

(上接B085版)

发生流失及较大变动现象 (3)未来市场开拓计划:未来,公司将坚持聚焦主业,加快市场转型,稳定存量市场,打开增量空间。 公司终从产品 混道 管理 技术 人才等多方面变革 产品方面 挂续推广高毛利产品 加强蒙淡加 减盐 琴添加等中高端系列产品的销售;渠道方面,将积极探索新市场、新模式,深耕餐饮渠道,发力新零售业 务,持续线上线下同步的多元化布局;同时,为尽可能缓解经营成本压力,将持续推动精细化管理,坚持降 k增效,结合优化产品结构、加强对业务人员的管理和激励等措施不断提升公司整体运营能力,提高市场 占有率及综合盈利能力。

2、公司近三年长期借款和短期借款规模、经营活动现金流情况、资产负债率、流动资产和流动负债的 比率等主要财务指标情况 单位:万元

、说明在营收规模持续下降、连续三年扣非前后归母净利润孰低均为负值的情况下,公司的持续经营能 力是否存在不确定性及判断依据

公司近三年来营业收入持续下降,净利润及扣非后净利润均为负值,且2023年度亏损加剧,公司经营 情况及相关财务状况对公司的持续经营能力的影响分析如下。

一)如本问题回复一所述,截至2024年5月底,公司营运正常,未出现客户流失及较大变动情况,未 来市场拓展目标较为清晰。 (二)从上表中公司近三年主要财务指标来看,公司营业收入、净利润、扣非后净利润、经营活动现金

争流量持续下降,而资产负债率、银行借款上升,流动比率、速动比率下降,公司的财务状况及经营情况成 下降的趋势。 虽然各项主要财务指标均有所下滑,但公司总体负债规模小,资产负债率虽然上升,但仍处于较低水 平,与同行业上市公司如海天味业和千禾味业近三年比较,公司资产负债率低于海天味业,与千禾味业基 本接近;近三年公司的流动比率在1.5以上,速动比率2021年1.90,但2022年及2023年均低于1,短期偿债

能力指标有所转弱,但公司属于快消行业,存货变现较快,公司的短期偿债风险可控。因此,公司近三年星 然主要财务指标有所下滑。但各项指标仍处于正常状态、财务风险是可控的。 (三)从公司经销模式看,公司属于快消品行业,采取先款后货、钱货两清的结算模式,公司资金回笼 较快,应收账款占用资金较少,2023年度经营活动现金净流量为负值,主要是因为委托加工业务存货占用

资金较多所致,2024年一季报显示,公司经营活动现金净流量为 10,969.68 万元,已由上年年底的净流 出转为净流入,净利润656.63万元,扣非净利润为364.07万元已实现扭亏为盈。 (四)公司有一定的货币资金储备,能应对日常经营生产所需的资金需求,同时,公司已获得银行授 信 25,000.00 万元,期限为3年。公司2024年一季报显示,公司货币资金余额 25,225.91万元,银行借款

24,83200万元,公司货币资金能增温银行借款。因此公司目前资金压力较小、不会出现流动作风险。 (五)如问题(4)回复,截至2024年3月31日委托加工存货账面价值(原值)8794.78万元,存放在宁 夏可可美厂区。因宁夏可可美劳资纠纷,该等存货能否运回或变现存在不确定性,后续可能存在过期、霍 变损耗,导致该等存货可能发生损失;同时,因委托加工业务导致2023年底形成关联方应收款项5110.84 万元,其可收回性目前不能判断,该等事项对公司后续经营业绩可能存在影响。

综上,2024年一季报显示,公司营运稳定、订单较充足、且公司采取"先款后货、钱货两清"的结算方 式、货款回货快、经营现金流生成能力较强、资金储备规模与其债务规模匹配、未来十二个月内,不会出现

核查中,我所查阅了加加食品公司2024年一季度会计报表,对目前公司营运情况、资金情况进行了了 解,对公司近三年的各项财务指标进行了分析性复核。

经核查,我所认为,截至2023年度加加食品公司年报披露日,公司生产经营正常,货款回笼较好,且已 获得的银行授信,基本可以应对日常生产营运资金需求及短期债务偿付需求,未来十二个月内,出现流动性风险的可能性相对较低,因此,除委托加工存货可能造成损失以及应收款项6110.84万元尚未收回对公 司后续经营业绩可能存在影响外,基于截止2023年12月31日的财务状况和2023年度的经营情况,在该截止日后12个月内公司的持续经营能力不存在重大不确定性。

空经营造成重大不利影响,你公司已采取或拟采取的应对措施。 1、公司控股股东、实际控制人股份质押、冻结情况

二、结合控股股东、实际控制人相关债务纠纷、合同纠纷的进展情况,说明相关事项是否对你公司生

			质押或冻结情况			
股东名称	持股数量	持股比例	股份状态	数量	占其所持 股份比例	
湖南卓越投资有	216,419,200	18.79%	质押	216,000,000	99.81%	
限公司	216,419,200	16.79%	冻结	216,419,200	100%	
杨振	117,777,653	10.22%	质押	116,840,000	99.20%	
470184			冻结	117,777,653	100%	
杨子江	82,440,000	7.16%	质押	82,440,000	100%	
460 J. U.L.	62,410,000		冻结	82,440,000	100%	
肖赛平	70 560 000	6.12%	质押	70,560,000	100%	
H-1405-A-	70,560,000	6.12%	冻结	70,560,000	100%	

2、公司控股股东及实际控制人被列入失信被执行人情况

2022年2月11日,公司实际控制人杨振先生、肖赛平女士、杨子江先生因合同纠纷被银川市金凤区人

民法院[执行依据文号(2020)宁0106民初9001号|列入失信被执行人名单。 2022年9月27日,公司控股股东湖南卓越投资有限公司因其追偿权纠纷被株洲市天元区人民法院[执 行依据文号(2022)湘0211民初124号1列人失信被执行人名单。

2023年4月25日,公司控股股东卓越投资及公司实际控制人杨振先生、肖赛平女士因其个人债务纠 分被北京市第二中级人民法院(执行依据文号(2022)京02民初35号)列人失信被执行人名单。

