（上接A14版）

2）母婴消费品板块支付其他与经营活动有关的现金增长，主要系为提升产品的知名度及曝光量导致相关经营性支出增加，具体主要为广告宣传费支出同比增加，主要支出情况如下（单位：万元）

支付对手方	支出金额	支付项目	支付用途	交易背景
湖北巨量引擎科技有限公司	2,093.86	采购营销推广服务	抖音线上推广	为我司提供线上引流、产品推广等服务
拼多多（上海）网络科技有限公司	632.71	采购营销推广服务	拼多多线上推广	为我司提供线上引流、产品推广等服务
杭州阿里妈妈软件服务有限公司	343.43	采购营销推广服务	天猫线上推广	为我司提供线上引流、产品推广等服务
杭州今日头条科技有限公司	249.97	采购营销推广服务	抖音线上推广	为我司提供线上引流、产品推广等服务
重庆京东海嘉电子商务有限公司	123.71	采购营销推广服务	京东线上推广	为我司提供线上引流、产品推广等服务
上海寻梦信息技术有限公司	147.77	采购营销推广服务	拼多多线上推广	为我司提供线上引流、产品推广等服务

如上表，上述款项支付对手方为独立第三方市场服务商，均服务于主营业务拓展及终端渠道建设，支出规模与业务发展节奏、市场拓展需求相匹配，具备真实商业背景及合理性。

3）公司支付其他与经营活动有关的现金，所有支付相对方均为独立第三方服务商，非控股股东、实际控制人及其关联方或其他关联方的情形，资金未发生流向控股股东、实际控制人及其关联方或其他关联方的情形。

公司支付其他与经营活动有关的现金均为围绕主营业务开展的经营性支出，不存在无商业实质的资金支付，不构成非经营性资金占用。

（二）会计师核查

1、核查程序

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1）获取支付其他与经营活动有关的现金明细构成，结合公司经营情况分析变动的原因及合理性；

2）现场观察主流电商平台系统的流量消耗对账及开票情况并导出平台数据与账面数据进行核对，检查线上推广业务的真实性；

3）抽查大额费用合同、发票、银行回单和审批流程等支持性凭证，了解交易背景和用途，核实交易的真实性；

4）通过企查查查询主要支付对手方的基本情况，检查是否和公司及公司关联方存在关联关系；

5）获取银行流水并核对大额资金流向，识别是否存在资金流入控股股东及其关联方以及其他关联方的情况。

2、核查意见

经核查，我们认为：公司支付其他与经营活动有关的现金同比增长主要系合并范围变动以及业务拓展所致，具有合理性；相关款项不存在流入控股股东、实际控制人及其关联方或其他关联方的情形，不构成非经营性资金占用。

4.年报显示，2025年你公司确认长期股权投资-韩妃投资损失3106.18万元，计提长期股权投资-韩妃投资减值准备5581.21万元以及确认交易性金融资产公允价值变动收益（主要系与广东韩妃医院投资有限公司业绩承诺相关的金融资产公允价值变动）-6317.96万元。2026年1月28日，你公司披露《关于申请强制执行暨仲裁事项进展的公告》，称你公司已就业绩补偿事项向广州同美企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、黄招标申请强制执行，执行金额3.18亿元。截至目前，你公司未在披露进展公告。

请你公司：

（1）详细说明韩妃投资的长期股权投资减值确认时点的选取依据、主要参数选择以及计算过程，在此基础上说明你公司前期对韩妃投资的长期股权投资减值是否及时，计量是否准确、充分。

回复：

1、关于韩妃投资的长期股权投资减值确认时点的选取依据、主要参数选择以及计算的简要说明

详情请见附件4，此处简要说明如下：

1）韩妃投资的长期股权投资减值确认时点的选取依据：

2025年度，受医美行业整体增长速度放缓以及消费降级等影响，韩妃投资营业收入下滑，亏损加大。基于此，公司聘请第三方专业评估机构对韩妃投资2025年12月31日股权价值进行评估，根据评估结果确认韩妃投资的长期股权投资减值。

根据《企业会计准则第8号—资产减值》和《以财务报告为目的的评估指南》的规定，资产减值测试应当估计其可收回金额，然后将所估计的资产可收回金额与其账面价值比较，以确定是否发生减值。资产可收回金额的估计，应当根据其资产预计未来现金流量的现值与公允价值减去处置费用后的净额两者之间较高者确定。

