

浙江棒杰控股集团股份有限公司关于深圳证券交易所对公司2019年年报问询函的回复公告

证券代码:002634 证券简称:棒杰股份 公告编号:2020-050

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

浙江棒杰控股集团股份有限公司(以下简称“公司”或“棒杰股份”)于2020年7月6日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对浙江棒杰控股集团股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函[2020]第335号,以下简称“问询函”)。根据问询函的要求,本公司就相关事项进行了认真核查,现就问询函回复如下(以下回复中若出现总数与各分项数值之和总数不符的情况,均为四舍五入原因造成):

一、2019年第三季度,你公司实现营业收入2.07亿元,实现归属于母公司股东的净利润为2,324.09万元,经营活动产生的现金流量净额为4,470.89万元,金额显著高于其他季度。请你公司说明利润是否存在季节性,并对比同行业上市公司具体分析报告期内第三季度销售及现金流与其他季度存在较大差异的原因及合理性,是否存在跨期确认收入的情况。

公司回复:

2019年度,公司分季度主要财务指标情况如下:

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	10,475.86	11,066.02	20,728.47	17,479.29
主营业务成本	10,054.22	10,901.77	16,017.93	17,048.36
其他业务收入	421.64	504.25	4,710.54	430.93
其中:投资性房地产出租收入	-	-	4,409.90	-
归属于上市公司股东的净利润	421.67	460.80	2,324.09	598.92
经营活动产生的现金流量净额	-3,847.42	1,166.67	4,470.89	3,449.59

1、公司业务存在一定季节性特征。三、四季度为销售旺季,三、四季度所销售的服装产品具有一定的季节性特征,三、四季度为销售旺季,三、四季度营业收入高于二、四季度。公司服装产品主要销往批发市场,其生产和交货主要集中在每年的三、四季度至春节前,呈现一定的周期性特征。

2、报告期内第三季度销售及现金流与其他季度存在较大差异的原因及合理性:报告期内,对比同行业上市公司和公司第三季度销售及现金流情况如下表所示:

项目	营业收入	同期增减	经营性现金流净额	同期增减
棒杰股份	10,019.51	-0.38%	-2,910.94	92.90%
同行业上市公司				
健康集团	48,492.47	25.04%	18,300.33	9.83%
浪莎股份	10,019.51	-0.38%	-2,910.94	92.90%
蓝麟杰	28,293.74	24.06%	881.79	173.45%
棒杰股份	20,728.48	74.73%	4,470.89	173.19%

注:上述数据源自同行业公司2019年定期报告及公开信息资料。其中2019年第三季度营业收入2.07亿元,其中主营业务收入1.60亿元,较去年同期增长40.26%。三、四季度为公司产品传统销售旺季,第三季度主营业务收入较第一季度增长较大,与第四季度相当。另外,报告期内,第三季度部分主要国外客户采购需求增加,使得公司第三季度订单量增加较大,引起销售收入相应增加。公司2019年第三季度经营性现金流量净额较大主要是销售商品、提供劳务收到的现金增加较大引起的。

综上所述,报告期内公司第三季度销售及现金流与其他季度存在较大差异是公司正常开展上报告期内经营活动所致,符合公司实际经营发展情况,是合理的。

3、报告期内,公司收入确认政策未发生重大变化,各季度均是延续以前年度收入确认的原则确认收入,不存在跨期确认收入的情况。

二、报告期内,你公司非经常性损益金额为1,474.23万元,同比增长148.01%,其中转让投资性房地产实现收益1,397.96万元。请你公司说明出售投资性房地产的确认依据、损益计算及信息披露情况。

公司回复:

公司于2019年8月22日召开第四届董事会第十八次会议,2019年9月10日召开2019年第四次临时股东大会,审议通过了《关于出售资产暨关联交易的议案》,同意公司将位于宁波市北仑区工业园区和北仑区的土地使用权及房屋建筑物(权证编号:浙(2019)义乌市不动产权第0036499号,浙(2019)义乌市不动产权第0036498号,浙(2019)义乌市不动产权第0036501号,以下简称“标的资产”)以评估值为基础,经买卖双方协商一致的结果,标的资产的评估值为人民币4,252.40万元。前述评估值为参考,经公司与交易对方协商,确定标的资产转让价格为人民币4,252.40万元。

2、损益计算情况

单位:万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度
营业收入	8,056	97,748	86,130
营业成本	7,974.8	100,000	86,130
其中:工程类客户销售收入	4,042	50,18	33,891

