%，2021年达到43.5%，行业平均水平为15%至20%，高出行业合理值20个百分点左右。未来，租售比计划控制在20%左右的合理值目标。

3) 近年来，公司一直处于历史高峰时的组织架构和人力成本支出。2019年至2021年，公司累计人力成本约为18.5亿元，3年平均薪售比（人力成本支出/营业收入）约为16%，2021年为18.4%，高于行业平均水平的8个百分点左右。未来，公司致力于通过组织结构优化，薪售比计划控制在10%左右的合理值目标。

4) 2019至2021年，公司平均营售比（营运支出/营业收入）约为21%，2021年为25%，高于行业平均水平10个百分点。这主要是由于过去几年，公司一直在做品牌升级转型，产品研发投入与品牌营销投入远高于行业平均水平。未来，公司将以营售比目标达成合理值的营运营费用投入。

5) 公司致力于提高供应链效率,降低商品周转天数,目前公司存货周转天数为280天,历史供应链效率周转天数为90天左右,公司将重塑供应链效率,降低存货周转天数。

持续经营能力说明:

1) 公司通过过去三年的品牌升级、渠道升级、组织调整,不断适应Z世代消费者需求的品牌竞争力能力构建初步显现。最近半年来新开先锋潮酷男孩、甜酷女孩、新国潮美特斯邦威店受广大消费者喜爱和青睐,并且达成远高于同商圈竞品的业绩坪效。基于此回顾过去3年的品牌升级相关的产品研发投入、营销投入已初现成效,并且对未来的可持续发展奠定良好的基础。截止回函日,已有100家以上新客户意向开店计划,未来一年期间会有更多新客户加入开发。

2) 过去3年持续关闭不合理商圈直营店,已基本解决直营门店亏损问题,对未来的经营损益以及现金流都会起到正面、积极的作用,遏制持续亏损的经营局面。

3) 公司基于缩减之后的实际经营规模做组织重构,逐渐回归到薪售比行业平均水平合理值的组织能力建设,并重塑年轻团队专业化、职业化竞争力能力建设,以此减轻公司过往3年不合理薪售比支出的损益结果。

4) 近几年,公司不断地修正企业的营运策略,从过去5大品牌并行运行向聚焦美特斯邦威主品牌业务发展的经营策略做调整,基于此,各项营运投入也会得到有效控制,改善营售比损益管理,提升公司盈利能力。

基于以上策略调整,公司管理层更加清晰地认识到过去3年的一些策略的调整与损益的管控是不够及时、果断的,下一步会坚定地围绕美特斯邦威品牌先锋潮酷男孩、甜酷女孩、新国潮品牌策略做有序地市场布局,逐步提升经营能力,适应未来健康发展,以此来实现早日扭亏为盈,为广大投资者创造利益。美特斯邦威团队始终坚信美特斯邦威品牌一定能成为Z世代年轻消费者所信赖的新国潮品牌,并且再次实现“城城有美邦店,街街有美邦店”的目标策略。

综上所述,公司持续经营能力不存在重大不确定性。

二、会计师核查程序

(一) 了解及评估管理层销售及收款以及其他业务循环相关的内部控制的设

计，并测试关键控制执行的有效性；

（二）对营业收入以及其他利润表变动较大的项目执行分析程序，了解变动的合理性；

（三）获取了分客户销售清单，按业务类型抽查了销售合同，发货记录、物流记录、结算单等原始单据，核实收入确认的真实性；

（四）对主要客户进行实地或电话访谈，确认交易金额以及往来余额；

（五）对期间费用中的重大及重要项目获取合同台帐及合同、测算底稿等进行检查和重新计算。

（六）对公司所处行业的发展状况进行了解，结合公司自身经营情况，对相关指标进行分析，以识别可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况。

（七）获取并评价管理层对持续经营能力的评估，与公司管理层讨论运用持续经营假设的理由并评价其合理性；

（八）检查期后新增借款、前期借款归还情况以及银行授信情况，结合对财务报表的分析，评价公司长、短期偿债能力；

（九）与公司管理层沟通公司改善持续经营能力的举措，查阅相关决议、对外公告、财务资助协议等。

三、会计师核查意见

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，自2021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2021年12月31日后12个月内能够清偿到期债务并保持核心业务持续运营。

问题1.（2）结合销售模式、信用政策等情况，说明你公司经营活动现金净流量持续为正、经营活动现金流量与净利润变动趋势不匹配的原因；

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

公司的销售模式分为直营、加盟和线上。直营模式下，公司通过自主投资经营线下直营店铺或自建线上销售平台或在其他电商平台上开设品牌网店，获得产

品零售环节的收入和利润。加盟模式下，由授权加盟商按特许经营协议在特定区域内销售公司产品，公司获得批发环节的收入和利润，加盟商获得产品零售环节的利润。

公司信用政策包括提货授信和新开店支持两类，对于提货授信给加盟商的授信额度不超过期货合同金额的40%，期限一般不超过6个月；对于新开店支持：1) 资金支持分36个月偿还，每12个月偿还一次，2) 支付500元/m²的预付货款，公司给予授信提货，加盟商按周缴纳销售回款。

公司近三年经营活动产生的现金净流量持续为正，主要由于公司为保障资金流动性充裕，一方面公司持续进行渠道调整，关闭低效门店，降低固定成本费用、控制支出；另一方面，公司控制新品采购规模，减少采购支出，加大力度消化存量商品回笼资金，同时，2021年公司以票据结算供应商货款规模增加，延后了供应商货款支付周期。此外，由于公司自2021年1月1日起执行《企业会计准则第21号——租赁》（财会[2018]35号）即“新租赁准则”，因适用新租赁准则将租金支付由经营活动现金流量划分为筹资活动现金流量。

公司近三年经营活动产生的现金流量净额相关数据列示如下：

单位：万元

现金流量表项目	2021年度	2020年度	2019年度
销售商品、提供劳务收到的现金	319,551.89	442,498.85	687,258.83
收到的税费返还	789.82	75.93	1,073.93
收到其他与经营活动有关的现金	16,214.13	25,693.43	12,722.46
经营活动现金流入小计	336,555.84	468,268.20	701,055.22
购买商品、接受劳务支付的现金	189,231.76	279,069.93	427,385.18
支付给职工以及为职工支付的现金	52,810.69	50,286.05	84,532.07
支付的各项税费	15,838.15	7,517.63	39,515.67
支付其他与经营活动有关的现金	50,608.94	106,916.18	137,961.49
经营活动现金流出小计	308,489.55	443,789.79	689,394.41
经营活动产生的现金流量净额	28,066.29	24,478.41	11,660.81

公司近三年净利润与经营活动产生的现金净流量净额差异较大，主要是由于以下原因：

1) 与净利润有关而影响净利润，属于经营活动但不涉及现金流的调整增加项目较多，包括资产减值准备，长期资产的折旧及摊销，处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失等。主要影响项目为资产减值准备与折旧摊销，2019年至

2021年分别增加经营活动现金流量76,009.32万元、56,421.20万元及54,111.89万元。

2) 与净利润无关,但涉及经营活动现金流的需要调整增加经营活动现金流量的项目影响金额较大,包括存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加,均会调整增加经营活动现金流量。其中,由于公司近三年严格控制新品采购规模,加大存货清理力度回笼资金,存货规模逐年下降;2019年至2021年,由于存货减少而调整增加经营活动现金流量分别为7,299.39万元、27,337.12万元及35,709.17万元。

3) 2019年至2021年公司利息支出分别为9,072.90万元、7,385.41万元及9,441.80万元。

以上三项合计将2019年至2021年净利润调节为经营活动现金净流量的金额分别为92,381.61万元、91,143.73万元及99,262.87万元。

公司近三年将净利润调节为经营活动现金净流量的情况如下:

单位:万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
净利润	-46,846.58	-85,936.70	-82,547.29
加:资产减值准备	25,798.71	41,230.72	44,438.77
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	5,276.17	5,814.32	7,018.63
使用权资产折旧	16,868.86	-	-
无形资产摊销	564.68	820.36	1,342.69
长期待摊费用摊销	5,603.46	8,555.80	23,209.23
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-1,146.20	680.07	-434.94
固定资产报废损失	33.46	11.08	-
现金流量表-财务费用	9,441.80	7,385.41	9,072.90
投资损失(收益以“-”号填列)	-32,052.02	-3,048.51	-4,271.37
递延所得税资产减少	-	3,570.69	-65.12
递延所得税负债增加	-	-	-
存货的减少(增加以“-”号填列)	35,709.17	27,337.12	7,299.39
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	5,343.85	7,729.96	19,586.74
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	3,847.00	10,328.08	-12,988.82

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
列)			
其他	-376.09	-	-
净利润调节为经营活动产生的现金流量净额	28,066.29	24,478.41	11,660.81

