证券代码：002569　证券简称：ST步森　公告编号：2024-050

浙江步森服饰股份有限公司关于对深圳证券交易所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。

浙江步森服饰股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“步森股份”）于2024年5月20日收到深圳证券交易所上市公司管理一部下发的《关于对浙江步森服饰股份有限公司2023年年报的问询函》（公司部年报问询函［2024］第220号）（以下简称“《问询函》”），要求公司对2023年年度报告相关事项作出书面说明。

公司收到《问询函》后高度重视，立即组织相关人员及年审机构、律师对《问询函》中涉及的问题逐项进行落实与回复。截至目前，公司已对《问询函》中的相关事项完成了确认工作，现将有关回复内容公告如下：

1.年报显示，2023年你公司实现营业收入1.44亿元，同比增长4.17%。2023年服装制造业实现营业收入1.16亿元，信息服务业实现营业收入1,656.33万元，零售业（宿迁）实现营业收入1,117.31万元，但你公司年报未披露信息服务业、零售业（宿迁）的经营模式、具体构成等信息。加盟模式实现营业收入5,892.96万元，同比增长86.81%，关闭门店33家，营业成本增长516.56%。2023年直营模式实现营业收入3,686.91万元，2022年实现营业收入3,821.46万元，你公司测算2023年直营模式营业收入同比增长30.67%。

年审会计师对“收入确认”关键审计事项的审计应对中称，实施收入实质性审计程序，从销售收入明细中选取样本，核对销售合同、出库单、发票、与甲方的销售明细，检查本年度销售回款的银行单据等相关支持性文件，评价相关收入确认是否符合收入确认政策；抽取重要业务合同，检查合同中发货、付款及结算等关键条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求，并得到一贯执行。

请你公司：

（1）补充披露信息服务业、零售业（宿迁）的具体业务模式、业务开展时间、业务开展情况（包括主要客户及目标市场、具体服务内容、销售区域等）、收入确认方法及依据，对照《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》“4.2营业收入扣除相关事项”逐项说明相关收入是否应当扣除。

公司回复：

1、信息服务业的相关事项说明

公司信息服务业务由控股子公司杭州步信云科技有限公司（以下简称“步信云”）负责运营，自2021年5月即已正式开展，主要从事聚合支付产品的技术开发及信息服务，业务模式主要是与上游第三方支付公司（如：中付支付科技有限公司、北京佳付通网络科技有限公司等）及下游渠道商（如：上海易势信息科技有限公司、陕西华汇复鸿信息技术有限公司）合作，为中小微商户解决多种支付通道集成使用的痛点，负责维护与合作伙伴间系统运行的稳定，并根据市场变化和客户需求，定期迭代更新聚合支付产品及服务，帮助中小微商户完成收款，并提供POS机具的售后服务等。

在具体业务开展中，步信云具有高新技术企业资质，主要负责开发聚合支付业务拓展及分销系统，聚合支付产品的开发，并从上游支付公司获得支付通道；同时，通过下游渠道商进行市场拓展和商户维护，负责将聚合支付产品终端部署在线下店铺或者个体商户，并对商户网络进行定期维护和不定期回访，激励商户使用公司产品。

本业务的盈利模式为公司通过支付使用本公司提供的服务产生收入，即中小微商户通过公司部署的聚合支付产品终端进行支付收款时，公司会对每笔交易收取部分手续费，该费用由上游支付公司统一扣费，各支付公司在扣除其应收取的手续费后将差额部分支付至本公司，本公司再按约定向下游渠道商支付商户拓展及维护费用。截至目前，公司该项业务客户遍及全国，主要开展业务区域为，北京、河北、河南、山东、湖北、陕西、山西、广东、福建、江苏等地。

公司信息服务业的收入确认方法是总额法：如上所述，公司信息服务的业务模式是与上游第三方支付公司及下游渠道商合作，为中小微商户提供聚合支付产品及服务。公司对该项业务确认收入的依据是与上游第三方支付公司客户签订合作协议，并明确每日依据业务系统查询前一日的交易金额，根据业务系统中交易服务费收入额减去对方应扣额即是我方前一日应得的服务费收入，在与相应客户核对前一日收入无误后，由其将服务费打入公司账户。该项业务在收入确认方法方面属于在某一时点履行履约义务，公司根据《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，在已收取服务费价款或取得价款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。公司对信息服务业务的收入确认方法及依据符合收入准则的相关规定。