2、客户履约能力及信用特征

公司在签订建材业务销售合同前,会对客户背景、信用风险、履约能力进行调查,并结合历年往来回款记录及坏账发生情况进行客户履约能力和信用评估。

3、客户履约能力及信用特征

公司在签订建材业务销售合同前,会对客户背景、信用风险、履约能力进行调查,并结合历年往来回款记录及坏账发生情况进行客户履约能力和信用评估。

4、公司近三年坏账核销的具体情况

公司于2017年与2019年经董事会审议通过,分别核销长期无法收回的建材业务应收账款为1,176.14万元、1,307.25万元,占相应年度建材业务营业收入(含增值税)的比例分别为1.26%、1.18%。

5、结合上述情况说明会计估计变更原因

鉴于公司2020年一季度建材业务中工程类客户收入占比持续提高的业务开展情况,对客户履约能力的审慎评估,工程类客户应收账款账龄分布期间度较大的财务特征,以及最近三年回款比例较高,坏账核销比例较低的具体情况,显示公司建材业务应收账款账龄的坏账计提比例与公司实际坏账发生情况出现较大差异,需对应收账款坏账计提比例进行会计估计变更。

二、变更后信用损失率的确定过程、依据及合理性

1、变更后确定信用损失率的样本选择与计算原则

公司参照财政部会计司2018年版《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》应用指南“第十二章 关于金融工具的减值(三)预期信用损失的计量”、不同金融工具预期信用损失的“量”的相关内容,按照每个完整年度期作为一个账龄段,将应收账款账龄划分为五个账龄段,并选取每个完整账龄段的2014-2015年两个年度作为样本。根据各年度应收账款在其生当年起5个年度内的回款情况,按照以账龄表为基础的账龄准备矩阵计算每个年度应收账款的预期信用损失率。由于每年收款具有波动性,因此选择每个账龄段的2年的平均预期信用损失率作为信用损失率。

2、变更后信用损失率的确定过程、依据及合理性

以2014-2015年各年度建材业务发生的应收账款为样本,预期信用损失率计算过程如下:

(1)2014年度

2014年度应收账款发生金额为91,367万元,各年度回款情况如下表:

年份	当年回款	各年末未收回余额	对应账龄段	预期信用损失率
2014年	76,902	14,465	1年以内	1%
2015年	13,260	1,205	1-2年	12%
2016年	654	551	2-3年	27%
2017年	217	334	3-4年	45%
2018年	184	150	4年以上	100%
合计	91,317	-	-	-

注:1、逾期损失金额150万元,为对应账龄段4年以上仍未收回金额。
注:2、各账龄段预期信用损失率=预期损失金额/各年末未收回余额。

(2)2015年度

2015年度应收账款发生金额为71,543万元,各年度回款情况如下表:

年份	当年回款	各年末未收回余额	对应账龄段	预期信用损失率
2015年	57,892	13,651	1年以内	3%
2016年	11,901	2,350	1-2年	19%
2017年	1,720	630	2-3年	69%
2018年	147	483	3-4年	90%
2019年	48	435	4年以上	100%
合计	71,108	-	-	-

注:1、逾期损失金额435万元,为对应账龄段4年以上仍未收回金额。
注:2、各账龄段预期信用损失率=预期损失金额/各年末未收回余额。

(3)2014-2015年平均预期信用损失率:

账龄段	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上
比例(%)	2	16	48	68	100

根据上述公司建材业务2014-2015年度发生的应收账款平均预期信用损失率计算结果,并考虑未来工程类客户收入占比持续提高的结构变化趋势对信用特征的影响,公司对建材业务应收账款“按信用风险特征组合+账龄组合”计提坏账准备的“应收款项”中采用账龄分析法计提坏账准备的预期信用损失率进行变更,变更后

项目	明细	序号	金额
出售价格(含税)	A	4,252.40	
出售价格(不含税)	B	4,049.90	
房产账面净值	C	2,107.86	
土地增值税		519.64	
城市维护建设费		11.11	
教育费附加		11.11	
印花税		2.22	
交易损益	E=B-C-D	1,937.96	

3、信息披露情况

公司于2019年8月22日召开第四届董事会第十八次会议,2019年9月10日召开2019年第四次临时股东大会,审议通过了《关于出售资产暨关联交易的议案》,详见公司分别于2019年8月23日、2019年9月11日披露的《关于出售资产暨关联交易的公告》(公告编号:2019-076)、《2019年第四次临时股东大会决议公告》(公告编号:2019-076)。根据本次交易实施进展情况,公司于2019年10月15日披露了《关于出售资产暨关联交易的公告》(公告编号:2019-079),并于2020年4月25日在公司披露的《2019年年度报告》(公告编号:2020-012)进行了披露与说明。综上,公司已根据相关法律法规规定本次交易事项履行了必要的审议程序和信息披露义务。