二、会计师核查程序

(一) 获取公司编制的现金流量表并进行复核；

(二) 检查现金流量表与其他财务报表之间存在的内在勾稽关系，检查现金流量信息与其他财务信息特别是会计报表附注是否相符；

(三) 对经营活动产生的现金流量净额进行分析，运用间接法计算对主表项目进行验证；

三、会计师核查意见

经核查，上述公司回复关于经营活动现金净流量持续为正、经营活动现金净流量与净利润变动趋势不配比的原因合理，符合公司实际情况。

问题2：年报显示，你公司2021年、2020年批发零售业实现营业收入分别为25.86亿元、37.74亿元，销售量分别为3,047.04万件和5,203.54万件，销售均价分别为84.86元/件和72.54元/件，而年报披露你公司自有品牌的主要产品价格分别在59-2000元之间。你公司2021年、2020年服饰存货净值分别为11.22亿元、15.82亿元，库存量为2,134.51万件和2,439.27万件，存货均价分别为52.55元/件和64.86元/件。你公司2021年批发零售业的毛利率为34.54%，同比下降3.93%。

请你公司：

(1) 说明2021年自有品牌的细分销售收入及销售量的，整体的销售均价与所披露价格区间差异较大的原因，在此基础上说明相关营业收入、销售量、自有品牌的价格区间披露是否真实、准确；

(2) 说明2021年你公司存货均价下降而销售均价上升的商业合理性，与毛利率变动趋势相反的原因及合理性。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 相关营业收入、销售量、自有品牌的价格区间披露情况

2021年度公司各品牌销售数量、收入如下表列示：

品牌	销售数量(万件)	销售收入(万元)
metersbonwe	2,419.09	196,005.51
MECITY	313.44	40,643.94
MOOMOO	230.64	14,971.53
MECITYKIDS	83.86	6,945.26
销售汇总	3,047.04	258,566.24

2021年度公司销售价格区间情况如下表列示:

价格区间 (不含税)	销售数量 (万件)	数量占比	销售收入 (万元)	收入占比	销售单价 (不含税)	销售单价 (含税)
199元以下	2,771.35	90.95%	181,768.83	70.30%	65.59	74.12
199-599元	267.85	8.79%	71,083.65	27.49%	265.39	299.89
599-999元	6.59	0.22%	4,346.36	1.68%	659.54	745.28
999-2000元	1.25	0.04%	1,367.40	0.53%	1,093.92	1,236.13
合计	3,047.04	100.00%	258,566.24	100.00%	84.86	95.89

注:以上表格数据不含价格区间上限。

公司自有品牌价格带信息如下:

品牌名称	商标名称	主要产品类型	特点	目标客户群	主要产品价格带	主要销售区域	城市级别
美特斯邦威 metersbonwe	美特斯邦威/邦威 /metersbonwe/bonwe	服饰	先锋潮流、甜酷潮流	95后年轻人	99-899元	中国全国(除港澳台地区)	一线到五线
MECITY	米安斯迪 MECITY	成人服饰	新奢时尚、都市时尚	25-35岁人群	300-2000元	华东、华北、西南	一线到三线
MECITYKIDS	MECITY KIDS	儿童服装	新奢时尚、都市时尚	85、90后父母 3-10岁儿童	199-1299元	华东、华北	一线到三线
MOOMOO	moomoo	儿童产品	舒适、自然、趣味	1-14岁儿童	59-1180元	华北、东北、华中、华东、西南、西北	一线到五线

2021年度,公司销售数量3,047.04万件,销售收入25.86亿元,从上述各价格区间对应的销售数据可以看出,公司70.30%收入来自于销售价格(不含税)在

199 元以下的产品，该价格段平均售价为 65.59 元，相应的销售数量占总销量比例为 90.95%，符合公司以大众价格为广大消费者提供极致性价比的时尚休闲服饰产品的经营理念。

公司所披露各品牌主要产品价格带区间数据是基于各品牌所对应不同目标客户、不同销售区域的终端销售的商品吊牌售价，覆盖了公司开发的所有产品品类，包括为丰富公司产品系列而开发的少数高品质高售价的服饰产品。公司服饰批发零售业务包括线下直营、电商平台零售及加盟客户批发，不同渠道制定相应的销售策略和销售折扣，整体销售均价仍集中于中低价格带。整体来看，虽然各品牌销售均价与已披露价格带数据相比有较大差异，但仍符合公司实际经营情况，公司所披露价格区间及实际销售收入、销售数量均客观、真实、准确。

（二）存货均价、销售均价以及毛利率变动情况

公司 2021 年库存商品情况：

单位：万元

项目	品牌	库存数量 (万件)	存货账面价 值	存货占 比	跌价计提比 例	存货均 价
2021 年 末库存	metersbonwe	1,817.28	92,252.03	82.24%	16.86%	50.76
	MECITY	156.22	12,158.83	10.84%	30.55%	77.83
	MOOMOO	104.92	5,251.49	4.68%	9.48%	50.05
	MECITYKIDS	56.09	2,509.48	2.24%	30.00%	44.74
	总计	2,134.51	112,171.82	100.00%	18.63%	52.55
2020 年 末库存	metersbonwe	1,924.42	115,412.65	72.95%	18.56%	59.97
	MECITY	302.25	29,353.89	18.55%	26.48%	97.12
	MOOMOO	119.42	6,894.98	4.36%	14.60%	57.74
	MECITYKIDS	93.18	6,552.35	4.14%	13.65%	70.32
	总计	2,439.27	158,213.87	100.00%	19.81%	64.86
同比 变动	metersbonwe	-5.57%	-20.07%	9.29%	-1.69%	-15.36%
	MECITY	-48.32%	-58.58%	-7.71%	4.07%	-19.86%
	MOOMOO	-12.14%	-23.84%	0.32%	-5.12%	-13.31%
	MECITYKIDS	-39.80%	-61.70%	-1.90%	16.34%	-36.38%
	总计	-12.49%	-29.10%	0.00%	-1.18%	-18.98%

公司 2021 年销售数据：

单位：万元

项目	品牌	数量(万件)	收入占比	成本占比	销售均价	毛利率
----	----	--------	------	------	------	-----

项目	品牌	数量(万件)	收入占比	成本占比	销售均价	毛利率
2021年销售	metersbonwe	2,419.09	75.80%	71.63%	81.02	37.10%
	MECITY	313.44	15.72%	19.57%	129.67	17.11%
	MOOMOO	230.64	5.79%	6.08%	64.91	30.15%
	MECITYKIDS	83.86	2.69%	2.72%	82.82	32.54%
	总计	3,047.04	100.00%	100.00%	84.86	33.43%
2020年销售	metersbonwe	4,214.01	74.66%	74.13%	66.88	35.00%
	MECITY	451.57	17.28%	17.15%	144.41	35.00%
	MOOMOO	367.67	5.09%	5.49%	52.27	29.47%
	MECITYKIDS	170.30	2.97%	3.23%	65.78	28.86%
	总计	5,203.54	100.00%	100.00%	72.54	34.54%
同比变动	metersbonwe	-42.59%	1.14%	-2.51%	21.14%	2.10%
	MECITY	-30.59%	-1.56%	2.42%	-10.21%	-17.89%
	MOOMOO	-37.27%	0.70%	0.59%	24.18%	0.68%
	MECITYKIDS	-50.76%	-0.28%	-0.50%	25.91%	3.68%
	总计	-41.44%	0.00%	0.00%	16.98%	-1.11%

2021年末公司按存货账面价值计量的存货均价为52.55元/件,较上年末存货均价下降18.98%,2021年销售均价为84.86元/件,较2020年销售均价上升16.98%,2021年度销售毛利率为33.43%,较上一年度下降1.11个百分点。

前述变化所显示公司2021年末存货均价较上年末下降,这主要是由于近2年来公司存货结构发生变化,导致存货均价发生变化。2020年末MECITY库存净值2.94亿元,占比18.55%,存货均价97.12元,远高于其他自有品牌。2021年MECITY销售成本3.37亿元,2021年末库存净值1.22亿元,占比10.84%,较年初下降7.71个百分点,存货均价77.83元。metersbonwe品牌2020年末库存净值11.54亿元,占比72.95%,存货均价59.97元;2021年末库存净值9.23亿元,占比82.24%,较年初增加9.29个百分点,存货均价50.76元。

因此,受单位成本最高的MECITY品牌存货占比大幅下降及单位成本较低的metersbonwe品牌存货占比大幅上升影响,2021年末公司存货均价为52.55元/件,较上年末存货均价下降18.98%。

2021年度公司整体销售均价较上年度上升16.98%,毛利率较上一年度下降1.11个百分点,主要是由于:

1) 销售均价上升主要由于 2021 年 metersbonwe 品牌提升产品加价率, 控制新品销售折扣, 产品销售均价较上年度提升 21.14%, metersbonwe 品牌销售收入占比 75%, 带动公司整体销售均价上升。

2) MECITY 品牌大力度消化历史商品, 销售均价较上年度下降 10.21%, 单位销售成本较上年同期增加 14.51%, 导致品牌毛利率下降 17.89 个百分点, 从而影响公司整体毛利率。因此, 2021 年度整体销售均价虽有提升, 但整体毛利率较上年度下降 1.11 个百分点。

