证券代码:002193 证券简称:如意集团 公告编号:2021－032

山东如意毛纺服装集团股份有限公司关于对深圳证券交易所2020年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

山东如意毛纺服装集团股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到深圳证券交易所《关于对山东如意毛纺服装集团股份有限公司2020年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2021〕第195号)。公司对此高度重视,并已按照问询函中的要求,对问询函中提出的问题进行了逐项落实、核查。现将回复内容公告如下:

1. 年报显示,你公司前五大客户销售金额合计占当年销售总额的46.75%,其中关联方销售占比为38.38%,第一大客户为你公司关联方。你公司前五大供应商采购额合计占当年采购总额的30.85%,其中关联方采购占比为19.49%。

你公司披露2021年4月30日《关于2021年日常关联交易预计的公告》显示,你公司2020年向控股股东山东如意科技集团有限公司(以下简称“如意科技”)销售商品金额为3.02亿元,与年报第一大客户销售金额相同。2021年,你公司与如意科技发生关联销售的合同签订金额或预计金额为2亿元,较报告期实际关联销售金额有所下降。

你公司2020年9月30日披露《关于公司2019年保留意见审计报告涉及事项的进展公告》称,“关联方应收账款的形成原因:一是2016 年公司通过非公开发行股票向如意科技购买了服装资产,该资产在注入公司之前为如意科技独立核算的非法人实体,对外参与职业装竞标均以如意科技为主体,如意科技与各职业装客户签订长期合作协议,公司无法变更交易主体,仍以如意科技作为合同主体继续履行合约。由于招标企业对竞标公司的注册资本、资产规模等资质有硬性要求,公司为争取市场订单,以如意科技为平台进行投标、竞标等工作。在销售订单执行过程中,公司除使用如意科技资质以外,其他流程均由公司业务人员进行实际操作。公司通过如意科技进行招标销售的产品主要为职业装,销售价格是由公司业务人员根据市场行情直接与客户协商确定。因资质及以往职业装业绩等原因,公司仍需通过如意科技作为竞标平台。

2016年以来,公司通过科技作为竞标平台新增的主要客户明细如下:

序号	业主单位	合同金额	合同签订时间
1	客户1–机关单位	414.98万元	2017.1
2	客户2–机关单位	285.32万元	2017.1
3	客户3–机关单位	118.18万元	2017.8
4	客户4–金融行业客户	1019.58万元	2017.8.10
5	客户5–金融行业客户	523.54万元	2017.8.10
6	客户6–金融行业客户	528.86万元	2017.9.18
7	客户7–金融行业客户	1161.98万元	2017.9.20
8	客户8–金融行业客户	522.00万元	2017.11.16
9	客户9–金融行业客户	框架合同约2.3亿	2017.12.14
10	客户10–大型国企	2657.32万元	2017.12.20
11	客户11–金融行业客户	645.45万元	2018.1
12	客户12–机关单位	438万元	2018.1
13	客户13–金融行业客户	1134.21万元	2018.1.20
14	客户14–金融行业客户	1070.66万元	2018.2.05
15	客户15–金融行业客户	1380.41万元	2018.3.6
16	客户16–金融行业客户	1008.87万元	2018.3.11
17	客户17–金融行业客户	3176.14万元	2018.3.27
18	客户18–金融行业客户	1895.60万元	2018.5.11
19	客户19–金融行业客户	1123.53万元	2018.7.18
20	客户20–金融行业客户	530.22万元	2018.10.25
21	客户21–金融行业客户	673.56万元	2018.12.12
22	客户22–金融行业客户	框架协议约1亿	2018.12
23	客户23–大型国企	2779.19万元	2019.4
24	客户24–金融行业客户	369.6万元	2019.5
25	客户25–金融行业客户	1000万元	2019.5
26	客户26–金融行业客户	973.36万元	2019.6
27	客户272–机关单位	1000万元	2019.6
28	客户28–大型国企	370万元	2019.9
29	客户29–金融行业客户	1100万元	2019.12
30	客户30–金融行业客户	532.60万元	2020.2
31	客户31–金融行业客户	1169.3万元	2020.3
32	客户32–金融行业客户	100.57万元	2020.6
33	客户33–金融行业客户	130.13万元	2020.9

