（上接B010版）

布局各大电商平台。鹿龟酒佳品系列依托完善的经销网络与多元化渠道组合，高效完成产品市场推广与销售落地。

（2）鹿龟酒佳品系列的成本费用和毛利率分析

①成本费用构成

单位：万元

序号	成本费用项目	2025年度 鹿龟酒（佳品）	项目占比%	2025年度 鹿龟酒（除佳品外）	项目占比%
1	原辅材料	6,663.01	79.53	1,023.73	80.07
2	人工成本	735.99	8.78	113.08	8.84
3	制造费用	574.62	6.86	88.29	6.91
4	燃料动力	30.82	0.37	4.73	0.37
5	运费	373.83	4.46	48.75	3.81
合计		8,378.27	100.00	1,278.58	100.00

鹿龟酒佳品系列通过优化工艺改善滋味和色泽，降低甜度，但与原有鹿龟酒生产工艺及流程保持同源，原辅材料、人工、制造、燃料动力等各项成本占比基本持平，成本管控标准保持一致。由于佳品系列销量规模更大、销售覆盖区域更广，物流运输费用占比略高于原有产品。

②毛利率对比

2025年作为中档产品定位的鹿龟酒佳品系列收入占主流，其面向中档大众消费群体，以流通、餐饮为核心消费场景，产品定价和毛利率符合目标客户定位和消费场景。

2024年公司鹿龟酒销售结构以高毛利老品为主，整体产品毛利率水平相对较高，但2025年老品鹿龟酒产品为了促进市场销售加大促销力度，毛利率有所回落。

鹿龟酒产品的具体毛利率对比详见本题1（6）①的回复。

③平均单价对比

序号	品类	2025年 平均单价（万元/吨）	2025年 销售量（吨）	2025年 营业收入（万元）	2024年 平均单价（万元/吨）	2024年 销售量（吨）	2024年 营业收入（万元）
1	鹿龟酒（佳品）	3.21	4,754.04	15,261.87			
2	鹿龟酒（除佳品外）	3.79	608.85	2,306.63	4.73	220.98	1,044.27

鹿龟酒佳品系列面向中档大众消费群体，以流通、餐饮为核心消费场景。结合产品定位与市场环境制定价格，定价策略适配新品推广需求，其平均售价低于原有中高端鹿龟酒产品。

2025年佳品系列销量（4,754.04吨）远超老品（608.85吨），成为鹿龟酒收入主力，推动整体平均单价2025年度较2024年度较大幅度下降。该变动系公司经营策略调整所致，属于正常阶段性结构性波动，具备商业合理性。

3、销售费用分析

2025年度销售费用 3,583.74万元，同比上年同期的 3,157.33万元增幅13.51%，主要为职工薪酬、广告及业务宣传费、折旧费增加所致，主要明细如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	增减额	增减率%
职工薪酬	1,735.20	823.55	911.65	110.70
促销及服务费	350.88	1,748.69	-1397.81	-79.93
广告及业务宣传费	645.11	130.10	515.01	395.86
仓储费	227.39	211.11	16.28	7.71
折旧费	203.26		203.26	
会议及展览费	212.61	49.10	163.51	333.01
其他	209.29	194.78	14.51	7.44
合计	3,583.74	3,157.33	426.41	13.51

①职工薪酬：2025年公司大力拓展酒类销售业务，扩充销售团队，年末销售人员由2024年末41人增至101人，人工成本相应上升；同时销售规模增长，业绩提成同步增加。

②广告及业务宣传费：2025年为了推进品牌宣传和助力新品上市，公司投入了央视和地方卫视广告宣传及产品品鉴等费用增加。

③折旧费：2025年公司与糊涂集团合作分歧妥善解决，椰岛糊涂购销业务恢复开展，原租赁其基酒仓库形成的使用权资产折旧，由管理费用重分类至销售费用列报。

④会议费展览费：为拓展销售渠道、提升产品销量，公司参加糖酒会、举办经销商大会等活动，相关展会及会议费用投入增加。

⑤促销及服务费：为了快速促进经销商自主开展终端促销、提高市场响应效率快速实现动销，公司2025年优化市场费用结构改以随货搭赠为主，故促销服务费同比大幅减少。

公司销售费用严格遵循《企业会计准则》相关规定，按照权责发生制在发生时确认为期间费用计入当期损益，各项费用核算、科目重分类列报均结合实际业务实质处理，会计处理符合企业会计准则及相关要求。

