

关于《关于菲林格尔家居科技股份有限公司 2024 年年
度报告的信息披露监管问询函》
的年审会计师回复

信会师函字[2025]第 ZA266 号

上海证券交易所上市公司管理一部：

关于贵部出具的《关于菲林格尔家居科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】0751 号）已收悉。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”或“我们”）作为菲林格尔家居科技股份有限公司（以下简称“菲林格尔”或“公司”）2024 年报的审计机构，根据要求，我们对文件中需要年审会计师发表意见的有关问题进行了认真讨论、核查，现就相关问题回复如下：

问题二、关于经营情况和收入确认。

年报显示，2024 年度公司实现营业收入 3.36 亿元，同比下滑 14.86%，扣除后的营业收入 3.28 亿元；毛利率 11.16%，同比减少 4.12 个百分点；归母净利润-0.37 亿元，亏损规模扩大。报告期内，公司前五名客户销售额 9,713.00 万元，占年度销售总额的 28.89%，其中关联方销售额 3,135.14 万元。2025 年一季度，公司实现营业收入 0.34 亿元，同比下滑 33.94%。此外，年报显示，公司预计负债期末余额为 0。

请公司：（1）补充拆分成本分析表中分行业、分产品成本构成，包括具体成本项目的金额、占比及同比变动情况；（2）分业务板块列示前十大客户的基

本情况，包括客户名称及关联关系、是否为本期新增、合同签订时间及金额、收入确认政策、结算周期及信用政策、形成的应收账款情况等，结合相关产品的最终用途或周转情况，说明是否存在向经销商压货的情况，相关业务安排及毛利率是否与同行业存在较大差异，并结合报告期关联交易的开展情况、定价依据、规模变化等，说明关联交易的公允性和商业实质；（3）结合上述问题，逐条对照《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》有关规定，说明营业收入扣除是否准确，是否存在应扣除未扣除的情形；（4）明确主营业务相关合同中是否存在质保服务条款，若是，未计提预计负债的原因及合理性；（5）结合市场环境及行业竞争格局、产品及原材料价格波动情况等，对比同行业可比公司，量化分析公司近年业绩持续下行的原因，并说明公司为保障持续经营能力拟采取的应对措施。

请年审会计师对问题（2）（3）（4）发表明确意见。

公司回复：

1、补充拆分成本分析表中分行业、分产品成本构成，包括具体成本项目的金额、占比及同比变动情况

成本分析表——分行业

单位：人民币万元

分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成 本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总 成本比例(%)	本期金额较 上年同期 变动比例(%)	30%以上变动原因
装饰材料业	原材料	17,098.47	57.24	22,276.45	66.58	-23.24	
装饰材料业	直接人工	940.88	3.15	1,162.07	3.47	-19.03	
装饰材料业	间接费用	4,680.12	15.67	4,264.34	12.75	9.75	
家居制造业	原材料	4,049.47	13.56	3,480.72	10.40	16.34	
家居制造业	直接人工	846.68	2.83	531.22	1.59	59.38	主要系子公司丹阳公司 2023 年开 始对外开展业务,24 年出现了业务 量大幅度增加所致。
家居制造业	间接费用	1,610.67	5.39	1,103.10	3.30	46.01	主要系子公司丹阳公司 2023 年开 始对外开展业务,24 年出现了业务 量大幅度增加所致。
其他		643.33	2.15	637.93	1.91	0.85	
合计		29,869.62	100.00	33,455.84	100.00	-10.72	

成本分析表——分产品

单位：人民币万元

分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	30%以上变动原因
强化复合地板	原材料	9,996.29	33.47	11,057.81	33.05	-9.60	
	直接人工	442.26	1.48	517.25	1.55	-14.50	
	间接费用	2,672.78	8.95	2,171.97	6.49	23.06	
实木复合地板	原材料	7,102.18	23.78	11,295.14	33.76	-37.12	主要系受市场宏观市场销售等影响，导致实木复合地板销量下降所致。
实木复合地板	直接人工	498.62	1.67	645.10	1.93	-22.71	
实木复合地板	间接费用	2,007.34	6.72	2,015.59	6.02	-0.41	
橱柜家具	原材料	2,493.65	8.35	3,298.45	9.86	-24.40	
橱柜家具	直接人工	602.49	2.02	530.68	1.59	13.53	
橱柜家具	间接费用	1,036.59	3.47	1,101.97	3.29	-5.93	
门及木饰面等	原材料	1,555.82	5.21	183.94	0.55	745.83	主要系子公司丹阳公司 2023 年开始对外开展业务，24 年出现了业务量大幅度增加所致。
门及木饰面等	直接人工	244.19	0.82			不可比	
门及木饰面等	间接费用	574.08	1.92			不可比	
其他		643.33	2.15	637.93	1.91	0.85	
合计		29,869.62	100.00	33,455.84	100.00	-10.72	

2、分业务板块列示前十大客户的基本情况，包括客户名称及关联关系、是否为本期新增、合同签订时间及金额、收入确认政策、结算周期及信用政策、形成的应收账款情况等，结合相关产品的最终用途或周转情况，说明是否存在向经销商压货的情况，相关业务安排及毛利率是否与同行业存在较大差异，并结合报告期关联交易的开展情况、定价依据、规模变化等，说明关联交易的公允性和商业实质；

（一）分业务板块列示前十大客户的基本情况

公司的业务板块主要包括地板业务、橱柜家具业务、门及木饰面等业务三个板块，这三个板块的前十大客户基本情况列表说明如下：

（1）地板业务前十大客户

单位：人民币元								
客户名称	2024 年度主 营业务收入	合同签订时间	合同金额	收入确认政策	结算周期	2024 年期末应收账款 账面余额	是否为新 增客户	与公司的关 联关系
上海地洋实业有限 公司	31,016,500.40	2024.1	按需下单（注 1）	代理商买断模式	款到发货/按公司审批的信用额度发货	5,286,436.56	否	无关联关系
杭州清妹贸易有限 公司	13,673,976.59	2024.7	按需下单（注 1）	代理商买断模式	款到发货		是	无关联关系
上海市建筑装饰工 程集团有限公司	9,060,495.55	2020.11	11,550,000.00	工程销售模式	进度款按审核量的 70%支付，竣工验收合格后支付至 85%，结算审核后支付至 97%，竣工满 2 年且无质量问题返还 1.5%保修金，竣工满 5 年且无质量问题，无息支付保修金余款。	1,731,869.93	否	无关联关系

