证券代码：A600689 B900922 证券简称：上海三毛 三毛B股 编号：临2026-030

上海三毛企业（集团）股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

近日，上海三毛企业（集团）股份有限公司（以下简称“公司”或“上海三毛”）收到上海证券交易所发来的《关于上海三毛企业（集团）股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函〔2026〕1021号）（以下简称“年报问询函”）。公司高度重视，会同中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对年报问询函所列事项进行了认真核查、逐项落实，现将有关事项回复如下：

说明：本公告中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

一、关于贸易业务。年报显示，公司2025年实现营业收入15.36亿元，其中贸易业务收入11.85亿元，同比增长39.14%，占营业收入比例为77.20%。公司外购收入11.54亿元，出口产品包括纺织品、钢材、机械五金及其他等，整体毛利率仅2.02%，以完成出口报关手续开取得报关单据作为风险报酬的转移时点，根据报关单、出口专用发票和提单入账确认销售收入。公司存货期初、期末账面价值分别为43.81万元、270万元，基本无存货。

请公司：（1）说明贸易业务所涉不同产品的实施主体及具体业务模式，包括供应商和客户的选取、业务流程、货物采购、仓储物流、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等，说明公司在业务链条中的主要作用，基本无存货的原因及合理性；（2）说明贸易业务前十大客户、供应商的情况，包括名称、成立时间、注册资本、主要股东结构、合作开始时间、销售或采购内容、交易金额、期末往来款余额及期后结算情况，并说明是否存在新增客户或供应商、业务合作背景及获取方式、客户与供应商之间是否存在关联关系或已有业务往来、相关主体与上市公司是否存在关联关系；若客户为贸易商性质的，需说明终端销售情况；（3）区分不同产品类型（如纺织品、钢材等）按募报告期内采用总额法及净额法确认收入的金额、占比，结合相关贸易业务的具体经营模式和合同条款，包括但不限于公司在贸易业务中承担的主要责任及风险、在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权、是否实际参与货物流转、是否存在客户指定供应商情形、具体定价条款约定、同行业可比公司情况等，说明公司贸易业务收入适用总额法或净额法确认的具体依据及合理性，是否存在同一业务中混合采用两种确认方法的情形，是否符合企业会计准则的规定；（4）结合出口贸易条款、货物控制权转移时点及相关约定，说明外销收入确认时点及依据的合理性，是否符合企业会计准则规定和行业惯例，并说明外销收入与海关报关数据、出口退税金额的匹配性。请年审会计师发表意见，说明对销售合同、报关单、提单、装箱单、发票及物流单的核查比对情况，对外销收入真实性、贸易业务真实性以及收入确认准确性实施的审计程序，审计证据及审计结论。

——（1）说明贸易业务所涉不同产品的实施主体及具体业务模式，包括供应商和客户的选取、业务流程、货物采购、仓储物流、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等，说明公司在业务链条中的主要作用，基本无存货的原因及合理性；

公司回复：

（一）贸易业务总体概况

公司贸易业务统一由全资子公司三毛公司进出口有限公司（以下简称“三进公司”）负责运营，主要经营纺织品（成衣、面料、辅料）、钢材（钢铁制品）、机械五金和其他类产品（如蛙帽等），整体采用“以销定采”的轻资产、高周转经营模式。

（二）具体业务模式及公司的主要作用

三进公司经营产品涵盖纺织品、钢铁制品和机械五金等品类，均在统一的贸易运营框架下开展业务，具体业务模式保持一致。

1. 供应商和客户的选取

公司上市初期为毛纺织制造企业，拥有从羊毛进口到产品出口的完整业务链。出口主要产品为高级精纺呢绒及其制成品，年产量约300万米，其中60%左右出口至西欧、美国、日本等国家和地区，年创汇在1,000万美元以上。后随区域产业调整，毛纺织制造逐步萎缩，进出口贸易业务逐步扩展并延续至今。

三进公司作为公司唯一的贸易业务平台，承接了原始业务和客户，并逐步与原客户相关联的企业发生业务往来。最初客户集中在欧美地区，因客户自身发展需要及外部环境因素，客户逐步在香港、新加坡及东南亚地区布局并开设公司，客户群体也相应延伸。供应商中，部分是承接的历史合作企业，另一部分通过产品打样等建立合作关系。

