



中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
关于对太原狮头水泥股份有限公司重大资产重组报告书
审核意见函中有关财务事项的说明

中汇会专[2020]4803 号

上海证券交易所:

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”)担任太原狮头水泥股份有限公司(以下简称上市公司、狮头股份)此次重大资产重组项目的审计机构(标的公司会计师),根据贵所 2020 年 6 月 18 日下发的《关于对太原狮头水泥股份有限公司重大资产重组报告书的审核意见函》(上证公函【2020】0742 号)(以下简称《审核意见函》)要求,本所就相关问题进行了认真讨论及核查,现就《审核意见函》中相关问题回复如下,敬请贵所审核:

特别提示:在本回复中,部分合计数与各加计数直接相加之和在尾数上有差异,这些差异是四舍五入造成的。

《审核意见函》之问题 8

报告书显示,标的公司主要资产中货币资金、存货占比较大,其中货币资金占比 30.68%,存货占比为 39.84%。请公司补充披露说明:(1)货币资金的存放情况、受限情况、资金往来的合规性,是否存在货币资金被他方占用的情况;(2)结合存货的具体构成、周转情况、以及减值测试过程,说明存货跌价准备计提的充分性。请财务顾问和会计师发表意见。

回复:

一、货币资金的存放情况、受限情况、资金往来的合规性，是否存在货币资金被他方占用的情况

(一)货币资金的存放情况

报告期末，标的公司货币资金存放情况如下：

单位：万元

项 目	2019.12.31 资金余额
库存现金	12.24
其中：境外公司库存现金	6.75
境内公司库存现金	5.49
银行存款	3,813.57
其中：境外公司银行存款	557.34
境内公司银行存款	3,256.23
其他货币资金	530.11
其中：支付宝国内账户	323.48
支付宝国际账户	164.69
京东钱包账户	41.06
微信支付账户	0.88
合 计	4,355.91

标的公司库存现金均存放于财务保险箱内。境内公司银行存款分别存放于标的公司及其下属境内子公司银行账户内，境外公司银行存款存放于香港子公司乾昆贸易银行账户内。因电子商务行业特性，标的公司部分资金存放于支付宝账户、京东钱包和微信支付等平台账户，列报为其他货币资金，上述平台账户资金积累一定金额后标的公司会结转至银行账户。

(二)货币资金的受限情况

截至 2019 年 12 月 31 日，标的公司货币资金受限资金共计 120.00 万元，均为天猫平台要求的自营店铺保证金。根据天猫平台资金管理规则，天猫商家保证金原通过冻结商家支付宝账户余额列报为不可用余额来实现，不进行划转，自 2019 年起天猫对商家保证金管理升级后可单独列报保证金，不再列报为商家支

付宝余额。截至 2019 年 12 月 31 日，标的公司部分旗舰店的保证金仍然按原余额冻结方式存放，报告期末将其列示为受限的资金；标的公司其余店铺保证金已单独划转为保证金方式存放，列报为其他应收款。店铺保证金主要用于保证商家按照天猫的规则进行经营，并且在商家有违规行为时根据《淘宝商城服务协议》及相关规则规定用于向天猫及消费者支付违约金，按照约定应当在店铺关店时归还。

(三)资金往来情况

报告期内，标的公司资金往来均为与日常经营相关的款项收支，不存在非经营性资金往来、关联方或控股股东资金拆借、大额现金收支等异常事项。截至 2019 年 12 月 31 日，标的公司其他应收款具体构成如下：

单位：万元

项 目	2019.12.31	具体构成
往来款	0.10	往来
押金保证金	280.53	店铺押金、租金押金、平台保证金、供应商保证金等
市场推广费	101.78	电商平台代运营店铺、自营店铺平台费用预充值
技术服务费	38.50	天猫平台类目软件服务费充值
其他	24.61	运费充值、备用金等
账面余额小计	445.52	
减：坏账准备	15.84	
账面价值小计	429.67	