经逐项对照《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》“4.2营业收入扣除相关事项”，公司信息服务业务不存在“（一）与上市公司正常经营业务无直接关系，或者虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入；（二）未导致未来现金流发生显著变化等不具有商业合理性的各项交易和事项产生的收入；（三）与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入。”任何情形之一，不属于与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入，不存在应当扣除项情形。

2、零售业（宿迁）的相关事项说明

公司零售业务由控股子公司宿迁京东之家文化传媒有限公司于2017年9月启动建设，2018年2月正式开业运营，业务模式及主要服务内容主要系通过线上及开设在江苏省宿迁市的线下实体门店为向个人及企业客户批发、零售百货、家电及3C产品等，推广京东其他店铺链接取得京东服务费收入，以及代办电信综合业务取得的电信服务费收入等。本报告期内，对于批发及零售业务，报告期内的主要客户为直接C端个人客户、北斗星通相关公司（具体为：北斗星通智联科技有限责任公司、江苏北斗星通汽车电子有限公司、北京远特科技股份有限公司）、宿迁日报社及其下属宿迁日报社印刷厂有限公司、江苏置信工程技术有限公司、江苏苏华达新材料有限公司等，主要目标市场为江苏省宿迁市内的个人及企业，报告期内相关客户具体情况如下：

单位：人民币元

序号	客户名称	成立时间	2023年度销售收入（元）	合作开始时间	与公司是否存在关联关系
1	直接C端个人客户	-	6,778,192.22	-	否
2	北斗系公司，包括：北斗星通智联科技有限责任公司、江苏北斗星通汽车电子有限公司、北京远特科技股份有限公司	2019-06-28 2010-12-17 2007-08-08	957,160.63	2021-7	否
3	宿迁日报及其下属公司，包括：宿迁日报社、宿迁日报社印刷厂有限公司	2022-10-19 1998-08-25	836,245.05	2019-1	否
4	江苏置信工程技术有限公司	2019-03-08	337,078.19	2019-6	否
5	苏州嘉树医疗科技有限公司	2018-06-15	268,454.20	2021-11	否
6	江苏苏华达新材料有限公司	2001-12-23	221,970.92	2021-8	否
7	其他客户	-	1,655,614.07	-	否
8	京东（服务费收入）	-	117,510.88	-	否
9	中国电信（服务费收入）	-	882.49	-	否
	销售收入合计		11,173,108.65		否

公司零售业（宿迁）相关收入确认方法及依据是：对于批发及零售业务，向客户转让商品之前，我方均已控制该商品或已拥有对该商品的控制权，我方将商品交付给客户，并收讫货款或取得收款权利时按照已收应收顾客对价总额确认收入。对于京东服务费收入，公司在线上线下社群推广京东店铺接，依据京东规定的计费方式计算服务相关收入并向京东开具服务费发票；对于电信服务费收入，公司通过代办电信综合业务（包括电信业务入网受理，话费收缴，电信投权的各项变更业务等），公司对该两项业务仅就预期有权收取的佣金或手续费（即净额法）确认收入，报告期内实现的京东服务费收入为117,510.88元，电信服务费收入为882.49元。

经逐项对照《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》“4.2营业收入扣除相关事项”，零售业（宿迁）业务不存在“（一）与上市公司正常经营业务无直接关系，或者虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入；（二）未导致未来现金流发生显著变化等不具有商业合理性的各项交易和事项产生的收入；（三）与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入。”任何情形之一，不属于与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入，不存在应当扣除项情形。