三进公司已建立较为完善的客商准入机制，对于新增客户，业务部门需收集其工商登记信息、资信状况、历史交易记录等基础资料，经评估后纳入客户名单；对于新增供应商，需经过工商登记信息核实、产品打样、生产能力审核、价格谈判等流程，进入供应商名录。

2. 业务流程

由于三进公司的产品基本为定制商品，因此采用“以销定采”的经营模式，确保低库存、轻资产运营，业务流程如下：

客户提出需求（来样或选样）→公司向配工厂打样→签订销售合同→签订采购合同→供应商按订单生产→生产完毕后安排出运→货物申报出口→公司取得报关单、提单等单据→开具发票并将单据转给客户→确认收入→结算货款。

- 接单与匹配：客户提出需求（来样或选样），公司根据客户要求匹配具备相应产能的供应商。
- 签订销售合同：公司与国外客户签订销售合同，明确产品规格、数量、价格、交期等条款。
- 签订采购合同：公司与供应商签订采购合同，明确质量规格以及交货日期。
- 生产管控：供应商按订单组织生产，公司业务人员全程跟踪生产进度，把控产品质量，并根据客户需求安排质检。
- 交货物流：生产完毕后，公司自提/供应商送货至指定物流仓库短期存储。
- 报关出运：公司安排订舱并向货运代理公司发出指令，由货运代理公司负责装箱、报关，公司取得报关单、提单等全套出口单据。
- 结算与确认收入：公司开具发票并将全套单据转交给客户，确认销售收入，并按约定方式与客户及供应商分别结算货款。

3.仓储物流

三进公司为贸易企业，无自有仓库，交货时有以下两种仓储物流方式：

- 供应商送货：该模式下，国内供应商在如期生产货物后，三进公司按与客户约定的发运期限向货运代理公司订舱，货运代理公司向三进公司出具（进仓通知书），三进公司据此通知国内供应商发出指令，通知供应商将货物运送至（进仓通知书）上指定的海关仓库，在送货前三进公司会对货物进行验收。货物送至指定地点后，货运代理公司在收货确认单上签收并发给三进公司。至此，供应商完成交货，货物的控制权和所有权转移至三进公司。后续三进公司收集相关单据提交给货运代理公司，货运代理公司装箱，向海关申报出口。发货后，三进公司将报关单、装箱单、提单、发票等单据转给客户时，货物的控制权和所有权转移给客户。
- 公司自提模式：该模式下，国内供应商在如期生产货物后，三进公司提货前在供应商工厂内验货，按与客户约定的发运期限联系货运代理公司订舱，货运代理公司安排车辆到供应商处提货并打印（进仓通知书）并在指定日期上门提货，至此，供应商完成交货，货物的控制权和所有权转移至三进公司。货运代理公司向三进公司出具（进仓通知书）上指定的海关仓库，在送货前三进公司会对货物进行验收。货物送至指定地点后，货运代理公司在收货确认单上签收并发给三进公司。至此，供应商完成交货，货物的控制权和所有权转移至三进公司。后续三进公司收集相关单据提交给货运代理公司，货运代理公司装箱，向海关申报出口。发货后，三进公司将报关单、装箱单、提单、发票等单据转给客户时，货物的控制权和所有权转移给客户。

以2025年第四季度前十大客户中的贸易业务数据为样本，逐笔统计了贸易业务中同一货物控制权取得时点与转移时点之间的间隔天数，开始作其对应的销售情况，结果如下：

控制权转移间隔天数（X天）	对应时期销售金额（万元）	占样本总销售金额的比例
X≤5	7,397.26	24.52%
6＜X≤10	17,033.49	56.46%
11＜X≤15	4,900.04	16.24%
X≥16	835.75	2.77%
合计	30,166.53	100.00%

由上表数据可见，贸易业务库存周转迅速。公司2025年12月31日存货账面余额为270万元，为进料加工料件（生产成衣用面辅料）；已取得控制权的货物均在年底完成交付，对存货时点数无影响。

4.货款结算与信用账期

货款结算方式与信用账期均依据与客户签订的具体合同条款而定。最常采用的货款结算方式为电汇和信用证。三进公司向客户收取外币货款，向供应商支付人民币货款，两者独立结算。

