（上接C55版）

[注]北京漫享时代商业发展有限责任公司是上海漫享尚禾商贸有限公司的控股股东，该集团是一家以零售业为主的企业，因其规模较大，在全国各交通枢纽租赁零售店铺有价格优势，倍轻松向其租赁交通枢纽渠道的店铺。

公司国内线下门店截至2024年结存133家，数量较多，2024年专柜费用支付对象前十，覆盖20家门店，公司实际支付对象主要为各机场、高铁、商场等租赁方，跟倍轻松公司均无关联关系，公司专柜费用未流向公司实际控制人及其他关联方或利益相关方的情形。

3、广告宣传费

（1）广告宣传费用主要构成及同比变动情况如下：

单位：万元

项 目		2024年金额	结构占比(%)	2023年金额	结构占比(%)	变动比率(%)
广告费	代言广告费用	1,332.08	46.92	1,583.35	40.66	-15.87
	其他广告费用	1,102.57	38.83	1,320.47	33.91	-16.50
广告设计、制作费用		404.57	14.25	990.00	25.42	-59.13
合 计		2,839.22	100.00	3,893.82	100.00	-27.08

（2）广告宣传费用与收入配比分析

单位：万元

项 目	2024年度	2023年度	变动比例(%)
广告宣传费	2,839.22	3,893.82	-27.08
营业收入	108,485.57	127,479.82	-14.90
广告占收入比重	2.62%	3.05%	

由上可知，本期广告宣传费主要是广告费，占广告宣传费总额的85.75%，其中代言费占比46.92%，较上年减少15.87%，主要是由于上期肖战代言人合同于2023年5月结束，结束后，公司官宣易烊千玺为产品新的代言人。易烊千玺代言合同于2024年8月结束后，公司未再续签代言人，也未新聘其他代言人，故本期代言费减少。其他广告宣传费主要是海外跨境线上广告投放，灯箱广告投放、商场广告大屏投放、新媒体平台广告开屏投放等，其他广告费同比下降16.50%。

公司2024年广告设计、制作费用同比下降59.13%，主要是由于公司未续签也未新聘公司产品代言人，故与其相关的广告设计制作费同比减少。

本期广告宣传费较上期减少27.08%。总体广告宣传费与收入变动方向一致。本期收入降低主要受抖音渠道影响，受代言人影响较小。

（3）广告宣传费前五支付对象：

单位：万元

序号	单位名称	2024年支付金额	2024年12月31日预付款项余额	是否关联方	用途
1	广告宣传费支付对象一	880.00		否	广告代言
2	广告宣传费支付对象二	674.09		否	广告宣传
3	广告宣传费支付对象三	117.49		否	广告宣传
4	广告宣传费支付对象四	107.36		否	代言公关费
5	广告宣传费支付对象五	48.58		否	广告设计、制作
小 计		1,827.52			

2024年支付的广告宣传费用前五支付金额合计1,827.66万元，其中广告宣传费支付对象一支付流水；代言人广告费于2023年支付1,320.00万元，2024年支付880.00万元，2024年按收益期分摊费用金额为1,210.69万元。公司广告宣传费实际支付对象跟倍轻松公司无关联关系，公司广告宣传费未流向公司实际控制人及其他关联方或利益相关方的情形。

综上所述，公司推广费、促销费、专柜费用、广告宣传费的支付对象与倍轻松公司均无关联关系，不存在流向公司实际控制人及其他关联方或利益相关方的情形，主要费用变动情况与主要销售渠道收入匹配。

（三）结合近三年公司人员数量及占比、人均薪酬、同行业可比公司情况、薪酬福利构成及绩效考核机制等说明人力成本较高的合理性

1、近三年公司人员数量占比情况如下：

单位：人

专业构成类别	2024年期末在职员工数量	2024年员工数量占比情况(%)	2023年期末在职员工数量	2023年员工数量占比情况(%)	2022年期末在职员工数量	2022年员工数量占比情况(%)
生产人员	77	8.09	88	8.92	84	9.11
销售人员	629	66.07	646	65.45	604	65.51
技术人员	105	11.03	114	11.55	113	12.26
财务人员	31	3.26	33	3.34	29	3.15
行政人员	110	11.55	106	10.74	92	9.98
合 计	952	100.00	987	100.00	922	100.00