业务模式:一是如意科技根据自身市场及销售情况向公司下订单,公司根据订单进行生产。二是公司通过如意科技作为竞标渠道,如意科技以其与交易对手方签订的合约向公司采购并支付货款,不赚取任何差价。

销售收入确认依据及合规性:

上述销售收入确认依据为公司根据约定的交货方式将货物发给客户或由客户自行提货,同时客户对产品数量与质量无异议后确认收入的实现。上述销售收入确认符合企业会计准则的有关规定。

回复:

公司与关联方发生的日常关联交易包括向关联人销售商品、采购原料、采购燃料动力及租赁业务。

①销售商品的必要性、业务模式、收入确认依据及合规性

必要性:

A、近年来随着如意科技时尚品牌业务的发展壮大,在国内外拥有成熟的客户群体,经营态势稳健,与上市公司现有业务构成密切的上下游关系,为发挥产业与品牌的协同效应,如意科技向公司采购商品。而公司则认为向关联方销售商品是正常生产经营所必需的,对公司的主营业务发展具有积极意义。

B、公司服装业务资产原属于如意科技,2016年8月向如意科技购买了该服装资产及相关业务。该资产在注入公司之前为如意科技独立核算的非法人实体,对外参与职业装竞标均以如意科技为主体,如意科技与各职业装客户签订长期合作协议,公司无法变更交易主体,仍以如意科技作为合同主体继续履行合约。由于招标企业对竞标公司的注册资本、资产规模等资质有硬性要求,公司为争取市场订单,以如意科技为平台进行投标、竞标等工作。在销售订单执行过程中,公司除使用如意科技资质以外,其他流程均由公司业务人员进行实际操作。公司通过如意科技进行招标销售的产品主要为职业装,销售价格是由公司业务人员根据市场行情直接与客户协商确定。因资质及以往职业装业绩等原因,公司仍需通过如意科技作为竞标平台。

业务模式:公司根据订单生产的需要,参考以往采购价格及市场行情向关联方采购原料。

③采购燃料动力的必要性、业务模式

必要性:公司与如意科技及其关联公司同在如意工业园区内,国家电网山东省电力公司济宁供电公司按照最先在工业园区入驻的如意科技开户,根据国家电网规定无法单独给后入驻的公司再办理开户,故公司使用的电费通过如意科技进行结算。

业务模式:如意科技每月根据公司使用实际电量按照国家统一定价开具电费发票分摊单给公司进行结算,如意科技不加收任何费用。上述交易主要为代收代付行为。

④租赁业务的必要性、业务模式

必要性:

公司将处于闲置的房屋对外进行租赁,不会影响公司的日常经营运作及资产的独立性。闲置房屋租赁可有效盘活资产,提高资产的利用效率,增加公司收益。

业务模式:该项闲置房屋租赁遵循公平、公正、公允的原则,租赁价格是参考签订房屋租赁合同时租赁房屋周边租赁市场价格协商确定。公司根据租赁合同提供相应租赁服务并收取租金。

(3)补充披露服装资产在注入你公司前与如意科技既往客户所签订的合同履约期限,履约期限延续至今的,对比合同条款具体说明无法变更交易主体的原因;

回复:

服装资产在注入公司前与如意科技既往客户所签订的合同情况如下:

序号	客户名称	是否延续至今	无法变更招标主体的原因
1	客户1–金融行业客户	是	如意科技资质及业绩齐全,中标机率大
2	客户2–金融行业客户	是	如意科技资质及业绩齐全,中标机率大
3	客户3–金融行业客户	是	如意科技资质及业绩齐全,中标机率大
4	客户4–金融行业客户	是	前期入围单位,如意科技资质及业绩齐全
5	客户5–大型国企	是	如意科技资质及业绩齐全,中标机率大
6	客户6–金融行业客户	是	该项目之前入围期五年,现已通过公司进行招投标。
7	客户7–金融行业客户	是	入围及合同延续,如意科技资质及业绩齐全
8	客户8–机关单位	是	前期入围单位,如意科技资质及业绩齐全
9	客户9–机关单位	是	如意科技资质及业绩齐全,中标机率大
10	客户10–大型国企	是	入围期为五年,如意科技资质及业绩齐全,中标机率大
11	客户11–金融行业客户	是	2014年开始入围期五年,延续执行;自2021年起已通过公司进行招标
12	客户12–机关单位	是	入围后,合同延续执行,如意科技资质及业绩齐全,中标机率大
13	客户13–金融行业客户	是	如意科技资质及业绩齐全,中标机率大
14	客户14–金融行业客户	是	如意科技资质及业绩齐全, 中标机率大。目前已通过公司进行招标
15	客户15–机关单位	是	如意科技资质及业绩齐全, 中标机率大。目前已通过公司进行招标
16	客户16–机关单位	是	面料是公司中标;服装是如意科技中标定点加工厂。
17	客户17–机关单位	是	如意科技资质及业绩齐全,中标机率大
18	客户18–金融行业客户	是	如意科技资质及业绩齐全,中标机率大