综上所述, 公司2021年度销售均价变化、存货均价变化及毛利率变动, 符合公司经营预期。

二、会计师核查程序

- (一) 向公司获取销售统计表, 包括品牌、数量、吊牌金额、销售金额;
- (二) 将销售数据分别与财务报表相关信息、各品牌业务部门的统计报表进行核对;
- (三) 获取库存商品明细清单, 与财务报表相关信息进行核对;
- (四) 分析差异变动原因, 与公司展开讨论并获取相关依据。

三、会计师核查意见

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。公司所披露价格区间及实际销售收入、销售数量均客观、真实、准确; 2021年度销售均价变化、存货均价变化及毛利率变动, 符合业务实际情况。

问题 3: 年报显示, 你公司存货期末余额为 13.95 亿元, 存货跌价准备为 2.60 亿元, 账面价值为 11.34 亿元, 同比下降 40.21%。而你公司 2021 年的营业成本为 17.21 亿元, 同比下降 30.34%。你公司报告期计提存货跌价准备 0.99 亿元, 而 2020 年为 1.89 亿元; 本期转回存货跌价准备 2.33 亿元, 2020 年转回存货跌价准备 2.50 亿元。其中, 服饰产成品库龄小于 1 年的, 跌价准备的计提比例为 2.97%; 库龄为 1-2 年的, 计提 23.41%; 库龄为 2-3 年的, 计提 34.01%; 3 年以上的, 计提 66.48%。

请你公司:

- (1) 结合主要产品销售情况、计提跌价准备情况等, 说明存货账面价值大幅下降的原因, 存货减少幅度与营业成本下降幅度不相匹配的原因及合理性;

(2) 说明报告期计提存货跌价准备和转回跌价准备的存货内容，包括涉及的品牌、类别、名称、数量、库龄、账面价值、存货成本和可变现净值等；

(3) 说明报告期计提存货跌价准备较 2020 年大幅减少的原因，以及按照相应账龄计提存货跌价准备的依据，相关比例与同行业可比公司相比是否恰当、谨慎；

(4) 说明连续两年转回大额存货跌价准备的原因，转回时点及金额的确认依据及合理性，在此基础上说明以前期间计提跌价准备的时间及计提依据是否充分，是否存在不当调节的情形。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 主要产品销售及计提存货跌价准备情况

2021 年公司主要产品销售情况如下：

项目	产品类别	2021 年度		2020 年度		同比变动比例	
		金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额变动	占比变动
销售收入	新品	154,894.03	59.90%	232,635.67	61.63%	-33.42%	-1.73%
	老品	103,672.21	40.10%	144,814.09	38.37%	-28.41%	1.73%
	总计	258,566.24	100.00%	377,449.76	100.00%	-31.50%	0.00%
销售成本	新品	72,053.28	41.86%	119,612.73	48.41%	-39.76%	-6.55%
	老品	100,061.86	58.14%	127,472.68	51.59%	-21.50%	6.55%
	总计	172,115.13	100.00%	247,085.41	100.00%	-30.34%	0.00%

公司 2021 年末存货主要以服饰库存商品为主，占比 98.89%，具体情况列示下：

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）		
	2021 年末	2020 年末	同比变动	2021 年末	2020 年末	同比变动	2021 年末	2020 年末	同比变动
原材料	1,329.36	973.72	36.52%	352.7	352.7	0.00%	976.66	621.02	57.27%
库存商品	137,858.16	197,298.84	-30.13%	25,686.34	39,084.96	-34.28%	112,171.82	158,213.87	-29.10%
低值易耗品	277.66	201.96	37.48%	-	-	-	277.66	201.96	37.48%

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）		
	2021年末	2020年末	同比变动	2021年末	2020年末	同比变动	2021年末	2020年末	同比变动
总计	139,465.18	198,474.52	-29.73%	26,039.04	39,437.66	-33.97%	113,426.14	159,036.85	-28.68%

2021年末主要库存商品存货及存货跌价准备计提情况如下：

项目	产品类别	2021年末	2020年末	同比变动金额	同比变动比例
存货原值	新品	71,392.75	88,306.25	-16,913.50	-19.15%
	老品	66,465.41	108,992.58	-42,527.17	-39.02%
	总计	137,858.16	197,298.84	-59,440.68	-30.13%
存货跌价准备	新品	2,120.56	3,831.17	-1,710.61	-44.65%
	老品	23,565.78	35,253.79	-11,688.01	-33.15%
	总计	25,686.34	39,084.96	-13,398.62	-34.28%
存货账面价值	新品	69,272.19	84,475.08	-15,202.89	-18.00%
	老品	42,899.63	73,738.79	-30,839.16	-41.82%
	总计	112,171.82	158,213.87	-46,042.05	-29.10%
存货跌价计提比例	新品	2.97%	4.34%	-	-1.37%
	老品	35.46%	32.35%	-	3.11%
	总计	18.63%	19.81%	-	-1.18%

注：上述表格中所指“新品”为当年度商品，所指“老品”为上一年度及以前年度商品。

公司2021年末存货账面价值余额为113,426.14万元，主要存货为服饰库存商品，占比98.89%。服饰库存商品账面价值余额为112,171.82万元，比上年末下降了46,042.06万元，下降比例为29.10%；相对应的2021年末存货账面原值余额为137,858.16万元，比上年末下降了59,440.68万元，下降比例为30.13%；2021年服饰库存商品计提的存货跌价准备余额为25,686.34万元，较2020年下降34.28%，相应存货跌价准备计提比例为18.63%，较2020年计提比例下降了1.18个百分点。从上述具体存货及存货跌价准备变动情况可以看出，各项目同比变动趋势比较一致，2021年末存货账面价值余额下降幅度较大，主要受账面原值余额变动的影

公司2021年末存货中库存商品账面原值大幅减少，主要是由于，一方面公司为提升商品动销，回笼资金，公司持续加大力度消化库存老品，老品销售成本10.01亿元，占比58.14%，较上一年度占比增加了6.55个百分点，故2021年末

库存商品老品账面原值为 6.65 亿元，较上年末老品库存下降了 4.25 亿元，下降幅度为 39.02%；另一方面，公司为降低库存积压风险，适当控制新品采购规模，2021 年度新品采购数量较上年下降 30.33%，故由于上述变动影响，2021 年末公司存货账面价值大幅下降。

综上所述，2021 年末公司存货账面价值较 2020 年末下降 28.68%；销售成本较上一年度下降 30.34%。公司存货减少幅度与营业成本下降幅度趋势一致，符合公司实际经营情况。

（二）报告期存货跌价准备的计提和转回转销情况

公司存货主要由库存商品（服饰商品）、原材料和周转材料（办公用品、低值易耗品等）组成。截止 2021 年末，库存商品余额占全部存货总额的 98.89%。

2021 年度，公司分类别计提和转回（或转销）存货跌价准备列示如下：

单位：万元

项目	年初余额	本期计提金额	本期转销金额	期末余额
库存商品	39,084.96	9,901.54	23,300.17	25,686.34
原材料	352.70	0.00	0.00	352.70
周转材料	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	39,437.66	9,901.54	23,300.17	26,039.04

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，2021 年度，增加计提跌价准备 9,901.54 万元，因上年末已计提跌价准备的货品在本年度实现销售，相应转销跌价准备 23,300.17 万元。

2021 年末各品牌库存商品计提跌价准备具体内容如下表列示：

单位：万元

库龄	品牌	库存数量	存货成本	存货跌价准备	存货账面价值	预计可变现净值
		(万件)				
1 年以内	metersbonwe	886.42	58,628.08	1,359.03	57,269.05	78,616.30
	MECITY	53.38	7,481.28	558.53	6,922.75	10,444.69
	MOOMOO	68.13	3,997.24	70.83	3,926.40	5,343.37
	MECITYKIDS	13.53	1,286.16	132.17	1,153.99	1,609.09
	合计	1,021.46	71,392.75	2,120.56	69,272.19	96,013.45
1-2 年	metersbonwe	515.13	24,376.83	5,106.14	19,270.69	25,586.09
	MECITY	48.82	4,051.36	1,546.61	2,504.74	3,428.46
	MOOMOO	20.63	1,049.33	147.16	902.17	1,176.97

库龄	品牌	库存数量	存货成本	存货跌价准备	存货账面价值	预计可变现净值
		(万件)				
	MECITYKIDS	18.21	774.19	281.62	492.57	723.76
	合计	602.79	30,251.71	7,081.54	23,170.17	30,915.28
	2-3年	metersbonwe	247.97	19,957.71	6,490.38	13,467.33
	MECITY	18.68	2,183.54	964.46	1,219.09	1,556.15
	MOOMOO	8.05	405.54	162.38	243.16	272.62
	MECITYKIDS	12.01	829.10	332.41	496.69	588.97
	合计	286.71	23,375.89	7,949.62	15,426.27	17,040.21
	3年以上	metersbonwe	167.76	8,001.15	5,756.19	2,244.96
	MECITY	35.33	3,791.84	2,279.58	1,512.25	1,972.09
	MOOMOO	8.12	349.52	169.76	179.75	228.84
	MECITYKIDS	12.35	695.30	329.08	366.22	424.46
	合计	223.56	12,837.81	8,534.62	4,303.19	6,457.78
	总计	2,134.51	137,858.16	25,686.34	112,171.82	150,426.72

