

# 武汉知行健身管理股份有限公司

## 对 2021 年年度报告审核意见的回复

### 1、关于持续经营能力

你公司自 2018 年以来连续亏损，2021 年净利润为-7,892,637.56 元。截至 2021 年末，未分配利润累计金额为-19,988,977.52 元，未弥补亏损已超过实收股本总额 11,947,431.00 元。你公司 2021 年实现营业收入 25,995,759.54 元，同比增加 30.51%。你公司披露的应对措施如下：一是公司已转型线上+线下相结合的运营模式，通过转型升级，提高品牌竞争力，增加营业收入，2021 年实现预收会员费 3173 万，较新冠疫情前（2019 年）预收会员费增加 724 万；二是突出和挖掘公司核心竞争力，增加产品种类，维护老客户，并积极开拓市场，挖掘新客户。

请你公司：（1）结合市场情况、经营策略、成本费用归集等情况，说明营业收入大幅增加而继续亏损的原因及合理性；（2）逐项说明上述应对措施的期后实施情况，持续经营能力是否得到有效改善。

回复：

（1）公司以租赁方式取得经营场所场地使用权，签订的租赁合同期限为 10-20 年，根据会计政策，装修摊销采用 6 年期的年限平均法计算装修摊销。在实际使用中游泳池加固、游泳池池体结构、真冰馆冰面等主结构装修在租赁期限内不会发生改变，可长期使用；泳池设备和真冰设备等大项设备投入使用期限超过 5 年，后期仅需维护成本。

项 目	金 额	占主营收入比例
主营收入合计	24,991,123.25	100%
主营成本合计	22,122,218.91	89%
会所水电	1,172,882.12	5%
会所租金	3,780,965.03	15%
职工薪资	9,217,504.59	37%
装修摊销(*)	6,403,133.43	26%
资产折旧(*)	1,547,733.73	6%
销售费用	1,859,523.29	7%
职工薪资	1,472,686.11	6%

管理费用	4,923,999.39	20%
职工薪资	3,254,189.47	13%
资产折旧(*)	896,019.93	4%
财务费用	3,038,079.16	12%
未确认的融资费用(*)	2,449,105.23	10%
资产处置收益	-1,530,464.43	6%
营业外支出	915,581.68	4%

门店开业时间	
门店	开业时间
民院店	2014年4月
大花岭店	2016年9月
华农店	2017年2月
荆州店	2017年7月
黄石店	2018年7月
钟祥店	2018年7月
宜春店	2019年1月
宜春真冰馆	2019年8月
云杉店	2021年11月

①根据 2021 年度成本构成明细及占收入比例表统计，装修摊销和资产折旧合计占收入比 36%，按照公司装修摊销和资产折旧的会计政策，自 2022 年 2 月开始装修摊销和资产折旧呈递减趋势，该成本逐渐减少。②2021 年执行新租赁准则，因公司租赁期限较长，2021 年未确认的融资费用占收入比例 10%，该费用随剩余租赁期减少同步减少。③2021 年预收会员费 3173 万，确认收入 2499 万，主要是因为公司确认收入按月分摊，2020 年受疫情影响，预收会员费仅 1468 万，故 2021 年当期确认收入受上期影响较大。④员工薪资的浮动提成部分根据当期预收会员费计算，2021 年预收会员费 3173 万，而确认收入仅 2499 万，导致本期员工薪资占比 56%。⑤公司因疫情重大影响部分门店周边市场变动，为及时止损 2021 年黄冈店、喻家湖店、黄家湖店转让，洪山店关闭闭店、产生经营性支出（资产处置损失和营业外支出）合计 245 万。

综上，2021 年公司收入大幅上升而经营持续亏损，主要是因为：（1）预收会员费产生的浮动成本同比增加，确认收入受 2020 年影响，在本期确认较少，2021 年预收款恢复，2022 年收入必然会持续上升，盈利情况得到明显改善；（2）执行新的会计政策，新增 10%的财务费用，该项影响随着时间推移渐渐减少；（3）处置部分门店产生非经营



性支出，属于偶发事件，不会持续发生。公司未来经营状态预期可得到扭转。

2020年9月21日国家体育总局和教育部联合印发《体育总局教育部关于印发深化体教融合促进青少年健康发展意见的通知》。该通知指出，要加强学校体育工作，将体育科目纳入初、高中学业水平考试范围，纳入中考计分科目。公司少儿游泳培训项目、少儿花样滑冰、少儿真冰培训、少儿跆拳道等项目在政策发布后，办理人员明显上升，该政策的发布为体育健身行业拓展青少年消费群体奠定基础。

