证券代码：603001 证券简称：ST奥康 公告编号：临2024-034

浙江奥康鞋业股份有限公司关于申请撤销公司股票其他风险警示的公告

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。

重要内容提示

● 根据《上海证券交易所股票上市规则》的有关规定，浙江奥康鞋业股份有限公司(以下简称“公司”)触及的其他风险警示情形已消除，公司已向上海证券交易所提出撤销其他风险警示申请。

● 上海证券交易所将根据《上海证券交易所股票上市规则》相关规定，根据实际情况，决定是否撤销对公司股票实施的其他风险警示，最终申请撤销情况以上海证券交易所审核意见为准，届时公司将及时履行信息披露义务，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

一、公司被实施其他风险警示的基本情况

因公司《2022年度内部控制审计报告》(天健审〔2023〕7-357号)被天健会计师事务所(特殊普通合伙)出具了否定意见，根据《上海证券交易所股票上市规则》第9.8.1条的规定，公司股票自2023年4月27日起被实施其他风险警示，具体内容详见公司于2023年4月26日披露的《关于公司股票实施其他风险警示暨临时停牌的公告》(公告编号：临2023-005)。

二、公司申请撤销其他风险警示的情况

(一)关于公司2023年度内部控制审计的情况说明

根据《上海证券交易所股票上市规则》第9.8.7条规定，公司股票因第9.8.1条第一款第(三)项规定情形被实施其他风险警示后，公司内部控制缺陷整改完成，内控有效运行，向本所申请撤销对其股票实施的其他风险警示的，应当披露会计师事务所对其最近一个会计年度财务报告出具的标准无保留意见的内部控制审计报告。

2023年度，公司内部控制缺陷整改已完成，内控有效运行，天健会计师事务所(特殊普通合伙)为公司2023年度内部控制出具了标准无保留意见的《内部控制审计报告》(天健审〔2024〕7-222号)以及《关于对公司2022年度出具非标准审计意见的内部控制审计报告所涉及事项在2023年度消除情况的专项说明》(天健函〔2024〕7-41号)，公司2022年度内部控制审计报告否定意见所涉及事项影响已消除。

(二)关于公司立案调查的情况说明

2024年3月15日，公司及公司实际控制人王振滔先生收到中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)下发的《立案告知书》(证监立案字01120240008号、证监立案字01120240009号)，因涉嫌信息披露违法违规，根据《中华人民共和国证券法》、《中华人民共和国行政处罚法》等相关法律法规，中国证监会决定对公司、王振滔先生立案。

2024年5月16日，中国证监会浙江监管局下发《行政处罚决定书》([2024]17号)，浙江监管局就公司实际控制人及其关联方非经营性资金占用事项及关联交易未披露事项对公司责令改正，给予警告，并处以300万元罚款；对实际控制人王振滔给予警告，并处以300万元罚款；对董事兼总裁王进权给予警告，并处以80万元罚款；对董事会秘书兼财务负责人翁衡给予警告，并处以80万元罚款。依据《行政处罚决定书》，本次涉及公司的立案事项已调查、审理终结。《行政处罚决定书》认定的本次涉及信息披露违法违规的行为未触及《上海证券交易所股票上市规则》规定的重大违法类强制退市情形。截至本公告日，公司及相关责任人已向中国证监会缴纳相应罚款。

(三)关于公司整改措施的情况说明

1.归还占用资金及停止关联交易

对于资金占用，王振滔已通过奥康集团有限公司(以下简称“奥康集团”)于2023年4月归还占用款项。对于关联方转移资源或义务形成的关联交易，截至2023年4月14日，相关关联交易已停止开展。对于相关资金占用及关联交易产生的利息，王振滔已通过奥康集团于2024年3月28日前归还。

2.加强对资金支付的审批管理工作，修改完善货币资金管理制度

针对公司非经营性资金占用的情形，相关资金的收付主要系利用了非标准付款流程而发生，因此公司已严控付款流程，避免非标准付款流程情形的再次发生，杜绝出现未按权限逐级审批而直接支付的情形。公司现已严格按照标准流程执行资金支付逐级审批。同时，公司规范各财务人员专岗专职，并对《货币资金管理制度》进行修订，新增“第四章防止资金占用的管理”以强调控股股东、实际控制人及其他关联方不得以任何方式侵占公司利益，控股股东、实际控制人不得以任何方式违法违规占用公司资金，损害公司和其他股东的合法权益。此外，公司明确资金审批程序与职责权限，并通过信息系统规范资金电子审批及支付流程。