截至 2019 年 12 月 31 日，标的公司涉及关联方的其他应收款情况如下：

单位：万元

项目名称	关联方名称	2019.12.31
其他应收款	天津桂发祥食品销售有限公司	11.57
其他应收款	方贺兵	0.25

其他应收桂发祥 11.57 万元系标的公司为桂发祥代运营过程中产生的平台费用。根据标的公司与桂发祥的协议约定，代运营产生的平台费用由标的公司承担。

截至 2019 年末桂发祥其他应收款为标的公司已支付但尚未收到发票的平台费用，不属于股东资金占用。截至重组报告书出具日，桂发祥相关发票已开具。

截至 2019 年 12 月末标的公司股东方贺兵尚有其他应收款 0.25 万元，系方贺兵在子公司乾昆贸易有限公司报销差额所致，截至重组报告书出具日，方贺兵其他应收款为 0。

综上，标的公司资金往来合规性不存在异常，标的公司报告期内不存在货币资金被他方占用的情形。

二、结合存货的具体构成、周转情况、以及减值测试过程，说明存货跌价准备计提的充分性

(一)存货具体构成

单位：万元

项目	2019.12.31			2018.12.31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	3,966.41	366.30	3,600.11	2,305.72	-	2,305.72
发出商品	1,479.37	-	1,479.37	711.38	-	711.38
包装物	-	-	-	5.00	-	5.00
在途物资	576.83	-	576.83	207.45	-	207.45
合计	6,022.61	366.30	5,656.31	3,229.55	-	3,229.55

标的公司的发出商品发往唯品会等以代销模式合作的电商平台，报告期由于业务增长，发出商品增加。标的公司的在途物资为采购在途的 ZIWI 品牌商品，2019 年末在途物资增加。

(二)存货的周转情况

报告期内，标的公司存货周转率与同行业公司比较如下：

可比公司	2019 年(年化)	2018 年
壹网壹创	8.67	11.78
丽人丽妆	3.83	4.69
若羽臣	3.19	4.36

可比公司	2019 年(年化)	2018 年
杭州悠可	未披露	4.54
平均值	5.23	6.34
中位值	3.83	4.61
昆汀科技	3.50	3.29

数据来源：根据相关上市公司、拟上市公司公告披露数据计算。存货周转率=营业成本/平均存货账面余额，存货账面余额包含存货跌价准备。若羽臣、丽人丽妆 2019 年数据已年化处理，杭州悠可 2018 年数据已年化处理。重组报告书原存货周转率系根据存货账面净值计算，与使用存货账面余额计算书略有差异。

2018 年、2019 年标的公司根据存货账面余额计算的存货周转率分别为 3.29 次/年、3.50 次/年，存货周转情况较好。标的公司存货周转率提升主要原因系存货运营管理效率提升且电商零售业务占比增加。报告期内，标的公司的存货周转率处于行业可比范围内。与同行业可比公司相比，标的公司存货周转率差异主要系标的公司的部分品牌涉及境外采购，涉及运送在途和报关以及保税仓存放等流程，采购周期和可比公司有一定差异；其次，标的公司渠道经销中向第三方电商平台京东自营、唯品会等销售金额占比相对较高，该类客户业务要求 2-3 个月的备货；另外，标的公司的品牌品类涉及美妆、宠物、日化等多种品类，宠物、日化品类占比相对较高，与可比公司的运营品牌品类有一定差异。

(三)存货减值测试过程

标的公司定期对存货进行全面盘点，对存货价值进行复核，通过对比存货的成本与可变现净值，按期末存货可变现净值与存货成本孰低的方式计提减值准备。

2018 年末，经期末库存盘点及分析存货销售毛利、周转等情况，标的公司存货均处于正常销售状态，未出现销售价格持续下跌、滞销等情况，故 2018 年末标的公司未计提存货跌价准备。

2019 年末，标的公司在途物资主要为 ZIWI 品牌跨境采购未到货商品，未发生减值迹象，标的公司未对在途物资计提存货跌价准备；发出商品主要为线上渠道经销业务存放于京东、唯品会等第三方电商平台仓库的商品，主要涉及品牌为

ABC 以及片仔癀，该类产品市场销售价格稳定，毛利率较高且回款情况良好，故标的公司未对发出商品计提存货跌价准备。2019 年末，经期末库存盘点及分析存货销售毛利、周转等情况，标的公司飞利浦、海先纪、施妮薇、小树枝等产品，由于销售不及预期，导致期末库存滞销，标的公司针对期末滞销产品进行原因分析，并制定滞销库存处置计划。标的公司根据其相关产品批量清仓处置的方式多渠道进行询价，以询价结果为未来预期销售价格，对滞销产品采用可变现净值与存货成本孰低的方式计提减值准备。(可辨认净值=预计未来不含税售价*(1-目前公司整体销售费用率))。2019 年跌价准备计提金额共计 366.30 万元。

