

关于厦门娜其尔生物科技股份有限公司 半年报问询函及监管核查的专项反馈意见回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

我司于 2022 年 9 月 2 日收到东兴证券转来的全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“股转系统”）出具的《关于对厦门娜其尔生物科技股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2022】第 001 号）（以下简称“问询函”）和《关于厦门娜其尔生物科技股份有限公司监管核查的专项反馈意见》（以下简称“反馈意见”），按照该问询函及反馈意见的要求，现回复如下：

问题 1：关于营业收入变动及构成情况

你公司主营业务为化妆品生产，且以 OEM 出口为主，自 2019 年以来的营业收入及净利润情况如下表所示。根据年报披露的信息，你公司 2020 年营业收入较 2019 年大幅增加，主要系受新冠疫情影响，国内外对防疫物资需求增加，你公司开展口罩、消毒产品业务所致。

2021 年，因国外对防疫物资需求减少，你公司随之减少口罩生产，导致营业收入下降。你公司未于定期报告中披露按产品分类的收入构成。此外，你公司 2019 至 2021 年上半年营业收入占全年比重波动较大。

| 项目/年份 | 2022年1-6月 | 2021年1-6月 | 2021年 | 2020年 | 2019年 |
|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入（万元） | 3,096.10 | 2,765.37 | 10,235.01 | 18,466.34 | 10,045.33 |
| 净利润（万元） | 5.93 | -176.17 | 1,063.75 | 3,079.77 | 735.12 |
| 上半年收入占比 | | | 27.02% | 54.66% | 19.40% |

请你公司：

(1) 补充披露上述期间来源于口罩及消毒产品业务的营业收入情况，并列示扣除来源于口罩及消毒产品业务后，你公司上述期间的营业收入及净利润情况；

(2) 说明来自于口罩及消毒产品业务的营业收入是否具有可持续性，你公司未将有关收入作为非经常性损益进行列示的原因及合理性；



(3) 结合收入构成、经营周期性特点、最近 3 年业务开展情况、收入确认政策的一致性，说明销售季节性波动较大的原因及合理性。

请中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对问题（1）相关数据进行核实，并对问题（2）发表明确意见。

【公司回复】

(1) 补充披露上述期间来源于口罩及消毒产品业务的营业收入情况，并列示扣除来源于口罩及消毒产品业务后，你公司上述期间的营业收入及净利润情况

为积极应对新冠疫情，2020 年公司新增口罩及消毒产品业务，扣除口罩及消毒产品业务后具体对收入和净利润的影响及变化情况如下：

| 项目/年份 | 2022 年 1-6 月 | 2021 年 1-6 月 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
|----------|--------------|--------------|----------|-----------|-----------|
| 营业收入（万元） | 3,011.58 | 2,650.39 | 9,893.63 | 10,190.89 | 10,045.33 |
| 净利润（万元） | -5.17 | -188.32 | 1,002.19 | 1,346.46 | 735.12 |
| 营业收入变化比率 | -2.73% | -4.16% | -3.34% | -44.81% | |
| 净利润变化比率 | -187.22% | 6.90% | -5.79% | -56.28% | |

(2) 说明来自于口罩及消毒产品业务的营业收入是否具有可持续性，你公司未将有关收入作为非经常性损益进行列示的原因及合理性

2020 年初疫情发生时，公司积极响应国家疫情防控号召，经相关政府部门批准新增加防疫物资口罩及消毒产品的生产和销售，公司经营范围包括“日用口罩（非医用）生产；日用口罩（非医用）销售”，且公司于 2020 年 2 月 11 日取得福建省卫生健康委员会颁发的“消毒产品生产企业卫生许可证”（闽）卫消证字（2020）第（02）0002 号；

口罩及消毒产品业务具有可持续性的原因：①现阶段疫情发展不明朗，公司口罩及消毒产品需求持续；②疫情影响还在持续，改变消费者卫生观念，口罩成为部分消费者的长期习惯，疫情反复使消毒产品需求持续存在；

口罩及消毒产品不属于非经常性损益原因：①口罩业务与正常经营业务相关，公司拥有生产消毒产品消毒产品的资质，疫情反复使口罩及消毒产品需求持续存在；②同行业类似公司均未将口罩及消毒产品业务定为非经常性损益，通过查询同行业已挂牌公司的公开披露信息，科玛股份（NEEQ:839326）新增口罩业务收入、林森生物（NEEQ:873016）新增消毒产