3.管控经销商信用政策

公司已建立严格的内部控制系统，对《经销商信用管理制度》《应收账款管理制度》等进行修订，以加强对公司资金的监督和管理，确保资金安全和合规支付。公司已向控股股东、经销商及相关关联方发函，明确告知其与公司进行资金往来的相关管理要求，敦促前述主体及其直接或间接控制的相关方严格履行有关承诺、不得擅自使用或转移资金，明确告知一旦发现其存在违反承诺的行为，公司将采取相应惩戒措施。控股股东、经销商及相关关联方已回函确认收到前述函件，确保知悉并履行相关承诺事项。

4.全面完善公司决策权限

为全面完善公司内部控制、确保内控制度能够全面覆盖公司运营和日常管理，公司全面梳理了审批程序及决策权限，对各部门决策权限进行自查，具体包括业务、人力、行政、财务等方面。其中，业务类涵盖采购管理、供应商管理、渠道管理等9项决策权限，依据公司业务发展需求，新增符合业务的审批流程；人力类涵盖流程管理、组织设计、人员调动等13项决策权限，依据公司业务发展，设置相关部门，加强日常组织架构、员工编制调整的管控流程；行政类涵盖法律事务、审计监察、信息技术等6项决策权限，下放专利申请审批、合同档案借阅等权限，提升工作效率；财务类涵盖资金与费用审批类等多项决策权限，禁用非标准付款流程。此次修订的决策权限对各级管理人员的职责和权限加以明确，对各项业务的流程和操作予以规范。公司将严格落实内部控制制度，提高执行力度，确保公司内部控制制度有效运行。

5.开展证券合规法律培训

公司联合外聘法律机构在公司视频会议室开展了《证券合规法律培训》，公司董事、监事、高级管理人员及相关人员均现场参加此次学习。此次培训就《上市公司信息披露管理办法》《上市公司监管指引第8号——上市公司资金往来、对外担保的监管要求》《上海证券交易所股票上市规则》等相关法律法规进行了全面阐述，强调了信息披露的相关要求和违法责任，旨在强化公司董事、监事、高级管理人员的信息披露意识，提高公司规范运作水平。后期将不定期开展相关合规培训。

6.实际控制人及控股股东签署承诺函

公司控股股东奥康投资控股有限公司、实际控制人王振滔及奥康集团均已于2023年10月31日签订《关于杜绝关联方资金占用的承诺函》。

综上所述，经对《上海证券交易所股票上市规则》相关条款进行逐项排查，公司涉及其他风险警示的情形已消除，且不存在触及退市风险警示及其他风险警示的情形。根据第9.8.7条相关规定，公司股票符合申请撤销其他风险警示的条件，公司董事会于2024年6月18日召开第八届董事会第八次会议，审议通过《关于申请撤销其他风险警示的议案》，同意公司向上海证券交易所申请撤销公司股票交易其他风险警示。

三、其他风险提示

上海证券交易所将根据《上海证券交易所股票上市规则》相关规定和实际情况，决定是否撤销对公司股票实施的其他风险警示，最终申请撤销情况以上海证券交易所审核意见为准。在上海证券交易所审核期间，公司股票正常交易。公司董事会将严格按照相关规定履行信息披露义务，及时披露相关事项的进展。

公司指定的信息披露媒体为《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》及上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)，公司发布的信息均以在上述指定媒体披露的信息为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

浙江奥康鞋业股份有限公司

董事会

2024年6月19日

证券代码：603001 证券简称：ST奥康 公告编号：临2024-033

浙江奥康鞋业股份有限公司第八届董事会第八次会议决议公告

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。

浙江奥康鞋业股份有限公司(以下简称“公司”)第八届董事会第八次会议于2024年6月18日以通讯方式召开，应出席董事7名，实际出席董事7名，本次会议已经全体董事一致同意豁免本次董事会会议通知时间要求。会议召集和召开程序符合《中华人民共和国公司法》和《浙江奥康鞋业股份有限公司章程》的有关规定，会议合法有效。经与会董事审议并以记名投票的方式通过了以下决议：

一、审议通过了《关于申请撤销其他风险警示的议案》

天健会计师事务所(特殊普通合伙)为公司2023年度内部控制出具了标准无保留意见的《内部控制审计报告》(天健审〔2024〕7-222号)以及《关于对公司2022年度出具非标准审计意见的内部控制审计报告所涉及事项在2023年度消除情况的专项说明》(天健函〔2024〕7-41号)，公司2022年度内部控制审计报告否定意见所涉及事项影响已消除。公司在所有重大方面保持了有效的内部控制。2023年度，公司积极整改相关问题，健全内部控制体系，结合公司实际情况完善内部控制制度，规范业务及管理流程，强化信息披露内部控制管理与执行力度。根据《上海证券交易所股票上市规则》相关规定，公司涉及其他风险警示的情形已经消除，公司拟向上海证券交易所提交撤销公司股票其他风险警示的申请。