3、公司年度报告营业收入扣除情况

公司本报告期及上年营业收入扣除情况如下表：

单位：人民币万元

项目	本年度	上年度	备注
营业收入金额	14,408.22	13,831.57	
营业收入扣除项目合计金额	34.68	220.65	
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	0.24%	1.60%	
一、与主营业务无关的业务收入			
1.正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及益计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。	30.13	81.30	其他业务收入
2.不具备资质的类金融业务收入，如拆出资金利息收入；本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入，如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入，为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。			
3.本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。			
4.与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入。			
5.同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。			
6.未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。	4.55	139.35	其他业务收入
与主营业务无关的业务收入小计	34.68	220.65	
二、不具备商业实质的收入			
1.未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。			
2.不具有真实业务的交易产生的收入。如以自我交易的方式实现的虚假收入，利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等。			
3.交易价格显失公允的业务产生的收入。			
4.本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。			
5.审计意见中非标准审计意见涉及的收入。			
6.其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。			
不具备商业实质的收入小计			
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入			
营业收入扣除后金额	14,373.54	13610.92	

如上表所示，经逐项对照《上市公司自律监管指南第1号——业务办理（2023年12月修订）》之“4.2营业收入扣除相关事项”的相关要求，公司已对报告期内与主营业务无关或不具备商业实质的收入进行扣除，且营业收入扣除事项完整，不存在应当进行营业收入扣除后而未扣除的情形。

（2）量化分析说明在2023年加盟门店关闭33家的情况下，加盟模式营业成本、营业收入均出现大幅增长的原因及合理性。

公司回复：

公司加盟模式2022年和2023年收入成本如下：

单位：人民币万元

年份	营业收入	营业成本
2022年	3,154.54	709.11
2023年	5,892.96	4,372.10
同比增长率	86.81%	516.56%

经核查，公司2023年在加盟门店关闭33家的情况下，年报数据显示加盟模式营业成本、营业收入均出现大幅增长主要受如下因素影响：

1、公司于2021年向西安同声空文化传媒有限公司、西安红西柚文化传媒有限公司（以下简称“红西柚”）等公司一次性销售批量库存货物（即处理老旧存货），确认收入3,216.33万元，成本6,229.07万元。相关交易完成后，因前述客户未能预见到国内2022年宏观环境变化、行业发展下行及市场需求萎缩的情势变化，导致其销售情况不及预期，无法及时向公司支付交易尾款。截至2022年底，两家客户在分别支付公司1,200.08万元、720.04万元货物款后，无力清偿剩余货款。公司经营团队在多次执行催收程序、反复与对方沟通交涉后，为了维护自身利益、保证上市公司资产安全，最终决定根据《民法典》等的相关规定，要求对方返还货物。公司2022年10月公司收到相关公司的退货，冲减了营业收入1,566.61万元，冲减营业成本3,034.05万元，造成2022年收入的减少。剔除此要求客户返还货物退货事项的影响后，公司加盟模式2023年度与2022年度的收入成本对比情况如下：

单位：人民币万元

年份	营业收入	营业成本
要求客户返还货物退货	-1,566.61	-3,034.05
2022年度	4,721.15	3,743.16
2023年度	5,892.96	4,372.10
同比增长率	24.82%	16.80%

2、报告期内，公司加盟关闭店铺主要为销量较小、营收极低的门店，所闭店铺对公司营收贡献及报表影响均较小。公司2023年部分主要关闭门店往年的销售对比情况如下：

收货经销商	店仓	2023	2022	2021
夏*启（一级）	金寨县史河路店G	-	304,280.00	373,449.00
刘*亮（一级）	西峰小什字东方丽晶百货	-	70,958.00	1,401,619.00
赵*太	大同灵丘县店	-	28,766.00	212,000.00
宛*艳	樟树市共和路步森专卖店	-	13,900.00	426,479.00

3、报告期内，随着消费市场活跃，公司加盟订货数量较上年提升较大。公司部分主要加盟店2023年与2022年订货数据对比情况如下：

收货经销商	店仓	2023	2022	同比
毛*珍（一级）	湖北黄冈武穴步行街店(G)	1,247,031.00	-	
杨*由（一级）	湖北咸宁通山步森店(G)	871,848.00	154,845.00	463%
张*忠	尉氏县东大街中段店	872,022.00	80,368.00	985%
柯*军（一级）	湖北大冶市大冶大道步森店(G)	1,023,087.00	244,587.00	318%
小计		4,013,988.00	479,800.00	737%

