股票代码:002083 股票简称:孚日股份 公告编号:临2021-051
债券代码:128087 债券简称:孚日转债

孚日集团股份有限公司关于深圳证券交易所2020年年报问询函回复的公告

本公司及董监高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。

孚日集团股份有限公司(以下简称“孚日股份”、“本公司”或“公司”)于2021年5月31日收到贵部《关于对孚日集团股份有限公司2020年年报的问询函》(公司部年报问询函(2021)第243号),孚日股份董事会对此高度重视,组织人员对相关事项进行了认真落实和核查,现对问询函提出的问题回复如下:

问题1:

年报显示,你公司2020年实现营业收入44.32亿元,同比下降11.13%;实现净利润2.23亿元,同比下降39.48%,扣非后净利润1.16亿元,同比下降50.58%;经营活动产生的现金流量净额为8.92亿元,同比增长50.16%。请你公司结合家用纺织品等主营业务开展情况、行业发展特征、同行业公司业绩情况以及年报所称面临的“新冠疫情、人民币快速升值、成本要素暴涨”等外部环境因素,分析说明你公司营业收入、净利润、扣非后净利润报告期同比下降,同时经营活动现金流发生大额流入的原因。

【公司回复】

1、公司营业收入变动情况

2020年年初新冠疫情爆发,各行各业都经受了停工停产的冲击,孚日股份作为以产品出口为主的外向型企业,随着疫情全球蔓延肆虐,大量国外客户停止进货,公司产品交货被迫延期,特别是二季度公司海外销售业务受到重创,其中欧美国家的订单量下降尤其明显,导致二季度公司出口收入和营业收入都受到较大影响,上半年营业收入下降明显。

2020年下半年公司抓住国内疫情控制较好的大好时机,采取各类措施弱化疫情影响,公司销售订单量逐渐恢复,2020年下半年实现出口收入2.71亿美元,较之2019出口收入2.20亿美元增长23.19%,业收入同步上升。虽然公司2020年下半年营业收入增长明显,但仍未能全部弥补上半年的下降金额,公司全年实现营业收入44.32亿元,较上期下降11.13%。具体影响数据如下表:

项 目	单位/币种	本期发生额	上期发生额	变动额	变动率(%)
二季度出口收入	万元/美元	6987	12930	-5943	-45.96
其中:出口欧美收入	万元/美元	3849	9561	-5712	-59.74
二季度营业收入	亿元/人民币	8.43	12.91	-4.48	-34.70
上半年营业收入	亿元/人民币	20.24	25.34	-5.10	-20.13
全年营业收入	亿元/人民币	44.32	49.87	-5.55	-11.13

2、公司净利润变动情况

公司2020年实现归母净利润2.23亿元,较之上期3.69亿元下降1.46亿元,下降比率39.48%;扣非后净利润1.16亿元,较之上期的2.34亿元下降1.18亿元,下降比率50.58%。主要影响因素:

(1)疫情影响导致订单量下降,收入较上年下降5.55亿元,按平均毛利率19%计算,减少营业利润约1.05亿元;

(2)人民币升值,美元的兑换汇率从年初6.9762调整至年末的6.5249,导致2020年计入公司财务费用的汇兑损失额5576万元,2019年该项为汇兑收益2203万元,人民币升值导致公司财务费用中汇兑损益较上年增加7779万元。

3、营业收入、净利润与经营活动现金净流量的说明

2020年孚日股份由于受到上述疫情、汇率变动等影响,公司经营业绩受到一定影响,营业收入扣减营业成本、期间费用(销售费用、管理费用、研发费用、财务费用)后的金额为2.84亿元,较之2019年金额4.40亿元下降1.56亿元,这是造成公司本期净利润大幅下降的主要原因。由于2019年度公司经营性应收款项增加了3.94亿元,而2020年度公司加强该项管控,经营性应收款项下降了0.35亿元,该项使本期经营活动现金净流量较之上期增加4.29亿元,这是本期净利润大幅下降而经营活动现金净流量较之上期增加2.98亿元的关键影响因素。

为更清楚看清各数据之间的变动关系,参看下表:

单位:亿元

项 目	本期发生额	上期发生额	变动额	变动率(%)
营业收入	44.32	49.87	-5.55	-11.13
归属于母公司股东的净利润	2.23	3.69	-1.46	-39.48
扣非后净利润	1.16	2.34	-1.18	-50.58
将净利润调节为经营活动现金流量				
净利润	1.92	3.67	-1.75	-47.68
加:公允价值变动损失	1.59	-0.15	1.74	——
经营性应收项目的减少	0.35	-3.94	4.29	——
其他项目	5.06	6.36	-1.30	——
等于:经营活动现金净流量	8.92	5.94	2.98	50.16