表决情况：7票赞成；0票弃权；0票反对。

特此公告。

浙江奥康鞋业股份有限公司

董事会

2024年6月19日

证券代码：603001 证券简称：ST奥康 公告编号：临2024-032

浙江奥康鞋业股份有限公司关于对上海证券交易所《关于公司2023年年度报告的信息披露问询函》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法律责任。

风险提示：

● 公司关联方非经营性资金占用及关联交易未及时披露的风险

公司于2024年5月17日披露《关于收到中国证券监督管理委员会浙江监管局<行政处罚决定书>的公告》(公告编号：临2024-026)，公司存在实际控制人及其关联方非经营性资金占用和未披露的关联交易，截至2024年3月28日，占用资金及利息已归还，截至2023年4月14日，前述关联交易已停止开展。公司已补充披露关联方非经营性资金占用及关联交易，详见本回复四(1)之说明。

● 公司应收账款、存货减值及可回收性的风险

2023年末，公司应收账款账面余额为112,151.96万元，坏账准备为18,837.62万元，账面价值为93,314.34万元，应收账款账面价值较大，占资产总额的比例为23.09%，如果未来客户财务状况恶化或者经济形势发生不利变化，可能导致公司应收账款面临减值风险。公司期末应收账款中主要的应收款项为应收经销商款项，账面余额84,675.50万元，占应收账款账面余额的比例为75.50%。公司已与主要经销商签订了还款协议，还款协议如有效执行，预计应收账款规模将得到下降，账龄结构将会改善。综合公司与各经销商的沟通情况、已执行的还款情况及经销商自身经营情况，经销商的还款意愿和还款能力不存在重大不确定性，故公司认为应收账款可回收性不存在重大不确定性，但若经销商后续无法按照还款协议进行还款，则公司应收账款可能面临回收的风险。

2023年末，公司存货账面余额为77,411.24万元，存货跌价准备为3,898.59万元，账面价值为73,512.65万元，占资产总额的比例为18.19%，公司2023年末的存货库龄结构有所好转、存货账面原值有所下降，且存货周转率与行业趋势基本一致，但存货账面价值较大，若该等存货后续无法按照正常速度销售导致库龄结构恶化，则公司存货可能面临减值风险。

重要内容提示：

● 公司需年保持高额应收账款的原因，相关减值计提充分、准确，对存货计提跌价准备的相关会计政策具有一致性

公司应收账款余额较高主要与公司发展早期以省级经销为主，并给予该等经销商较大信用额度支持有关，公司已与主要经销商签订了还款协议，还款协议如有效执行，预计应收账款规模将得到下降，账龄结构将会改善。综合公司与各经销商的沟通情况、已执行的还款情况及经销商自身经营情况，经销商的还款意愿和还款能力不存在重大不确定性，公司应收账款可回收性不存在重大不确定性。公司2023年对应收账款计提坏账准备1,588.53万元，较去年同期下降，公司对于应收账款计提减值准备的会计政策在2023年度未发生变更，相关减值计提充分、准确。

公司保持较高库存产品系与公司以直营销售模式为主有关，通常直营模式为主的公司库存商品余额较大。2023年度，公司库存商品周转率介于同行业可比公司之间，高于同行业可比公司平均值，存货余额符合实际经营情况，保持较高库存商品具有合理性，符合行业惯例。公司对于存货计提跌价准备的会计政策在2023年度未发生变更，具有一致性。

● 公司营收上涨但净利润亏损、净利润季度波动较大的原因，销售费用较高符合行业惯例

浙江奥康鞋业股份有限公司(以下简称“公司”)自2021年围绕“更舒适的男士皮鞋”全新定位推进品牌焕新策略，广告和业务宣传及新品研发费用投入较大。由于品牌焕新战略的落地是长期多维的系统工程，量价转化均需要一定的时间周期。2023年度公司收入增加和毛利率上涨带来的毛利增加仍不足以完全覆盖各项成本费用，导致公司净利润亏损。