信用政策方面，对客户的信用账期通常为自交货之日起120天内；对供应商的付款条件则视具体合同执行，预付款比例一般不超过总货款的30%。

5.采购及销售定价原则

采购价与销售价分别独立谈判，定价权由三进公司自主决定。

（三）在业务链条中的主要作用

- 三进公司拥有自主定价权，客户和供应商的选择权及目主谈判权。
- 三进公司是主要责任人而非代理人，在向客户转让商品前已取得商品控制权。
- 三进公司承担了向客户转让商品的主要责任。
- 三进公司承担了存货风险，货物移交后至报关出运期间的损毁灭失风险、价格变动风险等。
- 报关单上填内发货人和生产销售单位均为三进公司，提单上的托运人（Shipper/Exporter）也为三进公司，证明对货物拥有控制权。

（四）基本无库存的原因及合理性

三进公司为贸易企业，无自有仓库，业务采用以销定采模式，经营产品基本为定制产品。三进公司根据客户订单匹配供应商组织生产，完工后直接安排出运，不存在批量备货或长期库存积压的情况。因此，公司账面基本无存货，这与进出口贸易企业“订单驱动、快进快出”的经营特征相符，具备商业合理性。

——（2）说明贸易业务前十大客户、供应商的情况，包括名称、成立时间、注册资本、主要股东结构、合作开始时间、销售或采购内容、交易金额、期末往来款余额及期后结算情况，并说明是否存在新增客户或供应商、业务合作背景及获取方式，客户与供应商之间是否存在关联关系或已有业务往来，相关主体与上市公司是否存在关联情形。

（三）前十大供应商基本情况

1.前十大供应商基本信息表

2025年度，公司贸易业务前十大客户情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主要股东结构	合作开始时间	销售内容	交易金额（万元）	期末应收账款余额（万元）	期后回款情况
1	SEVEN COLOUR COMPANY LIMITED	2002年2月28日	MMK200,000万元	DAW YOW SAING YEE、DAW TWAN SHEWE KYAUNG	2024年5月	面料	15,050.44	4,644.27	已回笼
2	RISINGTEX FASHION LIMITED	2015年6月24日	490,899,000BDT	Cao Yan	2015年10月	面料	11,587.50	2,609.52	已回笼
3	KINZO TRADING LIMITED	2023年3月20日	10,000HKD	注册登记资料未显示	2024年11月	服装	11,464.13	1,162.20	已回笼
4	PACIFIC AVENUE TRADING LIMITED	2017年6月30日	10,000HKD	Wilson Kan	2018年12月	服装	8,236.26	894.90	已回笼
5	OZWEAR CONNECTION PTY LTD	2005年9月9日	注册登记资料未显示	注册登记资料未显示	2024年2月	鞋	7,689.40	5.58	已回笼
6	HEMA FAR EAST LIMITED	1999年7月19日	注册登记资料未显示	GERARDUS MATHEUS THOMAS JEGEN	2021年1月	节日用品	4,577.49	1,567.54	已回笼
7	SALLY WU DESIGNS LLC	2013年1月9日	注册登记资料未显示	WENBA WU	2014年3月	服装	3,865.80	261.81	已回笼
8	GREEN BAG (CAMBODIA) CO., LTD	2022年1月10日	100万美金	注册登记资料未显示	2022年6月	面料	3,557.93	788.04	已回笼
9	SAE-A TRADING CO., LTD.	2015年11月3日	注册登记资料未显示	HA JUNG SU	2018年1月	面料	2,897.59	930.03	已回笼
10	ZIC TRADING CO., LTD.	2007年7月27日	24亿韩币	KIM HONG	2013年3月	面料	2,594.82	429.40	已回笼
合计	/	/	/	/	/	/	71,521.36	13,293.29	/

注：期间回款情况统计截至本报告日、下同。

2.前十大客户中新增客户合作背景及获取方式

序号	客户名称	获取方式	合作背景说明
1	SEVEN COLOUR COMPANY LIMITED	原有客户介绍	为应对国际贸易政策变化，原成衣业务客户介绍成衣加工客户，由三进公司提供中间品（面料）。
2	KINZO TRADING LIMITED	原有客户拆分	原客户团队因经营理念分歧，部分核心人员剥离后独立设立新公司。新公司专注于欧洲服装品牌所需的同类产品领域，客户资源、销售渠道为独立开拓，与原公司不存在任何客户转移或渠道继承关系。

上述新增客户均基于真实商业需求，公司与客户及其关联方不存在关联关系，交易定价公允。新增客户进入前十大系其目导业务发展以及双方共同应对外部环境变化的正常结果。

3.前十大客户性质说明

客户类型	客户数量（家）	交易金额（万元）	占前十大客户交易总额比例
生产型企业（序号1,2,8）	3	30,195.87	42.22%
贸易商	7	41,325.49	57.78%
合计	10	71,521.36	100.00%