(2)公司自2020年开始转型线上+线下相结合的运营模式，通过转型升级，提高品牌竞争力，增加营业收入，2021年实现预收会员费3173万，较新冠疫情前（2019年）预收会员费增加724万，2022年上半年年度实现预收会员费1831万元，较2021年同期增加600万元，公司经营策略得以验证，预计2022年预收会员费3800万，确认收入3100万，营业利润100万元。

2020年以来教育改革，增加体育分值，少儿运动项目，游泳作为一项安全技能，游泳培训成为暑期热门。2020年以来游泳培训亦是我司重点项目。

## 2、关于毛利率

按产品分类分析，你公司2021年健身服务毛利率为-19.80%，同比增加4.38个百分点，培训费收入毛利率为52.11%，同比增加4.49个百分点；按区域分类分析，湖北地区毛利率为9.04%，同比增加19.71个百分点，江西地区毛利率为17.21%，同比增加5.82个百分点。

请你公司：（1）结合同行业可比公司、市场情况、业务模式、销售定价、成本归集等，说明健身服务毛利率持续为负的原因及合理性、培训费收入毛利率较高的原因及合理性；（2）结合区域开展业务情况、销售定价、成本归集等，说明湖北江西两地毛利率存在差异的原因及合理性。

回复：

（1）公司主营业务为健身服务和私人教练服务，客户付费办理健身服务项目后，门店配套产品（除私人教练一对一培训服务）均免费使用，故健身服务成本项目为门店租金、水电、资产折旧、装修摊销以及销售人员提成。私人教练服务为客户办理健身服务后为提升个人锻炼效果，新增办理私人教练服务，主要成本为私人教练为其提供的一对一培训服务，故培训费的成本为私人教练薪资。下表

为 2021 年度健身服务和培训费收入成本构成明细。

项 目	健身服务	培训费收入
主营收入合计	14,121,453.23	10,869,670.02
主营成本合计	16,916,843.21	5,205,375.70
会所水电	1,172,882.12	
会所租金	3,780,965.03	
职工薪资	4,012,128.89	5,205,375.70
装修摊销	6,403,133.43	
资产折旧	1,547,733.73	

健身服务的成本构成包含门店租金水电、资产折旧和装修摊销等门店整体支出，为公司成本分类所致，所以健身服务单项毛利率持续为负。

(2) 湖北区域门店项目为健身、游泳，江西区域门店项目为健身、游泳、真冰。下表为湖北和江西区域成本构成明细及各项成本占收入比例。

类别	湖北		江西		合计
	金额	成本占比	金额	成本占比	
主营收入合计	17,521,524.76	100%	7,469,598.49	100%	24,991,123.25
主营成本合计	15,937,903.19	91%	6,184,315.72	83%	22,122,218.91
会所水电	645,051.70	4%	527,830.42	7%	1,172,882.12
会所租金	3,189,171.98	18%	591,793.06	8%	3,780,965.03
职工薪资	6,703,709.83	38%	2,513,794.76	34%	9,217,504.59
装修摊销	4,566,160.95	26%	1,836,972.48	25%	6,403,133.43
资产折旧	833,808.73	5%	713,925.00	10%	1,547,733.73

①江西宜春店真冰场项目因其要维持真冰冰面，需长期开通设备运行，故产生的电费较高，江西区域会所水电成本占比较湖北区域增加 3%；②真冰场为宜春当地润达商场重点项目，开业前 5 年给予每年人民币 100 万元租金补贴，故江西区域会所租金成本占比较湖北区域减少 10%；③湖北区域 2021 年 11 月份新增云杉店取得会员预收款 229 万，因收入按月分摊确认，2021 年度仅确认 15 万元，而销售人员提成按当月实际收款的费用计算，故湖北区域员工薪资成本占比较江西区域增加 4%；④真冰场项目投资主要为真冰冰面运营相关设备，导致江西区域投资中固定资产投入较大，资产折旧成本较湖北区域增加 5%。