如上所示，报告期内，在剔除要求客户返还货物退货事项调整后，公司加盟模式营业收入增长率同比变动增长24.82%，营业成本增长率同比变动增长16.80%，尚属合理区间；其次，由于近几年受资金紧张、管理不善等因素影响，部分加盟店铺业绩下滑，订货量减少，销售下降而选择关闭店铺，但从订货量上判断，这些关闭店铺近两年业务对公司的整体业绩贡献不大，影响较小；与此同时，公司亦有部分客户基础好的地区相关经销商重新选址，新开加盟店铺；此外，随着经济回暖、消费市场活跃，部分经销商较上年相比加大了进货量。

综上所述，剔除因要求客户返还货物退货等特殊事项影响后，公司2023年度加盟模式营业成本、营业收入均未出现异常大幅增长，具有合理性。

（3）复核年报中关于2023年直营模式营业收入同比增长率的核算是否准确，如否，并尽快披露更正公告。

公司回复：

经复核，公司直营模式营业收入同比增长率核算有误，公告2022年占营业收入比重20.40%，正确应为27.63%；同比增减30.67%，正确应为-3.52%。修订如下：

更正前：

单位：人民币元

	2023年		2022年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
分销售模式					
直营销售	36,869,119.47	25.59%	38,214,607.64	20.40%	30.67%

更正后：

单位：人民币元

	2023年		2022年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
分销售模式					
直营销售	36,869,119.47	25.59%	38,214,607.64	27.63%	-3.52%

公司将尽快在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）披露更正后的《2023年年度报告》，公司董事会对由此给广大投资者带来的不便深表歉意，敬请广大投资者谅解。

请年审会计师说明对收入确认执行的审计程序、抽取样本比例、涉及函证程序的、说明函证发出方式、收回方式及控制过程，是否存在回函金额不符的情况，是否获取充分、适当的审计证据证明公司收入确认的真实性、准确性，并对前述问题（1）（2）（3）进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

1、针对收入确认事项，我们执行了如下核查程序：

（1）了解公司与销售相关的内部控制制度，评价其设计的合理性，对相关控制执行穿行测试，评价销售与收款相关内控制度执行的有效性；

（2）了解公司对销售客户管理政策，包括对账制度，对发生额大、余额大以及账龄长的销售客户进行函证，必要时执行走访程序；

（3）结合行业特征，对收入和成本执行分析性复核程序，通过分析主要项目以及主要客户的销售及毛利率波动情况，判断销售收入和毛利率变动的合理性；

（4）实施收入实质性审计程序，从销售收入明细中选取样本，核对销售合同、出库单、发票、与甲方的销售明细，检查本年度销售回款的银行单据等相关支持性文件，评价相关收入确认是否符合收入确认政策；抽取重要业务合同，检查合同中发货、付款及结算等关键条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求，并得到一贯执行；

（5）向本年度主要客户函证应收账款、预收账款期末余额，对未回函的样本进行替代测试；

（6）对资产负债表日前后记录的收入执行截止测试，评价收入是否在恰当的会计期间确认；

（7）评估期末应收账款的可收回性，包括检查期后回款情况，评估客户的经营情况和还款能力；

（8）检查营业收入的披露是否恰当。

核查样本比例情况：被审计单位营业收入发生额14,408.22万元，我们通过抽样，对其中的6,056.28万元执行了核查程序并编制了细节测试核对底稿，核查金额占收入金额比例的42.03%。

函证程序及函证发出方式、收回方式及控制过程：

（1）将客户公开信息上查询到的名称、地址与被审计单位有关记录核对，对于不符的情况了解具体原因；

（2）将询证函中列示的账户余额或其他信息与被审计单位有关资料核对；

（3）在询证函中指明直接向接受审计业务委托的会计师事务所回函；

（4）询证函经被审计单位盖章后，由注册会计师直接发出；

（5）将发出询证函的情况形成审计工作记录；

（6）将收到的回函形成审计工作记录，并汇总统计函证结果；

（7）对于回函不符的客户，了解具体原因并编制函证差异调节表，对于未回函客户进行替代测试。

函证样本比例情况：对包括但不限于前三十大客户进行函证，营业收入发出函证金额9,641.35万元，占营业收入发生额的67%；其中回函金额4,023.18万元，占发函比例的41.73%，回函不符金额84.96万元，占发函比例的0.88%，回函不符主要为公司名称的瑕疵，未收到回函的执行了替代程序。