客户名称	2024 年度主 营业务收入	合同签订时间	合同金额	收入确认政策	结算周期	2024 年期末应收账款 账面余额	是否为新 增客户	与公司的关 联关系
上海东苑美盈置业 有限公司	8,741,077.23	2021.8/2022.6	9,848,794.00	工程销售模式	进度款按审核量的 70%支付，竣工验收合格后支付至 85%，竣工报告批准后至 95%，小业主验收之日起六 个月后满 2 年且无质量问题返还剩余保修金。	1,964,847.59	是	无关联关系
泰州市祥瑞鑫商贸 有限公司	5,337,238.18	2024.1	按需下单（注 1）	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
上海潮商环保科技有限公司	5,317,602.63	2022.8	按需下单（注 1）	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
陕西虹泰工贸有限 公司	3,877,840.77	2024.1	按需下单（注 1）	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
徐州力山建设工程 有限公司	3,463,555.26	2020.9	7,412,155.27	工程销售模式	预付款 5%，进度款付至 50%，施工完成后付至 90%， 验收合格后付至 97%，竣工满 2 年且无质量问题返还剩 余保修金。		否	无关联关系
上海攀熊贸易商行	3,400,072.27	2024.1	按需下单（注 1）	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
上海琼阁电子科技 发展有限公司	2,957,005.60	2021.9	3,533,831.98	工程销售模式	进度款按审核量的 70%支付，竣工验收合格后支付至 85%，结算审核后支付至 95%，竣工满 2 年且无质量问 题返还剩余保修金。	3,386,499.19（注 2）	是	实际控制人 丁福如控制 的企业
合计	86,845,364.48					12,369,653.27		

注 1：代理商买断模式下，公司与代理商签署的《菲林格尔特许经销合同》，根据代理商订单安排生产后向代理商发货，无固定合 同金额。

注 2：该关联方应收账款已于 2025 年 4 月 21 日收回 3,206,100.00 元，剩余未收款系合同约定的质保金。

注 3：“合同签订”日期系与客户最近一次签订合同的日期，“是否为新增客户”以公司对客户首次确认收入年份是否为 2024 年 进行统计，橱柜家具、门及木饰面同一统计口径。



(2) 橱柜家具业务前十大客户

单位：人民币元

客户名称	2024年度主营业务收入	合同签订时间	合同金额	收入确认政策	结算周期	2024年期末应收账款账面余额	是否新增客户	与公司的关联关系
上海琼阁电子科技有限公司	18,677,592.56	2022.11	20,500,000.00	工程销售模式	进度款按审核量的70%支付，竣工验收合格后支付至80%，结算审核后支付至95%，竣工满2年且无质量问题返还款项。	20,405,679.30 (注2)	是	实际控制人丁福如控制的企业
上海地洋实业有限公司	3,279,915.09	2024.1	按需下单(注1)	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
无界(天津)建筑装饰设计有限公司	2,956,564.80	2024.1	按需下单(注1)	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
木栖家居科技(上海)有限公司	2,300,604.73	2024.1	按需下单(注1)	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
北京鑫海德力商贸有限公司一分公司	1,406,338.38	2024.2	按需下单(注1)	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
上海蕴和家居装饰有限公司	1,326,222.74	2024.1	按需下单(注1)	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
上海惠德龙家居有限公司	1,259,718.82	2024.1	按需下单(注1)	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
淮南市菲皖商贸有限公司	1,194,887.64	2024.1	按需下单(注1)	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
王玉娜	1,085,494.33	2024.1	按需下单(注1)	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
上海牧百实业有限公司	998,760.09	2024.1	按需下单(注1)	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
合计	34,486,099.18					20,405,679.30		

注：代理商买断模式下，公司与代理商签署的《菲林格尔特许经营合同》，根据代理商订单安排生产后向代理商发货，无固定合同金额。

注2：该关联方应收账款已于2025年4月18日及4月21日共收回19,302,000.00元，剩余未收款系合同约定的质保金。



(3) 门及木饰面等业务前十大客户

单位：人民币元

客户名称	2024 年度主 营业务收入	合同签订 时间	合同金额	收入确认政策	结算周期	2024 年期末应收 账款账面余额 (注 1)	是否为新 增客户	与公司的关联关 系
上海琼阁电子科技有限公司	9,716,814.18	2022.11	10,980,000.00	工程销售模式	完成安装并通过需方验收合格后支付至 70%，全部 安装完毕验收后支付至 80%；结算后支付至 95%； 质保金 5%两年	3,322,900.00	是	实际控制人丁福 如控制的企业
苏州贝克沃德家居有限公司	5,900,953.46	2024.2-6	6,666,348.42	工程销售模式	预付 8%；分批发货，每次发货前支付至该批次的 40%；甲方验收数量并安装后支付至 80%；经项目 方验收后支付至 90%；全部货物验收合格后，支付 至 100%	4,555,712.01	是	无关联关系
常州嘉宏致辰置业发展有限公司	1,543,079.81	2024.6	2,230,000.00	工程销售模式	10%预付款；安装验收合格产值达合同的 50%支付 至 70%；全部安装完成支付至 80%；竣工验收合格 支付至 95%；5%质保金两年	1,220,680.19	是	无关联关系
江苏康烨新型材料有限公司	1,348,534.51	2024.9	1,523,844.00	工程销售模式	10%预付款；发货前支付至 70%；安装完毕后支付 至 97%；3%质保金一年	861,459.00	是	无关联关系
上海鼎巢建筑工程有限公司	1,236,014.16	2024.5	1,396,696.00	工程销售模式	30%预付款；施工完成支付支付至 80%；结算后支 付至 95%，5%质保金 2 年	777,687.20	是	其他关联方
上海点典实业有限公司	745,520.95	2024.4-8	1,019,694.72	工程销售模式	预付 20%；货物到场支付至 80%；结算后支付至 97%；3%质保金两年	467,967.22	是	无关联关系
上海宜吼家具有限公司	11,331.86	2024.6	12,805.00	代理商买断模式	款到发货		是	无关联关系
鑫集尚品（上海）智能家居有限公司	6,631.87	2024.8	7,494.00	代理商买断模式	款到发货		是	无关联关系
常州小町当建筑装饰材料有限公司	6,213.27	2022.9	7,021.00	代理商买断模式	款到发货		否	无关联关系
合计	20,515,094.07					11,206,405.62		

注 1：该关联方应收账款已于 2025 年 4 月 11 日及 4 月 21 日共收回 2,626,900.00 元，剩余未收款系合同约定的质保金。



(二) 前十大客户相关产品的最终用途

业务类型	客户名称	收入确认政策	最终用途
地板业务	上海地洋实业有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
地板业务	杭州清妹贸易有限公司	代理商买断模式	代理商通过其自身的经销渠道销售给终端客户
地板业务	上海市建筑装饰工程集团有限公司	工程销售模式	用于业主方工程项目
地板业务	上海东苑美盈置业有限公司	工程销售模式	业主工程项目
地板业务	泰州市祿棚鑫商贸有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
地板业务	上海潮商环保科技有限公司	代理商买断模式	代理商销售给工程项目业主
地板业务	陕西虹泰工贸有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
地板业务	徐州力山建设工程有限公司	工程销售模式	业主工程项目
地板业务	上海攀煦贸易商行	代理商买断模式	代理商销售给终端客户
地板业务	上海琼阁电子科技有限公司	工程销售模式	业主工程项目
橱柜业务	上海琼阁电子科技有限公司	工程销售模式	业主工程项目
橱柜业务	上海地洋实业有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
橱柜业务	无界（天津）建筑装饰设计有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
橱柜业务	木栖家居科技(上海)有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
橱柜业务	北京鑫海德力商贸有限公司一分公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
橱柜业务	上海蕴和家居装饰有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
橱柜业务	上海惠德龙家居有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
橱柜业务	淮南市菲皖商贸有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
橱柜业务	王玉娜	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
橱柜业务	上海牧百实业有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
门及木饰面	上海琼阁电子科技有限公司	工程销售模式	业主工程项目