4、管理费用和研发费用分析

（1）管理费用分析

2025年度管理费用5,209.21万元，同比上年同期6,102.86万元降幅14.64%，明细如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	增减额	增减率%
职工薪酬	3,288.67	3,649.39	-360.72	-9.88
折旧费	783.24	994.59	-211.35	-21.25
咨询服务及会议费	420.39	266.52	153.87	57.73
办公及差旅费	69.52	114.24	-44.72	-39.15
无形资产摊销	40.31	101.60	-61.29	-60.32
存货损失	37.12	67.90	-30.78	-45.33
业务招待费	35.21	66.17	-30.96	-46.79
装修改良费	38.85	52.59	-13.74	-26.13
其他	495.90	789.86	-293.96	-37.22
合计	5,209.21	6,102.86	-893.65	-14.64

报告期内公司收入、销量实现大幅增长，管理费用同比下降 14.64%，系公司优化管理体系、推进降本增效的结果，具备充分合理性，具体说明如下：

①管理架构优化与降本增效成效显著：公司通过精简优化人员结构，推动职能团队向市场销售服务转型，管理人工成本同比下降 9.88%；同时严控日常管理支出，办公差旅、业务招待等费用同比大幅下降，降本增效措施有效落地，管理运营效率显著提升。

②会计列报调整折旧费同比下降：本期公司与糊涂集团合作分歧妥善解决，椰岛糊涂购销业务恢复开展，原租赁其基酒仓库形成的使用权资产折旧，由管理费用重分类至销售费用列报。

③专项咨询服务费用增加，对冲部分降本影响：本期公司为解决广告诉讼、中山饮料项目清算、上海企业土地权益等专项事项，相关法律及咨询服务费同比增长57.73%，一定程度上对冲了其他项目的费用下降，反映了公司对历史遗留问题的主动化解，并非管理投入的弱化。

④费用变动与业务发展阶段相匹配：报告期内公司收入、销量增长主要依托成熟产品市场拓展与产能释放，当期管理工作聚焦于流程优化、内控完善及历史问题化解，未新增大额管理类资本性支出或扩张性投入。管理费用下降是公司精细化管理、降本增效的直接体现，不存在因费用压缩导致管理职能弱化的情形，变动与经营实际相匹配。

⑤会计处理合规性说明：公司管理费用严格遵循《企业会计准则》相关规定，按权责发生制原则据实归集、核算与列报，各项费用的确认、计量及重分类均基于业务实质，会计处理合规，不存在跨期确认、混淆费用性质等情形。

综上，本期管理费用同比下降是公司优化管理体系、推进降本增效的综合结果，具备合理性。

（2）研发费用分析

2025年度研发费用522.90万元，同比上年同期的536.73万元降幅2.58%，明细如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	增减额	增减率%
职工薪酬	368.84	429.35	-60.51	-14.09
折旧费	69.79	19.46	50.33	258.63
技术服务费	13.22	10.93	2.29	20.95
差旅费	3.29	6.95	-3.66	-52.66
原材料	1.31	3.63	-2.32	-63.91
其他	66.45	66.41	0.04	0.06
合计	522.90	536.73	-13.83	-2.58

报告期内公司收入、销量实现大幅增长，研发费用小幅下降2.58%，系研发体系优化与业务阶段特征共同作用的结果，具备合理性：

①职工薪酬下降是费用变动的核心原因：公司结合研发项目周期、技术储备及降本增效目标，对研发团队进行结构性优化，研发人员由2024年末29人精简至2025年末25人，职工薪酬同比减少60.51万元，降幅14.09%，是研发费用整体下降的主要驱动因素。本次人员优化聚焦于提升人均效能，核心研发团队保持稳定，未影响正常研发工作开展。

②费用结构调整，折旧与技术服务投入同步增加，研发投入实质未弱化：公司为保障产品品质与工艺稳定性，增加对现有研发设备及检测设施的投入增加原值进而计提折旧增加；技术服务的投入亦有所增加。两项投入增加在一定程度上对冲了职工薪酬的下降，体现了公司研发投入的结构性优化，并非研发活动的整体收缩。

③研发投入与业务发展阶段相适应，未因营收增长而盲目扩张投入：报告期内公司收入、销量大幅增长，主要依托产品的市场推广、渠道拓展等销售行为而实现。公司研发工作以“降本增效、提升产品竞争力”为核心，通过优化团队、调整投入结构，在保障研发效能的前提下实现成本合理压降，不存在研发停滞或投入不足的情形。

④会计处理合规性说明：公司研发费用严格遵循《企业会计准则第6号–无形资产》规定，按研发项目归集、核算与列报。本期各项费用的确认、计量均基于业务实质，区分研究阶段与开发阶段，相关会计处理合规，不存在跨期确认、混淆资本化与费用化等情形。