从销售人员数量及占比看，2022年度、2023年度和2024年度，公司销售人员期末在职数量分别为604人、646人和629人，占比分别为65.51%、65.45%和66.07%。

2、薪酬构成及变动对比

（1）销售费用薪酬构成

单位：万元

销售职工薪酬构成	2024年度	2023年度	2022年度	2024年较2023年变动幅度(%)	2023年较2022年变动幅度(%)
固定工资	7,392.77	6,760.80	6,281.44	9.35	7.63
浮动工资+年终奖	2,663.91	4,130.90	2,656.85	-35.51	55.48
公司承担社保、公积金	1,487.54	1,412.03	1,364.45	5.35	3.49
小 计	11,544.22	12,303.73	10,302.74	-6.17	19.42

销售人员薪酬主要由固定工资、浮动工资和公司承担的社保公积金三部分构成：

1）固定工资由基本工资、岗位工资和岗位补贴构成，岗位工资及岗位补贴由员工任职的岗位相对价值来定薪；

2）浮动工资由绩效工资、提成（含利润/销售提成）、及时激励奖金（含月度销售奖金、店面冲刺激励、其他促销活动奖金等）构成。

3）公司承担社保公积金与薪酬中社保、公积金部分主要与人数和缴纳基数变动正相关，与业绩变动基本无关。

（2）各构成部分变动分析

薪酬中固定工资部分相对较固定，其变动主要与人数变动及调薪正相关，业绩变动的影响较小。2023年固定工资较2022年增长10.51%，2024年固定工资较2023年增长9.35%，主要系公司对上年绩效优秀员工进行了调薪。

浮动工资及年终奖变化主要受销售人员的业绩影响。2023年浮动工资+年终奖较2022年增加了55.48%，主要系2023年市场经济逐渐恢复后，为了稳固销售团队，刺激销售目标的达成，侧重对电商团队、B2B销售、海外销售以及销售管理岗的薪酬进行了部分增调。2024年浮动工资+年终奖较2023年下降了35.51%，主要系本期销售额下降，加上2024年公司加大对利润的考核力度，个人业绩考核完成率低，导致销售人员绩效奖金、销售提成以及月度销售奖金减少。

薪酬中社保、公积金部分主要与人数及缴费基数变动正相关，与业绩变动基本无关。2023年公司承担的社保、公积金较2022年增长3.49%，2024年公司承担的社保、公积金较2023年增长5.35%，主要系社保缴纳基数调整导致公司承担的社保、公积金增加。

3、同行业可比公司销售人员薪酬情况

可比公司名称	项目	2024年	2023年	2022年
奥佳华	销售人员平均人数(人)	1,170	1,239	1,294
	占员工总数的比例	13.80%	15.13%	15.36%
	职工薪酬(万元)	34,112.52	34,281.30	35,616.14
	销售人员人均薪酬(万元/人)	29.16	27.67	27.52
石头科技	销售人员平均人数(人)	444	288	256
	占员工总数的比例	17.34%	18.08%	28.32%
	职工薪酬(万元)	17,129.09	11,396.93	10,805.20
	销售人员人均薪酬(万元/人)	38.58	39.57	42.21
科沃斯	销售人员平均人数(人)	3010	3127	2745
	占员工总数的比例	33.19%	32.25%	30.85%
	职工薪酬(万元)	69,899.50	65,008.39	55,996.62
	销售人员人均薪酬(万元/人)	23.22	20.79	20.40
可比公司平均	销售人员平均人数(人)	1541	1551	1,432.00
	占员工总数的比例	23.00%	23.89%	23.56%
	职工薪酬(万元)	121,141.11	110,686.62	102,417.96
	销售人员人均薪酬(万元/人)	26.20	23.79	23.84
倍轻松	销售人员平均人数(人)	638	625	663
	占员工总数的比例	67.02%	63.32%	61.22%
	职工薪酬(万元)	11,544.22	12,303.73	10,302.75
	销售人员人均薪酬(万元/人)	18.09	19.69	15.54

注：表中数据均取自可比公司年报期末时点披露数据，同行可比公司销售人员平均人数=职工薪酬/(（期初销售人员人数+期末销售人员人数)/2。

从销售人员数量及占比看，2022年度、2023年度和2024年度，公司销售人员数量分别为663人、625人、638人，占比分别为61.22%、63.32%和67.02%，因公司的线下直营销售模式，因此销售人员数量及占比均高于同行业可比公司具有合理性。

