

南方黑芝麻集团股份有限公司 关于深圳证券交易所 2022 年年报问询函的回复公告

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。

南方黑芝麻集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 6 月 9 日收到深圳证券交易所发出的《关于对南方黑芝麻集团股份有限公司 2022 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第 300 号），公司董事会对此高度重视，立即组织有关部门对相关事项进行认真充分核查，现就问询函中相关问题回复公告如下：

问询问题一：

年报显示，你公司报告期实现营业收入 30.16 亿元，同比下降 25.07%，其中食品业占比 54.05%，毛利率 30%，营收同比增长 0.63%，电商业占比 41.57%，毛利率 2.05%，营收同比下降 42.29%，其他业务的收入占比 4.26%，同比下降 42.92%；第一季度至第四季度营业收入分别为 6.81 亿元、6.15 亿元、7.33 亿元和 9.87 亿元。

你公司报告期实现净利润-1.40 亿元，2021 年实现净利润-1.09 亿元；第一至第四季度净利润分别为 638.15 万元、39.44 万元、177.29 万元和-14,894.03 万元。

请你公司：

一、结合行业情况、业务模式、成本费用等因素，说明分季度营业收入与净利润变动趋势不一致的原因；

公司回复：

公司报告期内各季度的经营情况如下表：

金额单位：人民币万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	2022 年合计
营业收入	68,065.94	61,529.45	73,322.39	98,666.61	301,584.39
营业成本	56,029.03	50,384.12	59,193.98	75,296.05	240,903.18

毛利率	17.68%	18.11%	19.27%	23.69%	20.12%
三大费用合计	11,100.83	11,690.84	13,584.26	15,781.43	52,157.36
资产减值损失		0.08		-19,019.75	-19,019.67
归属于上市公司股东的净利润	638.15	39.44	177.29	-14,894.03	-14,039.15

（一）报告期行业情况与公司经营情况

由于不可抗力的因素，报告期外部经营环境较为恶劣，导致原材料采购、产品销售配送等物流困难，也导致员工（特别是营销人员）正常履职困难。报告期各季度的外部环境变化较大，对公司各季度经营成果有较直接影响。

报告期公司各季度营收与上年同比有不同程度的下降，主要原因：一是外部不利因素影响业务开展；二是根据严峻的经营形势，公司强化风险管控，对业务结构进行优化调整，主动缩减电商板块中低毛利、结算周期长资金占用量大的业务；三是报告期内电商经营模式发生了更明显的变化，在“人人可直播带货”的环境下，传统电商渠道业务的盈利空间被压缩，公司电商业务受到较大挑战。

（二）报告期公司的业务模式

报告期公司的业务模式未发生重大变化，仍以自有健康食品生产经营和电商综合运营为核心业务，自有产品经营以经销和直营模式为主，电商业务则以第三方品牌授权电商渠道经销和电商代运营服务为主；在产品结构方面仍以冲调类的糊类产品、直饮类的饮料产品、休闲类的糖果饼干产品和大米系列产品为主。

（三）各季度营业收入与净利润变动趋势不一致的主要原因

一是各季度的市场投入不同，公司根据外部经营环境和竞争情况在不同季度的市场投入不同，而市场投入对经营成果影响有一定的滞后性，即当期投入与当期经营业绩不一定成正比；二是公司期末遵循谨慎性原则根据《企业会计准则》等相关规定，计提了相应的资产减值准备，对第四季度的净利润影响重大。

1、三大项期间费用的影响

费用项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	发生额 (万元)	费比 (%)	发生额 (万元)	费比 (%)	发生额 (万元)	费比 (%)	发生额 (万元)	费比 (%)
销售费用	5,355.22	7.87	6,343.24	10.31	7,320.78	9.98	9,947.35	10.08
管理费用	3,693.89	5.43	3,450.33	5.61	4,561.89	6.22	4,137.09	4.19
财务费用	2,051.72	3.01	1,897.27	3.08	1,701.59	2.32	1,696.99	1.72
三大费用合计	11,100.83	16.31	11,690.84	19.00	13,584.26	18.53	15,781.43	15.99

2022年1-4季发生的三大期间费用（销售费用、管理费用、财务费用）分别为1.11亿元、1.17亿元、1.36亿元和1.58亿元，占当期营业收入比例分别为16.31%、19.00%、18.53%和15.99%。第一季度期间费用占比较低是由于外部不可抗力因素，公司的营销人员出差受限、市场投入受限，故销售费比相对较低；随着外部经营环境的改善，公司在第二、第三季度加大市场投入，故这两个季度销售费用占比较高，第四季度期间费比较低是由于第二、第三季度的市场投入对促进销售取得一定成果，加上第四季度为公司产品的销售旺季，当季实现的营业收入较高因而费比较低。公司根据外部经营环境的变化和经营需要，在不同经营阶段进行不同程度的市场投入导致，符合市场经营实际情况。

2、成本影响情况

公司营业成本受影响较大的主要是上海礼多多电子商务有限公司（以下简称“礼多多”），礼多多的营业成本构成主要为外购产品成本和运输成本，报告期礼多多营业成本各季度占当季总成本分别为72.17%、51.89%、51.61%、42.83%，成本占公司总销售成本比重较大，主要原因系：一是受外部不可抗力因素影响，产品存货转运、退货情况增加，仓储运输成本增加；二是受汇率的影响，生鲜肉制品、电子设备等跨境的采购成本上升。由于礼多多销售规模较大，盈利空间较小，也造就报告期营业收入与净利润趋势不一致的原因。

报告期公司生产食品的营业成本各季度占当季总成本分别为27.83%、48.11%、48.39%、57.17%，实体经济的成本占总销售成本呈上升趋势，主要是随着销售客户订单的增加，工厂的材料成本、人工成本及制造费用为生产产品而增加。

3、计提的资产减值准备对第四季度的净利润产生重大影响

公司在报告期末遵循谨慎性原则按企业会计准则等规定，共计提资产减值准备19,019.66万元（其中计提商誉减值准备18,913.03万元），导致第四季度净利润亏损数较大。若剔除该项影响，则公司在第四季度实现较好的经营盈利。

综上，公司收入与成本遵循配比的原则，各季度营业收入与净利润的变动趋势准确反映了公司的经营实际情况，也符合内外部经营环境的实际情况。

二、分别列示近三年食品业、电商业、其他业务的收入前五大客户名称、收入金额、收入确认依据、应收账款及坏账准备情况、关联关系，说明近三年各业务主要客户是否发生较大变化及原因，在此基础上分析电商业及其他业务的收入大幅下

降的原因，相关因素是否具有持续性影响，你公司业绩是否存在持续下滑的可能；

公司回复：

(一) 公司近三年食品业前五大销售客户

年份	序号	客户名称	交易内容	销售收入 (万元)	应收账款余 额(万元)	坏账准备余 额(万元)
2022年	第一名	湖北 XX 水稻种植专业合作社	稻谷	9,827.24	395.05	19.75
	第二名	益海 XX (上海) 国际贸易有限公司及其关联公司	油糠	9,727.00	773.36	38.67
	第三名	中国 XX 集团有限公司	糖果、饼干	5,142.63	460.35	23.02
	第四名	四川成都郫都区 XX 粮油经营部	大米	4,725.61	229.82	11.49
	第五名	京山市 XX 米业有限公司	大米	3,886.24	29.10	1.46
			合计		33,308.72	1,887.68
2021年	第一名	湖北 XX 水稻种植专业合作社	稻谷	9,042.96	0	0
	第二名	XX 旗舰店	南方产品	5,325.79	118.75	5.94
	第三名	京山市 XX 米业有限公司	大米	5,254.56	0	0
	第四名	益海 XX (武汉) 粮油工业有限公司	大米	5,200.98	567.94	28.40
	第五名	四川成都郫都区 XX 粮油经营部	大米	5,028.35	437.16	21.86
			合计		29,852.64	1,123.85
2020年	第一名	湖北 XX 水稻种植专业合作社	稻谷	7,044.38	0.00	0.00
	第二名	四川成都 XX 富	大米	6,399.29	649.78	32.49
	第三名	XX 旗舰店	南方产品	4,903.45	322.71	16.14
	第四名	益海 XX 食品营销有限公司	大米	4,503.83	343.52	17.18
	第五名	ALL SMART LIMITED	糖果、饼干	4,231.08	970.14	48.51
			合计		27,082.03	2,286.15

1、食品业近三年前五大销售客户未发生变化。

2、收入确认的依据系执行款到发货的，公司根据合同约定将商品交付给购买方，商品控制权转移至客户确认销售收入，部分长期合作、信用好的大客户执行部分信用账期政策，也于商品控制权转移至客户确认销售收入。

3、上述客户与本公司均不存在关联关系。

(二) 公司近三年电商业前五大销售客户

年份	序号	客户名称	交易内容	销售收入 (万元)	应收账款余 额(万元)	坏账准备余 额(万元)
2022年	第一名	北京 XXXX 信息技术有限公司及其关联公司	不凡帝、乳制品、 麦斯威尔、 摩可纳等	38,269.39	8,836.16	17.8
	第二名	浙江 XX 网络科技有限公司及其关联公司	牛奶、永和、 膳魔师等	23,025.03	4,794.37	
	第三名	上海 XX 贸易有限公司	生鲜肉制品	9,038.56	4,664.34	
	第四名	上海 XX 实业有限公司及其关联公司	生鲜肉制品	8,248.38	3,844.52	

	第五名	上海 XX 牛供应链管理有限公司及其关联公司	生鲜肉制品	6,504.14	1,386.85	
		合计		85,085.50	23,526.24	17.8
2021 年	第一名	北京 XXXX 信息技术有限公司及其关联公司	不凡帝、乳制品、 麦斯威尔、 摩可纳等	71,953.35	18,158.36	0.7
	第二名	浙江 XX 网络科技有限公司及其关联公司	牛奶、永和、 膳魔师等	37,953.27	3,434.54	
	第三名	上海 XX 食品有限公司	生鲜肉制品	11,669.79	3,221.43	
	第四名	XX 随心订旗舰店	牛奶	11,018.86	514.97	
	第五名	XX 乳业股份有限公司及其关联公司	服务费	10,672.33	3,403.26	
			合计		143,267.60	28,732.56
2020 年	第一名	北京 XXXX 信息技术有限公司及其关联公司	不凡帝、乳制品、 麦斯威尔、 摩可纳等	58,712.86	15,909.53	43.55
	第二名	浙江 XX 网络科技有限公司	牛奶、可乐、 上好佳等	32,671.45	3,469.88	
	第三名	浙江 XX 供应链管理有限公司	可乐、永和、 膳魔师等	11,890.45	1,479.28	
	第四名	上海 XX 牛供应链管理有限公司	生鲜肉制品	8,704.15	1,897.59	
	第五名	北京 XX 健康乳业销售有限公司 上海崇明分公司	服务费	8,600.58	4,287.99	
			合计		120,579.49	27,044.27

1、近三年电商业销售客户第一名及第二名未发生变化，销售给其他名次的客户为 XX 乳制品及生鲜肉制品两项业务，此业务为礼多多下属子公司若凯商贸经营。2022 年上半年 XX 乳制品业务已停止合作，生鲜肉制品业务按照经营规划，2023 年将逐步收缩业务规模，在妥善处理有关债权及库存商品后择机退出生鲜肉业务。

2、电商业确认收入的依据：线上自营店铺为客户网上签收时间，品牌直营或代理分销以京东系、天猫系等平台销售单确认收入。

3、销售的前五大客户与本公司均不存在关联关系。

（三）公司近三年其他业务的收入前五大销售客户

年份	序号	客户名称	销售收入 (万元)	应收余额 (万元)	坏账准备余 额(万元)	是否 关联方
2022 年	第一名	XXX (中国) 有限公司	2,000.98	1,477.13		否
	第二名	XXX 范梅勒糖果 (中国) 有限公司	1,629.67	27.07		否
	第三名	杭州 XX 贸易有限公司	1,354.78	0.00		否
	第四名	XX 乳业股份有限公司	801.99	0.00		否
	第五名	XXX 配料贸易 (上海) 有限公司	726.97	166.11		否
			合计	6,514.39	1,670.31	
2021 年	第一名	XX 乳业股份有限公司	9,767.35	535.44		否
	第二名	XXX (中国) 有限公司	2,289.38	1,730.46		否

	第三名	XXX 范梅勒糖果（中国）有限公司	2,129.96	11.21		否
	第四名	XX 磨坊（中国）投资有限公司	982.68	565.87		否
	第五名	北京重力 XX 影视文化有限公司	676.14	200.00	5.56	否
		合计	15,845.50	3,042.99	5.56	
2020 年	第一名	XX 乳业股份有限公司	7,684.18	1,642.95		否
	第二名	XXX 范梅勒糖果（中国）有限公司	2,070.06	34.31		否
	第三名	XXX（中国）有限公司	1,337.41	777.80		否
	第四名	XX 贸易（上海）有限公司	1,169.03	511.89		否
	第五名	XX（中国）投资管理有限公司	750.56	13.27		否
		合计	13,011.24	2,980.22		

其他业务收入来源于跟上游品牌方结算的服务费，依据与品牌方签订的合同，按照约定以固定服务费、月度销售提成及费用补贴三项在月度结束后确认收入。

（四）公司业绩是否存在持续下滑的分析

根据公司的发展战略、核心业务和近年经营情况，结合公司 2023 年度的经营发展规划，经充分分析，预判公司不存在业绩持续下滑的可能，具体如下：

1、自 2022 年开始，公司经营工作的重点由“追求营收增量”转变为“追求利润增量”，公司的管理导向和绩效考核同步根据经营管理重点进行调整。从业绩结果看，若剔除资产减值计提的影响，2022 年度实际经营实现的扣非净利润比 2021 年度增加 12,330.62 万元（2021 年剔除资产减值计提影响扣非后的净利润为-9,243.73 万元），而今年一季度实现的扣非净利润比上年同期增长 51.11%。