综上，报告期内研发费用同比小幅下降，是公司基于研发规划、团队优化及业务阶段特征的正常变动，具备合理性。

年审机构意见：

1、核查程序

我们执行的主要审计程序如下：

（1）获取酒类（鹿龟酒、海王酒）成本构成明细表，复核原辅材料、人工成本、制造费用、燃料动力、运费等项目的归集与分配方法，分析2025年较2024年各项成本占比变动的合理性；

（2）获取主要原材料（玉米酒精、白砂糖）及包装材料采购明细、入库单、发票及付款记录，对比2024年与2025年的采购单价波动情况，分析原材料价格变动对毛利率的具体影响；

（3）获取鹿龟酒佳品系列及原有鹿龟酒的产品定价文件、促销政策、经销合同，对比两类产品的销售单价、单位成本、毛利率的差异；分析销售结构变化（佳品系列收入占比）对鹿龟酒整体毛利率下降的量化影响；

（4）获取海王酒价格调整文件（2024年5月及2025年7月），复核调价前后对单位售价、单位成本及毛利率的影响；检查新价格政策执行情况，确认是否统一执行；

（5）查询同行业可比公司（如会稽山、金枫酒业、古越龙山等）公开披露的毛利率数据，对比分析公司毛利率变动趋势与行业是否存在显著差异；

（6）获取销售费用明细账，抽查大额费用（职工薪酬、广告及业务宣传费、折旧费、会议展览费、促销服务费等）的合同、发票、付款凭证，复核费用归集、重分类及会计处理是否符合企业会计准则；

（7）获取管理费用、研发费用明细账，分析职工薪酬、折旧费、咨询服务费、存货损失等项目的变动原因；检查管理费用中折旧费重分类至销售费用的依据及会计处理；获取研发人员名单及研发项目立项文件，评估研发费用下降与研发活动开展的匹配性；

（8）对收入、成本及毛利率执行分析性复核程序，包括分产品、分区域的毛利率变动分析，结合销售结构变化、单位成本变化、价格政策调整等因素，量化分析毛利率大幅变动的原因；

（9）检查成本结转方法是否一贯运用，抽样对存货进行计价测试，确认成本结转的准确性与完整性。

2、核查意见

经执行上述审计程序，我们未发现鹿龟酒、海王酒等主要酒类产品的收入、成本及毛利率变动存在不合理或与实际情况不一致的情形，未发现鹿龟酒佳品系列的业务模式、成本费用构成及与原有产品的单价、毛利率对比存在重大异常，未发现销售费用的具体构成、归集及会计处理存在不符合企业会计准则规定的情形，管理费用、研发费用在收入及销量大幅增长的情况下同比下降的原因具备合理性，相关成本、费用的会计处理符合企业会计准则的规定。

三、关于非标审计意见相关事项。年报显示，公司2025年度发生净亏损0.34 亿元，年末未分配利润为–6.12亿元，股东权益合计为1.05亿元，流动负债高于流动资产2.16亿元，资产负债率88.60%，年审机构对2025年财务报表出具带持续经营重大不确定性段落的审计报告。因2020–2021年销售椰岛海酱白酒时货权转移单据不完整，公司对前期收入和存货等科目进行会计差错更正，该事项导致公司2025年内控审计报告被出具强调事项段。此外，年审机构认为，2024年财务报表保留意见涉及的椰岛糊涂预付款6,448.44万元及异地存货1,722.96万元事项影响已消除，2024年内控否定意见涉及的经销商管理、关键岗位人事安排等事项影响已消除。2025年公司已签署协议，部分椰岛糊涂预付款转为存货、部分用于糊涂集团退出椰岛糊涂，并同步签署三年期成品酒采购合同（年采购不低于1,330万元，先付款后供货），2026年1月已预付1,330万元。

请公司：（1）补充披露2024年保留意见所涉事项（椰岛糊涂预付款及异地存货）及内控非标意见在2025年的处理及消除情况，包括预付款转为存货的入账依据、关于糊涂集团退出的具体安排、相关减值计提风险及对会计处理的影响等；（2）结合近三年净资产持续下降、流动负债远高于流动资产、资产减值风险等，说明已采取及拟采取的改善措施，以应对持续经营重大不确定性、防范净资产持续下滑，并充分提示相关风险。