从人均薪酬来看，2022年度至2024年度，公司销售人员人均薪酬分别为15.54万元、19.69万元和18.09万元，对比同行业可比公司，销售人员平均薪酬低于同行业可比公司。从薪酬福利构成和绩效考核机制看，公司销售人员的薪酬主要由固定工资、奖金、提成和社会保险等构成，其中固定工资和奖金提成占比较大。公司销售提成按月计提，季度发放，绩效考核依据为每季度制定的任务目标（销售收入、销售利润、成本、人效、NPS等），根据任务目标完成情况确定相关销售人员提成。相较于同行业可比公司，公司兼具线上直营和线下直销渠道，且线下销售人员数量年均占总销售人员数量约为60%-70%，线下直营门店销售人员薪酬相对较低，拉低了销售人员总体人均薪酬，因此公司销售人员人均薪酬整体低于同行业具有合理性。

综上所述，公司人力成本较高主要受两方面影响：一方面公司的经营模式需要一直维持着较大规模的销售团队，另一方面优秀销售人员的人力成本增加所致。

（四）核查程序及核查意见

1、持续督导机构核查程序

针对上述事项，持续督导机构主要执行了以下核查程序：

（1）复核公司近三年销售费用率变化情况，分析变化原因；

（2）向公司管理层、业务部门、财务部门相关人员了解销售费用构成情况，对不同平台的推广模式及结算方式进行了解；了解公司销售费用的主要结算方式、审批流程，了解公司是否存在预支或垫付，以及跨期结算的情况；

（3）获取公司与不同电商平台不同合作模式下签订的销售合同或框架协议，对不同电商平台相关费用的合同条款进行查阅；

（4）获取天猫、京东、淘宝、抖音等电商平台的推广费对账单，复核年审会计师对不同电商平台推广费、促销费的核查情况；获取主要的租赁合同、广告宣传费相关合同，对相关费用金额的计算依据进行复核；

（5）获取销售费用明细表，对公司推广费、促销费、专柜费用、广告宣传费波动情况进行分析，并对相关费用与收入的匹配性进行分析；

（6）获取公司关联方清单，通过公开信息平台查询公司推广费、促销费、专柜费用、广告宣传费等主要服务供应商的控股股东、实际控制人、董监高人员清单，核实其是否为公司关联方，并与公司2023年及2024年银行流水、公司实际控制人马学军2023年及2024年的银行流水、微信流水及马学军之妹马蓉的招商银行账户进行交叉核对，核查是否与公司存在关联关系，核查是否与公司有非经营性资金往来，是否与实际控制人马学军及其他关联方有资金往来，核实其是否为公司关联方。

4、年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

(1) 公司近三年销售费用率变化具有合理性，存在预付等跨期结算的情况，但不存在跨期确认费用的情况；

(2) 公司推广费、促销费、专柜费用、广告宣传费的前十大支付对象与倍轻松公司均无关联关系，未发现流向实控人及其他关联方或利益相关方的情况；

(3) 公司推广费、促销费、专柜费用、广告宣传费与主要销售渠道收入变动趋势一致，具有匹配性。

六、关于客户和供应商

年报显示，前五名客户销售额27,552.1万元，占年度销售总额25.38%，其中第二名和第五名为报告期内新进入前五名的客户；前五名供应商采购额16,245.15万元，占年度采购总额41.42%，其中第二名为报告期内新进入前五名的供应商。请公司：（1）列示报告期主要客户和供应商情况，包括基本情况，合作年限，交易内容、金额及占比、关联关系，交易金额及与注册资本是否匹配，期末往来款项余额及期后结转情况等；（2）说明公司近三年和主要客户、供应商签署的同类合同价格是否存在显著差异，如存在，请充分说明原因及合理性。请年审会计师对以上全部问题核查并发表明确意见。