2、从分业务板块看，2022 年公司亏损业务主要为电商板块和即食饮品板块。2022 年起公司根据外部经营形势，对电商相关业务进行优化整合，主动缩减低毛利、结算周期长资金占用量大的部分品牌代运营业务；同时努力提升直播等新媒体电商的运营能力，以实现电商业务转型升级，目前正按相关部署实施且取得了初步成效，预计 2023 年电商业务经营业绩下滑的趋势将得到较明显的改善；即食类饮料 2023 年随着外部经营环境的好转以及饮料新产品的投放市场，目前业务发展良好，预计上半年饮料产品实现的营收比上年同期增长约 90%，该业务板块将可实现较大幅度减亏；而公司长期盈利的糊类业务在 2023 年仍然保持较好的竞争力。

3、公司继续实行精细化管理，不断提高资产运营效率，努力提升公司的盈利水平，公司的管理费用、财务费用不会发生大幅度增长。

4、2023 年，外部的经营环境有了较大的好转，有利于公司经营业务的开展。

综上所述，公司预判经营业绩不存在持续下滑的可能。

三、结合电商业成本构成、同行业可比公司等情况，说明电商业毛利率仅 2.05%，且同比下降 2.75% 的原因，是否符合行业惯例。

公司回复：

公司电商板块业务包括自有黑芝麻产品、第三方品牌经销代运营以及生鲜肉制品、电子设备业务，其中第三方品牌经销业务、生鲜肉类及电子设备业务占据电商业务板块主要收入且毛利率较低。2022 年因外部不可抗力的经营环境及市场需求下降对电商业务经营产生重大不利影响，最明显的是物流运输受阻、产品存货转运和仓储运输成本增加、退货增加，库存增加需要长期较大力度的促销折让消化库存等，导致销售收入及盈利水平较严重下降，其中：

业务类别	2022 年收入(万元)	占年度总收入比例	毛利率同比增减
牛奶业务	38,534.26	27.15%	-4.75%
美妆业务	4,016.65	2.83%	-15.29%
咖啡业务	10,048.71	7.08%	-4.42%
合计	52,599.62	37.06%	

上述三项业务导致电商板块 2022 年的整体毛利下降 2.03%，其他各类业务均有类似不同程度的影响，从而导致 2022 年整体毛利率的下降。

食品快消品电商业务经过多年发展，从品牌、分销代理、到各电商平台，竞争日趋激烈、需求日趋饱和，进入较低增长率的轨道。参考部分品牌和电商平台公司数据来看，受竞争、需求及宏观环境影响，近年来的收入增长逐步放缓或下降、利润率也有不同程度的下降。

经查公开信息显示，在从事电商运营业务的公司中，丽人丽妆 2022 年毛利率同比下降 9.4 个百分点（主营国际美妆品牌，2021 年 36.46%，2022 年 27.06%）；壹网壹创（主营美妆、日化、家电）2022 年毛利率同比下降 14.02 个百分点（2021 年 47.61%，2022 年 33.59%）；维维 2022 年较 2021 年营收同比-7.57%，利润率同比-57.33%；香飘飘 2022 年较 2021 年营收同比-9.76%，利润率同比-3.89%；宝尊电商 2022 年较 2021 年营收同比-10.6%，利润率同比-197.18%。2022 年电商运营的公司毛利率均有不同幅度下降，本公司电商业毛利率同比下降符合行业实际。

问询问题二：

2017年12月,你公司以发行股份及支付现金的方式收购上海礼多多电子商务有限公司(以下简称“礼多多”)100%股权,形成商誉5.30亿元。该收购交易对方之一为公司控股股东广西黑五类食品集团有限责任公司。你公司报告期对礼多多计提商誉减值准备1.72亿元,该减值损失为礼多多子公司上海若凯电子商务有限公司(以下简称“若凯商务”)的减值准备。年报显示,由于对若凯商务计提的商誉减值损失金额大于礼多多整体层面应计提的商誉减值损失金额8,592.85万元,因此你公司未对礼多多整体层面补提商誉减值损失。2021年你公司对礼多多子公司若凯商务和上海麦添贸易有限公司(以下简称“麦添贸易”)计提商誉减值损失863.50万元。

礼多多业绩承诺期2017-2019年实现净利润6,416.37、8,017.02、7,536.67万元,业绩承诺完成率97.64%。业绩承诺期后,2020-2022年礼多多实现净利润分别为4,152.71万元、3,132.85万元和-18,818.43万元,其中2022年礼多多营业收入同比下滑41.63%,净利润同比下滑700.68%。

请你公司:

一、列示礼多多、若凯商务、麦添贸易近三年又一期的经营情况及主要财务数据,包括不限于总资产、净资产、营业收入、净利润、毛利率等,说明礼多多、若凯商务、麦添贸易近三年主要财务指标是否与同行业公司存在重大差异,并列示2020年至2022年前五大客户及供应商、交易金额、往来款情况、关联关系;

公司回复:

(一) 相关公司近三年又一期的经营情况及主要财务数据

1、礼多多

金额单位:人民币万元

报表项目	2023年3月31日	2022年度	2021年度	2020年度
总资产	69,571.89	76,605.56	117,808.99	119,969.70
总负债	24,926.74	31,327.51	53,616.32	58,868.16
净资产	44,645.15	45,278.05	64,192.67	61,101.54
营业收入	27,963.07	141,930.97	243,070.91	224,904.67
毛利率	8.19%	8.84%	11.37%	11.03%
销售费用	1,201.07	7,587.01	13,780.91	11,718.89
净利润	-449.56	-18,818.43	3,132.85	4,152.71

2、若凯商务

金额单位：人民币万元

报表项目	2023年3月31日	2022年度	2021年度	2020年度
总资产	21,815.68	24,365.90	23,156.54	22,735.99
总负债	8,033.92	10,441.57	8,507.25	8,771.52
净资产	13,781.76	13,924.33	14,649.29	13,964.47
营业收入	8,909.71	35,245.72	59,344.24	52,444.74
毛利率	-0.21%	0.26%	3.07%	3.29%
销售费用	37.36	170.91	277.80	230.23
净利润	-142.57	-724.96	684.83	796.31

3、麦添贸易

金额单位：人民币万元

报表项目	2023年3月31日	2022年度	2021年度	2020年度
总资产	361.19	736.50	914.83	2,347.95
总负债	444.18	708.87	465.92	1,400.97
净资产	-82.99	27.63	448.91	946.98
营业收入	207.59	1,419.30	1,372.15	1,332.70
毛利率	2.98%	7.23%	7.19%	19.55%
销售费用	24.62	127.85	156.28	79.60
净利润	-110.63	-421.28	-498.07	16.83

上表中营业收入主要源自：礼多多主营线上电商平台的品牌直营或授权代理分销以及与上游品牌方结算的服务费收入，若凯商务主营线下生鲜肉制品业务及电子设备业务，麦添贸易主营公司自有品牌产品天猫超市业务。根据三家公司的相关财务指标，由于同行业公司业务构成、主营的品类、品牌、经营盈利模式各不相同，对公司产生的经营业绩不同；并且由于同行业公司发展规划方向不同，同行业不同公司经营的品牌不同，所以产生的业绩不相同，故主要财务指标也各不相同，但与同行业公司的差异均在合理范围区间内。2022年礼多多的业务模式及营收情况：

业务模式	收入确认方式	年度收入（万元）	占年度总营收比例
B2C 自营业务	网上客户签收	13,852.46	9.76%
B2B 经销业务	收到平台销售单	124,970.22	88.05%
电商代运营代销业务	以固定服务费、月度销售提成、费用补贴月度结束	3,108.29	2.19%

(二) 礼多多、若凯贸易、麦添贸易前五大客户、供应商情况
有关情况详见下表:

1、礼多多

(1) 2020年至2022年前五大客户销售额、往来余额情况

排序	2022年			2021年			2020年		
	客户名称	销售金额 (万元)	应收余额 (万元)	客户名称	销售金额 (万元)	应收余额 (万元)	客户名称	销售金额 (万元)	应收余额 (万元)
第一名	北京XXXX信息技术有限公司及其关联公司	38,269.39	8,836.16	北京XXXX信息技术有限公司及其关联公司	71,953.35	18,158.36	北京XXXX信息技术有限公司	58,712.86	15,909.53
第二名	浙江XX网络科技有限公司及其关联公司	23,025.03	4,794.37	浙江XX网络科技有限公司及其关联公司	37,953.27	3,434.54	浙江XX网络科技有限公司	32,671.45	3,469.88
第三名	上海XX贸易有限公司	9,038.56	4,664.34	上海XX食品有限公司	11,669.79	3,221.43	浙江XX供应链管理有限公司	11,890.45	1,479.28
第四名	上海XX实业有限公司	8,248.38	3,844.52	XX随心订旗舰店	11,018.86	514.97	上海XXX供应链管理有限公司	8,704.15	1,897.59
第五名	上海XXX供应链管理有限公司及其关联公司	6,504.14	1,386.85	北京XX健康乳业销售有限公司上海崇明分公司及其关联公司	10,672.33	3,403.26	北京XX健康乳业销售有限公司上海崇明分公司	8,600.58	4,287.99
	合计	85,085.50	23,526.24		143,267.60	28,732.56		120,579.49	27,044.27

(2) 2020年至2022年前五大供应商采购额、往来余额情况

排序	2022年			2021年			2020年		
	供应商名称	采购金额 (万元)	预付余额 (万元)	供应商名称	采购金额 (万元)	预付余额 (万元)	供应商名称	采购金额 (万元)	预付余额 (万元)
第一名	XX乳业股份有限公司及其关联公司	71,291.00	7,626.05	XX乳业股份有限公司及其关联公司	132,580.06	13,461.06	XX乳业股份有限公司	51,893.44	4,597.80
第二名	XXXX贸易(上海)有限公司	10,781.70	2,160.11	XX贸易(上海)有限公司	8,521.69	2,286.18	北京XX健康乳业销售有限公司上海崇明分公司	24,812.80	119.32
第三名	杭州XX贸易有限公司	8,560.82	247.23	XXXX贸易(上海)有限公司	6,571.16	1,168.17	上海XX商务有限公司	23,045.34	-905.03
第四名	XX贸易(上海)有限公司	7,696.17	1,841.01	XXXXXX糖果(中国)有限公司	5,934.31	369.20	上海市XX进出口有限公司	22,744.14	1,320.46
第五名	武汉XXX个人用品商店有限公司	6,833.06	-553.10	杭州XX贸易有限公司	4,204.29	0.00	XXXXXX糖果(中国)有限公司	6,336.70	285.20
	合计	105,162.75	11,321.30		157,811.51	17,284.61		128,832.42	5,417.75

2、若凯贸易

(1) 2020年至2022年前五大客户销售额、往来余额情况

排序	2022年			2021年			2020年		
	客户名称	销售金额 (万元)	应收余额 (万元)	客户名称	销售金额 (万元)	应收余额 (万元)	客户名称	销售金额 (万元)	应收余额 (万元)
第一名	上海 XX 贸易有限公司	9,038.56	4,664.34	上海 XX 食品有限公司	11,669.79	3,221.43	上海 XXX 供应链管理有限公司	8,081.65	1,293.68
第二名	上海 XX 实业有限公司	8,248.10	3,844.52	上海 XX 贸易有限公司	8,971.49	2,668.41	上海 XX 食品有限公司	7,022.30	2,260.20
第三名	上海 XXX 供应链管理有限公司及其关联公司	6,504.14	1,386.85	上海 XXX 供应链管理有限公司及其关联公司	8,822.30	2,582.73	四川 XX 天食品有限公司	5,321.64	972.78
第四名	上海 XX 食品有限公司	3,777.90	1,548.58	上海 XX 实业有限公司及其关联公司	6,444.73	1,527.10	上海 XX 贸易有限公司	3,757.11	1,964.17
第五名	上海 XX 科技有限公司	1,724.35	2,265.01	上海 XX 科技有限公司	3,663.23	2,548.65	上海 XX 计算机科技有限公司	3,684.56	2,051.63
	合计	29,293.05	13,709.30		39,571.54	12,548.32		27,867.26	8,542.46

(2) 2020年至2022年前五大供应商采购额、往来余额情况

排序	2022年			2021年			2020年		
	供应商名称	采购金额 (万元)	预付余额 (万元)	供应商名称	采购金额 (万元)	预付余额 (万元)	供应商名称	采购金额 (万元)	预付余额 (万元)
第一名	上海 XX 商贸有限公司	1,523.31	-49.89	浙江 XX 农业科技股份有限公司	2,287.10	0.00	XX (东莞) 电子科技有限公司	2,762.22	0.00
第二名	北京 XXXX 科技有限公司	835.38	0.00	上海 XX 商贸有限公司	2,150.43	-375.56	北京 XXXX 科技有限公司	1,381.43	7.87
第三名	浙江 XX 农业科技股份有限公司	503.20	0.00	XX (东莞) 电子科技有限公司	2,020.87	0.00	浙江 XX 农业科技股份有限公司	1,362.92	0.00
第四名	XX 商贸 (上海) 有限公司	389.27	0.00	XX (上海) 国际贸易有限公司	1,010.53	75.94	深圳市 XX 通讯科技有限公司	1,223.70	0.00
第五名	上海 XX 贸易有限公司	281.69	0.00	XX 食品国际贸易 (上海) 有限公司	707.91	0.00	上海 XX 电子科技有限公司	934.00	0.00
	合计	3,532.85	-49.89		8,176.84	-299.62		7,664.27	7.87