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。

2021年库存商品转销存货跌价准备的具体内容如下表列示：

单位：万元

库龄	品牌	2020年末计提存货跌价准备				2021年转销	
		库存数量 (万件)	存货成本	存货跌价 准备	存货账面 价值	转销数 量(万 件)	转销的减 值金额
1年 以内	metersbonwe	993.29	77,972.87	3,500.61	74,472.25	529.61	1,502.97
	MECITY	143.77	16,715.30	132.04	16,583.26	61.88	76.15
	MOOMOO	68.15	4,835.64	174.69	4,660.96	49.30	98.26
	MECITYKIDS	44.60	3,943.44	23.83	3,919.61	20.63	9.70
	合计	1,249.81	103,467.25	3,831.17	99,636.08	661.43	1,687.08
1-2 年	metersbonwe	414.18	35,002.08	7,056.03	27,946.05	181.20	3,292.51
	MECITY	47.73	8,607.52	1,636.45	6,971.07	34.32	1,054.01
	MOOMOO	28.18	1,937.02	484.27	1,452.75	22.46	351.75
	MECITYKIDS	24.34	1,981.40	347.68	1,633.71	13.93	178.79

库龄	品牌	2020 年末计提存货跌价准备				2021 年转销	
		库存数量 (万件)	存货成本	存货跌价 准备	存货账面 价值	转销数 量(万 件)	转销的减 值金额
	合计	514.43	47,528.02	9,524.43	38,003.58	251.91	4,877.06
2-3 年	metersbonwe	202.70	14,907.79	6,217.72	8,690.08	124.03	3,449.68
	MECITY	57.47	8,554.55	3,642.43	4,912.12	34.53	2,152.59
	MOOMOO	20.13	1,155.26	446.98	708.27	15.79	319.59
	MECITYKIDS	21.55	1,485.44	555.44	930.00	12.60	299.51
	合计	301.85	26,103.04	10,862.57	15,240.47	186.95	6,221.38
3 年 以上	metersbonwe	314.25	13,828.08	9,523.80	4,304.27	224.90	6,268.15
	MECITY	53.28	6,048.33	5,160.89	887.44	47.99	4,149.72
	MOOMOO	2.96	146.17	73.18	73.00	1.61	30.86
	MECITYKIDS	2.69	177.95	108.92	69.03	1.80	65.94
	合计	373.18	20,200.53	14,866.79	5,333.74	276.30	10,514.66
总计	2,439.27	197,298.84	39,084.96	158,213.87	1,376.60	23,300.17	

(三) 计提存货跌价准备的变动情况

2021 年、2020 年公司存货商品计提存货跌价准备列示如下：

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
2021 年	137,858.16	25,686.34	112,171.82	18.63%
2020 年	197,298.84	39,084.96	158,213.87	19.81%
同比变动	-30.13%	-34.28%	-29.10%	-1.18%

2021 年公司计提存货跌价准备 9,901.54 万元，年末存货跌价准备余额为 25,686.34 万元，较 2020 年下降 34.28%，2021 年末库存原值金额为 13.79 亿元，较上年末下降 5.94 亿元，下降幅度 30.13%，存货跌价准备余额下降幅度与存货原值变动幅度相当。

2021 年新品上市后正价销售比例较往年提高，毛利率较上年同期提升 4.9 个百分点，新品存货跌价准备计提比例较上年末下降 1.37 个百分点；公司加大老品消化力度，老品毛利率较上年同期下降 8.49 个百分点，相对应存货跌价准备计提

比例较上年末增加 3.11 个百分点。2021 年存货跌价准备计提比例 18.63%，2020 年存货准备跌价计提比例 19.81%，两年计提比例基本一致。

公司存货跌价准备计提政策：

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。

公司及同行业上市公司 2021 年末存货跌价准备计提情况如下：

单位：亿元

股票代码	公司名称	存货原值	存货跌价准备	存货价值	存货跌价计提比例
600398.SH	海澜之家	91.07	9.87	81.2	10.84%
002563.SZ	森马服饰	44.76	4.52	40.24	10.10%
603877.SH	太平鸟	27.47	2.07	25.4	7.54%
002029.SZ	七匹狼	16.14	5.92	10.22	36.68%
002269.SZ	美邦服饰	13.94	2.6	11.34	18.65%
002154.SZ	报喜鸟	12.24	0.75	11.49	6.13%
603518.SH	锦泓集团	10.77	0.55	10.22	5.11%

数据来源：各公司披露的 2021 年年报，相关详细数据以各公司披露的年报为准

以上同行业上市公司 2021 年末平均存货跌价准备计提比例为 13.58%，公司存货跌价准备计提比例为 18.65%，高于行业平均水平。

综上所述，公司根据存货库龄长短及过往销售情况预估存货变现价值，充分谨慎考虑了存货跌价的风险，并计提相应的跌价准备，计提依据确凿，参数合理，真实、准确地反映了公司于 2021 年末的存货价值。

（四）存货跌价准备的转回（转销）情况

2021 年度，公司转销的存货跌价准备金额为 23,300.17 万元，2020 年度，公司转回及转销的存货跌价准备金额为 25,023.29 万元，两年转销金额规模相当，均为当年度实现销售的上一年度末已计提存货跌价的存货商品。

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。

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，不存在不当调节的情形。

二、会计师核查程序

（一）了解、评价及测试公司与存货管理及存货跌价准备计提相关的内部控制；

（二）对公司仓库及直营店铺的存货实施监盘和抽盘，并实地查看存货的库龄及滞销情况；

（三）获取公司存货跌价准备计算表，检查并实施重新计算；

（四）获取公司业务系统中商品期后实际销售价格，对存货跌价准备计算表中估计的销售费用和相关税费进行评估，复核公司在计算存货跌价准备时选用相关参数的合理性；

（五）获取 2020 年末已计提跌价准备的存货明细清单，获取 2021 年的实际销售结转数量，重新计算存货跌价准备的转销金额。

（六）检查存货跌价准备会计处理是否正确，报告期计提和转销是否与有关损益科目核对一致。

三、会计师核查意见

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，公司存货跌价准备的计提和转销情况符合《企业会计准则》的相关规定，报告期存货余额的波动合理，符合公司的实际经营情况。

问题 4：年报显示，你公司货币资金期末余额为 3.31 亿元，同比增加 82.54%，其中其他货币资金由 344.76 万元增至 1.69 亿元，因抵押、质押或冻结等对使用有限制的款项总额由 344.76 万元增至 1.73 亿元。截至 2021 年末，你公司短期借款为 12.23 亿元，其中票据贴现及供应链融资借款由期初的 6.96 亿元降至 0.99 亿元，并新增信用证融资借款 5.55 亿元。你公司在年报中提示了流动风险情况，6 个月以内到期的金融负债合计 18.53 亿元，其中：短期借款 9.77 亿元、应付票据 3.72 亿元、应付账款 2.93 亿元、其他应付款 2.11 亿元；6 个月以上到期的金融负债合计 16.64 亿元。

请你公司：

(1) 说明 2021 年销售收入同比下降 30.91%而货币资金期末余额同比增长 82.54%的原因，以及货币资金的来源情况；

(2) 说明受限货币资金的形成原因、受限期间及对应金额，2021 年末货币资金较以前年度受限比例大幅提高的原因，是否对你公司偿债能力和流动性造成重大负面影响，是否存在控股股东、实际控制人非经营性占用资金的情形；

(3) 说明你公司将大量的短期借款由票据贴现及供应链融资借款调整为信用证融资借款的原因，并结合你公司的流动风险情况、短期借款与货币资金不配比的情况，说明应对流动风险的有效措施（如有），对你公司正常生产经营预计产生的影响，并及时、充分披露风险提示。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 货币资金期末余额变动及来源

公司 2021、2020 年末货币资金形成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	变动金额
销售商品、提供劳务收到的现金	319,551.89	442,498.85	-122,946.96

项目	2021年	2020年	变动金额
购买商品、接受劳务支付的现金	189,231.76	279,069.93	-89,838.16
支付其他与经营活动有关的现金	50,608.94	106,916.18	-56,307.24
经营活动产生的现金流量净额	28,066.29	24,478.41	3,587.88
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	44,800.00	-	44,800.00
投资活动产生的现金流量净额	38,312.23	-4,171.32	42,483.55
取得借款收到的现金	140,620.48	159,097.23	-18,476.75
收到其他与筹资活动有关的现金	33,450.00	22,462.29	10,987.71
偿还债务支付的现金	168,082.56	207,959.27	-39,876.72
支付其他与筹资活动有关的现金	70,138.42	-	70,138.42
筹资活动产生的现金流量净额	-68,357.85	-31,490.76	-36,867.09
汇率变动对现金及现金等价物的影响	1.48	-31.52	33.00
现金及现金等价物净增加额	-1,977.84	-11,215.19	9,237.35
加：期初现金及现金等价物余额	17,790.06	29,005.24	-11,215.19
期末现金及现金等价物余额	15,812.22	17,790.06	-1,977.84
加：期末受限货币资金	17,291.86	344.76	16,947.10
期末货币资金合计	33,104.08	18,134.82	14,969.26