4.贸易型客户的终端销售情况

报告期内，公司前十大客户中存在7家贸易商，2025年度合计交易金额为41,325.49万元。前述贸易商均为海外企业，其下游客户资源是其核心竞争力，拒绝向任何供应商提供终端信息为行业惯例。

基于前述原因，三进公司未能获悉前述贸易商的终端销售情况。但三进公司与前述客户自首次合作以来均保持稳定良好的合作关系，客户回款不存在异常情形。

（三）前十大供应商基本情况

1.前十大供应商基本信息表

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主要股东结构	合作开始时间	采购内容	交易金额（万元）	期末应付账款（万元）	期后结算情况
1	浙江金平服饰有限公司	2000年5月18日	RMB1,000万元	江春一65%；李明菊25%；李月平10%	2017年5月	服装	13,089.05	2,077.69	已结清
2	上海御尚服饰有限公司	2009年4月2日	RMB100万元	范银妹50%；黄文辉50%	2013年3月	面辅料等	5,447.84	1,447.55	已结清
3	绍兴柯桥万标纺织品有限公司	2018年8月9日	RMB100万元	茅月红90%；冯惠良10%	2023年1月	面料	4,965.52	1,013.29	已结清
4	孟州市达邦鞋业有限公司	2018年1月4日	RMB80万元	丁亚全62.50%；张守业22.50%；杨圣杰15%	2024年3月	鞋	4,070.65	0.05	已结清
5	上海德连服饰有限公司	2001年4月30日	RMB500万元	蔡振平60%；寿国君40%	2013年3月	服装服饰等	3,627.72	272.50	已结清
6	绍兴市日彩纺织品有限公司	2012年8月27日	RMB100万元	李国英70%；李桂英30%	2023年12月	面料	3,188.05	1,755.33	已结清
7	嘉兴恒棋服饰有限公司	2012年2月6日	RMB108万元	刘春仓80%；周勤芳20%	2014年5月	服装	2,743.30	239.50	已结清
8	石家庄玉泥纺织有限公司	2016年4月15日	RMB500万元	董敬忠100%	2024年2月	面料	2,588.98	705.82	已结清
9	吴江市大光纺织有限公司	2007年6月21日	RMB50万元	李永波100%	2013年3月	面料	2,505.93	422.82	已结清
10	孟州市诚雅嘉鞋业有限公司	2024年7月11日	RMB100万元	丁爱琦65%；丁贵歌45%	2025年2月	鞋	2,355.24	24.88	已结清
合计	/	/	/	/	/	/	44,582.28	7,959.43	/

注：三进公司对供应商的付款条件根据具体合同执行，预付款比例一般不超过总货款的30%。截至2026年4月末，三进公司已与前述供应商结清期末应付货款。

2.前十大供应商中新增供应商合作背景及获取方式

序号	供应商名称	获取方式	合作背景说明
1	孟州市诚雅嘉鞋业有限公司	原有供应商关联公司	该公司是公司鞋类订单供应链的扩充。为原供应商孟州市达邦鞋业有限公司的关联公司（控股股东之间为亲属关系，非同一控制下企业），对公司产品要求较为熟悉，供货能力和产品质量均较为稳定，因此在短期内快速进入前十大供应商行列。

（三）前述客户与供应商之间不存在关联关系或已有业务往来，相关主体与本公司亦不存在关联关系。

一（3）区分不同产品类型（如纺织品、钢材等）按募报告期内采用总额法及净额法确认收入的金额、占比，结合相关贸易业务的具体经营模式和合同条款，包括但不限于公司在贸易业务中承担的主要责任及风险、在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权、是否实际参与货物流转、是否存在客户指定供应商情形、具体定价条款约定、同行业可比公司情况等，说明公司贸易业务收入适用总额法或净额法确认的具体依据及合理性，是否存在同一业务中混合采用两种确认方法的情形，是否符合企业会计准则的规定；

公司回复：

进出口贸易板块主营业务收入（万元）	总额法确认收入	净额法确认收入	小计
纺织品	89,675.00	115.98	89,790.98
钢材	4,698.82	1.17	4,699.99
机械五金	7,616.92	162.12	7,779.04
其他	15,482.61	86.30	15,568.91
合计	117,473.35	365.57	117,838.92