上表数据显示,2020年度公司合并报表净利润1.92亿元,较之上年3.67亿元,下降1.75亿元。本年度经营活动现金净流量8.92亿元,较之上年度5.94亿元,增加2.98亿元,二者之间变动差异主要体现在:

(1)公允价值变动损失

该项目影响净利润,但不影响经营性现金流量。公司因本年衍生金融资产减值等事项,导致本期公允价值变动损失金额1.59亿元,上年该项目金额为-0.15亿元,该项目影响净利润变动额1.74亿元,但不影响经营性现金流量。

(2)经营性应收项目变动

该项目不影响净利润,但影响经营性现金流量。公司本年经营性应收项目金额减少0.35亿元,上年经营性应收项目增加3.94亿元,该项导致公司本年经营活动现金净流量较之上年增加4.29亿元。

(3)其他项目变动

净利润与经营活动现金净流量之间的其他调整项目也有一定影响,如2019年存货下降,而2020年度存货变动额较小,体现到流量表中为本期经营活动现金净流量为下降,此类因素导致本期经营活动现金净流量较之上期下降1.30亿元。

以上因素综合作用,导致公司本年度虽然净利润下降,但经营活动现金净流量大幅增加。以上分析可见,公司2020年度营业收入、净利润和经营活动现金净流量等数据变动合理,符合公司实际经营情况,公司2020年度经营活动现金净流量增长与公司实际相符。

问题2:

年报显示,你公司销售模式包括线上、直营、加盟、分销及OEM/ODM模式,其中OEM/ODM及分销模式实现收入占家纺业务收入比重较大,仅OEM/ODM实现收入达31.96亿元,占家纺业务收入的比例为86.76%。毛利率方面,直营销售毛利率为43.95%,其余销售模式下毛利率均在20%左右。

请你公司:

(1)说明OEM/ODM模式下具体采购、生产、销售的业务模式,两种模式在权利义务、技术来源等方面的主要区别,并按照毛巾、床品等产品线说明OEM和ODM模式的占比;

(2)说明前五大客户是否均为OEM/ODM客户,提供主要品牌商的名称、终端销售及经营情况,你公司与主要品牌商的往年合作情况、合作关系是否具有稳定性;

(3)结合不同模式下的产品构成、定价策略、议价能力等,分析说明线上、直营、加盟、分销及OEM/ODM模式下销售毛利率存在较大差异的原因及合理性;

(4)结合OEM/ODM模式在家纺业务中占比较大的情况,说明你公司在品牌、市场开拓、销售渠道、技术储备等方面是否具有竞争力,分析说明你公司所在的产业链位置、市场地位状况,以及下一步对于改善经营业绩的具体举措。

【公司回复】

1、说明OEM/ODM模式下具体采购、生产、销售的业务模式,两种模式在权利义务、技术来源等方面的主要区别,并按照毛巾、床品等产品线说明OEM和ODM模式的占比;

床品、巾被基本采用OEM模式,其产品线的采购、生产、销售模式:

a. 客户提供设计标准及样品

b. 工厂按客户提供的设计标准和样品进行试生产

c. 客户对试生产出的产品进行确认后下单

d. 公司根据客户订单自行采购原材料

e. 按照客户订单进行生产,产品依据客户要求贴牌

f. 按照客户订单要求出货,实现销售。

OEM模式是品牌商负责设计和开发新产品,控制销售渠道,产品是为品牌厂商度身订造的,生产后也只能使用该品牌名称,绝对不能过上公司的名称再进行生产,品牌、技术的相关权利是品牌商所有,公司有负责生产的义务;OEM模式是公司研发技术工艺设计新产品,由客户选择,按照客户要求是否配上自己的品牌名称来进行生产,品牌、技术的相关权利要看客户是否买断产品的版权,如果不买断公司有自己组织生产的权利,公司有负责生产的义务。

公司毛巾、床品约95%采用的是OEM模式,5%采用的是ODM模式。

2、说明前五大客户是否均为OEM/ODM客户,提供主要品牌商的名称、终端销售及经营情况,你公司与主要品牌商的往年合作情况、合作关系是否具有稳定性;

第一名客户是OEM客户,从2017年开始合作,终端客户TARGET(塔吉特),业务量从2017年开始快速增长,同客户也达成了紧密的战略合作关系。这两年受限于疫情,国外许多零售商都关店,终端客户TARGET是美国大型综合性超市之一,一直未关店,疫情期间不但业务没有下降,还逆势上涨,销售额大幅度增加,带动我们2020的业务不降反升。通过多年的合作,终端客户对我们的质量、产能、信誉都很认可,合作很稳定,业务量稳步提升,建立了稳固的合作伙伴关系。