2021年末货币资金3.31亿元，较期初增长82.54%。其中现金及现金等价物余额1.58亿元，较期初减少1,977.84万元，期末受限货币资金1.73亿元，较期初增加16,947.10万元。

2021年年末现金及现金等价物净增加额变动分析如下：

1. “经营活动产生的现金流量净额”较去年增加3,587.88万元。

2021年销售收入同比下降30.91%，导致2021年“销售商品、提供劳务收到的现金”同比下降27.78%，减少122,946.96万元。同时公司缩减采购规模、增加票据结算延后供应商货款支付周期、控制成本支出减少了经营活动现金流出。公司2021年适用新租赁准则，支付租金的现金流量从经营活动产生的现金流量调整至筹资活动产生的现金流量，按照2020年口径2021年“经营活动产生的现金流量净额”为8,748.89万元，较去年同期下降64.26%。

2. “投资活动产生的现金流量净额”较去年增加42,483.55万元，主要由于2021年公司出售子公司模共实业100%股权取得股权转让款44,800.00万元。

3. “筹资活动产生的现金流量净额”较去年减少36,867.09万元，主要系2021年偿还银行借款、偿还控股股东华服财务资助款，及适用新租赁准则将支付租金19,317.40万元从经营活动产生的现金流量调整至筹资活动产生的现金流量所致。

公司货币资金来主要源于主营业务服装销售，并通过银行循环借款、控股股东华服提供财务资助补充流动性，2021年公司出售子公司模共实业100%股权取得股权转让款44,800.00万元亦为公司货币资金重要来源。

(二) 受限货币资金情况

公司2021、2020年末受限货币资金明细情况如下：

单位：万元

项目	金额	受限期间
银行存款	376.09	2021年8月27日至2022年8月26日
其他货币资金	信用证借款保证金	11,160.00
	开立信用证保证金	5,755.78
	小计	16,915.78
受限货币资金合计	17,291.86	

1. 银行存款-诉讼冻结款 376.09 万元

2021年8月4日，宁波宝珀制衣有限公司（原告）因加工合同纠纷向本公司子公司上海米安斯迪公司服饰有限公司（被告）提起诉讼，原告诉求被告支付加工费和滞纳金等合计人民币3,798,373.52元，并于同日申请财产保全。2022年3月22日，上海市浦东新区法院对本案进行了开庭审理，因本案双方当事人当庭表示均有和解/调解意愿，故法院给予双方庭外和解/调解时间。截至目前尚未收到法院的后续开庭审理安排。该笔金额占期末货币资金比重较小，对公司偿债能力和流动性无重大影响，也不存在控股股东、实际控制人非经营性占用资金的情形。

2. 其他货币资金-信用证借款保证金 11,160.00 万元

公司为了及时取得融资额度，根据银行要求于2021年12月13日存入等额资金至指定保证金账户，用于偿还将于2022年1月17日到期的信用证融资借款。公司存入保证金后，于当天取得新的融资借款额度。2022年1月17日，银行将该笔保证金扣划用于偿还借款。

(3) 其他货币资金-开立信用证保证金

2021年公司增加了信用证结算供应商货款的模式，按银行要求需存入信用证开立金额的一定比例到指定银行账户作为保证金。

2021年末公司受限货币资金17,291.86万元，较2020年末增加4915.64%，主要是由于其他货币资金增加。2021年公司增加了信用证结算供应商货款的模式，该融资方式流程更为便捷，融资成本更低，其他货币资金中的信用证借款保证金、

开立信用证保证金都是公司日常融资活动形成的货币资金受限，对公司偿债能力和流动性无重大负面影响，也不存在控股股东、实际控制人非经营性占用资金的情形。

（三）短期借款的变动情况

公司 2021、2020 年末短期借款明细情况如下：

单位：万元

借款条件	2021 年末	2020 年末
抵押借款	56,923.93	65,050.00
票据贴现及供应链融资借款	9,900.00	69,572.56
信用证融资借款	55,520.00	-
短期借款合计	122,343.93	134,622.56

公司 2021 年末票据贴现及供应链融资借款较 2020 年减少 59,672.56 万元，信用证融资借款增加 55,520.00 万元。2021 年合作银行推广新的融资产品，信用证融资借款商业条件更优，流程更为便捷，融资成本更低，公司于 2020 年末票据贴现及供应链融资借款到期后，在 2021 年更换了融资产品，导致两年短期借款明细结构产生较大变化。

公司近三年货币资金与短期借款、应付票据变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
货币资金	33,104.08	18,134.82	37,512.29
短期借款	122,343.93	134,622.56	117,800.00
应付票据	82,087.09	47,680.16	98,279.39
负债项目合计	204,431.01	182,302.71	216,079.39

公司 2021 年末持有金融负债按未折现剩余合同义务的到期期限分析如下：

单位：万元

项目	6 个月以内	6 个月以上	合计
短期借款	97,720.00	24,623.93	122,343.93
应付票据	37,167.31	44,919.78	82,087.09
应付账款	29,331.77	44,065.07	73,396.83
其他应付款	21,065.76	52,752.89	73,818.65

公司 2021 年末 6 个月内到期短期借款、应付票据期后偿还情况如下：

单位：万元

项目	6个月以内	截止回函日已到期	截止回函日尚未到期
短期借款	97,720.00	87,720.00	10,000.00
应付票据	37,167.31	35,777.31	1,390.00

根据公司近三年情况，货币资金金额占有息负债金额占比较低，存在一定的偿债压力，但考虑以下方面，认为公司整体流动风险可控：

1. 公司通过品牌升级、渠道调整、组织优化，不断适应 Z 世代消费者需求的品牌竞争力能力构建初步显现，新开先锋潮酷男孩、甜酷女孩、新国潮美特斯邦威店受广大消费者喜爱和青睐，预计对公司未来经营业绩带来正面影响。同时公司不断优化改进供应链效率，提高产品周转速度，加快资金回笼，以此来更好达成公司现金流动性能力。

2. 公司基于缩减之后的实际经营规模做相应的组织优化匹配，并且做好损益风控，加强控制薪售比、租售比、营售比过程损益风控，确保在合理值范围之内经营支出，同时做好产品供应高效的产销损益风控管理。

3. 公司与银行保持畅通的信贷融资渠道，运用银行借款、票据贴现等多种融资手段，考虑融资工具的到期日，保持融资的持续性与灵活性的平衡；

4. 控股股东华服投资已与本公司签署财务资助协议，为本公司提供必要的财务资助。

截止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。

综上所述，公司预计不存在重大流动性风险，不会对公司正常生产经营产生影响。

二、会计师核查程序

（一）了解和评价并测试与货币资金以及短期借款相关的内部控制设计和执行的有效性；

（二）取得公司的银行存款余额对账单，与账面信息进行核对；将保证金户对账单与相应的交易进行核对，检查保证金与相关债务的比例和合同约定是否一致；

（三）对公司银行账户的存款及借款余额、开立票据、担保信息等银行业务未结信息进行函证，编制银行函证结果汇总表，检查银行询证回函信息是否与账面记载及披露信息一致；

(四) 取得公司基本信用信息报告, 检查与财务账面反映以及披露信息是否一致, 检查是否存在担保、抵押、诉讼导致的银行账户查封等情形;

(五) 取得公司已开立结算账户清单, 核对财务账面反映的银行账户是否完整;

(六) 将银行存款账面收付记录与银行对账单进行大额抽样双向核对, 检查银行存款记录完整性、真实性。

(七) 获取短期借款合同、担保合同以及最高授信额度书等, 检查账面借款及还款记录是否与合同约定一致, 检查担保情况披露的完整性。

(八) 对货币资金和短期借款的变动情况进行分析, 结合其他相关科目的审计进行检查核实。

三、会计师核查意见

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 2021 年货币资金及短期借款波动合理, 符合公司目前的实际情况。

问题 5: 年报显示, 你公司报告期营业收入为 26.39 亿元, 而应收账款期末账面余额为 11.66 亿元, 计提坏账准备 4.92 亿元, 本期计提 1.44 亿元, 账面价值为 6.74 亿元, 占营业收入的比重较大。其中: 直营渠道风险组合的账面余额为 2.27 亿元, 计提坏账准备 5,816.14 万元; 加盟渠道风险组合的账面余额为 9.39 亿元, 计提坏账准备 4.34 亿元。1 年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上的直营渠道应收账款计提坏账比例分别为 3.42%、21.96%、42.28%、100%, 而加盟渠道应收账款计提比例分别为 11.59%、63.18%、87.45%和 100%。