三进公司在贸易业务中承担的主要责任为按照合同的约定，及时向客户提供对应产品，并保证该产品质量合格。三进公司承担的主要风险为履约风险、产品的价格变动风险、客户信用风险等。

根据《企业会计准则第14号—收入》，不能满足相关商客户转移商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收货或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收货应收对价总额扣除应支付其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。特定商品或服务是指将向客户提供的可明确区分的商品或服务（或可明确区分的一揽子商品或服务）。本公司对于其交易身份是主要责任人还是代理人的分析和判断是在履约义务的层面上进行的。

在具体判断本集团向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，本公司综合考虑所有相关事实和情况，包括：

控制的判断标准

主要责任人

代理人

主要责任

根据销售合同，本集团作为商品的卖方，对交付客户的商品品质和数量负责

如果发生了采购合同无法履约导致对下游客户无法交货的情况，公司不负有向下游客户销售商品或提供服务的首要责任

存货风险

根据销售合同，本公司负责商品交付(合同约定控制权转移时点)前的运输并承担存货毁损灭失的风险

公司不取得相关商品的控制权并不承担相关产品的存货风险

商品的价格

合同约定的商品销售价格和采购价格为本公司与客户、供应商分别谈判确定

无权自主决定交易商品的价格

对于经合同各方批准的对原合同范围或价格作出的变更，本公司区分下列情形对合同变更分别进行会计处理：

①合同变更增加了可明确区分的商品及价款，且新增合同价款反映了新增商品单独售价的，将该合同变更部分作为一份单独的合同进行会计处理；

②合同变更不属于上述情形，且在合同变更日已转让的商品或已提供的服务与未转让的商品或未提供的服务之间可明确区分的，视为原合同终止，同时，将原合同未履约部分与合同变更部分合并为新合同进行会计处理；

③合同变更不属于上述情形，即在合同变更日已转让的商品或已提供的服务与未转让的商品或未提供的服务之间不可明确区分的，将该合同变更部分作为原合同的组成部分进行会计处理，由此产生的对已确认收入的影响，在合同变更日调整当期收入。

与本公司取得收入的主要活动相关的具体会计政策描述如下：

①国外销售

本公司外销商品，以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。本集团在按照合同或协议约定完成商品对客户的交付，并满足已收取价款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入本集团时，确认商品的销售。

②国内销售

公司根据合同约定将货物交付给客户并取得客户的确认，在货物的控制权转移时点确认收入。本集团在同时具备下列条件后确认收入：1）根据销售合同约定的交货方式将货物发给客户或客户自行提货，获取客户的签收回单或客户确认的收货信息；2）已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入本集团。

③货运服务

本公司按与客户的合同中规定的交货对价确定提供货运服务收入的金额（除以第三方名义收取的款项外，以提供服务了的客户中的履约义务，即在客户取得相关服务的控制权时，确认收入。本公司按在某一时点履行履行义务确认服务收入。

④国际航运服务

本公司对外提供的国际航运服务，在提供服务的一段期间内确认收入，期末根据与客户确认的服务天数和合同约定的价格，就该服务享有现时收款权利，能够主导该服务的提供并从中获得几乎全部的经济利益时确认收入。

……

苏豪时尚（600287.SH）	…… 收入确认具体政策： （1）销售商品收入 A.国内销售：公司根据合同约定将货物交付给客户并取得客户的确认，在货物的控制权转移时点确认收入。 B.国外销售：公司外销商品，以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。确认收入的条件为：公司将产品报关、离港，并取得提单。 （2）加工劳务收入 公司通过向客户提供服装加工劳务取得收入。公司在客户取得相关服务控制权时点确认收入，包括取得的服务收入反映其向客户提供服务而预期有权收取的对价金额，并已履行了合同中的履约义务。 （3）仓储服务收入 公司提供仓储服务，在相关服务已经提供，已经签订双方认可的仓储服务合同、协议或其他结算通知单，履行了合同中规定的义务时确认收入。 （4）代理劳务收入 公司提供代理劳务服务，代理业务上下游完成货物交付，合同规定的代理服务已提供时确认收入。 ……
ST新华锦（600735.SH）	…… 2.具体收入确认方式及计量方法 本公司分别针对不同业务特定具体收入确认方法如下： 境内销售商品确认收入具体原则如下：一般在产品发出，并经客户签收后确认收入，与客户存在关于验收及对账约定的，在客户验收合格并经双方对账确认后确认收入。 境外销售商品收入具体原则如下：出口销售依据申报为货运单据、出口发票、出口报关单等，并根据出口实物报关单的离港日期作为出口货物销售收入的实现时间，按照出口发票金额记账。 ……

