证券代码:002569　　证券简称:ST步森　　公告编号:2023-046

浙江步森服饰股份有限公司关于2022年年度报告的补充更正公告

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。

浙江步森服饰股份有限公司(以下简称“公司”、“本公司”或“步森股份”)于2023年4月29日在巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露了《2022年年度报告》。

经事后核查,由于工作人员失误,将公司2022年度前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额的比例列示错误。公司现对《2022年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析/四、主营业务分析/2、收入与成本/(8)主要销售客户和主要供应商情况”之“公司主要供应商情况”进行补充更正,本次补充更正不会对公司 2022 年度财务状况及经营成果产生影响。具体补充更正情况如下:

补充更正前:

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额(元)	28,755,961.11
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	23.13%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

补充更正后:

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额(元)	28,755,961.11
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	23.13%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	3.13%

除上述补充更正内容之外,公司《2022年年度报告》的其他内容不变,本次补充更正不会对公司2022年整体的财务状况及经营业绩造成影响。更正后的《2022年度报告(更正后)》详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。公司董事会对由此给广大投资者带来的不便深表歉意,敬请广大投资者谅解。

特此公告。

浙江步森服饰股份有限公司董事会

2023年7月5日

证券代码:002569　　证券简称:ST步森　　公告编号:2023-047

浙江步森服饰股份有限公司关于对深圳证券交易所2022年年报问询函回复的公告

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。

浙江步森服饰股份有限公司(以下简称“公司”、“本公司”或“步森股份”)于2023年5月26日收到深圳证券交易所《关于对浙江步森服饰股份有限公司2022年年报的问询函》(公司部年报问询函(2023)第207号)(以下简称“《问询函》”),要求公司对2022年年度报告相关事项作出书面说明。

公司收到《问询函》后高度重视,积极组织相关部门及年审会计师对问询函中涉及的相关问题逐项进行认真核查与落实。截至目前,公司已对问询函中相关问题完成了确认工作,现将有关回复内容公告如下:

【问题1】年报显示,你公司2022年实现营业收入1.38亿元,较2021年下降50.43%,归母净利润为-7,102.78万元,扣非后净利润连续9年均为负值,经营活动现金流净额连续6年均为负值。亚太(集团)会计师事务所(特殊普通合伙)对你公司2022年度财务报告出具了带强调事项段的无保留意见审计报告,并将收入确认列入关键审计事项之一。年审会计师已连续4年对你公司出具带持续经营重大不确定性段落的审计意见。本年度营业收入扣除金额为220.65万元,年审会计师已出具专项报告进行确认。

年审会计师对“收入确认”关键审计事项的审计应对中,实施收入实质性审计程序,从销售收入明细中选取样本,核对销售合同、出库单、发票、与甲方的销售明细,检查本年度销售回款的银行单据等相关支持性文件,评价相关收入确认是否符合收入确认政策;抽取重要业务合同,检查合同中发货、付款及结算等关键条款,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求,并得到一贯执行。

请你公司:

(1)逐项对照本所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理(2023年2月修订)》之“4.2营业收入扣除相关事项”的要求,说明报告期是否存在其他应扣除的与主营业务无关或不具备商业实质的收入,营业收入扣除事项是否完整,是否存在扣除后营业收入低于1亿元而规避股票被实施退市风险警示的情形。

公司回复:

公司本报告期及上期营业收入扣除情况如下表:

单位:万元

项目	本年度	上年度	备注
营业收入金额	13,831.57	27,901.21	
营业收入扣除项目合计金额	220.65	48.76	
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	1.60%	0.17%	
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。	81.30	48.76	原材料销售
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。			
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。			
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。			
5.同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。			
6.未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。	139.35		燃料销售
与主营业务无关的业务收入小计	220.65	48.76	
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。			
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。			
3.交易价格显失公允的业务产生的收入。			
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。			
5.审计意见中非标准审计意见涉及的收入。			
6.其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。			
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			
营业收入扣除后金额	13,610.92	27,852.45	