【回复】

（一）列示报告期主要客户情况，包括基本情况，合作年限，交易内容、金额及占比、关联关系，交易金额及与注册资本是否匹配，期末往来款项余额及期后结转情况等

1、报告期主要客户的基本情况，合作年限，交易内容、金额及占比、关联关系，交易金额及与注册资本是否匹配

(1) 报告期主要客户的基本情况

1) 北京京东世纪贸易有限公司

公司名称	北京京东世纪贸易有限公司
统一社会信用代码	911103026605015136
成立时间	2007-04-20
法定代表人	许冉
注册资本	13.98亿美元
注册地址	北京市北京经济技术开发区科创十一街18号C座2层201室
经营范围	一般项目：计算机软硬件及辅助设备批发；机械设备销售；家用电器销售；电子元器件批发；五金产品批发；电子产品销售；文具用品批发；照相器材及望远镜批发；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；化妆品批发；化工产品销售（不含许可类化工产品）；体育用品及器材批发；日用百货销售；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；针纺织品销售；服装服饰批发；日用品批发；家具销售；珠宝首饰批发；金银制品销售；第二类医疗器械销售；新鲜水果批发；新鲜蔬菜批发；畜牧渔业饲料销售；礼品花卉销售；农作物种子经营（仅限不再分装的包装种子）；建筑装饰材料销售；通讯设备销售；建筑材料销售；钟表销售；眼镜销售（不含隐形眼镜）；玩具销售；摩托车零配件批发；汽车零配件批发；服务消费机器人销售；工业机器人销售；智能机器人销售；仪器仪表销售；卫生洁具销售；日用陶瓷制品销售；特种陶瓷制品销售；橡胶制品销售；塑料制品销售；信息安全设备销售；集成电路销售；集成电路芯片及产品销售；化肥销售；化香销售；销售代理；货物进出口；技术进出口；进出口代理；软件开发；技术服务、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专业设计服务；软件外包服务；智能机器人的研发；专用设备修理；通用设备修理；电子、机械设备维护（不含特种设备）；普通机械设备安装服务；信息系统集成服务；计算机系统服务；电动自行车销售；摄影扫描服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；会议及展览服务；劳务服务（不含劳务派遣）；社会经济咨询服务；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；企业管理咨询；居民日常生活服务；旅客票务代理；集成电路芯片及产品制造；照相机及器材制造；计算机软硬件及外围设备制造；家用电器制造；小微型客车租赁经营服务；停车场服务；非居住房地产租赁；物业管理；国际货物运输代理；国内货物运输代理；工业机器人制造；特殊作业机器人制造；服务消费机器人制造；工业机器人安装、维修；宠物服务（不含动物诊疗）；食品销售（仅销售预包装食品）；保健食品（预包装）销售；特殊医学用途配方食品销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；润滑油销售；石油制品销售（不含危险化学品）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：拍卖业务；食盐批发；农药批发；兽药经营；道路货物运输（不含危险货物）；出版物零售；出版物批发；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

2) 北京京东弘健健康有限公司

公司名称	北京京东弘健健康有限公司
统一社会信用代码	91110302MA01JR25XA
成立时间	2019-07-31
法定代表人	卓佳
注册资本	10.00万元
注册地址	北京市北京经济技术开发区科创十一街20号院3号楼8层801室（北京自贸试验区高端产业片区亦庄组团）
经营范围	一般项目：食品销售（仅销售预包装食品）；饲料原料销售；新鲜水果批发；摩托车及零配件批发；汽车零配件批发；化妆品批发；厨具卫具及日用杂品批发；家具销售；玩具销售；日用陶瓷制品销售；化肥销售；橡胶制品销售；五金产品批发；通讯设备销售；仪器仪表销售；针纺织品销售；服装服饰批发；钟表销售；眼镜销售（不含隐形眼镜）；箱包销售；机械设备销售；日用品销售；体育用品及器材零售；新鲜蔬菜零售；礼品花卉销售；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；家用电器销售；电子产品销售；食用农产品批发；食用农产品零售；珠宝首饰零售；珠宝首饰批发；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；软件开发；体育健康服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；广告制作；广告发布；广告设计、代理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；居民日常生活服务；国内货物运输代理；专用设备修理；汽车销售；新能源汽车整车销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；日用化学产品销售；涂料销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；特种设备销售；保健食品（预包装）销售；特殊医学用途配方食品销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；宠物食品及用品批发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第二类医疗器械经营；饲料生产；饲料添加剂生产；兽药经营；道路货物运输（不含危险货物）；农药批发；特种设备安装改造修理；特种设备检验检测；检验检测服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