注：同行业可比公司信息及数据摘自各上市公司已披露的2025年年度报告，下同。

同行业上市公司虽披露了各自收入确认政策，但均未披露收入采用总额法或净额法的相关信息。

一（4）结合出口贸易条款、货物控制权转移时点及相关约定，说明外销收入确认时点及依据的合理性，是否符合企业会计准则规定和行业惯例，并说明外销收入与海关报关数据、出口退税金额的匹配性。请年审会计师发表意见，说明对销售合同、报关单、提单、装箱单、发票及物流单的核查比对情况，对外销收入真实性、贸易业务真实性以及收入确认准确性实施的审计程序、审计证据及审计结论。

公司回复：

根据销售合同相关约定，货物送至海关后，三进公司获得报关单、装箱单、提单等，开具发票后将资料发送至客户，货物的所有权和控制权相应转移给客户，三进公司在货物通过海关的审核，完成出口报关手续并取得相应报关单据作为风险报酬的转移时点，确认收入。该收入确认时点符合企业会计准则的要求和行业惯例（例如苏豪汇鸿600981.SH）。

2025年贸易业务数据口径	金额（人民币万元）	备注
主营业务收入（全额口径）	153,185.35	系将报告期内以净额法确认的收入还原为总额法口径。
主营业务收入-外销	150,697.84	
海关报关金额	151,699.28	和外销收入差异主要为：1.报关金额按结算货币年度平均汇率折算；2.系汇率差变动、运达数量、质量问题或者前期还款导致的结算调整。
对应已申报出口退税金额	148,431.96	和外销收入差异主要为：1.截至2025年年末，尚有1700万元左右未申报退税汇差；2.系按照结算货币年度平均汇率折算。

注：根据财政部及国家税务总局发布的《关于出口业务增值税和消费税政策的公告》（财政部 税务总局公告2026年第11号），报关出口的货物适用出口退（免）税政策的，在出口发票或者普通发票开具之日次月起至次年4月30日前的各增值税纳税申报期内，向主管税务机关申报增值税、消费税退（免）税，并按规定收汇；未在次年4月30日前收汇的，应当缴回已退（免）税款。纳税人未在上述期限内申报退（免）税的，可以在次年4月30日后至出口发票或者普通发票开具日期之日起36个月内的各增值税纳税申报期内，收齐有关凭证，同时提供收汇材料，按照规定向主管税务机关申报增值税、消费税退（免）税。

由上表可见，三进公司的外销收入在总额法口径下与海关报关金额基本保持一致，与申报退税金额相匹配，税务部门在完成必要审核程序后逐步核准退还。

年审会计师回复：

1. 比对情况：我们结合公司的业务流程，对三进公司重要收入抽取样本，执行细节测试，核对每一笔收入对应的销售订单、出库单、装箱单、报关单、提单、发票。经核对，抽取的样本均有上述单据支撑。

2. 我们执行的主要审计程序包括但不限于：

（1）了解并测试与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制制度设计的合理性以及执行的有效性；

（2）检查主要客户合同相关条款，并评价公司收入确认是否符合企业会计准则的要求，是否符合公司收入确认的会计政策；

（3）对收入和成本执行分析程序，包括：本期收入、成本、毛利波动分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析等，判断是否出现异常波动的情况；