2023年5月16日,公司控股股东卓越投资因追偿权纠纷被株洲市天元区人民法院 [执行依据文号(2020)湘0211民初2971号]列入失信被执行人名单。

2023年10月8日,公司控股股东湖南卓越投资有限公司及实际控制人杨振先生、杨子江先生、肖赛平 女士因其个人债务纠纷被中卫市沙坡头区人民法院[执行依据文号(2020)卫证字第185号]列入失信被

执行人名单。 2023年6月13日,万向信托股份公司向湖南省长沙市中级人民法院申请湖南卓越投资有限公司破产 审查,[案号:(2023)湘01破申25号]。2024年5月31日公司收到控股股东卓越投资转发的长沙中院《民事

裁定书》,长沙中院裁定:本案移送湖南省宁乡市人民法院审查,具体内容公司于2024年6月1日披露了 《关于公司控股股东被申请破产审查的进展公告》(公告編号:2024-038)。截至本回复披露口,因申请 人的破产申请还在审查阶段,法院是否受理该申请尚不确定。后续公司控股股东卓越投资是否进入破产 程序尚存在不确定性,是否会导致公司控制权发生变动也存在相应不确定性。 4、对公司的影响及应对措施 (1)截至目前,公司日常经营及生产活动正常,上述事项暂未对公司治理、生产经营造成实质性影

若控股股东、实际控制人及其一致行动人所持公司股份未来被法院执行,公司控股股东、实际控制人 可能发生变化。 (2)公司挖股股东 实际控制人及其一数行动人正对相关事项进行和极处理 买取句坛但不阻于此 回应收款项、变卖机器设备、向第三方借款、引进战略投资者、实施债务重组等措施,争取早日解决其自身

债务问题。 (3)公司将持续关注相关事项的进展,严格按照相关法律,法规及规范性文件的要求及时履行信息

披露义务。 会计师核查意见

经核查,截至目前,加加食品公司日常经营及生产活动正常,其控股股东、实际控制人因相关债务纠 在8起,晚上日前,Julia 自由在10日市在20大学。 《高阳线》,被申请破产等事项,暂未对公司治理、生产经营造成变质性影响。 问题4.年报显示,你公司主要采取经销商代理模式,以独家经销制为主,经销商销售采取先款后货的

结算方式。报告期末应收账款金额为3,29673万元,较明初下降6644%。本报告期经销模式销销收入占收 人的比重为96.06%。公司前五大客户均为经销商,其中第一大客户为宁夏川润商贸有限责任公司,销售金 额2.976.79万元,占年销售额的比例为2.05%。公司前三大客户均为当年新增客户。公司当期新增经销商 325家、减少经销商216家,截至2023年12月31日,经销商数量合计为1,526家 请你公司:

因,并说明按欠款方归集的期末余额前五名应收账款的具体情况,包括不限于欠款方名称、应收账款形成 (2)说明前五大客户中新增客户的基本情况,包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、实际控

司经销商的区域分布情况及公 明2023年度新增第一大客户位于宁夏的原因及合理性。与业务实际需求是否相符。向其销售的主要产品 类型及金额、比例。

(3)说明公司当期经销商变动率与往期的差异情况。2023年在生北、生中、西北地区新增家数较多的 原因及合理性,新增经销商与存量经销商在2023年为公司实现的销售收入金额及占比情况。 (4)说明2021年-2023年各期存量经销商。新增经销商各自实现的销售收入规模及占比,前五大客

中新增经销商客户的数量。销售额及比重:列示期间内与你公司仅在当年发生交易。其后未继续交易或 交易额大幅下滑的重要经销商;说明先款后货的结算方式下,你公司与经销商确定销售产品种类、数量 规模的具体方法,你公司与经销商之间是否存在关于产品退库的相关约定,是否存在向经销商压货的情

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见,并说明就公司经销收入直实性获取的审计证 据、审计结论 公司回复 - 说明在你公司主要采用经销商代理模式 采取失数后货结管方式的情况下形成应收帐款的原因

并说明按欠款方归集的期末余额前五名应收账款的具体情况,包括不限于欠款方名称、应收账款形成时 间、账龄、坏账准备计提的依据及充分性:欠款方是否与新增前五大客户重叠,如是,请逐个分析说明其与 司一般结算方式和信用政策产生差异的原因及合理性。 1、应收账款的形成原因

加加食品公司主要采用经销代理模式销售产品,采用先打款后发货的结算方式。但为了拓展市场,公司制定了《客户信用管理制度》,对符合公司特定要求的客户给予一定的信用额度,实行授信销售,进而 形成了部分应收账款:公司主要的授信客户为规模较大及信用良好的总经销商、大型直营商场、特诵及餐 次团购业务客户、电商及新零售客户等。

2. 按欠款方归集的期末余额前五名应收账款的具体情况及坏账准备计提情况 截至2023年12月31日,公司前五大应收账款单位相关情况如7

单位名称	金額(万元)	形成时间	账龄	坏账准备(万 元)	坏账准备计提依 据及充分性
步步高商业连锁股份有 限公司	605.97	2022年-2023年	1-2年	597.67	因公司破产重 整,预计难以收 回,计提充分
武汉大润发江汉超市发 展有限公司	592.25	2022年-2023年	1-2年	47.24	按账龄组合计 提,计提充分
长沙顾加餐饮管理有限 公司	344.46	2018年-2022年	1-5年	344.46	预计无法收回, 计提充分
团购谢椒辉	328.24	2018年-2022年	1-5年	328.24	预计无法收回, 计提充分
浏阳市贵美食品有限公 司	255.54	2023年	1年以内	12.78	按账龄组合计 提,计提充分
、、欠款方是否与新					
2023年度公司新增前	五大客户如下:	表:			

单位名称	金額(万元)
宁夏川润商贸有限责任公司	2,976.79
四川春禾康诚生物科技有限公司	2,862.73
武威荣兴生物科技有限公司	1,815.42
永丰县姐妹副食品批发部	1,310.35
长沙市雨花区加福龙调料批发部	1,256.21
合计	10,221.49

针对上述问题,我所执行了以下核查程序:1)了解公司经销模式、货款结算方式;2)了解公司授信销 售政策,并结合该政策分析前五名应收账款欠款单位的具体情况,复核公司计提坏账准备的依据及计提