第二名客户是OEM客户,公司与该客户从2010年建立直接的业务关系,是合作多年的稳定商业伙伴。该公司为世界500强,拥有接近5000家门店及网店,是美国零售行业销售巨头,实力雄厚资金充裕,能够给各供应商及时付款。该客户的终端客户销售强劲,资金充裕,我们与该客户的业务量持续逐年递增。

第三名客户销售收入中90%是OEM、10%是ODM,该公司成立1971年,属于中间批发商,1990年与我司开始合作,主要客户有7.11集团、罗森、全家、亚马逊、AF、万代、COSTO等,客户销售额逐年增加,2020年客户毛巾销售突破100亿日元,和本公司合作去年突破2000万美元,合作很稳定,业务量稳步提升。

第四名客户是OEM客户,公司注册于美国纽约,成立于1999年,与国内外20多家知名品牌、零售商进行贸易合作。是一家为消费者提供豪华床品和洗浴用品的公司。从2004年开始和本公司合作,客户范围广,产品类别多且变换频繁,开发新客户的能力强,业务潜力很大,是非常优质的客户。

第五名客户是OEM客户,公司成立于1954年,与国内外很多知名品牌、零售商进行贸易合作。2005年与本公司建立合作关系,业务涉及厨房中,浴巾等家居用品/装饰品、台布等餐桌用品等,产品销往美国、日本、韩国和澳大利亚等国家,深受消费者的喜爱。是本公司稳固的合作伙伴。

3、结合不同模式下的产品构成、定价策略、议价能力等,分析说明线上、直营、加盟、分销及OEM/ODM模式下销售毛利率存在较大差异的原因及合理性;

线上销售主要为:

(1)常规零售渠道。因平台类目权重限制,以孚日品牌、洁玉品牌的中被产品为主;

(2)社交渠道、达人等社交电商以消化电商库存为主,不限品类。

线上销售在对比品牌热度、市场竞价、成本的前提下,根据不同平台的特性制定定价逻辑,结算价格的类别由平台规则而定:(1)供价平台:供货价结算,比如京东自营、部分社交平台等,按照平台利润要求或者市场同类产品价格,倒推利润需求制定供货价,故此类平台毛利非零售毛利,是结算价毛利,因此毛利较低;(2)零售平台:根据市场定位、自身品牌热度,对标市场及同类竞品价格,制定合理零售价格,加上平台扣点,零售平台实际毛利率较低。

对于加盟、分销及OEM/ODM模式下毛利率较低主要是因为:(1)毛巾行业准入门槛低,科技含量不高,没有形成垄断性行业品牌,以河北高阳为代表的中小企业为数众多,产能过剩,竞争激烈,尤其是量大而工艺普通的产品就是聚焦于价格的竞争;(2)毛巾类产品自身的产品属性决定这一特点:毛巾品类的品牌关注度低,产品外在差异较小,内在质量的差异又不容易辨识,同时中小企业技术和质量水平发展很快;(3)消费者认知和使用习惯看,普通消费者对毛巾的普遍认知就是低价日用品,毛巾产品的总体更换和购买频率偏低;公司的产品以中高档为主,面向高端市场,原材料主要是棉花,生产成本较高,高价产品往往曲高和寡;(4)从销售渠道看,依然是买方市场,零售商掌握话语权,不缺毛巾供应商;(5)毛巾产业是劳动密集型产业,公司虽然在智能制造方面做了大量的投入,但是后续包装依然需要大量的人工,用工成本高,导致产品利润率低。(6)为应对以上市场现状,同时兼顾工艺难易程度和订单大小多少,KA直营商超和OEM/ODM业务会视情况配合采用成本加成定价策略和竞争导向定价策略,出现毛利率偏低属于正常现象。OEM是客户下单我们生产,议价空间小,毛利率低。

直营市场主要以高端百货、购物中心以及沿街专卖店为主,主要销售床品类、芯被类、毛巾类、其他配套类产品,直营门店按照零售价配合商场3-8折销售,零售价加价率为加盟商供货价的3-5倍,销售价格相对合理,符合高端商场的消费需求,加价率跟行业内其他品牌相比差异不大,销售毛利率较高。

4、结合OEM/ODM模式在家纺业务中占比较大的情况,说明你公司在品牌、市场开拓、销售渠道、技术储备等方面是否具有竞争力,分析说明你公司所在的产业链位置、市场地位状况,以及下一步对于改善经营业绩的具体举措

公司核心竞争力主要体现在以下方面:

(1)公司产业链条完整,竞争优势突出

拥有从产品研发设计、纺纱、织造、印染、整理、包装、物流到全球贸易的完整生产链条,搭建起棉纺、毛巾、床上用品、装饰布艺以及配套热电厂、自来水厂等产业链群,生产技术装备达到世界一流水平,可以满足世界各地不同风格的各种高档次、高价值订单的生产需求。

(2)公司产品质量稳定,企业信誉可靠

公司把诚信作为企业文化的核心,坚持不懈,持之以恒,长期形成了精益求精、细致严格的质量标准和管理体系,从原材料进厂到产品出厂制定了严密完善的质量保证措施。同时凭借重信守诺的良好信誉,赢得了国际市场的高度认可,保证了公司与客户稳定的合作关系,无论市场怎样变化,企业始终保持着充足的订单和满负荷生产。

(3)公司市场布局合理,优势地位稳固

公司积极推进全球贸易,在日本、美国、欧盟、中国以及澳大利亚、中东、东南亚等主销市场保持着优势市场地位,拥有较强的溢价能力、抗风险能力和市场话语权。

(4)公司运营机制灵活,市场反应灵敏

公司通过不断深化改革,形成了市场与生产紧密结合、反应速度最快的产销一体化运营机制,能够将市场信息在最短的时间内反馈到生产工厂,提高了企业的市场灵敏度和反应速度,在最大程度上适应了多品种、小批量、快交货的市场形势。

(5)公司研发能力较强,创新效果明显

公司拥有国家级技术中心、国家级实验室、博士后科研工作站,是中国家纺行业新型纤维开发应用推广基地,主持和参与起草了毛巾国家标准、行业标准的制定,获得了国家工信部“中国工业大奖提名奖”、“国家知识产权局第二十一届(2020)中国专利优秀奖”等众多荣誉,形成了较强的创新发展能力。

下一步公司将把创新放在现代纺织产业体系建设的核心位置,进一步强化技术创新的战略支撑作用。一方面,以智能制造为主导,加快产业链供应链的数字化、绿色化、精益化转型,围绕棉纺、毛巾、家居、环保等全生产流程,推进自动化、数字化、智能化改造,提升企业生产能力、运营能力和服务型制造水平,以满足家纺产业个性化、品牌化、价值化的发展需求。另一方面,重点围绕纤维新材料、纺织染色制造技术、先进纺织制成品等领域开展技术研发,加快推进产学研一体化,提高整体创新能力,通过吸收借鉴世界各个市场的新技术、新工艺、新材料,真正转化成内生性研发动力,确保企业始终走在市场潮流的前沿阵地,实现用科技创新赋能品牌升级,推动企业向全球产业链、价值链更高端迈进。

公司将继续利用公司的平台、质量和服务优势,不断扩大ODM份额,提高盈利能力,扩大市场份额。

问题3:

年报显示,你公司除家纺业务外还经营热电业务,主要通过全资子公司高密万仁热电有限公司(以下简称“万仁热电”)开展,报告期内万仁热电实现营业收入7.87亿元,净利润1.28亿元。年报“营业收入构成”部分显示“热电”业务营业收入4.5亿元。

请你公司:

(1)说明万仁热电的主营业务是否全部为热电业务,如是,请说明年报不同部分热电收入存在差异的原因,如否,请补充披露其开展的各项业务类型及收入构成情况;

(2)说明你公司取得万仁热电股权的方式、时间、对价,热电业务与你公司家纺主业是否具有协同性,万仁热电盈利状况是否具有持续性。

【公司回复】

1、说明万仁热电的主营业务是否全部为热电业务,如是,请说明年报不同部分热电收入存在差异的原因,如否,请补充披露其开展的各项业务类型及收入构成情况;

万仁热电的主营业务是生产销售电、供汽、供暖。2020年度实现营业收入7.87亿元,其中主营业务收入7.82亿元;主营业务中对合并范围内公司供电汽的收入为3.32亿元,抵消内部交易后外部的供电汽暖收入为4.50亿元。

2、说明你公司取得万仁热电股权的方式、时间、对价,热电业务与你公司家纺主业是否具有协同性,万仁热电盈利状况是否具有持续性。

(1)公司取得万仁热电股权的方式、时间、对价情况

根据2009年4月27日公司第三届董事会第十一次会议通过的《关于收购山东高密高源热电有限公司的议案》,孚日股份与孚日控股签定股权收购协议,孚日股份出资6,310.03万元取得孚日控股拥有的高源热电100%的股权。2009年5月,相关法定变更登记及备案等手续办理完成。