(四)存货跌价准备计提比较情况

标的公司与同行业上市公司存货跌价准备计提政策比较如下：

公司名称	存货跌价准备政策
壹网壹创	期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。
丽人丽妆	存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。公司在每个资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。报告期各期末，基于谨慎性原则，公司对部分滞销或损坏产品计提存货跌价准备。
若羽臣	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
杭州悠可	杭州悠可按照距库存商品保质期到期时间计提库存商品跌价准备，对距离保质期 12 个月以上计提 0%，距保质期 6-12 个月计提 30%，距离保质期 0-6 个月计提 60%，超过保质期计提 100%。对除库存商品以外的存货，采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
昆汀科技	在资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

报告期各期末标的公司存货跌价准备实际计提比例与和同行业可比公司的比较情况如下：

公司简称	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
壹网壹创	-	-

公司简称	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
丽人丽妆	5.53%	3.42%
若羽臣	4.50%	5.01%
杭州悠可	未披露	5.75%
平均比例	5.02%	4.73%
标的公司	6.08%	-

注：受限于可比公司公开披露情况，2019 年 12 月 31 日数据中丽人丽妆根据 2019 年 6 月 30 日的数据计算；若羽臣根据 2019 年 9 月 30 日的数据计算；2018 年 12 月 31 日数据中杭州悠可根据 2018 年 9 月 30 日的数据计算。

经比较，标的公司存货跌价准备计提方法与同行业公司基本一致，报告期末存货跌价准备计提比例与同行业公司相比不存在重大差异。

综上，报告期各期末标的公司根据供应商询价、产品畅销程度等来估算期末存货未来预期售价，并以此为基础计提存货跌价准备。标的公司期末存货跌价准备计提政策和计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。标的公司的存货跌价准备计提较为充分合理。

三、中介机构核查意见

经核查，我们认为：标的公司资金往来合规性不存在异常，标的公司报告期内不存在货币资金被他方占用的情形。标的公司期末存货跌价准备计提充分，计提依据不存在重大异常。

《审核意见函》之问题 9

2018、2019 年，标的公司经营活动现金流量净额分别为 2471.36 万元、-791.30 万元，低于当期净利润。请公司对报告期经营活动产生的现金流量和净利润进行差异分析，并列表说明具体差异项目及金额，并说明差异原因及合理性。请财务顾问和会计师发表意见。

回复：

一、请公司对报告期经营活动产生的现金流量和净利润进行差异分析，并列表说明具体差异项目及金额

报告期内，标的公司各期经营活动产生的现金流量净额低于净利润，现金流量净额和净利润差异项目如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度
净利润	2,916.20	2,204.31
加：资产减值准备	366.30	-16.09
信用减值损失	-168.11	-
长期资产折旧及摊销	38.58	33.24
固定资产报废损失(收益以“—”号填列)	0.64	0.28
财务费用(收益以“—”号填列)	62.50	-116.50
投资损失(收益以“—”号填列)	92.57	1.23
递延所得税资产减少(增加以“—”号填列)	92.02	-1.16
递延所得税负债增加(减少以“—”号填列)	-3.67	3.67
存货的减少(增加以“—”号填列)	-2,793.06	-1,215.55
经营性应收项目的减少(增加以“—”号填列)	345.87	-852.06
经营性应付项目的增加(减少以“—”号填列)	1,521.52	-832.68
经营活动产生的现金流量净额	2,471.36	-791.30

2018 年度，标的公司净利润较经营活动产生的现金流量净额差异为 2,995.61 万元，主要系存货增加、应收项目增加和应付项目减少所致。

2019 年度，标的公司净利润较经营活动产生的现金流量净额差异为 444.84 万元，主要系存货增加、应收项目减少和应付项目增加所致。

二、经营活动产生的现金流量和净利润差异原因及合理性分析

(一)2018 年经营活动产生的现金流量和净利润差异原因及合理性分析

2018 年标的公司净利润较经营活动产生的现金流量净额差异为 2,995.61 万元，差异较大，主要原因如下：

2018 年标的公司增加了 ZIWI 等品牌的采购,部分商品在 2019 年实现销售,未在 2018 年度销售并收款。该经营活动具体表现为存货的增加。

2018 年度标的公司发展经销业务,电商零售业务引入境外品牌 ZIWI 等,当年度即进行采购备货。该类境外品牌采购额增加,相关品牌要求款到发货,使得经营现金流出当年度增加较多。该经营活动具体表现为经营性应收项目中预付账款的增加,经营性应付项目的减少。