三、根据年报,你公司向前五名客户的销售金额为3.53亿元,占年度销售总额比例为58.72%。请你公司结合同行业公司可比公司情况,分析客户集中度较高的原因,并结合行业特征存在重大差异,说明前五大客户集中度是否发生变动,并分别说明前五大客户销售的业务情况,以及你公司采取的防范客户依赖风险的措施。

公司回复:

三、根据年报,你公司向前五名客户的销售金额为3.53亿元,占年度销售总额比例为58.72%。请你公司结合同行业公司可比公司情况,分析客户集中度较高的原因,并结合行业特征存在重大差异,说明前五大客户集中度是否发生变动,并分别说明前五大客户销售的业务情况,以及你公司采取的防范客户依赖风险的措施。

公司所处纺织服装行业部分同行业公司可比公司前五名客户销售情况如下表所示:

上市公司	2018年度		2019年度	
	前五名客户合计销售额(万元)	占年度销售总额比例	前五名客户合计销售额(万元)	占年度销售总额比例
健康集团	89,463.46	56.87%	113,836.77	63.94%
浪莎股份	19,770.81	51.01%	17,617.73	53.22%
蓝麟杰	54,309.49	61.78%	62,655.39	62.32%
棒杰股份	22,150.80	53.31%	35,285.34	58.72%

注:上述数据源自同行业公司2018及2019年年度报告及公开信息资料。

1、客户集中度较高的原因及是否与行业趋势存在重大差异

由上表可见,部分同行业公司前五名客户销售占比均较高,公司客户集中度较高属于行业惯例。公司所属的纺织服装行业是纺织服装行业下的一个细分行业,公司主要客户为国内外知名品牌客户及大型零售商,采购商对无缝服装产品采购数量大且对产品质量和交付能力等方面要求较高,需要供应商有较高的持续稳定的供货能力,公司向大客户销售可以降低成本,提高销售效率,并有助于和客户建立稳定的合作关系。因此,公司向前五名客户销售金额占年度销售总额比例较大,客户集中度较高,公司不存在对单一客户的销售收入占比超过30%的情况,不存在对主要客户的重大依赖。

2、近两年前五大客户是否发生重大变化和向前五大客户销售的业务情况

近两年,公司前五大客户相关情况如下:

序号	客户名称	2018年销售额(万元)	占年度销售总额比例	客户名称	2019年销售额(万元)	占年度销售总额比例
1	客户1	14,683.08	24.43%	客户1	8,656.00	20.83%
2	客户2	7,945.05	13.22%	客户2	8,545.45	13.08%
3	客户3	4,759.71	7.92%	客户4	2,881.67	6.94%
4	客户4	4,600.72	7.66%	客户6	2,666.04	6.42%
5	客户5	3,296.77	5.47%	客户5	2,511.64	6.04%
合计	-	35,285.33	58.72%	-	22,150.80	53.31%

报告期内,公司前五五大客户与去年同期相比发生了变化,主要是因为报告期内客户需求发生较大变化,报告期内,公司向客户6的销售有所下降,新增客户3为上期客户,其本期销售金额及占年度销售总额比例有所增加。

公司向前五大客户的主要业务往来是以无缝服装为主的销售业务,销售的产品均为无缝服装产品。

3、公司采取的防范客户依赖风险的措施

(1)巩固与战略客户的合作关系

公司以无缝服装产品销往国内外知名品牌商和大型零售商,采购商等客户,这些客户抗风险能力强,信守度重,订单稳定,有利于公司在国内外经济形势变化和宏观经济波动下保持业务稳定,降低经营风险。上述客户依靠其广阔的销售网络和多元化的产品线,一定程度上分散了市场风险。

(2)积极开拓新市场,深入开发优质客户

公司不断加强营销团队建设,积极拓展销售渠道,内销持续逐年提升,同时公司针对国内消费市场特点和客户需求,积极改进生产工艺,丰富产品种类,加大市场深度和宽度的拓展,通过市场调研分析,参加国内外专业展会等方式不断寻找和

开发新的优质客户,争取更多订单,努力提高销售额,防范和降低客户依赖风险。

(3)提升智能化制造水平,增强核心竞争力

公司通过推进EIS智能吊钩系统和GST标准工时系统等智能化和信息化建设工作,推动生产模式向智能化、柔性化方向转变,同时不断完善产业链,积极打造满足不同档次及类客户需求的高效供应链体系,不断提升运营效率和经营管理水平,增强公司核心竞争力。