2015年6月将万仁热电转为孚日集团股份有限公司的子公司,通过划拨股权从高源热电划拨4293.3636万元,于同年10月、11月、12月分别追加投资1500万元、1100万元、3106.6364万元,至2015年12月底万仁热电实收资本达到1亿元。

(2)热电业务与公司家纺主业的协同性

孚日股份是全球最大的家用纺织品生产企业,生产过程需要耗用大量的电力和汽,万仁热电的产品可满足孚日集团该项需求。2018年度、2019年度、2020年度孚日股份(含子公司)采购万仁热电的电、汽合计金额为3.43亿元、3.45亿元、3.32亿元,占万仁各期销售收入的44%、43%和42%。

(3)万仁热电盈利状况的持续性

高密市是纺织印染工业基地、橡塑化工生产重镇,对工业蒸汽的需求巨大,冬季供暖也需要蒸汽来加热循环水。万仁热电的蒸汽供应占高密市场的75%以上,供暖业务市场占有率90%左右。在可预见的未来,万仁热电在高密的蒸汽、供暖业务具有不可替代性。万仁热电2018年度、2019年度、2020年度销售收入分别是7.74亿元、8.08亿元、7.87亿元,实现净利润7913万元、17025万元、12753万元,营业收入非常稳定,在可预见的未来盈利状况有保证。

问题4:

年报显示,报告期内你公司开展棉花期货套期保值业务,购入金额4.61亿元,出售1.88亿元,损失达2.73亿元。因损失金额占最近一期经审计净利润比例较高,你公司未及时披露套期保值业务亏损事项,本所于2021年2月10日向你公司及相关当事人给予通报批评的纪律处分。

请你公司:

(1)说明你公司开展棉花期货套期保值业务的业务模式、合同约定的主要条款、公司相关的主要权利和义务、期货合约风险敞口情况,说明你公司针对套期保值业务建立的内控制度、风险管理措施是否完善,是否能够有效控制投资风险,是否符合本所《上市公司规范运作指引(2020年修订)》第6.1.4条、第6.1.5条和第6.1.12条的有关规定;

(2)说明你公司因生产需要而采购的棉花现货规模水平,与套期保值产品在品类、规模等方面是否匹配,是否按照规定制定止损限额并及时评估风险敞口变化,同时分析说明报告期内产生大额亏损的具体原因及合理性。

请你公司独立董事就上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

1、说明你公司开展棉花期货套期保值业务的业务模式、合同约定的主要条款、公司相关的主要权利和义务、期货合约风险敞口情况,说明你公司针对套期保值业务建立的内控制度、风险管理措施是否完善,是否能够有效控制投资风险,是否符合本所《上市公司规范运作指引(2020年修订)》第6.1.4条、第6.1.5条和第6.1.12条的有关规定;

公司开展棉花套期保值业务采用的是多头套期保值--建立虚拟库存的模式。为更好的开展套期保值业务,公司在2011年组建了期货套期保值业务领导小组(以下简称“期货小组”)来管理公司期货套期保值交易业务,期货小组决定套期保值业务所采取的方式、规模、时机、日常监管及各相关岗位负责人等事宜。

公司每年的用棉量约为10万吨,从2020年的销售计划以及生产成本角度出发,公司能够接受1.3-1.4万元/吨左右的棉花价格,为节约企业资金,公司在期货市场上以保证金的形式买入棉花多单合约,从公司全年用棉量的角度出发,建立了部分虚拟库存,公司期货合约不存在风险敞口。

公司针对套期保值业务建立了完善的内控制度和风险管理措施,公司于2011年3月5日召开的第三届董事会第二十三次会议审议通过了《关于开展棉花期货套期保值业务的议案》,并于2011年3月8日公告了《商品期货套期保值业务内控管理制度》,该内控制度能够有效控制投资风险,符合贵所《上市公司规范运作指引(2020年修订)》第6.1.4条、第6.1.5条和第6.1.12条的有关规定。

2、说明你公司因生产需要而采购的棉花现货规模水平,与套期保值产品在品类、规模等方面是否匹配,是否按照规定制定止损限额并及时评估风险敞口变化,同时分析说明报告期内产生大额亏损的具体原因及合理性。