3) 深圳市了凡智能科技有限公司

公司名称	深圳市了凡智能科技有限公司
统一社会信用代码	91440300335175050S2
成立时间	2015-03-25
法定代表人	徐方斌
注册资本	1,010.00万元
注册地址	深圳市福田区福保街道明月社区益田路3013号南方国际广场C座2611
经营范围	计算机及通讯设备的租赁；办公家设备的租赁；智能产品、计算机软、硬件与配件、电子、通讯产品的设计研发及销售；信息系统集成服务；信息技术咨询、技术服务；数据处理和存储服务；系统集成电路设计；从事广告业务；网络技术的研发；计算机技术开发、技术服务，计算机军售；办公设备耗材零售；通信设备零售；安全技术防范产品零售；计算机及零配件、软件、办公耗材、电子产品批发及零售；经营进出口业务。

4) 上海云旭实业有限公司

公司名称	上海云旭实业有限公司
统一社会信用代码	91310117MA1J33QDF97
成立时间	2019-08-26
法定代表人	曾男
注册资本	500.00万元
注册地址	上海市松江区中辰路299号1幢239室
经营范围	汽车用品、服装服饰、工艺礼品、鞋帽、日用百货、文具用品、办公用品、体育用品、健身器材、针纺织品、皮革制品、金属制品、不锈钢制品、电子产品、电子元件、电气设备、木制品、陶瓷制品、五金交电、家用电器、电动工具、照明器材、工具刀具、床上用品、箱包、塑料制品、玻璃制品、酒店设备、家居用品、食用农产品（除生猪产品）、化妆品的销售；从事软件、电子科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，企业营销策划、会务服务、展览展示服务、设计、制作、代理、发布各类广告、建筑装饰装修建设工程设计与施工、电子商务（不得从事增值电信、金融业务），计算机软件开发、安装、维修。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

5) 中免集团(海南) 运营总部有限公司

公司名称	中免集团(海南) 运营总部有限公司
统一社会信用代码	91460100MA5T4L8B20
成立时间	2018-05-29
法定代表人	周领军
注册资本	86.87亿元
注册地址	海南省海口市保税区海口综合保税区联检大楼二楼A201-2室
经营范围	一般经营项目：家用电器销售；服装服饰零售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；供应链管理服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；仓储设备租赁服务；服装服饰批发；鞋帽批发；珠宝首饰批发；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；化妆品批发；日用品批发；箱帽零售；化妆品零售；珠宝首饰零售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；日用家电零售；新能源汽车整车销售；汽车销售；食品销售（仅销售预包装食品）；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；保健食品（预包装）销售；旅游开发项目策划咨询；旅行社服务网点旅游招徕、咨询服务；电子元器件零售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；广告设计、代理；广告发布；广告制作；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；国内货物运输代理；国内贸易代理（经营范围中的一般经营项目依法自主开展经营活动，通过国家企业信用信息公示系统（海南）向社会公示）许可经营项目：货物进出口；技术进出口；电子烟、雾化物及电子烟用烟碱进口；食品进出口；新化学物质进口；海关监管货物仓储服务（不含危险化学品、危险货物）；药品批发；出版物批发；烟草制品零售；药品零售；药品进出口；烟草专卖品进出口；进出口代理；旅游业务；第三类医疗器械经营；道路货物运输（不含危险货物）；报关业务；保税物流中心经营；保税仓库经营（许可经营项目凭许可证件经营）

6) 四川欧特科科技有限公司

公司名称	四川欧特科科技有限公司
统一社会信用代码	91510600099071035J
成立时间	2014-05-05
法定代表人	陈通文
注册资本	200.00万元
注册地址	四川省德阳市庐山北路477号德阳希望城1#商业地块1幢C-16-13号
经营范围	一般项目：软件开发；网络技术服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；销售代理；国内贸易代理；包装服务；图文设计制作；广告设计、代理；广告发布；广告制作；家用电器销售；日用百货销售；日用化学产品销售；玩具、动漫及游艺用品销售；办公用品销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；农副产品销售；食品销售（仅销售预包装食品）；保健食品（预包装）销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：出版物互联网销售；出版物批发；出版物零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。