另外,标的公司发展线上自营店铺,2018 年度对第三方电商平台押金、服务费等进行投入,导致其他应收款增加。该经营活动具体表现为经营性应收项目的增加。

上述经营活动导致 2018 年度经营性活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异,符合报告期内标的公司生产经营实际情况,具备合理性。

(二)2019 年度经营活动产生的现金流量和净利润差异原因及合理性分析

2019 年度,标的公司净利润较经营活动产生的现金流量净额差异为 444.84 万元,差异原因如下:

标的公司经销业务规模扩大,采购备货规模随之扩大。2019 年标的公司新引入 DPC 品牌,并对 ZIWI、ABC、片仔癀等进行了一定备货,以满足京东、唯品会等渠道平台客户的备货要求。该经营活动具体表现为存货的增加。

标的公司经销业务快速发展,特别是电商零售业务收入大幅增加。电商零售业务通过线上自营店铺向消费者销售,收款周期较短,相关业务收入占比的增加提升了标的公司经营活动资金回笼速度。标的公司代运营业务有一定账期,2019 年度业务规模有所下降,减少了期末应收账款。虽然当年度 ZIWI 等品牌的采购预付款有所增长,但经营性应收项目整体有所减少。

标的公司新增 DPC 品牌采购,供应商提供了一定账期,期末应付账款增加。该经营活动具体表现为经营性应付项目的增加。

综上,2019 年度标的公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异具备合理性。

三、中介机构核查意见

经核查，我们认为：标的公司经营活动产生的现金流量净额低于净利润符合报告期内标的公司生产经营实际情况，具有合理性。

《审核意见函》之问题 10

报告书显示，报告期经销模式实现的营业收入占比较高，2019 年标的公司经销业务实现收入 2.28 亿元，占营业收入的 85.97%，同比增幅达 150%。请公司补充披露：(1)主要客户与标的公司股东及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系，说明经销收入的真实性、合理性，是否存在调节收入的情形；(2)结合标的公司经销模式特点，补充披露收入确认政策、确认时点、信用政策、是否与行业惯例一致，采用总额法或净额法确认收入的依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定。请财务顾问和会计师发表意见。

回复：

一、主要客户与标的公司股东及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系，说明经销收入的真实性、合理性，是否存在调节收入的情形

(一)主要客户与标的公司股东及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系

标的公司经销业务由电商零售业务和渠道经销业务构成，其中电商零售业务的销售对象主要为电商平台的终端消费者，客户群体规模大且销售订单分散，单个消费者购买金额相对较小。因此经销业务前五大客户均为渠道经销业务客户，具体如下：

单位：万元				
序号	客户名称	主要品牌	销售金额	占渠道经销业务收入比例
2019 年				
1	北京京东世纪贸易有限公司	片仔癀	3,371.59	31.83%
2	唯品会	ABC/FREE	3,055.50	28.85%
3	杭州正辉电子商务有限公司	荣事达	1,276.32	12.05%

序号	客户名称	主要品牌	销售金额	占渠道经销业务收入比例
4	江苏曼妮娜化妆品有限公司	JM	530.90	5.01%
5	欣橙(上海)信息科技有限公司	ZIWI	497.67	4.70%
合计			8,731.98	82.44%

2018 年

1	唯品会	片仔癀	3,270.79	41.72%
2	北京京东世纪贸易有限公司	ABC/FREE	2,075.31	26.47%
3	杭州一加一品牌管理有限公司	RAY	659.48	8.41%
4	上海丽人丽妆化妆品股份有限公司	飞利浦	345.77	4.41%
5	MEILIDA INTERNATIONAL TRADING CO., LIMITED	其他美妆	214.90	2.74%
合计			6,566.25	83.74%

标的公司报告期内的经销业务前五大客户关联关系核查结果如下:

序号	客户名称	注册资本	关联关系核查
1	北京京东世纪贸易有限公司	139,798.5564 万美元	电商平台京东旗下公司, 无关联关系
2	唯品会(中国)有限公司	18,000 万美元	电商平台唯品会旗下公司, 无关联关系
3	杭州正辉电子商务有限公司	500 万人民币	经核查, 股权结构为叶伟琪 90%, 方学武 10%, 客户已出具无关联关系承诺函, 无关联关系
4	江苏曼妮娜化妆品有限公司	1,000 万人民币	经核查, 股权为闫大鹏 99%, 陈威 1.00%, 客户已出具无关联关系承诺函, 无关联关系
5	欣橙(上海)信息科技有限公司	16,048 万美元	宠物电商平台波奇网旗下公司, 无关联关系
6	杭州一加一品牌管理有限公司	500 万人民币	经核查, 股权结构为梁培 100%, 客户已出具无关联关系承诺函, 无关联关系
7	上海丽人丽妆化妆品股份有限公司	36,000 万元人民币	拟上市公司丽人丽妆经营主体, 无关联关系
8	MEILIDA INTERNATIONAL TRADING CO., LIMITED	香港公司/无公开信息	中介机构已访谈客户, 无关联关系

标的公司股东及其实际控制人、董监高等与经销业务主要客户不存在关联关系。

(二)说明经销收入的真实性、合理性，是否存在调节收入的情形

2018 年、2019 年标的公司经销业务收入细分如下：

单位：万元		
业务类别	2019 年度	2018 年度
电商零售业务	12,178.44	1,264.25
渠道经销业务	10,591.64	7,840.78
小 计	22,770.09	9,105.02
占主营业务收入的比例	85.97%	66.49%

(1)电商零售业务销售收入真实性、合理性

2018 年、2019 年标的公司电商零售业务收入占主营业务收入的比例分别为 9.23%、45.98%。该业务模式下，客户主要系通过第三方电子商务平台下单的终端消费者，其销售及结算过程均通过第三方平台实现，业务具有单次消费金额较小、消费者高度分散、结算方式主要通过第三方支付平台(支付宝、京东钱包)支付等特点，因此单个终端消费者对标的公司收入影响很小。

2018 年、2019 年标的公司前五大自营店铺零售业务收入情况具体如下：

年度	品牌	所属平台	排名	在对应平台上的店铺名称	收入
2019	ZIWI	天猫	1	ZIWI 旗舰店	4,750.18
			4	ZIWI 海外旗舰店	738.38
		京东	5	ZIWI 旗舰店	681.89
2019	DPC	天猫	2	DPC 海外旗舰店	3,041.88
			3	DPC 旗舰店	1,106.67
2019 年前五大店铺合计					10,319.00
2018	MSTC	天猫	1	mesoesthetic 海外旗舰店	486.81
2018	ZIWI	天猫	2	ZIWI 旗舰店	213.06
2018	ABC	京东	3	ABC 旗舰店	190.12

年度	品牌	所属平台	排名	在对应平台上的店铺名称	收入
2018	片仔癀	京东	4	片仔癀旗舰店	146.63
2018	FREE	京东	5	Free 创化专卖店	78.78
2018 年前五大店铺合计					1,115.40

2018 年、2019 年标的公司前五大自营店铺占电商零售业务收入的比例分别为 88.23%、84.73%，针对自营店铺会计师及中介机构执行了以下核查程序：

1)取得标的公司与各品牌方签订的合同，检查标的公司是否取得品牌方电商零售业务的授权。

2)对标的公司与收入确认相关的信息系统数据源，如库存系统 E 店宝数据、支付宝京东钱包等账户对账单数据以及前端订单数据进行匹配，分析用户购买行为是否存在异常。

3)会计师取得 2018 年、2019 年主要供货品牌的采购金额，与主要供货品牌公司进行了对账及函证，经品牌供应商确认，2018 年、2019 年标的公司向品牌供应商的采购金额与标的公司账面金额核对一致。