3、麦添贸易

(1) 2020年至2022年前五大客户销售额、往来余额情况:

排序	2022年			2021年			2020年		
	客户名称	销售金额 (万元)	应收余额 (万元)	客户名称	销售金额 (万元)	应收余额 (万元)	客户名称	销售金额 (万元)	应收余额 (万元)
第一名	浙江 XX 网络科技有限公司	1,419.30	405.75	浙江 XX 网络科技有限公司	1,179.81	507.34	浙江 XX 网络科技有限公司	968.41	0.00
第二名	无			上海 XXX 电子商务有限公司	192.34	0.00	上海 XXX 电子商务有限公司	286.40	0.00
第三名	无			无			线下散客	0.05	0.00
第四名	无			无			无		
第五名	无			无			无		
	合计	1,419.30	405.75		1,372.15	507.34		1,254.86	0.00

(2) 2020年至2022年前五大供应商采购额、往来余额情况

排序	2022年			2021年			2020年		
	供应商名称	采购金额 (万元)	预付余额 (万元)	供应商名称	采购金额 (万元)	预付余额 (万元)	供应商名称	采购金额 (万元)	预付余额 (万元)
第一名	上海 XXX 电子商务有限公司	1,203.63	0.00	上海 XXX 电子商务有限公司	1,463.43	0.00	上海 XXX 电子商务有限公司	867.90	0.00
第二名	南方 XXX (广西) 电子商务有限公司	5.45	-4.03	南方 XXX (广西) 电子商务有限公司	8.12	0.00	南方 XXX 集团股份有限公司	423.13	-130.51
第三名	无			无			广西南方 XXX 食品股份有限公司	0.35	0.00
第四名	无			无			无		
第五名	无			无			无		
	合计	1,209.08	-4.03		1,471.55	0.00		1,291.38	-130.51

（三）相关公司前五大客户及供应商的关联关系情况

上表中所列的前五大客户及供应商除本公司合并范围内的公司属于公司的全资或控股公司，存在关联关系外，其余客户和供应商与本公司不存在关联关系。

二、结合行业情况、业务开展、同行业可比公司情况等，说明礼多多及其下属子公司自业绩承诺期后业绩持续下滑的原因及合理性

公司回复：

1、近三年，传统电商市场份额被直播电商、即时零售等新业态蚕食，拼多多、抖音电商等多平台快速发展，各类型电商渠道竞争日趋激烈，天猫、京东等传统电商平台的GMV增长受阻，对原有天猫、京东等平台的电商业务造成较大的经营压力。礼多多及其下属公司主要业务在天猫、京东等平台从事品牌直营或者授权代理分销，所代理品牌毛利空间逐步下降，电商平台费用逐年增加，盈利空间被压缩。

2、近年来部分品牌改变了销售模式，采取品牌直营的模式，不再采取原有的经销模式（礼多多原主力合作品牌好时巧克力、伊利牛奶、可口可乐、费列罗巧克力均先后调整为直营模式），对礼多多的收入和盈利造成较大的影响。

3、食品快消品电商业务经过多年发展，从品牌、分销代理、到各电商平台，竞争日趋激烈、需求日趋饱和，增长率进入较低的发展轨道。参考部分品牌和电商平台公司数据来看，受竞争、需求及宏观环境影响，近年来的收入增长逐步放缓或下降、利润率也有不同程度的下降。

4、近年来外部不可抗力的经营环境对礼多多的电商业务同样造成重大影响。

5、电商业务2022年同行业可比公司近年经营情况

金额单位：万元

可比公司	营业总收入	同比增减	毛利率	同比增减	净利润	同比增减
南极电商	330,967.54	-14.88%	17.38%	-4.94%	-29,826.02	-162.52%
联络互动	1,256,872.52	-24.05%	13.32%	-1.52%	-93,625.04	-136.72%
跨境通	725,449.29	-17.73%	11.45%	-5.36%	1,784.23	-97.35%
丽人丽妆	324,153.11	-21.98%	27.06%	-9.40%	-13,932.23	-133.92%

从上表可知，虽然公司下属的礼多多及其下属公司与同行业可比公司经营的业务、渠道和方式不尽相同，但近年来的经营业绩的变化趋势基本一致。

结合近年电商行业变化，公司于2022年对电商业板块发展战略规划进行业务

结构优化调整，对无毛利的电商业务、生鲜肉类业务及电子设备业务进行了缩减，不断优化提升资金、资源利用率，积极寻求较高毛利品牌的合作机会；另外着力提升自有黑芝麻品牌在电商渠道的渗透率和市场占有率，并不断探索短视频直播等电商新业态，通过自有品牌产品销售提高，进一步优化公司毛利结构。

经过一系列优化改革、转型升级，在 2023 年礼多多及其下属公司的核心竞争力得以提升，资金利用效率得以改善，经营业绩及经营效益趋向利好。公司仍然长期看好电商业务的发展前景，对礼多多扭转业绩下滑的局面充满信心。

三、说明本次商誉减值测试的详细过程，包括但不限于对资产组的认定及构成、关键假设、主要参数、预测指标及未来现金流现值具体情况等，并结合礼多多和若凯商务的业务开展情况说明营业收入增长率、费用率、利润率等的预测依据及合理性，与以前年度财务数据及历次减值测试是否存在差异，如存在较大差异，说明差异情况及产生原因，在此基础上说明你公司商誉减值准备计提的充分性和合理性；

公司回复：

（一）资产组的认定及构成

1、资产组构成、商誉及资产组的账面值

根据公司管理层的介绍及评估人员的调查，本次需进行减值测试的商誉初始形成是 2017 年 12 月 1 日，公司收购礼多多 100%的股权形成的非同一控制下的并购商誉。该并购为控股型并购，公司在合并口径报表中形成归属收购方的并购商誉 53,001.79 万元。本次评估对象为公司并购礼多多所形成的与商誉相关的资产组或资产组组合，涉及的评估范围包括组成资产组或资产组组合的固定资产、商誉。

截止本次评估基准日，合并口径报表中归属收购方的并购商誉账面价值余额为 51,934.18 万元。截止评估基准日 2022 年 12 月 31 日，与商誉相关的资产组或资产组组合账面价值如下：

金额单位：人民币万元

序号	项目名称	合并报表（公允价值）口径账面价值 (1)	被并购方单体报表口径账面价值 (2)	与商誉相关的资产组组合账面价值 (3)
一	流动资产合计	73,966.44	32,834.83	-
1	货币资金	3,500.29	608.55	-
2	应收票据		-	-

3	应收账款	39,716.19	9,871.65	-
4	预付款项	14,961.38	6,245.49	-
5	其他应收款	4,633.79	10,259.82	-
6	存货	10,281.87	5,628.79	-
7	其他流动资产	872.92	220.51	-
二	非流动资产合计	19,817.23	30,411.37	52,225.89
1	其他非流动金融资产			
2	长期股权投资		30,076.58	
3	固定资产	151.51	36.76	151.51
4	在建工程			
5	使用权资产	662.17	190.68	
5	无形资产			
6	商誉	18,281.58		52,074.38
7	长期待摊费用	75.25		
8	递延所得税资产	646.72	107.35	-
9	其他非流动资产			-
三	资产总计	93,783.67	63,246.19	52,225.89
四	流动负债	31,041.46	26,606.42	-
1	短期借款	21,600.24	11,175.16	-
2	应付票据及应付账款	3,364.49	1,336.65	-
3	预收款项			-
4	合同负债	318.16	4,359.24	
5	应付职工薪酬	387.05	130.12	-
6	应交税费	1,727.88	503.58	-
7	应付利息			-
8	应付股利(应付利润)			-
9	其他应付款	2,453.87	8,457.05	-
10	一年内到期的非流动负债	368.73	190.06	-
11	其他流动负债	821.04	454.57	
五	非流动负债	286.05		
1	租赁负债	286.05		
六	负债总计	31,327.51	26,606.42	-
七	净资产	62,456.16	36,639.77	52,225.89

2、可收回金额及商誉减值损失额

根据评估结果，本次评估资产组的可收回金额为 44,408.94 万元，礼多多层面的商誉包含若凯商誉，报告期已对若凯商誉计提减值损失 17,178.11 万元，已计提的商誉减值损失金额远大于礼多多整体层面应计提的商誉减值损失，因此本次礼多

多不计提高誉减值损失。

（二）评估假设

1、一般假设

（1）交易假设：交易假设是假定所有待评估资产组已经处在交易的过程中，评估专业人员根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是资产评估得以进行的一个最基本的前提假设。

（2）公开市场假设：公开市场假设是假定在市场上交易的资产组，或拟在市场上交易的资产组，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产组的功能、用途及其交易价格等做出理智的判断。公开市场假设以资产组在市场上可以公开买卖为基础。

（3）持续经营假设：持续经营假设是假定在评估基准日资产的实际状况下，待估资产组的经营业务合法，并不会出现不可预见的因素导致其无法持续经营，被评估资产现有用途不变并原地持续使用。

2、特别假设

（1）国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化。

（2）假设礼多多司的经营者是负责的，并且公司管理层有能力担当其职务。

（3）除非另有说明，假设礼多多完全遵守所有有关的法律法规。

（4）假设礼多多未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

（5）假设礼多多在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

（6）有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

（7）无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对上海礼多多电子商务有限公司造成重大不利影响。

（8）资料真实假设：假设礼多多提供的业务合同以及公司的营业执照、章程，签署的协议，审计报告、财务资料等所有证据资料是真实的、完整的、有效的。

（9）有效执行假设：假设礼多多以前年度及当年签订的合同、协议有效，并能得到执行。

(10) 到期续展假设：假设礼多多拥有的各类资质证书等到期后申请续展，并得到批准。

根据资产评估的要求，认定这些假设条件在评估基准日时成立，当未来经济环境发生较大变化时，本评估结果一般会失效，评估机构及评估人员将不承担由于假设条件改变而推导出不同评估结论的责任。

(三) 主要参数、预测指标及未来现金流现值具体情况

1、收益、成本及费用的预测

(1) 销售收入成本的预测：礼多多主要经营模式为快消品-B2C、经销-快消品及服装及线下-电子设备、服务费。具体收入成本情况如下表：

单位：万元

项目名称		2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
主营业务收入合计		141,742.66	127,066.24	136,210.44	148,822.83	160,728.65
主营业务成本合计		123,770.91	107,473.64	114,680.86	125,296.92	135,294.11
快消品	收入	126,086.39	109,402.80	116,784.06	127,599.16	137,807.09
	1、快消品-B2B	81,900.50	92,209.62	101,430.58	110,968.50	119,845.98
	2、快消品-B2C	9,058.56	10,378.66	11,416.52	12,361.62	13,350.55
	3、经销-快消品及服装	32,555.69	3,985.72	881.84	969.52	1,047.08
	4、线下-电子设备	2,571.64	2,828.80	3,055.11	3,299.52	3,563.48
	成本	118,445.87	100,908.49	107,457.33	117,348.99	126,757.12
	1、快消品-B2B	74,259.98	83,715.31	92,103.86	100,718.33	108,796.01
	2、快消品-B2C	9,058.56	10,378.66	11,416.52	12,361.62	13,350.55
	3、经销-快消品及服装	32,555.69	3,985.72	881.84	969.52	1,047.08
	4、线下-电子设备	2,571.64	2,828.80	3,055.11	3,299.52	3,563.48
服务费收入	收入	15,656.27	17,663.44	19,426.38	21,223.67	22,921.56
	1、服务费	15,656.27	17,663.44	19,426.38	21,223.67	22,921.56
	成本	5,325.04	6,565.15	7,223.52	7,947.92	8,536.99
	1、服务费	5,325.04	6,565.15	7,223.52	7,947.92	8,536.99

(2) 管理费用：管理费用主要为维持日常经营所需要支付的管理人员薪酬及福利费、折旧摊销、办公差旅招待费等。对管理人员薪酬及福利费主要以企业现行薪酬体系为基础计算。折旧费主要按现行折旧政策及固定资产量计算。对于差旅费等考虑到正常情况下管理费用与企业业绩增长有一定的相关性但又不如销售费用

相关性强度高，在参考企业目前的费用管理模式及咨询相关管理人员的前提下预测。

(3) 销售费用：销售费用主要为经营所需要支付的销售人员薪酬、办公费、广告费等。在参考企业目前的费用管理模式及咨询相关管理人员的前提下预测。

(4) 税金及附加预测：根据公司的收入及成本构成情况，模拟计算其增值税销项税和进项税后得出当期应交增值税，根据当前应交增值税计算附加税费。

(5) 折旧和资本支出：在本次评估中，评估人员按公司各类资产的账面值以及折旧政策计算折旧。对于未来年度资本性支出，分为两部分，一部分为企业为满足正常生产经营所需要的常规资本性支出。这部分资本性支出结合企业的生产经营情况、生产规模扩大所需设备增加情况及年修理费用判断。另一部分为企业要重建生产线或更新设备而需要投入的一次性资本性支出。本次对永续期的资本性支出金额等于年折旧摊销金额计算。

(6) 营运资金增量：营运资金等于营业流动资产减去营业流动负债。营业流动资产为公司经营所使用或需要的所有流动资产，包括必要货币资金、应收账款、预付账款、存货。营业流动负债包括应收账款、预付账款及应付职工薪酬。