由上表可知,无法变更交易主体主要包括以下原因:

①如意科技注册资本40.54亿元,很好地满足职业装招投标的注册资金基本条件要求。一般情况下,招投标机构对注册资金的基本要求在3–5亿元,公司注册资金2.62亿元,未能满足部分招投标基本条件;专利及荣誉方面,服装方面多数以“山东如意科技集团有限公司”为主体进行申报,公司的服装类奖项支撑较少。

②公司业绩情况影响招标评分,降低重新中标可能性。(1)招投标机构要求提供单个合同金额在2000万及以上的西装销售合同,因该资产在注入公司之前为如意科技独立核算的非法人实体,如意科技与各职业装客户签订长期合作协议。公司在之前未从事过职业装订单, 影响中标。(2) 年纳税额如意科技纳税额大于5000 万元,中标概率大。(3)员工人数:如意科技在编人数3万多人,中标机率大。

③已中标及签订合同项目,部分客户经协商不同意变更交易主体。

(4)补充披露你公司自收购控股股东服装资产以来,各年度与终端客户(如意科技既往客户)重新签订直销合同的情况,包括合同金额及与当期关联销售金额的比例情况,说明你公司是否持续积极解决大额关联交易问题,2021年预计关联销售金额下降是否与你公司直接与终端客户签订合同有关,你公司是否计划通过整合销售渠道等方式进一步降低关联销售比例;

回复:

单位:元

年度	如意科技销售额	直签合同金额	直签占关联销售比例
2016年	77,963,177.57	7,866,847.80	10.09%
2017年	193,300,625.81	15,461,301.58	8.00%
2018年	259,791,672.83	11,131,881.62	4.28%
2019年	327,959,426.51	8,884,029.14	2.71%
2020年	301,771,253.64	7,159,513.70	2.37%

公司近年来积极与职业装客户进行商谈将接单主体变更为公司,目前已陆续与部分客户直接签订合同,预计2021年关联销售金额会逐步下降。今后,公司将计划通过整合销售渠道等方式进一步降低关联销售比例,减少关联交易。

(5)说明你公司长期通过控股股东完成最终销售过程中关联销售的定价方式,关联销售定价与控股股东再次对外销售的交易定价是否存在差异,如是,具体说明差异情况及其原因,同时说明是否存在通过关联销售调节利润或损害上市公司利益的情形;

回复:

公司以如意科技作为竞标渠道,如意科技以其与交易对方签订的合约价格向公司采购并支付货款,公司关联销售定价与控股股东对外销售的交易定价不存在差异。

(6)结合如意科技服装业务开展情况,包括不限于经营范围、业务模式、主要客户及目标市场、细分产品、销售区域等,说明你公司与如意科技是否存在同业竞争,控股股东是否违反其出具的关于避免同业竞争的承诺;

回复:

公司与如意科技业务开展情况如下:

公司名称	经营范围	主营业务	业务模式	主要客户及目标市场	细分产品	销售区域
如意科技	实业投资、投资咨询、投资管理;服装鞋帽的销售;棉纱、棉花、毛纱、毛条及毛、棉、化纤产品、日用品、五金制品、化工原料(不含危险化学品)、电气机械、文具用品、体育用品、家用电器、办公自动化产品的批发、零售;新能源技术推广服务;纺织及机电设备租赁;货物及技术的进出口业务	投资管理、新材料、棉纱、毛针织、品牌	直营模式、百货店和点模式、批发卖断模式、委托销售模式、电子商务网上销售模式、微信时尚品牌运营建立“互联网+高端制造+品牌零售”的以科技纺织为支撑的纺织品销售及时尚品牌零售业务模式。	国外知名服饰厂商服装品牌专营店、印染企业及代理商及个人消费者等	品牌运营;棉花、棉纱、毛条及印染布	国外为主,主要为美国、西班牙、英国
如意集团	纺织品、服装和服饰的设计、生产、销售。羊毛及其他纺织原料辅料的收购、加工及销售,纺织服装技术的研发、推广等。	毛纺–精纺呢绒及西装的生产制造	直营为主,线上销售为辅	精纺呢绒业务:大中型的纺织服装制造业。服装业务:欧美知名品牌客户以及国内大中型企业。	精纺呢绒、服装	国内为主,主要销售区域为湖北、上海、河南、广州、福建、山东