（一）公允价值减处置费用

其中公允价值减去处置费用后净额的确定有三种途径：

1.根据公平交易中股权销售协议价格减去可直接归属于该股权处置费用后的金额确定；

2.不存在销售协议但存在股权交易活跃市场的，应当按照该股权的市场价格减去处置费用后的金额确定，股权的市场价格通常应当根据股权的买方出价确定；

3.在不存在股权销售协议和股权活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计股权的公允价值减去处置费用后的净额。

（二）预计未来现金流量的现值

预计未来现金流量的现值通常采用现金流量折现法，即按照被评估单位在持续使用过程中和最终处置时所产生预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。预计未来现金流量的预测是在被评估单位现有管理、运营模式前提下，以被评估单位当前状况为基础，在主要资产剩余使用寿命内根据剩余使用寿命老老实实现金流量。资产可收回金额的估计，应当根据其资产预计未来现金流量的现值与公允价值减去处置费用后的净额两者之间较高者确定。

本次采用公允价值减处置费用后的净额以及预计未来现金流量折现法两种方法进行评估。最终选取两者中较高者作为可收回金额的评估结论减值测试主要参数选择以及计算过程。

2）减值测试主要参数选择以及计算过程：

长期股权投资减值测试过程如下（单位：万元，万股）：

项目	金额
营业收入①	11,139.82
股本	1,117.647
每股收入	9.97
市销率②	1.53
每股价值③	15.25
经营性股东全部权益价值	17,044.12
加：溢余或非经营性资产④	-2,013.19
加：长期股权投资⑤	6,200.97
减：少数股东权益⑥	2,339.41
韩妃投资归属于母公司所有者权益公允价值	18,892.49
处置费用⑦	91.26
股东全部权益可收回金额	18,801.23
公司持有韩妃投资股权比例	49%
公司持有韩妃投资股权可收回金额	9,213
长期股权投资期末账面余额	8,173
期末长期股权投资减值准备余额	13,685
期初长期股权投资减值准备余额	8,104
本期长期股权投资减值准备计提金额	5,581

主要参数选择如下：

①营业收入采用合并口径下韩妃投资及其子公司收入；

②市销率采用可比交易市销率平均值；

③每股价值=每股收入×市销率

④溢余或非经营性资产为基准日韩妃投资递延所得税资产和预计负债

⑤长期股权投资为韩妃投资持有的中山韩妃和珠海韩妃49%股权，按其归属于母公司所有者权益评估值的49%计算；

⑥少数股东权益为韩妃投资持有广东韩妃85%股权，合并口径包含广东韩妃15%的少数股东权益，本次估值依据按广东韩妃归属于母公司所有者权益评估值的15%计算；

⑦处置费用包括印花税、产权交易费用、中介服务费及其他费用，综合考虑按照国家相关规定和市场实际情况按公允价值约0.5%计算。

2、公司前期对韩妃投资的长期股权投资减值及时，计量准确、充分

综上所述，公司持有韩妃投资长期股权投资在2025年12月31日的股东全部权益可收回金额为18,801.23万元。公司的长期股权投资减值计提及时、准确、充分。

（2）结合仲裁庭确认的业绩补偿金额（或者回购金额），你公司对广州同美、黄招标的执行进展等，详细说明韩妃投资的业绩承诺对赌收益的公允价值变动损益确认时点的选取依据、主要参数选择以及计算过程，在此基础上说明你公司前期对韩妃投资的业绩承诺对赌收益的公允价值变动损益确认是否及时，计量是否准确、充分。

回复：

1、公司与广州同美及黄招标的案件执行进展

2025年12月19日，公司披露了《关于收到仲裁裁决书暨仲裁事项的进展公告》，仲裁裁定广州同美回购金发拉比所持韩妃投资36%的股权，黄招标承担连带责任，股权回购款为2.37亿元的投资本金加上相应的年投资回报率（按照8%计算），并扣减上市公司已领取的现金分红款441.96万元。被申请人（即广州同美、黄招标）应在裁决作出后10日内付清股权回购款；

2026年1月28日，公司发布了《关于申请强制执行暨仲裁事项进展的公告》，披露了公司已向广州市中级人民法院提交了强制执行申请。2026年2月7日，公司发布了《关于仲裁事项暨强制执行的进展公告》，公司委托律师接到通知，我司申请执行广州同美、黄招标、共青城凯拓投资管理合伙企业（有限合伙）共青城凯拓财产保全一案，广州市中级人民法院已于2026年2月5日正式立案执行，案号为（2026）粤01执保184号。目前该案件正在法院执行中。