净利润的季度波动一方面是由于公司所处行业销售具有一定的季节性，另一方面是由于广告和业务宣传投入、各项减值损失的计提及公允价值变动收益等相关损益类项目变动并非与销售收入呈线性相关关系，致使公司分季度的净利润波动较大。公司销售费用较高主要受公司销售模式和市场推广策略影响。公司销售费用率与同行业平均水平基本一致，符合行业惯例，不存在为他方垫付资金、承担费用的行为。

● 公司利息变动、货币资金受限情况、新增银行承兑汇票的原因，常年保持高额应付账款符合公司实际业务情况和行业惯例

2023年，公司利息收入较上期下降45.42%，主要受协定存款规模及协定存款利息下降影响；公司利息费用较上期增加5.55%，主要系公司自营店铺数量增加导致租赁相关利息费用上升，短期借款减少导致贷款利息下降，综合影响使得利息费用小幅上升。公司利息收入与货币资金规模匹配，利息费用的变动具有合理性。除已披露的受限货币资金外，不存在其他潜在的限制性安排或资金实际被他方使用的情况，不存在与大股东或其他关联方联合或共管账户的情况，不存在货币资金被他方实际使用的情况。公司2023年度新增银行承兑汇票支付供应商货款，系公司基于自身的行业地位和市场环境，将主要供应商的结算政策由原来的到期付现调整为到期开具银行承兑汇票，相关票据结算均基于采购业务发生，不存在不具备商业实质的票据流转。

公司常年保持高额应付账款系与公司采购规模和供应商的结算政策相关，与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例，公司应付账款规模不存在偏高的情形，维持该等规模的应付账款符合公司实际业务情况和行业惯例。

● 公司及全体董事、监事、高级管理人员已就违规事项自查整改，不存在其他应披露未披露的资金占用、信息披露违规等事项

2021年-2022年，在王振滔的组织、安排下，公司通过第三方将公司资金转给由王振滔控制的银行账户，上述行为构成实际控制人及其关联方非经营性资金占用，截至2024年3月28日，占用资金及利息已归还完毕。2021年至2023年4月，王振滔利用公司影响力，与经销商协商，经销商将货款汇入王振滔控制的银行账户，导致经销商回款至公司的时间滞后，前述行为属于公司与关联方之间发生的转移资源或义务的事项，构成关联交易，截至2023年4月14日，前述关联交易已停止开展。公司及全体董事、监事、高级管理人员已就相关违规问题进行了全面自查整改，根据自查结果，公司除上述情况外，不存在其他应披露未披露的资金占用、信息披露违规等事项。通过开展自查，公司已制定系列整改措施并已切实整改落实并健全内部控制制度，后续公司将长期持续进行规范。上一年度公司财务会计报告保留意见及内部控制否定意见涉及事项在本期消除。

公司于2024年5月27日收到上海证券交易所下发的《关于浙江奥康鞋业股份有限公司2023年年度报告的信息披露问询函》(上证公函【2024】0653号)(以下简称“《问询函》”)，公司收到《问询函》后高度重视，积极组织相关各方针对《问询函》中涉及的问题进行逐项研讨、核查与分析。现将回复内容公告如下：

一、年报显示，2023年度公司实现营业收入30.86亿元，同比上升12.05%，扣非前后的净利润分别亏损0.93亿元、1.58亿元，同比亏损幅度下降。公司主要产品为男鞋、女鞋和皮具，报告期内自产产量和外采产量分别占比47.73%、52.27%，产品毛利率为43.23%，同比增加1.85个百分点。公司净利润季度波动较大，除一季度为正，二季度至四季度均为负。近年来，公司销售费用增长较快，报告期内为11.49亿元，占营业总成本比重为35.40%。

请公司：

(1)分业务板块补充披露公司主营业务开展情况，包括经营模式、采购模式、销售模式、收入确认方式及其依据等，说明产品自产和外采模式在经营、收入和毛利率等方面的差异情况，分业务板块列示报告期内前十大客户主要情况及业务往来情况；

(2)结合行业趋势、公司所处行业地位、同行业可比公司情况、主要产品毛利率情况等，定量分析报告期内公司营收上涨但净利润持续亏损的主要原因，收入变动是否符合行业趋势，并提示相关风险；

(3)结合公司实际业务开展情况、收入结算模式、成本确认方式以及同行业可比公司情况等，说明公司净利润季度波动较大的原因及合理性；

(4)结合销售费用构成、员工调动及薪酬变化、市场推广、同行业可比公司情况等，补充说明公司销售费用较高的原因及合理性，是否与行业趋势相符，是否在为他方垫付资金、承担费用的行为。