请你公司:

(1) 说明 2021 年应收账款前五大欠款方以及加盟渠道应收账款前五大欠款方的明细, 包括但不限于单位名称、应收账款发生时间、账龄、发生原因, 计提坏账准备的时间、金额、比例及截至回函日的回款情况, 并说明欠款方与你公司及公司董事、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或可能造成利益倾斜的其他关系;

(2) 结合直营渠道和加盟渠道的业务模式、经营情况及主要风险, 分别说明不同渠道应收账款计提坏账比例差异较大的原因, 相关比例是否谨慎、恰当;

(3) 说明 2021 年你公司对直营渠道和加盟渠道应收账款计提坏账准备的金额，应收账款主要来自加盟商以及对加盟渠道计提坏账准备金额较大的原因，加盟商运营绩效和偿债能力是否较 2020 年发生重大变化，是否存在长期拖欠应收账款并计提坏账准备后，形成你公司对其财务资助或关联方非经营性资金占用的情形。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 应收账款前五名

公司 2021 年末应收账款前五大欠款方明细：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	账龄	发生原因	坏账准备余额	计提时间	计提比例	期后回款
沈阳客户	8,343.34	0-2 年	货款	3,316.11	2018-2021 年	39.75%	833.96
武汉客户	3,481.89	0-2 年	货款	552.45	2018-2021 年	15.87%	473.75
昆明客户	2,638.26	0-2 年	货款	1,375.32	2018-2021 年	52.13%	-
黄岑期	2,587.03	1 年以内	货款	294.59	2021 年	11.39%	2,000.99
银川客户	2,518.81	0-3 年	货款	740.15	2017-2021 年	29.39%	3.26
合计	19,569.32	-	-	6,278.62		32.08%	3,311.95

公司 2021 年末加盟渠道应收账款前五大欠款方明细：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	账龄	发生原因	坏账准备余额	计提时间	计提比例	期后回款
沈阳客户	8,343.34	0-2 年	货款	3,316.11	2018-2021 年	39.75%	833.96
昆明客户	2,638.26	0-2 年	货款	1,375.32	2018-2021 年	52.13%	-
黄岑期	2,587.03	1 年以内	货款	294.59	2021 年	11.39%	2,000.99
株洲客户	2,333.07	0-3 年	货款	1,683.12	2017-2021 年	72.14%	259.11
青岛客户	2,307.78	0-3 年	货款	1,643.87	2017-2021 年	71.23%	268.34

客户名称	应收账款 余额	账龄	发生原因	坏账准备 余额	计提 时间	计提比例	期后回款
合计	18,209.48			8,313.01		45.65%	3,362.40

以上客户除黄岑期为关联方外，其他客户均与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系，也不存在可能造成利益倾斜的其他关系。

受过去3年新冠疫情的持续影响，年轻人的消费习惯加速巨变，但在这个过程中，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。随着城市变迁、年轻人消费习惯变化与传统商圈转移，原本布局在传统商圈的加盟商经营困难，销售大幅下滑，亏损严重，以至于不能按期偿还应收账款。

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，公司已强化资金回收责任明确的管控措施，提高业务部门、财务部门和法务部门对资金回收的管理要求，控制回款风险，当前已对部分加盟商采取法律手段进行催收。对于账龄较长，回收难度较大的应收款，寻求资产处置方案，盘活资金。

（二）不同渠道应收账款计提比例差异原因

公司通过直营和加盟两种方式进行产品销售。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：

涉及方面	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	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。

涉及方面	直营	加盟
	的结余金额，商场收到发票后将货款汇入公司账户	
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。

根据新金融准则第22号规定，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，因此无法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。由于公司直营渠道、加盟渠道应收账款的形成方式、客户信用风险等存在明显差异，因此公司信用风险组合按照业务模式分为直营和经销两个组合，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。公司不同渠道的应收账款计提坏账比例差异较大也验证了不同渠道客户回款情况、账龄迁徙情况的差异。公司预期信用损失的计量反映了能够以合理成本即可获取的、合理且有依据的、关于过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的信息，是谨慎、恰当的。

（三）应收加盟商坏账计提比例较大的原因

公司 2021 年末应收账款及坏账准备变动情况：

单位：万元

信用风险组合	2021 年末			2020 年末		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
直营渠道	22,727.84	5,816.14	16,911.70	23,503.21	3,280.29	20,222.92
加盟渠道	93,858.02	43,386.03	50,471.99	99,491.16	31,949.69	67,541.47
合计	116,585.86	49,202.17	67,383.69	122,994.38	35,229.98	87,764.40

(续)

信用风险组合	账面余额变动	坏账准备变动	账面价值变动
直营渠道	-775.37	2,535.85	-3,311.22
加盟渠道	-5,633.14	11,436.34	-17,069.48
合计	-6,408.52	13,972.19	-20,380.71

近几年，随着城市变迁、年轻消费者消费习惯变化，传统商圈转移，原本布局在这些商圈的加盟商经营困难，销售大幅下滑，亏损严重，导致不能按期偿还应收账款。2020 年新冠病毒疫情爆发，加盟商经营进一步困难。2021 年加盟商运营绩效和偿债能力未有明显改善，应收账款账龄变长。

2021 年末应收账款坏账准备余额为 49,202.17 万元，较上年增加 13,972.19 万元，增长了 39.66%，其中加盟渠道风险组合计提坏账准备 43,386.03 万元，较上年增加 11,436.34 万元，增长了 35.79%，占全部坏账准备增加额的 81.85%。

公司 2021 年、2020 年加盟渠道风险组合计提坏账准备的应收账款：

单位：万元

账龄	2021 年末余额			2020 年末余额			坏账准备较上年变动金额
	账面余额	预期信用损失率(%)	坏账准备	账面余额	预期信用损失率(%)	坏账准备	
1 年以内	45,950.59	11.59	5,323.47	60,226.94	9.36	5,634.46	-310.99
1 至 2 年	20,547.10	63.18	12,981.78	28,534.15	57.59	16,431.76	-3,449.98
2 至 3 年	18,166.41	87.45	15,886.87	6,416.35	86.81	5,569.75	10,317.12
3 年以上	9,193.91	100	9,193.91	4,313.72	100	4,313.72	4,880.19
合计	93,858.02	46.23	43,386.03	99,491.16	32.11	31,949.69	11,436.34

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。

预期损失率模型中考虑了账龄分布以及相应账龄迁徙率的变化，即已反映了渠道客户运营绩效和偿债能力变化的情况。2021年加盟整体预期信用损失率为46.23%，较去年上升14.12个百分点。从账龄分析，主要为2-3年的应收账款所计提的坏账准备较上年增加10,317.12万元，占全部增加额的90.21%。

公司采取积极措施回收应收款项，2020年1-2年加盟渠道应收账款金额28,534.15万元，2021年2-3年加盟渠道金额18,166.41万元，已回收36.33%；2020年加盟渠道应收账款总金额99,491.16万元，2021年加盟渠道应收账款总金额93,858.02万元，余额减少5,633.14万元。

公司对资金回收实行责任明确的管控措施，由业务人员及时跟踪了解客户经营情况及资信情况，会同财务人员及法务部门监督资金回收，及时应对风险。对于逾期未收回款项，公司将进一步加大清收力度，采取包括法律手段在内的相关风控措施，及时收回资金，控制回款风险。公司也同步审慎评估以上款项回收的可能性，根据其风险程度及时计提坏账准备。对于账龄较长，回收难度较大的应收款，寻求资产处置方案，盘活资金。

综上所述，公司不存在长期拖欠应收账款并计提坏账准备后，形成公司对其财务资助或关联方非经营性资金占用的情形。

二、会计师核查程序

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

（二）对应收账款余额及销售金额进行函证，对未回函部分实施替代测试；

（三）检查应收账款期后收款情况；

（四）抽查加盟商业务合同，查验合同主要条款，检查公司收入确认时点、销售折扣、销售退货的会计处理是否与实际相符。

（五）抽查重要加盟商（如关联加盟商）的发货记录、物流记录等原始单据，确认收入真实性。

(六) 对重要加盟商进行现场访谈，了解合作模式、交易真实性，以及其是否为公司关联方；

(七) 对关联加盟商进行访谈，了解其经营情况、信用历史和还款能力。

(八) 对公司计提的坏账准备进行复核。我们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；我们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了减值测试，复核了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，重新计算并检查其正确性。

三、会计师核查意见

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。公司应收账款在所有重大方面符合企业会计准则的规定。公司关联方及关联交易已于 2021 年财务报表附注进行了充分的披露。

问题 6: 年报显示，你公司长期应收款期末账面余额为 8,875.53 万元，账面价值为 6,089.54 万元，本期计提坏账准备仅 908.97 万元，而 2020 年计提坏账准备 5,911.10 万元。其中，2021 年加盟商经营性资金支持的账面余额为 2,890.67 万元，账面价值仅为 104.67 万元。