本次评估通过对该公司前 3 年营运资金进行分析，分别计算其营业流动资产、营业流动负债占收入、成本的比例，参照历史数据进行预测。

(7) 营业外支出及收入：营业外支出主要为报废、盘亏、往来款损失等，预计以后年度不会发生；营业外收入主要为政府补贴等，预计以后年度不会发生。

上述项目评估结果详见折现现金流计算表。

(8) 折现率等重要参数的获取来源和形成过程：根据分析计算，我们确定用于本次评估的投资资本回报率，即加权平均资本成本为 11.85%。

(四) 主要指标分析

收入、成本、费用预测表

金额单位万元

项目/年度	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续年
一.营业收入	141,742.66	127,066.24	136,210.44	148,822.83	160,728.65	160,728.65
营业收入增长率	-0.13%	-10.35%	7.20%	9.26%	8.00%	
二.营业成本	123,770.91	107,473.64	114,680.86	125,296.92	135,294.11	135,294.11
营业成本增长率	-4.33%	-13.17%	6.71%	9.26%	7.98%	

项目/年度	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续年	
毛利率	12.68%	15.42%	15.81%	15.81%	15.82%	15.82%	
营业税金及附加	187.71	197.43	215.88	236.26	255.18	255.18	
占比	0.13%	0.16%	0.16%	0.16%	0.16%		
销售费用	7,158.24	6,412.16	6,842.99	7,428.38	7,982.83	7,982.83	
占比	5.05%	5.05%	5.02%	4.99%	4.97%		
管理费用	3,939.90	4,032.16	4,350.69	4,523.30	4,702.25	4,702.25	
占比	2.78%	3.17%	3.19%	3.04%	2.93%		
财务费用	-	-	-	-	-	-	
三.息税前利润	6,685.91	8,950.85	10,120.02	11,337.96	12,494.28	12,494.28	
营业利率率	4.72%	7.04%	7.43%	7.62%	7.77%		
加：非付现成本	456.06	438.59	438.59	438.59	438.59	438.59	
其中：固定资产折旧	456.06	438.59	438.59	438.59	438.59	438.59	
摊销	-	-	-	-	-	-	
追加资本	53,001.55	-4,999.13	3,829.11	5,114.48	4,852.54	438.59	
其中：营运资金增加额	52,545.49	-5,437.72	3,390.52	4,675.89	4,413.95	-	
资本性支出	456.06	438.59	438.59	438.59	438.59	438.59	
四.息税前现金流量	-45,859.58	14,388.57	6,729.50	6,662.08	8,080.33	12,494.28	
折现率	11.85%	11.85%	11.85%	11.85%	11.85%	11.85%	
折现年限	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00		
折现系数	0.89	0.80	0.71	0.64	0.57	4.82	
现值	-41,000.83	11,501.19	4,809.18	4,256.57	4,615.74	60,227.09	
累计现值	-41,000.83	-29,499.64	-24,690.46	-20,433.89	-15,818.15	44,408.94	
资产组账面价值	52,225.89	可收回金额评估值					44,408.94
	增值额	-7,816.95	评估增值率			-12.52%	

2023 年预测收入增长率低于 2022 年，24 年收入增长率低于 2023 年，主要是因为若凯商务的生鲜牛肉业务减少；因子公司若凯商务生鲜牛肉类业务毛利率较低，若凯商务决定从 2023 年上半年开始减少生鲜牛肉类采购囤货，下半年不再采购该类别商品；故在 2024 年若凯商务营业收入预测中，该项业务减少仅考虑部分余量的库存；至 2025 年，不再预测该项收入；故礼多多合并子公司收入后 2024 年收入较 2023 年收入减少。2025 年公司预测整体收入上涨，主要是考虑到大环境下，经济会复苏，公司各项业务能增长，该预测收入中已无若凯商务的生鲜牛肉业务。

2023 年预测费用率均低于 2022 年底，管理费用中主要为应付职工薪酬和房屋租赁费用减少，根据了解，应付职工薪酬 2022 年较 2021 年高，是因为部分员工离职赔付补偿金的情况。22 年未再招录新员工且 2023 年度也无招录新员工的计划，故 2023 年按现有员工数量估算薪酬，应付职工薪酬预测数低于 2022 年；房屋租赁

费用减少主要是为 2023 年一季度后，公司退租一间办公室，公司租赁费减少；销售费用中主要减少项为报损费用，因部分食品类产品因过期无法销量做报损处理，2023 年报损费用会降低，故预测数大幅降低。

营业利润率 2023 年较 2022 年有所增长，且 2024 年营业利润率较 2023 年增长，主要是因为公司在减少毛利率低的生鲜牛肉业务，故营业利润率较往年有所增长。

结论：通过上述分析、本次评估说明假设、参数较为合理，与以前年度财务数据及历次减值测试无明显差异。

四、说明报告期礼多多及若凯商务出现的减值迹象在 2021 年是否业已存在或可以预见，进一步说明 2021 年商誉减值计提是否充分、合理，是否存在利用商誉减值计提跨期调节利润的情形；

公司回复：

（一）礼多多 2021 年商誉减值计提情况的说明

1、资产组的认定及构成

根据公司管理层的介绍及评估人员的调查，本次需进行减值测试的商誉初始形成是 2017 年 12 月 1 日，公司收购礼多多 100%的股权形成的非同一控制下的并购商誉。该并购为控股型并购，公司在合并口径形成归属收购方的并购商誉 53,001.79 万元。截止评估基准日 2021 年 12 月 31 日，合并口径报表中归属收购方的并购商誉账面价值余额为 52,797.68 万元。截止评估基准日 2021 年 12 月 31 日，与商誉相关的资产组或资产组组合账面价值如下：

金额单位：人民币万元

序号	项目名称	合并报表（公允价值）口径账面价值 (1)	被并购方单体报表口径账面价值 (2)	与商誉相关的资产组组合账面价值 (3)
一	流动资产合计	98,159.00	27,369.19	-
1	货币资金	11,704.80	1,860.62	-
2	应收票据		-	-
3	应收账款	50,560.06	9,351.76	-
4	预付款项	23,253.66	4,039.87	-
5	其他应收款	4,883.03	9,757.91	-
6	存货	5,765.56	2,116.72	-
7	其他流动资产	1,991.89	242.31	-
二	非流动资产合计	20,513.49	30,680.82	53,365.25

1	其他非流动金融资产	20.00	20.00	
2	长期股权投资		30,076.58	
3	固定资产	187.11	35.13	187.11
4	在建工程			
5	使用权资产	441.66	441.66	
5	无形资产			
6	商誉	19,145.08		53,178.14
7	长期待摊费用	176.61	20.28	
8	递延所得税资产	543.03	87.17	-
9	其他非流动资产			-
三	资产总计	118,672.49	58,050.01	53,365.25
四	流动负债	53,364.63	22,801.77	-
1	短期借款	37,069.76	10,929.04	-
2	应付票据及应付账款	2,952.21	1,903.21	-
3	预收款项			-
4	合同负债	434.34	2,837.43	
5	应付职工薪酬	428.56	180.04	-
6	应交税费	4,254.87	891.79	-
7	应付利息	74.45	6.99	-
8	应付股利(应付利润)	18.39	18.39	-
9	其他应付款	6,534.88	5,448.26	-
10	一年内到期的非流动负债	217.76	217.76	-
11	其他流动负债	1,379.41	368.87	
五	非流动负债	251.69	234.69	
1	长期借款	17.00		
2	租赁负债	234.69		
六	负债总计	53,616.32	23,036.47	-
七	净资产	65,056.17	35,013.55	53,365.25

2、主要指标分析

折现现金流量计算表

金额单位：万元

项目/年度	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	永续年
一.营业收入	186,600.00	209,803.42	233,818.71	256,503.08	278,693.10	278,693.10
二.营业成本	161,208.45	181,329.50	202,141.57	221,915.69	241,138.56	241,138.56
毛利率	13.61%	13.57%	13.55%	13.48%	13.48%	13.48%
营业税金及附加	264.20	295.60	327.60	357.87	388.21	388.21
销售费用	11,098.74	12,318.86	13,527.44	14,680.20	15,815.62	15,815.62

项目/年度	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续年
管理费用	4,360.16	4,569.01	4,788.57	5,017.18	5,256.30	5,256.30
财务费用	-	-	-	-	-	-
三.息税前利润	9,668.45	11,290.45	13,033.52	14,532.15	16,094.42	16,094.42
加: 非付现成本	69.66	69.66	69.66	69.66	69.66	69.66
其中: 固定资产折旧	69.66	69.66	69.66	69.66	69.66	69.66
摊销	-	-	-	-	-	-
追加资本	57,727.01	7,238.04	7,489.06	7,076.00	6,925.28	69.66
其中: 营运资金增加额	57,657.35	7,168.38	7,419.40	7,006.34	6,855.62	-
资本性支出	69.66	69.66	69.66	69.66	69.66	69.66
四.息税前现金流量	-47,988.90	4,122.07	5,614.12	7,525.80	9,238.80	16,094.42
折现率	11.64%	11.64%	11.64%	11.64%	11.64%	11.64%
折现年限	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	
折现系数	0.90	0.80	0.72	0.64	0.58	4.96
现值	-42,986.06	3,307.41	4,034.99	4,845.07	5,327.82	79,748.12
累计现值	-42,986.06	-39,678.65	-35,643.66	-30,798.59	-25,470.77	54,277.35
资产组账面价值	53,365.25	可收回金额评估值				54,277.35
	增值额	912.10	评估增值率			1.40%

礼多多历史收入及成本情况,2022年企业预测收入较2021年下降约20%左右,主要为线下牛肉业务及线下-电子设备预测数减少,企业考虑到了2022年经营环境对公司业务的影响,且因该两项业务2020年、2021年毛利率均较低,被评估单位在2022年会做一定的业务调整,逐渐减少一些毛利率较低的业务,发展一些毛利率较高的业务,故2022年收入成本预测中,毛利率稍高于2020年及2021年。

若凯商务2021年营业收入逐年上涨,因外部不可控的经营环境以及线下牛肉业务的毛利率较低,所以息税前利润逐年下降;2022年若凯的营业收入预计下降约20%左右,主要为线下牛肉业务及线下-电子设备预测数减少,故导致在采用企业自由现金流对若凯公司的商誉进行减值测试时,造成若凯商务商誉减值。

2022年礼多多营业收入总体说是增长的,息税前利润较2020年也有所增长;若凯商务及麦添贸易的收入占礼多多公司营业收入的30%左右,收入预测下降对礼多多的2022年收入预测有一定的影响,但总体影响不算很大,2022年礼多多的营业收入预计下降约23%左右,但由于2022年公司会做一定的业务调整,逐渐减少一些毛利率较低的业务,发展一些毛利率较高的业务,所以在采用企业自由现金流对礼多多的商誉进行减值测试时,礼多多商誉未减值。

经测试，企业可收回金额大于资产组账面价值，公司管理层认为礼多多资产组商誉无减值迹象，不计提减值准备。

（二）若凯商务 2021 年商誉减值计提情况的说明

1、资产组的认定及构成

根据评估人员调查，本次需进行减值测试的商誉初始形成是 2016 年 1 月 15 日，礼多多收购若凯商务 100% 的股权形成的非同一控制下的并购商誉。该并购为控股型并购，礼多多在合并口径形成归属收购方的并购商誉 18,749.09 万元。

截止评估基准日 2021 年 12 月 31 日，合并口径报表中归属收购方的并购商誉账面价值余额为 18,749.09 万元。截止评估基准日 2021 年 12 月 31 日，与商誉相关的资产组或资产组组合账面价值如下：

金额单位：万元

序号	合并报表项目名称	合并报表（公允价值）口径账面价值 (1)	被并购方单体报表口径账面价值 (2)	与商誉相关的资产组组合账面价值 (3)
一	流动资产合计	22,860.24	17,353.56	-
1	货币资金	678.14	581.52	-
2	应收票据及应收账款	17,294.13	10,189.08	-
3	预付款项	4,260.12	3,501.44	-
4	其他应收款	162.62	2,745.57	-
5	存货	131.34	70.99	-
6	一年内到期的非流动资产			-
7	其他流动资产	333.89	264.96	-
二	非流动资产合计	296.30	153.11	18,753.21
1	固定资产	4.12		4.12
2	商誉			18,749.09
2	长期待摊费用	10.06	10.06	
3	递延所得税资产	282.12	143.05	
三	资产总计	23,156.54	17,506.67	18,753.21
四	流动负债	8,507.25	4,112.37	-
1	短期借款	1,225.00	1,225.00	-
2	应付票据及应付账款	5,514.13	1,654.82	-
3	预收款项			-
4	合同负债			
5	应付职工薪酬	39.25		-
6	应交税费	392.27	273.63	-
7	应付利息			

序号	合并报表项目名称	合并报表（公允价值）口径账面价值 (1)	被并购方单体报表口径账面价值 (2)	与商誉相关的资产组组合账面价值 (3)
8	应付股利(应付利润)			
9	其他应付款	597.52	495.01	
10	其他流动负债	739.08	463.92	
五	非流动负债			
六	负债总计	8,507.25	4,112.37	-
七	净资产	14,649.29	13,394.30	18,753.21