(1)无形资产减值原因

2020年新冠疫情爆发,上半年全国各城市相继采取严格的防控措施应对疫情,暂停了可能导致人员近距离接触的商业和社会活动。悦宝园早教业务主要以线下门店授课为主,且门店多处于一、二线城市的区域核心位置或商业中心,这些一、二线城市大多采取了限制聚集、关闭商业中心、暂停各类线下培训活动等限制措施进行疫情防控,早教门店经营活动受到疫情影响较为严重。2020年第一季度,超过90%的悦宝园早教门店处于停课状态,5月起国内社会、经济活动开始逐步恢复正常,各地早教服务机构陆续复工复课,截至第二季度末,30%-40%的悦宝园早教门店复课。2020年第三季度,随着境内疫情进一步得到控制,社会、经济活动恢复情况较好,悦宝园早教门店的开业数及营业额进一步恢复。但自2020年第四季度起,随着气温逐渐下降,境内疫情有所反弹,北京、上海、四川、内蒙古、山东、黑龙江、辽宁、吉林等地等多地出现疫情反复,这些地区再次实行管控措施,导致部分悦宝园门店再次阶段性停课。造成北京睿优铭2020年度各项业务收入大幅下降,具体如下:

金额单位:人民币万元

业务收入	2020年度金额	2019年度金额	下降金额	下降幅度
品牌加盟收入	116.02	1,600.76	1,484.74	92.75%
教具销售收入	256.26	1,845.28	1,589.02	86.11%
版权管理收入	657.69	2,244.54	1,586.85	70.70%

另次,由于新冠疫情等影响业务开展的因素依然存在,市场诸多意向加盟投资人对早教行业持观望状态,加之部分具有消费能力的终端客户(家长)对婴幼儿的保护,致使加盟店的售课、消课等较之疫情前表现略差,需要一定时间来恢复。

鉴于以上原因,公司认为悦宝园特许经营权(商标权)、合同权益等无形资产存在明显的减值迹象,所以本期对其进行减值测算,并且考虑到该测算专业性较强,并且涉及管理层偏向等因素,为此公司聘请了外部机构中同华评估参与减值测试。

(2)无形资产评估测试方法及过程

公司本次对涉及的悦宝园特许经营权、合同权益等无形资产的减值测算,主要采用收益途径的多期超额收益法进行评估,该方法分为如下几个步骤:①确定无形资产的经济寿命期,②预测经济寿命期内全部资产带来的收益,③计算其他贡献资产的回报额,④计算无形资产收益贡献额,⑤采用适当折现率将无形资产收益贡献额折成现值,确定无形资产的可回收价值。将账面无形资产价值与评估确定的无形资产可回收价值进行对比,确定无形资产减值金额。

采用上述方法进行减值测试涉及的主要参数包括经营业务数据和折现率,业务数据根据公司历史经营数据及对市场的合理预测确定,主要包括收入增长率、营业成本及其他相关费用增长率等,公司对悦宝园的业务数据预计如下:

金额单位:人民币万元

项 目	历史数据		未来预测					
	2019年主要业务经营情况	2020年主要业务经营情况	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	稳定期
一、营业收入	6,537.17	972.05	2,288.93	4,091.71	5,265.21	5,900.43	6,409.03	6,409.03
减:营业成本	2,391.26	782.68	967.02	1,392.32	1,869.82	2,192.91	2,388.10	2,388.10
税金及附加	36.58	3.46	5.97	12.00	13.83	15.32	15.88	15.88
销售费用	572.14	430.58	341.95	429.89	506.10	540.22	568.85	568.85
管理费用	878.40	993.01	612.13	689.35	765.51	864.05	892.43	892.43
二、营业利润	2,658.79	-1,237.68	361.86	1,568.14	2,110.96	2,287.92	2,543.77	2,543.77
三、利润总额	2,658.79	-1,237.68	361.86	1,568.14	2,110.96	2,287.92	2,543.77	2,543.77
营业收入增长率(%)	-28.95%	-85.13%	127.13%	78.76%	28.68%	12.06%	8.62%	0.00%
营业成本/营业收入(%)	36.58%	80.52%	42.25%	34.03%	35.51%	37.17%	37.26%	37.26%
营业税金及附加/营业收入(%)	0.56%	0.36%	0.26%	0.29%	0.26%	0.26%	0.25%	0.25%
销售费用/营业收入(%)	8.75%	44.30%	14.94%	10.51%	9.59%	9.16%	8.88%	8.88%
管理费用/营业收入(%)	13.44%	102.16%	26.74%	16.85%	14.54%	14.64%	13.92%	13.92%
利润总额/营业收入(%)	40.67%	-127.33%	15.81%	38.32%	40.09%	38.78%	39.69%	39.69%

折现率公司参考行业内加权平均总资本回报率(WACC),并结合公司不同资产的回报率来确定,悦宝园特许经营权和合同权益两项资产本期测算中确定的折现率为18.90%和18.40%。