经核查，我们认为在对公司营业收入执行审计程序时获取了充分适当的审计证据，未发现存在重大异常。

2、针对问题（1）我们对营业收入扣除事项执行了以下的核查程序

（1）结合公司的销售内控，了解公司的业务模式是否具备稳定性，是否具备完整的投入与产出，是否对客户或供应商有重大依赖；

（2）检查营业收入性质，判断是否与主营业务相关；

（3）检查公司营业收入是否符合总额法确认的相关要求，检查公司营业收入的销售合同、发货单、客户签收单、付款记录等单据；

（4）对相关业商业模式是否举报商业实质进行分析检查，重点检查公司与关联方之间发生的销售收入合同、定价情况、付款情况等。

经核查，我们未发现与公司核查结论存在重大不一致的情况。未发现公司营业收入扣除相关事项违反企业会计准则和深圳证券交易所《上市公司自律监管指南1号——业务办理》（2023年2月修订）的相关规定。

3、针对问题（2）、（3）我们执行了以下核查程序

收入核查程序详见问题1中会计师回复部分；

关于成本核算核查程序：

（1）检查与成本相关的内控程序，评价其设计的合理性，评价执行的有效性；

（2）检查营业成本与营业收入是否配比，计算方法是否保持一致，对本期发生的主营业务成本，选取样本，检查支持性文件，包括销售合同、材料采购合同及发票，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）结合存货的监盘程序与计价测试，检查库存商品的发出是否与成本结转相关一致；

（4）执行截止性测试程序，对资产负债表日前后确认的成本及支持性文件进行检查，以评价成本是否记录于恰当的会计期间；

（5）重新计算年报披露中关于直营模式收入同比增长率，复核披露数据的准确性。

经核查，我们认为2023年度公司相关收入、成本核算真实、准确，相关会计处理符合企业会计准则的规定。我们未发现与公司核查结论存在重大不一致的情况。

2.年报显示，2023年你公司对前五大客户的销售额为3,729.06万元，占营业总收入的25.89%。其中，你公司第四大客户为澳大利亚RODD BUNN NEW，2023年销售额为519.69万元，占你公司海外销售收入的62.19%。

请你公司：

（1）说明前五大客户的具体情况，包括名称、成立时间、经营范围、合作期限、是否为报告期新增客户，向其销售的具体内容，分析主要客户与2022年相比的变动情况，说明是否发生重大变化，如是，请说明变化的原因。

公司回复：

1、公司前五大客户具体情况如下：

（1）2023年

单位：人民币元

序号	客户名称	销售内容	销售额（元）	占年度销售总额比例	成立时间	经营范围	合作期限	是否为报告期新增客户
1	郑州专卖店(何*)	服装	11,132,660.26	7.73%	1992.01.01	服装	31年	否
2	内蒙古专卖店(王*龙)	服装	9,962,175.30	6.91%	1993.01.01	服装	30年	否
3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	服装	7,937,065.10	5.51%	2022.11.11	服装	2年	否
4	澳大利亚RODD BUNN NEW	服装	5,196,885.53	3.61%	2015.10.01	服装	9年	否
5	河北省烟草公司沧州市公司	服装	3,061,835.40	2.13%	2023.02.16	服装	1年	否
合计	--		37,290,621.58	25.88%	--	--	--	--

（2）2022年

单位：人民币元

序号	客户名称	销售内容	销售额（元）	占年度销售总额比例	成立时间	经营范围	合作期限	是否为报告期新增客户
1	郑州专卖店(何*)	服装	14,971,974.85	10.82%	1992.01.01	服装	30年	否
2	内蒙古专卖店(王*龙)	服装	9,712,143.04	7.02%	1993.01.01	服装	29年	否
3	澳大利亚RODD BUNN NEW	服装	9,045,715.25	6.54%	2015.10.01	服装	8年	否
4	陈*（一级）	服装	4,104,581.14	2.97%	2000.01.02	服装	22年	否
5	诸暨专卖店(董*香)	服装	3,341,100.86	2.42%	1995.01.01	服装	27年	否
合计	--		41,175,515.14	29.77%	--	--	--	--