品业务收入，根据与主营业务的相关程度，归入主营业务收入或其他业务收入，但均未将其认定为非经常性损益。

(3) 结合收入构成、经营周期性特点、最近 3 年业务开展情况、收入确认政策的一致性，说明销售季节性波动较大的原因及合理性

最近三年，受新冠疫情影响，公司新增口罩及消毒产品业务，但主要产品构成未发生实质变化，最近三年，公司主要产品收入及占比情况如下：

| 收入种类 | 2022 年 1-6 月 | | 2021 年 1-6 月 | | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|----------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|
| | 金额(万元) | 占主营业务收入比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务收入比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务收入比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务收入比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务收入比重(%) |
| 消毒产品 | 78.62 | 2.54 | 114.79 | 4.15 | 340.65 | 3.33 | 4,675.25 | 25.32 | | |
| 口罩 | 5.91 | 0.19 | 0.20 | 0.01 | 0.73 | 0.01 | 3,600.20 | 19.50 | | |
| 其他洗护相关产品 | 3,011.58 | 97.27 | 2,650.39 | 95.84 | 9,893.63 | 96.66 | 10,190.89 | 55.18 | 10,045.33 | 100.00 |
| 合计 | 3,096.10 | 100.00 | 2,765.37 | 100.00 | 10,235.01 | 100.00 | 18,466.34 | 100.00 | 10,045.33 | 100.00 |

消毒产品收入、口罩收入：2020 年度，公司消毒产品收入 4,675.25 万元，毛利率为 42.21%，口罩收入 3,600.20 万元，毛利率为 40.23%，是公司 2020 年利润的重要来源，若直接扣除消毒产品及口罩业务收入，2020 年净利润将有较大幅度下降；2020 年后因国内疫情得到有效控制，及受国际形式的变化复杂的影响，本年度防疫物资口罩及消毒产品的生产和销量大幅减少；洗护产品收入自 2019 年度以来历年变化不大，受新冠疫情影响，国际航运舱位紧张，不同年度有小幅度的变化。由于公司客户主要系欧美国家，生产销售旺季从 5 月开始一直到 10 月。原因系 3-4 月国外客户陆续根据需求向公司下订单，在 5-9 月份陆续通过海运出口到欧美国家，10-11 月陆续在欧美市场上市，以便消费者采购作为圣诞元旦等节日礼物。

最近三年，公司主要产品的收入确认政策未发生变化，即对于境外销售业务，全部采用离岸价（FOB）结算，货物在装运港越过船舷时该产品的控制权转移至客户，以出口报关单出口日期确认销售收入的实现。对于境内销售业务，公司产品在发出后经客户验收完成，商品的控制权转移，满足销售收入的确认条件。对于线上 B2C 直销模式，公司通过线上电子商务平台对终端用户直接销售，公司收到订单后发货，在终端用户确认收货时确认收入。主要客户的销售收入确认方式未发生变化。

由于公司的销售主要出口欧洲及南美市场，其在圣诞节前后销量较大，因此客户在下半年下单量较大，导致公司每年呈现 5-10 月为生产旺季，生产销售规模较大，其他月份生产规模缩小的情况，故受销售季节性波动较大是合理的。

问题 2：关于主要客户及供应商情况

2021年年报显示，你公司前五大客户分别为BETTER NATURE INTERNATIONAL LTD， TOPCO INDUSTRIES LTD FLAT， EUROMEDIADIFFUSI， NORDRE 和 WIZMETINTERNATIONALI，销售金额合计5,698.81万元，占当期营业收入的55.73%。

你公司前五大供应商分别为厦门福雅工贸有限公司、厦门才巨新材料有限公司、厦门利合欣包装材料有限公司、厦门柏利源包装有限公司和厦门科立妍塑料包装有限公司，采购金额合计 1,093.56 万元，占当期采购总额的 16.02%。

请你公司：

(1) 核实前五名客户名称披露是否准确、完整，并说明前五大客户具体情况（包括但不限于所在地点、注册资本、成立时间、主营业务等）；

(2) 说明向前五大客户销售商品的具体内容，并结合销售模式、合同主要条款、收入确认政策等，说明有关客户是否为终端客户、收入确认时点及审慎性；

(3) 结合业务模式、生产流程、主要成本构成及来源，说明主要供应商为工贸、包装材料类公司的原因及合理性。

请中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）结合对收入执行的审计程序及获取的具体审计证据，说明公司主要客户是否为其终端客户，公司收入确认政策及确认时点是否审慎、合理，及相关判断依据。