4)2018 年末及 2019 年末，会计师对标的公司存货进行了监盘，对盘点差异进行汇总分析。

5)从第三方平台获取标的公司支付宝、京东钱包等账户的对账单，识别与收入相关的流水，与账面确认的通过第三方支付平台账户产生的收入核对一致。

6)会计师通过检查标的公司往来明细账、费用明细账，标的公司不存在大额、异常的非客户性质应收余额和异常的大额费用。

7)执行分析性程序

①对各年度各服务品牌收入、成本、毛利率进行波动分析，分产品进行收入、成本、毛利率波动分析；

②对各年度推广费占电商零售业务收入的比例进行同期比较分析；

③对快递费占电商零售业务收入的比例进行同期比较分析，并与同行业上市公司进行可比分析；

④对各年度退货及退货率进行分析；

经核查，标的公司电商零售业务收入的真实性不存在异常，不存在调节收入的行为。

(2)对渠道经销业务收入真实性的核查

2018 年、2019 年，标的公司渠道经销业务收入占主营业务收入的比例分别为 57.25%、39.99%。针对渠道经销业务，会计师及中介机构主要采取了以下核查程序：

1)获取报告期内平台经销业务与主要合作客户的销售合同，审阅合同中与收入确认相关的重要条款，检查合同条款内容是否与业务实际结算方式相符，与企业收入确认政策是否匹配；

2)针对平台渠道经销业务，检查各期对账单或销售清单是否与账面收入确认金额一致；针对其他分销经销业务，抽样核查分销收入的原始凭证，核对原始凭证记载的数量、金额、验收时间等信息之间的一致性；

3)检查报告期各期销售订单是否完整，收入确认金额是否记录在准确的营业周期；

4)执行分析性程序，对各年度渠道经销业务收入、成本、毛利率进行波动分析；

5)向报告期内主要客户进行函证。

经核查，标的公司渠道经销业务的收入真实性不存在异常，不存在调节收入的行为。

综上，经核查，标的公司经销业务收入真实性不存在异常，未发现调节收入的情形。

二、结合标的公司经销模式特点，补充披露收入确认政策、确认时点、信用政策、是否与行业惯例一致，采用总额法或净额法确认收入的依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定

(一)标的公司经销模式项下收入确认政策及收入确认时点情况

标的公司经销业务可区分为电商零售业务和渠道经销业务。

在电商零售业务模式下，标的公司通过以自己的名义在天猫、京东等电商平台上开设的自营店铺直接向终端消费者销售商品。终端消费者在标的公司开设的品牌官方旗舰店、专卖店或专营店中选定商品、下达订单、支付货款后，标的公司订单管理系统从天猫、京东等电商平台获取已付款订单信息，经订单审核后，通知仓库进行配货、分拣、包装，再由物流公司派送至消费者。

在渠道经销业务模式下，标的公司向京东自营、唯品会等第三方平台销售，或向其他分销商销售。

标的公司各经销业务模式下的收入确认政策及确认时点如下：

业务模式	收入类型	收入确认政策及确认时点
经销业务	电商零售业务	收入确认原则为终端消费者在天猫平台或者京东等第三方平台上购买商品，公司将商品发货到消费者指定的收货地址，消费者收货后在天猫平台或者京东等第三方平台点击“确认收货”，公司于支付宝账户或者京东钱包等平台店铺对应的支付账户收到款项时，按收取的全部款项扣除售后退款、赔款等确认销售收入。
	平台渠道经销业务	获得品牌方分销业务授权，向第三方电商平台分销产品，直接客户为第三方电商平台。平台渠道经销业务存在委托代销与买断销售两种模式，委托代销系公司根据与第三方电商平台签订的协议，于收到代销清单时，按应向其收取的款项确认销售收入。买断销售模式下，公司根据协议向电商客户发出货物，公司于收到第三方电商平台结算单时按应向其收取的款项确认销售收入。
	其他渠道经销业务	在将产品交付至客户并经客户验收后确认收入。

同行业公司收入确认政策和确认时点如下：

同行业公司	具体收入确认政策
壹网壹创	(1)品牌线上管理服务：品牌线上管理服务指公司受品牌企业的委托，为其线上业务量身定制品牌形象塑造、产品设计策划、整合营销策划、大数据分析、视觉设计、精准广告投放、CRM 管理、售前售后服务、仓储物流等线上运