业务类型	客户名称	收入确认政策	最终用途
门及木饰面	苏州贝克沃德家居有限公司	工程销售模式	用于业主方工程项目
门及木饰面	常州嘉宏致辰置业发展有限公司	工程销售模式	用于业主方工程项目
门及木饰面	江苏康烨新型材料有限公司	工程销售模式	用于业主方工程项目
门及木饰面	上海鼎荣建筑工程有限公司	工程销售模式	用于业主方工程项目
门及木饰面	上海点典实业有限公司	工程销售模式	用于业主方工程项目
门及木饰面	上海宜帆家具有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
门及木饰面	鑫集尚品（上海）智能家居有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户
门及木饰面	常州小叮当建筑装饰材料有限公司	代理商买断模式	代理商直接销售给终端客户

(三) 2023 年度及 2024 年度公司分季度地板成品实际退货数据如下表所示:

单位: 平方米、元

分季度	2024 年度		2023 年度	
	退货数量	退货含税金额	退货数量	退货含税金额
一季度	261.89	83,003.84	29.81	7,832.65
二季度	400.34	135,061.61	788.13	162,431.81
三季度	237.84	78,280.92	239.02	60,501.19
四季度	323.50	36,431.06	3,066.33	346,592.37
合计	1,223.57	332,777.43	4,123.29	577,358.02
地板收入金额		258,530,221.32		325,759,686.86
退货不含税额占比		0.11%		0.16%

(四) 公司分业务模块毛利率及同行业毛利率情况

公司分业务模块毛利率变化情况表

业务模块	2024 年度毛利率	2023 年度毛利率	同比变动
地板	12.12%	14.96%	-2.84%
橱柜家具	9.71%	10.88%	-1.17%
门及木饰面等	-15.72%	17.13%	-32.85%
合计	10.02%	14.38%	-4.36%

备注：门及木饰面同比变动幅度较大的原因：2023 年机器设备正在调试，厂房尚未竣工验收，销售产品主要以外协为主。2024 年设备及厂房均投入使用，折旧同比增加，产销量尚在爬坡阶段，固定成本较高，导致毛利率为负。

同行业毛利率情况表（单位：万元）

股票代码	企业	分产品	2024 年度			2023 年度		
			营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
603226	菲林格尔	地板	25,853.02	22,719.46	12.12%	32,576.00	27,703.00	14.96%
		橱柜家具	4,577.41	4,132.74	9.71%	5,533.00	4,931.00	10.88%
		门及木饰面等	2,051.51	2,374.10	-15.72%	221.95	183.94	17.13%
000910	大亚圣象	地板	465,276.13	349,372.03	24.91%	587,426.00	435,374.00	25.88%
		木门及衣帽间	4,461.70	3,642.28	18.37%	4,724.00	3,992.00	15.50%
002631	德尔未来	地板	101,156.16	80,780.61	20.14%	112,018.00	88,474.00	21.02%
		定制衣柜	49,880.74	39,362.36	21.09%	72,929.00	54,120.00	25.79%
832053	富得利	地板	3,064.13	2,796.24	8.74%	5,462.00	5,055.00	7.45%

(五) 报告期关联交易情况

与关联方发生的销售情况表

单位：人民币元

本公司主体	关联方名称	业务类型	涉及的具体项目	2024 年度营业收入	收入确认政策	截至 2024 年期末 应收账款账面余额	期后回款金额
菲林格尔家居科技股份有限公司	上海新发展圣淘沙大酒店有限公司	地板	奉贤区圣淘沙大酒店项目	108,047.81	散户直销模式		
菲林格尔家居科技股份有限公司	大理大声旅业有限公司	橱柜家具	零星采购	191,239.61	散户直销模式		
菲林格尔木业（上海）有限公司	上海奉贤正阳置业有限公司	地板	正阳二期南块 AB 区	595,945.59	工程销售模式		
菲林格尔木业（上海）有限公司	上海申茂实业有限公司	地板	东方美谷万豪酒店	1,133,444.56	工程销售模式	1,200,792.35	1,200,792.35
菲林格尔木业（上海）有限公司	上海琼阁电子科技有限公司	地板	上海敬贤养护院一期项目	3,191,592.22	工程销售模式	3,386,499.19	3,206,100.00
菲林格尔智能家居（上海）有限公司	大理大声旅业有限公司	橱柜家具	零星采购	43,193.42	散户直销模式		
菲林格尔智能家居（上海）有限公司	上海琼阁电子科技有限公司	橱柜家具	上海敬贤养护院一期项目	18,677,592.56	工程销售模式	20,405,679.30	19,302,000.00
菲林格尔家居科技（江苏）有限公司	上海琼阁电子科技有限公司	门及木饰面等	上海敬贤养护院一期项目	9,716,814.18	工程销售模式	3,322,900.00	2,626,900.00
菲林格尔家居科技（江苏）有限公司	上海鼎泰建筑工程有限公司（注）	地板/橱柜家具/门及木饰面等	丹阳办公楼项目	1,236,014.16	工程销售模式	777,687.20	
合计				34,893,884.11		29,093,558.04	26,335,792.35

注：系由菲林格尔实际控制人丁福如控制的上海安竑建筑工程有限公司负责施工建设。

（六）关于压货、业务安排及毛利率的相关说明

1、压货情况

公司各类产品的最终流向如下：

代理商买断模式下，各类产品的流向通常分为两种，第一种为代理商直接销售给终端客户，第二种为代理商通过其自身的经销渠道销售给终端客户，公司与代理商均签订《菲林格尔特许经销合同》，尽管代理商自身销售渠道不同，但产品所有权发生转移时点相同，公司确认收入时点相同，公司统称为代理商买断模式；

工程销售模式下，若合同对方为业主方，则产品直接应用于该业主的工程项目，若合同对方为总包单位，则产品应用于业主方的工程项目。

散户直销模式下，各类产品直接销售给终端客户。

工程销售模式及散户直销模式均能对应到终端用户；代理商买断模式下，代理商均按需下单，公司采用款到发货的结算方式，并按照相关销售制度考核代理商绩效，代理商 2024 年度因质量问题退货数量 1,223.57 平方米，含税金额 332,777.43 元，占 2024 年度地板收入 0.11%；2023 年度因质量问题退货数量 4,123.29 平方米，含税金额 577,358.02 元，占 2023 年度地板收入 0.16%，退货总额及占各年度收入比例历来较低，且均为质量问题造成，不存在压货情况。

2、业务安排：

公司具体收入确认政策：

公司地板、橱柜家具、门及木饰面等主要有代理商买断模式和工程销售模式，并且有少量的散户直销模式。

代理商买断模式：公司根据代理商订单安排生产后向代理商发货，根据公司与代理商签署的《菲林格尔特许经销合同》和公司代理商管理制度，公司向代理商交付货物即完成交货义务，通常代理商聘请的货运司机在公司《发货单》签名

