证券代码:603477 证券简称:振静股份 公告编号:2020-031

四川振静股份有限公司关于上海证券交易所问询函的回复公告

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。

四川振静股份有限公司(以下简称"公司"或"振静股份")于 2020 年 4 月 13 日收到上海证券交易所"上证公函【2020】0343 号"《关于四川振静股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称"《问询函》"),根据《问询函》的要求,公司对相关事项逐项进行了核查、分析,现将回复内容公告如下:

问题一、关于公司主营业务

年报披露,公司通过境外子公司从澳洲采购原皮,并经过处理加工为半成品(蓝湿皮),再根据下游需求生产汽车革、鞋面革、家私革产品,供给汽车、鞋类以及家具制造企业。

(一)关于存货规模大幅增加的必要性、合理性。

1.年报披露,报告期内公司营业收入及销量均下滑,存货规模继续显著增长。其中,营业收入同比下降 11.06%,销量同比下降 6.96%,半成品(蓝湿皮)、在产品存货规模同比分别增长 35.16%、39.52%。但公司未计提存货跌价准备,也未就存货发生重大变化的主要影响因素进行说明。请公司补充披露:(1)报告期内原皮采购量及采购金额,并根据《格式准则第 2 号》的要求说明影响存货变化的主要因素;(2)结合报告期内行业上游原皮供应和价格情况,以及下游汽车、制鞋、家私等行业的行业趋势,说明公司存货规模显著增长的必要性及合理性;(3)半成品存货(蓝湿皮)的库龄分布以及规定的存储期限情况,进一步说明该类存货显著增长的合理性,是否存在减值风险;(4)结合上述情况,具体说明未计提存货跌价准备的原因及合理性。

【回复】:

(1)报告期内原皮采购量及采购金额,并根据《格式准则第 2 号》的要求说明影响存货变化的主要因素

1)报告期内原皮采购量及采购金额

数量金额单位:万张、万元

年度	项目	1 季度		2 季度		3 季度		4 季度		合计	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2019 年	牛皮	33.15	6,943.18	29.21	6,616.74	20.82	4,631.00	21.95	4,219.90	105.13	22,410.82
2018 年	牛皮	19.01	6,176.48	24.89	7,202.69	33.28	8,287.58	52.38	10,916.78	129.56	32,583.53
2017 年	牛皮	24.81	9,256.18	28.05	10,914.09	21.10	8,265.71	15.26	4,756.39	89.22	33,192.37

2017 年,原皮价格较高,每季度采购量平均约为 22 万张左右。

2018 年三季度,原皮采购价格大幅降低到 249.03 元/张,公司当季度加大了采购量,采购量为 33.28 万张;2018 年四季度,原皮采购价格进一步降低到 208.42 元/张,为近几年的低点,公司把握行情,迅速决策,采购量增加到 52.38 万张。

2019 年一季度,牛皮价格仍维持在较低水平,公司采购量为 33.15 万张;随后价格有所回升,公司适当减少了采购量。

2)根据《格式准则第 2 号》的要求说明影响存货变化的主要因素

公司 2019 年末存货增长较快,主要系两个原因所致:

①、公司根据原皮价格走势,超当前生产需求采购,导致存货增长。2018 年第三季度开始,原皮价格从 2017 年度的均价 372.03 元/张降至 2018 年第三季度的均价 249.03 元/张,为近几年低点。从上表可以看出,公司在价格低点的 2018 年第三季度、第四季度以及 2019 年第一季度大幅增加了原皮的采购,有利于在原皮价格回升后获得一定的成本优势,增强公司的持续盈利能力,因此存货增幅较大。

②、公司 2019 年度销售不及预期,整体销量下降,导致存货增长。2019 年度,公司进行运营规划时,根据近年市场开拓情况,按销售增幅 10%拟定了原料需求计划,但 2019 年度因市场发生较大变化,公司各类产品总销量减少 351.43 万平方英尺,同比下降了 6.96%,其中汽车革产品销量减少 465.15 万平方英尺(其中某单一客户的产品销量即减少了约 662 万平方英尺),下降 37.72%,因此 2019 年末存货增长较快。具体情况如下:

销售数量同期比较表

单位:平方英尺

项 目	2018 年度	2019 年度	变动情况	
	数量	数量	增减数量	增减比例
汽车革	12,330,486.10	7,679,011.90	−4,651,474.20	−37.72%
家私革	13,538,440.40	15,006,007.30	1,467,566.90	10.84%
鞋面革	24,638,159.40	24,307,733.00	−330,426.40	−1.34%
合计	50,507,085.90	46,992,752.20	−3,514,333.70	−6.96%

近三年期末存货情况:

金额单位:万元

序号	存货项目	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
1	在产品	12,794.05	9,170.50	8,470.08
2	半成品(蓝皮)	23,552.30	17,425.69	12,793.85
3	库存商品	9,711.05	7,415.88	4,177.65
4	原材料及周转材料	5,603.00	8,923.54	7,149.92
5	发出商品	641.78	616.80	668.28
	合计	52,302.18	43,552.41	33,259.78
	同比增加	20.09%	30.95%	

近三年期末,公司存货余额增加主要是在产品、半成品和库存商品增加。由于公司 2018 年、2019 年在牛皮价格较低时增加了牛皮的采购并相应加工为蓝皮、皮胚,从而半成品、在产品增加;期末产成品增加主要是部分客户下提货单有所延迟影响所致。