2、主要指标分析

折现现金流量计算表

金额单位：人民币万元

项目/年度	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	永续年
一.营业收入	47,922.78	54,249.42	60,403.28	67,158.70	73,865.95	73,865.95
二.营业成本	44,566.90	50,464.03	56,171.49	62,462.58	68,709.29	68,709.29
毛利率	7.00%	6.98%	7.01%	6.99%	6.98%	6.98%
营业税金及附加	59.20	66.67	74.18	82.31	90.45	90.45
销售费用	187.01	194.74	202.83	211.30	220.17	220.17
管理费用	187.01	194.74	202.83	211.30	220.17	220.17
三.息税前利润	2,524.47	2,915.86	3,322.61	3,745.26	4,162.59	4,162.59
加：非付现成本	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92
其中：固定资产折旧	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92
摊销	-	-	-	-	-	-
减：追加资本	10,397.76	1,371.14	1,338.68	1,464.99	1,454.47	0.92
其中：营运资金增加额	10,396.84	1,370.22	1,337.76	1,464.07	1,453.55	-
资本性支出	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92
四.息税前现金流量	-7,872.37	1,545.64	1,984.85	2,281.18	2,709.04	4,162.59
折现率	12.06%	12.06%	12.06%	12.06%	12.06%	12.06%
折现年限	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	
折现系数	0.89	0.80	0.71	0.63	0.57	4.69
现值	-7,025.40	1,230.95	1,410.67	1,446.85	1,533.36	19,543.35
累计现值	-7,025.40	-5,794.45	-4,383.78	-2,936.93	-1,403.57	18,139.78
资产组账面价值	18,753.21	企业可收回金额评估值				18,139.78
	评估增值	-613.43	评估增值率			-4.19%

若凯商务 2021 年营业收入逐年上涨，因外部不可控的经营环境等原因以及线下牛肉业务的毛利率较低，所以息税前利润逐年下降；也由于外部不可控的经营环境等原因，2022 年若凯的营业收入预计下降约 20%左右，主要为线下牛肉业务及线

下-电子设备预测数减少,故导致在采用企业自由现金流对若凯公司的商誉进行减值测试时,公司可收回金额为 18,139.78 万元小于商誉资产组的账面价值 18,753.21 万元,故若凯商务 2021 年计提了减值准备。。

综上,结合礼多多和若凯商务 2021 年前三年营业收入,公司业务稳定增长,且近三年与前五大客户、供应商业务合作情况良好稳定,2021 年若凯商务商誉减值计提是合理的,不存在利用商誉减值计提跨期调节利润的情形。

请年审会计师对上述问题三、四进行核查并发表明确意见,同时说明对礼多多、若凯商务、麦添贸易业绩真实性实施的审计程序、获取的审计证据、所采取的审计方法和范围,就核查手段、核查范围是否充分、是否能有效保障核查结论发表明确意见。

年审会计师回复:

(一) 会计师执行的主要审计核查程序

- 1、了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行是否有效;
- 2、对收入和成本执行分析性程序,包括:收入、成本、毛利率情况分析,本期收入、成本、毛利率与上期比较分析等分析性程序;
- 3、抽样检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、出库单、销售发票、资金收付凭证等,确定交易是否真实;
- 4、对重要客户的业务执行了函证程序;
- 5、对重要客户进行现场走访和背景调查,了解其与公司的业务合作情况,并核实公司对其的销售情况,与公司是否存在关联关系;
- 6、就资产负债表日前后记录的收入,选取样本,检查出库单及其他支持性文件,评价收入是否被记录于恰当的会计期间;
- 7、对应收账款本期收款和期后收款情况进行全面核查,检查银行收款单据是否存在异常。

会计师在执行上述审计程序所获取的主要审计证据

- 1、营业收入相关内部控制测试底稿资料;
- 2、分析性复核记录资料;
- 3、销售合同、出库单、销售发票、资金收付凭证等资料;

- 4、函证回函以及替代测试等资料；
- 5、现场访谈调查记录、企查查/天眼查查询记录等资料；

（二）关于商誉减值测试，会计师执行的主要审计核查程序

- 1、评估及测试了与商誉减值测试相关的内部控制的设计及执行有效性；
- 2、评估减值测试方法的适当性；
- 3、核查管理层测试所依据的基础数据，评估管理层测试中所采用的关键假设及判断的合理性，以及了解管理层利用其聘请的独立评估师工作；
- 4、获取了管理层聘请的专业评估机构出具的对被并购企业截至 2021 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日的评估报告；
- 5、对独立评估师采用的评估方法、计算方式及关键假设进行复核；
- 6、检查商誉减值模型计算的准确性。

会计师在执行上述审计程序所获取的主要审计证据如下：

- 1、管理层聘请的专业机构出具的商誉资产组可回收价值资产评估报告；
- 2、商誉评估报告所依据的礼多多商誉资产组划分、未来盈利预测明细数据及依据；
- 3、会计师对所获取的审计证据执行分析复核形成的资料。

（三）年审会计师核查意见：

- 1、公司回复《年报问询函》所依据财务数据资料与账面记录不存在重大不一致的情况；
- 2、会计师的核查工作是在对公司 2021-2022 年报执行全面审计工作的基础上进行的，能够有效保障核查结论；
- 3、管理层在确定评估商誉资产组范围和未来盈利预测明细数据及依据不存在重大不合理的情况；
- 4、管理层聘请的专业机构出具的商誉资产组可回收价值资产评估报告所依据的评估假设不存在重大不合理的情况；
- 5、公司与礼多多重要客户不存在关联关系的情况，未发现礼多多存在业绩不真实的情况；
- 6、公司对收购礼多多所形成商誉 2021 年度计提商誉减值损失 863.50 万元，2022

年度计提商誉减值损失 17,178.11 万元具有充分性和合理性。其中 2022 年度计提的商誉减值损失金额远大于 2021 年度计提金额,主要是因为随着国内经济形势变化,电商等代理销售业务竞争加剧,销售毛利率下降,盈利空间缩小,公司放弃礼多多下属子公司若凯经营的传统资金占用大、毛利率低的销售代理业务,礼多多自身收购若凯所形成商誉对应的业务基础在 2022 年度发生了根本性的变化,与若凯 2022 年度及之后年度的业务发展状况一致,故在 2022 年度对礼多多自身收购若凯所形成商誉计提大额商誉减值损失,具有合理性。

五、结合对上述问题的答复,说明你公司是否存在向重组交易对方利益输送等损害上市公司利益及中小股东合法权益的情形。

公司回复:

1、公司于 2017 年通过发行股份和配套募集资金的方式收购礼多多 100% 股权,其时依据资产评估结果结合当时市场情况,经协商达成交易,作价是合理的。

2、结合礼多多近年经营情况分析可知,项目重组至 2022 年已有 5 个年头,近年来电商行业外部经营环境发生了重大变化,礼多多的经营业绩随着经营环境变化符合商业惯例。一是电商代运营属于低门槛充分竞争行业,行业内卷严重、竞争愈发激烈,行业整体盈利空间被严重挤压;二是近年来随着直播带货等新电商业务的兴起,对传统电商业务产生了巨大的冲击,礼多多虽然也积极发展直播等新兴业务,但新电商对其原有业务的冲击较大;三是传统电商平台(如天猫、淘宝等)依靠其强势地位,逐年提高平台费用,平台的资金占用额度越来越大,传统电商盈利空间进一步被挤压。因此礼多多业绩下滑与行业的整体发展趋势基本一致。

3、以礼多多为经营主体的电商业务仍然是公司目前乃至较长时间内的核心业务构成,公司发展电商业务的战略未发生改变。公司相信礼多多前期经营遇到的困难和暂时的业绩下滑不具备长期性,针对近年来外部经营形势的变化,公司主动求变,通过业务优化调整和转型升级,重新构建礼多多的业务优势提升竞争力,未来礼多多将继续可以为公司作出更好的业绩贡献。

因此，公司不存在通过发行股份和配套募集资金的方式向重组交易对方利益输送等损害上市公司利益及中小股东合法权益的情形。

问询问题三：

年报显示，你公司关联参股公司天臣新能源有限公司（以下简称“天臣新能源”）本期投资收益为-405.54万元，天臣新能源报告期内实现净利润-1,352万元且存在涉诉情形，你公司对其长期股权投资账面价值为1.40亿元，未计提减值准备。2022年10月9日，你公司董事会审议通过拟对天臣新能源增资5亿元的议案。2023年4月1日，你公司披露《关于终止对天臣新能源有限公司增资的公告》称，由于天臣新能源所在地的扶持优惠政策落实发生变化，你公司决定终止增资事项。你公司同日披露的《关于全资子公司主营业务转型及投资建设储能锂电池生产基地的公告》显示，你公司董事会同意将全资子公司江西小黑小蜜食品有限责任公司（以下简称“江西小黑小蜜”）的主营业务转型为新能源产业生产经营，并在江西南昌新建区投资35亿元建设磷酸铁锂储能锂电池生产基地。

请你公司：

一、结合报告期拟增资天臣新能源、2023年4月决定取消增资并拟投资建设储能锂电池生产基地的事项，说明你公司董事会决策的审慎性、你公司董事、监事、高级管理人员是否勤勉尽责；

公司回复：

有关公司在报告期拟增资天臣新能源、2023年4月决定取消增资并拟投资建设储能锂电池生产基地的相关事项，在公司于2023年4月1日在巨潮资讯网等信披媒体上登载的《关于终止对天臣新能源有限公司增资的公告》（公告编号：2023-019）、《关于全资子公司主营业务转型及投资建设储能锂电池生产基地的公告》（公告编号：2023-020）中作了详细披露。公司董事会对相关事项的决策遵循了审慎性原则，公司董事、监事和高级管理人员在相关事项中勤勉尽责，有关情况说明如下：

1、公司长期看好新能源产业的发展前景。一是随着国家发展改革委、国家能源局发布我国《“十四五”新型储能发展实施方案》后，储能产业迎来良好的发展机遇，天臣新能源专注于对新能源业务中储能板块的深度研究，且具备加快储能电

池生产经营的条件；二是随着“碳达峰、碳中和”的“双碳”要求，各国能源结构将发生重大变化，新能源行业中的储能产业将快速发展。

2、投资新能源是公司一项重大的战略决策，对公司的未来影响重大。在进行决策前，项目公司进行了充分的政策与市场调研、行业现状和前景分析，认真听取了多位外部行业专家的意见。本公司也结合自身实际，充分论证公司在技术、人才、资金、产品市场与上下游客户等发展储能电池业务的条件要素是否具备。在全方位研究论证的基础上，公司研判行业发展前景良好且公司具备相应的条件和能力，公司董事会于 2022 年作出以“天臣新能源为产业平台”、以“储能锂电池为业务方向”进入新能源赛道的决策，该项决策是审慎的。

3、公司根据外部政策变化的实际情况适当调整实施方案未改变发展储能电池业务的战略。公司董事会在 2022 年 10 月作出拟通过增资天臣新能源取得其控股权，以天臣新能源作为新能源业务发展平台的决策。在推进项目实施过程中，目标公司的外部政策环境发生了重大不确定性，为此，公司董事会于 2023 年 3 月 31 日作出了实施方案由“增资天臣新能源”调整为“自行投建储能锂电池生产基地”的决策。即便实施方案调整，公司发展新能源业务的战略没有变化，仅是根据内外部情况变化在途径和方式上作出更有利的战术调整，方案调整后更有利于战略目标的落地和投资风险控制，更有利于快速形成产品经营力。在进行方案调整决策前，公司安排班子领导专职负责调整方案的调研和可行性论证等事项，全体独立董事专门对项目公司、同行业公司进行实地考察调研，并提出了相关的建设性意见。在基于充分调研分析、评估论证的基础上，才将相关事项提交董事会决策。

综上，公司董事会对新能源项目的相关决策是审慎的，公司的董事、监事和高级管理人员对本事项均勤勉尽职。

二、说明天臣新能源及江西小黑小蜜近三年又一期的经营情况及主要财务数据，包括不限于总资产、净资产、营业收入、净利润、毛利率等，说明其近三年主要财务指标是否与同行业公司存在重大差异，并列示 2020 年至 2022 年前五大客户及供应商、交易金额、往来款情况、关联关系等；

公司回复：

（一）天臣新能源

天臣新能源三年一期的经营情况及主要财务数据如下：

报表项目	2023年3月31日	2022年度	2021年度	2020年度
总资产（万元）	111,080.72	111,101.09	153,409.18	157,345.21
总负债（万元）	64,494.52	64,463.29	55,419.60	57,764.54
净资产（万元）	46,586.20	46,637.80	97,989.59	99,580.67
营业收入（万元）	0	543.32	0	0
毛利率	0	-10.73%	0	0
管理费用（万元）	52.83	168.84	398.38	384.00
净利润（万元）	-51.60	-1,351.79	-1,591.08	-305.46

天臣新能源成立后，鉴于外部环境因素，其主要从事行业研究、技术研究与技术储备、人才培养等，前期是为发展新能源业务作准备，在蓄力待发；同时因其投建的南京生产基地尚在建设当中，目前尚未竣工投产，其本身尚未开展经营业务，未产生营业收入，其现有的财务数据与同行业不具有可比性。

（二）江西小黑小蜜

1、三年一期的经营情况及主要财务数据：

报表项目	2023年3月31日	2022年度	2021年度	2020年度
总资产（万元）	69,903.84	72,475.22	105,560.31	38,574.02
总负债（万元）	7,231.89	9,325.72	41,210.96	42,778.80
净资产（万元）	62,671.95	63,149.51	64,349.35	-4,204.78
营业收入（万元）	11.75	8,331.08	9,952.95	7,725.66
毛利率	-7.09%	39.81%	14.99%	0.43%
管理费用（万元）	343.32	1,741.18	1,533.40	1,371.45
净利润（万元）	-477.56	847.98	-1,445.87	-1,850.37