公司2023年度第一、第二、第四大客户为公司长期合作的经销客户，在公司2022年度客户排名分别为第一、第二、第三位；2023年度第三、第五大客户为职业装新客户。第三大客户合同框架合作期为3年，第五大客户合作期为1年，2023年已全部发货。公司本报告期内主要客户与202年相比未发生重大变化。

（2）说明对前五大客户的销售合同或订单的签署时间、收入确认时点及依据、期末应收账款金额及期后回款情况，分析说明销售交易的定价依据及公允性。

公司回复：

1、公司前五大客户的销售合同及订单的具体签署时间以及截至2023年12月31日期末应收账款金额如下表：

单位：人民币元

排名	客户名称	合同、订单签署时间	截至2023年12月31日应收余额
1	郑州专卖店(何*)	合同：2023-09-10，订单：2023-09-10	10,222,807.95
2	内蒙古专卖店(王*龙)	合同：2023-09-10，订单：2023-09-10	1,010,109.88
3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	合同：2022-11-11	2,728,035.54
4	澳大利亚RODD BUNN NEW	合同：2023-04-25	-172,929.65
5	河北省烟草公司沧州市公司	合同：2023-02-16	729,773.11

2、公司前五大客户的期后回款情况如下表：

单位：人民币元

排名	客户名称	2023.12.31应收金额	2024年1-4月销售金额	2024年1-4月回款金额	2024.04.30应收金额
1	郑州专卖店(何*)	10,222,807.95	3,710,202.86	2,725,751.80	11,207,259.01
2	内蒙古专卖店(王*龙)	1,010,109.88	3,636,572.32	3,253,920.52	1,392,761.68
3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2,728,035.54	5,247,202.47	2,760,029.3	5,215,208.71
4	澳大利亚RODD BUNN NEW	-172,929.65	848,792.72	185,175.61	490,687.46
5	河北省烟草公司沧州市公司	729,773.11			729,773.11

3、截至报告期末公司对前五大客户应收账款计提坏账准备情况如下表：

单位：人民币元

排名	客户名称	2023.12.31应收金额	账龄1年以内	计提比例	计提坏账金额	账面金额
1	郑州专卖店(何*)	10,222,807.95	10,222,807.95	0.07	715,596.56	9,507,211.39
2	内蒙古专卖店(王*龙)	1,010,109.88	1,010,109.88	0.07	70,707.69	939,402.19
3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2,728,035.54	2,728,035.54	0.07	190,962.49	2,537,073.05
4	澳大利亚RODD BUNN NEW	-172,929.65				
5	河北省烟草公司沧州市公司	729,773.11	729,773.11	0.07	51,084.12	678,688.99

公司前五大客户的收入确认时点及依据为根据合同及订单的约定，在商品发出时按照以收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。公司对前五大客户的销售交易定价与其他客户同类客户保持一致，其中：经销商客户的定价依据主要为根据各自经销合同约定，以服装吊牌价为基数，按照不同的服装品类给予经销商一定的销售折扣，服装吊牌价*销售折扣率即为每位经销商的产品定价；海外客户的定价依据为根据客户的不同需求提供差异化服务，制定不同价格策略。公司销售交易定价具有公允性、持续性、一贯性。

截至报告期末，公司前五大客户的应收账款余额账龄均在1年以内，目前处于正常的发货和收款状况。截至2024年4月底，郑州专卖店2023年末挂账的950万元已经收回273万元，内蒙古专卖店2023年末挂账的94万元已经全部收回，深圳市比亚迪供应链管理有限公司2023年末挂账的254万元已经全部收回。

（3）在函询前五大客户的基础上，自查说明前五大客户是否与你公司、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。

公司回复：

经核查，公司2023年前五大客户与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等均不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

请年审会计师详细说明对公司前五大客户，尤其是澳大利亚RODD BUNN NEW销售收入实施的审计程序，涉及函证程序的，说明函证发出方式、收回方式及控制过程，是否存在回函金额不符的情况，是否获取充分、适当的审计证据证明公司收入确认的真实性、准确性。