公司回复：

(1)分业务板块补充披露公司主营业务开展情况，包括经营模式、采购模式、销售模式、收入确认方式及其依据等，说明产品自产和外采模式在经营、收入和毛利率等方面的差异情况，分业务板块列示报告期内前十大客户主要情况及业务往来情况。

1.公司主营业务开展情况，包括经营模式、采购模式、销售模式、收入确认方式及其依据等

公司主要的经营模式为从事自有品牌的皮鞋及皮具产品的研发、生产、零售及分销业务，同时从事部分运动品牌的代理业务，业务板块为单一的鞋服业务。公司主要产品为男鞋、女鞋和皮具，该等产品仅在采购模式上有所区别，对于男鞋和女鞋采取自主生产与外包生产相结合的方式，对于皮具全部采取外采方式，公司自产产品和外采产品均统一通过公司自身的线下门店、经销商和线上平台等渠道进行销售。

① 采购模式

公司采购分为原材料和成品两大部分。

公司采购的原材料包括用于生产鞋的皮料、底材等主要材料，公司根据订单及生产经营计划，采用持续分批量的形式向原材料供应商进行采购。

公司皮鞋产品主要自主生产，并根据自身生产规划并综合考虑代工厂能够满足个性化款式、工艺等方面的要求进行外采；公司代理的运动品牌产品全部从品牌方直接采购成品鞋；公司未建设皮具生产线，皮具产品均为外采。

② 销售模式

公司采取以“直营+经销”为主，同时以团购、出口和线上销售为辅的销售模式，具体如下：

A. 直营模式

直营模式包括独立专卖店、合营专卖店及商场专柜零售，均直接面对消费者进行销售。独立专卖店在经营场所、门店管理、服务、供货、资金结算、存货管理、收入确认等方面的权利义务均由公司承担和负责，合营专卖店及商场专柜在门店管理、服务、供货、存货管理、收入确认等方面的权利义务由公司承担和负责，合作对方承担经营场所、服务等履约义务，在资金结算中双方均承担各自履约义务。

B. 经销模式

经销模式即公司与经销商签订《经销合同书》，指定经销商在一定区域内销售公司产品。经销商以建议零售价的一定比例向公司采购商品。

C. 网络直营零售模式

公司线上主要销售渠道有淘宝、天猫、京东、唯品会、拼多多等第三方平台以及公司自建微信小程序、淘宝直播、抖音直播、快手直播等。

D. 团购模式

公司的团体业务，主要面向各企事业单位和社会团体，包括军警用皮鞋团购业务、企业劳保皮鞋团购业务、企事业单位的职业皮鞋团购业务等。

E. 出口模式

公司自有品牌产品出口销售至国外经销商，国外经销商通过开设经销门店等形式销售奥康、康龙等系列品牌产品；国外品牌商提供皮料、辅料或由公司自主提供皮料、辅料，公司按照其款式要求、规格质量和技术标准加工皮鞋产品，并出口销售给国外品牌商。

2022年度和2023年度，公司各销售模式销售情况如下：

单位：万元

项目	销售模式	2023年度			2022年度	
		收入金额	收入占比	收入变动	收入金额	收入占比
内销	直营	147,065.98	48.21%	14.64%	128,280.43	47.10%
	网络直营零售	60,617.89	19.87%	8.68%	55,774.73	20.48%
	经销	54,705.25	17.93%	4.66%	52,269.91	19.19%
	团购	41,278.70	13.53%	21.18%	34,064.62	12.51%
	内销小计	303,667.83	99.54%	12.31%	270,389.70	99.27%
出口		1,416.46	0.46%	-28.51%	1,981.34	0.73%
合 计		305,084.29	100.00%	12.01%	272,371.04	100.00%

如上表所示，公司销售以内销为主，出口销售收入占比主营业务收入的比例不足1%，2023年度公司各销售模式销售收入占比整体变动不大，整体收入有所增长，其中直营及团购业务收入增长明显。公司内销业务中以直营及网络销售的终端销售为主，占收入比例约68%，随着军警用皮鞋订单增加，团购业务收入有所上升，占比13.53%，因直营及团购业务收入增长明显，导致经销收入占比有所下降为17.93%。