是否充分:3)比较欠款方前五名单位与营收前五名单位是否重叠。 经核查,加加食品公司欠款方前五名单位与新增前五大客户不存在重叠,应收账款坏账准备计提的 依据合理,计提充分 说明前五大客户中新增客户的基本情况,包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、实际控制 人、生产经营地址及经营规模;结合你公司经销商的区域分布情况及公司营业收入的地域构成情况,说明

023年度新增第一大客户位于宁夏的原因及合理性、与业务实际需求是否相符、向其销售的主要产品类 型及金额、比例。 1 前五大客户中新增客户的基本情况 2023年度公司前五大客户中,新增三家客户,基本情况如下:

	1877-131W	AX-XVII-II	在加风本	结构	头附近明八	土厂社品地址	红品邓枫	
	宁夏川润商贸 有限责任公司	2021年12 月1日	500 万 人 民币	赵云持股 100%	赵云	宁夏贺兰县德胜商住区 大连路以南塞上名居续 建工程5-9号楼07号营 业房二楼	调味品原材料经营规 模8000万元左右	
	四川春禾康诚 生物科技有限 公司	2020年10 月26日	300万人 民币	赵春颖持股 70%,尹世法 持股30%	赵春颢	四川省成都市锦江区青 和里南段55号1栋44楼 4417号附6号	味精贸易规模5000万 元左右	
	武威荣兴生物科技有限公司	2002年4月 16日	1100万人 民币	范禄礼持股 93.1818%,沙 金莲持股 6.8182%	范禄礼	甘肃省武威市凉州区武 威工业园区金山南路6 号	食用油原料及饲料副 产品经营规模1.4亿元 左右	
5	望川润商贸	有限责任	公司成立	于2021年,任	立于宁夏贺	兰,其客户主要是约	· 空营食品添加剂、饲	11
、味	精等大宗物料	4,合作对象	象有希望	、农垦等大型	养殖集团。	食品原料供应主要	有千禾、厨邦、海天	, 1

等大型食品企业品牌,大订单贸易比较多。公司就近销售散味精,优先找寻有一定体量的商家,所以就跟

四川春禾康诚生物科技有限公司成立于2020年,位于四川成都,是全国调味制品,餐饮发达省份,味 精需求量全国排名靠前。该客户主要供应四川省内各中小型食品加工企业及餐饮连锁集团。另外,与湖 北、河南部分地区味精分包厂也有合作,需求较为集中,所以公司在招商过程中优先考虑了该客户

2、公司经销商的区域分布情况及公司营业收入的地域构成情况,说明2023年度新增第一大客户位于 宁夏的原因及合理性 与业务实际需求是否相符 向其销售的主要产品类刑及全额 比例

(1)公司销售市场划分为华中、华东、西南、西北、华南、东北、华北7个区域,截至2023年12月31日7个

地区	经销商户数	其中新增经销商数	销售金额 (万元)	占当年营业收入比例
华中地区	403	75	54,560.61	37.53%
华东地区	360	77	34,743.96	23.90%
西南地区	292	45	31,558.39	21.70%
西北地区	138	49	11,090.11	7.63%
华南地区	128	39	7,954.85	5.47%
华北地区	160	24	4,546.06	3.13%
东北地区	45	16	929.47	0.64%
合计	1,526.0	0 325.00	145,383.45	100.0%

司(以下简称"宁夏川润")与加加(宁夏)距离较近,在物流上有较明显优势,且宁夏川润主要面向陕下 宁和川渝下游市场,调味品原材料经营规模较大,有一定的市场基础,2023年度与公司产生交易总金额约 为2,977万元,成为公司第一大客户 (2)2023年度与新增第一大客户宁夏川润销售产品类型及金额、比例

	物料名称	数量(吨)	销售金额(万元)	占同类品种比例	i
	散味精	3,741.00	2,814.35	22.24%	l
	蛋白粉	363.03	16244	3.75%	ì
	合计	4,104.03	2,976.79		l
43	京上,2023年度公司	新增第一大客户位	干宁夏,是由于委托宁夏可	可美及宁夏玉密代加丁味精	₩各.

展散味精销售市场形成,与业务实际需求是相符的。 会计师核查意见:

针对上述问题,我所了解了公司前五大客户中新增三名客户的基本情况,新增第一大客户位于宁夏 主要是因为2023年度委托宁夏可可美、宁夏玉蜜代加工味精,增加散味精销售业务所致,与业务实际需求

······ ·、说明公司当期经销商变动率与往期的差异情况,2023年在华北、华中、西北地区新增家数较多的 原因及合理性,新增经销商与存量经销商在2023年为公司实现的销售收入金额及占比情况。

净增加数

变动率

1、2023年经销商变动率与往期的差异情况如下表:

TEIX				
经销商户数	1526	1417	109	7.69%
其中:华中	403	365	38	10.41%
华北	160	144	16	11.11%
西北	138	100	38	38.00%
上表可知,2023年度公	司新增经销商109	家,其中华中、华北	及西北合计701家	,比上年增加92

长15%。2023年,公司修订加强了客户开发考核指标及奖励方案,并根据不同业务区域作了针对性的指导 方案。华中地区一直是公司的核心市场,品牌基础较好,客户开发力度相对其他区域也进展的比较快。华 北及西北2023年新增客户44家,主要是散装味精销售客户,跟公司2023年在宁夏成立资子公司并开展味 精委托代加工业务有一定关系

2、新增经销商与存量经销商在2023年为公司实现的销售收入金额及占比情况如下表:

	户数	2023年销售额(万元)	公司全年营业收入 (万元)	占比
新增经销商	325	24,995.03	145,383.47	17.19%
存量经销商	1201	114,662.94	145,363.47	78.87%
合计	1526	139,657.96	145,383.47	96.06%
全计师核查音贝				

核查中,我所对公司2023年经销商变动率与往期的差异情况进行了解,对新增经销商与存量经销商 在2023年为公司实现的销售收入金额及占比情况进行了复核。相比2022年度,经销商总体数量是增加的,且在各区域的数量也有所变动,与公司业务发展及市场拓展情况相关。 四、说明2021年-2023年各期存量经销商、新增经销商各自实现的销售收入规模及占比,前五大客户

经销商客户的数量、销售额及比重;列示期间内与你公司仅在当年发生交易、其后未继续交易或交 易额大幅下滑的重要经销商;说明先款后货的结算方式下,你公司与经销商确定销售产品种类、数量、规 的具体方法,你公司与经销商之间是否存在关于产品退库的相关约定,是否存在向经销商压货的情形。 1、2021年-2023年各期存量经销商、新增经销商各自实现的销售收入规模及占比,前五大客户中新 增经销商客户的数量 销售额及比重