进行签收，产品所有权发生转移，公司根据签字的《发货单》确认收入。

工程销售模式：公司与业主方或总包单位签订工程合同，由公司联系安装单位负责安装，安装完毕且经业主方或总包单位验收后完成交货义务，通常业主方或总包单位会出具盖章的《工程验收单》，产品所有权发生转移，公司根据盖章的《工程验收单》确认收入。

散户直销模式：公司向散户销售产品，通常款到发货，公司向散户交付货物即完成交货义务，通常散户或其聘请的货运司机在公司《发货单》签名进行签收，产品所有权发生转移，公司根据签字的《发货单》确认收入。

同行业具体收入确认政策：

【1】大亚圣象

国内地板销售收入确认政策：地板属于终端产品，采用经销方式在确认产品所有权发生转移时即确认产品销售收入，直接销售给消费者（或者工程客户）并需要负责安装，地板安装验收完毕后，即确认产品销售收入的实现。

【2】德尔未来

营业收入主要包括销售商品收入。根据本集团与客户签订的销售合同。本集团通过向客户转让商品履行履约义务。本集团在综合考虑上述一般原则描述某一时点履行的履约义务控制权转移迹象的基础上，在交付且客户接受商品的时点确认收入并按照预期有权收取的对价总额确认交易价格。

【3】富得利

公司收入确认政策为：公司根据客户订单组织生产，生产完工后由承运方将产品运输至客户指定地点，在将产品交付予客户后确认收入，产品售出后非因质量问题客户一般不能退货。

公司业务安排与同行业公司不存在重大差异。

3、毛利率情况

2023-2024 年度，公司各业务板块综合毛利率分别为 14.38%和 10.02%，同比变动-4.36%。

公司整体毛利率呈下降趋势，一方面因地板及橱柜产品销量下降，成本单价增加造成，一方面本期新增丹阳公司门及木饰面的产线，设备与厂房均主要于 2024 年度开始转固并折旧，产销量处于爬坡期，导致成本单价较高，也拉低了公司整体毛利率水平。

与同行业相比，地板产品毛利率除了同行业公司大亚圣象的中高密度板及富得利的强化木地板 2024 年较上年略微增长外，其余行业公司均在下滑；橱柜家具、门及木饰面等产品毛利率除了同行业公司大亚圣象 2024 年较上年增加 2.88%，其余行业公司均在下滑。

公司毛利率处于同行业可比公司披露的毛利率中间范围，主要是受市场竞争及环境要素等影响，菲林格尔市场占有率较低，且低价产品占比较高，导致整体业务毛利率偏低。

（七）关于关联交易的公允性和商业实质的说明

公司与各关联人之间发生各项关联交易，均在自愿平等、公平、公允的原则下进行。关联交易的定价遵循市场公平、公正、公开的原则，不损害公司及其他股东的利益，其中有国家指导价格的，按照国家指导价格确定；没有国家指导价格的，以市场价格确定；无市场价格的，定价原则为在成本核算的基础上加成合理的利润确定价格，均遵循公平、公正、公允的定价原则。

公司与关联方交易销售模式包括工程销售模式及散户直销模式，产品所有权转移时点与其他客户保持一致，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

公司与关联方交易类别多数为公司生产的产品，且产品均属于定制类非常规产品目录内产品，除零星采购外，均用于关联方的建设项目，业务真实，可靠。

是否关联交易并非公司销售定价的主要考虑事项，与常规其他定制类产品交

易保持一致的定价规则。对于橱柜家具、门及木饰面、定制地板等定制品类型，通常经过采购部、研发部、生产部、财务部等内部核算成本价后，综合考虑整体毛利率、产品生产复杂程度后进行销售核价。

如：2024 年度公司销售给关联方上海琼阁电子科技有限公司的定制地板及门和木饰面，公司内部按《菲林格尔 2024 年销售政策》，通过《非常规订单申请及评审记录表》《工艺信息单/新产品核价联系单及附件审批流程》等，经过销售部门、采购部门、研发部门、生产部门，财务部门等进行内部核算成本价并加成该类产品的整体毛利率后，与关联方进行多次商务谈判，最终确定施工合同的单价及总价。

2024 年度公司销售给关联方上海琼阁电子科技有限公司橱柜产品，公司业务部门根据上海琼阁提供的招标图纸计算工程量并进行核价后参与投标，最终以 20,500,000.00 元的价格中标并签订合同，与其他投标方的报价绝对值差异率分别为 2.33%、7.74%、13.07%，以最低价格中标且符合市场价格；在安装验收完成后，上海琼阁出具工程验收单，并经上海文畅建设工程咨询有限公司审价，审价金额 21,105.679.30 元，公司以审价金额为最终结算依据，确认不含税收入 18,677,592.56 元。

3、结合上述问题，逐条对照《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》有关规定，说明营业收入扣除是否准确，是否存在应扣除未扣除的情形；

公司对照《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》有关规定，自查情况如下：

单位：人民币万元

项目	收入扣除 金额	自查情况
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，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。	866.90	已扣除房屋租金收入、水电费收入、废料销售等业务收入
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。		无相关业务
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。		无相关业务
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。		无相关业务
5. 同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。		无相关业务
6. 未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。		无相关业务
与主营业务无关的业务收入小计	866.90	
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。		无相关业务
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。		无相关业务
3. 交易价格显失公允的业务产生的收入。		无相关业务
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。		无相关业务
5. 审计意见中非标准审计意见涉及的收入。		无相关业务
6. 其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。		无相关业务
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		无相关业务
营业收入扣除项目合计金额	866.90	
营业收入金额	33,621.00	
营业收入扣除后金额	32,754.10	

注：上表扣除项目866.9万元与其他业务收入1,139.05万元之间差额272.15万元，系销售给代理商的与主营相关的辅助品及材料收入。该扣除项目与2023年报口径一致。

同时，公司按照《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》有关中介机构核查要求，聘请立信会计师事务所（特殊普通合伙）对营业收入扣除情况进行鉴证，并出具《菲林格尔家居科技股份有限公司2024营业收入扣除情况表专项报告》【信会师

报字[2025]第ZA12784号】。

综上，营业收入扣除准确，不存在应扣除未扣除的情形。

4、明确主营业务相关合同中是否存在质保服务条款，若是，未计提预计负债的原因及合理性；

公司主营业务相关合同中存在质保服务条款，相关条款如下：

《菲林格尔产品特许经销合同》第十三条 产品保证

13.1 甲方保证约定产品符合本合同约定的产品标准（以下简称“标准”），除此之外甲方有权不予任何明示或默认为的保证。

13.2 前款保证期限为乙方销售之日起一年。

13.3 货物不符合“产品标准”时，乙方可在前款的保证期限内将不符合的内容，以具体的书面形式通知甲方。乙方如果不在该期限内予以通知，则乙方不得再以不符合“产品标准”为由向甲方或厂家或代消费者向甲方或工厂提出损害赔偿以及其他任何要求。

13.4 甲方收到前款的通知后，立即调查该货物，如该货物不符合“产品标准”时，甲方应承担退换的费用，由此可视为保证义务履行完毕。

公司仅对由产品质量原因提供售后服务，结合公司分季度地板成品实际退货数据可见，公司产品质量稳定，2023 年末和 2024 年末公司退换货金额分别为 577,358.02 元和 332,777.43 元，占当期营业收入的比例分别为 0.16%、0.11%，实际金额和占比均较低。