③ 收入确认方法及依据

公司各销售模式中公司均为交易的主要责任人，按照有权收取的对价总额确认收入，其中：对于直营模式下的独立专卖店、经销模式、团购模式、出口模式，公司直接向客户交付产品，不涉及第三方，公司为交易的主要责任人，按照其自行向客户提供商品而有权收取的对价总额确认收入；对于直营模式下的合营专卖店、商场专柜零售以及网络直营零售，因涉及到合营商、商场、电商平台等第三方，对于该等模式，公司主导商品定价、提供商品售后服务等，相关第三方从公司取得收入分成或销售扣点，即公司能够主导相关第三方代表公司向客户提供产品，在产品交付客户之前能够控制相关产品，公司为交易的主要责任人，按照其通过第三方向客户提供商品而有权收取的对价总额确认收入。

公司主要产品各销售模式下的收入确认方法及其依据如下：

销售模式		收入确认方法	收入确认依据
直营零售	独立专卖店零售	属于在某一时点履行的履约义务，公司已将产品交付予客户，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时确认	门店开具的零售单
	合营专卖店零售	属于在某一时点履行的履约义务，公司已将产品交付予客户且收到合营方当期结算金额明细清单，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时确认	门店开具的零售单
	商场专柜零售	属于在某一时点履行的履约义务，公司已将产品交付予客户并收到商场当期结算金额明细清单，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时确认	专柜开具的零售单
经销		属于在某一时点履行的履约义务，公司将产品交付予客户或客户指定的承运方，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时确认	发货托运单
网络直营零售		属于在某一时点履行的履约义务，公司于商品发出且退货期满后，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认	平台结算清单、消费者确认收货记录
团购		属于在某一时点履行的履约义务，公司已根据合同约定将产品交付予客户或客户指定的承运方，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时确认	签收单
自营出口		属于在某一时点履行的履约义务，公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认	提单

2.产品自产和外采模式在经营、收入和毛利率等方面的差异情况

2023年度，公司产品自产和外采的收入和毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	收入金额	占比	毛利率
自产产品	130,699.91	42.84%	45.38%
外采产品	174,384.38	57.16%	41.62%
其中：运动品牌	48,201.55	15.80%	33.46%
皮具	21,783.92	7.14%	46.54%
皮鞋	104,398.91	34.22%	44.35%
合 计	305,084.29	100.00%	43.23%

如上表所示，外采产品形成的收入占比高于自产产品，但毛利率低于自产产品，主要系运动品牌为代理模式，公司自品牌方的采购价格较高，因此毛利率偏低，同时由于运动品牌和皮具均为外采，拉高了外采产品收入占比；外采皮鞋的毛利率略低于自产皮鞋，主要系为保证供应商供货的稳定性，公司在与外采供应商议价时给予其一定的利润，导致采购成本略高于自产成本所致。

3.分业务板块列示报告期内前十大客户主要情况及业务往来情况

2023年度，公司前十大客户主要情况及业务往来情况如下：

单位：万元

序 号	客户名称	收入金额	性质	是否为关联方
1	客户A	28,305.51	团购客户	否
2	郑州康嘏商贸有限公司	3,061.81	经销商	否
3	宁波市海曙奥甬鞋业有限公司	2,987.39	经销商	否
4	芜湖踏燕商贸有限公司	2,502.81	经销商	否
5	武汉德楚力动商贸有限公司	2,198.04	经销商	否
6	云南双端商贸有限公司	2,021.16	经销商	否
7	温州路客贸易有限公司	2,017.54	电商经销商	否
8	济南辉繁商贸有限公司	1,990.58	经销商	否
9	沈阳康健德商贸有限公司	1,840.31	经销商	否
10	永嘉县嘉熙贸易有限公司	1,744.64	电商经销商	否
合 计		48,669.80		
占收入比例		15.77%		

(2)结合行业趋势、公司所处行业地位、同行业可比公司情况、主要产品毛利率情况等，定量分析报告期内公司营收上涨但净利润持续亏损的主要原因，收入变动是否符合行业趋势，并提示相关风险。

近年来，公司所处的皮鞋行业面临市场竞争的加剧和运动趋势对消费者习惯的影响以及宏观环境对零售行业造成较大冲击等多重不利影响，加之人工成本等相关成本费用持续上涨，使得整个行业持续承压，经营利润持续收窄并出现大面积亏损情形。公司在行业困境之时率先进行变革，自2021年开始围绕“更舒适的男士皮鞋”的全新定位持续多维度地推进品牌焕新策略，在广告、业务宣传以及新产品研发费用方面持续进行较大金额的投入。2023年度，随着宏观环境转好，整个行业有所恢复，公司与同行业可比公司的收入和主要产品毛利率均有所上升，大幅减亏或实现盈利。由于公司品牌焕新策略持续进行，推广费用和新产品研发费用持续大额投入，收入增加和毛利率上涨带来的毛利增加仍不足以完全覆盖各项成本费用，导致公司净利润持续亏损。若公司压缩广告、业务宣传费保持与同行业可比公司平均水平一致，同时剔除股份支付的影响，则公司在2023年度可实现盈利。但若人工成本、营销成本、制造成本不断攀升，市场推广和自营门店投入增加可能导致公司短期经营收益下降的风险。具体分析如下：