(3)无形资产减值测试结果

以上两项无形资产公司委托中同华评估按照上述估值方式实施了商誉减值测算,中同华评估出具了《孚日集团股份有限公司以财务报告为目的涉及的北京睿优铭管理咨询有限公司无形资产减值测试项目》(中同华咨报字(2021)第040078号)。

另外,本期公司为消除2019年度审计报告的保留意见,在资产置换交易中,将西藏芭迪熊企业管理有限公司股权进行了转让,作为无形资产的芭迪熊商标权已经实际无法给公司带来经济利益,所以芭迪熊商标权公司认定价值为0。

按照以上测试结果及对芭迪熊商标权的减值认定,公司无形资产减值情况如下:

货币单位:人民币万元

项 目	账面余额	可回收价值金额	本期计提减值金额
合 计	16,946.55	11,210.00	5,761.00
商标权	14,603.63	10,430.00	4,202.00
其中:悦宝园特许经营权	11,413.63	10,430.00	1,012.00
芭迪熊商标权	3,190.00	0.00	3,190.00
合同权益	2,342.92	780.00	1,559.00
其中:悦宝园合同权益	2,342.92	780.00	1,559.00

【年审会计师回复】

针对孚日股份无形资产减值计提情况,我们执行了以下核查程序:

(1)对商标权、合同权益等资产的构成情况、产生背景等进行了调查了解,核实了其入账价值;

(2)了解和评价管理层对长期资产减值测试相关关键内部控制的设计和运行情况;

(3)测试管理层减值测试所依据的基础数据,评估管理层减值测试中所采用关键假设及判断的合理性;

(4)评价管理层聘请的外部评估机构的独立性、资质和胜任能力;

(5)获取并查看公司聘请的评估机构对此出具的评估报告,对减值测试的方法、选用的各项参数和关键假设进行复核;

(6)检查资产减值信息披露的完整性和恰当性。

通过核查,年审会计师认为孚日股份商标权、合同权益等无形资产的入账价值准确合理,对无形资产计提减值准备符合《企业会计准则》的相关规定,期末无形资产的减值准备计提符合实际。

问题7:

年报显示,你公司报告期末应收账款账面余额为5.61亿元,计提坏账准备915.58万元,账面价值为5.52亿元,较期初下降2.64%。其中,按单项计提坏账准备的应收账款760.37万元,余额占比1.35%,全部计提坏账准备;按组合计提坏账准备的应收账款5.54亿元,余额占比98.65%,坏账准备计提比例为0.28%。

请你公司:

(1)说明针对应收款项制定的会计政策,说明你公司如何确定应收账款是否需按单项计提坏账准备;

(2)结合应收账款账龄组合的客户信用状况、预期信用损失模型参数选取情况,说明坏账准备计提比例较低的依据及合理性,计提是否审慎;

(3)说明按欠款方归集的期末余额前五名应收账款的业务背景、欠款方及其经营状况和履约能力,你公司前期采取的催收措施,相关款项无法及时收回的原因及合理性。

请年审会计师就你公司相关减值计提的充分性、合理性、合规性进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

(1)说明针对应收款项制定的会计政策,说明你公司如何确定应收账款是否需按单项计提坏账准备;

对于不含重大融资成分的应收款项以及合同资产,公司运用简化计量方法,按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。当本公司不再合理预期能够全部或部分收回金融资产合同现金流量时,本公司直接减记该金融资产的账面余额。

按照应收账款坏账准备计提的会计政策,公司确定了明确的坏账准备计提标准,无特殊风险项目,按信用风险特征组合计提坏账准备,即依据账龄标准测算信用减值损失,计提比率根据历史的坏账损失比率确定:

账 龄	应收账款计提比例
1年以内(含1年)	0.01%
1-2年	5.00%
2-3年	10.00%
3-4年	30.00%
4-5年	60.00%
5年以上	100.00%

对于单项金额重大的应收账款(集团年末余额10%及以上的应收账款),逐项落实其可回收性,根据其未来现金流量现值低于其账面减值的差额,确认坏账准备,计提信用减值损失。

对于单项金额不重大的应收账款(集团年末余额10%以下的应收账款),具备以下特征的,单独进行减值测试:有客观证据表明发生了减值的,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额,确认坏账准备,计提信用减值损失;应收关联方款项;与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项,已有明显证据表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

对于上述两类单项计提坏账准备的应收账款,经过单项测试未发生减值的,应该包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试;单独测试已确认减值损失的应收款款项,不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。

本期公司单项计提坏账准备明细表如下:

债务人名称	账面余额	坏账准备	账龄	预期信用损失率(%)	计提理由
杭州罗皮教育咨询有限公司	1,529,818.51	1,529,818.51	1-3年	100.00	持续亏损
上海睿同教育科技有限公司	1,290,131.70	1,290,131.70	1-4年	100.00	已闭店
杭州罗皮教育咨询有限公司	588,691.51	588,691.51	1-3年	100.00	持续亏损
苏州悦乐教育科技有限公司	549,937.55	549,937.55	1-3年	100.00	已闭店
苏州悦乐教育科技有限公司	482,189.21	482,189.21	1-4年	100.00	已闭店
其他单位	3,162,917.14	3,162,917.14		100.00	
合 计	7,603,685.62	7,603,685.62		——	——

上表中单项计提坏账准备的应收款项,主要是对公司早教板块的加盟商等客户的应收款款项。对以上客户单项计提坏账准备,系由于公司2019年通过并购模式进入早教行业,但2020年受到疫情冲击,早教行业面临短期困境,公司早教板块加盟商陆人闭店或持续亏损状态,对加盟商的应收款收回可能性较小,所以对该类应收款进行单项测试后计提了坏账准备。

按照业务实际,需要对该类应收账款单项计提坏账准备,这既符合公司坏账计提的会计政策,也符合应收账款的实际情况。

2、结合应收账款账龄组合的客户信用状况、预期信用损失模型参数选取情况,说明坏账准备计提比例较低的依据及合理性,计提是否审慎;

公司按照账龄组合计提坏账准备,系按照账龄和确定比率计提的,应收账款计提比率按照公司历史经验数据及对未来情况的预测确定。2020年末账龄组合计提坏账准备情况如下:

账 龄	期末余额			期初余额		
	账面余额	预期信用损失率(%)	坏账准备	账面余额	预期信用损失率(%)	坏账准备
1年以内	543,249,352.68	0.10	552,580.08	563,265,777.32	0.14	769,277.89
1至2年	8,431,833.91	5.90	497,856.73	4,989,899.28	10.38	518,134.84
2至3年	1,879,153.70	26.69	501,637.14			
合 计	553,560,340.29		1,552,073.95	568,255,676.60		1,287,412.73

从上表可以看到,公司应收账款大部分集中在1年以内,且一年以内坏账准备计提比率较低,这主要是与公司的信用政策和回款情况决定的,公司主要从事家纺产品的生产销售,主要客户为国外较大规模的企业,公司应收账款信用期通常为2个月,主要客户为3个月,各类客户基本都能够在信用期内支付货款,根据公司历史回款情况,公司家纺板块极少出现实质性坏账情况。并且对于国外客户,公司按照出口货值在中国出口信用保险公司进行了投保,即使出现货款回收问题,公司也有相关保障,按照目前坏账政策计提的坏账金额可以准确反映公司的预期信用损失情况。

从上述账龄表也可以清楚看到,一年以内的应收账款余额较小,也证实了公司应收账款回收情况,前期公司很少单项计提坏账或者核销应收账款,这与公司较少发生坏账损失的事实是相符的。

本期单项计提坏账,主要是公司刚刚涉足的早教板块受到疫情冲击造成的,该板块应收账款占比较小,并且按清对于公司按照账龄法计提坏账的影响是暂时的,按照目前的计提标准与计提比例计提坏账准备,是符合公司实际的,具备合理性,计提坏账是审慎的。

3、说明按欠款方归集的期末余额前五名应收账款的业务背景、欠款方及其经营状况和履约能力,你公司前期采取的催收措施,相关款项无法及时收回的原因及合理性。

按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况

序号	单位名称	期末余额	占应收账款总额的比例(%)	坏账准备余额
1	第一名	84,338,074.53	15.03	84,338.07
2	第二名	31,628,542.84	5.64	31,628.54
3	第三名	22,777,383.48	4.06	22,777.38
4	第四名	21,832,965.21	3.89	21,832.97
5	第五名	19,055,146.03	3.40	19,055.15
合 计		179,632,112.09	32.02	179,632.11

第一名从2010年和孚日股份建立直接的业务关系,是合作多年的稳定商业伙伴。该公司为世界500强,拥有接近5000家门店及网店,是美国零售行业销售巨头,实力雄厚资金充裕,给各供应商付款及时。该客户的账期为3个月,2020年12月余额于2021年3月份前全部收回。

第二名成立于2018年,注册资本1亿元,主要从事城市集中供热、供热工程的设计施工。该公司是本公司的子公司万仁热电热源的使用者,对其应收账款系万仁热电销售热力形成,2020年应收账款余额在2021年1月份回款1175万元,由于该公司从事公共事业运营,资产实力雄厚,现金流状况良好,并有实力强大的股东作为依托,对其的应收账款不存在坏账风险。

第三名成立于2012年,与国内外20多家知名品