(1)2023年年度新增经销商及存量经销商情况,及前五大客户中新增经销商客户情况: 新增经销商及存量经销商情况

存量经销商	1201		114,662.9	4		78.87%	
合计	1526		139,657.9	5	145,383.47	96.06%	
前五大客户中	新增经销	商客户	情况				
单位名称		销售金额 (万元)	占全年销售比重	是否新增客户			
宁夏川润商贸有	限责任公司		2,976.79	2.05%	3	£	
四川春禾康诚生	四川春禾康诚生物科技有限公司		2,862.73	1.97%	- 3	Ł	
武威荣兴生物科	武威荣兴生物科技有限公司		1,815.42	1.25%		#	

上表可知,公司前五大客户中新增经销商3个,销售金额合计76,549,352.00元,占全年营业收入的 5.27%,上述新增3家经销商均为味精经销商

(2)2022年度年度新增经销商及存量经销商情况,及前五大客户中新增经销商客户情况: 新增经销商及存量经销商情况

	存量经销商	1178		154,874.57	'		91.85%
	合计	1417		162,549.34	1	168,610.77	96.41%
j	前五大客户中新	增经销产	商客户情	况			
	单位	2名称		销售金额	占全年销售比重	是否是新埠	客户
	平江县宏景商贸有	限公司		1,865.30	1.11%	否	
	萍乡市广利源贸易	商行		1,585.65	0.94%	否	
	长沙市雨花区嘉美	佳调料商行	7	1,468,31	0.87%	否	

上表可知,2022 年度公司前五大客户中无新增经销商

市雨花区加福龙调料批发部

(3)2021年度新增经销商及存量经销商情况,及前五大客户中新增经销商客户情况:

	户数	2021年销售額(万元)	公司全年销售額	占比
新增经销商	484	19,665.02		11.21%
存量经销商	1041	152,422.66		86.87%
合计	1525	172,087.68	175,468.40	98.07%

单位名称	销售金额 (万元)	占全年销售比重	是否是新增客户
长沙市雨花区加福龙调料批发部	2,460.89	1.40%	否
平江县宏景商贸有限公司	1,906.08	1.09%	否
永丰县姐妹副食品批发部	1,670.04	0.95%	否
萍乡市广利源贸易商行	1,396.10	0.80%	否
贵州金汇恒商贸有限公司	1,276.16	0.73%	是
合计	8,709.28	4.97%	

上表可知,公司前五大客户中新增经销商1个,销售金额合计 12,761,607.08元,占全年营业收入的 0.73%

2、期间内与公司仅在当年发生交易、其后未继续交易或交易额大幅下滑的重要经销商如下表

单位名称	2021年销售金额 (万元)	2022年销售金額 (万元)	2023年销售金额 (万元)
湖南宁邦商贸有限公司	1,239.85	25.11	/
武汉市东西湖环发副食经营部	1,075.68	/	/
长沙市雨花区嘉美佳调料商行	/	1,468.31	37.96
步步高商业连锁股份有限公司	/	1,017.85	199.21

幅下滑 2. 说明先数后货的结筐方式下, 你公司与经销商确定销售产品种类、数量、规模的具体方法, 你公司

与经销商之间是否存在关于产品退库的相关约定,是否存在向经销商压货的情形 在先數后货的结算模式下,公司销售人员会根据公司战略产品规划,年度销售任务预算,年度产品毛

到算及地域口感偏好、地域人口消费基数、竞品在该市场的占比情况、经销商现有产品库存等情况来指 导和与经销商规划商完销售产品种米 数量 规模等,公司与传统湿道经销商之间除非产品质量厦因基本 会计师核查意见:

我所就上述问题进行了核查,执行了以下核查程序:1)对公司统计的2021年至2023年间经销商情况 讲行了核对:2)获取并检查各年度重要经销商销售订单、销售发票、货款支付凭证、销售出库单、发运单 及了一级对比外,他们是国际中央国家在时间时间,并且包含不仅需要的。 及客户签收单等与销售收入确认相关的支持性文件;3)查阅了各年度年报审计时边收账款,销售收入确证及回感情况;4)结合应收账款通证回感情况,检查了公司计提应收账款坏账准备的依据及其充分性。 经核查,我所认为,加加食品公司销售收入的确认有合理的证据支持,符合《企业会计准则》的相关

问题5.年报显示,2023年度,你公司部分产品毛利率较上年同期有所下降。其中,味精类产品毛利率 为5.56%,较上一年度下降14.90个百分点;食醋类、鸡精类、食用植物油产品毛利率下滑均超过1个百分 点。公司直销业务毛利率较上一年度的7.86%大幅上升,当期达到30.20%。

1)结合主要终端客户需求、市场定价情况、主要原材料成本变动情况,按产品类型逐项分析主要产 品毛利率下滑的原因及改善措施(如有)

(2)说明直销业务的前五大客户基本情况,相关客户是否当期新增及销售产品类型,并分析报告期 内直销业务毛利率大幅上升的原因及合理性。 请年审会计师进行核查并发表明确意见 公司回复 、结合主要终端客户需求、市场定价情况、主要原材料成本变动情况,按产品类型逐项分析主要产

品毛利率下滑的原因及改善措施(如有)。 1、各项主要产品毛利率情况

	酱油	72,357.01	52,665.33	27.20%	87,134.64	64,211.77	26.31%	0.89%
	植物油	26,090.56	25,127.96	3.69%	44,486.56	42,001.94	5.59%	-1.90%
	味精	17,836.63	16,844.07	5.56%	6,507.48	5,176.11	20.46%	-14.90%
	食醋	5,754.25	4,118.01	28.44%	7,584.51	5,309.84	29.99%	-1.55%
	鸡精	5,313.31	3,712.55	30.13%	7,418.19	5,298.70	28.57%	1.56%
	小计	127,351.76	102,467.93	19.59%	153,131.39	121,998.37	20.33%	-0.74%
上表可知,与上年度比较,2023年度毛利率下降的主要产品是植物油、味精和食醋。其中,植物油								
-1.9%	,味	情下降-14.90%	6,食醋下降-1.	.55%。				