公司与如意科技的经营范围、业务模式、主要客户及目标市场、细分产品、销售区域均有较大差异,双方从事不同的纺织行业。如意科技服装板块以品牌运营为主,有近40个国内外知名品牌,包括法国SMCP集团、香港利邦、日本瑞纳,品牌运营收入占到板块收入的90%以上,销售区域主要以国外为主。因此,公司与如意科技不存在同业竞争。控股股东未违反其出具的关于避免同业竞争的承诺。

(7)结合关联采购的具体内容、关联采购价格与你公司向无关联第三方采购价格的差异(如有)等情况,说明关联采购的原因、必要性,关联采购价格的公允性,是否影响你公司经营独立性,是否存在转嫁成本费用或损害上市公司利益的情形。

回复:

2020年公司关联采购的情况如下:

关联方	交易内容	本期发生额(元)	采购价格
伦普利澳大利亚有限公司	采购羊毛、毛条	42,528,194.14	73.55元/公斤
山东如意科技集团有限公司	电费	15,205,815.85	0.61元/度
新疆鲁意纺织科技有限公司	采购面料	615,929.34	22.12元/米
温州庄吉集团工业园区有限公司	电费	1,510,001.95	0.83元/度
银川滨河如意服装有限公司	加工费	5,289,697.39	108.31元/套
银川瑞纳服饰有限公司	采购毛织物	1,184,763.46	119.26元/件
合计		66,334,402.13	

①向伦普利澳大利亚有限公司采购羊毛、毛条

伦普利澳大利亚有限公司的总体生产规模较大,产品供应稳定,可以满足公司订单增加而带来的原材料的需求,减少公司物料短缺风险;双方合作以来,伦普利澳大利亚有限公司一直保持着较高的售后服务水平,供货的总体质量较高,且能够及时响应公司的退换货需求。公司与伦普利羊毛的交易定价,均基于双方独立的商业谈判所确定,经对比,报告期内公司向伦普利澳大利亚有限公司的采购价与其他供应商的采购价无明显偏差。

②向山东如意科技集团有限公司、温州庄吉集团工业园区有限公司采购电费

因供如意工业园建厂时铺设专线引到园区,供园区内各个产业共用,园区各个产业每月根据各自产生的电费往共用电费账户(国家电网山东省电力公司济宁供电公司)缴纳各自的电费,但电力公司只向山东如意科技集团有限公司开具发票,如意科技根据当月电费总额及电费分摊单进行分配。因如意科技开具发票电费的采购价格与供电公司电费采购价无差别,故公司不存在转嫁电费成本损害上市公司利益的情形。

温州庄吉集团工业园区有限公司采购电费与上述情形相同。

③向新疆鲁意纺织科技有限公司采购面料

新疆鲁意纺织科技有限公司采购金额占年度采购总额比例0.21%,采购面料单价为22.12元/米,与公司供应商1采购单价约为29.91元/米,供应商2采购单价约为27.97元/米对比,同等质量条件下,价格优势较为明显。

④向银川滨河如意服装有限公司采购加工费

银川滨河如意服装有限公司加工费108.31元/套,公司与银川滨河加工费交易定价,均参考同类市场价格及双方独立商业谈判确定。

⑤向银川瑞纳服饰有限公司采购毛织物

银川瑞纳服饰有限公司采购毛织物采购单价119.26元/件, 与公司其它供应商1采购单价为122.12元/件,供应商2采购单价123.89元/件对比,在同等质量条件下,银川瑞纳采购价格具有优势。