(2) 报告期主要客户的合作年限，交易内容、金额及占比、关联关系，交易金额及与注册资本是否匹配

单位：万元

序号	客户	交易内容	合作年限	是否存在关联关系	2024年主营业务收入(交易金额)	占当期营业收入的比(%)	注册资本	交易金额与注册资本是否匹配
1	京东	京东自营平台向公司采购按摩器销售		否	21,885.67	20.17		
其中：	北京京东世纪贸易有限公司	京东自营平台(TO C)向公司采购按摩器销售	8年	否	20,482.47	18.88	13.98亿美元	是
其中：	北京京东弘健健康有限公司	京东自营平台(TO B)向公司采购按摩器销售	17年	否	1,403.20	1.29	10万人民币	是
2	深圳市了凡智能科技有限公司	该客户向公司采购按摩器供给山姆会员商店销售	2年	否	2,282.91	2.10	1,010万人民币	是
3	上海云旭实业有限公司	该客户采购按摩器在各大银行积分商城销售	5年	否	1,946.38	1.79	500万人民币	是
4	中免集团(海南)运营总部有限公司	该客户向公司采购按摩器在中免全部渠道销售，包括但不限于离岛免税店、离境免税店等	5年	否	1,453.20	1.34	86.87亿人民币	是
5	四川欧特科科技有限公司	向公司采购按摩器，经过公司授权后在拼多多平台开店销售给C端用户	5年	否	1,339.97	1.23	200万人民币	是
	小计				28,908.14	26.64		

公司前五名客户销售额28,908.14万元，占年度销售总额26.64%，其中第二名和第五名为报告期内新进入前五名的客户，原第五名为北京京东弘健健康有限公司，该公司系北京京东世纪贸易有限公司关联公司，应合并列示为第一名，修改后第五名为四川欧特科科技有限公司。

四川欧特科科技有限公司与公司合作有一定年限，公司对其销售收入较2023年有所增长，故进入第五名。深圳市了凡智能科技有限公司2023年开始与公司合作，采购产品后供给山姆会员商店零售，2024年采购量较大，进入第二名。报告期主要客户交易金额与注册资本均匹配，其中北京京东弘健健康有限公司虽注册资本只有10万元，但其母公司为北京京东健康有限公司，注册资本为1亿人民币，注册资本与交易金额匹配；上海云旭实业有限公司虽注册资本只有500万元，但其母公司为云朵实业(上海)股份有限公司，注册资本为3,680万元，注册资本与交易金额匹配。四川欧特科科技有限公司注册时间为2014年，注册资本200万元，该公司为公司产品经销商，主要从事商品贸易业务，对注册资本及实缴资本的要求较低。四川欧特科科技有限公司其他合作对象还包括wacaco（沃咖科）等品牌，该客户具备与公司交易额相当的资金实力。前五大客户与公司及其关联方不存在关联关系。

2、报告期主要客户期末往来款项余额及期后结转情况

单位：万元

序号	客户	应收账款期末余额	应收账款期后收款	合同负债期末余额	合同负债期后结转	其他应收款期末余额	其他应收款期后结转	其他应付款期末余额	其他应付款期后结转
1	北京京东世纪贸易有限公司	269.45	259.99			65.00			
	北京京东弘健健康有限公司	172.62	172.62			5.00			
2	深圳市了凡智能科技有限公司			8.87	8.87			5.00	
3	上海云旭实业有限公司			238.48	238.48			100.00	
4	中免集团(海南)运营总部有限公司	493.54	493.54						
5	四川欧特科科技有限公司	339.25	339.25						
	小计	1,274.86	1,265.40	247.35	247.35	70.00		105.00	

上述客户期末应收款基本已于期后回款完毕，合同负债均于期后结转完毕；上海云旭实业有限公司、深圳市了凡智能科技有限公司的其他应付款余额为客户的合同保证金，因在合同期限内，未做结转。北京京东世纪贸易有限公司及北京京东弘健健康有限公司其他应收款期末余额为公司支付给京东平台的保证金，因在合作期内，未做结转。