请年审机构说明：（1）就2024年度财务报表审计报告保留意见所涉事项（椰岛糊涂预付款及异地存货）及内部控制审计报告否定意见所涉事项（经销商管理、关键岗位人事安排等）影响已消除所执行的审计程序、审计依据，是否获取充分、适当的审计证据对前述预付款项及存货可收回金额、内控缺陷整改情况进行确认；（2）结合《企业内部控制审计指引实施意见》等规定，说明内部控制缺陷评价情况、整改后控制的最短运行期间及最少测试数量（包括具体期间、测试数量、方法及结果），以及2025年内控审计意见是否合理恰当。

公司回复：

1、2024年度财务审计报告和内控审计报告的非标意见的处理和消除情况

（1）财务审计报告保留意见在2025年影响已消除

受白酒行业环境变化及公司控制权更迭影响，公司与糊涂酒业在采购结算、品牌授权及酱酒采购等事项产生分歧，2024年度年报审计时无法对预付款项及双方纠纷具体事项执行函证程序，也无法确认存放于糊涂酒业的存货是否可以全部收回，审计机构因无法获取充分、适当的审计证据就此事项出具了保留意见。

就上述事项，双方经多轮协商于2025年12月达成一致并签署协议：

A 对预付货款、代付包材款、仓库租金等通过债权债务冲抵方式确认预付款余额，该预付款余额用于冲抵未来糊涂集团退出椰岛糊涂的应付投资款。

B未来糊涂酒业通过合规方式退出椰岛糊涂的投资，双方可不再承担关于2021年签订协议约定的任何义务、互不承担违约责任。

C公司将在未来三年内向糊涂集团采购价值3,990万元的成品酒。

双方签订相关协议后，双方已对预付款项余额和存货货权予以确认，公司已完成首年度成品酒的采购付款义务。目前对应产品已完成研发和配料液生产工作，待包材采购到位后，即可启动成品生产及交付流程。

①关于预付款转为存货入账事项

2025年7月双方签订《备忘录》，双方确定椰岛系公司对糊涂系公司享有权益，其中对双方历史交易形成的预付款余额及相关存货权属进行明确约定：

A 现金账余为1,098万元：椰岛糊涂已向糊涂销售支付现金28,639万元，扣除糊涂销售已交付货物27,541万元（含下方列示的存储在糊涂集团仓库内的存货）后剩余现金余额为1,098万元。

B 椰岛系公司存放于公司租赁的糊涂集团仓库内由其自行管理的存货包括：椰岛糊涂向糊涂销售购买的采购价3,059万元的年份酒液、采购价3,453万元的封坛酒，以及635万元的贵台成品酒。

基于上述双方已确认的事实，双方已确认对于上述存储在公司租赁的糊涂集团仓库内的年份酒液、封坛酒（双方前期对于封坛酒已开票结算、且椰岛糊涂已陆续对外销售）、贵台成品酒的存货归属权为椰岛、上述存货货款已从预付款中扣减即已支付完毕，且双方已对上述存货进行盘点确认，公司已实际占有并管理相关存货，货权转移的要件已满足。

公司将上述存货对应的货值从预付款项中冲减，并暂估计入存货科目列示，符合《企业会计准则第1号–存货》中关于存货确认及计量的相关规定，账务处理充分、合理，能够真实、公允地反映公司的资产状况。

②关于糊涂集团退出股权投资的安排

根据2025年12月公司与糊涂集团签订的《备忘录》，明确糊涂集团所持椰岛糊涂20%股权可按评估价值3,008.90万元【评估报告编号：北京亚超评报字（2025）第A212号】作价，通过减资、清算或糊涂集团转让其股权等方式实现退出投资；减资或清算方式下，对应减资款或清算分配款项可与双方确认预付款 2,434.35万元净债权直接冲抵；股权转让方式下受让方通过承债和支付尾款的方式完成受让股权。

结合当前酒类消费市场下行的客观情况，以及椰岛糊涂存在债权债务诉讼可能影响减资、清算退出方案的执行，2026年下半年公司拟在债权债务诉讼解决后与糊涂集团协商，确定具体的退出方案。

③关于减值计提风险及对会计处理的影响

自2021年起公司与糊涂集团开展酱酒业务合作，截止2024年12月31日，公司预付糊涂酒业销售公司货款余额为6,448.44万元。在双方合作过程中，糊涂销售公司根据公司的成品采购订单而配套采购的贵台系列产品包材剩余库存约407.45万元，鉴于贵台系列产品的外包装是由椰岛糊涂酒业负责研发，如合作终止预计该批剩余包材损失将被追偿由公司承担，故2024年度公司基于谨慎性原则对该笔预付账款单项计提减值准备407.45万元，上述情况详见公司2025年7月4日披露的《关于2024年年报信息披露监管工作函的回复公告》（2025–035号）问题三（三）的回复。