会计师回复：

1、针对公司前五大客户执行的审计程序如下：

（1）了解公司与销售相关的内部控制制度，评价其设计的合理性，对相关控制执行穿行测试，评价销售与收款相关内控制度执行的有效性；

（2）对前五大销售客户进行函证程序，对函证无效/不可行/回函不符的执行替代程序；

（3）实施实质性审计程序，获取前五大客户的销售资料、核对销售合同、出库单、发票、与甲方的销售明细，检查本年度销售回款的银行单据等相关支持性文件，评价相关收入确认是否符合收入确认政策，选择重要业务合同，检查合同中发货、付款及结算等关键条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求，并得到一贯执行；

（4）针对澳大利亚RODD BUNN NEW客户，额外获取银行回单、报关单等资料，执行回款、出口退税、汇兑损益的核查，检查是否与收入匹配；

（5）对资产负债表日前后记录的收入执行截止测试，评价收入是否在恰当的会计期间确认；

（6）评估期末应收账款的可收回性，包括检查期后回款情况，评估客户的经营情况和还款能力；

（7）检查营业收入的披露是否恰当。

2、函证程序及函证发出方式、收回方式及控制过程

已收回的函证未发现金额不符的情况，未回函的函证均执行了100%的替代程序。

函证发出方式、收回方式及控制过程请详见问题1中会计师回复部分。

3、核查结论

经核查，我们认为2023年度公司前五大客户的收入确认核算真实、准确，相关会计处理符合企业会计准则的规定。我们未发现与公司核查结论存在重大不一致的情况。

3.年报显示，2023年你公司对前五大供应商的采购额为2,916.13万元，占年度采购总额比例为36.69%，采购集中度同比增加13.56个百分点，关联方采购额占年度采购总额比例为0。

2023年你公司第一大供应商为陕西华汇复鸿信息技术有限公司（以下简称“华汇复鸿”），采购额为1,341.78万元，占年度采购总额比例达16.88%。公开信息显示，华汇复鸿的ICP备案网址为www.hh-fhpay.com，该网址与你公司原实控人王春江（也是现实控人王雅珠的女婿）担任法定代表人的易联汇华（北京）科技有限公司（以下简称“易联汇华”）一致。此外，陕西华汇复鸿与北京联银信息技术有限公司（以下简称“北京联银”）共用010-59236263的电话，而北京联银是易联汇华的全资子公司。

请你公司：

（1）说明前五大供应商的具体情况，包括名称、成立时间、经营范围、合作期限，是否为报告期新增供应商，向其采购的具体内容，分析主要供应商与2022年相比的变动情况，说明是否发生重大变化，如是，请说明变化的原因。

公司回复：

公司前五大供应商具体情况如下

（1）2023年

单位：人民币元

序号	供应商名称	采购内容	采购额（元）	占年度采购总额比例	成立时间	经营范围	合作期限	是否为报告期新增供应商
1	陕西华汇复鸿信息技术有限公司	信息服务	13,417,751.75	16.88%	2022.03.29	信息技术咨询服务、设备销售	2年	否
2	瑞金市贝斯特服饰有限公司	服装	4,308,952.90	5.42%	2015.04.28	服装生产、销售	8年	否
3	永清凯莎尼服饰有限公司	服装	4,068,545.55	5.12%	2023.05.06	服装、服饰生产、销售	1年	是
4	廊坊布莱梅服装服饰有限公司	服装	3,909,949.04	4.92%	2011.12.20	制造销售；服装、服饰	4年	否
5	温州宝沃工贸有限公司	服装	3,456,053.88	4.35%	2022.05.17	制造、研发、加工、销售；服装	2年	否
合计	--	--	29,161,253.12	36.69%	--	--	--	--