2、韩妃投资的业绩承诺对赌收益的公允价值变动损益确认时点的选取依据、主要参数选择以及计算过程

时点的选取依据：为确保2025年度财务报表数据公允准确，公司聘请第三方专业评估机构对韩妃投资截至2025年末的所有权益价值进行评估，根据评估结果计算对应的与业绩承诺相关的交易性金融资产公允价值变动损益。

主要参数选择及计算过程：公司根据截至2025年12月31日所获取的相关信息，确认业绩承诺相关的交易性金融资产公允价值变动损益，计算过程如下（单位：万元）：

项目	金额
归属于韩妃投资所有者权益评估值	18,892.48
质押股权比例	39%
质押股权公允价值	7,368.07
减：担保金额①	2,500.00
期末业绩承诺相关的交易性金融资产公允价值	4,868.07
期初业绩承诺相关的交易性金融资产公允价值	11,188.93
本期业绩承诺相关的交易性金融资产公允价值变动损益	-6,317.86

主要参数选择如下：

①担保金额为公司截至2025年12月31日对韩妃投资向银行融资提供担保的金额。担保事项详见公司2025年8月30日披露的《关于担保续期事项的进展公告》（公告编号：2025-051号）。

2026年，公司聘请第三方专业评估机构对公司持有韩妃投资49%股权形成的长期股权投资于2025年12月31日的可收回金额进行估算，同时，公司综合考虑业绩承诺方的信用风险及偿付能力，其他方连带担保责任等因素，以为担保业绩对赌义务的履行而质押至公司的韩妃投资39%股权价值扣除2,500万元的借款担保后确认为业绩承诺相关的交易性金融资产。本期根据第三方专业评估机构对韩妃投资股权价值的评估结果确认了6,318万元的公允价值变动损失。公司确认韩妃投资业绩承诺相关的交易性金融资产公允价值变动，符合相关会计准则规定，及时、准确且充分。

3、公司前期对韩妃投资的业绩承诺对赌收益的公允价值变动损益确认及时，计量准确、充分

综上，公司对韩妃投资的长期股权投资减值计提及业绩承诺相关的交易性金融资产公允价值变动确认，符合相关会计准则规定，及时、准确且充分。

5.你公司与年报同时披露的《关于2025年度利润分配预案的公告》显示，2025年你公司现金分红1770.12万元。你公司2025年实现净利润-1.87亿元，同比下降458.50%，且2025年第三、第四季度亏损幅度明显扩大。

请你公司：

（1）补充该现金分红方案的提议人，详细说明该现金分红方案自提议到董事会审议的过程、决策过程。

回复：

公司本次2025年度利润分配预案的建议人为董事会秘书，该现金分红方案自提议到董事会审议的过程、决策过程如下：

1）董事会秘书具体负责准备公司2025年度需要上董事会审议的相关议案，其中就包括《公司2025年度利润分配预案》。董事会秘书作为前期会议筹备人和议案草拟人对此进行了分析和了解。首先，从监管机构对于上市公司分红的指导意见来看，2025年度以来，监管部门相织了相关培训，其中对上市公司分红持鼓励态度。如：国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见（新国九条）”加大对分红优质公司的激励力度，多措并举推动提高股息率。增强分红稳定性、持续性和可预期性，推动一年多次分红、预分红、春节前分红。”《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》“第二条 上市公司应当牢固树立回报股东的意识，严格依照《公司法》《证券法》和公司章程的规定，健全现金分红制度，保持现金分红政策的一致性、合理性和稳定性，保证现金分红信息披露的真实性”。我司自上市以来一直坚持每年现金分红回报股东，保持稳定、持续分红符合国家政策，有利于维护公司形象，也符合公司和广大投资者的利益，因此，提出了是否可以继续在2025年度进行现金分红方案的想法。

2）董事会秘书将上述政策和情况与财务总监进行讨论后，财务总监认为2025年度母公司虽录得利润总额亏损1.97亿元，但其中因计提资产减值损失、公允价值变动损失等非现金损失合计1.87亿元。截至2025年末，公司货币资金余额1.1亿元，没有有息负债，在金融机构的信用良好，有随时可用的银行授信额度；公司合并资产负债率为12.81%，远低于同行业水平。公司财务柔性好，具备稳定的资金保障能力。结合公司未来十二个月的实际经营需求，本次分红对公司正常生产经营影响较小。公司资产负债表中累计未分配利润达1.58亿元，公司自上市以来一直坚持每年现金分红回报股东，保持稳定、持续分红符合国家政策，有利于维护公司形象，增强投资者信心，也符合公司和广大投资者的利益，具备合理性。