综上，湖北江西两地毛利率存在差异具有合理性。



### 3、关于流动性风险

报告期末，你公司货币资金余额 564,248.09 元，短期借款余额为 3,680,000.00 元，应付职工薪酬余额为 1,437,104.18 元，应交税费余额为 1,863,698.41 元，其他应付款余额为 5,861,663.80 元，一年内到期的非流动负债余额为 2,714,051.74 元，长期借款余额为 4,073,553.75 元，租赁负债余额为 34,992,699.43 元。报告期末，合并资产负债率为 97.59%。报告期内，你公司发生 4 起诉讼。

请你公司：（1）结合目前最新的资金状况、资金筹措计划、债务到期情况等，说明你公司是否存在到期无法偿还债务的风险，是否存在拖欠员工工资及欠缴税费的情形；（2）说明是否存在潜在涉诉风险、未披露的重大诉讼及进展等；如存在，请补充披露并进一步说明对公司经营和财务状况的影响。

回复：

（1）2021 年末短期借款 368 万（股东刘建斌、刘甜甜在武汉市国正小额贷款有限公司担保借款 275 万，中信银行股份有限公司武汉分行担保借款 93 万），长期借款 407 万（股东刘建斌在中信银行股份有限公司武汉分行抵押担保借款），其他应付款 586 万（公司股东关联公司光谷创意借款 550 万）。以上借款均为股东自愿为公司经营周转所借。且 90%以上股东承诺如公司资金周转困难将无条件出资支持。截止至 2022 年 6 月 30 日我司货币资金余额 445 万元，上述借款到期后可继续展期，不会对公司经营产生不利影响。

应付职工薪酬余额 143 万，为期末员工薪资，公司每月正常发放员工薪资，不存在拖欠行为。应交税费余额 186 万元，为收入和人员同比增加，公司不存在欠缴税费行为。

一年内到期的非流动负债余额为 271 万元（长期借款 1 年内应还款 46 万，租赁负债 1 年内应付款 225 万），租赁负债余额 3499 万元，因公司门店租赁期限为 10-20 年所致。

公司经营有稳定的现金流入，门店投资预算根据年初制定的年度财务预算规划。2021 年度经营性现金流量净额 1221 万元，因战略规划和运营发展需要，投资活动产生的现金流出 1696 万，导致公司货币资金余额较少。

(2) 公司除披露的诉讼外不存在其他诉讼，目前我司作为被告方诉讼已调解处理，对公司经营和财务状况不存在重大不利影响。

#### 4、关于销售费用

你公司 2021 年销售费用 1,859,523.29 元，同比下降 22.97%，主要原因系职工薪酬下降所致。销售人员由 40 人增加至 79 人。会计报表附注解释，2021 年度销售费用职工薪酬较 2020 年度下降系销售人员销售提成重分类至营业成本所致。

请你公司：（1）结合薪酬政策、销售人员变动及平均薪酬等，说明销售人员职工薪酬大幅下降的原因及合理性；（2）结合同行业可比公司、业务特点等，说明将销售人员提成计入营业成本的原因及合理性。

回复：

（1）公司 2021 年销售费用中将销售人员提成重分类至营业成本，导致销售费用下降。2020 年受疫情影响 9 月份财全面复工，非完整年度，下表为 2020 年和 2021 年销售人员薪资构成明细。

项 目	2021 年	2020 年
销售人员底薪	1,472,686.11	1,115,361.59
销售人员提成	3,453,399.49	1,170,706.03
销售人员薪资合计	4,926,085.60	2,286,067.62
平均每月人员数	68	62

2021 年较 2020 年会员预收款上升 116%，销售人员薪资上升 115%，在合理范围。销售人员由 40 人增加至 79 人仅为期末 12 月份在职人员数量，因市场情况变动，销售人员变动较大，单月变动不做为全年人员变动代表，2021 年月平均销售人员数量较 2020 年为增加 6 人。

（2）公司主营业务为健身服务和私人教练服务，主要成本为人力成本、门店租金水电、资产折旧和装修摊销。人力成本主要结构为管理人员、销售人员、技术人员（私人教练）。其中销售人员提成、私人教练课时费随公司收入增长而变动。

公司前期将私人教练薪资作为培训费收入的成本计入营业成本，销售人员薪



资全部归为销售费用，结合行业特征，销售人员提成系增加健身服务收入而产生，应作为健身服务的成本计入营业成本。因此 2021 年度审计机构在年度审计时将销售人员提成重分类至营业成本，符合行业特征，具有合理性。

武汉知行健身管理股份有限公司

2022 年 9 月 7 日