同行业公司	具体收入确认政策
	营服务，公司根据服务效果向品牌方收取服务费用。品牌线上管理服务收入确认原则为依据合同约定，公司按当期品牌企业的线上销售金额和计算比例确认当期服务收入或根据合同约定，经品牌企业确认当期服务的内容和结果后，按其认可的金额确认当期服务收入。 (2)品牌线上营销服务：品牌线上营销服务指公司受品牌企业的委托，除为其提供品牌线上管理服务外，还负责向终端消费者在天猫平台上推广和销售品牌方商品。品牌线上营销服务收入确认原则为终端消费者在天猫平台上购买商品，公司将商品发货到消费者指定的收货地址，消费者收货后在天猫平台点击“确认收货”，公司于支付宝账户收到款项时，按收取的全部款项扣除售后退款、赔款等确认销售收入。 (3)线上分销：线上分销指公司获得品牌方分销业务授权，面向在天猫或淘宝的卖家或其他第三方 B2C 平台分销产品。线上分销收入按顾客不同分为平台客户和其他客户，平台客户按商品是否买断分两种收入确认方式，在商品非买断式模式下，平台客户分销收入确认原则为公司向商务平台发货，商务平台收货后，根据合同约定的对账方式，分期与公司核对销售情况，双方核对无误后，按合同约定的计算方法确认收入；在商品买断式模式下，平台客户分销收入确认原则为公司向商务平台发货，商务平台收货验收无误后确认收入；其他客户分销收入确认原则为客户先预付货款，公司安排发货，客户收货后确认收入。 (4)内容服务：内容服务系指公司为品牌方就某项产品或活动提供营销策划方案，并把控整个方案的落地过程，帮助品牌方扩大品牌影响力、激发销售潜力，公司收取品牌推广服务费用。内容服务的收入确认原则为根据合同约定条款，为品牌企业提供推广服务，并出具结案报告，经品牌企业确认无误后确认收入。
丽人丽妆	(1)销售商品包括零售收入和分销收入 ①零售收入：消费者在电商平台上购买公司的商品，公司将商品发货到消费者指定的收货地址，在电商平台上确认收货后，公司支付宝账户会自动收到货款，并生成收款记录，公司每月根据支付宝对账单显示的收款金额和时点确认收入，并结转相应成本。 ②分销收入：公司根据与品牌商签订的合同约定，将部分商品通过分销方式对外销售。公司分销销售在发货后确认收入。 ③寄售收入：产品交付后,产品灭失风险由寄售方承担，产品所有权在寄售方销售给终端消费者时转移,收入按照每月寄售方提供的销售清单确认。 (2)提供劳务 劳务收入系向品牌方提供电子商务营销运营服务收取的服务费。劳务收入在相关服务已经提供，相关收入及成本能够可靠计量，且与交易相关的经济利益能够流入本公司时确认收入。

同行业公司	具体收入确认政策
若羽臣	(1)线上代运营模式:系指公司获得品牌方在电子商务领域的授权,在天猫平台、京东开放平台等第三方电商平台开设或运营品牌店,面向消费者进行商品销售。线上代运营模式下,公司与品牌方采用零售结算或服务费结算方式,分别形成零售收入或运营服务收入。①零售结算方式:公司在第三方电商平台开立店铺,公司于客户收到货物并且公司收到货款时,按收取的顾客订单金额确认销售收入。②服务费结算方式:公司在每月销售完成后按照双方约定的固定金额和/或按照双方确认的销售额扣除约定成本费用后的一定比例计算确认月度运营服务费收入。 (2)渠道分销模式:存在委托代销与买断销售两种模式。①委托代销:公司根据与第三方电商平台签订的协议,于收到代销清单时,按应向其收取的款项确认销售收入。②买断销售:公司根据与第三方电商平台签订的协议向电商客户发出货物,公司于收到第三方电商平台结算单时按应向其收取的款项确认销售收入;公司根据与其他线上分销客户(通常为淘宝店主)签订的协议,于产品交付给对方且经对方签收后确认销售收入。 (3)品牌策划模式,由公司与客户协商确定服务内容和范围并提交活动方案,于相关服务完毕并经客户确认后确认收入。
杭州悠可	公司业务为经销和品牌运营两种经营模式,为品牌商提供品牌重塑、互联网整合营销、店铺精细化运营、客户服务、仓储配送等全链路电商服务。 (1)经销模式:电子商务经销分为平台自营(客户为最终消费者)与分销(客户为平台或分销商)。 ①平台自营收入:公司开立的支付宝等账户在顾客下订单时统一向顾客收取全部款项,并发出货物,公司于发货后按全部款项确认销售收入;由于公司销售的化妆品为标准化产品,公司几乎很少发生销售退回情况,公司平台自营收入按发货时确认收入符合收入确认方法。 ②分销模式存在买断销售与委托代销(视同买断方式)销售两种模式。买断销售收入确认方法为于商品已实际交付后,取得收款权利时确认销售收入;委托代销(视同买断方式)与受托方签订合同,根据受托方开具代销清单双方核对一致后确认销售收入。