（二）独立董事意见

独立董事经核查，认为《向询函》回复中，公司就现金分红方案讨论、决策过程的说明真实准确；公司2025年度利润分配预案不影响公司正常生产经营，符合中国证监会《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》、《公司章程》等的规定。

独立董事的说明及核查意见详情请见《金发拉比妇婴童用品股份有限公司独立董事对问询函分红方案相关问题的核查意见》。

特此公告

金发拉比妇婴童用品股份有限公司董事会

2026年6月18日

证券代码：002762 证券简称：*ST金比 公告编号：2026-034号

金发拉比妇婴童用品股份有限公司关于对深圳证券交易所2025年年报问询函（二）回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

金发拉比妇婴童用品股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年5月26日收到深圳证券交易所《关于对金发拉比妇婴童用品股份有限公司2025年年报的问询函（二）》（公司部年报问询函〔2026〕第 293 号）。收函后，我司按照《问询函（二）》的要求，就相关问题积极落实回复，现将《问询函（二）》中有关问题及回复公告如下：

回复中涉及的简称如下：

公司名称	简称
金发拉比妇婴童用品股份有限公司	公司
广东韩妃医院投资有限公司	韩妃投资
中山韩妃医疗美容门诊部有限公司	中山韩妃
珠海韩妃医疗美容门诊部有限公司	珠海韩妃
鳃美（广东）科技发展有限公司	鳃美科技

1.收入真实性与经营质量。

年报显示，你公司2025年第四季度实现营业收入1.23亿元，占全年收入的31.85%，为全年最高；但第四季度经营活动现金流量净额为-2,219.39万元，占全年净流出额的59.30%，为全年最低。你公司母婴消费品业务中，“其他母婴用品”品类实现收入1.43亿元，同比增长137.81%，营业成本同比增长176.06%，毛利率同比下降11.29个百分点至18.48%。你公司2025年末应收账款余额为4,497.46万元，其中账龄一年以上的应收账款余额为1,387.42万元，同比增长123.35%，占应收账款总额的比例从2024年末的16.69%上升至30.85%。在营业收入增长96%的背景下，长账龄应收账款增速远超收入增速。你公司2025年末存货余额为1.4亿元，存货跌价准备余额为3,344.32万元，计提比例为23.86%。其中，母婴棉制用品存货周转天数为368天，婴童服饰存货周转天数为346天，远超行业正常水平。你公司2025年线上销售收入为1.89亿元，同比增长123.19%，占营业收入的48.96%。你公司2025年员工总数为668人，较2024年的686人基本持平，但营业收入增长71.86%。剔除医美业务并表影响后，母婴业务人均收入从约31.9万元增长至约56.9万元，增幅约78.4%。

请你公司：

（1）结合业务模式、销售周期、信用政策及回款情况，量化分析第四季度收入与现金流严重背离的原因及合理性。请说明第四季度收入确认是否遵循了公司既定的会计政策，是否存在为满足业绩目标而提前确认收入或放宽信用政策以刺激销售的情形。

回复：

（一）公司回复

公司第四季度收入确认遵循了公司既定的会计政策，不存在为满足业绩目标而提前确认收入或放宽信用政策以刺激销售的情形。

1、公司各销售模式情况如下：

销售模式	销售周期	信用政策
线上销售	即时交易	电商自营：款到发货 电商第三方平台结算：按合同约定对账后结算
加盟销售	一年两次订货会以及日常补货	一般为款到发货，部分符合条件的优质客户给予一定的授信额度
直营销售	即时交易	直营（非商场专柜）：款到交货 联营（商场专柜）：按合同约定对账后结算
医美服务	即时交易	主要为预收款

2、公司2025年第四季度营业收入及经营活动现金情况如下（单位：万元）：

项目	第四季度	年度金额	四季度占比
营业收入	12,298.87	38,615.65	31.85%
经营活动现金流入	12,163.33	40,274.58	30.20%
经营活动现金流出	14,382.71	44,016.39	32.68%
其中：			
购买商品、接受劳务支付的现金	7,389.20	25,997.58	28.42%
支付给职工以及为职工支付的现金	2,227.43	8,253.94	26.99%
支付的各项税费	906.81	2,420.61	37.46%
支付其他与经营活动有关的现金	3,859.27	7,344.28	52.55%
其中：广告宣传费	2,560.55	4,969.90	51.52%
经营活动现金流量净额	-2,219.38	-3,741.81	59.31%