综上，公司未计提预计负债具有合理性。

5、结合市场环境及行业竞争格局、产品及原材料价格波动情况等，对比同行业可比公司，量化分析公司近年业绩持续下行的原因，并说明公司为保障持续经营能力拟采取的应对措施。

(一) 市场环境及行业竞争格局

从产业链视角看，公司所处的上游房地产行业仍处于深度调整阶段：国家统计局数据显示，2024 年全国新建住宅销售面积、竣工面积、新开工面积同比均为双位数降幅。这一轮深度调整不仅导致房地产市场整体规模收缩，更对下游木地板行业及家居行业的业务规模产生明显不利影响。

奥维云网最新研究报告显示，2024 年家装市场仍维持“442”结构特征（新房 40%、存量房 40%、二手房 20%）。在房地产行业持续低迷的背景下，这种以新房和存量房为主导的市场结构使得家居建材行业面临双重压力：一方面受新房市场萎缩影响，工程渠道明显承压，另一方面零售渠道也因消费预期转弱而增长乏力。在此背景下，木地板和定制家居行业整体进入“三低一高”的新阶段，即以“低温环境、低速增长、低利润、高成本运营”为主要特征的市场新常态。这种结构性压力预计也将在未来一段时间持续影响行业整体表现。

国家统计局网站数据显示，2024 年，按可比口径计算，全国规模以上工业企业实现利润总额 74,310.50 亿元，比上年下降 3.30%，按行业划分 2024 年“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业”实现营业收入 9,074.70 亿元，同比下降 1.10%，营业成本 8,119.90 亿元，同比下降 0.90%，利润总额 364.90 亿元，同比下降 12.30%。2024 年“家具制造业”实现营业收入 6,771.50 亿元，同比下降 0.40%，营业成本 5,584.80 亿元，同比增加 0.60%，利润总额 372.40 亿元，同比下降 0.10%。



(二) 公司按产品构成情况

类型	2024 年度				2023 年度			
	营业收入 (万元)	平均销售单价 (元/平方米)	毛利率	收入占比	营业收入 (万元)	平均销售单价 (元/平方米)	毛利率	收入占比
强化复合地板	15,556.87	72.94	15.72%	46.27%	17,413.52	72.44	21.06%	44.10%
实木复合地板	10,296.15	191.27	6.68%	30.62%	15,162.45	183.44	7.96%	38.40%
橱柜家具	4,577.41	367.43	9.71%	13.61%	5,533.16	293.37	10.88%	14.01%
门及木饰面等	2,051.51	410.01	-15.72%	6.10%	221.95	452.96	17.13%	0.56%

类型	类别	2024 年度		平均成本单价 (元/平方米)	2023 年度		平均成本单价 (元/平方米)
		营业成本 (万元)	营业成本 (万元)		营业成本 (万元)	营业成本 (万元)	
强化复合地板	原材料	9,996.29	11,057.81	46.87	11,057.81	46.00	
强化复合地板	直接人工	442.26	517.25	2.07	517.25	2.15	
强化复合地板	间接费用	2,672.78	2,171.97	12.53	2,171.97	9.04	
实木复合地板	原材料	7,102.18	11,295.14	131.93	11,295.14	136.65	
实木复合地板	直接人工	498.62	645.10	9.26	645.10	7.80	
实木复合地板	间接费用	2,007.34	2,015.59	37.29	2,015.59	24.39	
橱柜家具	原材料	2,493.65	3,298.45	200.16	3,298.45	174.88	
橱柜家具	直接人工	602.49	530.68	48.36	530.68	28.14	
橱柜家具	间接费用	1,036.59	1,101.97	83.21	1,101.97	58.43	
门及木饰面等	原材料	1,555.82	183.94	310.94	183.94	375.39	
门及木饰面等	直接人工	244.19		48.80			
门及木饰面等	间接费用	574.08		114.73			



(三) 2024 年菲林格尔同行业主营业务分产品情况

单位:人民币万元

股票代码	企业	分产品	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年增减	营业成本比上年增减	毛利率比上年增减
603226	菲林格尔	地板	25,853.02	22,719.46	12.12%	强化复合地板: -10.66% 实木复合地板: -32.09%	强化复合地板: -4.62% 实木复合地板: -31.15%	强化复合地板: -5.34% 实木复合地板: -1.28%
		橱柜家具	4,577.41	4,132.74	9.71%	-17.27%	-16.19%	-1.17%
		门及木饰面等	2,051.51	2,374.10	-15.72%	824.32%	1190.71%	-32.85%
000910	大亚圣象	地板	465,276.13	349,372.03	24.91%	中高密度板: -10.95% 木地板: -24.3%	中高密度板: -11.68% 木地板: -23.59%	中高密度板: 0.75% 木地板: -0.65%
		木门及衣帽间	4,461.70	3,642.28	18.37%	-5.55%	-8.77%	2.88%
002631	德尔未来	地板	101,156.16	80,780.61	20.14%	-9.70%	-8.70%	-0.88%
		定制衣柜	49,880.74	39,362.36	21.09%	-31.60%	-27.27%	-4.70%
832053	富得利	地板	3,064.13	2,796.24	8.74%	强化木地板: -63.24% 浸渍纸饰面多层复合地板: 79.17%	强化木地板: -63.87% 浸渍纸饰面多层复合地板: 84.13%	强化木地板: 1.61% 浸渍纸饰面多层复合地板: -2.44%

(四) 量化分析公司近年业绩持续下行的原因

近年来，公司业绩持续下行，主要问题聚焦于主营产品的营业收入及毛利率下滑。具体分析如下：

1、地板类产品

(1) 销量下降

地板类产品 2023 年度销量 323.04 万平方米，2024 年度销量 267.11 万平方米，同比下降 17.31%；

(2) 销售单价下降

强化复合地板类产品 2023 年度单位售价 72.44 元/平方米，2024 年度单位售价 72.94 元/平方米，同比上升 0.69%；

实木复合地板类产品 2023 年度单位售价 183.44 元/平方米，2024 年度单位售价 191.27 元/平方米，同比上升 4.27%；

销售单价变动原因主要为：考虑到分仓及工程类业务量的增加，产品成本有所增加，因此公司在 24 年产品销售定价时有所提升，但同时因低价的歌德和汉诺威产品占比有所上升，拉低强化复合总体的销售单价。

(3) 成本变动影响

强化复合地板类产品 2023 年度单位成本原材料 46.00 元/平方米、直接人工 2.15 元/平方米、间接费用 9.04 元/平方米，2024 年度单位成本原材料 46.87 元/平方米、直接人工 2.07 元/平方米、间接费用 12.53 元/平方米，同比分别变动 1.89%、-3.72%、38.61%

实木复合地板类产品 2023 年度单位成本原材料 136.65 元/平方米、直接人工 7.80 元/平方米、间接费用 24.39 元/平方米，2024 年度单位成本原材料 131.93 元/平方米、直接人工 9.26 元/平方米、间接费用 37.29 元/平方米，同比变动-3.45%、18.72%、52.89%；