2、植物油、食醋毛利率下滑的原因及改善措施 植物油销售采用代理商模式,通过经销商在超市和粮油店等终端销售,因植物油行情波动较大 根据植物油采购行情并结合库存成本,对标竞品定价制定销售政策。植物油主要原料是大豆油、菜籽油

3、味精毛利率下滑的原因及改善措施

玉米油等,植物油售价与原材料采购行情价同步调整。2023年植物油毛利率下降主要是由于经域客户的需求下降,导致销售量下降,产量同比下降,生产量由2022年的32649吨,下降至2023年的20885吨,因此、 每吨植物油成分摊的固定成本折旧费增加205.11元/吨,影响2023年毛利额减少428万元,折旧影响毛利率下降1.64%。因此毛利率下降主要是因为销量规模下降影响制造成本增加所致。 改善措施:公司将创新营销模式提升品牌力,促进动销,提高市场覆盖率和销量;调整产品结构,大力 (大雪) (1987年) (198747) (198747) (198747) (198747) (198747) (19

于终端竞争激烈、渠道价格下降、导致销量下降,同步固定生产成本分摊增加。影响毛利率下滑、改善措施:提高食醋产品市场销货率,开发餐饮客户,提高餐饮渠道食醋产品销售,控制整体费用投 放 避免恶性价格音争

2023年度, 公司的味精销售分为散味精销售和小包装分装味精销售, 具体情况如下表

项目 表中可知,本年度味精销售毛利率下降14.9%,主要是因为散味精销售所致,毛利率为负数(小包装 分装味精毛利率是上升的)。由于工业散味精销售占味精销售比重较大,导致味精毛利率下降幅度较大

公司散味精系委托关联方公司宁夏可可美及宁夏玉蜜加工生产,采用来料加工模式,委托加工具体 情况详见本问询承问题1。公司委托加工生产的散味精部分对外销售,部分内部调拨用于其他调味品的丁 对外销售的散味精的终端客户主要为食品类生产企业及餐饮客户。定价主要根据市场行情定价,经 公司散精销售定价小组和管理层审批,确定最终售价,定价周期为每周一次

散味精的主要原材料为玉米、煤炭等,散味精毛利率低至-3.09%的主要原因是市场价格低迷,持续

销售类型 **空际控制人** 经营地址 是否当期 新增

下跌,同行业价格竞争激列,以及主要原材料玉米和煤采购价格下降的幅度低于散味精市场销售价格下

改善措施;公司以往主要为小包装味精销售业务,2023年开始增加了散味精销售业务。从上述表格数

核查中,我所了解了公司主要产品销售定价原则;对主要产品月度销售毛利率进行了计算,分析毛利

经核查,我所认为;2023年度加加食品公司主要产品味精销售毛利率大幅下降,主要是因为2023年

率的变动原因;对主要原材料的采购、人库及其成本结转等进销存记录进行复核,了解主要材料采购价格

度公司除销售小包装味精外,还增加了散味精的销售,小包装味精毛利率高,但销售比重小,散味精毛利

居来看,小包装味精毛利率2022年为20.46%、2023年毛利率为25.57%,处于上升趋势。目前公司已停止

毛利较低的散味精生产及销售业务,后续继续发展毛利较高的小包装味精销售业务

率为负值,但其销售收入占比大,导致味精综合销售毛利率大幅下降,

直销业务毛利率大幅上升的原因及合理性。

1、直销业务的前五大客户基本情况

跌的幅度,影响毛利率为负

的变动情况。

武汉大润发江汉超 调味品 步高商业连锁影 沙市东方红路(步高大厦 王填 122.7 用植物油及调味品 京市北京经济技力 发区科创十一街1 北京京东世纪信息技术有限公司 调味品 沙市天心区南托 暮云大道暮云工 湖南富贵花开实业; 展有限公司 2、报告期内直销业务毛利率大幅上升的原因及合理性

型,主推高毛利产品,减少粮油系列产品的销售,其中主推资油零添加、减盐零添加等高端战略调味品产 肖售,因此高毛利产品销售占比增加。调味品销售占比从2022年的69.76%增加至89.01%,而粮油系

列销售占比从 2022年的30.24%下降至10.99%。因此,直销业务毛利率上升主要是高毛利产品销售结构 周整所致,从市场推广的角度看是合理的 公司直销业务主要是商超卖场及线上平台销售,公司改变高举高打的促销模式,减少终端特价幅度 和促销频率,因此整体销售价格上涨影响直销业务毛利率上升; 直销系列产品毛利率及销售占比情况如下表:

大类

我所就上述问题进行了核查,执行了以下核查程序:①对直销业务主要产品销售收入及毛利率进行 计算,分析直销业务产品销售结构及毛利率的变动情况;②抽取部分月份收入确认相关单据,将客户结算 单与公司确认收入金额进行核对;③执行函证程序,函证本期直销客户交易金额,并核对应收客户款项期

经核查,我所认为,2023年度公司直销业务毛利率大幅上升,主要是因为毛利率高的调味品销售占比 或权益,我所以为,2023年度27日直到业好之利率不加工厂,工安定67万七列率而用两个市局百日。 增加,从2022年的8976种增加至890月%,而毛利率张的粮油系列产品销售占比降低,从 2022年的 3024%下降至10.99%所致,是产品销售结构调整的结果。

问题6.年报显示,报告期末,你公司存货账面余额4.39亿元,较期初增长23.00%。其中以原材料,库存商品增幅较大。公司当期计提存货跌价准备1,008.83万元,转回或转销475.03万元,其中主要对原材料新 增计提存货跌价准备金额858.73万元。 请你公司说明新增原材料、库存商品的主要类型和新增原因,委托加工物资在存货中的具体核算方 法和准确性:结合存货构成、周转情况、产品价格及成本、在手订单及执行情况、可变现净值等,说明存货 跌价准备计提的依据及充分性

请年审会计师进行核查并发表明确意见 公司回复:

会计师核查音员

1、新增原材料、库存商品的主要类型和新增原因 与2022年度相比,2023年度无新增的原材料类型,新增的库存商品主要是加加(宁夏)子公司委托

加工生产的散装味精及副产品,新增的原因是由于开展味精委托加工业务所致。截至2023年12月31日, 散味精库存情况如下

环芽,蛋白粉 、委托加工物资在存货中的具体核算方法和准确性 截至2023年12月31日,加加(宁夏)子公司委托加工物资账面价值(净值)共计7630.75万元,具体如