2、2020年至2022年前五大客户情况：

序号	客户名称	销售金额（万元）			截至2022年12月31日应收账款余额（万元）	是否关联方
		2022年	2021年	2020年		
第一名	南方XXX（广西）电子商务有限公司	5,342.55	4,528.81	637.84	983.83	是
第二名	广西XXX电子商务有限公司	1,998.30	2,236.78	186.70	371.64	是
第三名	广西南方XXX食品销售有限公司	383.15	101.05	212.60	0.00	是
	滁州市南方XXX食品有限公司	0.00	1,822.22	3,059.28	0.00	是
第四名	义乌市XX食品有限公司	128.86	0.00	0.00	0.00	是
第五名	南方XXX集团股份有限公司	5.90	818.22	2,725.54	0.00	是

	合计	7,858.76	9,507.08	6,821.96	1,355.47	
--	----	----------	----------	----------	----------	--

3、2020 年至 2022 年前五大供应商情况：

排序	供应商名称	采购金额（万元）			截至 2022 年 12 月 31 日应付账款余额（万元）	是否关联方
		2022 年	2021 年	2020 年		
第一名	广西南方 XX 工厂有限公司	3,376.36	2,703.23	1,230.19	0.00	是
第二名	进贤 XX 米业有限公司	76.24	316.89	0.00	0.00	否
	湖北 XXX 制罐有限公司	0.00	410.12	516.33	0.00	否
第三名	滕州市 XX 玉米加工有限公司	74.84	0.00	0.00	0.00	否
	鹰潭 XX 印铁制罐有限公司	0.00	0.00	367.35	0.00	否
第四名	南宁 XX 糖业有限公司	35.40	210.39	0.00	0.00	否
	天津 XX 国际贸易有限公司	0.00	0.00	192.96	0.00	否
第五名	南昌星 XX 科贸有限公司	22.96	0.00	0.00	0.00	否
	广西 XX 印业有限公司	0.00	180.62	0.00	0.00	否
	广州市 XX 香料有限公司	0.00	0.00	181.39	39.66	否
	合计	3,585.80	3,821.25	2,488.22	39.66	

江西小黑小蜜在进行业务转型前为本公司的食品生产基地，以食品生产为主，所生产的产品由本公司的销售公司负责销售。按照本公司发展战略，在 2021 年将罐糊生产线优化调整至安徽滁州生产基地，在 2022 年将冲饮糊类生产线优化调整至广西容县生产基地，该公司食品生产在 2022 年 6 月已全面停产。

根据江西小黑小蜜相关资产已闲置和公司发展新能源业务的规划，公司决定将其主营业务转型为新能源生产经营，并投资建设磷酸铁锂储能锂电池生产基地。

江西小黑小蜜目前尚在转型期，正在实施储能电池生产基地的建设，其近三年的主要财务指标与新能源行业公司不具可比性。

三、说明天臣新能源涉诉具体情况，并结合其经营状况、业绩情况等，说明相关资产是否存在减值迹象，你公司未计提长期股权投资减值准备的原因及依据，核实相关减值准备计提的充分性；

公司回复：

（一）天臣新能源涉诉情况

序号	案件名称	案情简介	金额	已反映的负债
----	------	------	----	--------

1	江苏锦明工业机器人自动化有限公司设备买卖合同纠纷	<p>1、2017年6月30日，江苏锦明工业机器人自动化有限公司（以下简称“江苏锦明”）与天臣新能源签订《自动装配线销售合同》，合同价款1,769万元。2021年，江苏锦明以天臣新能源未按照合同约定付款为由将天臣新能源诉至江苏省南京市江宁区人民法院（以下简称“江宁区法院”）。江苏锦明主张，根据合同条款，天臣新能源应向其支付货款898万元及逾期利息。天臣新能源提起反诉，主张设备性能和质量不符合合同约定，诉请：解除《自动装配线销售合同》；江苏锦明返还货款898万元及赔偿违约金269.4万元。</p> <p>2、江宁区法院作出一审判决[(2021)苏0115民初11107号]：天臣新能源支付江苏锦明货款898万元及逾期付款利息。双方均上诉至江苏省南京市中级人民法院，该院作出二审判决[(2022)苏01民终7162号]：驳回上诉，维持原判。</p>	898万元	898万元
2	大连智云自动化装备股份有限公司退还减资款纠纷	<p>1、2021年9月18日，天臣新能源召开了股东会，全体股东一致通过了天臣新能源公司注册资本由原10亿元减少为3亿元的议案，其中，大连智云减资额为1400万元。当日，包括大连智云在内的三名股东与天臣新能源签订了《天臣新能源有限公司减资协议》。2022年，大连智云以天臣新能源未按协议约定退还减资款为由将天臣新能源、黑芝麻诉至南京市溧水区法院（以下简称“溧水区法院”），诉请：天臣新能源返还减资款1100万元及逾期付款违约金，赔偿律师费39.68万元；黑芝麻在天臣新能源不支付减资款时将220万元减资款支付给大连智云。</p> <p>2、2022年12月9日，溧水区法院作出一审判决[(2022)苏0117民初3129号]：天臣新能源支付大连智云1100万元及逾期付款利息，支付律师费93.68万元。该判决已生效。</p>	1,139.68万元	1,100万元
3	重庆城建建设工程施工合同纠纷	<p>1、2019年5月8日，重庆城建控股（集团）有限责任公司（以下简称“重庆城建”）与天臣新能源签订了《建设工程施工合同》，南宁容州文化传播有限公司（以下简称“南宁容州”）向重庆城建出具《工程款支付担保书》。2022年1月，重庆城建以天臣新能源未按合同支付工程进度款为由提起诉讼，诉请：天臣新能源、南宁容州共同向重庆城投支付4441.29万元及利息；南宁容州文化产业投资有限公司在未足额出资2000万元范围内承担连带责任。</p> <p>2、该案已于2022年10月17日开庭审理，尚未出判决。</p>	4,441.29万元	为生产基地建设工程款，已经结付1,200万元，后续待确认工程进度后支付；无需计提预计负债
4	南京溧水经济技术开发区集团有限公司房屋租赁合同纠纷	<p>1、2020年8月26日，南京溧水经济技术开发区集团有限公司（以下简称“溧水公司”）与天臣凯途新能源(南京)有限公司（以下简称“凯途公司”）签订《溧水经济开发区标准厂房租赁协议》。协议约定溧水公司将位于溧水经济开发区汇智产业园面积8613平方米的部分厂房，租赁给凯途公司。2021年溧水公司以凯途公司未支付租金为由提起诉讼，诉请：凯途公司清空所租赁区域交付溧水公司，并支付租金、物业费、房屋占用费及利息；天臣新能源在未出资范围内承担补充赔偿责任。</p> <p>2、2022年11月，溧水区法院一审判决[(2021)苏0117民初5592号]：凯途公司将剩余未交接的租赁部分交付给溧水公司，支付租金1106916元及利息、物业费51679元及利息、占有使用费；天臣新能源在未出资范围内承担补充赔偿责任。凯途公司提起上诉，目前尚未作出二审判决。</p>	323.25万元	按天臣新能源与所在地政府签订的协议，该租金由政府补贴支持，故无需计提负债。
5	深圳市同昌自动化科技有限公司定作合同纠纷	<p>1、2016年2月，深圳同昌自动化科技有限公司（以下简称“同昌公司”）与陕西力度电池有限公司（以下简称“力度公司”）签订《设备购销合同》，合同价款201万元。2017年1月，同昌公司以力度公司未按照合同约定付款为由提起诉讼，诉请：力度公司支付验收款80.4万元及违约金，且应提前履行债务支付质保金20.1万元；天臣新能源（深圳）有限公司（以下简称“深圳天臣”）、天臣新能源（渭南）有限公司（以下简称“天臣渭南”）对力度公司的债务承担连带清偿责任。力度公司提起反诉，主张设备经调试、验收多次未达到合同约定标准，同昌公司应支付违约金、损失赔偿金。</p> <p>2、前海法院作出一审事判决[(2017)粤0391民初279号]：力度公司支付同昌公司验收款80.4万元和违约金、质保款20.1万元；同昌公司</p>	100.50万元	0万元

	<p>支付力度公司逾期交货违约金 12.57 万元，支付解除“锁机”合理费用 2 万元及损失赔偿 5 万元；天臣渭南对力度公司还款义务承担连带责任。天臣渭南不服一审判决向深圳中院提起上诉，深圳中院审理后作出二审民事判决书[(2019)粤 03 民终 11726 号]，判决：驳回上诉维持原判。</p> <p>3、同昌公司依据生效判决向前海法院申请强制执行[案号：(2020)粤 0391 执 2085 号]。同昌公司以深圳天臣、天臣新能源是天臣渭南的独资股东应为天臣渭南债务承担连带责任为由，申请在(2020)粤 0391 执 2085 号案件中追加天臣新能源为被执行人。前海法院于 2021 年 4 月 15 日作出执行裁定书[(2021)粤 0391 执异 79 号]，裁定追加天臣新能源作为(2020)粤 0391 执 2085 号案件的被执行人。天臣新能源认为其不应承担上述案件的还款连带责任，从而被列为失信被执行人。</p>	
--	---	--

(二) 不计提长期股权投资减值准备的依据

对于长期股权投资是否计提减值准备，应根据下列情形进行判断：

(1) 影响被投资企业经营的政治或法律等环境的变化，而导致被投资单位出现巨额亏损；(2) 被投资单位提供的商品或劳务因产品过时或消费者偏好改变，使其市场份额减少甚至丧失，而导致被投资单位财务状况和现金流量发生严重恶化；(3) 被投资企业所从事产业的生产技术或竞争者数量等发生变化，被投资单位已失去竞争能力，而导致财务状况和现金流量发生严重恶化；(4) 被投资单位进行清理整顿、清算或出现其他不能持续经营的迹象。

出现上述情形之一的，即可视为该项投资已发生减值损失，可以计提减值准备。

公司基于上述情形判断：

1、天臣新能源的案件已按相关规定计提相关负债，未计提负债的则有充分证据证明其无须承担相关责任，其不存在重大或有债务。

2、天臣新能源的生产基地项目处于尚在建设中，结合其近三年一期的报表数据，至报告期末实收资本 5 亿元，账面净资产 4.66 亿元，因天臣新能源未实际生产经营，账面净资产值低于实收资本主要是筹建期费用支出；另外天臣新能源取得的工业用地成本较低，参考其周边工业用地现行的成交价估算，其无形资产（土地使用权）存在较大增值空间，若考虑该资产增值因素，不存在资产减值的情形。

3、天臣新能源所处的行业有良好的发展前景，按照其发展规划且其生产基地建成投产实现产品经营后，预计未来将取得较好的投资收益。

4、我对天臣新能源的长期股权投资采用权益法核算，根据规定按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值，报告期末我对天臣新能源

的长期股权投资的投资成本为 1.5 亿元、按照应分担天臣新能源损益的份额 30%确认投资损失累计为 1,008.66 万元，期末投资的账面价值为 13,991.34 万元。

综合上述情况，故公司判断无需计提该项长期股权投资减值准备。

年审会计师回复：

针对上述问题三会计师执行的主要审计核查程序如下：

- 1、了解并评价公司与长期股权投资相关内部控制的设计和运行有效性；
- 2、了解天臣新能源近年的经营状况、行业风险、经营风险等相关情况；获取天臣新能源 2022 年度财务报表，对主要财务数据进行分析；
- 3、与公司管理层进行沟通，了解天臣新能源销售情况、财务情况及可能存在的错报等，沟通可能存在或出现减值迹象的领域；
- 4、向管理层调查了解天臣新能源重要涉诉情况，对涉诉资料进行分析复核。

年审会计师核查意见：

- 1、公司在回复中披露的涉诉情况与实际涉诉资料不存在重大不一致的情况；
- 2、天臣新能源所投资项目近几年尚处于建设期，未产生营业收入。公司按照 30%出资比例，对天臣新能源按照权益法核算，每年根据天臣新能源账面净资产变动状况确认损益，符合企业会计准则的相关规定。
- 3、天臣新能源未来主营业务为磷酸铁锂电池储能业务，符合国家未来产业发展要求，所投资项目尚处于建设期，未发现明显减值迹象，公司对天臣新能源未计提减值损失，具有合理性。

四、说明投资建设储能锂电池生产基地的原因、可行性及与主营业务的关系，其投资规模、资金来源、项目合作方、审批环节及监管要求、预计建设进度及投入使用时间、预计产值、对你公司财务状况可能产生的影响、相关风险等。

公司回复：

有关公司投资建设储能锂电池生产基地的相关事项，公司于 2023 年 4 月 1 日在巨潮资讯网等信披媒体上登载的《关于全资子公司主营业务转型及投资建设储能锂电池生产基地的公告》（公告编号：2023-020）、《关于对深圳证券交易所<关注函>回复的公告》（公告编号：2023-021）中作了详细披露，现简述如下：

（一）公司投资建设储能锂电池生产基地的原因、可行性

1、公司长期关注、持续研究关于储能锂电池产业的市场发展和相关产品需求情况，随着国家发展储能产业政策的明朗和能源结构的调整，储能锂电池的市场需求迅猛增加，当下是储能产业的黄金发展期。为抓住新能源产业发展机遇、盘活江西小黑小蜜的闲置资产，公司决定投资建设磷酸铁锂电池生产基地。