（4）对商品销售收入选取样本，执行细节测试，检查公司重要业务收入对应的支持性单据，包括合同或者订单、报关单、出库单、装箱单、发票以及提单，与账面核对一致；

（5）对外销收入与出口退税数据进行对比分析，与税务部门确认的退税回单进行核对；

（6）对主要客户执行函证程序，对本期新增及重要客户进行访谈；

（7）对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试。

获取的审计证据包括但不限于：合同、订单、发票、出库单、装箱单、提单、报关单、退税回单、客户回函等。

（2）安保板块

①了解并测试与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制制度设计的合理性以及执行的有效性；

②检查主要客户合同相关条款，并评价公司收入确认是否符合企业会计准则的要求，是否符合公司收入确认的会计政策；

③对收入和成本执行分析程序，包括：本期收入、成本、毛利波动分析，判断是否出现异常波动的情况；

④检查合同、根据合同条款进行租金收入测试；

⑤获取发票清单，检查发票内容，与收入进行核对；

⑥对主要客户进行函证；

⑦对租赁网点抽样实地检查；

⑧对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试。

获取的审计证据包括但不限于：合同、发票清单、客户回函、实地检查照片等。

（3）园区租赁板块

①了解并测试与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制制度设计的合理性以及执行的有效性；

②检查主要客户合同相关条款，并评价公司收入确认是否符合企业会计准则的要求，是否符合公司收入确认的会计政策；

③对收入和成本执行分析程序，包括：本期收入、成本、毛利波动分析，判断是否出现异常波动的情况；

④检查合同，根据合同条款进行租金收入测试；

⑤获取发票清单，检查发票内容，与收入进行核对；

⑥对主要客户进行函证；

⑦对租赁网点抽样实地检查；

⑧对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试。

获取的审计证据包括但不限于：合同、发票清单、客户回函、实地检查照片等。

2.截止性测试情况：

（1）贸易板块：对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，对临近期末的外销收入，与电子口岸的数据进行对比核对，核实报关日期是否跨期，对期后确认的收入，核实报关日期是否在期后，以评估销售收入是否在恰当的会计期间确认。

（2）安保板块：对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，获取开票清单，与销售合同进行核对，检查期后确认的收入对应的服务期间，以评估销售收入是否在恰当的会计期间确认。

（3）园区租赁板块：对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，抽取期后确认的收入，与租赁合同进行核对，检查对应的租赁期间，以评估销售收入是否在恰当的会计期间确认。

3.核查结论

执行上述审计程序后，我们认为公司2025年度外销收入真实性、贸易业务真实性以及收入确认准确性不存在重大异常。

二、关于经营业绩。2025年公司营业收入15.36亿元，同比增长27.66%，2026年第一季度营业收入2.13亿元，同比下降42.07%；2025年公司综合毛利率4.09%，同比下降1.25个百分点，归属于上市公司股东的净利润1141.37万元，同比下降38.14%。分季度看，公司2025年第一至四季度营业收入分别为3.67亿元、2.96亿元、2.93亿元、5.80亿元，归母净利润分别为376.21万元、757.87万元、390.88万元、-383.59万元，业绩波动较大且单季度营收和利润趋势存在差异，第四季度收入同比增长48.75%但净利润由正转负。同时，2025年公司销售商品、提供劳务收到的现金为12.50亿元，同比下滑21.87%，与营业收入变动趋势不一致，经营活动产生的现金流量净额为-1070.36万元。

请公司：（1）结合公司业务板块、产品结构、业务量变动、成本费用、行业发展情况、市场竞争格局、同行业可比公司情况等，说明公司2025年营业收入增长但毛利率和净利润下滑的原因及合理性，并说明2025年分季度及2026年第一季度收入、成本、费用变动情况及原因，相关季节性分析是否与同行业可比公司一致；（2）补充披露第四季度各月的收入分布及同比变化，第四季度收入确认的前十大客户及基本情况、销售产品类型、收入确认金额、定价政策、毛利率水平、信用政策、期末应收账款余额及期后回款情况，相关销售合同的签订日期、产品采购日期、发货日期及交货方、报关日期、客户签收日期等，是否在年期末集中确认收入的情形，第四季度的主要客户在2026年第一季度的采购情况，变动的原因及合理性；结合第四季度毛利润、费用确认、信用减值和资产减值损失计提情况等，说明第四季度净利润由正转负的原因及合理性；（3）补充披露在收入增长的情况下销售商品收到的现金下降的原因，公司经营活动产生的现金流量净额为负的原因，是否与同行业可比公司变动趋势一致。请年审会计师发表意见，并说明对第四季度收入真实性、准确性的审计程序、审计证据及审计结论，以及收入截止性测试的具体情况。

一（1）结合公司业务板块、产品结构、业务量变动、成本费用、行业发展情况、市场竞争格局、同行业可比公司情况等，说明公司2025年营业收入增长但毛利率和净利润下滑的原因及合理性，并说明2025年分季度及2026年第一季度收入、成本、费用变动情况及原因，相关季节性分析是否与同行业可比公司一致；