综上,公司基于对澳大利亚原皮价格走势的判断 2018-2019 年度增加了原皮采购量,以及 2019 年度的产品销售下滑,是导致公司存货增长较快的主要因素。

公司针对现有存货情况已结合生产需求情况做出相关安排,并开始逐步减少原皮采购,2020 年第一季度采购牛皮 15.73 万张,比上年度同期下降 52.54%。

(2)结合报告期内行业上游原皮供应和价格情况,以及下游汽车、制鞋、家私等行业的行业趋势,说明公司存货规模显著增长的必要性及合理性

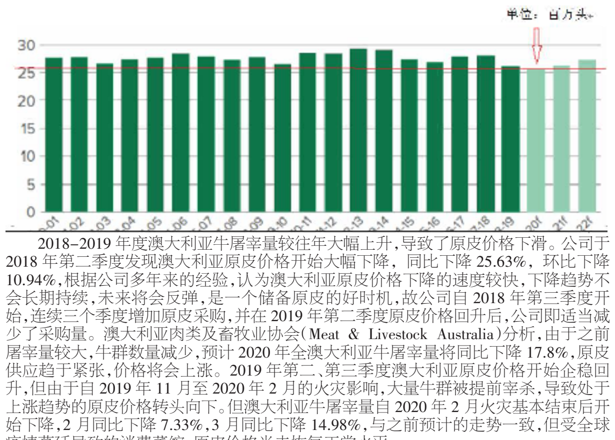
1)公司原皮主要进口自澳大利亚,澳大利亚牛类的养殖以牧场散养为主,以天然生长的新鲜牧草和天然水为食,因此气候条件(主要是降水因素)对水草和养殖成本的影响较大。降水充沛的情况下,牧草生长旺盛,水源充足,养殖成本低;降水不足的情况下,牧草和水源不足,需人工补充谷物、干草和饮水,养殖成本高;因此,在干旱期,为了降低养殖成本,牧场会增加屠宰量,屠宰量大则原皮供应大,价格下跌;反之则供应减少,价格上涨。澳大利亚肉类及畜牧业协会(Meat & Livestock Australia)数据显示,澳大利亚 2018-2019 年度受干旱的影响,牛屠宰量大幅上升,预计牛种群数量将在 2019-2020 年间下降至 20 年来的低点。具体情况如下:

单位:万头

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度(预计)
全澳牛群屠宰量	783.00	757.10	834.10	888.00	730.00
屠宰量同比变化	−19.10%	−3.30%	10.20%	6.50%	−17.80%

2000 年到 2022 年全澳牛群总数变化图

单位:百万头



2018-2019 年度澳大利亚牛屠宰量较往年大幅上升,导致了原皮价格下滑。公司于 2018 年第二季度发现澳大利亚原皮价格开始大幅下降,同比下降 25.63%,环比下降 10.94%,根据公司多年来的经验,认为澳大利亚原皮价格下降的速度较快,下降趋势不会长期持续,未来将会反弹,是一个储备原皮的好时机,故公司自 2018 年第三季度开始,连续三个季度增加原皮采购,并在 2019 年第二季度原皮价格回升后,公司即适当减少了采购量。澳大利亚肉类及畜牧业协会(Meat & Livestock Australia)分析,由于之前屠宰量较大,牛群数量减少,预计 2020 年全澳大利亚牛屠宰量将同比下降 17.8%,原皮供应趋于紧张,价格将会上涨。2019 年第二、第三季度澳大利亚原皮价格开始企稳回升,但由于自 2019 年 11 月至 2020 年 2 月的火灾影响,大量牛群被提前宰杀,导致处于上涨趋势的原皮价格转头向下。但澳大利亚牛屠宰量自 2020 年 2 月火灾基本结束后开始下降,2 月同比下降 7.33%,3 月同比下降 14.98%,与之前预计的走势一致,但受全球疫情蔓延导致的消费萎缩,原皮价格尚未恢复正常水平。

因此,公司之前基于对上游原皮市场走势的判断,为了保障未来生产需要,力争在原皮价格回升后获得成本优势,增加了原皮采购,扩大了库存规模。

2)受全球经济增速放缓的影响,2019 年度国内乘用车销售持续疲软,国家工信部数据显示,报告期内中国乘用车销量同比下滑 9.6%,其中中国品牌乘用车下滑 15.8%,公司汽车革销量下降了 37.72%,未能实现销售预期,导致存货的增长。公司认为中国汽车产业未来仍有较大的增长空间,在国家各级政府多项措施的作用下汽车产销量将会逐步复苏和进一步发展,汽车革仍将是公司重点发展的方向。

根据中国皮革协会数据显示,报告期内全国规模以上皮面皮鞋产量增速较慢,同比增长 1.79%,公司鞋面革产量增长了 3.35%,销量下降了 1.34%。从鞋类市场看,消费者对鞋类产品提出了更高的性价比要求,公司下游鞋类生产企业受消费端影响业绩普遍下滑,因此报告期内公司通过调整销售价格的方式来稳定客户、保持市场占有率。制鞋作为皮革最大的下游产业,公司作为新进者,2015 年开始进入市场,2016-2018 年销量复合增长率为 45.30%,历年来产销量增长较快,虽然 2019 年鞋面革销量出现萎缩、调整,但公司仍将积极开拓鞋面革市场,利用积累的成本优势争取进一步的发展。

根据国家工信部数据显示,报告期内全国家具制造业产量同比下降 1.4%,公司家私革产量增长了 16.44%,销量增长了 10.84%。报告期内,公司调整了家私革的销售价格,争取了一定的市场占有率。公司在家私革产品领域调整了销售策略,由原主要针对高端市场,改为利用品牌和质量优势,差异化竞争,保持高端产品市场优势的情况下,发力中端产品市场,以提高产品销量。

综上,公司三大产品汽车革、鞋面革、家私革产品的下游汽车、制鞋、家私等行业发展均出现不同程度下滑和停滞,导致公司产品销量下降,存货增加。但公司将坚持以发展为导向,调整经营策略,采取各种手段促进销售,消化现有库存。

3)由于公司从 2015 年度至 2018 年度产品销售量均逐年递增,客户需求不断提高,为了与稳步增长的市场占有率、经营规模相匹配,公司需要储备较多的存货。此外,从客户下订单到产成品出库的时间要求往往少于一个月,而由于公司采购周期较长,需要储存足够多的蓝皮来应对客户多样化的需求,使公司能够利用快速接单快速出货的优势来争取市场。

公司采购周期长,原皮由供应商处运至公司国内厂区仓库需要 65 天左右。公司主要通过澳大利亚子公司采购原皮,原皮由供应商处运达澳大利亚子公司后,需要 15 天左右进行腌渍和静置。原皮的湿度高、体积大、采购数量多、重量较重,其采用海上轮船运输,海上轮船运输所需时间较长,一般原皮从澳大利亚装船后运送到公司需 50 天左右。由于公司整体的采购周期比较长,必须保持较高的存货储备以备生产所需。

从公司生产端看,为保证产品的高质量,公司产品生产流程较为复杂、工序繁多,从原材料入库到成品入库有 40 多道工序,而且需要经过反复筛选,除去生产工艺要求的静置时间,生产周期为 33 天左右,生产所需时间较长;按生产工艺要求,为了增强化学材料和皮纤维结合度,促进皮革纤维松散展开,提高皮革丰满度,蓝皮需要静置 2-3 个月以上,进一步增加了生产和存货周期。