请你公司：

(1) 说明向加盟商提供经营性资金支持的长期应收款被计提大额坏账准备、导致账面价值较低的原因，未收回经营性资金的加盟商名称、金额、资金支持的时间、计提坏账准备的时间、金额、比例，与你公司合作年限、最近 3 年销售金额、信用政策、回款情况，并说明其与你公司及你公司董事、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可能造成利益倾斜的其他关系，是否存在向关联方输送利益或关联方通过获取加盟商资金支持实质为非经营性占用你公司资金的情形；

(2) 说明报告期长期应收款计提坏账准备的金额远低于 2020 年的原因及合理性，2021 年较 2020 年在长期应收款回收上的变化情况，是否存在 2020 年一次性集中大额计提资产减值准备以调节各期利润的情形。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）应收加盟商经营性资金支持

长期应收款中加盟商经营性资金支持的客户为单独的沈阳客户，2021年末账面余额为2,890.67万元，资金支持时间为2-3年，长期应收款计提坏账准备金额为2,786.00万元，计提时间为2019年至2021年，计提比例96.38%。该加盟商自2018年起开始与公司合作。公司2021年、2020年、2019年对该加盟商的销售金额分别为3,090.06万元、4,679.24万元、2,917.89万元，。

自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。公司向该加盟商提供资金支持4,840.00万元，截至2021年末已回款1,949.33万元。该加盟商拥有优质资源店铺，对公司品牌具有良好的宣传推动效应，且加盟商也投入较大资源用于店铺开发，因此公司给与一定的支持，公司和加盟商取得了合作共赢。2020年起，新冠疫情造成当地人流减少，业绩下滑，长期应收款回款减少，公司根据预期信用损失计提坏账准备。

公司已采取措施积极回收欠款，包括但不限于寄发对账单催收，及法律手段回收相关款项。

该加盟商与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系，也不存在可能造成利益倾斜的其他关系，不存在向关联方输送利益，也不存在关联方通过获取加盟商资金支持实质为非经营性占用公司资金的情形。

（二）长期应收款坏账准备

公司2021年、2020年长期应收款坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	2021年末			2020年末		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
长期应收款	15,985.39	6,727.05	9,258.34	19,336.86	7,225.58	12,111.28
减：一年内到期的非流动资	7,109.86	3,941.05	3,168.81	8,747.41	4,346.74	4,400.67

项目	2021 年末			2020 年末		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
产						
长期应收款合计	8,875.53	2,786.00	6,089.54	10,589.45	2,878.83	7,710.61
其中：加盟商经营性资金支持	2,890.67	2,786.00	104.67	3,130.67	2,563.53	567.15
商铺保证金	5,984.86	-	5,984.86	7,458.78	315.31	7,143.47

2021 年公司长期应收款计提坏账准备 908.97 万元，2020 年长期应收款计提坏账准备 5,911.10 万元，其中转入一年内到期的非流动资产 3,396.76 万元。

2020 年长期应收款坏账准备计提金额较大，主要是对加盟商经营性资金支持的长期应收款计提坏账准备。2020 年、2021 年，长期应收款及一年内到期的非流动资产中加盟商经营性资金支持分别回款 19,847.04 万元、1,111.18 万元。截止至 2019 年末，对加盟商经营性资金支持尚未到期，且加盟商经营业绩较为良好，回款正常。2019 年末加盟商经营性资金支持综合坏账计提比例为 7.29%。2020 年起发生新冠疫情，加盟商业绩受到影响，部分加盟商回款减少，超过约定还款时间未及时还款，违约风险较大，公司根据预期信用损失计提坏账准备，加盟商经营性资金支持综合坏账计提比例为 82.65%。2021 年信用状况较 2020 年末未发生显著变化，且 2020 年坏账准备计提比例已经较高，进一步计提的空间较小，因此 2021 年坏账准备计提金额较小，加盟商经营性资金支持综合坏账计提比例为 98.47%，已充分反映长期应收款的回收风险。

综上所述 2021 年长期应收款计提坏账准备的金额低于 2020 年具有合理性，符合 2020 年、2021 年长期应收款回收风险状况，不存在 2020 年一次性集中大额计提资产减值准备以调节各期利润的情形。

二、会计师核查程序

（一）我们了解和评价并测试与长期应收款相关的内部控制设计和执行的有效性；

（二）查询公司长期应收款主要交易对手的工商资料，检查与公司及公司董事、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或可能造成利益倾斜的其他关系；

(三) 对长期应收款重要明细户进行函证，未收到回函的执行替代测试；

(四) 对重要的发生额实施检查，并获取相关的合同、协议等，关注资金收付抬头是否与账面以及合同一致；

(五) 向公司了解与加盟商资金支持有关的政策，结合账面记载进行检查。

(六) 抽取加盟商进行实地或电话访谈，观察并了解加盟商是否与公司存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；

(七) 检查期后收款记录。

三、会计师核查意见

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。长期应收款之加盟商与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，不存在向关联方输送利益或关联方通过获取加盟商资金支持实质为非经营性占用公司资金的情形；公司不存在 2020 年一次性集中大额计提资产减值准备以调节各期利润的情形。

问题 7: 年报显示，你公司其他应收款期末余额为 2.15 亿元，同比下降 5.75%，其中其他应收款-其他为 2,682 万元。你公司按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款合计 1.19 亿元，均未计提坏账准备，其中向浙江三星羽绒制品有限公司、广州锦兴纺织漂染有限公司的其他应收款分别为 2,939.50 万元和 1,500 万元，性质为保证金，账龄为 2-3 年。

请你公司：

(1) 说明“其他应收款-其他”的交易对方名称、具体款项发生原因、金额、账龄、计提坏账准备的情况，并说明相关方与你公司及你公司董事、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可能造成利益倾斜的其他关系，是否存在控股股东、实际控制人或关联方非经营性占用资金的情形；

(2) 说明其他应收款期末余额前五名均未计提坏账准备的原因，部分其他应收款的账龄较长仍未收回也未计提坏账准备的原因及合理性，是否谨慎、恰当。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）其他应收款-其他

2021 年末其他应收款项目中“其他”类别明细情况如下：

单位：万元

客户名称	款项性质	金额	账龄	坏账准备金额
云南艾维投资集团有限公司	租金返还款	1,560.83	1-2 年	-
宁波中金甬豪贸易有限公司	租金返还款	707.29	1-3 年	-
其他	其他	413.87	0-3 年以上	-
其他应收款-其他总计	-	2,682.00	-	-

1. 云南艾维投资集团有限公司租金返还款 1,560.83 万元

公司与云南艾维投资集团有限公司（下简称云南艾维公司）于 2020 年 9 月 21 日签订房屋租赁终止协议，约定云南艾维公司应分 12 期返还本公司剩余预付租金及保证金合计人民币 1,560.83 万元，公司于当月将该笔款项计入其他应收款核算。云南艾维公司未按协议要求支付租金及保证金返还款，对此公司在 2021 年 3 月 11 日向云南省昆明市中级人民法院提起诉讼，并于 2021 年 4 月 20 日申请财产保全。法院裁定对云南艾维公司 1,622.66 万元财产进行了查封，扣押，冻结措施。由于公司预计判决结果能支持我方权益且已采取财产保全措施，故不对该笔款项计提坏账准备。2022 年 5 月 31 日法院判决云南艾维公司返还租金及保证金合计人民币 1,544.76 万元。

2. 宁波中金甬豪贸易有限公司租金返还款 707.29 万元

公司与宁波中金甬豪贸易有限公司（下简称宁波中金公司）产生房屋租赁纠纷，2021 年 5 月 11 日经浙江省宁波市中级人民法院终审判决，宁波中金公司应返还本公司 690.46 万元。公司向法院申请强制执行，并就相关人员的资产申请资产保全，暂未对该笔款项计提坏账准备。公司后续会根据案件的进展情况及时足额计提坏账准备。

“其他应收款-其他”欠款方与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人均不存在关联关系，也不存在可能造成利益倾斜的其他关系，不存在控股股东、实际控制人或关联方非经营性占用资金的情形。

（二）部分其他应收款未计提坏账准备的原因

1. 其他应收款前五大

2021 年末公司其他应收款期末余额前五名情况如下：

单位：万元

债务人名称	款项性质	账龄	期末余额
上海市浦东新区康桥镇人民政府	土地意向金	3年以上	5,000.00
浙江三星羽绒制品有限公司	保证金（押金）	2-3年	2,939.50
云南艾维投资集团有限公司	租金返还款	1-2年	1,560.83
广州锦兴纺织漂染有限公司	保证金（押金）	2-3年	1,500.00
安徽方翔羽绒制品有限公司	保证金（押金）	1-2年	946.92
合计			11,947.25