综上所述,公司向关联方的关联采购定价公允,未影响公司经营独立性,不存在转嫁成本费用或损害上市公司利益的情形。

请年审会计师就上述问题(2)(5)(7)、你公司独立董事对上述问题(1)(3)(4)(5)(6)(7)进行核查并发表明确意见。

公司年审机构大华会计师事务所(特殊普通合伙)核查意见详见《大华会计师事务所(特殊普通合伙)关于对山东如意毛纺服装集团股份有限公司2020年年报问询函的回复》。

公司独立董事核查意见详见《山东如意毛纺服装集团股份有限公司独立董事关于2020年年报的问询函相关事项的独立意见》。

2. 大华会计师事务所(特殊普通合伙)对你公司2020年财务报告出具了保留意见的审计报告,主要为你公司对关联方的应收账款期末余额为6.45亿元,计提了5,207.36万元的坏账准备,年审会计师未能就可回收金额获取充分、适当的审计证据,无法判断上述关联方应收账款的坏账准备是否已充分计提。针对上述应收账款保留意见,你公司董事会提供的消除影响措施为督促如意科技等关联方结合自身资金情况通过支付现金方式解决应收账款问题。

年报显示,你公司期末应收账款余额为10.66亿元,计提坏账准备1.25亿元,账面价值为9.42亿元,较期初增长16.67%。其中,关联方应收账款占比为60.44%,全部按单项计提坏账准备,坏账准备计提比例为8.08%。

你公司2020年9月30日披露《关于公司2019年保留意见审计报告涉及事项的进展公告》称,“受新冠肺炎疫情影响,国内外纺织行业受到巨大冲击,公司部分客户受到影响,如意科技将加大欠款催收力度,同时将尽快向本公司支付帐龄相对较长的欠款。”

请你公司:

(1)说明报告期是否对应收账款计提政策进行了调整,如是,说明调整原因及具体调整情况;

回复:

报告期公司未对应收账款计提政策进行调整。公司以预期信用损失为基础,对分类为以摊余成本计量的金融资产、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、租赁应收款、合同资产以及财务担保合同,进行减值会计处理并确认损失准备。公司对于存在客观证据表明存在减值,以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试,确认预期信用损失,计提单项减值准备。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时,本公司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判断,依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合,在组合基础上计算预期信用损失。

(2)结合你公司现行应收账款相关会计政策,说明如何确定应收账款是否需按单项计提坏账准备,2020年开始将关联方应收账款按单项计提坏账准备的原因及合理性,以及确定关联方应收账款坏账准备计提比例的依据及合理性;

回复:

单位:元

关联方	期末余额		账龄				
	账面余额	坏账准备	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
山东如意科技集团有限公司	531,578,151.41	31,579,212.93	352,350,186.53	179,227,964.88				
德国派纳有限责任公司	57,821,991.34	8,680,065.56	6,513,455.41	19,073,144.00	32,235,391.93			
银川滨河如意服装有限公司	25,614,367.40	5,024,877.57		2,807,072.18	22,807,295.22			
恒成国际发展有限公司	17,077,740.24	3,415,548.05			17,077,740.24			
广州路嘉纳服饰有限公司	9,421,460.19	3,025,148.73	4,081,559.87	2,718,733.41	2,621,166.91			
北京瑞纳如意时尚商贸有限公司济宁分公司	1,504,049.50	267,403.75	219,543.40	1,284,506.10				
济宁如意家纺有限公司	784,193.70	41,621.37	772,480.00	11,713.70				
山东如意强纶新材料科技有限公司	446,569.70	22,328.49	446,569.70					
法国SMCP S.A.	207,112.37	10,318.67	207,112.37					
日本RENOWN	38,742.51	2,071.13		38,742.51				
合计	644,594,378.36	52,073,596.25	364,690,907.28	205,161,876.78	74,741,594.30			

公司对如意科技的坏账计提比例是参照同行业2019年情况确定的,具体依据为:

单位:元

项目	同行业1	同行业2	同行业3
应收账款账面余额	212,714,336.70	559,306,403.92	33,604,406.20
坏账准备金额	10,636,943.36	35,083,186.76	2,202,718.94
期末账面价值	202,077,393.34	524,223,217.16	31,401,687.26
坏账准备计提比例	5.00%	6.27%	6.55%

由上表可知,公司同行可比平均坏账计提比例为5.94%。如意科技期末账面余额为531,578,151.41元,公司参照同行可比平均坏账计提比例计提金额为31,579,212.93元。