公司第四季度经营活动现金流量净额占年度比重59.31%，高于第四季度营业收入占年度比重31.85%，主要是由于第四季度经营活动现金流出增加导致。

公司第四季度现金流出增长较大主要因电商活动旺季，如国庆、双十一、双十二、圣诞、元旦大促、年货节等的来临，营销推广费增加所致，经营活动现金流出增加。

3、公司各季度营业收入分布及同业对比

1）公司各季度营业收入同比情况

公司各季度营业收入与上年度的分布情况基本一致，公司近两年各季度营业收入情况如下（单位：万元）：

项目	一季度		二季度		三季度		四季度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
2025年度	7,606.33	19.7%	8,201.07	21.2%	10,509.38	27.2%	12,298.87	31.8%
2024年度	4,350.25	19.4%	3,475.69	15.5%	6,031.22	26.8%	8,611.70	38.3%

2）同行业可比公司对比

同行业可比公司2025年度营业收入情况（单位：万元）：

项目	公司		安奈儿		森马服饰		嘉曼服饰	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司营业收入与同业公司对比情况（各季度营业收入金额及占总营收比例）								
第一季度	7,606.33	19.70%	14,371.30	26.47%	307,875.43	20.40%	29,543.46	26.42%
第二季度	8,201.07	21.24%	11,915.86	21.94%	307,008.77	20.35%	20,179.37	18.04%
第三季度	10,509.38	27.22%	10,583.02	19.49%	369,529.91	24.49%	21,066.63	18.84%
第四季度	12,298.87	31.85%	17,423.21	32.10%	524,570.30	34.76%	41,039.04	36.70%

2025年度可比公司第四季度营业收入占全年营业收入总额的比例在32.10%至36.70%之间，公司第四季度营业收入占比为31.8%，与同行业可比公司之间不存在重大差异。

（二）会计师核查

[核查程序]

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1）了解、评价管理层对销售收入内部控制设计的合理性，并测试关键控制执行的有效性；

2）访谈销售负责人关于本年度的营销策略、营销目标及实施情况，了解本期收入的构成情况及增长原因；

3）获取收入明细表执行实质性分析程序，分析收入变动趋势与波动情况，识别是否存在异常变动，并核查异常变动原因及合理性；同时将相关指标与同行业可比公司进行对比分析，评价其变动是否符合行业整体趋势；

4）抽取主要电商平台的订单明细，与对应资金流水、出库记录进行核对；结合电商平台大促节点，对订单下单时点、订单金额、月度分布、购买频次及客户地域分布等维度执行分析程序；

6）导出相应电商平台系统的对账单并与账面收入数据进行核对；

5）实施销售截止测试，抽查资产负债表日前后记录的收入，核对支持性单据，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

7）获取公司编制现金流量表资料，并对现金流量表进行复核，检查现金流量表与财务报表科目之间的勾稽关系；

8）获取支付其他与经营活动有关的现金明细构成，结合公司经营情况分析变动的原因及合理性；

9）现场观察主要电商平台系统的流量消耗对账及开票情况并导出平台数据与账面数据进行核对，检查线上推广业务的真实性；

10）抽查大额费用合同、发票、银行回单和审批流程等支持性凭证，了解交易背景和用途，核实交易的真实性。

[核查意见]

经核查，我们认为：公司第四季度的收入确认保持了一贯性，收入的增长主要受益于线上渠道销售的提升；经营性现金流支出增长主要系电商旺季公司加大营销推广力度相关的广告宣传费支出增加所致，符合电商季节性的特点，具有合理性，未发现存在提前确认收入等异常情形。

（三）审计委员会核查意见

经核查，我们认为：公司第四季度的收入确认保持了一贯性和合理性，不存在为满足业绩目标而提前确认收入或放宽信用政策以刺激销售的情形。

（2）请结合该品类具体产品构成、销售渠道、定价策略及成本结构，详细说明收入与成本变动幅度不匹配、毛利率大幅下滑的原因及商业合理性。请说明该品类收入增长的可持续性，以及是否存在通过低价促销或虚假交易等方式虚增收入的情形。