2025年度根据双方签订的《备忘录》，双方合作协商解决有待进一步推进。为避免上述包装物长期闲置导致的损耗、贬值等损失，根据现存包材的配套情况和酱酒产品的需求情况，业务部门申请提出继续恢复部分订单生产货物的方案：申请恢复生产4000箱53度贵台酱酒标准样和10000箱53度贵台酒珍品，根据生产情况可利用现有剩余包材价值约215.46万元，剩余包材报废处理损失约191.99万元（其中：176.76万元包材已送到糊涂集团、15.23万元酒瓶生产厂家已生产但未送到糊涂集团办理交付）。

因此，根据上述包材预计使用情况预计将挽回损失，故2025年度转回预付款项坏账准备230.69万元（包材价值407.45万元–176.76万元=230.69万元），另外拟报废的包材酒瓶货值15.23万元由公司与供应商另行结算，计入预计负债转为营业外支出。

相关会计分录如下：

借：信用减值损失　–230.69万元

贷：预付账款–坏账准备　–230.69万元

借：营业外支出　15.23万元

贷：预计负债　15.23万元

（2）内控非标意见在2025年的处理及消除情况

①经销商管理相关的内部控制缺陷在2025年已消除

针对2024年度内控审计报告指出的新增经销商选择的标准、经销商资信评审记录、审批手续及经销商过程管理等缺少相关内部控制资料所形成的重大缺陷，公司于2025年7月制定并陆续发布了酒业销售管理制度及配套细则，全面重构经销商全生命周期管理内控体系。主要措施如下：

A 严格经销商准入与资信评估：建立标准化经销商准入体系，明确行业经验、财务实力、仓储运营、信用记录等准入指标，完善分级审批、资信评审及档案留存机制，实现准入审批全流程留痕可追溯。

B 信用政策与价格管理控制：进一步规范经销商信用额度审批与终端价格管控，结合经销商资信及履约情况核定信用政策，常态化开展市场监察，有效防范窜货、乱价及信用风险。

C 过程管理：建立年末常态化经销商年度综合评审机制，围绕经营能力、销售履约、市场管理、回款及退货情况开展全方位考核，并将评审结果作为次年续约及合作政策调整的核心依据。

D 退货与退出管理：严格执行经销商逐级退货审批及集团总经理终审制度，规范经销商退出环节库存处置、账款清算流程，闭环补齐原有管理漏洞。

经销商管理相关控制措施即准入、评级、过程管理、退出各环节的内控措施已有效落地、执行到位，原有内部控制重大缺陷已整改消除。

②关键岗位人事安排存在的内部控制缺陷在2025年度已消除

针对2024年度内控审计报告指出的总经理兼任财务总监、法务总监、投资总监等重要职务导致管理层相关职能缺失的内部控制缺陷，公司于2025年3月25日召开董事会审议并聘任控股股东推荐的董事会秘书、财务总监，同时由控股股东委派专职风控总监；2025年4月公司总经理离职后，由控股股东委派的董事长兼任总经理，统筹负责公司日常经营管理工作，公司关键岗位人员配置全部到位，组织架构与法人治理结构进一步健全。

2025年度公司在治理架构、机构设置、权责划分及业务流程等环节，已建立起权责明晰、相互制衡、有效监督的内部控制体系，内控控制环境得到全面优化，相关缺陷已消除。

2、公司应对持续经营能力的改善措施

公司高度关注现阶段经营亏损、高资产负债率及持续经营重大不确定性等核心风险，始终将风险化解、业绩改善、资产结构优化作为核心经营工作重点。公司已制定常态化的改善方案，落地多项针对性举措，并将持续深化推进，全力提质增效、优化资产负债结构、稳妥化解持续经营风险，推动公司经营回归稳健良性发展轨道。具体改善措施如下：

公司坚持“聚焦主业、拓展市场、降本增效、优化债务”的核心整改思路，从业务布局、市场渠道、内部管控、债务结构四大维度精准发力，全方位破解经营痛点，各项工作已取得阶段性实质性成效。

①深耕核心主业，剥离低效业务，实现止血增利

公司全面复盘、梳理各业务板块经营现状，立足自身产业优势，明确核心发展赛道，集中人力、物力、财力等优质核心资源，重点布局以鹿龟酒、海王酒为核心的保健酒及以椰基饮品为代表的食品饮料两大核心主营业务。同时，坚决推进业务瘦身提质，已退出与主业协同性差、盈利能力弱、长期持续亏损的低效业务单元，彻底斩断亏损源头，实现精准止血减亏。