此外,公司在原皮采购价格下降的情况下,为应对原皮价格波动风险,公司适当予以了备货,扩大了存货规模,可以平抑市场价格波动带来的影响。

综上,公司从生产需求、原皮供应、下游市场开发三个方面综合考虑,在原皮价格低点时加大原皮采购,扩充存货规模,有利于保障生产、控制成本和满足市场需求,因此,存货规模的增长是必要的、合理的。

(3)半成品存货(蓝湿皮)的库龄分布以及规定的存储期限情况,进一步说明该类存货显著增长的合理性

1)蓝湿皮库龄分布以及规定的存储期限情况

金额单位:万元

蓝湿皮	金额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
	23,552.30	21,048.38	2,503.92		

公司原材料主要为原皮,由于原皮不易储存,加工成蓝皮后方可长期保存,存储年限可以达到 10 年以上;且按生产工艺要求,蓝皮需要静置 2-3 个月以增强化学材料和皮纤维结合度,促进皮革纤维松散展开,提高皮革丰满度,方可进一步用于生产成品革。蓝皮长期储存后仍可以正常使用,因此,公司原皮采购后均生产为蓝皮储存,蓝皮是公司存货的主要形态。

2)显著增长的合理性

公司原皮主要采购于澳大利亚,采购周期较长,需要储存足够多的半成品蓝皮(原皮加工所得,可长期储存)和在产品皮胚(原皮加工所得,可长期储存)来应对客户多样化的需求。公司从向供应商订货到将原皮加工成易于保存的蓝皮需要 100 天左右,蓝皮经静置后加工为成品还需 100 天左右,整个周期约 200 天。公司三个产品的生产线需对应三种不同的市场竞争,由于从客户下订单到产成品出库的时间要求往往少于 30 天,蓝皮及半成品备货充足使公司能够利用快速接单快速出货的优势来争取市场。因此,制革企业由于行业特性,需要储存一定的蓝皮以备生产,资金占用较多,对企业资金规模要求较高。此外,公司基于对市场的判断,在原皮价格下降的情况下加大原皮采购,从而导致蓝皮期末库存数显著增长。

(4)结合上述情况,具体说明未计提存货跌价准备的原因及合理性

1)定性分析产成品是否存在减值迹象

公司的各类产品定价主要根据各类产品成本,并参照当期市场价格,结合客户的付款周期、议价能力等因素综合制定;当原材料采购价格大幅变动时,公司根据原材料价格变化及市场情况适当调整产品销售价格,从而保证公司产品合理的毛利率;三年间公司各类产品均能保持一定的毛利水平,具体列示如下:

金额单位:万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
汽车革	3,712.88	32.31%	4,006.50	24.46%	3,688.96	26.36%
鞋面革	1,845.77	7.29%	2,764.06	10.26%	2,923.93	11.18%
家私革	3,265.55	18.48%	4,626.24	25.59%	5,248.12	24.09%

从上表情况看,公司最低毛利率为鞋面革 7.29%,也高于公司产品变现的销售税费率 3.47%,可见,公司各类产品不存在减值迹象。

2)定量测算产成品是否存在减值金额

报告期末,公司结合期末及下年期初产品售价变动情况对各类产品的可变现净值进行分析复核,如果产品的可变现净值低于产品账面价值,公司将按照产品可变现净值与账面价值孰低的标准计提产品对应的跌价准备;如果产品出现减值,则对于需要经过加工的原材料和半成品存货,公司以相应产成品的预计售价减去至完工时预计将要发生的成本、预计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值来计算其减值。2019 年末产成品减值金额计算表列示如下:

金额单位:元/平方尺

序号	产品名称	售价(不含税)	单位产品销售费用	单位产品销售税费	单位产品可变现净值	单位成本	单位产品减值金额
1	汽车革	16.78	0.41	0.17	16.20	10.31	0
2	鞋面革	11.81	0.29	0.12	11.40	11.06	0
3	家私革	11.05	0.27	0.11	10.67	8.74	0

注 1:从公司 2020 年 1 月已实现的销售订单来看,各类产品售价较 2019 年 12 月略有上升,基于谨慎性原则,上表售价取自于最接近报表基准日的公司账面 2019 年 12 月各类产品的不含税销售均价;

注 2:上表单位产品的销售费用:公司的销售费用主要系职工薪酬、运输费和包装费用,其中本年员工人数稳定,职工薪酬在年度内均衡发生;运输费和包装物费用与销量基本成正比,销售费用与时间和销量相关性较强,与行情(售价)相关性很小。年度内虽有淡旺季之分,但本年度每季度收入占全年收入比例在 23%-28%之间波动,波动幅度不大,因此采用 2019 年度合并口径的销售费用除以合并口径的主营业务收入得出全年平均销售费用率,再乘以各产品销售单价得出。

注 3:上表单位产品销售税费:用合并口径的税金及附加除以合并口径的主营业务收入得出全年平均销售税费率,再乘以各产品的销售单价得出。

注 4:上表单位产品可变现净值:各产品销售单价减去单位产品销售费用和税费得出。

3)定性分析存货其他类别是否存在减值迹象

报告期末,公司存货构成情况列示如下:

项目	2019 年 12 月 31 日余额(万元)		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	5,563.53		5,563.53
周转材料	39.47		39.47
在产品	12,794.05		12,794.05
半成品(兰湿皮)	23,552.30		23,552.30
库存商品	9,711.05		9,711.05
发出商品	641.78		641.78
合计	52,302.18		52,302.18

其中,除库存商品和发出商品以外的存货各类别主要明细列示如下(金额单位:万元):

续前表:

项目	期末余额	项目	期末余额
在产品:		半成品:	
皮胚(未完工)	12,794.05	蓝湿皮	23,552.30
小计	12,794.05	小计	23,552.30

从上表可看出,公司除产成品以外的其他存货主要系用于生产皮革产品所需的盐渍皮、鲜皮、各类化学添加剂、五金配件、包装物以及可长期储存待生产成品的蓝湿皮,对外销售的材料极少;如本回复"(4)"之"2)定量测算产成品是否存在减值金额"之计算结果,成品不存在减值迹象和减值金额,由于产成品不存在减值,且其他存货主要系用于生产产品而不是对外销售,依据《企业会计准则第 1 号——存货》第十六条描述:"……为生产而持有的材料等,用其生产的产成品的可变现净值高于成本的,该材料仍然应当按照成本计量……"所以公司用于生产产品的原材料、在产品和半成品不存在减值,按成本计量。