单位:万元

存货分类	存货名称	数量(吨)	账面余额	减值准备	账面净值
库存商品	散味精	2,768.38	2,051.00	-74.71	1,976.29
库存商品	胚芽、蛋白粉等	54.66	18.20		18.20
	玉米	16,069.29	4,210.31	-234.06	3,976.25
	食用碱	1,286.19	272.38		272.38
原辅材料	液氮	497.07	159.13		159.13
	沫煤	187.40	14.04		14.04
	其他材料		1,253.26	-38.81	1,214.45
有	货合计		7,978.33	-347.58	7,630.75
おかし 丁	物溶具体核管	方法, 原材料 辅	料及句装物资妥成	19600人 库按空际3	区的成本进行计价

生产时按照《味精代工合同》约定的耗用量标准进行结转,期末按照进销存记录,采用加权平均法对期末 库存进行计价:副产品因价值较低,不计算成本:味精生产成本按合同约定的标准材料耗用成本加上委托 加工费(每时来特加工费)(1000) 同品以间域以及,不同类似在1000分子,从2000分 司未将多耗用的材料损失计入味精生产成本。而是计入其他应收款。由代加工方偿还。 3、结合存货构成。周转情况、产品价格及成本、在手订单及执行情况、可变现净值等,说明存货跌价准

备计提的依据及充分性。

项目		2023年12月31日		
项目	账而余额	存货跌价准备	账而价值	比重
原材料	19,870.22	1,091.37	18,778.85	45.319
在产品	12,768.82	38.43	12,730.39	29.119
库存商品	9,355.10	197.55	9,157.55	21.33
低值易耗品		-	1,864.59	4.25
合计	43,858.74	1,327.36	42,531.37	100.009

(2) 存货周转情况,产品价格及成本 2023年度,公司存货周转率3.05,与同行业上市公司比较,海天味业存货周转率6.39,干禾味业2.99, 公司存货周转率略高于千禾味业,低于海天味业,处于同行业正常水平

表中可知,2023年末,公司存货主要是原材料,在产品及库存商品

公司库存商品中,主要是米、散装味精、酱油等。2023年12月末该等产品销售价格及库存成本如下 期末销售价格(元/吨 期末库存价格(元/吨) 散装味精

上表可知,库存商品中米和酱油销售单价均高于库存单位成本,但散装味精销售价格略低于库存单位成 本单价,年末已计提存货跌价准备。 (3)在手订单及执行情况

截至2023年12月31日,公司有效经销商1526个,其中995个经销商签订了年度任务合同,未发货的在手订单金额是2,083.88万元,在2024年1月基本执行完毕。

4 左货跌价准备计提的依据及吞分性 报告期末,公司在对存货进行全面清查的基础上,按照存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存 货跌价准备。2023年末,公司主要针对原材料计提了存货跌价准备858.73万元,对库存商品计提存货跌价

对于原材料,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;对于库存商品以该商品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,公司存货跌价准备计提是充分的。 会计师核查意见: 就上述问题,我所检查了加加食品公司存货入库、出库及结存记录、对存货的计价进行了测试;查阅

公司签订的《味精代工会局》相关条款,复核了委托加工味精的成本核管过程及计管依据,对计提存货 跌价准备的原材料、库存商品等具体品种,售价、销售费用及相关税费的估计依据进行了检查,对可变现 净值的计算过程进行了复核计算;了解了存货构成、周转情况、产品价格、在手订单及执行情况。 经核查, 我所认为:1) 委托加工材料的取得按实际成本计价, 符合《企业会计准则》的相关规定; 材料的领用及委托加工味精的成本计算, 公司按《味精代工合同》约定吨耗标准计价, 将超标准耗用的材料

成本中代加工方承担 计太其他应收款 符合《味精代工会园》相关条款约完 2)公司对期末左货进行跌 介测试,计算存货可变现净值,按存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备,符合《企业会 计准则》的规定, 问题7:年报显示,2023年度,你公司固定资产期初余额为14.75亿元,期末余额为14.00亿元,当期新 增固定资产减值准备2,834.07万元。公司全资子公司郑州公司生产设备老旧、运行及维修成本较高,为保

请你公司说明相关固定资产减值测试的具体过程,结合郑州公司的具体情况说明是否存在以前年度 减值测试采用信息与当年实际情况明显不一致的情形;郑州公司停止生产经营业务后是否涉及后续资产 处置,如是,请说明处置计划及拟回收金额。

障公司整体生产效率及经营效益,郑州公司本期停止生产经营业务,并计提资产减值损失和人员离职补

请年审会计师进行核查并发表明确意见 公司回复:

1.相关固定资产减值测试的具体过程 公司于资产负债表日结合固定资产使用状态及盘点情况,对各项固定资产是否存在减值迹象进行判

断,如存在减值迹象的,则估计其可收回金额,进行减值测试。可收回金额为该项资产的公允价值减去处 置费用后的净额与该资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者确定。减值测试结果表明该项资产 的可收回金额低于其账面价值的,按其差额计提减值准备并计入减值损失 全资子公司郑州公司以上 (1985年) 1884年 (1985年) 1884年 (1986年) (1986年) 1884年 (1986年) (