1.行业趋势、公司所处行业地位

近年来，皮鞋行业市场竞争的加剧和消费者习惯的演变，迫使制鞋企业不断寻求市场空间的拓展并探索新市场。伴随着国内消费者对鞋类产品关注度的提升，市场上日益明显的消费分级现象逐渐凸显。同时，运动趋势对现代生活方式的深入影响推动了运动休闲鞋的多场景应用，并对传统的皮鞋品类造成了替代性影响。国际品牌在响应趋势的同时，将产品线更多地偏向休闲鞋履。尽管商务场合对皮鞋的刚需仍然存在，但长期以来皮鞋行业内国产品牌主要集中在低端市场，而高端市场大多被国际品牌所垄断。然而，随着国内少数皮鞋品牌开始围绕消费者需求进行品牌革新，成功打破了国内品牌在中高端市场的缺位局面，并带动行业结构性的调整。

消费者尤其是中产群体，随着收入水平的提高，对于皮鞋的品质追求也日益强烈，这促使他们在寻求皮鞋的舒适度、品质感和设计感时拥有更加多元化的选择。数字经济和电子商务的持续完善，加上社交平台的兴起，为国产品牌与新一代消费者建立更加快速和多样化的连接渠道提供了可能。国潮风的持续热潮也让国货品牌在与国际品牌的竞争中逐渐赢得了年轻消费者的认可，并提升了国内品牌的市场份额。

公司主品牌奥康，通过对市场趋势的深入理解，并专注于“更舒适的男士皮鞋”战略的探索与实践，致力于满足消费者对于舒适感、时尚感、科技感的高品质要求，解决顾客穿着皮鞋时的不适，通过不断革新的产品设计使奥康品牌成为了国内皮鞋行业结构性调整和升级转型中一个值得关注的亮点。

2.同行业可比公司对比分析

同行业可比公司2023年度收入及净利润变动情况如下：

单位：万元

公司名称	收入			净利润		
	2023年度	2022年度	增长率	2023年度	2022年度	变动
红蜻蜓	246,856.37	225,132.77	9.65%	7,159.77	-3,425.15	309.04%
天创时尚	127,360.22	127,279.55	0.06%	-2,806.40	-17,871.78	84.30%
哈森股份	81,188.79	76,563.87	6.04%	150.33	-15,620.91	100.96%
平均值	/	/	5.25%	/	/	164.76%
公司	308,605.55	275,413.58	12.05%	-9,436.62	-37,641.08	74.93%

注：同行业可比上市公司的选取标准为2023年度鞋类销售金额占比超过50%且面对终端消费者的销售收入占比超过50%

如上表所示，2023年度，公司收入、净利润均较2022年度上涨，该等变动整体趋势与同行业可比公司一致。对于各公司收入、净利润增长幅度的差异，主要受各公司销售渠道不同的影响。同行业可比公司2023年度主营业务按销售渠道收入占比及毛利率如下：

销售渠道	红蜻蜓		天创时尚[注1]		哈森股份		公司	
	收入占比	收入变动	收入占比	收入变动	收入占比	收入变动	收入占比	收入变动
直营(含线上销售)	51.85%	17.68%	91.34%	6.06%	94.83%	11.46%	68.07%	12.84%
经销(加盟)	38.97%	-2.48%	8.66%	-1.00%	4.33%	-4.88%	17.93%	4.66%
团购	9.17%[注2]	6.14%					13.53%	21.18%
其他					0.84%	-81.96%	0.46%	-28.51%
合计	100.00%	7.91%	100.00%	5.41%	100.00%	6.06%	100.00%	12.01%

[注1]天创时尚收入数据为其鞋、包及其他收入数据，未包含其占主营业务收入0.94%的互联网数字营销业务收入

[注2]红蜻蜓2023年年报未披露团购业务相关收入，根据红蜻蜓2022年年报披露的分销售模式收入，除直营、经销外红蜻蜓其他销售模式主要为团购和商场，但团购占比更高，为方便对比分析，将红蜻蜓其他销售模式的收入均列示在团购业务中