四、根据年报“募集资金使用情况”披露,你公司2014年通过配股募集资金1.33亿元,截至目前该募集资金余额为4,608.32万元。请你公司说明相关募投项目的进展及变更情况,包括已投入金额、效益、预计投产及完成时间、至今未完成的原因。

公司回复:

公司于2014年配股募集资金投资项目为“年产2,000吨锦纶DTY和1,200吨包覆纱的技改项目”和“补充公司流动资金及偿还银行贷款项目”,相关情况如下:

项目名称	项目总预算(万元)	募集资金投入金额(万元)
年产2,000吨锦纶DTY和1,200吨包覆纱的技改项目	9,952.28	9,952.28
补充公司流动资金及偿还银行贷款项目	5,000.00	3,320.88
合计	14,952.28	13,273.16

1、募投项目变更情况

公司于2018年6月30日召开了第四届董事会第九次会议审议通过了《关于变更募集资金使用用途的议案》和《关于变更募集资金专户的议案》,同意将公司“年产2,000吨锦纶DTY和1,200吨包覆纱的技改项目”募集资金余额4,849.09万元(含募集资金存放期间产生的利息,具体金额以实际结转时该项目专户资金余额为准)变更全资子公司浙江棒杰针织有限公司(以下简称“棒杰针织”)年染整加工7,500吨服装产品扩建项目;同意全资子公司棒杰针织开设募集资金专户用于“棒杰针织”年染整加工7,500吨服装产品扩建项目“募集资金的存储和使用,并由棒杰针织和数量公司共同作为募集资金专户的监管方,相关专户银行账号变更(含募集资金监管协议)关于变更募集资金使用用途的议案已经公司2018年8月20日召开的2018年第一次临时股东大会审议通过。

2018年8月27日,公司第四届董事会第十次会议审议通过了《关于使用募集资金向全资子公司浙江棒杰针织有限公司投资的议案》,同意公司使用募集资金余额4,849.09万元(含募集资金存放期间产生的利息,具体金额以实际结转时该项目专户资金余额为准)对棒杰针织进行增资。

2018年8月27日,公司第四届董事会第十次会议审议通过了《关于使用募集资金向全资子公司浙江棒杰针织有限公司投资的议案》,同意公司使用募集资金余额4,849.09万元(含募集资金存放期间产生的利息,具体金额以实际结转时该项目专户资金余额为准)对棒杰针织进行增资,保护中小投资者的权益,110801012501576375。2019年1月,公司和棒杰针织与中信银行股份有限公司义乌分行及保荐机构华泰证券股份有限公司签订了《募集资金三方监管协议》,对棒杰针织募集资金实行专户存储。

2、相关募投项目进展情况

截至2020年6月30日,公司募投资金投资项目进展具体情况如下:

承诺投资项目	是否已变更项目(含部分变更)	调整后投资总额(万元)	截至2020年6月30日累计投入金额	截至2020年6月30日投资进度	项目达到预定可使用状态日期	项目可行性是否发生重大变化
年产2,000吨锦纶DTY和1,200吨包覆纱的技改项目	是	5,669.80	5,669.80	100.00%	不适用	是
补充公司流动资金及偿还银行贷款项目	否	3,320.88	3,320.88	100.00%	不适用	否
年染整加工7,500吨服装产品扩建项目	否	4,963.03	2,006.95	40.44%	2020年12月	否
合计	-	13,953.71	10,997.63	-	-	-

注:1、补充公司流动资金及偿还银行贷款项目不产生经济效益。
年染整加工7,500吨服装产品扩建项目已获得政府相关部门审批并已开工建设。截至2020年6月30日,累计投入募集资金2,006.95万元。因受2020年新冠肺炎疫情疫情影响,该项投资进度受到一定影响,目前尚在建设期,预计2020年12月上旬达到预定可使用状态。

2、报告期内,你公司存货余额为7,511.47万元,存货跌价准备计提金额为4.5万元。请你公司补充说明存货的主要类别、库龄分布,存货跌价准备计提的标准以及计提金额计提是否充分。

公司回复:

报告期内,你公司存货余额为7,511.47万元,存货跌价准备计提的标准以及计提金额计提是否充分。

公司回复:

报告期内,你公司存货余额为7,511.47万元,存货跌价准备计提的标准以及计提金额计提是否充分。

公司回复:

项目	期末余额		期末账面价值
	账面余额	跌价准备	
原材料	1,549.66	-	1,549.66
在产品	3,920.20	-	3,920.20
库存商品	748.82	71.80	663.02
发出商品	1,408.47	268.74	1,139.73
委托加工物资	238.85	-	238.85
合计	7,852.00	340.54	7,511.47

上海悦心健康集团股份有限公司关于深圳证券交易所问询函回复的公告

证券代码:002162 证券简称:悦心健康 公告编号:2020-032

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

上海悦心健康集团股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部发出的问询函(2020)第131号《关于对上海悦心健康集团股份有限公司的问询函》,公司已按照相关要求向深圳证券交易所作出了回复,现将回复内容公告如下:

1、请结合建材业务的开展情况,客户履约能力及信用特征,最近三年的回款情况及坏账核销的具体情况,说明本次会计估计变更的主要原因,变更后信用损失率的确定过程、依据及合理性。请会计师进行核查并发表明确意见。

二、结合建材业务的开展情况,客户履约能力及信用特征、最近三年的回款情况及坏账核销的具体情况,说明本次会计估计变更的主要原因:

1、公司建材业务开展情况

公司近年来加大力度拓展建材业务工程销售渠道,加强开发引进工程类战略大客户,一方面保持存量大型房地产开发商的销售份额,一方面扩大与大中型房地产开发商客户构建战略合作关系,因此,工程类客户销售收入占建材业务销售收入总额的比例持续上升,具体情况如下:

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度
营业收入	8,056	97,748	86,130
其中:工程类客户销售收入	4,042	50,18	33,891

2、客户履约能力及信用特征

公司在签订建材业务销售合同前,会对客户背景、信用风险、履约能力进行调查,并结合历年往来回款记录及坏账发生情况进行客户履约能力和信用评估。

3、客户履约能力及信用特征

公司在签订建材业务销售合同前,会对客户背景、信用风险、履约能力进行调查,并结合历年往来回款记录及坏账发生情况进行客户履约能力和信用评估。

4、公司近三年坏账核销的具体情况

公司于2017年与2019年经董事会审议通过,分别核销长期无法收回的建材业务应收账款为1,176.14万元、1,307.25万元,占相应年度建材业务营业收入(含增值税)的比例分别为1.26%、1.18%。

5、结合上述情况说明会计估计变更原因

鉴于公司2020年一季度建材业务中工程类客户收入占比持续提高的业务开展情况,对客户履约能力的审慎评估,工程类客户应收账款账龄分布期间度较大的财务特征,以及最近三年回款比例较高,坏账核销比例较低的具体情况,显示公司建材业务应收账款账龄的坏账计提比例与公司实际坏账发生情况出现较大差异,需对应收账款坏账计提比例进行会计估计变更。

较大差异,需对应收账款坏账计提比例进行会计估计变更。

二、变更后信用损失率的确定过程、依据及合理性

1、变更后确定信用损失率的样本选择与计算原则

公司参照财政部会计司2018年版《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》应用指南“第十二章 关于金融工具的减值(三)预期信用损失的计量”、不同金融工具预期信用损失的“量”的相关内容,按照每个完整年度期作为一个账龄段,将应收账款账龄划分为五个账龄段,并选取每个完整账龄段的2014-2015年两个年度作为样本。根据各年度应收账款在其生当年起5个年度内的回款情况,按照以账龄表为基础的账龄准备矩阵计算每个年度应收账款的预期信用损失率。由于每年收款具有波动性,因此选择每个账龄段的2年的平均预期信用损失率作为信用损失率。

2、变更后信用损失率的确定过程、依据及合理性

以2014-2015年各年度建材业务发生的应收账款为样本,预期信用损失率计算过程如下:

(1)2014年度

2014年度应收账款发生金额为91,367万元,各年度回款情况如下表:

年份	当年回款	各年末未收回余额	对应账龄段	预期信用损失率
2014年	76,902	14,465	1年以内	1%
2015年	13,260	1,205	1-2年	12%
2016年	654	551	2-3年	27%
2017年	217	334	3-4年	45%
2018年	184	150	4年以上	100%
合计	91,317	-	-	-

注:1、逾期损失金额150万元,为对应账龄段4年以上仍未收回金额。
注:2、各账龄段预期信用损失率=预期损失金额/各年末未收回余额。

(2)2015年度

2015年度应收账款发生金额为71,543万元,各年度回款情况如下表:

年份	当年回款	各年末未收回余额	对应账龄段	预期信用损失率
2015年	57,892	13,651	1年以内	3%
2016年	11,901	2,350	1-2年	19%
2017年	1,720	630		