资产的可收回金额进行减值测试,测试过程及方法如下 单位:万元

房屋建筑物	2,074.50	554.05	1,520.45	1、公允价值=重置成本×综合成新率;2、处 置费用=清理费用+相关税费+中介服务费
机器设备	1,533.85	44255	1,091.30	1. 斯路后的维他用的设备光致产的公允价值确定方法: 建固成本 火战事率 火强费用 储确定方法: 建固成本 火战事率 火强费用 允值的设备条资产公允价值确定方法; 可包 收据旧材料价格 火监费用 3. 对于那信不能继续使用且处置费 用大于公允价值的公允价值为0; 4. 视皮处置的设备资产允价值为0 4. 视皮处置的设备资产允价值为0 分配费用。
运输工具	39.27	21.81	17.45	1. 新華島南維使即用的各类數字符於允允的 個確定方法。重理表本或海非、处置費用 火工計畫旅島日本權總域使用負有回收 企業的自然。 企業的自然。 一個的沒有發達少允允值傳達 表別。 一個的沒有發達少允允值與 一個的沒有發達之人允值但 一個的沒有發達 一個的沒有 一個的 一個的 一個的 一個的 一個的 一個的 一個的 一個的 一個的 一個的
电子设备	44.99	18.25	26.74	1、斯森島前維使即即包备类效率的少允价 储额定方法: 理理成本 火破事率 火强費用 2、对于斯協自不能继续使用但有回收 的的设备类资产处价价值确定方法: 可回 收期归材料价格、处置费用 3、对于陈信不能继续使用且处置费 用大于公允价值的、公允价值为0, 4.根皮处置的设备资产公价值为0, 4.根皮处置的设备资产公价值为 5、处置费用—清理费用+相关税费+中 介服务费
其他设备	3.05	0.06	3.00	1. 新森島南維使用的总备类数字符的大价值 硫酸定为生血理查水。或海科·处理费用 、对于苏峰岛石作能建建使用值有四级 位面的设备资金产分价价值和定方法。可回 级层旧材料价格。处置费用 用大于分价值的。公允价值为0 4. 根皮板型的设备穿少允价值均 4. 根皮板型的设备穿少允价值为0 5. 处置费用。清理费用。相关积极中 介别分析。
승난	3,695,66	1.036.72	2.658.94	

测试过程及方法如下

可收回金额的确定方式 屋建筑物

在2023年末郑州公司全面停产前,发酵车间已于2022年度停止生产酱油毛油。因此,公司在2022年

度对郑州公司发酵车间及设备进行了减值测试,并计提减值准备73.23万元。2023年度,因郑州工厂全证 停产,公司对发酵车间及其设备再次计提减值准备822.11 万元,2023年度比2022年底增加计提减值准备 748.88 万元。其原因是、郑州工厂之前主要是生产酱油、但因郑州工厂的酱油发酵成本高于长沙厂区、公 司在2022年底决定关停郑州工厂的酱油发酵车间,拟将该车间转型为醋的发酵和生产,因此在2022年底 公司是在对该车间及其设备进行减值测试,在考虑其仍可继续生产使用的状态下,计算预计可回收价值

的,经计算应计提减值准备73.23万元,相对2023年计提减值准备较低。 因减值测试,公司于2022年度聘请了专业评估机构湖南财瑞资产评估有限公司对郑州公司闲置的固 定资产进行评估,并出具潮盼端评报学(2024)第022号评估报告;2023年度,公司非次粤请该评估公司对郑州公司全部固定资产进行了评估,并出具湘财瑞评报学(2023)第020号报告评估报告。二次评估,所选

用的评估方法主要均是重置成本法。 3、郑州公司停止生产经营业务后是否涉及后续资产处置,如是,请说明处置计划及拟回收金额。

截至目前,郑州公司已停止生产经营,后续公司将采取包括但不限于报废闲置资产、拆除相关设备与配套工艺进行搬迁或转让、出租或出售厂房及构筑物等方式进行资产处置。公司将聘请第三方评估机构 对郑州公司整体资产进行评估,在适当的时机,结合当下的实际情况,参照第三方评估公司出具的评估价 格,在遵循市场化定价原则的前提下,通过招标、公开竞价等方式对郑州公司进行处置.

核查中,我所结合郑州公司停产的具体情况,获取了固定资产清单,对年末固定资产盘点情况进行复 核,取得评估报告,并复核评估范围、评估假设、评估方法的选取是否适当,获取公司固定资产减值测过 表,复核固定资产减值测试过程选取的重要参数的合理性,结合评估结果检查固定资产减值准备计提的 充分性

通过上述核查,我所认为,公司对郑州公司固定资产的减值测试不存在以前年度采用信息与当年实 际情况明显不一致的情形。 问题8 年报显示, 你公司长期股权投资的期末账面余额4.01亿元, 主要包括对合兴(天津)股权投资

基金合伙企业(有限合伙)(以下简称"合兴基金")及朴和基金的两项长期股权投资。

(1)结合合兴基金、朴和基金的投资企业名称、投资金额、投资时间、持股比例以及报告期内主要财

务数据等,说明长期股权投资中投资损益、其他综合收益的确认依据及计算过程。 (2)结合朴和基金对外投资管理存在缺陷的相关情况,说明报告期末对上述两项长期股权投资减值 测试情况,结合被投资公司经营业绩、减值测试主要参数及选取依据等情况,进一步说明你公司认为无须

计提减值准备的原因及合理性

请年审会计师进行核查并发表明确意见。 公司回复.

、结合合兴基金、朴和基金的投资企业名称、投资金额、投资时间、持股比例以及报告期内主要财务 数据等,说明长期股权投资中投资损益,其他综合收益的确认依据及计算过程。 1、截至2023年12月31日合兴基金投资情况

(1)投资项目基本情况

津君正位合伙)

会计师核查意见:

2,900 4,283 7,581.5 899.1

1,931.0

30,550

34,754.4

金额单位:万元

合兴基金通过嘉华天明(天津)创业投资合伙企业(有限合伙)、嘉华优选(天津)创业合伙企业(4 四人企业。但是第一个小人不停,以后以上的人工。 一个人工,是是自己的业场会合伙企业(有限合伙),上海服务资产管理合伙企业(有限合伙)为开股会了。 巴比食品、爱慕股份、东鹏饮料、DIDI,嘉华天明、嘉华优选、天津君正、上海原焱等四家有限合伙企业仅作 为投资通道,巴比食品、爱慕股份、东鹏饮料、DIDI是合兴基金投资的最终标的公司。投资标的公司的主要 财务指标如下

①巴比食品 中饮巴比食品股份有限公司股票于2020年10月12日在上海证券交易所上市,股票代码605338,公司 的主要产品可以分为面占系列产品 熔料系列产品以及向加盟商销售系列产品等 巴比食品报告期内主

②爱慕股份 爱慕股份有限公司股票于2021年5月31日在上海证券交易所上市,股票代码603511,公司的主要产 品包括文胸、内裤、保暖衣、家居服及其他服饰等。爱慕公司报告期内主要财务数据如下

③东鹏饮料 东鹏饮料(集团)股份有限公司股票于2021年5月27日在上海证券交易所上市,股票代码605499, 要产品包括东鹏特饮,东鹏大咖,东鹏Q糖特饮等饮料产品,东鹏特饮是公司的主导产品,东鹏饮料报告期 内主要财务数据如下 金额单位:万元