地板类产品原材料单价较为稳定，单位成本增加原因主要为：全国各地分仓运输仓储成本较上年同期比增加造成。

在上述情况综合影响下，地板类产品 2024 年度毛利额较上年下降 1,739.54 万元。

2、橱柜家具类产品

(1) 销量下降

橱柜家具类产品 2023 年度销量 18.86 万平方米，2024 年度销量 12.46 万平方米，同比下降 33.95%。

(2) 销售单价变动

橱柜家具类产品 2023 年单位售价 293.37 元/平方米，2024 年度单位售价 367.43 元/平方米，同比上升 25.25%。

单位售价增加原因为：橱柜家具类产品主要为定制化产品，考虑到单位成本上升，因此在进行销售定价时相应提升。

(3) 成本变动影响

橱柜家具类产品 2023 年度单位成本原材料 174.88 元/平方米、直接人工 28.14 元/平方米、间接费用 58.43 元/平方米，2024 年度单位成本原材料 200.16 元/平方米、直接人工 48.36 元/平方米、间接费用 83.21 元/平方米，同比上升 14.46%、71.86%、42.41%；

橱柜家具类产品原材料成本单价有所上升，系定制类产品板材、五金用量不同所导致，人力成本及生产制造费用单位成本上升系因销量下降造成。

橱柜家具类产品单位售价及单位成本同比增加，但因销量下降，导致 2024 年度毛利额较上年下降 157.38 万元。

3、门及木饰面类产品

本期新增丹阳公司门及木饰面的产线，设备与厂房均主要于 2024 年度开始转固并折旧，产销量处于爬坡期，导致成本单价较高，其中人力成本及生产制造费用较上年增加 818.27 万元。

(五) 公司为保障持续经营能力拟采取的应对措施

公司为保障持续经营能力拟采取的应对措施包括但不限于：

(1) 营销推广

因地制宜，针对不同的区域市场和消费需求，适时推出定制化产品斯图加特和汉诺威系列，有效抢占核心市场和一二线城市的边缘化客户，弥补因传统高端化产品单一的不足，有效覆盖更多的家装客户群体。

全面推进营销体制转型，强化市场敏感度和反应的敏捷度，取消原有的代理商批发，代理商零售的多层级业务模式，由公司自建团队直接管理终端代理商门店，应对新的市场变化需要和提高各区域市场专业化管理和精细化运营的能力，推动代理商伙伴巩固和维持基本盘，进一步挖掘业务潜力。

公司将通过举办主题营销活动、展示设计服务案例等多种形式，利用短视频等新媒体平台，丰富宣传手段，创新与消费者的沟通与互动模式，从而拓宽品牌宣传的广度与深度，全面提升公司在市场上的品牌影响力。

(2) 业务协同

积极推进公司集团化业务协同，有效融合地板、定制家居、内装内饰的产品体系，规划和形成完整的民用、商业、公用、楼堂馆所等场景的空间解决方案，有效推进项目化的业务订单，提升工装业务项目的合同金额和整体业务贡献度。

(3) 高效运营

对于供应链全程进行有效改革，在现有的基础进一步进行优化，供应商管理转型。始于开发，忠于品质，保证交期；同时，破圈而出，展开采购布局视野，实现降本及创新；针对自产产品、OEM 产品，建立有序采购质量管理体系；开发不同维度产品供应商，辅助销售扩大市场。加快优选和甄别装饰装修企业和供应链系统业务，进一步夯实专业化整装业务和家装业务渠道。充分利用第三方的获客能力和用户资源，扩大存量市场中二手房重装和改善型居住装修业务份额，提升常规化产品销售。

综上所述，近年营业收入及主营产品毛利率持续下行，主要系行业调整带来的影响，具有合理性，随着公司保障持续经营能力措施的落实，公司将逐步改善主营产品的盈利能力。

年审会计师回复：

（一）年审会计师复核程序

我们执行的审计程序包括但不限于：

1、获取代理商合同，确认代理合同相关条款，复核公司收入确认原则是否符合企业会计准则的规定。

2、获取本期内公司与代理商销售的收入明细，并对代理商名称、地区进行分类汇总，按照各代理商的收入情况确定主要代理商。

3、对代理商买断模式，根据公司的内控制度规定执行内控测试，对销售业务循环进行抽样，核查发货单的签署是否合规，内部控制是否执行有效。

4、对直接销售给工程客户的产品销售方式，查验工程项目合同、出入库记录及安装验收单等资料。

5、查阅公司银行存款、应收账款、收入等相关账簿，核查是否符合公司款到发货及是否适用短期临时性周转信用额度的客户信用政策。

6、通过存货监盘、查验期后出入库记录等审计程序，检查期后是否存在大量销售退回。

7、对公司代理商及工程客户（含关联客户）抽样进行函证。

8、查询公司本期新增代理商的背景信息，核查其与公司是否存在关联关系。

9、执行代理商走访程序，对收入大于 300 万元及风险等级为高风险的代理商进行实地走访，查看其主要经营场所、产品在经营场所的库存状态、了解进销

存及终端销售情况，检查菲林格尔营业收入的真实性。

10、获取公司的返利政策，复核公司计提及发放返利的资料，核查是否按政策规定对返利进行确认并进行会计处理。

11、获取公司各类产品定价或核价的相关资料，复核各类客户(含关联客户)的销售价格是否符合公司相关标准。

(二) 年审会计师复核结论

基于已执行的审计程序，我们认为，公司 2024 年度收入会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问题三、关于应收款项。

年报显示，公司应收账款期末账面余额 5,663.11 万元，同比增长 309.86%，前五名欠款对象合计 4,311.15 万元，主要为上海琼阁电子科技有限公司 2,711.51 万元，为公司关联方。分结构看，“按组合计提坏账准备：关联方组合”的期末余额 2,909.36 万元，去年同期为 2.44 万元，坏账准备计提比例为 0%。公司其他应收款期末账面余额 5,633.81 万元，除前期与中南建设发生 5000 万元款项外，主要为对大理嘉鹏建筑工程有限公司形成的 313.71 万元工程税金，其承包实际控制人控制企业的大理银桥国际旅游度假养生项目，与上市公司分别于 2024 年 9 月、10 月签署了木饰面、橱柜/阳台和木地板供货协议。

请公司：（1）补充披露与关联方形成应收账款的交易背景及内容、收入确认政策、结算周期及信用政策与同类产品非关联交易的差异、期后回款情况等，说明对关联方应收账款不计提坏账准备的依据及合理性，关联方组合和信用风险特征组合中的客户信用风险特征是否存在明显不同；（2）进一步说明大理嘉鹏建筑工程有限公司与上市公司的交易内容，包括产品种类及金额、发货时间、签收时间、收入确认政策、结算周期及信用政策，以及报告期内相应的会计处理。

请年审会计师就上述问题发表意见。

公司回复：

1、补充披露与关联方形成应收账款的交易背景及内容、收入确认政策、结算周期及信用政策与同类产品非关联交易的差异、期后回款情况等，说明对关联方应收账款不计提坏账准备的依据及合理性，关联方组合和信用风险特征组合中的客户信用风险特征是否存在明显不同；