4)定量测算存货其他类别中最重要的原料皮、在产品和自制半成品是否存在减值金额

①、原料皮:公司的原料皮主要用于生产产成品用,需要进一步加工生产成产成品,根据资产负债表日对应的单位产成品加权平均可变现净值减去生产过程中预计发生的单位生产成本金额,得出原料皮的单位可变现净值,与原料皮单位库存成本比较后,判断原料皮是否减值;期末原料皮减值测试过程如下(单位:元/平方英尺)

产成品名称	单位产品加权平均可变现净值 1	减:从原料皮生产成产成品需要的单位生产成本 2	原料皮单位可变现净值 3=1−2	原料皮账面库存单位成本	减值金额
皮革产品	11.98	7.73	4.25	2.47	0

②、自制半成品:公司的自制半成品主要用于生产产成品用,需要进一步加工生产成产成品,根据资产负债表日对应的单位产成品加权平均可变现净值减去生产过程中预计发生的单位生产成本金额,得出自制半成品的单位可变现净值,与自制半成品单位库存成本比较后,判断自制半成品是否减值;期末自制半成品减值测试过程如下(单位:元/平方英尺):

产成品名称	单位产品加权平均可变现净值 1	减:从半成品生产成产成品需要的单位生产成本 2	半成品单位可变现净值 3=1−2	半成品账面库存单位成本	减值金额
皮革产品	11.98	6.85	5.13	3.35	0

③、在产品:公司的在产品主要用于生产产成品用,需要进一步加工生产成产成品,根据资产负债表日对应的单位产成品加权平均可变现净值减去生产过程中预计发生的单位生产成本金额,得出在产品的单位可变现净值,与在产品单位库存成本比较后,判断在产品是否减值;期末在产品减值测试过程如下(单位:元/平方英尺):

产成品名称	单位产品加权平均可变现净值 1	减:从在产品生产成产成品需要的单位生产成本 2	在产品单位可变现净值 3=1−2	在产品账面库存单位成本	减值金额
皮革产品	11.98	5.51	6.47	4.69	0

注 1:上述三张计算表中的单位产品加权平均可变现净值等于各产成品可变现净值之和除以各产成品库存数量之和的得出的金额;各产成品可变现净值详见本回复(4)之 2)定量测算产成品计算表格及其说明。

注 2:上述三张计算表中的分别从原料皮、自制半成品和在产品生产成产成品需要的单位生产成本金额取自本期 12 月生产成本相关数据。

会计师意见:经核查,公司基于对市场的判断,在牛皮价格下降的情况下加大牛皮采购具有合理性,公司存货规模显著增长具有一定必要性及合理性;半成品存货(蓝湿皮)的保质期不存在过期风险,且蓝湿皮生产的产品也不存在减值,故半成品存货(蓝湿皮)不存在减值风险;2019 年末存货未计提减值准备符合企业会计准则相关规定。

保荐机构意见:经核查,公司基于对市场的判断,在牛皮价格下降的情况下加大原皮采购具有合理性,公司存货规模显著增长具有一定必要性及合理性;半成品存货(蓝湿皮)可长期保存,在其平均周转期内不存在过期风险,且蓝湿皮生产的产品不存在减值,故蓝湿皮也不存在减值风险;2019 年末存货未计提减值准备符合企业会计准则相关规定。

2.年报披露,公司近 2 年存货规模的增加导致存货周转天数显著增长。公司存货期末余额 5.23 亿元,同比增加 8750 万元,公司 2019 年度营业成本 4.65 亿元,同比减少 3914 万元,存货期末余额占本期营业成本的 112.51%,同比增加 26 个百分点,同时,公司应付账款及应付票据期末余额合计 2.59 亿元,与 2018 年期末余额 2.39 亿元略有增加,但较前期期末余额增长幅度较大;本期购买商品、接受劳务支付的现金 3.6 亿元,较上期 3.78 亿元略有减少。请公司补充披露:(1)结合同行业可比公司数据,说明公司存货规模和周转情况是否与行业相一致,并说明合理性;(2)公司应付账款及应付票据期末余额前 5 名供应商的名称、本期采购金额及同比变动、期末应付账款及应付票据合计余额及同比变动,并结合上游采购特点说明应付账款规模较大的原因及合理性;(3)本期营业成本下降、应付款项期末余额及购买商品支付的现金同比基本持平的情况下,存货规模显著增长的原因及合理性。【回复】:

(1)结合同行业可比公司数据,说明公司存货规模和周转情况是否与行业相一致,并说明合理性

1)同行业数据分析

金额单位:万元

同行业公司名称	2019 年度		2018 年度	
	期末存货	存货周转率	期末存货	存货周转率
兴业科技	51,540.14	2.68	48,593.64	2.80
明新旭腾	20,127.66	1.79	19,563.53	1.72
振静股份	52,302.18	0.97	43,552.41	1.31

注:明新旭腾为明新旭腾新材料股份有限公司之简称,兴业科技为兴业皮革科技股份有限公司之简称。

2)合理性说明

对比同行业可比公司数据,公司存货规模较大,存货周转率较低,主要由于公司经营特点和策略导致,具体情况如下:

①、公司产品涵盖汽车革、鞋面革、家私革三大品类,产品风格多样,为了促进销售,公司利用快速接单快速出货的优势来争取市场,需要备足存货,以应对各类订单。

②、公司主要通过境外子公司在境外采购未经腌渍的生皮,由境外子公司进行腌渍加工成盐渍皮,并储存一定数量后再经海运回国,境外子公司加工、存储、跨境运输至公司期间约 65 天,均记入公司存货期间。行业内企业原皮采购一般为境内采购盐渍皮、蓝皮到厂交货或自行运输,以及境外采购盐渍皮、蓝皮到厂或到岸交货,采购和存货周期较公司更短。

③、公司存货规模快速增加主要系 2018、2019 年度公司在原皮价格下滑的情况下基于对原皮市场走势的判断,利用公司资金优势增加原皮采购,扩大了库存规模,以保障未来生产需要,降低生产成本,有利于应对可能出现的市场风险。2018、2019 年度公司总计超当期生产需求多采购牛皮 68.14 万张,超出需求量 40.91%,合计成本金额 22,578.48 万元。

④、2019 年度公司销售未达预期,公司汽车革产品销量减少 465.15 万平方英尺,下降了 37.72%,导致公司各类产品总销量减少 351.43 万平方英尺,同比下降了 6.96%。公司单位存货价值最高的汽车革产品销售成本下降近 30%,影响了存货周转率。