（一）公司回复

公司收入确认真实、准确，不存在虚构交易或通过放宽信用政策刺激销售的情形。

1.收入与成本变动幅度不匹配、毛利率大幅下滑的原因及商业合理性

注：“其他母婴用品”主要为母婴洗护用品、纸制品、哺育用品、卫浴用品、寝具用品、童车及孕产妇用品等。

1）公司2025年其他母婴用品销售主要情况如下（单位：万元）：

产品类别	2025年			2024年		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
其他母婴用品	14,257.89	11,623.06	18.48%	5,995.62	4,210.55	29.77%
其中：纸制品	11,412.02	10,296.06	9.78%	2,725.30	2,593.29	4.84%
除纸制品外	2,845.87	1,327.00	53.37%	3,270.32	1,617.26	50.55%
按版块渠道分类如下：						
（1）总部渠道	3,072.14	1,519.74	50.53%	3,413.07	1,741.60	48.97%
其中：纸制品	226.27	192.74	14.82%	142.76	124.34	12.90%
（2）鳃美渠道	11,185.75	10,103.32	9.68%	2,582.55	2,468.95	4.40%
其中：纸制品	11,185.75	10,103.32	9.68%	2,582.55	2,468.95	4.40%

公司其他母婴用品主要在线上渠道销售，公司2025年其他母婴用品营业收入增长137.81%，主要是由于线上纸制品销售的快速增长带动。纸制品属于“全家可用”日常消费品，具有刚需、复购高、受众广的特性，其保持正常毛利率10%左右，但低于公司其他母婴用品类目下的其他产品。

公司通过2024年6月完成并购的鳃美科技，加速线上开店，扩大对家庭消费品渠道的渗透，对公司原有纸品业务进行了延伸拓展，带动公司“全家可用”品类快消品业务实现快速增长，符合公司整体经营战略方向。

纸制品在其他母婴用品中的销售占比大幅提升（由2024年的45.45%提升至2025年的80.04%），使得公司其他母婴用品毛利率降低至18.48%，较2024年减少11.29%。

2）其他母婴用品快速增长符合公司的战略目标，具有商业合理性

近年来为应对市场环境的变化，公司做了如下战略调整：

A）渠道：重点发力线上渠道，大幅增加线上店铺、直播间、短视频、信息流投放，提升线上获客和销售收入。

B）产品：从专注于中高端母婴棉制用品及婴童服饰，按不同产品特性逐步将棉品服饰从“婴幼儿”拓展至6-16岁“青少年”；纸品，洗护类等快消品从原“婴幼儿专用”拓展至“全家可用”；快消品策略上先从代理知名产品开始，逐步转向联名产品，最后全面实现自有品牌产品落地。

C）客户：产品延伸使受众目标更广，提高目标市场的市场容量和客户群体。

D）定价：“全家可用”消费品采用平价快销策略，大量引流引客，并与婴童棉制服饰的高毛利定价策略形成互补。

E）IP赋能：公司为扭转品牌老化困境，2023年开始与意大利知名设计团队合作，结合婴童及家庭消费场景，重新优化打造拉比熊IP形象，用IP赋能产品推广销售。

因此，公司2025年其他母婴用品营业收入快速增长为公司大量引流引客，将公司品牌IP导入千家万户，提升公司线上拓展能力，帮助公司在维护母婴高端品牌调性（高品质、高毛利）与品牌知名度逐渐的两难困局中突围，符合公司的战略目标，具有商业合理性。

2.其他母婴用品收入的可持续性

其他母婴用品的销售拓展公司发展战略的一部分，此业务已经形成经验丰富的运营团队、供应链管理、完善的供应链体系、自有品牌+代理知名品牌，其营业收入具有可持续性。公司其他母婴用品收入2025年同比2024年增长137.81%，2026年第一季度其他母婴用品营业收入同比增长18.34%。

（二）会计师核查

[核查程序]

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1）访谈销售负责人了解本期线上营销策略、公司未来营销的主要方向、实施方案及2026年集团的销售目标等；

2）获取收入明细表执行实质性分析程序，分析其他母婴产品的收入、毛利率变动趋势与波动情况，识别是否存在异常变动，并核查异常变动原因及合理性；

3）抽取主要电商平台的订单明细，与对应资金流水执行核对；结合电商平台大促节点，对订单下单时点、订单金额、月度分布、购买频次及客户地域分布等维度执行分析程序；

4）导出主要电商平台系统的对账单并与账面收入数据进行核对，检查交易的真实性；

5）获取2026年1季度报表，了解销售目标的落地情况及同比变化情况。

[核查意见]