从2026年一季度经营数据来看，整改成效已充分显现，公司营业收入保持稳步增长，盈利结构持续优化、盈利质量稳步提升，主业聚焦的战略价值持续释放，公司整体经营业绩呈现持续性向好的良好态势。

②深化全域市场布局，强化品牌赋能，拉动业绩增长

公司坚持“稳固基本盘、开拓新增量”的市场思路，一方面深耕传统重点市场，巩固存量客户与固有市场份额；另一方面深度挖掘下沉市场、新兴市场潜力，持续扩大市场覆盖范围。同时重点发力渠道升级，全面强化餐饮、礼品、电商等核心赛道及新兴渠道布局，构建线上线下联动的全域销售网络。品牌端持续精准投入，摒弃传统粗放式推广模式，通过数字化精准营销、场景化体验营销、主题事件营销等多元化、精细化品牌运营方式，持续提升“椰岛”品牌知名度、美誉度及用户粘性，以品牌力赋能产品销售，为业绩持续增长筑牢市场基础。

③细化内部管控，严控成本费用，提质降本增效

集团全面推行精细化、集约化管理模式，全方位优化生产、运营、管理全流程。生产端持续优化生产工艺、规范生产流程，严控生产损耗，有效降低整体制造成本；管理端严格落实费用管控机制，精准压降低效、无效开支，优化销售费用、管理费用结构，将资金、资源精准聚焦于可直接创造营收、提升效益的核心业务环节，实现资源利用效率最大化，持续提升企业精细化运营能力。

④优化债务结构，补充流动资金，缓解偿债压力

针对现阶段流动负债高于流动资产、短期偿债压力较大的核心问题，公司积极推进债务结构优化工作。一方面主动与金融机构债权人保持常态化高效沟通，积极争取债务展期、续贷、授信增额等政策支持，稳定现有信贷体系，防范债务集中兑付风险。另一方面主动对接主要股东，积极争取股东层面的资金与资源支持，持续补充公司流动性资金，优化整体资本结构，有效缓解短期偿债压力，夯实公司持续经营底气。

3、关于对持续经营相关的风险提示

公司经营改善成效逐步显现，但结合现阶段经营现状及外部市场环境，公司仍存在多项持续经营相关风险，具体如下：

①持续经营不确定性风险

目前公司资产负债率仍处于高位，流动负债规模显著高于流动资产，短期偿债压力依然较大。同时公司未分配利润持续为负，净资产整体规模偏小，资本实力相对薄弱。未来若公司业绩改善进度不及预期、外部融资渠道收紧或受限、存量债务集中到期兑付，公司现金流及偿债能力将面临严峻考验，持续经营能力仍存在重大不确定性风险。

②经营改善不及预期风险

公司本次推进的主业聚焦、产品升级、市场拓展、内部降本等一系列整改改善举措，属于系统性战略调整，成效释放需要一定的周期，短期难以完全落地见效。同时，宏观经济复苏节奏、行业市场竞争加剧、消费者消费偏好快速迭代、市场需求波动等外部不确定因素，均可能对公司主营业务收入增长、盈利能力修复造成不利影响。若后续营收增长、毛利提升幅度无法覆盖各项成本费用，公司仍存在持续亏损的风险。

③资产减值风险

公司已持续强化全品类资产管理，严控资产减值风险，但受宏观经济下行、行业环境波动、市场价格变动等外部因素影响，公司存货、应收账款、固定资产、长期股权投资等各类资产仍存在减值可能性。若发生资产减值情形，将直接冲减公司当期利润及净资产，对公司经营业绩和资产质量造成不利影响。

年审机构意见：

1、核查程序

针对椰岛糊涂预付款、异地存货保留意见事项执行的审计程序：

（1）获取并审阅公司与糊涂酒业签署的《备忘录》及相关协议，核查债权债务冲抵、预付款余额确认、存货权属认定、糊涂集团退出安排等核心条款。检查公司将异地存货年份酒从预付款转入存货的入账凭证，复核入账金额是否与协议约定及盘点结果一致，判断会计处理是否符合《企业会计准则第1号–存货》关于存货确认的规定；

（2）获取并审阅糊涂集团持有椰岛糊涂对应股权的评估报告（北京亚超评报字(2025)第A212号），核实相关股权评估金额与双方协议对价是否存在重大偏差；

（3）就《备忘录》及相关协议约定的和解事项执行现场访谈程序；对往来款项实施函证，复核相关账务处理的合规性；对异地保管的存货实施监盘程序，核实存货是否真实存在及权属是否清晰；

