

青岛懿姿饰品股份有限公司
关于全国股转公司对
公司 2020 年年度报告有关事项问询的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司下发的关于我司的 2020 年年度报告问询意见已收悉。感谢贵司对青岛懿姿饰品股份有限公司（以下简称“我司”或“公司”）的关注。在收悉年报问询意见后，公司高度重视，就问询意见中所述事项逐一进行落实，现将相关情况汇报如下：

问询事项 1：关于经营业绩

年报披露，你公司是一家集时尚饰品设计研发、供应链服务、国际营销于一体的专业化设计企业，收入主要来源于时尚饰品设计及其衍生的供应链服务；报告期营业收入中，时尚饰品设计、供应链服务占营业收入的比重分别为 70.57%、28.16%。你公司 2018 年至 2020 年分别实现营业收入 2,340.38 万元、1,997.04 万元、1,772.34 万元，同比下降 14.67%、11.25%；2018 年至 2020 年分别实现净利润 339.74 万元、182.50 万元、-121.69 万元，同比下降 46.28%、166.67%。你公司 2020 年销售费用为 488.83 万元，同比增长 33.30%；其中，职工薪酬、代理运杂费、代理报关费、包装物及周转材料金额分别为 113.57 万元、133.40 万元、51.07 万元、113.65 万元。销售人员职工薪酬同比增加 156.85%，销售人员数量由 8 人增加至 23 人，你公司解释主要由于调整经营策略和渠道，增加电子商

务销售人员。你公司 2020 年管理人员薪酬 210.77 万元，同比增加 40.59%，行政管理人員数量由 4 人增加至 5 人，财务人员数量由 5 人增加至 6 人。

请你公司：

(1) 结合同行业可比公司情况、主营业务构成等，说明营业收入及净利润持续下降的原因及合理性，是否具有持续性；

(2) 进一步说明供应链服务的具体业务模式、会计核算方式，并结合业务模式、新收入准则的要求等说明代理运杂费、代理报关费、包装物及周转材料金额计入销售费用的原因及合理性；

(3) 结合经营策略、人员数量变动、平均薪酬变动等情况说明在经营业绩下滑的情况下本期销售及管理人员职工薪酬大幅增加的原因及合理性。

【回复】

1、影响营业收入及净利润持续下降的原因：

(1) 2018 年开始，美国对来源于中国的部分商品加征特别关税拉开了中美贸易战，2019、2020 年度中美贸易摩擦持续并升级。在这种大背景下，我公司的海外客户受到较大影响，部分客户战略收缩或转移到其他国家寻求合作伙伴，这是造成我公司营业收入从 2018 年开始持续下降的主要原因，2020 年开始的新冠疫情，使得国际贸易雪上加霜，我公司也未能幸免。对比同行业隶源基首饰（深圳）股份有限公司（股票代码：838908，以下简称隶源基）和旭平首饰股份有限公司（股票代码：870178，以下简称旭平首饰），受上述因素的主

要影响，其营业收入及净利润也出现了大幅度下滑。

(2) 公司管理层立足长远发展战略，在收入下降的情况下，继续保证产品和服务质量，同时为稳定员工，并未降低职工的薪酬福利；同时为开拓市场而增加电子商务业务，为此招聘了一批电子商务人员，同时增加了管理人员，导致报告期内相关费用的增加。2021年年初，随着美国大选结果落定和政府换届，中美关系逐步缓和，新冠疫情在各国政府管控和疫苗的普及下，也逐步处于常态化控制，世界秩序和贸易逐步恢复。公司继续采用“以设计优势引导市场开拓的哑铃式”商业模式，并提供配套组织生产服务。以成熟的设计体系为依托，全面快速追踪流行元素，并与组织生产迅速准确无缝对接，形成了企业独特的竞争优势，得到客户认可，为公司的可持续经营打下了坚实的基础，从目前订单预测，我公司的传统业务2021年收入总额将达到2400万元；2020年，在中美贸易摩擦和新冠疫情的双层不利因素下，公司管理层积极调整经营策略和渠道，加大电子商务领域的研究和投入，并为此专门成立了全资子公司做电子商务业务，预计2021年，我公司的电子商务业务收入总额将达到600万元。