经核查，我们认为：其他母婴用品收入的增长主要源于纸品销售的增长、毛利率下降主要系纸毛利的纸品销售占比提升所致，收入、成本及毛利率的变动具有合理性；结合公司2026年的销售目标及1季度的实现情况，公司对其他母婴用品收入可持续的评估具有合理性；未发现虚增收入的情形。

（三）审计委员会核查意见

经核查，我们认为：公司其他母婴用品收入品类收入增长具有可持续性，不存在通过低价促销或虚假交易等方式虚增收入的情形。

（3）请按欠款方列示账龄一年以上的应收账款明细，包括客户名称、销售内容、合同金额、账龄、未回款原因及公司已采取的催收措施。请结合信用政策、客户履约能力及历史回款情况，说明长账龄应收账款大幅、相关收入确认是否真实、准确，是否存在虚构交易或通过放宽信用政策刺激销售的情形。

（一）公司回复

公司收入确认真实、准确，不存在虚构交易或通过放宽信用政策刺激销售的情形。

公司应收账款账龄一年以上为1,387.42万元，对比2024年期末766.26万元，主要情况如下（单位：万元）：

客户	主要销售内容	一年以上应收账款	账龄	未回款原因	已采取措施	备注
湖南青争电子商务有限公司	母婴消费品	475.40	1-2年	客户经营不善	2025年4月已向广州市白云区人民法院提起诉讼	已申请全额计提减值准备
长沙市青予贸易有限公司	母婴消费品	253.97	1-2年	客户经营不善	2025年4月已向广州市白云区人民法院提起诉讼	已申请全额计提减值准备
石家庄华锐策商贸有限公司	母婴消费品	60.26	1-2年	客户经营不善	协商还款计划中	
张波	母婴消费品	51.77	1-2年	客户经营不善	协商还款计划中	
杭州蓬意贸易有限公司	母婴消费品	41.39	5年以上	客户经营不善	已协商每年归还12万	
其他（共92家）	母婴消费品	504.63	1年以上	客户存在小额货款未及时归还的情况	陆续还款中	
合计		1,387.42	——	——	——	——

针对一年以上账龄的应收账款客户（多为公司多年合作方），公司根据不同客户情况采取不同对策，对存在小额货款未及时归还的客户，公司持续保持密切沟通，及时了解其经营动态，协助客户改善经营状况，并督促其逐步回款；对于不再经营或生意减信出现问题的客户，公司积极采取各种手段（包括法律手段）催收，以最大限度降低坏账风险。

（二）会计师核查

[核查程序]

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1）获取应收账款明细表及应收账款催收记录、还款保证函，检查长账龄款项形成的原因及催收情况；

2）获取应收账款诉讼案件资料，了解诉讼进展情况并向律师函证诉讼案件的案情、进度、胜诉概率及预计赔偿情况。

[核查意见]

经核查，我们认为：本期长账龄应收账款的大幅增长主要系上期个别客户经营不善，无力偿还所致；未发现虚构交易的情形。

（三）审计委员会核查意见

经核查，我们认为：本期长账龄应收账款的大幅增长主要系上期个别客户经营不善，无力偿还所致，公司收入确认真实、准确，不存在虚构交易或通过放宽信用政策刺激销售的情形。

（4）请结合存货库龄结构、产品适销性及市场变化，说明存货周转效率较低的原因，以及存货跌价准备计提是否充分、合理。请结合各产品品类的可变现净值测算过程，说明在毛利率全面下滑的背景下，存货跌价准备计提比例未显著提高的原因及合理性。

（一）公司回复

公司2025年度存货跌价准备计提充分、合理，具体如下：

1、存货周转效率较低的原因

2025年，公司婴童服饰、母婴棉制用品的周转天数分别为346天和368天，周转效率较低，主要系公司采用订货会模式所致。具体而言，公司按季节将婴童服饰及母婴棉制品分为春夏、秋冬两季，每年召开两次期货订货会；在获取期货订单后，再结合直营及线上销售模式的需求，集中向供应商下单生产。此种销售及采购模式对服饰品牌方较为有利，但普遍周转效率偏低。