2、江西小黑小蜜为公司下属全资子公司，原系公司重要的食品生产基地。为进一步优化生产要素、降低生产成本，自2021年起，公司将江西小黑小蜜原有的食品生产线分别搬迁至公司安徽滁州生产基地和广西容县生产基地，目前余下的土地和厂房等资产已空置。经过外部专家的充分严谨论证，其闲置的土地和厂房等资产适合改建转型为储能锂电池生产基地。

3、江西省将新能源产业作为重点发展产业，江西小黑小蜜所在地政府对该公司的业务转型给予极大的支持，项目落地后将把本项目申报为省级重点项目，并在电力供应、技改资金补助、项目借款贴息和税收等方面予以相应的优惠政策。

4、就江西小黑小蜜改建转型为储能锂电池生产基地事项，公司在技术、资金、人才、产品与市场、激励机制等方面作好了充分准备，具备了项目实施条件。

（二）投建储能电池生产基地与主营业务的关系

1、符合公司发展战略。公司目前的主营业务是大健康食品产业经营，同时，公司长期看好新能源产业发展前景，经充分论证，认为当下是储能锂电池发展的黄金时期，且公司具备发展储能锂电池业务的条件和能力。本次通过投建南昌储能电池生产基地，将形成健康食品与储能电池双主业的经营格局，经营规模、盈利能力将得到很大提升，因此本项投资与公司的发展战略是契合的。

2、不对公司现有的业务造成影响。稳定并持续提升现有健康食品产业的经营是公司长期首要任务，是公司发展的基础，是毫不动摇的经营战略：

（1）公司食品业经营团队仍专注于原有业务的经营发展，努力提升现有业务的经营能力和盈利水平；而发展储能电池业务则另行组建专业团队经营。

（2）南昌储能生产基地的建设及后续运营资金通过项目公司自行筹措解决，不会也无需调配现有经营业务资金，不会对现有业务造成影响。

（3）江西小黑小蜜改建为储能锂电池生产基地，可减少较大体量的资产闲置，最大限度的发挥资产价值和效益，实现提升公司经济效益的目标。

（三）项目投资规模、资金来源、合作方、审批环节及监管要求、预计建设进度及投入使用时间、预计产值、对公司财务状况产生的影响及相关风险的说明

1、项目建设规模：该生产基地将建设三条方形磷酸铁锂电池生产线，建成达产后将形成年产 8.9GWH 的储能电池的产能规模，其中：项目一期将建设一条 300AH 生产线，达产后形成年产 3.8GWH 的产能规模，项目二期将分别建设 300AH、100AH 生产线各一条，达产后形成年产 5.1GWH 的产能规模。

2、项目投资：该项目总投资预算约为 35 亿元，将通过自有资金、申请银行贷款、政府技改补贴等途径解决。项目将按照“统一规划、分期建设、稳健推进”的原则实施，项目建设资金分期到位，无须在短期内一次投入，对控制投资风险解决项目建设资金有利，拟通过以下渠道和来源解决本项目的建设资金：

（1）项目一期投资 17 亿元（含铺底流动资金 4 亿元），解决方案：一是江西小黑小蜜注册资本 6 亿元，净资产为 6.3 亿元，其中存量和流动资金约 4 亿元作为项目资本金投入；二是取得的政府技改补贴等专项资金作为厂房改建资金；三是向银行申请项目建设专项贷款 10 亿元，目前已有多家银行联系项目贷款事宜。

（2）项目二期投资 18 亿元（含铺底流动资金 3 亿元），解决方案：一是拟引进投资合作伙伴对项目公司增资 4 亿元，该增资款作为二期项目的资本金（增资后项目公司的注册资本增至 10 亿元）；二是以取得的政府补贴作为建设资金投入，三是向银行申请项目建设专项贷款 12 亿元。

3、项目合作方：公司已与拥有磷酸铁锂储能电池生产技术和经验的大连中比动力电池有限公司（以下简称“大连中比”）达成紧密的合作关系并签订《技术服务协议》，本项目生产工艺及装备造型拟采用大连中比的成熟方案，大连中比为本生产基地从项目建设、产品设计到生产过程提供全程技术服务。大连中比是国家级高新技术企业，是中国比克亚洲控股有限公司的全资子公司、中比能源科技股份有限公司（美国纳斯达克 CBAT）的全资孙公司，其拥有自主的动力/储能电池的设计及规模化生产的知识产权，本次为本项目提供可靠的技术和丰富的行业经验支持。

4、项目涉及的审批和监管要求

（1）该事项已经公司董事会、股东大会审批通过。

（2）本项目建设须获得所在地政府相关部门立项批准。目前正在履行项目立项、报建、环评、安评、能耗、消防等外部审批程序。由于本项目被项目公司所在

地政府推荐为江西省 2023 年度省级重点项目，所在地政府已安排专班协调跟进项目的审批环节，预计项目不存在重大的外部审批风险。为加快项目进度，公司同步推进外部审批程序与内部筹建工作，争取快速建成达成预期投产目标。

(3) 本项目建设期的监管主要是环保和合规建设监管，项目建成投产后的主要监管是环保、消防及安全生产、产品质量等监管。本项目有成熟可行的环保解决措施、有完善的建设与生产安全管理操作规程、有完善的生产过程管控与质量品控体系，能符合各方监管要求，对项目的建设和后续经营不存在重大监管风险。

5、建设进度安排及预计达产时间

本项目的建设和投产计划具体安排如下：

建设项目	建设期	试产期	预计达产时间
一期工程	2023 年 5 月-2024 年 3 月	2024 年 4 月至 2024 年 12 月	2025 年 1 月
二期工程	2024 年 3 月-2024 年 12 月	2025 年 1 月-2025 年 9 月	2025 年 10 月

根据本行业的特点并参照同行业公司新建生产线的实际，从试产到达成设计产能的周期一般为 6-12 个月，若建设顺利，预计一期项目在 2025 年 1 月可正常达产，而二期项目预计将在 2025 年 10 月可正常达产。

6、项目建成达产后预计营收情况及依据

本项目建成达产后，预计可实现年营收约 60 亿元，具体如下：

设计产能 (达产后产能)	测算依据和计算过程			
	达产率	合格率（直通率）	单价 (元/Wh)	营业收入 (万元/年)
8.9GWH	按设计产能 80%计	按行业常规率 95%计	0.88	595,232
	按设计产能 85%计	按行业常规率 95%计	0.88	632,434

以上数据是基于行业的正常水平、并按当前的市场价格测算得出，本项目如达成同行业平均的生产经营指标水平，则年可实现约 60 亿元营业收入。

7、对公司财务状况可能产生的影响、相关风险

(1) 若项目如期建成投产且相关运营指标达成预期，对扩大公司的经营规模、提升公司的竞争力和盈利能力、改善公司的财务状况将产生重大的影响。

(2) 由于该项目投资的资金较大，将对项目公司的筹资存在一定的压力；另一方面由于项目的建设周期较长，受宏观环境、外部经营条件等重要经营要素变化的影响，项目全部建成后能否取得预期效益存在不确定性。项目的相关风险在公司

前期的专项公告中已作了充分披露。

问询问题四：

年报显示，你公司报告期新设子公司广西南方健康产业投资有限责任公司（以下简称“广西南方健康”），你公司持股比例 55.63%，本期投资收益为-26.14 万元。请你公司说明广西南方健康的成立时间、股权结构、业务范围、主要财务数据、主要客户及供应商情况等，以及你公司履行相应审议程序及临时信息披露义务的情况（如适用）。

公司回复：

为实现健康医养产业战略，积极拓展大健康业务，公司于 2022 年 10 月 12 日同非关联方广西开元医疗投资管理有限公司（以下简称“开元医疗”）共同成立广西南方健康，注册资本为人民币 13,000 万元，其中我公司持股比例为 55.63%，开元医疗持股比例为 44.37%；业务范围主要为从事健康医养业务的投资活动。

公司控股广西南方健康，纳入公司合并报表范围，其 2022 年期末总资产 1,203.17 万元，实收资本 1,250 万元，未分配利润-46.99 万元，所有者权益 1,203.01 万元。广西南方健康是合作双方成立的健康医养业务投资平台，目前主要是投资运营 PPP 项目南宁五象养老中心，其本身不具体开展经营业务，没有客户和供应商。

公司对广西南方健康的投资金额为 7,232 万元，占其时经审计最近一期（2021 年）总资产的 1.42%，净资产的 2.77%，按《深圳证券交易所股票上市规则》及《公司章程》等相关规定，该投资事项无需提交董事会审议和专项信息披露。

问询问题五：

年报显示，你公司报告期前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 29.81%，向前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为 44.37%。请你公司：

一、结合采购模式，说明采购集中度较高的原因及合理性，是否存在过度依赖个别供应商的情形，与同行业相比是否存在重大差异；

公司回复：

经查询公开信息，2022 年同行业可比公司前五名供应商采购情况如下：

同行业上市公司	前五名供应商合计采购金额 (万元)	前五名供应商合计采购金额占 年度采购总额比例
黑芝麻	106,780.21	44.37%
承德露露	58,725.71	34.31%
香飘飘	59,556.11	36.36%
西麦食品	30,929.61	52.87%
养元饮品	152,462.77	59.72%

公司采购模式分别为电商业的代理品牌产品采购、生产工厂的原材料采购及其他物料采购。2022 年前五名供应商其中四家（详见下一问前五大供应商情况表）授权礼多多经营代理的上游品牌方。礼多多是品牌方授权指定的天猫和京东授权经销商，礼多多代理的品牌产品商业模式，决定其预付品牌方货款方可采购。礼多多营业收入占公司总收入 47.06%，而前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 29.81%，目前公司正调整自身业务的发展战略，回归自营品牌食品主业，聚焦大健康食品产业，稳固国内糊类食品的细分龙头企业地位，电商运营服务模式业务规模将来会逐步减少。公司采购集中度比较合理，不存在过度依赖个别供应商的情形。

根据上表所列示的 2022 年同行业可比公司前五名供应商采购占比可知，公司前五名供应商年度采购占比位于同行业中等水平，不存在重大差异。

二、列示报告期前五大客户和供应商的名称、交易内容、金额、合作期限、关联关系、期末往来款余额情况等；

公司回复：

有关情况见下表：

(一) 前五大客户情况

年度	排序	客户名称	交易金额 (万元)	期末应收账款 余额(万元)	交易内容	合作期限	是否为 关联方
2022年	第一名	北京 XXXX 信息技术有限公司及其关联公司	38,269.39	8,836.16	不凡帝、乳制品、麦斯威尔、摩可纳等	8年	否
	第二名	浙江 XX 网络科技有限公司及其关联公司	23,025.03	4,794.37	牛奶	6年	否
	第三名	湖北 XX 水稻种植专业合作社	9,827.24	395.05	稻谷	6年	否
	第四名	益海 XX (上海) 国际贸易有限公司及其关联公司	9,727.00	773.36	油糠	4年	否
	第五名	上海 XX 贸易有限公司	9,038.56	4,664.34	生鲜肉制品	4年	否
	合计		89,887.22	19,463.28			
2021年	第一名	北京 XXXX 信息技术有限公司及其关联公司	71,953.35	18,158.36	不凡帝、乳制品、麦斯威尔、摩可纳等	7年	否
	第二名	浙江 XX 网络科技有限公司及其关联公司	37,953.27	3,434.54	牛奶	5年	否
	第三名	上海 XX 食品有限公司	11,669.79	3,221.43	生鲜肉制品	4年	否
	第四名	XX 随心订旗舰店	11,018.86	514.97	牛奶	5年	否
	第五名	XX 乳业股份有限公司及其关联公司	10,672.33	3,403.26	服务费	8年	否
	合计		143,267.60	28,732.56			
2020年	第一名	北京 XX 世纪信息技术有限公司	58,712.86	15,909.53	不凡帝、乳制品、麦斯威尔、摩可纳等	6年	否
	第二名	浙江 XX 网络科技有限公司	32,671.45	3,469.88	牛奶、可乐、上好佳等	4年	否
	第三名	浙江 XX 供应链管理有限公司	11,890.45	1,479.28	可乐、永和、寿桃、膳磨师	4年	否
	第四名	上海 XXX 供应链管理有限公司	8,704.15	1,897.59	生鲜肉制品	4年	否
	第五名	北京 XX 健康乳业销售有限公司上海崇明分公司	8,600.58	4,287.99	服务费	2年	否
合计			120,579.49	27,044.27			

(二) 前五大供应商情况

年度	排序	供应名称	交易金额 (万元)	期末预付账款 余额 (万元)	交易内容	合作期限	是否为 关联方
2022 年	第一名	XX 乳业股份有限公司及其关联公司	71,291.00	7,626.05	牛奶、生鲜肉制品	9 年	否
	第二名	XXXX 贸易 (上海) 有限公司	10,781.70	2,160.11	湾仔	5 年	否
	第三名	杭州 XX 贸易有限公司	8,560.82	247.23	隅田川咖啡	2 年	否
	第四名	XX 现代农业 (湖北) 有限公司	8,450.52	1,648.40	稻谷	4 年	否
	第五名	XX 贸易 (上海) 有限公司	7,696.17	1,841.01	麦斯威尔、摩可纳	8 年	否
2021 年	合计		106,780.21	13,522.80			
	第一名	XX 乳业股份有限公司及其关联公司	132,580.06	13,461.06	牛奶、生鲜肉制品	8 年	否
	第二名	XX 贸易 (上海) 有限公司	8,521.69	2,286.18	麦斯威尔	7 年	否
	第三名	XX 现代农业 (湖北) 有限公司	7,387.17	1,361.00	稻谷	3 年	否
	第四名	XXXX 贸易 (上海) 有限公司	6,571.16	1,168.17	湾仔	4 年	否
	第五名	XXXXXXX 糖果 (中国) 有限公司	5,934.31	369.20	不凡帝糖果	6 年	否
2020 年	合计		160,994.39	18,645.61			
	第一名	XX 乳业股份有限公司	51,893.44	4,597.80	牛奶	7 年	否
	第二名	北京 XX 健康乳业销售有限公司上海崇明分公司	24,812.80	119.32	牛奶	2 年	否
	第三名	上海 XX 商务有限公司	23,045.34	-905.03	生鲜肉制品	1 年	否
	第四名	上海市 XX 进出口有限公司	22,744.14	1,320.46	生鲜肉制品	3 年	否
合计			128,832.42	5,417.75			