综上,标的公司报告期收入确认政策和收入确认时点和依据与同行业公司不存在重大差异,符合行业惯例。

(二)标的公司经销模式对主要客户的信用政策

标的公司电商零售业务由消费者将货款支付至互联网支付平台,标的公司发出商品,消费者收到货物,标的公司于收到货款时确认收入,该业务项下期末无应收账款。

标的公司渠道经销业务包括平台经销和其他分销经销，主要客户的信用政策如下：

1、主要平台渠道经销业务客户信用政策

报告期内，标的公司与平台渠道经销业务主要客户信用政策如下：

客户名称	平台	结算方式	信用政策
北京京东世纪贸易有限公司	京东自营	已到结算期的应付款扣除逾期未付的降价款、退货款、商业折扣、退残款以及其他应支付的款项后的余额为准，确认在京东供应链协同平台出具结算清单	自标的公司产品入库之日起 60 天后结算，7 个工作日内支付货款
唯品会(中国)有限公司	唯品会	每月逢 2 号、12 号、22 号提供《进度款账单》(2 号出上月 21 日-31 日，12 号出本月 1 日-10 日，22 号出本月 11 日-20 日)，进度款结算比例为已销售金额的 60%(其他)或 80%(化妆品)，每月 22 日出上月《月结账单》	收到货款结算五日内提出异议，无异议的按照货款金额开票确认，唯品会自收到发票确认无误后五个工作日支付货款
欣橙(上海)信息科技有限公司	波奇网	经销商按照采购订单约定金额与标的公司进行结算	款到发货

2、主要其他分销渠道经销业务客户信用政策

报告期内，标的公司与其他分销渠道经销业务主要客户信用政策如下：

客户名称	信用政策
杭州正辉电子商务有限公司	采购方预付 20%，确认收货后 1 个月内结清剩余款项
江苏曼妮娜化妆品有限公司	款到发货
杭州一加一品牌管理有限公司	将货品交付至客户方，客户确认货品数量后，自收到货品后 3 个工作日内支付。
上海丽人丽妆化妆品股份有限公司	预付货款 50%，采购方收到货物并确认验收后 3 个工作日内支付剩余 50%货款
MEILIDA INTERNATIONAL TRADING CO., LIMITED	货到付款，分 2 次结清

综上，标的公司经销业务的信用政策符合行业惯例。

(三)采用总额法或净额法确认收入的依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定

1、收入会计准则规定

根据《企业会计准则第 14 号-收入》(财会〔2017〕22 号)第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：(1)企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；(2)企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；(3)企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：(1)企业承担向客户转让商品的主要责任；(2)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；(3)企业有权自主决定所交易商品的价格；(4)其他相关事实和情况。

2、标的公司经销业务收入采取总额法的合理性

标的公司从事的电子商务经销业务是指获得品牌企业或其授权代理商在电子商务领域部分或全部渠道的授权，由标的公司向品牌企业采购产品，产品采购后，产品的控制权及所有权归标的公司所有，在授权范围内以自己名义在第三方电商平台上开设店铺向终端消费者销售，或向京东自营、唯品会等第三方电商平

台和其他分销商等销售商品。标的公司有权自主选择供应商，并根据业务模式，自主选择客户并自主定价。

综上，标的公司采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

三、中介机构核查意见

经核查，我们认为：标的公司股东及其实际控制人、董监高等与经销业务主要客户不存在关联关系。标的公司经销业务收入真实性不存在异常，未发现调节收入的情形，具备合理性。标的公司的收入确认政策、收入确认时点符合行业惯例。标的公司采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

(此页无正文，为中汇会计师事务所(特殊普通合伙)《关于对太原狮头水泥股份有限公司的审核意见函》所涉事项的核查意见的签字盖章页)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·杭州



中国注册会计师：

 赵琪印

中国注册会计师：

 吴广印

报告日期：2020年6月23日