(1) 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。该笔款项预计无回收风险，故不计提坏账准备。

(2) 其他应收浙江三星羽绒制品有限公司、广州锦兴纺织漂染有限公司、安徽方翔羽绒制品有限公司的款项性质均为备料保证金。这三家公司为公司指定面辅料供应商。公司委托成衣厂生产成衣，成衣厂需向公司指定的供应商采购面辅料，并由成衣厂向公司指定供应商支付货款。公司与指定面辅料供应商签订备料合同，公司向面辅料供应商支付备料保证金，确保备料按合同执行。备料完成后，面辅料供应商返还保证金或通过三方协议方式抵减成衣厂货款。由于公司与面辅料供应商长期合作，保证金循环使用，所以账期较长。成衣供应商 2021 年对三家面辅料供应商采购金额合计 1.1 亿元，截止至回函日，保证金金额合计 3,096.43 万元，约占采购金额 28%。该保证金无回收风险，故不计提坏账准备。

(3) 其他应收云南艾维投资集团有限公司 1,560.83 万租赁返还款未计提坏账准备的原因请详见本问询函第 7 题第 (1) 小问。

2. 其他账龄较长也未计提坏账准备其他应收款

公司其他应收款明细类别如下：

单位：万元

项目	年末账面余额	其中：长账龄			坏账准备余额	坏账比例
		2至3年	3年以上	小计		
保证金（押金）	7,798.83	4,927.37	2,462.36	7,389.73	901.13	11.55%
土地意向金	5,000.00		5,000.00	5,000.00		0.00%
加盟商代垫款	2,790.11	0.16	0.97	1.13	330.47	11.84%
个人借款及备用金	837.49	32.82	128.04	160.86	56.50	6.75%
直营店营业款	2,006.31			0.00		0.00%

项目	年末账面 余额	其中：长账龄			坏账准备余额	坏账 比例
		2至3年	3年以上	小计		
其他	2,682.00	2.97	22.82	25.79		0.00%
租金	2,362.13	734.45	709.89	1,444.34	709.89	30.05%
总计	23,476.87	5,697.77	8,324.08	14,021.85	1,997.99	8.51%

除上述其他应收款前五名未计提坏账准备外，公司其他账龄较长仍未收回也未计提坏账准备的其他应收款主要系保证金（押金）。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。公司于资产负债表日，对于预计关店或终止合作的保证金（押金）的收回风险进行评估，合理确认坏账准备，截止2021年末，公司其他应收款中保证金（押金）的坏账比例为11.55%，是谨慎、恰当的。

二、会计师核查程序

（一）我们了解和评价并测试与其他应收款相关的内部控制设计和执行的有效性；

（二）查询公司其他应收款主要交易对手的工商资料，检查与公司及公司董事、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或可能造成利益倾斜的其他关系；

（三）对其他应收款重要明细户进行函证，未收到回函的执行替代测试；

（四）对重要的发生额实施检查，并获取相关的合同、协议等，关注资金收付抬头是否与账面以及合同一致；

（五）抽取加盟商进行实地或电话访谈，观察并了解加盟商是否与公司存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；

（六）检查期后收款记录。

三、会计师核查意见

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。“其他应收款-其他”中相关方与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，不存在控股股东、实际控制人或关联方非经营性占用公司资金的情形；公司其他应收款坏账准备的计提是谨慎、恰当的。

问题 8: 年报显示，2021 年你公司销售费用为 11.12 亿元，同比下降 24.3%。其中，租金及物业费由上年的 4.28 亿元减少至 1.14 亿元，装修费由 7,420.17 万元减少至 4,640.64 万元，折旧及摊销费由 2,810.30 万元增至 1.8 亿元，运费由 9,374.67 万元降为 0，变化较大。

请你公司结合门店变化情况说明租金及物业费、装修费、折旧及摊销费金额变动较大的原因及合理性，结合运输模式变化情况说明运费降为 0 的原因及合理性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 相关销售费用变动

单位：万元

项目	2021 年度金额	2020 年度金额	变动比例
租金及物业管理费	11,355.32	42,766.90	-73.45%
折旧及摊销费	18,025.44	2,810.30	541.41%
装修费	4,640.64	7,420.17	-37.46%
运费	-	9,374.67	-100.00%
其他费用	77,207.35	84,556.41	-8.69%
合计	111,228.76	146,928.45	-24.30%

公司 2021 年度销售费用较上年下降 24.30%，主要由于公司受疫情影响以来关闭了一些经营效率不高的店铺，从而使得相应的店铺租赁成本、装修费等明显下降。公司 2021 年度直营店铺数量及面积变动如下所示：

门店类型	2021 年		2020 年		变动	
	数量 (间)	面积 (平方米)	数量 (间)	面积 (平方米)	数量	面积
直营	130	55,219.00	237	143,935.00	-45.15%	-61.64%

(二) 租金及物业费、折旧及摊销费的变动说明

公司于 2021 年 1 月 1 日起执行修订后的《企业会计准则第 21 号——租赁》（以下简称“新租赁准则”）。新租赁准则采用与现行融资租赁会计处理类似的单一模型，要求承租人对除短期租赁和低价值资产租赁以外的所有租赁确认使用权资产和租赁负债，并分别确认折旧和利息费用。根据衔接规定，首次执行的累计影响数，调整首次执行当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，不调整可比期间信息。于 2021 年 1 月 1 日起，公司将销售过程中涉及的上述租赁费用不再确认并列示于“租金及物业管理费”，新增使用权资产的折旧费于“折旧及摊销费”中列示。公司执行新租赁准则对 2021 年度销售费用各项目的的影响以及调整前变动如下：

单位：万元

项目	2021 年度金额 (会计政策变更后)	新租赁准则 影响	2021 年度金额 (会计政策变更前)	2020 年度 金额	变动比 例
租金及 管理费	11,355.32	16,618.99	27,974.32	42,766.90	-34.59%
折旧及 摊销费	18,025.44	-15,257.79	2,767.65	2,810.30	-1.52%

（二）装修费变动说明

公司“销售费用-装修费”主要为以经营租赁方式租入的直营店铺发生的装修支出，公司按照相关会计政策确认为长期待摊费用，并合理进行摊销，对于已经关闭的店铺，则将尚未摊销的相关项目的摊余价值全部转入当期损益。由于公司最近两年店铺数量以及面积的持续减少，装修费也随之下降。

（三）运费变动说明

根据《企业会计准则应用指南-会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。2020 年度，公司将销售过程中产品发货相关的运输费用计入“销售费用-运费”。

公司于2020年1月1日起执行2017年修订的《企业会计准则第14号-收入》（财会[2017]22号），根据《企业会计准则第14号-收入》应用指南2018中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”公司原在销售费用中核算的运输活动均发生在控制权转移给客户之前，系为了履行销售合同而发生的支出，应作为合同履约成本。公司在编制2020年年报时，根据《企业会计准则应用指南-会计科目和主要账务处理》的基本原则，参考年报编制阶段其他上市公司和IPO企业的会计报表披露，依然将运费在销售费用中列报。

2021年11月2日，财政部会计司发布了关于新收入准则实施问答：根据《企业会计准则第14号-收入》（财会[2017]22号）的相关规定，通常情况下，企业商品或服务的控制权转移给客户之前、为了履行客户合同而发生的运输活动不构成单项履约义务，相关运输成本应当作为合同履约成本，采用与商品或服务收入确认相同的基础进行摊销计入当期损益。该合同履约成本应当在确认商品或服务收入时结转计入“主营业务成本”或“其他业务成本”科目，并在利润表“营业成本”项目中列示。2021年11月24日，证监会发布的《监管规则适用指引-会计类2号》也再次强调了运输费用的会计处理。公司2021年度运输模式未发生变化，为了更符合上述准则及规定的核算要求，于2021年1月1日起，将属于合同履约成本的运费47,977,902.00由销售费用调整至营业成本列报。

（四）根据2020年的核算口径调整上述项目后的变动

单位：万元

项目	2021年度金额	2020年度金额	变动比例
租金及物业管理费	27,974.32	42,766.90	-34.59%
折旧及摊销费	2,767.65	2,810.30	-1.52%
装修费	4,640.64	7,420.17	-37.46%
运费	4,797.79	9,374.67	-48.82%

综上所述，公司销售费用中上述项目的变动主要系会计政策变更以及门店数量变化、销售规模缩小所致。

二、会计师核查程序

（一）我们了解和评价并测试与销售费用相关的内部控制设计和执行的有效性；

（二）获取销售费用明细表，执行分析性程序，分析变动情况与公司业务模式、规模的变化是否相匹配；

（三）检查异常变动以及大额支出，获取相关凭证以及原始单据，检查交易是否真实合理，会计处理是否正确，核实变动的真实原因；

（四）获取相关业务资产及合同台帐，对折旧及摊销费用、租赁费等进行重新测算；

（五）查阅销售合同，识别与运费相关的合同条款，分析判断运费是否属于合同履行成本，检查公司会计处理是否符合相关法规和政策的规定；

（六）执行截止性测试。

三、会计师核查意见

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。销售费用中租金及物业费、装修费、折旧及摊销费、运费项目的变动主要系会计政策变更以及门店数量变化、销售规模下降所致。公司对运费的列报调整符合《企业会计准则第 14 号-收入》、《监管规则适用指引-会计类第 2 号》的相关规定。

希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）



2022年6月15日