2、存货跌价准备计提比例未显著提高的原因及合理性

1）公司2025年毛利率下降主要是由于其他母婴用品毛利率相比服饰棉品较低、销售占比提升所致（如问题（2）回复）。

2）产成品库龄情况

2025年12月31日及公司产成品库龄情况如下（万元）：

库龄	原值	跌价准备	账面价值	计提比例	原值占比
1年以内金额	7,707.13	297.81	7,409.33	3.86%	57.68%
1-2年金额	1,352.99	85.63	1,267.36	6.33%	10.12%
2-3年金额	720.42	37.22	683.20	5.17%	5.39%
3年以上金额	3,581.98	2,923.67	658.31	81.62%	26.81%
合计	13,362.52	3,344.32	10,018.20	25.03%	100.00%

2024年12月31日及公司产成品库龄情况如下（万元）：

库龄	原值	跌价准备	账面价值	计提比例	原值占比
1年以内金额	3,840.84	166.31	3,674.53	4.33%	32.52%
1-2年金额	1,514.98	97.77	1,417.20	6.45%	12.83%
2-3年金额	888.61	92.40	796.20	10.40%	7.52%
3年以上金额	5,565.05	2,671.12	2,893.92	48.00%	47.12%
合计	11,809.46	3,027.60	8,781.86	25.64%	100.00%

2024年、2025年公司产成品计提跌价准备比例分别为25.64%、25.03%，未有显著变化，主要是由于2025年处理长库龄产品，库龄结构发生较大变化所致，2025年3年以上产成品原值3,581.98万元，同比2024年减少了1,983.07万元，原值占比由47.12%下降至26.81%。

3）存货跌价准备的计提方法

公司存货跌价准备计提方法为：期末存货按成本与可变现净值孰低计价，存货期末可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

公司计提存货跌价准备的具体原则为：结合公司预计未来可实现销售单价、营业税金及销售费用率计算可变现净值，按其成本与可变现净值孰低计价，差额计提存货跌价准备，公司预计未来可实现销售单价是以单个款号的供货价为基础并考虑活动折扣率情况确定，其中：

①供货价是该产品在正常销售情况下的最低价；

②活动折扣率适用于库龄超过1年以上的产品，是以当年该产品促销活动销售的实际销售收入/供货价作为系数。

同时，对存在取赃的次品以及近三年无销售的库存全额计提存货跌价准备。

公司存货跌价准备计提方法已综合考虑了产品状况、库龄、预计销售情况和历史销售情况，存货跌价准备计提充分。

（二）会计师核查

[核查程序]

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1）对存货跌价准备相关的内部控制的设计与执行进行了评估；

2）对存货实施监盘，检查存货的数量及状况，分析存货是否存在减值迹象以判断公司计提存货跌价准备的合理性；

3）了解并评价公司存货跌价准备计提政策的适当性，检查计提存货跌价准备的依据、方法是否前后一致，评价存货跌价准备所依据的资料、假设及计提方法，检查其合理性；

4）获取存货跌价准备计算表，分析管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，重新测算存货跌价测试数据准确性；评价相关存货跌价准备计提是否符合公司存货相关的会计政策。

[核查意见]

经核查，我们认为：公司存货跌价准备计提政策与上期保持一致，公司存货跌价准备计提准确、充分。

（三）审计委员会核查意见

经核查，我们认为：公司存货跌价准备计提准确、充分。

（5）结合线上销售的具体渠道（如天猫、京东、抖音等）、推广方式、获客成本及退货率，说明线上收入大幅增长的驱动因素及商业合理性。请提供主要电商平台销售数据与公司账面记录、资金流水及物流单据的核对情况，说明是否存在刷单、虚构交易等情形。

（一）公司回复

公司2025年度收入真实、准确、完整，不存在刷单、虚构交易等情形。

1、线上收入大幅增长的驱动因素及商业合理性

公司2025年线上销售的具体渠道情况如下（单位：万元、个）：

平台	推广方式	营业收入	投入推广费	推广费占比	期末店铺数量	退货率
抖音	付费流量工具，提升曝光与引流	5,713.44	2,083.28	36.46%	24	1.53%
拼多多	搜索/场景付费推广+大促活动+社交裂变	5,272.05	706.57	13.40%	16	0.78%
天猫	付费推广+搜索优化+内容种草	1,851.03	276.41	14.93%	3	19.12%
京东	付费推广+搜索优化+内容种草	1,028.62	132.39	12.87%	5	8.12%
唯品会	品牌特卖+付费流量包+内容化推广	998.09	65.24	6.54%