三、说明近三年前五大客户、供应商变动情况及合理性

公司回复：

（一）公司近三年前五大客户情况见本题第二问明细表：

1、2022 年较 2021 年前五大客户变化 3 家，2021 年较 2020 年前五大客户变化 2 家，京东系、天猫系一直是近三年公司前五大客户，公司电商销售渠道较为稳定。

2、2022 年度，全国网上零售出现增速放缓，全年交易规模为 137,853 亿元，同比增长 4%。根据商务部发布的《中国电子商务报告（2021）》，近年来电商市场规模增速降低，2021 年度市场规模为 13,711.3 亿元，增速降低 5%，主要原因包括竞争加剧、消费低迷等，电商进入红海竞争时代，红利减少。公司及时进行战略调整，把盈利水平较低的业务规模进行缩减，导致北京 xx 健康乳业销售有限公司上海崇明分公司及其关联公司、上海 xx 食品有限公司退出公司前五大客户名列。2022 年，在国外通货膨胀的复杂环境下，国内外粮食价格上涨，公司加大了粗粮加工业务的运营，湖北京和 水稻种植专业合作社和 xxxx（上海）国际贸易有限公司及其关联公司业务量增加，故 2022 年较 2021 年前五大客户变化变化 3 家。

3、公司顺应电商发展潮流，在电商行业重点发力。我司下属礼多多公司是一个较为有名的电商运营公司，承载着公司在电商领域发展的重要使命，前五大客户基本是礼多多公司电商业务经营选择的主流电商渠道客户，与电商行业相关，公司根据销售渠道、流量、信誉、知名度等因素选择主流电商渠道客户，故 2020 年较 2021 年前五大客户变化 2 家。

综上所述，公司近三年前五大客户变动合理。

（二）公司近三年前五大供应商情况

有关公司最近三年前五大供应商见本题第二问明细表。

1、2022 年较 2021 年前五大供应商变化 1 家，2021 年较 2020 年前五大供应商变化 3 家，如：乳制品、麦斯威尔咖啡、不凡帝等供应商近三年一直较为稳定。

2、2020 年-2022 年前五大供应商均为礼多多电商渠道经销的品牌产品及生鲜肉制品贸易，礼多多经营模式是电商渠道品牌授权经销，礼多多公司经销的品牌产品采购模式必须从品牌公司采购，礼多多公司根据公司较为完善的采购管理办法，同时对品牌公司的合作也有一定选择准则，在众多品牌公司中，选择信誉好、知名度高、业务

前景好的品牌进行合作，故礼多多公司供应商变化是合理的。

3、应对近年来，电商市场规模增速降低，公司根据业务的战略调整，加大了粗粮加工业务的运营，稻谷采购量也随之增加。XX 现代农业（湖北）有限公司作为国内知名大型国企，在行业内享有较高的地位，其提供的原料成本优势显著，符合公司采购合作方向，所以，2022 年开始进入公司前五名供应商名列。

综上所述，公司近三年前五供应商变动合理。

问询问题六：

年报显示，你公司报告期末预付款项余额 2.59 亿元，较期初下降 18.81%。

请你公司：

一、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；

公司回复：

公司 2020 年-2022 年前五名预付款对象的具体情况如下：

年份	单位名称	余额 (万元)	账龄	具体内容	至 2023 年 6 月 23 日交付情况	尚未结转原因	预计结转时间
2022 年	上海 XX 商务有限公司	4,971.49	1 年以内	生鲜牛肉	已交付		
	北京 XX 健康乳业销售有限公司上海崇明分公司	2,301.04	1 年以内	服务费	已交付		
	XX 磨坊贸易(上海)有限公司	2,160.11	1 年以内	湾仔	已交付		
	XX 贸易(上海)有限公司	1,841.01	1 年以内	麦斯威尔、摩可纳咖啡	已交付		
	XX 现代农业(湖北)有限公司	1,648.40	1 年以内	稻谷	已交付 1270 万元, 余额正在执行中		2023 年 6-7 月
	合计	12,922.05					
2021	XX 乳业股份有限公司	8,606.28	1 年以内、1 至 2 年	光明系产品	已交付		

年	上海 XX 商务有限公司	3,393.24	1 年以内	生鲜牛肉	已交付		
	XX 贸易（上海）有限公司	2,286.18	1 年以内	麦斯威尔、摩可纳咖啡	已交付		
	上海 XX 豆宝商贸发展有限公司	1,580.66	1 年以内、1 至 2 年	永和豆浆、豆奶等	已交付		
	北京 XX 健康乳业销售有限公司上海崇明分公司	1,497.67	1 年以内	光明系产品	已交付		
	合计	17,364.03					
2020 年	XX 乳业股份有限公司	4,597.80	1 年以内	光明系产品	已交付		
	XX 贸易（上海）有限公司	2,800.00	1 年以内	麦斯威尔、摩可纳咖啡	已交付		
	上海 XX 豆宝商贸发展有限公司	1,631.12	1 年以内	永和豆浆、豆奶等	已交付		
	广西 XXXX 生态农业有限公司	1,550.00	1 年以内	大米	合同价与市场存在差异，在协商中。2024 年 6 月底之前，以继续供货或退款方式解决。		
	广西 XX 印业有限公司	1,548.42	1 年以内、1 至 2 年、3 年以上	专项产品包材预付款	根据市场消化情况循环执行中，预估在 2024 年 6 月底之前执行完毕。		
	合计	12,127.34					

经核查，上述预付款对象均为公司正常的业务供应商或服务单位。公司发生预付的对象与公司、公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东、实际控制人均不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

二、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涉及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。

公司回复：

报告期内预付款项明细如下：

供应商名称	金额（万元）	采购内容	形成时间	结算周期	期后执行情况
上海 XX 商务有限公司	4,971.49	生鲜肉制品	2022 年 12 月	根据实际采购结算	已执行
北京 XX 健康乳业销售有限公司上海崇明分公司	2,301.04	牛奶	2022 年 12 月	根据实际采购结算	已执行
XXXX 贸易（上海）有限公司	2,160.11	湾仔码头产品	2022 年 10-12 月	根据实际采购结算	已执行
XX 贸易（上海）有限公司	1,841.01	麦斯威尔、摩可纳咖啡产品	2022 年 12 月	根据实际采购结算	已执行
XX 现代农业（湖北）有限公司	1,648.40	稻谷	2022 年	4 个月	已交付 1270.27 万元，

					余额在执行中
广西 XX 盛商贸股份有限公司	1,000.00	白糖	2022 年 12 月		合同价与市场价存在差异，在协商中
广西 XX 物流有限公司	965.41	白糖及黑芝麻	2022 年	根据实际 采购结算	正在执行中
广西玉林 XXX 物销售有限公司	850.00	大米	2020 年 12 月		合同价与市场价存在差异，在协商中
安庆 XX 农产品有限责任公司	832.26	黑芝麻	2022 年	根据实际 采购结算	在执行中
广西 XX 印业有限公司	821.41	外包装袋	2022 年	根据实际 采购结算	在执行中
广西玉林 XX 农业有限公司	716.00	大米	2022 年		合同价与市场价存在差异，在协商中
XXXXXXX 糖果（中国）有限公司	687.70	阿尔卑斯、珍宝 珠等糖果	2022 年 12 月	根据实际 采购结算	已执行
浦北县 XX 农产品进出口贸易有限公司	651.00	黑芝麻	2022 年	根据实际 采购结算	在执行中
广西 XXXX 生态农业有限公司	648.00	大米	2020 年		合同价与市场价存在差异，在协商中
上海 XX 豆宝商贸发展有限公司	566.61	永和豆粉产品	2022 年 12 月	根据实际 采购结算	已执行
300 万元以下 361 家单位小计	5,198.39	原料、包材、货 款等	2022 年	根据实际 采购结算	
合计	25,858.83				

报告期末预付款项余额 25,858.83 万元，较期初减少 5,994.77 万元。

1、与电商业务产品采购相关的预付款期末余额为 14,961.38 万元，占公司预付款总额的 57.86%，主要为上海礼多多采购第三方品牌产品预付的货款。

公司电商业务所代理的产品均为国内外知名品牌产品，如“光明”牛奶、“麦斯威尔”咖啡、“湾仔码头”食品、“生鲜牛肉”等，产品品牌方（代理方）较为强势，对代理商均要求先款后货。公司电商业务按“先款后货”的采购方式形成的预付款并循环执行，符合行业规则和公司的实际经营情况。

2、与生产采购相关的预付款期末余额为 10,897.45 万元，占公司预付款总额的 42.14%，主要系为节约成本对主要原材料批量采购，实现低价采购预付的货款。由于与供应商保持长期合作关系，公司采购原材料发生的预付货款也是循环执行，符合行业规则和公司的实际经营情况。

公司制订了《原材料包装物采购管理办法》并严格执行，凡涉及预付款的均执行特别审批程序，对预付客户执行全面评价：包括客户资质、信用和综合履约能力等，只有通过评估考核并经公司总部审批同意后，方可执行货款预付。因此，公司预付货款的客户均具备较好的商业信用、较强的合同执行力，基本不存在超期供货等合同违

约的情形；另外由于受外部不可抗力环境的影响，公司与部分预付客户签订的合同因在执行期间存在合同价与市场价有较大差异经协商一致未执行，本年正在协商继续供货或退款。公司预付货款均严格执行合同约定，不存在提前付款的情形；预付款均具有实质性的商业目的，不存在涉及非经营性资金占用的情形。

年审会计师回复：

针对预付款业务，会计师执行的主要审计核查程序如下：

- 1、了解和评价管理层与预付款项相关的关键内部控制的设计和运行是否有效；
- 2、对预付款项的变动情况执行分析性复核程序，了解其变动原因及其合理性；
- 3、抽样检查与预付款项相关的支持性文件，包括采购合同、入库单、采购发票、资金收付凭证等，确定交易是否真实；
- 4、对重要客户的业务执行了函证程序；
- 5、对重要客户进行现场走访和背景调查，了解其与公司的业务合作情况，并核实公司对其的采购情况，与公司是否存在关联关系。

年审会计师核查意见：

- 1、公司回复中披露的近三年预付款情况与账面记录不存在重大不一致的情况；
- 2、公司与近三年预付款供应商不存在关联关系的情况；
- 3、公司在回复中披露的报告期内预付款情况与账面记录不存在重大不一致的情况；报告期末预付款余额主要为报告期内 2022 年度发生的经济业务，未发现与合同约定存在重大不一致的情况。
- 4、公司与报告期内预付款供应商不存在关联关系的情况，未发现公司存在预付款涉及非经营性资金占用的情形。

问询问题七：

年报显示，你公司其他应收款期末账面余额 1.90 亿元，其中往来款账面余额 1.62 亿元。请你公司说明其他应收款中 1.62 亿元往来款的具体构成、形成原因、资金用途、款项涉及交易主体的基本情况、坏账准备情况等，在此基础上说明是否存在涉及非经营性资金占用的情形。

公司回复：

期末“其他应收款—往来款”的具体构成、形成原因及坏账准备明细如下：

涉及的交易主体	期末余额 (万元)	坏账准备余 额(万元)	形成原因	备注
XXX(中国)有限公司	1,477.13		代运营服务费	
南宁市XXXX服务中心	1,249.00	62.45	往来款	预计2024年3月前 收回款项。
XXXX食品科技有限公司	1,227.01	1,227.01	厂房及设备租金	
深圳XX新媒体有限公司	1,000.00	100.00	诉讼案赔偿款	
广西XXXX投资有限公司	1,000.00	500.00	借款	
南宁市XXX高低压设备有限公司	825.88	825.88	设备款	
广西XX商业股份有限公司	600.00	300.00	往来款	白糖采购预付款,因合同 价与市场价存在差异,未 能在合同约定时间执行。 预计在2023年12月31 日之前解决。
安阳市南方XXX食品有限公司	3,216.00	321.60	往来款	出售前公司与其往 来款
上海XXX食品有限公司	564.12	56.41	往来款	
广西XXX现代能源设备有限公司	500.00	500.00	设备款	
深圳市XX营养餐有限公司	500.00	50.00	往来款	
重庆京东XX电子商务有限公司	436.00		垫付促销费	
北京XXXX影视文化有限公司	428.64	11.19	代运营服务费	
300万元以下190家单位小计	3,126.31	1224.07	电商平台未结算 款等	
合计	16,150.09	5,178.61		

报告期末公司的“其他应收款—往来款”主要为出租物业应收的租金、案件赔偿款、礼多多代客户运营服务费以及部分往来借款，均具有实质性的商业目的，不存在非经营性资金占用的情形。

特此公告

南方黑芝麻集团股份有限公司

董 事 会

二〇二三年六月二十二日