2、我公司供应链服务-设计的衍生业务（企业类客户销售）的具体业务模式为：公司的主要业务是为客户提供研发设计服务，同时根据部分客户的要求为其寻求优质的制造商并组织生产，选材、制作、包装、质检，每一节点，每一细节都严格跟进把关，产品制作完成后，公司买进，然后进行包装，发物流、报关，最后把货物出口给客户，故会产生代理运杂费、代理报关费、包装物及周转材料等费用。

根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。公司销售过程中发生的代理运杂费、代理报关费、包装物及周转材料属于前述规定中描述的范围，所以将其计入销售费用。

我公司于 2020 年 1 月 1 日起执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号收入》，根据《企业会计准则第 14 号-收入》应用指南 2018（财政部会计司编写组编著）中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”在执行新收入准则的情况下，公司的代理运杂费、代理报关费、包装物及周转材料等系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本，但是由于我公司超过 70% 的收入是设计收入，如果将代理运杂费、代理报关费、包装物及周转材料等计入主营业务成本，会导致收入成本的不匹配，因此采用了简

化办法处理，参照《企业会计准则应用指南—会计科目和主要账务处理》的规定，将上述费用计入了销售费用。

3、2020年，销售费用—职工薪酬较上期增加69.35万元，管理费用—职工薪酬较上期增加60.85万元，职工薪酬范围包括员工工资、社保公积金、职工福利费、职工教育经费等内容。上述费用的增加主要由于：因公司主要客户所在国家疫情严重，之前具有合作意向的项目都取消或延期执行，对公司的经营业绩及现金流影响较大，公司管理层积极调整经营策略，加大了对电子商务的研发和投入，招聘了多名电子商务人员及管理人员；另外，为保证员工健康和响应国家号召履行公司社会责任，公司管理层承诺员工不放假、不降薪，同时，为防止员工外出聚集吃饭，降低感染几率而增加了员工午餐福利，导致职工福利费增加约25万元；在疫情严重的部分月份，公司没有订单，管理层把此段时间用来培训员工，提高员工技能，导致职工教育经费增加约15万元。

综上，致2020年度销售费用及管理费用中的职工薪酬大幅增加。

问询事项2：关于主要客户

你公司2020年前五大客户均为海外客户，对其销售金额合计1441.87万元，销售占比合计81.36%。你公司2019年向第一大客户KMARTAUSTRAKIALIMITED销售金额为325.62万元，2020年向其销售金额为784.76万元，同比增加141.00%。

请你公司说明在疫情影响、整体业绩下滑的情况下，对第一大客户销售金额大幅增加的原因及合理性。

【公司回复】

2020年，因东南亚地区疫情比较严重，我公司第一大客户 KMARTAUSTRAKIALIMITED 与其位于东南亚供应商的业务无法正常进行，同时，我司和 KMARTAUSTRAKIALIMITED 经过长久的合作，其对我司的信用、研发设计能力、供应链服务能力等都比较认可，故把其在东南亚地区的订单交给我司承接，综上，致我司对第一大客户 2020 年度的销售金额较上期大幅增加。

问询事项 3：关于应收账款坏账准备

你公司 2020 年应收账款账面余额为 231.73 万元，其中账龄 0-6 个月的应收账款 223.56 万元，坏账准备计提比例为 0%，6-12 个月的应收账款为 8.17 万元，坏账准备计提比例为 10%。

请你公司补充说明预期信用损失率的确认依据及过程，结合期后回款情况、同行业可比公司情况等说明坏账准备计提是否充分。

【回复】

1、我公司应收账款坏账准备确认过程和依据：2019 年 1 月 1 日起，公司执行新金融工具准则，对应收款项采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。新金融工具准则规定，“企业应当按照本准则规定，以预期信用损失为基础，对纳入减值范围的金融工具进行减值会计处理并确认损失准备。”但未给出具体方法。公司以账龄为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有类似预期损失率。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存