如上表所示,经逐项对照《上市公司自律监管指南第1号——业务办理(2023年2月修订)》之“4.2营业收入扣除相关事项”的相关要求,公司已对报告期内与主营业务无关或不具备商业实质的收入进行扣除,且营业收入扣除事项完整,不存在扣除后营业收入低于1亿元而规避股票被实施退市风险警示的情形。

(2)结合你公司经营状况持续恶化、银行账户被冻结等风险情况,以及审计报告显示持续经营能力存在不确定性问题,说明为改善持续经营能力已采取及拟采取的措施及具体成效。

公司回复:

公司针对经营状况持续恶化、银行账户被冻结等风险情况,已积极主动采取以下措施改善持续经营能力:

1、继续围绕服装主业,利用现有的管理优势,进一步优化加盟及直营的销售模式,一方面对直营店铺进行精细化管理,逐步关闭无法盈利或盈利能力不足的店铺,从品牌宣传,店铺装修,店铺陈列等方面加强对盈利店铺的投入,从而继续提高盈利店铺的平效及人效,实现垂直管理和精细化营销,提升步森男装品牌的市场知名度;另一方面积极考虑市场营销部门的架构调整及激励方案调整,并聘请专业的审计机构对新的市场方案进行充分的可执行性评估,确保公司加盟业务在企稳的基础上稳步增长。采取多种激励措施支持新加盟商加盟,扩大步森销售规模;同时积极拓展商务定制及新零售业务。在积极开拓市场的同时严格控制成本,以此增强和提高公司的可持续经营能力和盈利能力。

2、继续优化业务流程管理,加强业务环节控制,建立一套科学、完善的运营管理体系,并努力培育出一支强大的专业技术团队和管理团队。同时,建立健全长效的公司激励及约束机制,加强企业文化建设,提升公司核心竞争力,增强公司整体凝聚力,进一步吸引更多各业务板块高端人才,推动公司健康、有序地实现产业发展战略。

3、为防范化解诉讼风险,公司将继续与律师团队一起积极应对诉讼,尽最大可能维护上市公司合法权益,降低公司可能遭受的损失。

截至2023年一季度,公司为改善持续经营能力的措施初见成效,经营利润亏损已较上年同期有所收窄。截至本问询函回复之日,公司银行账户冻结的资金已经全部解除冻结,银行账户冻结的金额为0,公司银行账户冻结情形已经解除。

鉴于宏观经济环境及服装行业竞争环境等因素综合影响,公司仍处于增强经营能力和经营水平的关键阶段,盈利能力尚存在不确定性,敬请广大投资者注意投资风险。

(3)请年审会计师说明对收入确认执行的审计程序,抽取样本比例,涉及函证程序的说明函证发出方式、收回方式及控制过程,是否存在回函金额不符的情况,是否获取充分、适当的审计证据证明公司收入确认的真实性、准确性;同时说明对营业收入扣除事项所实施的具体核查程序,是否已获取充分依据发表专项意见。

会计师回复:

1、针对上述事项,我们实施了如下核查程序:

(1)了解公司与销售相关的内部控制制度,评价其设计的合理性,对相关控制执行穿行测试,评价销售与收款相关内控制度执行的有效性。

(2)了解公司对销售客户管理政策,包括对账制度,对发生额大、余额大以及账龄长的销售客户进行函证,对前10大经销商进行访谈。

(3)结合行业特征,对收入和成本执行分析性复核程序,通过分析主要项目以及主要客户的销售及毛利率波动情况,判断销售收入和毛利率变动的合理性。

(4)实施收入实质性审计程序,从销售收入明细中选取前30大客户作为样本,核对销售合同、出库单、发票、与甲方的销售明细,检查本年度销售回款的银行单据等相关支持性文件,评价相关收入确认是否符合收入确认政策;抽取重要业务合同,检查合同中发货、付款及结算等关键条款,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求,并得到一贯执行。

(5)向本年度包括但不限于前30大客户函证应收账款、预收账款期末余额,对未回函的样本进行替代测试。

(6)对资产负债表日前后记录的收入执行截止测试,评价收入是否在恰当的会计期间确认。

(7)评估期末应收账款的可收回性,对应收账款余额前20名的客户检查期后回款情况,评估客户的经营情况和还款能力。

(8)检查营业收入的披露是否恰当。

函证程序及函证发出方式、收回方式及控制过程:

(1)将客户公开信息上查询到的名称、地址与被审计单位有关记录核对,对于不符的情况了解具体原因;

(2)将询证函中列示的账户余额或其他信息与被审计单位有关资料核对。

(3)在询证函中指明直接向接受审计业务委托的会计师事务所回函。

(4)询证函经被审计单位盖章后,由注册会计师直接发出。

(5)将发出询证函的情况形成审计工作记录。

(6)将收到的回函形成审计工作记录,并汇总统计函证结果。

(7)对于回函不符的客户,了解具体原因并编制函证差异调节表;对于未回函客户进行替代测试。

函证情况:对包括但不限于前30大客户进行函证,营业收入发出函证金额8,526.21万元,占营业收入发生额的62%;其中回函金额5,261.16万元,占发函比例的62%,回函不符金额合计588.43万元,占发函比例的7%,回函不符主要为发货在途原因。

经核查,我们公司营业收入审计时已获取了充分适当的审计证据,未发现存在重大异常;

营业收入扣除事项所实施的具体核查程序:

(1)结合公司的销售内控,了解公司的业务模式是否具备稳定性,是否具备完整的投入与产出,是否对客户与供应商有重大的依据等。

(2)检查营业收入是否与主营业务收入相关。

(3)检查公司营业收入是否符合总额法确认的相关要求,检查公司营业收入的销售合同、发货单、客户签收记录、付款记录等。

(4)对营业收入是否具备商业实质进行分析检查,重点检查公司与关联方之间发生的销售收入合同、定价情况、付款情况等。

经核查,我们未发现公司营业收入扣除相关事项违反企业会计准则和深圳证券交易所上市公司自律监管指南第1号——业务办理(2023年2月修订)的相关规定。

【问题2】年报显示,你公司2022年服装制造业实现收入1.04亿元,毛利率54.97%,该项业务营业收入同比下降58.24%,同时毛利率提高6.95个百分点。另外,你公司称报告期内积极拓展新零售业务,与国内领先的新零售服务商开展战略合作。年审会计师对“收入确认”关键审计事项的审计应对中确,结合行业特征,对收入和成本执行分析性复核程序,通过分析主要项目以及主要客户的销售及毛利率波动情况,判断销售收入和毛利率变动的合理性。

请你公司:

(1)结合服装制造业务的成本结构等因素,说明该业务毛利率水平较高以及在收入大幅下滑的同时其毛利率水平仍有所提升的原因,与行业发展趋势及同行业可比公司相比是否存在较大差异,如是,说明原因及合理性。

公司回复:

公司服装业务主要由直营销售、加盟销售、团购销售、海外销售、线上销售五个板块组成。本报告期内,公司服装业务具体的营业收入及营业成本构成情况如下:

项目/渠道	营业收入变动情况			营业成本变动情况			成本与收入变动差异
	2022年	2021年	变动比例	2022年	2021年	变动比例	
服装业务合计	103,746,230.33	248,431,215.25	-58.24%	46,715,293.20	129,119,164.78	-63.82%	-5.58%
其中:团购销售	33,917,144.97	95,184,632.62	-64.37%	19,307,503.04	58,929,345.12	-67.24%	-2.87%
加盟销售	31,545,411.58	122,545,319.07	-74.26%	7,091,089.35	51,307,189.22	-86.18%	-11.92%
线上销售	1,340,336.54	1,752,546.45	-23.52%	491,905.54	711,144.98	-30.83%	-7.31%
直营销售	24,495,104.53	17,825,668.12	37.41%	12,672,406.31	10,708,730.17	18.34%	-19.07%
海外销售	12,448,232.71	11,123,048.99	11.91%	7,152,388.96	7,462,755.29	-4.16%	-16.07%

公司服装业务的成本主要由原材料、商品成本、人工成本、制造费用等构成,本报告期内服装业务在营业收入下滑的同时其毛利率水平仍有所提升的原因为:

(1)公司在报告期内为降低原材料、商品成本,采用了相对集中的采购策略,即在保证有充足备选供应商和供应链体系整体安全的前提下,尽量向具有质量、成本、交付优势的供应商进行相对集中采购,以确保公司在总体采购量较往年大幅降低的情况下,仍然能够获得相对较低的采购成本。

