

证券代码：603389

证券简称：亚振家居

公告编号：2017-030

**亚振家居股份有限公司**  
**关于上海证券交易所对公司 2017 年半年度报告**  
**的事后审核问询函的回复公告**

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。

亚振家居股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）于 2017 年 9 月 14 日收到贵所《关于亚振家居股份有限公司 2017 年半年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2017】2187 号，以下简称“问询函”），为便于投资者理解，从经营信息、会计政策等方面对问询函相关问题回复如下：

**问题一：关于公司总体经营情况。半年报披露，公司上半年实现营业收入 2.54 亿元、归母净利润 2,295.89 万元，同比增长率分别为 2.69%和 5.97%。请公司结合同期同行业上市公司的业绩增幅情况、可比公司的经营情况、公司自身产品、渠道等经营特点等，具体分析公司经营业绩增长与行业整体情况存在较大差异的原因。**

**公司回复：**

2017 年 1-6 月，本公司营业收入较 2016 年同期增长 2.69%，归属于上市公司股东的净利润较 2016 年同期增长 5.97%。公司经营业绩与同行业其他企业的业绩相比，出现一定分化。

公司名称	营业收入（万元）			归属于上市公司股东的净利润（万元）		
	2017 年 1-6 月	2016 年 1-6 月	同比变动率 （%）	2017 年 1-6 月	2016 年 1-6 月	同比变动率 （%）
美克家居（600337）	179,778.16	148,570.60	21.01	15,171.17	13,166.78	15.22
宜华生活（600978）	332,104.15	224,333.32	48.04	46,965.62	38,914.30	20.69
浙江永强（002489）	265,630.15	220,225.49	20.62	25,023.91	22,709.43	10.19
好莱客（603898）	71,821.46	53,042.81	35.40	10,836.11	6,944.01	56.05
曲美家居（603818）	88,234.69	68,013.67	29.73	10,570.61	7,261.57	45.57
亚振家居（603389）	25,395.61	24,729.34	2.69	2,295.89	2,166.50	5.97

公司业绩与同行业上市公司业绩出现分化的主要原因为：

(1) 近年来，部分家具上市企业开始陆续转型，其中板式家具工业化生产程度高，凭借定制化柔性生产，增长势头较快。我公司则是以实木家具产品为主导，生产工艺流程繁复，生产技术要求高，转型升级具有极高的门槛。公司近两年已全面启动转型升级计划，从数字化设计、数字化加工及数字化管理，逐步打造全方位实木家具柔性化生产运营体系。

(2) 2017年上半年，公司直营渠道和经销渠道先后进行调整，关闭8家门店，新增6家，净减少2家。公司侧重于各门店的精耕细作和管理水平的提高，并未对门店数量进行大规模的扩充。同时，新增门店需要一定时间的培养期，故整体销售业绩平稳。

鉴于此，公司2017年上半年经营业绩与同行业其他上市公司相比，出现一定分化。

**问题二：关于收入确认政策。**半年报披露，公司主要销售方式分为两种，一是对经销商采用买断式销售方式，二是直营店直接销售方式。而对于经销商退换货，一般在退换货当月冲减收入和成本。请公司补充披露：（1）公司通常与经销商约定的退换货条款及期限；（2）报告期内发生的经销商退换货占收入的大致比例；（3）公司是否可以合理预计退换货发生的可能性，以及相应的会计处理；（4）结合前述情况说明公司认为在将产品交付给经销商委托的运输单位时，相应的风险和报酬已转移给经销商的原因及合理性。

**公司回复：**

#### **1、公司通常与经销商约定的退换货条款及期限**

公司与经销商约定的退换货内容为：经销商在收到产品后，应对货物进行验收；对于验收不合格的产品，以书面形式通知公司，并在返厂清单上注明产品名称、数量、运费、到货日期、返回要求等内容，得到公司书面确认后退回公司仓库，由此产生的运输费、保险费等由公司承担；对于其他原因造成的产品损坏，经销商可按上述流程将产品运回公司维修，但由此产生的全部费用由经销商承担。

#### **2、报告期内发生的经销商退换货占收入的大致比例**

本报告期内，公司发生的退换货情况如下：

项 目	2017年1-6月	2016年1-6月
退换货金额（万元）	175.07	126.34
营业收入（万元）	25,395.61	24,729.34
退换货金额占营业收入比（%）	0.69	0.51

### 3、公司是否可以合理预计退换货发生的可能性，以及相应的会计处理

#### （1）退换货发生的可能性

公司高度重视产品的质量控制，不断提升产品质量，从源头上降低因质量问题发生的退换货比例。同时，公司与第三方物流单位明确货物运输途中的责任分担，降低在运输途中发生家具损坏的可能性。根据公司统计的历史数据，公司合理估计的退换货金额占营业收入的比例不到1%，且以换货为主。

#### （2）相应的会计处理

公司对经销商采用买断式的销售模式。公司在将产品交付给经销商委托的第三方运输单位时，相应的风险和报酬已转移给经销商。故公司在产品交付给运输单位时，根据运输单位责任人签收确认的出库单确认产品销售收入。

对于经销商退货，在所退产品入库的当月冲减销售收入和销售成本。对于经销商换货，在所置换入的产品入库的当月冲减原产品的销售收入和销售成本，同时根据置换出产品的出库单确认销售收入和销售成本。