DIDI GLOBAL INC股票于2021年6月30日在美国纽约交易所上市,股票代码DIDI,是全球移动员 行科技平台,在亚太、拉美、非洲、中亚和俄罗斯等地提供网约车、出租车召车、代驾、顺风车等多元化出行 服务,并运营车服、外卖、货运、金融业务。 DIDI GLOBAL INC报告期内主要财务数据如下:

2. 截至2023年12月31日朴和基金投资情况 (1)朴和基金投资项目基本情况 金额单位:万元 持股比例

朴和基金仅投资并取得大连海朴生物科技有限公司4.9334%股权,大连海朴报告期内主要财务数据

3、长期股权投资中投资损益、其他综合收益的确认依据 (1)合兴基金投资损益与其他综合收益确认依据 以《合兴(天津》股权投资基金合伙企业、有限合伙)合伙协议》约定的收益分配与亏损分担的原则 作为投资损益及其他综合收益的确认依据。收益分配与亏损分担的原则主要如下:80%分配给有限合伙 人,20%分配给普通合伙人,分配给有限合伙人的部分应在全体合伙人之间根据其实缴出资额按比例分

(2)朴和基金投资损益确认依据 对基金公司的项目投资收益,以《湖南朴和长青私募股权基金合伙企业(有限合伙)合伙协议》约定 的收益分配与亏损分担的原则作为投资损益确认依据。截至2023年12月31日,朴和基金未取得项目投资

4、长期股权投资中投资损益、其他综合收益的计算过程

(1)合兴基金投资损益、其他综合收益的计算过程 2023年度公司分别确认合兴基全投资收益为383.01万元。长期股权投资确认其他综合收益金额为

(2)朴和基金投资项目的主要财务数据

1)投资收益具体计算过程如下。

単位:万元

単位 确认其他 综合收益 扣除递 延税額 出资比例 投资项目 爱慕股份 东鹏饮料

(2)朴和基 损益计算过 2023年度,公司确认朴和基金投资收益为-125.17万元,具体计算结果如下:

计师核查意见 本次核查中,我所执行了以下程序:1)查阅了合兴基金,朴和基金的合伙协议:2)复核了合兴基金 朴和基金2023年度审计报告、2023年末投资项目 h值报告;3)通过公开信息查阅了被基金公司投资项

目2023年年度报告;4)查询其投资企业的公开市场报价变动,复核计算了公允价值;4)复核投资收益 其他综合收益计算过程计算过程。 经核查,我所认为,加加食品公司上述投资收益及其他综合收益的确认是适当的。 结合朴和基金对外投资管理存在缺陷的相关情况,说明报告期末对上述两项长期股权投资减值

测试情况,结合被投资公司经营业绩、减值测试主要参数及选取依据等情况,进一步说明你公司认为无须 计提减值准备的原因及合理性, 1、对合兴基金的投资未计提减值准备的原因及合理性分析

如前所述、合兴基金的主要资产是持有的巴比食品、爱慕股份、东鹏饮料和DIDI四家上市公司股票等 金融资产,合兴基金将其划分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。公司对合兴基 金的投资采用权益法核算,各报告期末,合兴基金持有的上市公司股票的公允价值变动,公司按其享有的 份额,已计入其他综合收益。因此,公司对合兴基金的长期股权投资账面价值已按公允价值反应,无需计 提长期投资减值准备。截至2023年12月31日,对合兴基金投资账面价值为30,651.42万元,因公允价值 变动计人长期股权投资其他综合收益-3,644.54万元。 上述会计处理符合企业会计准则的相关规定。

2、对朴和基金的投资未计提减值准备的原因及合理性分析 截至2023年12月31日,朴和基金仅有大连海朴公司股权投资项目,由于大连海朴公司并未上市,没

缺陷,但未形成投资损失。

会计师核查意见:

特此公告!

有公开活跃的市场交易价格,因此,朴和基金对大连海朴的投资按成本模式进行计量,除大连海朴股权资 产外,朴和基金其他资产主要是银行存款及理财产品和其他应收款。 朴和基金资产构成主要是银行存款及理财产品,其他应收款和长期股权投资。其中:银行理财产品 2024年2月8日已赎回,赎回金额3925.81万元,获取投资收益25.81万元;其他应收款为投资意向金,其中

对朴和基金的长期股权投资未出现减值迹象,不需要计提长期股权投资减值准备。

优(天津)科技股份有限公司意向金600.00万元,截止目前该意向金及资金占用费已全部收回;长期股权 投资1,000,00万元,根据2023年度大连海朴生物科技有限公司会计报表,2023年度,该公司净利润为 679.59万元,该股权投资目前未出现减值迹象。 综上,截至2023年12月31日,朴和基金的主要资产未发生减值。公司对朴和基金的股权投资采用权 益法核算,朴和基金的当期经营损益已按其享有的份额对长期股权投资账面价值进行了调整,因此,公司

湖南一品佳餐饮管理有限公司意向会3.300.00万元,截至目前已全部收回意向金及资金占用费;世纪优

村科基金分別于2023年1月至3月旬期前一品佳餐饮有限公司和世纪优优(天津)科技股份有限公司 支付意向金共计3,900.00万元,但该意向金及资金占用费并未在协议约定的有效期内收回。在2023年度 公司《内部控制审计报告》(CAC证内字2024/0016号)中,年审会计师指出、在该投资活动中,公司未及时曾促朴和基金收回上述意向金,投资管理内控存在缺陷。针对该问题,公司已进行整改,多次与对手方 沟通,催其还款。截至目前,上述意向金及及资金占用费已全部收回。因此,该投资事项,虽存在内控管理

的估值报告;2)通过公开信息查阅了基金公司投资项目2023年年度报告;3)查询其投资企业的公开市场 报价,复核计算了公允价值;4)获取并检查了朴和基金收回意向金及资金占用费的银行收款凭证 经核查,我所认为,加加食品公司对合兴基金和朴和基金的投资未发生减值,不需计提长期投资减值 准备,其会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

加加食品集团股份有限公司

核查中,我所执行了以下程序:1)复核了合兴基金、朴和基金2023年度审计报告、2023年末投资项目

単位:万元

董事会 2024年6月12日