（2）2022年

单位：人民币元

序号	供应商名称	采购内容	采购额（元）	占年度采购总额比例	成立时间	经营范围	合作期限	是否为报告期新增供应商
1	陕西华汇复鸿信息技术有限公司	信息服务	9,043,775.49	6.54%	2022.03.29	信息技术咨询服务、设备销售	1年	是
2	温州市超悦服饰科技有限公司	服装	5,985,351.62	4.33%	2012.12.28	服装、面料	7年	否
3	廊坊布莱梅服装服饰有限公司	服装	5,834,624.68	4.22%	2011.12.20	制造销售；服装、服饰	3年	否
4	华孝县万里煤炭销售有限责任公司	原料	4,003,217.75	2.89%	2004.06.07	煤炭及制品销售、矿山机械销售	1年	是
5	上海易势信息科技有限公司	信息服务	3,888,991.57	2.81%	2014.03.13	技术开发、技术推广，信息咨询服务	2年	否
合计	--	--	28,755,961.11	20.79%	--	--	--	--

经核实，公司向陕西华汇复鸿信息技术有限公司（以下简称“华汇复鸿”）及上海易势信息科技有限公司（以下简称“上海易势”）采购服务的具体内容是聚合支付市场拓展、小微商户聚合支付服务维护（注：“聚合支付”也称“融合支付”，是指依托银行、非银机构或清算组织，借助银行、非银机构或清算组织的支付通道与清结算能力，利用自身的技术与服务集成能力，将一个以上的银行、非银机构或清算组织的支付服务，整合到一起，只从事除“支付、结算、清算”服务之外的“支付服务”。通过为商户提供包括但不限于“支付通道服务”、“集合对账服务”、“技术对接服务”、“差错处理服务”、“金融服务引导”、“会员账户服务”、“作业流程软件服务”、“运行维护服务”、“终端提供与维护”等服务内容，以此减少商户接入、维护支付结算服务时面临的成本支出，提高商户支付结算系统运行效率的，并收取增值收益的支付服务。）。公司向其采购的目的是，协助公司提高市场拓展能力、提升商户服务水平，从其处采购服务可以帮助公司快速积累和持续稳定服务商户规模、提高撮合交易规模及提升市场占有率，并有利于协助公司较快建立行业地位。

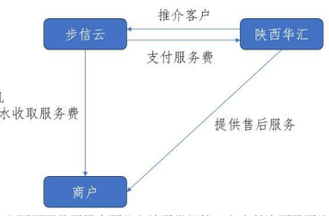
上海易势为公司原实际控制人王春江先生控制的关联企业，报告期内，公司为规范和减少关联交易，降低了向其的采购；同时，公司服装业务的采购策略系根据不同的客户订单需求向各供应商进行货品或原料采购，故公司2023年度前五大供应商情况较上年度有所变化。

（2）在函询华汇复鸿的基础上，详细说明你公司向华汇复鸿大额采购的具体产品、金额、数量、用途、采购后销售情况（如有），华汇复鸿是否为你公司原实控人王春江或现实控人王雅珠控制的企业，你公司对华汇复鸿采购是否具有商业实质、价格是否公允，是否存在关联人非经营性资金占用或向关联人输送利益的情况，年报中“关联方采购额占年度采购总额比例为0”的表述是否真实、准确。

公司回复：

1、公司向华汇复鸿的采购具有商业实质，价格公允

如在前述问题中的回复，公司向华汇复鸿采购的具体内容是聚合支付市场拓展、小微商户聚合支付服务维护等相关服务，不涉及具体商品采购及后续销售情形。公司与陕西华汇的主要合作关系如下图所示：



公司向华汇复鸿采购的主要原因是开展本项业务除需掌握第三方支付资源及开发成熟的软件管理系统外，还需要投入较多人力资源进行地推市场拓展及电话销售，公司基于降低运营及管理成本角度考虑，并从实现快速拓展市场的目标出发，故采用了服务外包的经营策略，由具有经验的下游渠道商进行商户拓展及市场维护工作。鉴于华汇复鸿的业务团队在地推市场拓展、电话销售方面及商户维护方面具有丰富的经验，且在河南、河北、山东等多地拥有地推团队及客户基础，所以公司选择与华汇复鸿合作拓展市场。在双方合作期间，华汇复鸿全面、恰当地履行了合同义务，满足了公司的业务开展的各方面需求，相关采购具有明确的商业实质。

经核实，公司向华汇复鸿的采购价格参照了同行业、同类业务的采购服务定价标准，并充分考虑了公司自身的发展阶段及市场竞品的市场策略公司本报告期内与合作伙伴的最新结算价格为0.535%，该结算价格与行