（一）背景信息

上海琼阁电子科技有限公司系实际控制人丁福如控制的企业，为工程项目敬贤养护院的运营主体，成立于 2002 年 12 月 20 日，法定代表人为王宗勇，注册资本为 50000 万元，统一社会信用代码为 913101207456459463，企业注册地址位于上海市奉贤区大叶公路 8188 号 8 幢，所属行业为科技推广和应用服务业，经营范围包含：从事电子科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，商务信息咨询，为老年人提供社区托养、居家照护等社区养老服务。

（二）交易内容、结算周期及信用政策

上海琼阁电子科技有限公司于 2021 年 9 月与菲林格尔全资子公司菲林格尔木业（上海）有限公司签署《上海敬贤养护院一期木地板供应及安装工程施工合同》，合同金额 3,533,831.98 元；于 2022 年 11 月与菲林格尔全资子公司菲林格尔智能家居（上海）有限公司签署《上海敬贤养护院一期橱柜衣柜等供应及安装工程合同》，合同金额 20,500,000.00 元；于 2022 年 11 月与控股子公司菲林格尔家居科技（江苏）有限公司签署《上海敬贤养护院一期木门供应及安装工程施工合同》，合同金额 10,980,000.00 元。

其中，地板的结算条款为：“进度款按审核量的 70%支付，竣工验收合格后

支付至 85%，结算审核后支付至 95%，竣工满 2 年且无质量问题返还剩余保修金”；橱柜、门及木饰面的结算条款为：“完成安装并通过需方验收合格后支付至 70%，全部安装完毕验收后支付至 80%；结算后支付至 95%；质保金 5%两年。”

（三）收入确认政策

该项目为工程项目，具体收入确认政策为：直接销售给工程客户并需要负责安装，安装完毕且经业主方或总包单位验收后完成交货义务，收到业主方出具盖章的《工程验收单》后，产品所有权发生转移，公司根据盖章的《工程验收单》确认收入。

敬贤养护院项目于 2024 年 8 月 5 日及 2024 年 10 月 22 日完成竣工验收备案，公司于同年获取工程验收单并确认收入。

（四）与同类产品非关联交易的情况

对于交易定价，公司对于进入《菲林格尔 2024 年地板销售政策》的地板产品，销售时均按照相关制度执行；

对于橱柜家具、门及木饰面、定制地板等，主要为定制品类型，通常经过采购部、研发部、财务部核算成本价后，综合考虑整体毛利率、产品生产复杂程度后进行销售核价。如：2024 年度公司销售给关联方上海琼阁电子科技有限公司的橱柜产品，公司业务部门根据上海琼阁提供的招标图纸计算工程量并进行核价后参与投标，以 20,500,000.00 元的价格中标并签订合同，与其他投标方的报价绝对值差异率分别为 2.33%、7.74%、13.07%，符合市场价格；在安装验收完成后，上海琼阁出具工程验收单，并经上海文畅建设工程咨询有限公司审价，审价金额 21,105.679.30 元，公司以审价金额为最终结算依据，确认不含税收入 18,677.592.56 元。

因此是否关联交易并非公司销售定价的主要考虑事项，与常规交易保持一致的定价规则。

公司与上海琼阁电子科技有限公司的销售模式为工程销售模式，产品所有权转移时点与其他客户保持一致，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

(五) 期后回款情况

截止 2024 年年报披露日总回款金额 2,513.50 万元，剩余未收款系质保金，具体如下：

单位：人民币元

合同主体	业务模块	24 年确认主营收入	24 年应收账款期末余额	期后回款
菲林格尔木业（上海）有限公司	地板	2,957,005.60	3,386,499.19	3,206,100.00
菲林格尔智能家居（上海）有限公司	橱柜	18,677,592.56	20,405,679.30	19,302,000.00
菲林格尔家居科技（江苏）有限公司	门及木饰面	9,716,814.18	3,322,900.00	2,626,900.00

(六) 公司应收账款坏账准备计提政策

对于应收账款中不含重大融资成分的应收款项，本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计提坏账准备。

(1) 按单项计提坏账准备

如客观证据表明某项应收账款已发生信用减值，则按照单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

(2) 按组合计提坏账准备

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
信用风险特征组合	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期
关联方组合	款项性质	
其他组合	款项性质	

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
		信用损失率，计算预期信用损失

其中，账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率具体估计如下：

账龄	应收账款预期信用损失率 (%)	其他应收款预期信用损失率 (%)
1 年以内（含 1 年）	5	5
1-2 年	20	20
2-3 年	50	50
3 年以上	100	100

公司与关联方之间的应收款项主要是工程销售款，目前相关款项均正常结算、收回，无坏账记录；同时相关关联方均正常经营，其开发项目的销售回款足以偿付相关应收款项，公司判断应收款项无回收风险，故未计提关联方应收款项坏账准备具有合理性。

关联方组合和信用风险特征组合中的客户信用风险特征方面存在的明显不同在于：关联方回款及信用情况较为透明，关联方应收款能否收回将直接影响公司实际控制人的利益，故可收回性风险很低；而非关联方客户的信用风险直接受其经营状况、公司财务情况和客户还款意愿及还款安排的影响，虽公司实施了严格的客户信用管理制度，尽可能降低了客户的信用风险，但固有的信用风险仍明显高于关联方应收款项。同行业可比公司多数对关联方应收款项也是不计提坏账准备的。

2、进一步说明大理嘉鹏建筑工程有限公司与上市公司的交易内容，包括产品种类及金额、发货时间、签收时间、收入确认政策、结算周期及信用政策，以及报告期内相应的会计处理。

（一）交易内容

大理嘉鹏建筑工程有限公司于 2024 年 10 月与菲林格尔全资子公司菲林格尔木业（上海）有限公司签署《大理银桥国际旅游度假区养生项目木地板供货及安

装（住宅）合同》，合同金额为 2,355,138.52 元；

于 2024 年 10 月与菲林格尔全资子公司菲林格尔智能家居（上海）有限公司签署《大理银桥国际旅游度假养生项目橱柜/阳台（住宅）供货及安装合同》，合同金额为 8,390,465.00 元；

于 2024 年 9 月与控股子公司菲林格尔家居科技（江苏）有限公司签署《大理银桥国际旅游度假养生项目木饰面供货及安装合同》，合同金额为 36,187,633.85 元。

地板、橱柜、木饰面的结算条款为：发货前支付合同总价的 20%，进度款按审核量的 70% 支付，竣工验收合格后支付至 85%，结算审核后支付至 95%，保修金 5% 两年。

该项目为工程项目，具体收入确认政策为：直接销售给工程客户并需要负责安装，安装完毕且经业主方或总包单位验收后完成交货义务，收到业主方出具盖章的《工程验收单》后，产品所有权发生转移，公司根据盖章的《工程验收单》确认收入。截止报告期末安装验收完成，故未确认收入。

（二）报告期内相应的会计处理

由于工程销售模式下，需安装验收完成后，产品所有权才会发生转移。对于尚未达到收入确认条件已按结算条款开具发票并纳税申报的情况，将这部分开票税金，借记“其他应收款-工程税金”，贷记“应交税费-应交增值税-销项税额”；待工程项目安装验收完成后，结转收入，并将这部分工程税金转到应收账款。