广州路嘉纳服饰有限公司出于谨慎性原则,计提的方法为:1年以内和1–2年按照行业比例计提,2–3年按照100%计提。

其他关联公司参考账龄计提坏账。

根据企业会计准则和公司会计政策的相关规定,关联方应收账款同其他按照账龄组合计提坏账准备的应收账款已经不具有共同信用风险特征,为提高信息披露的质量,对关联方应收账款坏账准备进行单独测试及单独列报,更能客观的反应公司的财务状况和经营成果。

关联方期末应收账款金额为6.4亿,公司根据对关联方应收账款坏账准备进行单项测试并对可收回性进行评估后计提坏账准备5,207万,同时考虑到关联方如意科技主营业务稳定,正加快引入战略投资者及推动优质资产上市工作,流动性将得到有效缓解,能够解决应收账款问题,故公司对关联方应收账款坏账准备的计提是合理的。

(3)补充披露关联方应收账款形成的业务背景、账龄情况,合同约定的付款期限,说明部分款项长期仍未收回的原因和合理性,你公司已采取或拟采取的催收措施及效果(如有);

回复:

单位:元

关联方	期末余额		账龄					
	账面余额	坏账准备	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
德国派纳有限责任公司	57,821,991.34	8,680,065.56	6,513,455.41	19,073,144.00	32,235,391.93			
广州路嘉纳服饰有限公司	9,421,460.19	3,025,148.73	4,081,559.87	2,718,733.41	2,621,166.91			
济宁如意家纺有限公司	784,193.70	41,621.37	772,480.00	11,713.70				
银川滨河如意服装有限公司	25,614,367.40	5,024,877.57		2,807,072.18	22,807,295.22			
北京瑞纳如意时尚商贸有限公司济宁分公司	1,504,049.50	267,403.75	219,543.40	1,284,506.10				
山东如意科技集团有限公司	531,578,151.41	31,579,212.93	352,350,186.53	179,227,964.88				
恒成国际发展有限公司	17,077,740.24	3,415,548.05			17,077,740.24			
北京如意时尚投资控股有限公司	100,000.00	5,000.00	100,000.00					
山东如意强纶新材料科技有限公司	446,569.70	22,328.49	446,569.70					
日本RENOWN	38,742.51	2,071.13		38,742.51				
法国SMCP S.A.	207,112.37	10,318.67	207,112.37					
合计	644,594,378.36	52,073,596.25	364,690,907.28	205,161,876.78	74,741,594.30			

关联方应收账款形成的业务背景为公司暂时无法变更交易主体,仍需由如意科技履行相关合同,公司因此与如意科技产生关联交易。

部分款项长期仍未收回的原因和合理性为新冠肺炎疫情的持续影响,关联方面临流动性压力,暂时无法以现金方式偿还应收账款。

目前,如意科技主营业务稳定,正加快引入战略投资者及推动优质资产上市工作,流动性将于年内得到有效缓解。因此,不存在无法收回应收款项的情形。

(4)结合报告期末应收账款所对应的合同或订单情况,逐项说明如意科技向终端客户的销售和收款情况,包括但不限于销售时间、销售金额、相关销售订单收款时间、收款金额,以及如意科技在收到相关订单后向你公司回款的间隔时间、金额,是否存在如意科技收到终端客户款项后拖延向你公司支付货款的情形,如是,进一步说明资金用途以及是否导致其非经营性占用你公司资金;

回复:

截止本报告期,公司对如意科技应收款项余额为53,158万元,如意科技对终端客户应收款项余额为8,036万元,另有部分为履约期限较长的客户质保金约1,726万元。应收款项产生的原因为:如意科技作为竞标平台,一般情况下,公司给予如意科技6个月信用期。自2019年以来,如意科技因归还银行借款但未能续贷、法律诉讼导致资金被冻结等原因,未能及时向公司支付货款,鉴于如意科技当前情况,公司为确保职业装市场、继续开展职业装业务,适当延长账期。如意科技因客观原因造成经营性欠款,其主观上不存在故意拖欠公司货款的情况,目前,如意科技正积极采取措施解决公司应收账款问题,不会导致非经营性占用公司资金。

余额在40万以上客户明细如下:

单位:元

客商名称	本期销售额	本期回款	应收余额
客户1–金融行业客户	24,827,423.33	21,058,415.91	10,638,476.15
客户2–大型国企	4,524,637.52	3,194,180.68	6,187,545.92
客户3–金融行业客户	5,610,699.81		5,579,168.90
客户4–金融行业客户	10,439,307.36	9,354,558.45	5,123,993.55
客户5–大型企业	247,374.81		4,540,704.40
客户6–大型国企	4,495,185.00		4,495,185.00
客户7–金融行业客户	11,732,280.75	10,533,834.00	3,464,397.28
客户8–大型企业	4,723,901.03	4,336,102.39	2,056,406.01
客户9–金融行业客户	2,278,953.98		1,800,993.30
客户10–大型企业	24,674.92	13,084.24	1,742,617.97
客户11–金融行业客户	3,270,045.00	1,595,134.00	1,677,583.00
客户12–金融行业客户	1,576,315.00	20,362.50	1,555,952.50
客户13–大型国企	1,395,803.69	492,620.70	1,455,819.97
客户14–金融行业客户	8,352,418.77	7,239,216.23	1,202,313.17
客户15–金融行业客户	917,474.00		1,180,722.79
客户16–金融行业客户	1,149,477.00		1,149,477.00
客户17–大型国企	1,261,131.42	1,290,953.21	999,095.78
客户18–机关单位	412,286.60	2,217,233.00	944,973.13
客户19–大型国企	2,434,496.91	2,348,460.64	929,311.38
客户20–金融行业客户	510,775.00	4,513,924.80	863,069.30
客户21–大型国企	1,044,385.68	420,458.77	856,785.87
客户22–金融行业客户	855,685.93		855,685.93
客户23–金融行业客户	20,009,731.02	19,098,419.00	853,178.00
客户24–金融行业客户	3,244,130.97	2,889,064.95	806,740.05
客户25–机关单位	203,528.00	5,926,103.30	797,103.50
客户26–金融行业客户	764,837.95		764,837.95
客户27–大型企业			691,488.90
客户28–大型国企	3,010,577.98	2,927,625.00	676,764.00
客户29–大型国企	7,449,481.53	7,901,901.60	674,918.00
客户30–机关单位			635,040.00
客户31–金融行业客户	224,533.26	233,427.75	591,806.11
客户32–大型国企	–18,911.77	2,065,878.32	584,200.64
客户33–金融行业客户			537,072.00
客户34–大型企业			535,690.60
客户35–金融行业客户	2,278,658.73	2,011,071.60	524,351.40
客户36–大型国企	2,271,319.61	2,026,318.95	494,567.91
客户37–金融行业客户	14,475,068.00	18,213,565.00	487,710.23
客户38–金融行业客户	1,535,299.00	1,061,114.00	480,314.00
客户39–机关单位		119,912.20	476,850.81
客户40–金融行业客户	968,720.54	502,936.00	455,051.00
客户41–大型企业	2,036,354.00	1,759,254.50	417,889.50
客户42–机关单位			413,754.20

(5)说明你公司在督促关联方还款方面已采取的具体措施,你公司董事、监事、高级管理人员在应收账款催收方面是否勤勉尽责,是否存在损害上市公司利益的情形。

回复:

公司目前已采取了一系列应收账款的催款措施,如加强与关联方的定期对账工作,保证应收账款的准确性;成立清欠小组,加大催款力度,并依据该指标对销售人员的实际回款进行考核;公司会采用书面催款、缩短信用期或取消信用期等方式,以确保本公司的整体应收账款可收回性在可控的范围内。董事、监事、高级管理人员在应收账款催收方面勤勉尽责,不存在损害上市公司利益的情形。

请年审会计师就上述问题(1)(2)(4)、你公司独立董事对上述问题(3)(4)(5)进行核查并发表明确意见。

公司年审机构大华会计师事务所(特殊普通合伙)核查意见详见《大华会计师事务所(特殊普通合伙)关于对山东如意毛纺服装集团股份有限公司2020年年报问询函的回复》。

公司独立董事核查意见详见《山东如意毛纺服装集团股份有限公司独立董事关于2020年年报的问询函相关事项的独立意见》。

3. 年审会计师对你公司内部控制出具了带强调事项段无保留意见的内部控制鉴证报告,其中涉及你公司对供应商重庆市万州区鲁诚商贸有限公司及新疆恒茂纺织有限公司预付货款1.01亿元及3,500万元过程中存在未能合理控制采购与付款的风险,截止2020年12月31日上述预付货款均已收回。年报显示,你公司认为电商渠道已成为品牌服饰销售增长的主引擎,2020年积极发展互联网新零售业务,与供应商签订了采购合同。因你公司对设计、生产周期及交货期均作出了要求,供应商要求支付预付款。但由于疫情原因,供应商未能按时交付订单。