(2)公司在报告期内为降低人工成本、制造费用,对产品生产制造环节的流程进行了改进,单位成品的成本降低明显;同时,公司部分服装产品采用外协加工方式进行生产,即公司根据比较优势原则,选择合适的外部协作工厂对订单进行生产,由具有成本优势的外部协作工厂根据公司产品的设计、式样、质量、交货期等标准进行生产并交货,进一步降低了公司销售量下滑对产品成本的影响。

(3)公司在服装主营业务销售收入下滑的情况下为了实现降本增效目标,在报告期内采取果断措施关停严重亏损门店、新设子公司享受政府优惠政策等方式,进一步加强了各销售板块的成本管理,且取得较为显著的成果。

(4)公司2022年度因客户退货事项导致本报告期内营业收入减少1,566.61万元,营业成本减少3,034.05万元。由于公司本报告期的销售收入基数相对较小,该等退货事项导致销售毛利增加明显,使公司2022年度毛利率水平数据提升显著。

2、公司毛利率水平与同行业其他上市公司对比情况:

单位:人民币元

公司名称	营业收入	营业成本	毛利率
A公司(BXN)	423,301.14	154,474.51	63.51%
B公司(JMW)	258,561.39	102,414.49	60.39%
ST步森	10,374.62	4,671.53	54.97%
C公司(QZB)	124,631.30	65,408.05	47.52%

经与同行业可比上市公司进行对比分析,公司服装业务毛利率处于行业中游水平,与行业发展趋势及同行业可比公司相比不存在较大差异。

(2)说明你公司新零售业务的开展情况,具体销售形式,相关合作服务商名称、合作方式、对报告期收入的具体影响,是否属于“未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入”。

公司回复:

公司新零售业务主要以第三方平台合作为主,合作的平台为“天猫”和“京东”,合作方式为在第三方平台开店,平台抽取服务佣金的销售模式。报告期内,为了增加销售规模,公司电商新零售部门进行了人员调整,招聘了专业电商运营、设计和客服团队,为满足线上用户的多样化需求,除正常线上线下同款商品外,积极为线上量身打造了专业供应链;另外,为更加数据化管理和运行日常工作,与系统开发商“聚水潭”展开合作,解决了ERP、发货和基本的日常商品管理,也便于后期实现更多销售模式的可能。

公司自2018年起陆续已开展新零售业务,最近两年该类业务收入占公司营业收入的比例从0.63%提升至0.97%,业务模式稳定,不属于“未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入”。

(3)请年审会计师说明公司相关收入、成本核算是否真实、准确,收入和毛利率变动是否具备合理性,相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

会计师回复:

1、针对上述事项,我们对公司相关收入与成本进行了核查,程序如下:

收入核查程序详见问题1中会计师回复部分,

关于成本核算核查程序如下:

(1)检查与成本相关的内控程序,评价其设计的合理性,评价其执行的有效性。

(2)检查营业成本与营业收入是否配比,计算方法是否保持一致,对本期发生的主营业务成本,选取样本,检查其支持性文件,包括销售合同、材料采购合同及发票,确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确。

(3)结合存货的盘点程序与计价测试,检查库存商品的发出是否与成本结转相关一致。

(4)执行截止性测试程序,对资产负债表日前后确认的成本及支持性文件进行检查,以评价成本是否记录于恰当的会计期间。

2、经核查,我们认为2022年公司相关收入、成本核算真实、准确,收入和毛利率变动具备合理性,相关会计处理符合企业会计准则的规定。

【问题3】年报显示,你公司2022年信息服务业实现收入1,947.64万元,占当年收入比例为14.08%,同比增长4.68%。请你公司说明信息服务业的具体业务模式、业务开展情况(包括主要客户及目标市场、具体服务内容、销售区域等),并分析与以前年度经营业绩变动的情况及合理性。

公司回复:

公司信息服务业务主要系为持牌支付机构提供业务推广等信息服务,业务模式主要是做第三方支付机构的外包服务商。该项业务本报告期内的主要客户为北京佳付通网络科技有限公司、付临门支付有限公司、广东信汇电子商务有限公司、中付支付科技有限公司等,相关客户具体情况如下:

序号	客户名称	成立时间	2022年度销售收入(元)	合作开始时间	与公司是否存在关联关系
1	北京佳付通网络科技有限公司	2018-05-16	13,446,790.93	2021年	否
2	广东信汇电子商务有限公司	2012-03-29	3,179,721.98	2021年	是,已履行相应审议披露程序
3	付临门支付有限公司	2009-01-19	2,660,381.06	2021年	否
4	中付支付科技有限公司	2007-03-22	189,541.74	2022年	否
销售收入合计		-	19,476,435.71	-	-

公司信息服务业务的目标市场和主要服务内容是开展第三方支付银行卡收单业务,为小微商户提供POS机、收款码等支付终端,帮助小微商家完成收款,并提供POS机具的售后服务;目前主要开展业务区域为,北京、河北、河南、山东、湖北、陕西、山西、广东、福建、江苏等地。公司最近两年信息服务业务收入及公司营业收入的变动情况如下:

项目	2022年度	2021年度	变动比例
信息服务业务收入	19,476,435.71	18,606,270.35	4.68%
公司营业总收入	138,315,708.87	279,012,085.49	-50.43%

由上表可见,公司信息服务业务在报告期内业务收入相对稳健,仅较上年增长87.01万元,增幅为4.68%;其占公司当期收入比例较上期呈现较大幅度提高,主要系公司整体业务收入有所下滑所致,具有合理性。

【问题4】年报显示,你公司报告期对前五大客户合计销售金额占年度销售总额的29.77%,其中第一大客户销售金额1,497万元,占比10.82%;向前五大供应商合计采购金额占年度采购总额的23.13%,其中第一大供应商采购金额904.38万元,占比7.28%,采购集中度较上年提高6.52个百分点。

请你公司:

(1)说明前五大客户、前五大供应商的具体情况,包括名称、成立时间、经营范围、合作期限、是否报告期新增客户/供应商,向其采购/销售的具体内容,分析主要客户、供应商与2021年相比的变动情况,说明是否发生重大变化,如是,请说明变化的原因。

公司回复:

公司已将前五大客户及供应商详细名单向深圳证券交易所进行报备。

1、公司前五大客户具体情况如下:

(1)2022年

序号	客户名称	销售内容	销售额(元)	占年度销售总额比例	成立时间	经营范围	合作期限	是否为报告期新增客户
1	第一名	服装	14,971,974.85	10.82%	1992.01.01	服装	30年	否
2	第二名	服装	9,712,143.04	7.02%	1993.01.01	服装	29年	否
3	第三名	服装	9,045,715.25	6.54%	2015.10.01	服装	8年	否
4	第四名	服装	4,104,581.14	2.97%	2000.01.02	服装	22年	否
5	第五名	服装	3,341,100.86	2.42%	1995.01.01	服装	27年	否
合计	--	--	41,175,515.14	29.77%	--	--	--	--

(2)2021年

序号	客户名称	销售内容	销售额(元)	占年度销售总额比例	成立时间	经营范围	合作期限	是否为报告期新增客户
1	第一名	服装	21,703,435.00	7.78%	2019.12.17	服装	1年	是
2	第二名	服装	15,107,757.00	5.41%	2021.03.17	服装	1年	是
3	第三名	服装	13,775,339.50	4.94%	1992.01.01	服装	29年	否
4	第四名	服装	10,165,807.73	3.64%	1993.01.01	服装	28年	否
5	第五名	服装	8,957,039.96	3.21%	2013.03.01	服装	8年	否
合计	--	--	69,709,379.20	24.98%	--	--	--	--

公司因2022年度服装业务采购量降低,信息服务业务采购量上升;同时,公司服装业务采购策略系根据不同的客户订单需求向各供应商进行货品或原料采购。故公司2022年度前五大供应商情况较上年度有所变化。

(2)说明对前五大客户的销售合同或订单的签署时间、收入确认时点及依据、期末应收账款金额及期后回款情况,分析说明销售交易的定价依据及公允性。

公司回复:

1、公司前五大客户的销售合同及订单的具体签署时间以及截至2022年12月31日期末应收账款金额如下表:

单位人民币元

排名	客户名称	合同、订单签署时间	截至2022年12月31日应收余额
1	第一名	合同2022-8-7,订单:2022-4-30	9,149,641.02
2	第二名	合同:2022-11-01,订单:2022-7-27	4,487,668.98
3	第三名	合同:2022-05-23	48,969.43
4	第四名	合同:2022-5-1;订单:2022-5-10	249,309.26
5	第五名	合同:2022-10-21,订单:2022-7-27	-15,617.41

2、公司前五大客户的期后回款情况如下表:

单位:人民币元

排名	客户名称	2022.12.31应收余额	2023年1-5月销售金额	2023年1-5月回款金额	2023.05.31应收余额
1	第一名	9,149,641.02	5,781,040.66	4,925,818.86	10,004,862.82
2	第二名	4,340,072.98	3,752,428.98	5,884,067.12	2,208,434.84
3	第三名	48,969.43	3,890,366.63	3,261,138.44	678,197.62
4	第四名	467,226.26	378,517	262,850.05	582,893.21
5	第五名	20,671.59	971,276.44	832,571.8	159,376.23

公司前五大客户的收入确认时点及依据为根据合同及订单的约定,在商品发出时按照以收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。公司对前五大客户的销售交易定价与其他客户同类客户保持一致,其中:经销商客户的定价依据主要为根据各自经销合同约定,以服装吊牌价为基数,按照不同的服装品类给予经销商一定的销售折扣,服装吊牌价*销售折扣率即为每位经销商的产品定价;海外客户的定价依据为根据客户的不同需求提供差异化服务,制定不同价格策略。公司销售交易定价具有公允性、持续性、一贯性。

(3)说明前五大供应商采购集中度较2021年有所提高的原因和合理性。

公司回复:

公司2022年度前五大供应商采购集中度较2021年有所提高,主要系公司服装业务收入报告期内较上年同期下滑58.24%,总体采购量亦较上年大幅降低;而同期公司信息服务业务较上年同比增加4.68%,其中两家相关供应商跃升为前五大供应商,因此,公司本报告期内的供应商采购集中度从数据上看较2021年相比有所提高,与业务变动情况一致,具有合理性。

(4)核查客户、供应商是否与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

公司回复:

经核查,公司2022年前五大客户、供应商中,第五大供应商“上海易势信息科技有限公司(以下简称“上海易势”)”系公司原实际控制人王春江先生控制的企业,根据《深圳证券交易所股票上市规则》第6.3.3条的相关规定,上海易势系公司关联法人。除此之外,上述其他各客户、供应商与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。公司2022年度从关联方上海易势的采购额占年度采购总额比例为3.13%。

另经核实,公司与上海易势的交易已履行相应的关联交易审议和披露程序、对价公允,并在2022年年度报告之“第六节 重要事项之十四、重大关联交易/1、与日常经营相关的关联交易”以及“第十节 财务报告/十二、关联方及关联交易”中进行完整披露。但公司在2022年年度报告“第三节 管理层讨论与分析/四、主营业务分析/2、收入与成本/(8)主要销售客户和主要供应商情况”之“公司主要供应商情况”中,由于工作人员失误,将公司2022年度前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例错误列示为0.00%。公司将对2022年度报告相关内容更正,公司2022年度前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例更正后的数据为3.13%。公司对由此给投资者造成的不便致以诚挚歉意。

请年审会计师说明就公司主要客户销售收入真实性所实施的审计程序、获取的审计证据及得出的审计结论。

会计师回复:

1、针对上述事项,我们执行的主要核查程序如下:

(1)了解公司与销售相关的内部控制制度,评价其设计的合理性,对相关控制执行穿行测试,评价销售与收款相关内控制度执行的有效性。

(2)了解公司对主要销售客户管理政策,包括对账制度,对发生额大、余额大以及账龄长的销售客户进行函证,必要时执行走访程序。

(3)结合行业特征,对收入和成本执行分析性复核程序,通过分析主要项目以及主要客户的销售及毛利率波动情况,判断销售收入和毛利率变动的合理性。

(4)实施收入实质性审计程序,从销售收入明细中选取主要客户样本,核对销售合同、出库单、发票、与甲方的销售明细,检查本年度销售回款的银行单据等相关支持性文件,评价相关收入确认是否符合收入确认政策;抽取重要业务合同,检查合同中发货、付款及结算等关键条款,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求,并得到一贯执行。

(5)向本年度主要客户函证应收账款、预收账款期末余额,对未回函的样本进行替代测试。

(6)对资产负债表日前后记录的收入执行截止测试,评价收入是否在恰当的会计期间确认。

(7)评估期末主要客户应收账款的可收回性,包括检查期后回款情况,评估客户的经营情况和还款能力。

(8)检查营业收入的披露是否恰当。

2、经核查,我们对上述交易事项执行的核查程序和获取的证据,以及根据我们对步森股份主要客户所执行的审计工作,我们未发现公司的主要客户销售收入真实性存在重大异常。

【问题5】年报显示,年审会计师还将“存货跌价准备”识别为关键审计事项。你公司2022年末存货余额4,718.22万元,占总资产比例为15.96%,较期初增长6.75%,变动原因为“客户退货”。报告期内,你公司计提存货跌价准备4,572.23万元,占利润总额比例为65.34%,上年同期存货跌价准备仅计提1,879.27万元。

请你公司:

(1)结合当前市场需求、存货可变现净值的测算情况、存货跌价准备的计提方法和计算过程以及可比公司存货跌价准备计提情况等,说明你公司在本报告期内新增计提大额存货跌价准备的原因和合理性,与以前年度存货跌价准备计提情况存在较大差异的原因。

公司回复:

公司本报告期内新增计提大额存货跌价准备的原因主要是公司老货的存货余额较上年期末增加,导致跌价准备计提金额增加所致,老货余额增加主要由于本报告期因受宏观环境、行业环境及客户情况变化产生较大额的客户退货,公司按照会计政策对该部分退货全额计提跌价,具体情况如下:

单位:人民币元

项目	退货抵减收入	退货库存成本	退货计提跌价
客户退货	15,666,053.10	30,340,458.08	30,340,458.08

公司报告期内因受宏观环境变化、市场需求萎缩等原因导致上述客户退货产生的存货及其余存货与以前年度的存货可变现净值的测算方法、存货跌价准备的计提方法和计算过程一致,产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,均以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;需要经过加工的材料存货,在正常生产经营过程中,以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货,其可变现净值以合同价格为基础计算,若持有存货的数量多于销售合同订购数量的,超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备;但对于数量繁多、单价较低的存货,按照存货类别计提存货跌价准备;与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的,且难以与其他项目分开计量的存货,则合并计提存货跌价准备。公司报告期的存货跌价准备计提情况与以前年度不存在重大差异。

(2)说明你公司前期存货盘点情况,存货账面价值的准确性,并对比相关因素变化情况说明以前年度存货跌价准备计提是否充分、谨慎。

公司回复:

公司由财务部、内部审计部组成工作组,在年度审计老师的指导、监督下,于2022年12月16日开始年度存货盘点工作,于2022年12月31日结束,共历时15天。通过对各存放点的全部存货进行仔细、认真盘点,确认盘点结果为盘亏35,037.26元。经过对盘点结果和账面数据进行核对,调整盘亏金额35,037.26元,调整后的存货账面价值准确。

1、公司2022年期末及期初的跌价准备计提情况如下:

单位:人民币元

项目	期末余额			上年年末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	19,210,635.61	16,960,346.45	2,250,289.16	23,362,446.99	15,807,715.94	7,554,731.05
库存商品	84,794,743.22	47,914,043.22	36,880,700.00	34,962,233.42	12,439,679.25	22,522,554.17
发出商品	5,483,573.75	2,279,680.36	3,203,893.39	4,249,899.59	1,119,296.63	3,130,603.96
委托加工物资	4,847,313.36		4,847,313.36	3,603,031.24	1,586,937.27	2,016,093.97
合计	114,336,265.94	67,154,070.03	47,182,195.91	66,177,611.24	30,953,628.09	35,223,983.15