年审会计师回复：

（一）年审会计师复核程序

我们执行的审计程序包括但不限于：

1、与公司管理层进行访谈，了解和评价管理层对应收款项的信用政策，并对相关销售收款循环执行控制测试；

2、获取并复核应收款项明细表及账龄表，复核坏账准备计提的合理性，以及对坏账准备变动进行分析性复核；

3、检查相关交易发生的原始单据，并向该部分客户寄发询证函；

4、复核公司应收款项坏账准备计提是否充分及合理。

5、获取并复核应收账款相关客户的期后收款回单。

（二）年审会计师复核结论

基于已执行的审计程序，我们认为，公司 2024 年应收账款会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问题四、关于理财产品。

年报显示，公司其他流动资产期末余额 3.28 亿元，占总资产的 22.86%，主要为银行理财产品 3.05 亿元，近年相关理财余额均维持较高水平。请公司补充披露近三年投资相关理财产品的具体内容、协议约定、底层资产、投资期限、收益情况等，并说明是否与控股股东于同一银行开展业务，是否存在相关理财产品变相流入控股股东及关联方的情况。

请年审会计师就上述问题发表意见。

公司回复：

理财产品明细如下：（单位：万元）

销售机构	理财产品名称	保本/非保本	浮动/固定收益	挂钩条件	2022 年	2023 年	2024 年	利率	起始日期	合同终止日期
华瑞银行	单位 C 类定期存款	保本	固定收益	固定	10,000.00	10,000.00	10,000.00	4.40%	2021/12/31	2026/12/31
华瑞银行	单位 C 类定期存款	保本	固定收益	固定	10,000.00	10,000.00	10,000.00	4.40%	2021/12/31	2026/12/31
华瑞银行	单位 C 类定期存款	保本	固定收益	固定	7,000.00	7,000.00	7,000.00	3.65%	2021/9/22	2026/9/22
华瑞银行	单位 A 类定制化存款	保本	固定收益	固定		5,000.00		3.00%	2023/12/20	2024/12/21
华瑞银行	定期存款	保本	固定收益	固定			3,000.00	2.40%	2024/12/23	2025/6/1
浙商银行	7 天通知存款	保本	固定收益	固定			500.00	1.00%	2024/9/13	/
理财产品本金合计					27,000.00	32,000.00	30,500.00			

上述理财产品为保本固定收益的定期存款，2022-2024 年该类理财产品收益分别为 1,521.34 万元、1,193.89 万元、1,278.55 万元；上述理财产品若为纸质存单，保管于公司财务部保险箱内，若为电子存单，相关银行 U 盾通过双人分管制进行专人保管。

公司已向实际控制人丁福如先生发函征询是否在上海华瑞银行股份有限公司及浙商银行股份有限公司开展业务，实控人回复“经核实，作为菲林格尔家居科技股份有限公司实控人，本人持股的四个主体(ASIA PACIFIC GROUP LIMITED、新发展集团有限公司、广西巴马俚全饮料有限公司、上海多坤建筑工程有限公司)在上海华瑞银行股份有限公司、浙商银行股份有限公司均没有开立账户，也没有业务往来。”

综上，公司未与实际控制人于同一银行开展业务，不存在相关理财产品变相流入控股股东及关联方的情况。

年审会计师回复：

（一）年审会计师复核程序

我们执行的审计程序包括但不限于：

- 1、查阅有关合同、协议等资料，根据对审计证据的分析、判断，以确定划分为其他流动资产是否符合企业会计准则的相关规定。
- 2、取得有关账户流水单，对照检查理财产品账面记录是否完整。
- 3、向理财产品相关发行机构实施函证程序，同时记录函证过程。
- 4、对期末留存的定期存单进行实地盘点并检查网银中定期存款信息。

（二）年审会计师复核结论

基于实施的核查程序，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。



（此页无正文，为《关于<关于菲林格尔家居科技股份有限公司 2024 年年度报告
的信息披露监管问询函>的年审会计师回复》的签字盖章页）

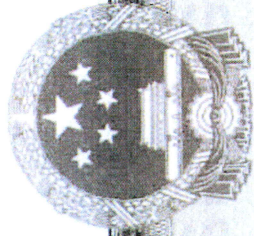
立信会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国·上海

二〇二五年六月十九日



营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202502140072

(副本)

名称 立信会计师事务所(普通合伙)

类型 会计师事务所(普通合伙)

执行事务合伙人 朱建弟, 肖志国

出资额 人民币15900.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

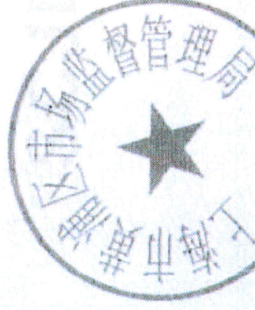
经营范围

审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;信息系统领域内的技术服务;法律、法规规定的其他业务。
【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

扫描二维码,了解更多登记、备案、监管信息,体验更多便捷服务。



仅供出报告使用,其他无效



登记机关

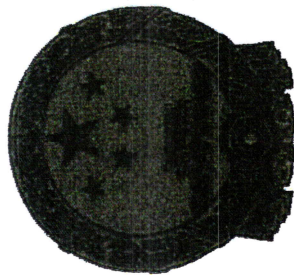
2025年02月14日

证书序号:0001247

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

仅供出报告使用，其他无效。



会计师事务所

执业证书

名称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

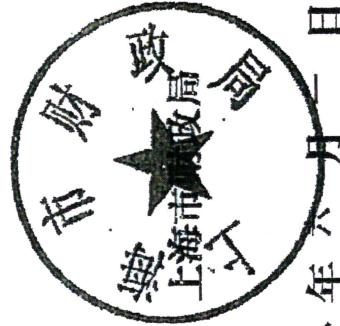
经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙企业

执业证书编号：310000096

批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会〔2010〕82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）



发证机关：

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
y m d

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

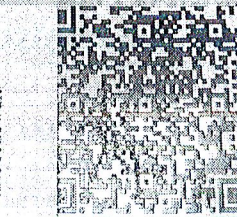


年 月 日
y m d

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
y m d

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
y m d



姓名 赵轶
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1980-02-05
Date of birth
工作单位 立信会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit
身份证号码 2107B2198002050035
Identity card No.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2017年 4月 30日
y m d

证书编号: 310000061036
No. of Certificate
批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2015年 09月 23日
Date of issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



郑钢(310000060263)
您已通过2020年年检
上海市注册会计师协会
2020年08月31日

证书编号:
No. of Certificate 310000060263

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期:
Date of Issuance 1999 年 12 月 28 日



姓名
Full name 郑钢
性别
Sex 男
出生日期
Date of birth 1956-03-16
工作单位
Working unit 立信会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码
Identity card No. 31010819560316121X



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



郑钢(310000060263)
您已通过2021年年检
上海市注册会计师协会
2021年10月30日



郑钢的年检二维码

年 月 日
/y /m /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

年 月 日
/y /m /d

仅供出报告使用,其他无效