请你公司:

(1)提供上述涉及供应商的基本情况,包括但不限于成立时间、注册资本、主要股东,是否与你公司及你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的其他关系;

回复:

上述涉及供应商的基本情况如下:

公司	成立时间	注册资本	主要股东
重庆市万州区鲁诚商贸有限公司	2009–09–11	500万元人民币	新疆恒茂纺织有限公司持股100%
新疆恒茂纺织有限公司	2015–12–02	1000万元人民币	邓荣持股80% 郑振杰持股20%

重庆市万州区鲁诚商贸有限公司、新疆恒茂纺织有限公司两家公司的控股股东及实际控制人为自然人邓荣和郑振杰。

两家公司的实际控制人邓荣、郑振杰与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系,亦不存在其他可能导致利益倾斜的其他关系。

(2)说明供应商的选取依据、向交易对方采购的具体内容,同时说明预付货款的形成原因、交易背景、账龄情况,以及与对方约定的交付货物或服务的期限等情况、与账龄是否匹配;

回复:

①供应商的选取依据:通过对比供应商报价和对供应商资质进行评估。

②向交易对方采购的具体内容:采购服装、衬衣面料。

③预付款形成的原因、交易背景、账龄情况:近两年,在经济放缓的大背景下,整个服饰类商品的销售规模虽保持增长,但增速放缓。而电商渠道销售增速显著超过线下,成为品牌服饰销售增长的主引擎;服饰品牌通过新零售来换道超车已经成为行业大势所趋。2020年公司为顺应时代趋势积极发展互联网新零售业务,与供应商签订了采购合同。因公司对产品设计、生产周期及交货期均作出了要求,供应商要求公司支付预付款。预付款形成的账龄均在1年内。

④与对方约定的交付货物或服务的期限、与账龄匹配情况:与对方约定的交付货物的期限为6个月,与预付款形成的账龄相匹配。

(3)结合采购合同相关情况,具体说明协议约定的付款安排、预付金额占合同金额的比例,大额预付的合理性、是否符合行业惯例,供应商收取大额预付款的具体用途,相关订单收取预付金与发货的间隔时间,疫情对订单交付的具体影响,大额预付是否损害上市公司利益,是否构成关联方非经营性占用上市公司资金的情形;

回复:

公司贸易类主要产品为服装、衬衣面料,为顺应时代趋势积极发展互联网新零售业务,加大衬衣面料采购力度。因公司对设计、生产周期及交货期均作出了要求,供应商要求公司支付40%预付款,锁定采购价格,降低采购成本。根据采购合同约定的付款时间,供应商应于6个月内向我公司交付面料,但由于疫情原因,供应商未能按时交付订单,报告期内公司依据合同约定收回预付货款,且该供应商已按照银行贷款基准利率向公司支付了利息。大额预付符合行业惯例,不会损害上市公司利益,不构成关联方非经营性占用上市公司资金的情形。

(4)说明你公司内部控制制度是否健全并有效执行,是否存在财务管理混乱和工作不规范的情形,如是,说明已采取或拟采取的整改措施及效果(如有)。

公司内部控制制度健全并有效执行,不存在财务管理混乱和工作不规范的情形。

请你公司独立董事对上述问题进行核查并发表明确意见。

公司独立董事核查意见详见《山东如意毛纺服装集团股份有限公司独立董事关于2020年年报的问询函相关事项的独立意见》。

4. 年报显示,你公司报告期末预付款项余额为3.06亿元,其中账龄在1年以内的占比为93.32%,账龄在1至2年的期末余额为1,945.79万元,占比6.35%。

请你公司:

(1)逐笔列示账龄超过1年以及其他重要预付款项的具体情况,包括但不限于形成原因、形成时间、涉及交易的主要内容及截至目前进展情况、涉及对于方的情况及其是否与你公司及你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的其他关系;

回复:

预付10万以上明细如下:

供应商名称	1年以上预付金额(元)	形成时间(年/月)	交易的主要内容	形成原因
供应商1	17,101,551.45	2019.01	衬衫	预付衬衫款
供应商2