续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。结合历史款项收回率，预期信用损失率与原坏账计提比例相比没有显著差异，预期信用损失率整体低于原坏账计提比例，基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率。按照0-6个月（含6个月）计提信用损失率0%、6个月-1年（含1年）年计提信用损失率10%、1-2年（含2年）计提信用损失率20%、2-3年（含3年）计提信用损失率40%、3-4年（含4年）计提信用损失率60%，4年以上计提信用损失率100%计提应收账款坏账准备。

2、2020年，我公司的客户都是经过长久合作的老客户，大多是国际知名时尚饰品品牌，这些公司有着严格的内控和很好的信誉；自合作以来，货款都是严格按照双方签订协议时约定的回款期汇款，故我公司账龄0-6个月的应收账款223.56万元，按照以往没有发生过坏账的事实，对这部分应收账款的坏账准备计提比例为0%。

3、公司一笔6-12个月的应收账款为8.17万元，是客户受疫情影响，暂时资金紧张导致的。在账期之内，客户已经发邮件给我司说明原因，我司也考虑对方暂时的困难和以后的合作关系以及以前并没有发生过坏账的事实，同意放宽信用期限，并同时对其按照10%的比例计提了坏账准备，对比同行业公司隶源基（股票代码：838908）1年期应收账款计坏账准备比例3%、旭平首饰（股票代码：870178）1年期应收账款计坏账准备比例5%，坏账计提是充分的。

4、截止到2021年5月31日，上述0-6月账期的应收账款223.56万元已经全部收回；6-12个月账期的应收账款8.17万元未能收

回，我公司与客户始终保持密切联系，客户 2020 年度因为疫情原因，目前处于重组阶段导致该款项仍未支付。

青岛懿姿饰品股份有限公司

2021年6月4日



7 3701

**尤尼泰振青会计师事务所关于全国股转公司对
青岛懿姿饰品股份有限公司**

2020 年年度报告有关事项问询的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司下发的关于对青岛懿姿饰品股份有限公司的年报问询函（年报问询函【2021】第 033 号）已收悉，在收悉年报问询意见后，懿姿股份和我所都高度重视，就问询意见中所述事项进行了沟通交流，现将对事务所问询的事项 2 相关情况汇报如下：

问询事项 2：关于主要客户

你公司 2020 年前五大客户均为海外客户，对其销售金额合计 1441.87 万元，销售占比合计 81.36%。你公司 2019 年向第一大客户 KMARTAUSTRAKIALIMITED 销售金额为 325.62 万元，2020 年向其销售金额为 784.76 万元，同比增加 141.00%。

请你公司说明在疫情影响、整体业绩下滑的情况下，对第一大客户销售金额大幅增加的原因及合理性。

请年审会计师说明对公司海外销售实施的实质性审计程序及获取的审计证据。

【会计师事务所回复】

针对公司报告期内的海外销售，我们在了解了销售与收款循环内控并进行了内控测试的基础上主要实施了下列实际性审计程序：

1、获取了收入明细表：复核加计并与总账数和明细账核对；检查了折算汇率及折算是否正确；

2、对业务收入进行了分析：按月度对本期和上期毛利率进行比较分析；

3、对于设计收入部分，获取了主要客户的部分设计合同，检查了业务收入的确认条件、方法和回款情况，确认收入的确认条件和计量符合企业会计准则的规定；

4、对于出口销售部分，获取了销售合同，抽查出库单和记账凭证，核实发票、记账凭证和出库单等信息记账的一致性，并将销售记录与出口报关单、货运提单、销售发票等出口销售单据进行了核对；

5、做销售截止测试：(1)选择了资产负债表日前后 10 天且金额大于 10 万的业务，将应收账款和收入明细账进行核对，确定销售不存在跨期现象。(2)结合对资产负债表日应收账款的函证程序，检查确认了无未取得对方认可的大额销售。

6、对年末有余额的应收账款，选择了主要客户函证确认了其年末未结算余额的正确性。期后事项方面，我们关注了应收账款的回款情况，截止到 4 月 15 日，上述 0--6 月账期的应收账款 223.56 万元已经全部收回，我们获取了回款相关记录；6-12 个月账期的应收账款 8.17 万元未能收回，客户 2020 年度因为疫情原因，目前处于重组阶段导致该款项仍未支付。

尤尼泰振青会计师事务所
(特殊普通合伙)

2021 年 6 月 4 日