（4）检查公司针对预付账款计提减值的相关依据，复核计提金额的准确性；

（5）获取2026年1月预付1,330万元的银行回单及付款审批单，确认首年度采购义务已履行，了解成品酒研发进展及包材采购情况。

针对内部控制审计否定意见事项执行的审计程序：

（1）查阅公司2025年新修订发布的酒业销售管理制度、酒业销售管理细则、人事管理制度等内控文件，核对制度条款是否完整覆盖经销商准入、资信评审、过程管控及关键岗位权责划分、岗位制衡等缺失环节；

（2）抽样核查2025年度新增经销商的准入审批资料、资信评审资料、过程管控等资料；

（3）检查公司2025年董事会决议、高管聘任文件，核实财务总监、董事会秘书、风控总监等关键岗位人员是否已全部到位；核查公司组织架构文件、岗位权责划分情况、日常经营审批流程单据，确认公司是否已形成权责明晰、相互制衡、有效监督的治理结构及内控环境。

内部控制缺陷评价、整改测试情况及2025年内控审计意见合理性说明：

（1）内部控制缺陷评价情况

依据《企业内部控制审计指引实施意见》《企业内部控制基本规范》及配套指引，我们对公司2024年度内部控制重大缺陷的整改情况进行了专项评价。原经销商管理缺陷属于运营类重大缺陷，表现为经销商准入、过程管控及退出全流程缺乏标准化控制，存在经营及财务核算风险；关键岗位人事安排缺陷属于控制环境类重大缺陷，岗位权责未分离、缺乏制衡监督，导致内控基础环境存在重大缺陷。上述缺陷已于2025年度完成整改，制度体系、执行流程及治理架构均得到有效完善。

（2）针对整改后控制运行测试

①经销商管理相关控制测试

经销商管理相关控制于2025年7月完成制度完善并陆续发布实施，截至2025年12月31日持续有效运行3个月以上。我们以2025年度主要新增67家经销商为总体，抽取18家，逐项测试其准入审批、资信评审、过程管控等关键控制点的执行有效性。

②关键岗位人事及治理管控相关控制

公司于2025年3月完成财务总监、董事会秘书及风控总监的聘任，2025年4月完成管理层架构调整，新治理架构及岗位制衡控制持续有效运行8个月。我们采用文件检查及流程抽查方式，核查新增高管聘任文件、董事会决议等，并抽查2025年5月至12月期间财务审批、风控审核、法务管控等关键业务单据共105份，验证岗位履职及权责制衡有效性。

根据《企业内部控制审计指引实施意见》的相关规定，上述整改后控制运行的期间或次数均大于《企业内部控制审计指引实施意见》规定的最短期间或最少运行次数，我们进行的测试数量满足最少测试数量的要求。

综上，公司已完成针对2024年度内部控制重大缺陷的整改，内控制度体系及治理结构得到有效完善，各项整改控制措施均经过足够运行期间并通过审计测试验证，整改后内部控制运行有效，原有重大缺陷已消除。

2、核查意见

（1）公司2024年度因与糊涂酒业预付款项及存货权属事项被出具保留意见。2025年度，公司已通过签订《备忘录》、协议书等方式明确了预付款余额及存货权属，异地存货可以进行正常管理，并就糊涂集团退出椰岛糊涂作出安排。我们执行了存货监盘、往来函证、现场访谈、协议检查等程序，认为上述事项对2025年度财务报表的影响已消除，且相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（2）公司2024年度内部控制审计否定意见涉及的经销商管理、关键岗位人事安排重大内控缺陷，已于2025年度完成整改，未发现新增同类缺陷，整改后控制运行有效。

（3）结合内控缺陷评价、控制运行测试结果及相关准则规定，公司2025年度内部控制审计意见类型合理恰当。

四、关于资产减值。年报显示，2025年末存货账面价值2.91亿元，其中库存商品账面价值1.49亿元，开发产品账面价值0.62亿元。本期库存商品跌价准备计提401.18万元，转回或转销381.97万元，净增加19.21万元；2024年同期，库存商品跌价准备计提1,937.42万元，转回或转销238.81万元。开发产品首次计提跌价准备490.10万元。按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款合计0.87亿元，占比76.97%，账龄基本在3年以上。其中，幸福华夏文化产业投资发展有限公司、鑫润时代（北京）文化传播有限公司（已注销）期末余额分别为2,200万元、1,600万元，计提部分坏账，其余主要款项均全额计提坏账。