如上表所示，公司主营业务收入增长幅度高于红蜻蜓，主要系红蜻蜓收入占比38.97%的经销收入本期有所下降，而公司经销收入占比偏低为17.93%且小幅上升，对于直营销售，红蜻蜓收入增幅高于公司，公司直营销售收入增幅与哈森股份相当，同时公司销售占比高于同行业可比公司的团购业务收入增幅亦高于红蜻蜓及其他公司，因各公司不同销售渠道的收入增幅不同，导致各公司收入增幅不同。对于净利润的波动，因公司推进品牌焕新策略在广告、业务宣传方面的投入高于同行业平均水平，导致公司净利润波动低于同行业可比公司，但减亏的趋势与同行业一致。

3.主要产品毛利率情况

2023年度，公司主要产品毛利率及其变动情况如下：

主要产品	2023年度	2022年度	变动
男鞋	43.18%	41.22%	增加1.96个百分点
女鞋	42.52%	40.93%	增加1.59个百分点
皮具	46.54%	45.05%	增加1.49个百分点
合 计	43.23%	41.38%	增加1.85个百分点

如上表所示，2023年度，公司主要产品毛利率较上年度均上涨，主要系2023年度线下经营环境转好所致。公司产品毛利率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	毛利率		
	2023年度	2022年度	变动
红蜻蜓	36.86%	34.95%	1.91%
天创时尚	62.09%	58.37%	3.72%
哈森股份	55.00%	48.97%	6.03%
平均值	51.32%	47.43%	3.89%
公司	43.73%	41.92%	1.81%

如上表所示，公司产品毛利率增长趋势与同行业可比公司一致。公司、红蜻蜓产品毛利率低于同行业可比公司平均水平主要系公司、红蜻蜓毛利相对偏低的经销、团购业务占比高于以直营、线上销售为主的天创时尚、哈森股份。

4.报告期内公司营收上涨但净利润持续亏损的主要原因

如上所述的行业趋势，近年来，公司所处的皮鞋行业面临市场竞争的加剧和运动趋势对消费者习惯的影响以及整体经济环境等多重不利影响，加之人工成本等相关成本费用持续上涨，使得整个行业持续承压，经营利润持续收窄并出现大面积亏损情形。

因此，制鞋企业需不断寻求市场空间的拓展并探索新的发展方向。面对国内相关环境因素影响，市场可选消费的需求受到较大抑制，品牌活动投入与转化亦会受到一定限制，行业市场中一些品牌选择保守或收缩的预算策略，公司认为在此期间品牌的焕新行为和声量更易凸显。因此公司自2021年开始围绕“更舒适的男士皮鞋”的全新定位持续多维度地推进品牌焕新策略，使得公司的广告、业务宣传以及新产品研发费用投入较大。由于品牌焕新战略的落地是长期多维的系统工程，从品牌发起行为到消费者认知接收、到最终市场的量价转化均需要一定的时间周期，2023年度虽公司收入有所增加，但收入增加和毛利率上涨带来的毛利增加仍不足以完全覆盖各项成本费用，导致公司净利润持续亏损。公司及同行业可比公司销售费用主要构成及分析如下：

单位：万元

公司名称	红蜻蜓			天创时尚		
	金额	占销售费用比例	占营业收入比例	金额	占销售费用比例	占营业收入比例
职工薪酬	13,824.84	26.23%	5.60%	21,177.40	35.59%	16.63%
广告业务宣传费	8,212.88	15.58%	3.33%	6,349.13	10.67%	4.99%
服务费(佣金)	11,806.67	22.40%	4.78%	24,387.28	40.99%	19.15%
租赁及折旧与摊销	12,767.08	24.22%	5.17%	3,182.31	5.35%	2.50%
合 计	46,611.47	88.44%	18.88%	55,096.12	92.60%	43.26%

(续上表)

公司名称	哈森股份			公司		
	金额	占销售费用比例	占营业收入比例	金额	占销售费用比例	占营业收入比例
职工薪酬	25,862.04	66.08%	31.85%	24,417.05	21.26%	7.91%
广告业务宣传费	7,264.01	18.56%	8.95%	20,976.86	18.26%	6.80%
服务费(佣金)				22,409.22	19.51%	7.26%
租赁及折旧与摊销	3,741.16	9.56%	4.61%	37,030.88	32.24%	12.00%
合 计	36,867.21	94.20%	45.41%	104,834.01	91.26%	33.97%

注：哈森股份广告宣传费中含商场促销费，但同行业其他公司不含商场促销费

如上表所示，公司及同行业可比公司销售费用主要投入在职工薪酬、广告业务宣传、租赁、服务费(含