综上,公司存货规模增加,存货周转率低于可比公司具有合理性。

(2)公司应付账款及应付票据期末余额前 5 名供应商的名称、本期采购金额及同比变动、期末应付账款及应付票据合计余额及同比变动,并结合上游采购特点说明应付账款规模较大的原因及合理性

1)比较数据

金额单位:万元

序号	供应商名称	本期采购金额(不含税)		
		2019 年度	2018 年度	同比变动
一、应付账款				
1	江门市点点行贸易有限公司	1,610.61	1,121.62	43.60%
2	汤普勒新材料嘉兴有限公司	1,178.83	1,324.20	−10.98%
3	成都睿琦化工有限公司	1,056.60	1,424.99	−25.85%
4	四川达威科技股份有限公司	737.57	1,100.67	−32.99%
5	成都益昌达科技有限公司	1,022.53	917.09	11.50%
合计		5,606.14	5,888.57	−4.80%
二、应付票据				
1	焦作隆丰皮草企业有限公司	1,154.33	0.00	−
2	江门市点点行贸易有限公司	1,610.61	1,121.62	43.60%
3	成都睿琦化工有限公司	1,056.60	1,424.99	−25.85%
4	成都益昌达科技有限公司	1,022.53	917.09	11.50%
5	北京林强格瑞特科技有限公司	847.24	776.71	9.08%
合计		5,691.31	4,240.41	34.22%

续前表:

序号	供应商名称	期末余额		
		2019-12-31	2018-12-31	同比变动
一、应付账款				
1	江门市点点行贸易有限公司	1,539.91	1,190.07	29.40%
2	汤普勒新材料嘉兴有限公司	1,410.75	1,571.79	−10.25%
3	成都睿琦化工有限公司	1,321.73	1,560.31	−15.29%
4	四川达威科技股份有限公司	986.81	1,054.93	−6.46%
5	成都益昌达科技有限公司	956.21	837.75	14.14%
合计		6,215.41	6,214.85	0.01%
二、应付票据				
1	焦作隆丰皮草企业有限公司	830.12	0.00	
2	江门市点点行贸易有限公司	602.30	330.00	82.52%
3	成都睿琦化工有限公司	545.30	426.54	27.84%
4	成都益昌达科技有限公司	420.70	165.00	154.97%
5	北京林强格瑞特科技有限公司	310.00	320.00	−3.13%
合计		2,708.42	1,241.54	118.15%

2)结合上游采购特点说明应付账款规模较大的原因及合理性

公司从境外采购牛皮主要采用预付款及到货付清货款的结算方式,所以应付账款客户大多为化材供应商。公司每年采购大量化材做为生产辅材使用,在当前完全竞争的买方市场形势下,公司利用自身较好的信誉和较大的采购需求优势,在市场上有较强的议价能力,能积极和供应商洽谈给予公司较长的货款账期,公司化材账期一般为 6-12 个月,所以公司应付账款规模较大具有合理性。

(3)本期营业成本下降、应付款项期末余额及购买商品支付的现金同比基本持平的情况下,存货规模显著增长的原因及合理性

1)营业成本、应付款项等期末余额变化比较如下(金额单位:万元):

项 目	2019 年	2018 年	2019 较 2018 比较±	2019 较 2018 增减幅度
营业成本	46,488.31	50,402.75	−3,914.44	−7.77%
应付账款期末余额	20,155.01	19,265.62	889.39	4.62%
购买商品接受劳务支付的现金	36,070.53	37,798.89	−1,728.36	−4.57%
预付账款期末余额	592.54	1,228.51	−635.97	−51.77%
应付票据期末余额	5,697.12	4,606.54	1,090.58	23.67%
存货	52,302.18	43,552.41	8,749.77	20.09%

如上表所示,2019 年末存货余额较 2018 年末增加 8,749.77 万元,主要是未完工和已完工的蓝湿皮合计增加 9,750.16 万元影响所致。由于公司 2018 年、2019 年在牛皮价格较低时增加了牛皮的采购并相应加工为蓝湿皮和皮胚,从而半成品、在产品大幅增加。

另外,公司存货余额中既包含购买的付现成本,也包含薪酬和折旧摊销等非付现成本,本期随着子公司振静服饰产销规模的增长以及母、子公司在建工程的转固,计入生产成本和制造费用的薪酬和折旧费较上年增加。公司在购买商品支付货款时,支付方式上有转账支付,也有承兑汇票背书支付,其中用银行汇票背书支付部分不会形成现金流出。

其中:营业成本各类别发生额变化比较如下(金额单位:万元)

项目	2019 年度	2018 年度	比较增减±	幅度
汽车革	7,777.36	12,375.52	−4,598.16	−37.16%
鞋面革	23,490.60	24,181.87	−691.27	−2.86%
家私革	14,404.32	13,449.08	955.24	7.10%
其他	816.03	396.28	419.75	105.92%
营业成本发生额	46,488.31	50,402.75	−3,914.44	−7.77%

从上表可看出,2019 年度营业成本较 2018 年度减少 3,914.44 万元,主要受汽车革销售数量减少 465.15 万平方英尺,成本减少 4,598.16 万元影响;受全球经济增速放缓影响,全国汽车销售属于行业周期相对低点,据国家工信部发布的统计数据显示,2019 年度我国乘用车销量持续下滑,下降比例为 9.6%;其中,中国品牌乘用车下降比例 15.8%,公司在 2019 年汽车革销量下滑,与行业周期相符。

其中:存货采购额以及应付账款、预付账款期末余额变化比较如下(金额单位:万元):

项目	数量单位	2019 年度			2018 年度			比较增减±	幅度
		数量	单价	金额	数量	单价	金额		
牛皮	万张	105.13	213.17	22,410.82	129.56	251.49	32,583.53	−10,172.71	−31.22%
羊皮	万张	55.91	36.07	2,016.88	32.74	42.74	1,399.39	617.49	44.13%
化材	万 KG	2,339.32	8.13	19,026.82	1,949.56	9.25	18,040.35	986.47	5.47%
五金				819.86			876.46	−56.60	−6.46%
其他				1,019.56			430.73	588.83	136.71%
合计				45,293.94			53,330.46	−8,036.52	−15.07%

续前表:

项 目	2019 年度	2018 年度	比较增减±	幅度
应付账款期末余额	20,155.01	19,265.62	889.39	4.62%
原料皮	1,086.33	1,764.15	−677.82	−38.42%
化材类	18,103.92	16,612.76	1,491.16	8.98%
五金材料类	256.37	277.24	−20.87	−7.53%
其他类	708.39	611.47	96.92	15.85%
预付账款期末余额	592.54	1,228.51	−635.97	−51.77%
原料皮	404.52	825.16	−420.64	−50.98%
化材类	102.79	80.62	22.17	27.50%
五金材料类	3.12	18.33	−15.21	−82.98%
其他类	82.11	304.40	−222.29	−73.03%
应付账款和预付账款品抵后应付	19,562.47	18,037.11	1,525.36	8.46%
原料皮	681.81	938.99	−257.18	−27.39%
化材类	18,001.13	16,532.14	1,468.99	8.89%
五金材料类	253.25	258.91	−5.66	−2.19%
其他类	626.28	307.07	319.21	103.96%

从上表可看出,存货本年采购金额较上年减少了 8,036.52 万元,主要系 2019 年度超需求多采购原皮较 2018 年超需求多采购的原皮减少以及采购的化材和其他能源有所增加共同影响所致。公司主要由境外子公司采购原皮账期一般为 7 天内,而化材类货款账期一般在 6-12 个月。应付款项本年末较上年末增加 1,525.36 万元,主要系应付化材类货款增加影响,与存货各类别采购增减趋势一致。

会计师意见:经核查,受原皮采购方式不同及汽车革销量下滑因素影响,公司存货周转率低于同行业可比公司具有合理性;公司应付账款规模较大与采购结算模式及采购金额有关,存在合理性;公司存货增加主要系在牛皮价格下降的情况下加大牛皮采购,而 2019 年度营业成本下降所致。

保荐机构意见:经核查,受原皮采购方式不同及汽车革销量下滑因素影响,公司存货周转率低于同行业可比公司具有合理性;公司应付账款规模较大与采购结算模式及采购金额有关,存在合理性;公司存货增加主要系在牛皮价格下降的情况下加大牛皮采购,而 2019 年度营业成本下降所致。

(二)募投项目进展及固定资产减值风险

3.年报披露,公司 2017 年 IPO 募投项目"50 万张/年汽车革自动化清洁生产线项目"于报告期第二季度开始建设,计划投入金额 2.28 亿元,建设周期 2 年,但截至期末投入金额 912 万元,项目进度 3.99%,募投项目进展缓慢。请公司补充披露:(1)分析募投项目的可行性是否发生重大变化,并说明应对措施;(2)募投项目的预计建设进度、完工时间,是否存在影响建设进度的重大障碍。

【回复】:

(1)分析募投项目的可行性是否发生重大变化,并说明应对措施

公司募投项目的可行性没有发生重大变化。首先,汽车革仍是公司盈利能力最强的产品,中国汽车产业虽然受到多重不利因素的影响产销量下滑,但由于我国人均汽车保有量与世界发达国家仍有巨大的差异,随着人民生活水平不断提高,未来复苏和发展的潜力巨大,公司仍然会将汽车革作为发展的重点。其次,我国仍在由"制革大国"向"制革强国"发展的道路上,政策仍鼓励行业龙头企业丰富皮革产品种类,提高精深加工能力,本项目不存在政策限制。公司原皮供应稳定,生产技术成熟,人才储备充分,不存在导致本项目无法实施的障碍。

(2)募投项目的预计建设进度、完工时间,是否存在影响建设进度的重大障碍。

公司已于 2019 年第二季度开始推动"50 万张/年汽车革自动化清洁生产线项目"的建设,当前完成了研发中心的主体建设。鉴于公司当前产能已提升至 120 万张/年,公司汽车革订单和预期市场需求无需新建生产线即可完成,公司出于审慎使用募集资金的考虑,将根据未来新增订单及产能匹配情况,择机启动本项目生产线工程的建设,预计在工程开工后 24 个月内完成项目建设。公司计划如未来 12 个月内,公司新增订单仍无需新建生产线即可完成,公司将对募投项目的可行性重新进行论证,决定是否继续实施该项目,并按规定披露相关情况。

会计师意见:经核查,公司回复募投项目的可行性未发生重大变化,与审计现场勘查情况和募投项目资金的使用情况是一致的;没有证据证明公司募投项目的预计建设进度和完工时间存在不合理性;也没有证据证明公司回复的不存在影响建设进度的重大障碍的结论有不当之处。综上所述,没有发现存在不支持上述回复的情况。

保荐机构意见:经核查,报告期内,公司募投项目的可行性未发生重大变化,与现场勘查情况和募投项目资金的使用情况是一致的;公司募投项目的预计建设进度和完工时间具有合理性。

4.年报披露,报告期内生产线工程项目完工并全部转固,在建工程转固金额 1.87 亿元,固定资产期末账面价值 3.73 亿元,较期初的 2.05 亿元增加 1.68 亿元。报告期内,公司皮革生产量和销售量均同比减少,营业收入和净利润均同比下降,但未计提固定资产减值。请公司补充披露:(1)报告期内公司生产线的产能利用率情况,以及新完工生产线的产量;(2)结合公司生产量、销售量和营业收入、净利润均下降等情况,说明固定资产未计提任何减值的合理性。

【回复】:

(1)报告期内公司生产线的产能利用率情况,以及新完工生产线的产量

数量单位:张

原生产线产能	2019 年度新生产线完工后全年产能	2019 年度产量	产能利用率
800,000.00	900,000.00	827,525.00	91.95%

注:新生产线工程项目并非单独的完整生产链建设,主要是在原生产线基础上更新了厂房,补充了部分设备和优化了布局,2019 年度生产线房屋转固 159.42 万元,设备转固 10,316.17 万元,新生产线完工转固会提升原生产线产能,完整年度产能可达 120 万张/年。

(2)结合公司生产量、销售量和营业收入、净利润均下降等情况,说明固定资产未计提任何减值的合理性

1)相关指标

项 目	单位	2019 年	2018 年	比较±	幅度
生产量	万平方英尺	5,031.56	5,321.13	−289.57	−5.44%
销售量	万平方英尺	4,699.28	5,050.71	−351.43	−6.96%
营业收入	万元	55,555.90	61,889.21	−6,333.31	−10.23%
净利润	万元	3,966.75	5,997.49	−2,030.74	−33.86%

2)未来现金流测算

公司的固定资产主要集中在母公司,其次是澳洲子公司,基于目前经营情况,对未来进行现金流预测,预计相关资产组未来现金流量现值高于账面价值,不存在减值。测算结果列表如下:

金额单位:万元

资产名称(合并口径)	计算过程	金额	备注
资产组账面价值	1=2−3−4+5+6	43,497.72	
固定资产原值	2	45,508.69	
累计折旧	3	8,149.06	
减值准备	4	0	
在建工程	5	1,726.12	不考虑残值
无形资产——除土地外	6	4,411.97	
资产组可收回金额	7=8	82,205.31	
按永续年金计算的未来每年经营现金流量现值	8	82,205.31	折现率 9%。
资产可收回金额大于账面价值(小于为负数,存在减值)	9=7−1	38,707.59	不减值

注:

①、固定资产相关资产组的划分方法:公司业务为生产制造牛皮革和羊皮革产品,固定资产、在建工程、土地使用权等资产均与生产经营相关,不存在闲置资产,故将这部分资产划分为一个资产组进行减值测试。

②、未来现金流预测方法:近一年以生产经营计划作为预测的基础,本着谨慎性原则,按计划数作为预测数,从第二年开始,预测保持不变并假设公司永续经营。

③、折现率:由于折现率越高,计算出的资产组可收回金额越低,因此本着谨慎性原则,公司在选取折现率时参考了各项指标,如公司近 5 年平均融资成本率 4.65%、最近一期无风险的 5 年期国债利率 4.27%、近 5 年加权平均净资产收益率 9.26%,最终考虑了一定的风险后,以前述各项参考指标中最高的近 5 年加权平均净资产收益率 9.26%为基础,最终确定折现率取整 9%。

④、资产组可收回金额:按永续年金折现公式等于未来年度净现金流量除以折现率得出;净现金流量等于预测的未来年度现金流入减去现金流出;现金流入为产品销售收入,现金流出包括产品成本、产品税金、销售费用和管理费用等。

⑤、资产组可收回金额具体计算过程列示如下:

a、预测的现金流入=预测的产品销售收入 55,555.90 万元;

b、预测的现金流出=预测的营业成本 46,488.31 万元-预测的成本中包含的折旧 1,905.76 万元+预测的税金及附加 549.85 万元+预测的期间费用 3,025.02 万元=48,157.42 万元;

c、预测的年度净现金流=预测的现金流入 55,555.90 万元-预测的现金流出 48,157.42 万元= 7,398.48 万元;

d、每年现金流量净现值(资产组可收回金额)=预测的年度净现金流 7,398.48 万元÷折现率 9%= 82,205.31 万元。

随着 2020 年下游行业逐步复苏,公司谨慎预测未考虑增长因素,2020 年及以后年度持续经营的收入、成本和费用与 2019 年度持平,即上述数据直接选用的是 2019 年度实际已发生的数据作为未来年度现金流的预测数。

会计师意见:经核查,公司 2019 年产能利用率正常,2019 年末固定资产未计提减值准备符合企业会计准则相关规定。

保荐机构意见:经核查,公司 2019 年产能利用率正常,2019 年末固定资产未计提减值准备符合企业会计准则相关规定。

(三)应收账款及毛利率变化及公司竞争优势

5.年报披露,公司核心竞争力包括原皮供应优势、技术研发优势等。但上市 2 年来营业收入持续下降,应收账款占营业收入的比例上升,分别为 27.89%、34.09%,高于上市以前年度中的最高占比 21.15%。应收账款期末余额 1.64 亿元,坏账准备计提金额 923.11 万元,计提比例 5.62%,本期未计提坏账准备。请公司补充披露:(1)近 3 年应收账款期末余额前 5 名的客户名称、销售产品类型、分季度销售金额及同比变动情况、分季度收款金额及同比变动情况,是否为关联方;(2)结合公司收入确认方法、结算方式、结算周期,说明上市后应收账款占比上升的原因及合理性,是否存在跨期确认收入的情形;(3)结合近 3 年应收账款预期信用损失确定的依据、参数及具体过程,说明是否存在坏账准备计提不充分情况;(4)结合应收账款占比上升的情况,并对比同行业公司说明公司的核心竞争优势。

【回复】:

(1)近 3 年应收账款期末余额前 5 名的客户名称、销售产品类型、分季度销售金额及同比变动情况、分季度收款金额及同比变动情况,是否为关联方;

1)2019 年

金额单位:万元

序号	客户名称	销售产品类型	2019 年销售							
			销售金额(含税)				销售金额同比变动(%)			
			1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度
1	上海国利汽车真皮饰件有限公司	汽车革	1,808.68	951.93	1,915.48	958.41	−58.73	−83.54	−47.90	25.31
2	顾家家居股份有限公司	家私革	1,714.11	1,788.52	2,139.92	3,301.40	150.91	44.41	18.79	−8.43
3	东莞市慕思寝室用品有限公司	家私革	1,091.72	707.50	1,063.30	1,686.96	63.38	−52.65	14.38	−0.27
4	温州市加利利贸易有限公司	鞋面革	864.58	796.06	212.64	108.75			41.76	−78.25
5	武汉源兴汽车配件有限公司	汽车革		232.92	764.52	797.92				

序号	客户名称	销售产品类型	2019 年回款							
			回款金额				回款金额同比变动(%)			
			1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度
1	上海国利汽车真皮饰件有限公司	汽车革	7,439.42	831.27	1,075.18	988.27	15.78	−72.39	−63.74	−55.78
2	顾家家居股份有限公司	家私革	3,468.07	1,023.77	1,709.11	3,422.30	109.23	32.70	39.24	21.34
3	东莞市慕思寝室用品有限公司	家私革	1,127.25	913.64	623.12	1,322.05	−18.90	−21.13	−39.06	−16.42
4	温州市加利利贸易有限公司	鞋面革	300.00	500.00	270.00					−100.00
5	武汉源兴汽车配件有限公司	汽车革				728.16				

2)2018 年

金额单位:万元

序号	客户名称	销售产品类型	2018 年销售							
			销售金额(含税)				销售金额同比变动(%)			
			1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度
1	上海国利汽车真皮饰件有限公司	汽车革	4,382.21	5,783.58	3,676.78	764.81	39.15	61.40	3.97	−81.00
2	顾家家居股份有限公司	家私革	683.17	1,238.47	1,801.44	3,605.27	−18.85	−5.66	0.94	19.82
3	湖南泰极爱思汽车座椅有限公司	汽车革			1.10	1,176.80			−61.81	28,956.79
4	广州宏原汽车配件有限公司	汽车革	0.50	489.49	477.67	583.87		168,689.66	4,101.14	654.35
5	温州市天皓鞋业有限公司	鞋面革		500.00		400.00	−100.00		−100.00	1,233.33