公司回复：

（一）经营业绩概况

1.年度及分季度主要财务数据

项目	2024年度	2025年度	变动	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	2026Q1	变动注
营业收入（万元）	120,287.35	153,553.93	27.66%	36,708.88	29,632.26	29,252.94	57,959.84	21,264.71	-42.07%
营业成本（万元）	113,861.66	147,271.30	29.34%	34,976.80	27,931.99	28,480.08	55,882.43	19,656.37	-43.80%
毛利率	5.34%	4.09%	减少1.25个百分点	4.72%	5.74%	2.64%	3.58%	7.56%	增加2.84个百分点
期间费用（万元）	5,381.66	5,355.16	-0.49%	1,418.71	1,525.52	444.43	1,966.49	1,418.68	0.00%
净利润（万元）	1,845.14	1,141.37	-38.14%	376.21	757.87	390.88	-383.59	397.44	5.64%
净利率	1.53%	0.74%	减少0.79个百分点	1.02%	2.56%	1.34%	-0.66%	1.87%	增加0.85个百分点

注：2026Q1变动系同比2025Q1。

（二）营业收入变动分析

1.2025年度变动原因

营业收入（分业务板块）	2024年收入（万元）	2025年收入（万元）	变动额（万元）	变动幅度	变动原因
1. 进出口贸易	85,202.61	118,547.13	33,344.52	39.14%	受外部贸易政策的持续影响，包括关税加码、原产地审查政策等因素，报告期内，公司相应调整业务布局和产品结构，该板块业务收入呈较大波动趋势。
其中:纺织品	58,597.32	89,790.98	31,193.66	53.23%	纺织品分为纺织服装（成衣）和纺织面料（含辅料）两大类别，2025年，公司成衣出口同比基本保持稳定，面辅料出口同比增长50.48%。主要原因如下： 一是受美国“对等关税”颁期及全球贸易政策不确定性上升的影响，公司选度调整成衣出口节奏。同时，东南亚成衣代工需求出现阶段性波动，部分海外客户将成衣产能转移至东南亚，对我国成衣的直接采购有所减少，从而使面料出口增速有所扩大。 二是由于人工及关税成本优势突出，近年欧美品牌加速将成衣产能向越南、缅甸、柬埔寨、孟加拉等东南亚国家转移。但东南亚本土面料产能相对不足，需从中国大量进口面辅料作为中间品，以完成成衣生产。在此背景下，公司面辅料业务收入2025年实现50.48%的大幅增长，核心驱动力来自东南亚纺织产业链的“中间品依赖”。
钢材（钢铁制品）、机械五金	16,775.60	12,479.03	-4,296.57	-25.61%	钢铁制品与五金机械产品相似度较高，分类较为模糊。受地缘政治影响，部分五金业务收汇风险极大，三进公司已主动暂停。整体呈现同比减少趋势。
其他	9,380.20	15,568.91	6,188.71	65.98%	其他分类下产品类型包括纸制品（卡片）；皮革制品、塑料制品（包）；食品等，年度相关订单没有可对比性。
2.安防服务	32,196.99	32,349.06	152.07	0.47%	报告期内，安防服务板块较为平稳，板块业务收入与同期基本持平。
3. 园区物业租赁等收入注	2,887.76	2,657.74	-230.02	-7.97%	报告期内，租赁市场仍较为疲软，公司业务板块同样面临退租及租金调整等因素影响，板块业务收入较同期减少7.97%，但整体出租情况远优于市场平均水平。
合计	120,287.35	153,553.93	33,266.57	27.66%	/

注：园区物业租赁等收入包括租赁收入、物业费收入、水电费及停车费等，已抵消内部租赁收入。下同。

2025年，公司营业收入较同期增长27.66%是受进出口贸易板块驱动，该板块贡献了33.33亿元的收入增量。主要原因为：为应对国际贸易关税政策风险，保障板块业务持续稳定开展，三进公司主动优化业务布局和产品结构，增多了面料出口业务，同时客户增加备货提前锁定订单，由此带动外贸出运量上升，形成营收规模增长。

2.2025年分季度及2026年第一季度分布、同比变化及原因

期间	分季度收入（万元）	占2025年收入比例	2024年同期数	同比变动	2023年同期数	季度特征说明
2025Q1	36,708.88	23.91%	24,365.82	50.66%	28,300.67	订单层面：受关税加征预期持续发酵影响，为规避潜在关税成本，下游企业集中提前备货，且2024年Q3起客户因加速锁定远期订单。一季度受国内假期及前期订单提前锁定影响，当季度订单等订量有所减少。 收入层面：当期营业收入呈现超常规增长，结合业务周期，预计该季度来源于2024Q4下达的订单，因在