请公司：（1）结合存货计提跌价准备的明细情况、各类存货可变现净值测算过程、在手订单、市场行情及可比公司情况，量化分析各项存货跌价准备计提比例变动原因及充分性、合理性，重点说明在库存商品余额增加的情况下，跌价准备计提比例下降的原因；并说明前述会计差错调增存货的具体会计处理方式及减值测试情况，并结合上述情况，说明资产减值及存货管理相关内控的运行情况；（2）补充披露其他应收款中主要款项的回收进展、回收可能性及坏账计提比例的确定依据，说明相关坏账计提是否充分、合理。

请年审机构对上述事项发表核查意见，并说明：（1）已获取的审计证据是否足以支持对相关资产减值计提充分性、合理性的评价；

（2）结合减值计提情况，就公司在存货管理、资产减值相关内控的运行和评价情况说明核查情况、核查结论。

公司回复：

1、存货跌价准备计提的情况

①2025年度存货跌价准备的明细

2025年末存货账面余额3.27亿元，存货跌价准备0.36亿元，计提存货跌价准备比例为10.96%，而期初存货账面余额3.07亿元，存货跌价准备0.31亿元，计提存货跌价准备比例为10.17%。报告期内存货跌价准备计提比例小幅波动，整体计提水平保持稳定。

项目		期末余额（万元） 账面余额	存货跌价准备	账面价值	期初余额（万元） 账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提存货跌价占比 期末%	期初%
原材料	酒类原材料	2,797.12	738.50	2,058.62	2,791.27	781.71	2,009.56	26.40	28.01
	饮料类包材	13.41		13.41	13.41		13.41		
	其他	6.59		6.59	6.82		6.82		
	原材料小计	2,817.12	738.50	2,078.62	2,811.50	781.71	2,029.79	26.21	27.80
在产品	酒类在产品小计	734.66		734.66	735.15		735.15		
库存商品	鹿龟酒	2,667.82	7.16	2,660.66	911.08	162.33	748.75	0.27	17.82
	海王酒	1,232.45	943.17	289.28	1,588.64	1,083.38	505.26	76.53	68.20
	白酒	12,445.82	1,222.20	11,223.62	9,259.06	844.14	8,414.92	9.82	9.12
	其他酒类	463.76	85.34	378.42	327.58	125.22	202.36	18.40	38.23
	酒类存货小计	16,809.85	2,257.87	14,551.98	12,086.36	2,215.07	9,871.29	13.43	18.33
	饮料类存货	159.01		159.01	26.11	25.03	1.08		95.86
	其他类商品	246.07	99.68	146.39	249.76	98.24	151.52	40.51	39.33
	库存商品小计	17,214.93	2,357.55	14,857.38	12,362.23	2,338.34	10,023.89	13.69	18.92
开发产品	椰岛小城一期	3,783.35		3,783.35	4,336.39		4,336.39	–	
	椰岛广场	2,928.98	490.10	2,438.88	2,928.98		2,928.98	16.73	
	开发产品小计	6,712.33	490.10	6,222.23	7,265.37		7,265.37	7.30	
半成品	半成品酒液小计	4,671.61		4,671.61	6,872.51		6,872.51		
发出商品	发出商品小计	569.50		569.50	646.11		646.11		
存货合计		32,720.15	3,586.15	29,134.00	30,692.87	3,120.05	27,572.82	10.96	10.17

②存货计提跌价准备的计算过程

根据公司会计政策规定，公司于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。

A 原材料：主要为酒精、药材、辅料及包材等，公司在报告年末对原材料进行跌价测试。由于公司的原材料大多为通用材料，且属于用于生产产成品而非直接对外销售的材料。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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降导致产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。在确定可变现净值基础上，进一步结合原辅材料库龄、对应产成品市场销售状态等因素综合判断，审慎确定期末原材料跌价准备。

B 在产品：公司对于在产品，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，测算存货期末的跌价准备金额。公司储存的在产品主要为配制酒液，该酒液作为公司战略储备未来均可用于生产酒类产品面向市场销售，不存在跌价情形。

C 库存商品：直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。公司库存商品主要系椰岛鹿龟酒、海王酒、白酒及其他酒类。按照产品类别，以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，计算期末存货跌价准备金额。库存商品中，白酒库存1.24亿元占比较高，按白酒各系列分类列示如下：

单位：万元

项目		期末账面余额	存货跌价准备	期末账面价值	计提跌价依据及说明
白酒	贵台酱酒系列	8,601.15