### 4、结合前述情况说明公司认为在将产品交付给经销商委托的运输单位时，相应的风险和报酬已转移给经销商的原因及合理性

首先，承运产品的运输单位均由经销商委托，并由经销商承担相应的运输费用；其次，根据《经销协议书》约定，对于经销商或运输原因造成的产品损坏，由此产生的运输和维修费用由经销商承担；再次，公司在交付产品后，不会再在公司财务报表中进行核算，相关后续运输和维修也由经销商负责。

因此，公司认为在将产品交付给经销商委托的运输单位时，相应的风险和报酬已转移给经销商的处理方式具有合理性，符合买断式销售的标准，且符合行业惯例。

**问题三：关于现金流情况。**半年报披露，公司报告期内经营活动现金流量净额仅为267.74万元，较上年同期减少89.37%，主要系对经销商新开店给予信

用支持导致应收账款增及新品开发、定制产品增加及为下半年备货导致存货增加所致。同时，投资活动现金流量净额为-2,079.27万元，较上年同期减少54.10%；筹资活动现金流量净额为-3,320.36万元，较上年同期减少77.37%。请公司结合自身业务模式分析现金流状况对后续经营是否产生不利影响，以及公司拟采取的应对措施。

#### 公司回复：

根据公司未来战略规划，将继续走“直营+经销”销售模式，走“海派生活方式场景”的文化品牌营销之路，稳步推进“产品+服务”的精品战略，逐步加大营销网络建设。目前公司整体资产负债率较低且流动负债占比较大，货币资金余额较为充裕，随着公司发展，预测不会对后续经营发展产生不利影响。

#### （1）经营活动

报告期内，经营活动现金流量较去年同期减少的主要原因为：公司应收账款比期初增加11%，主要是对经销商给予信用支持、上半年备货导致存货增加所致。

#### （2）投资活动

报告期内，投资活动产生的现金流量净额较去年同期减少的主要原因为：对房屋、设备等固定资产和直营店铺装修投入增加，对新增6家门店的投资增加。公司提高产品品质、提升服务质量的必经之路，也为将来获得更多的客户认可以及市场份额打下坚实的基础，不会对公司的后续经营产生不利影响。

#### （3）筹资活动

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额较去年同期减少主要原因为：货币资金充足，偿还了银行借款，支付了股利及部分上市发行费用所致。

目前公司资产负债率较低，业务运行较为平稳，主要资产未进行抵押，没有银行借款，因此公司未来的融资空间仍然较大。而历年持续现金分红也体现了公司一贯的分红理念以及对投资者的合理回报。

#### （4）拟采取的应对措施

- ①树立现金流管理意识，健全资金管理制度，强化对现金流的内控管理。
- ②公司对采购业务进行实时监控，降低现金流出。
- ③公司加强应收账款的催收，提高现金回笼速度。
- ④公司保证安全库存的同时降低库存成本，减少资金占用。

⑤关注现金流量情况，规避财务风险和提高现金资产流动性。

**问题四：关于应收账款。**半年报披露，在公司收入增幅为 2.69%的情况下，应收账款同比增幅为 18.34%，主要原因是增加了对经销商新开业的信用支持。请补充披露：（1）公司的信用销售政策及结算方式，主要应收账款信用期等，并说明其与以前年度是否存在较大差异及其可持续性；（2）结合公司信用销售政策分析信用销售相关风险及控制措施。

**公司回复：**

**1、公司的信用销售政策及结算方式，主要应收账款信用期等，并说明其与以前年度是否存在较大差异及其可持续性**

公司的应收账款由经销商欠款、商场欠款和其它零星客户欠款构成。2017年6月末应收账款净额占流动资产比例为 3.63%；2017年6月末应收账款净额占当期主营业务收入比例为 11.54%，经销商欠款为主要构成部分。

（1）新开独立店信用政策。公司对于经销商新开独立店的首次展示样品给予一定期限内分期付款的优惠政策，首付款为总价款的 50%，发货后 180 天内付清总价款的 20%，余款在发货后 360 天内全部付清。

（2）优秀经销商信用期限：在 6 个月至 48 个月不等。

（3）其他临时性信用支持。因其他原因，经销商不能及时支付货款的，先拿货后在月内或次月付款。

上述信用销售政策与以前年度相比，未发生重大变化，执行过程也保持着一惯性和连续性，需经公司管理层审批同意后实施，公司在与经销商就上述信用政策合作时，从未发生纠纷，发生坏账的可能性较小且预留 9%左右坏账准备金，对公司生产经营不构成重大影响。

**2、结合公司信用销售政策分析信用销售相关风险及控制措施。**

发生信用销售的金额较小，信用记录良好，在短期都能如约还款，回收风险低。不存在应当披露的风险。

**控制措施：**1、加大应收账款催收，确保预定期内资金回笼。2、完善相关政策和制度措施来控制整体赊销风险，严格内控审批流程。

公司指定信息披露媒体为上海证券交易所网站和《上海证券报》、《中国证券报》、《证券日报》及《证券时报》，有关公司的信息均以在上述媒体刊登的内容为准，敬请广大投资者关注公司公告，注意投资风险。

特此公告。

亚振家居股份有限公司董事会

2017年9月21日