2、公司2022年期末存货库龄与上期对比情况如下:

单位:件数

存货库龄	2022年末存货数量	2021年末存货数量	存货余额同比增减情况	备注
一年以内	125,979.00	102,235.00	23.22%	
1-2年	57,987.00	36,616.00	58.37%	
2-3年	36,611.00	93,094.00	-60.67%	
3-4年	80,352.00	52,920.00	51.84%	
4年以上	445,441.00	61,238.00	627.39%	货品退回
合计	746,370.00	346,103.00	115.65%	

如上述表格所示,公司2022年计提存货跌价准备金额大于2021年的原因主要系公司在2021年度批量销售大量往年老货,由于该部分老货在历史期间已计提了较多的存货跌价准备,故2021年末账面余额下降且存货库龄得以大幅改善。相较于2021年,公司2022年度受客户退货影响,期末存货余额增加115.65%且大量是库龄时间较长的老货,公司因此按照会计准则的要求于2022年对原材料计提跌价准备1,696.03万元、对库存商品计提跌价准备4,791.40万元、对发出商品计提跌价准备227.97万元。

公司以前年度均仔细进行存货盘点工作,比对确认存货账面价值并严格按照会计政策计提存货跌价准备。公司于各年度期末对存货进行全面清查后,按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。此外,根据会计准则,存货跌价准备应按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整,因此跌价准备的当年计提或转回金额为当年年末跌价准备与年初跌价准备的差额,公司以前年度存货跌价准备计提充分、谨慎。

(3)说明客户退货的情况、形成原因,对存货余额变动的具体影响,是否存在利用退货政策调节各年度收入的情形。

公司回复:

公司客户退货情况主要可分为因售后或质量问题产生的退货以及其他原因产生的退货。公司本年度除因售后服务问题等原因产生的客户小批量退换货以外,发生两笔因2021年度批量处理往年老货产生的大额客户退货,相关客户及具体销售情况如下:

序号	退货客户名称	成立时间	销售时间	销售金额	与公司是否存在关联关系
1	西安同声天空文化传媒有限公司	2019-12-17	2021-10-12	21,823,796.00	否
2	西安红西柚文化传媒有限公司	2021-03-17	2021-10-12	15,047,181.00	否
合计				36,903,849.00	-

上述两家客户退货的具体原因是,西安同声天空文化传媒有限公司、西安红西柚文化传媒有限公司在2021年与公司完成相关处理老货的交易后,未能预见到国内2022年宏观环境变化、行业发展下行及市场需求萎缩等的情势变化,导致其销售情况不及预期,无法及时向公司支付交易尾款。截至2022年底,两家客户在分别支付公司1,200.08万元、720.04万元货物款后,无力清偿剩余货款。公司经营团队在多次执行催收程序、反复与对方沟通交涉后,预计对方确实无法清偿剩余款项。故公司为了维护自身利益、保证上市公司资产安全,最终决定根据《民法典》等的相关规定,要求对方返还货物,故形成上述两笔大额退货情形。相关大额退货的具体影响情况如下:

项目	退货抵减收入	退货库存成本	退货计提跌价
要求客户返还货物退货	15,666,053.10	30,340,458.08	30,340,458.08

该等退货导致公司存货原值余额增加30,340,458.08元,存货跌价准备增加30,340,458.08元,对存货净额影响为0。经认真核查,公司本报告期及往年的退货事项系基于业务实际情况的正常业务处理,公司往年未出现上述大额退货情形,不存在利用退货政策调节各年度收入的情形。

请年审会计师对公司存货所履行的盘点和其他审计程序具体情况进行说明,并就存货跌价准备计提合理性进行核查并发表明确意见。

会计师回复:

1、针对存货及存货跌价准备计提情况,我们执行的主要核查程序如下:

(1)了解被审计单位与存货相关的内部控制制度,评价其设计合理性及执行的有效性。

(2)协助公司制订盘点计划,对存货实施监盘程序,关注存货盘点过程中发现的一些有减值迹象的存货情况,进行存货抽查,并进行盘点总结。

(3)与公司管理层