(二)说明公司近三年和主要客户签署的同类合同价格是否存在显著差异，如存在，请充分说明原因及合理性

单位：元

客户名称	渠道类型	2024年客户平均单价(元)	2023年客户平均单价(元)	2022年客户平均单价(元)	是否存在显著差异
北京京东世纪贸易有限公司	线上平台入仓	271	286	245	否
北京京东弘健健康有限公司	线上平台入仓	188	149	189	否
深圳市了凡智能科技有限公司	线下经销	193	222		否
上海云旭实业有限公司	线下经销	117	127	137	否
中免集团(海南) 运营总部有限公司	线下经销	310	361	395	否
四川欧特科科技有限公司	线上经销	181	206	273	否

1、从客户近三年平均单价横向对比维度：

北京京东世纪贸易有限公司、北京京东弘健健康有限公司及上海云旭实业有限公司三个客户三年平均单价横向对比较为平稳；深圳市了凡智能科技有限公司为2023年开始合作，因产品结构不同，2024年平均单价略低于2023年平均单价；中免集团(海南) 运营总部有限公司主要因为产品结构变化，2024年平均单价低于2023年及2022年平均单价；四川欧特科科技有限公司受产品结构变化影响，2024年平均单价较2022年下降较多。

2、从渠道类型维度：

(1) 线上平台入仓

北京京东世纪贸易有限公司与京东弘健健康有限公司虽然都为线上平台入仓，但二者之间近三年平均单价显著差异，一方面是由于北京京东世纪贸易有限公司高单价产品采购量比重大、京东弘健健康有限公司低单价产品采购量比重大，二者产品结构差异显著；另一方面，北京京东世纪贸易有限公司平台销售对象为终端消费者，京东弘健健康有限公司平台销售对象为企业客户，销售对象不同，故二者运营模式存在差异。在日常经营过程中，二者费用结构差异大，销售给终端消费者的模式下，公司需要投入推广费进行引流。故而高端同类产品销售给终端消费者的毛利率高于销售给企业客户。所以北京京东世纪贸易有限公司单价高于京东弘健健康有限公司。

2024年，① 某款新品中高端肩部按摩器在北京京东弘健健康有限公司的销售量占北京京东弘健健康有限公司总销量的比为0.03%，单价387元；该款品在北京京东世纪贸易有限公司上海云旭实业有限公司京东非纪贸易有限公司总销量的比为5.51%。其销售额占比为9.51%，平均单价467；② 在两个客户的平均单价相近的某款低单价肩颈产品未投流推广，其在北京京东弘健健康有限公司销量占北京京东弘健健康有限公司总销量比30.20%，单价76元；其在北京京东世纪贸易有限公司销量占北京京东世纪贸易有限公司总销量的比为7.20%、单价74元。③ 在两个客户的平均单价相近的某两款艾灸产品配件，未投流推广，其在北京京东弘健健康有限公司销量占北京京东弘健健康有限公司总销量的比为19.47%、单价35元；该款品在北京京东世纪贸易有限公司销量占北京京东世纪贸易有限公司总销量的比为7.27%、单价36元。低价产品的销量占比高，拉低了北京京东弘健健康有限公司单价。

2023年，① 某款中高端肩部按摩器在北京京东弘健健康有限公司销量占北京京东弘健健康有限公司总销量的比为0.90%、单价310元；该款品在北京京东世纪贸易有限公司销量占北京京东世纪贸易有限公司总销量的比高达20.50%，其销售额占比为29.59%、单价411元，且该款产品的在北京京东世纪贸易有限公司销量约为在北京京东弘健健康有限公司销量的247倍；② 某款中高端眼部按摩仪在北京京东弘健健康有限公司销量占北京京东弘健健康有限公司总销量的比为0.20%、单价300元；其在北京京东世纪贸易有限公司销量占北京京东世纪贸易有限公司总销量的比4.20%、单价366元；③ 某款单价442元的高端眼部按摩仪、和单价638元的高端肩颈按摩仪，这两款产品在北京京东世纪贸易有限公司销量合计占北京京东世纪贸易有限公司总销量的比为5.05%，销售额合计占比9.63%，但是北京京东弘健健康有限公司2023年没有售卖这两款产品，高单价产品拉高了北京京东世纪贸易有限公司的平均单价；④ 在两个客户的平均单价相近的某款艾灸盒配件产品，其在北京京东弘健健康有限公司销量占北京京东弘健健康有限公司总销量的比为32.40%、单价40元；其在北京京东世纪贸易有限公司销量占北京京东世纪贸易有限公司总销量的比仅5.00%、单价36元，低单价产品的高销量占比拉低了北京京东弘健健康有限公司单价。