序号	客户名称	销售产品类型	2018 年回款							
			回款金额(含税)				回款金额同比变动(%)			
			1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度
1	上海国利汽车真皮饰件有限公司	汽车革	6,425.68	3,010.78	2,965.13	2,234.65	117.12	−1.25	0.80	−21.90
2	顾家家居股份有限公司	家私革	1,657.52	771.48	1,227.45	2,820.49	54.10	−29.82	−19.60	8.48
3	湖南泰极爱思汽车座椅有限公司	汽车革								
4	广州宏原汽车配件有限公司	汽车革				727.85	−100.00			
5	温州市天皓鞋业有限公司	鞋面革		25.00	125.00	77.00	−100.00	−89.04	−44.44	

3)2017 年

金额单位:万元

序号	客户名称	销售产品类型	2017 年销售							
			销售金额(含税)				销售金额同比变动(%)			
			1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度
1	上海国利汽车真皮饰件有限公司	汽车革	3,149.29	3,583.45	3,536.44	4,025.01	355.73	185.37	109.49	3.27
2	东莞市慕思寝室用品有限公司	家私革	844.32	1,559.13	1,529.46	2,338.23	41.04	130.71	42.19	36.37
3	顾家家居股份有限公司	家私革	841.82	1,312.78	1,784.62	3,008.99	−25.85	70.05	111.61	74.61
4	广州市嘉芊旺皮革有限公司	鞋面革	308.03	803.80	434.05	406.68			985.13	−51.45
5	温州市瓯海荣鑫鞋业有限公司	鞋面革	257.04	1,350.00	400.00			92.86	−42.86	−100.00

序号	客户名称	销售产品类型	2017 年回款							
			回款金额				回款金额同比变动			
			1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度
1	上海国利汽车真皮饰件有限公司	汽车革	2,959.57	3,048.87	2,941.56	2,861.35	294.82	289.06	225.88	74.24
2	东莞市慕思寝室用品有限公司	家私革	1,166.78	1,268.74	1,467.08	1,860.81	32.03	108.72	40.87	35.41
3	顾家家居股份有限公司	家私革	1,075.60	1,099.24	1,526.71	2,600.09	131.77	−14.52	180.14	42.69
4	广州市嘉芊旺皮革有限公司	鞋面革	275.14	551.92	220.00	345.00			450.00	−21.23
5	温州市瓯海荣鑫鞋业有限公司	鞋面革	295.04	907.32	100.00	345.00		504.88	−92.80	−47.96

注:以上单位均不是公司关联方。

(2)结合公司收入确认方法、结算方式、结算周期,说明上市后应收账款占比上升的原因及合理性,是否存在跨期确认收入的情形

在企业会计准则关于收入确认的基本原则下,本公司商品销售业务的具体收入确认时点及计量方法如下:

1)销售给国内客户的产品,本公司根据客户订单发出货物,在发出货物并经客户签收的当期确认收入。

2)公司对于出口销售的货物,货物在出口装运后风险报酬转移,公司在货物报关出口的当期,依据出口报关单、提单(运单)等确认销售收入。

公司结算一般采取每月特定日期对前一个月销售情况与客户进行对账确认后,开具销售发票,公司结算周期一般在开具发票后 3 个月内客户付款。

公司应收账款增加部分原因系公司加大市场开发力度,有部分新增客户未到付款周期,另外对部分信誉好的购货客户,公司针对客户实际情况,也会适当满足客户的具体要求,适当延长结算周期,但公司历年期后回款情况良好。将前 5 大客户销售收入及应收账款等相关情况列示如下:

①2019 年前 5 大客户交易、应收账款及期后回款情况(金额单位:万元)

序号	客户名称	销售收入	应收账款期末余额	期末坏账准备	期后 3 个月回款
1	顾家家居股份有限公司	7,882.05	1,637.50	81.87	1,637.50
2	上海国利汽车真皮饰件有限公司	4,971.86	2,993.53	149.68	1,218.22
3	东莞市慕思寝室用品有限公司	4,002.50	1,419.92	71.00	1,419.92
4	湖南泰极爱思汽车座椅有限公司	3,042.16	780.91	39.05	780.91
5	东莞市兴锋皮业有限公司	2,146.88	239.79	11.99	105.70
	合计	22,045.45	7,071.65	353.59	5,162.25

②2018 年前 5 大客户交易、应收账款及期后回款情况(金额单位:万元)

序号	客户名称	销售收入	应收账款期末余额	期末坏账准备	期后 3 个月回款
1	上海国利汽车真皮饰件有限公司	12,644.48	7,578.63	378.93	7,439.42
2	顾家家居股份有限公司	6,453.00	2,152.47	107.62	2,152.47
3	东莞市慕思寝室用品有限公司	4,115.90	799.53	39.98	799.53
4	东莞市兴锋皮业有限公司	2,286.54	819.60	40.98	640.35
5	广州宏原汽车配件有限公司	1,337.52	913.21	45.66	501.70
	合计	26,837.44	12,263.44	613.17	11,533.47

③2017 年前 5 大客户交易、应收账款及期后回款情况(金额单位:万元)

序号	客户名称	销售收入	应收账款期末余额	期末坏账准备	期后 3 个月回款
1	上海国利汽车真皮饰件有限公司	12,217.26	7,271.29	363.56	6,425.68
2	顾家家居股份有限公司	5,938.64	1,301.06	65.05	1,301.06
3	东莞市慕思寝室用品有限公司	5,359.94	1,207.37	60.37	1,207.37
4	亚振家居股份有限公司	2,720.43	541.44	27.07	444.17
5	温州市瓯海荣鑫鞋业有限公司	1,715.42	857.68	42.88	161.26
	合计	27,951.69	11,178.84	558.93	9,539.54

连续三年,公司前五大客户基本都能按照账期回款,少数客户未能及时回款,但逾期时间较短,且逾期后能在较短时间内回款,前五大客户中没有逾期一年的应收款项。此外,公司应收账款均按照公司的会计政策足额计提坏账准备,3 年以上应收账款坏账准备计提比例达 100%,覆盖长期逾期未回收部分。公司高度重视应收账款的管理,发货前的客户信用审查、账期审批、发货后的定期对账、款项回收等都指定责任人员,并与薪酬和绩效考核挂钩;经统计,除本年度受新冠疫情影响回款外,前五大客户连续期后 3 个月回款率平均超过 85%,期后回款良好。

3)应收账款占比上升的情况及原因分析

(下转 C35 版)