2022年，① 某款中高端眼部产品，在北京京东弘健健康有限公司销量占北京京东弘健健康有限公司总销量的比为0.11%、单价299元；其在北京京东世纪贸易有限公司销量占北京京东世纪贸易有限公司总销量的比7.90%，其销售额占比12.35%、单价392元，高单价产品高销量拉高了北京京东世纪贸易有限公司的平均单价；② 在两个客户的平均单价相近的某款肩颈按摩仪，在北京京东弘健健康有限公司销量占北京京东弘健健康有限公司总销量的比为1.30%、单价326元，其在北京京东世纪贸易有限公司销量占北京京东世纪贸易有限公司总销量的比为7.96%，其销售额占比10.83%、单价341元；③ 某款单价391元的中高端按摩披肩，在北京京东世纪贸易有限公司销量占北京京东世纪贸易有限公司总销量的比为5.30%，销售额占比8.27%，但是北京京东弘健健康有限公司2022年没有售卖这款产品，高单价产品拉高了北京京东世纪贸易有限公司的平均单价；④ 在两个客户的平均单价相近的某款艾灸盒配件产品，在北京京东弘健健康有限公司销量占北京京东弘健健康有限公司总销量的比为30.42%、单价46元；其在北京京东世纪贸易有限公司销量占北京京东世纪贸易有限公司总销量的比仅6.17%、单价52元，低单价产品的高销量占比拉低了北京京东弘健健康有限公司单价。

(2) 线下经销

三家线下经销模式的客户，受自身定位不同，向公司采购的产品差异大，导致三者之间平均单价差异大；另外这三家客户为公司前五大客户，采购量大，同类产品采购价较其他客户相比，优惠力度大。近三年深圳市了凡智能科技有限公司单价在193元至222元之间、上海云旭实业有限公司单价在117元至137元之间、中免集团(海南) 运营总部有限公司单价在310元至395元之间，其中：

1) 中免集团(海南) 运营总部有限公司，向公司采购产品后，主要在其海南免税门店销售，其终端客户为高消费群体，售卖的产品在公司属于中高端类，故其平均单价远高于另外两个线下经销客户；该客户同品类的产品价格略低于其他经销商客户系其采购量大，价格相对折扣更多。

2024年，该客户在公司主要采购产品为一款升级款头皮梳及头皮梳，这两款产品销售量占中免集团(海南)运营总部有限公司总销量的比分别为16.16%、12.16%，合计占比38.32%。单价分别为398元、379元。升级款头皮梳在线下经销客户中，中免集团(海南) 运营总部有限公司为第一大客户，采购量占该款品在线下经销渠道总销量的比为42.09%，第二及第三大客户采购该款产品占该款品在线下经销渠道总销量的比分别为13.47%、6.50%，单价分别为431元、443元。中免集团(海南) 运营总部有限公司的价格较后两者分别低7.58%、10.09%。头皮梳销量在线下经销客户中，中免集团(海南) 运营总部有限公司也为第一大客户，采购量占该款品在线下经销渠道总销量的比为18.17%、单价373元，第二及第三大客户采购该款产品占该款品在线下经销渠道总销量的比分别为14.95%、13.50%，单价分别为421元、396元。中免集团(海南) 运营总部有限公司的价格较后两者分别低11.56%、5.87%。两款品在中免集团(海南) 运营总部有限公司较其他客户低，主要是因为其为公司前五大客户，故给其优惠力度相对更大。

2023年，该客户在公司采购量前三的产品分别为一款头皮梳、经络枪及一款颈部按摩器，其占中免集团(海南) 运营总部有限公司总销量的比分别为13.40%、10.79%、10.18%，合计占比34.46%。单价分别为376元、225元、744元。采购量排名第一的头皮梳在线下经销客户中，中免集团(海南) 运营总部有限公司为第一大客户，采购量占该款品在线下经销渠道总销量的比为36.58%、单价376元，第二及第三大客户采购占该款品在线下经销渠道总销量的比分别为34.72%、6.50%，单价分别为398元、399元，价格相近。采购