【公司回复】

(1) 核实前五名客户名称披露是否准确、完整，并说明前五大客户具体情况（包括但不限于所在地点、注册资本、成立时间、主营业务等）

已补充完善前五大客户相关信息，详见下表

| 序号 | 客户 | 客户基本情况 | 是否通过境内外经销商实现销售 | 是否存在关联销售 | 客户获取方式 | 定价方式及合作模式 | 结算方式 | 地址 | 注册资金 | 成立时间 | 主营业务 |
|----|--|--------|----------------|----------|--------|----------------|--|--|--------------|------|---|
| 1 | Euro Média Diffusion | 法国进口商 | 否 | 否 | 广交会 | 邮件沟通, 根据市场行情定价 | L/C 90 天 | 60 RUE DE LANDY 93210 PLAINE ST DENIS FRANCE | € 100,000,00 | 1999 | 化妆品进出口 IMPORT EXPORT COSMETIC PRODUCTS |
| 2 | Wizmet International Inc. | 加拿大进口商 | 否 | 否 | 广交会 | 邮件沟通, 根据市场行情定价 | T/T 30 days after shipment | 69 Eastern Avenue Lachine, Quebec Canada, H8R1K4 | \$400,000 | 1988 | IMPORT- EXPORT-DISTRIBUTION-TRADING 进出口分销贸易 |
| 3 | Better Nature International Ltd | 英国贸易商 | 否 | 否 | 广交会 | 邮件沟通, 根据市场行情定价 | T/T 30 % deposit, balance paid against faxed B/L | Third Floor, 207 Regent Street, London, UK W1B 3HH | £50,000 | 2009 | COSMETICS WHOLESALE , IMPORT AND EXPORT (化妆口批发,进出口) |
| 4 | NORDRESS Modevertriebsgesellschaft mbH | 德国贸易商 | 否 | 否 | 广交会 | 邮件沟通, 根据市场行情定价 | T/T 30 % deposit, balance paid against faxed B/L | An der Alsterquelle 25, 24558 Henstedt-Ulzburg | € 50,000,00 | 2001 | Beauty, Home and lifestyle, sports bags, textiles 化妆品, 家居生活用品, 运动包, 纺织品 |
| 5 | Topco Industries Limited | 香港贸易商 | 否 | 否 | 广交会 | 邮件沟通, 根据市场行情定价 | T/T 30 days after shipment | Unit 607, 6/F, Kwong Sang Hong Ctr, 151-153 Hoi Bun Rd, Kwun Tong, Kln, HK | HKD 10,000 | 2005 | 家居和日化产品 |

(2) 说明向前五大客户销售商品的具体内容, 并结合销售模式、合同主要条款、收入确认政策等, 说明有关客户是否为终端客户、收入确认时点及审慎性

公司向前五大销售商品主要为定制化的护肤养肤产品系列、健康沐浴用品套装系列等,

公司主要为客户提供化妆品产品生产，公司采用以单定产的模式，根据客户的个性化需求，通过设计、生产并销售定制化产品，从而获得利润；

公司销售模式主要以 OEM 出口为主，产品主要出口欧洲和南美市场。出口业务主要由外贸业务部门通过展会拓展客户，将公司产品向客户推荐，并根据意向客户需求制作样品，待客户满意后达成合作意向，最终通过邮件或电话等方式进行沟通，最终确认订单及协议；

公司与客户签订的订单及协议中合同主要条款为约定的结算方式，详见问题（1），公司对客户 Euro Média Diffusion 采用 90 天信用证结算，对客户 Wizmet International Inc.及 Topco Industries Limited 采用装箱出货后 30 天电汇结算，对客户 Better Nature International Ltd 及 NORDRESS Modevertriebsgesellschaft mbH 采取预收 30%定金，收到提单时支付剩余款项；

公司产品 90%以上外销，外销客户均为中间贸易商，非公司终端客户，公司对于境外销售业务，全部采用离岸价（FOB）结算，FOB 下，货物在装运港被装上指定船时，风险即由卖方转移至买方，因此可以判断在货物越过船舷后，即卖方将货物交付给买方后，买方已经能主导货物的使用并从中获得几乎全部经济利益，故货物在装运港越过船舷时该产品的控制权转移至客户，基于审慎性考虑，以出口报关单出口日期确认销售收入的实现。

（3）结合业务模式、生产流程、主要成本构成及来源，说明主要供应商为工贸、包装材料类公司的原因及合理性

①业务模式说明

公司采用的是订单式采购模式，采购员根据生产计划、业务订单、采购周期一览表，罗列出需要采购的品名规格并确定物料采购的先后顺序，同时结合库存品情况、采购抛数，制订采购计划并实施采购。公司直接向供应商下订单，供应商确认后直接安排生产或者供货，例如向门福雅工贸有限公司、厦门才巨新材料有限公司、厦门利合欣包装材料有限公司、厦门柏利源包装有限公司和厦门科立妍塑料包装有限公司等供应商进行采购包装材料及原材料。公司对于原材料采购有严格的筛选标准，保证所采购的产品符合收货国家行业质量标准，从源头上控制产品的质量安全。

②生产流程说明

A、护肤露

| 明细 | | (%) | | (%) | | (%) | | (%) | | (%) |
|------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|-----------|--------|----------|--------|
| 直接材料 | 1,887.39 | 77.22 | 1,725.65 | 77.35 | 5,614.67 | 78.23 | 9,732.61 | 82.41 | 5,710.72 | 78.64 |
| 直接人工 | 382.62 | 15.65 | 348.81 | 15.63 | 1,065.85 | 14.85 | 1,525.95 | 12.92 | 1,107.76 | 15.26 |
| 制造费用 | 174.22 | 7.13 | 156.58 | 7.02 | 496.91 | 6.92 | 550.93 | 4.67 | 442.75 | 6.10 |
| 合计 | 2,444.23 | 100.00 | 2,231.04 | 100.00 | 7,177.43 | 100.00 | 11,809.49 | 100.00 | 7,261.23 | 100.00 |

公司营业成本包括直接材料、直接人工、制造费用。各年度公司主营业务成本各项目占比变动较小，直接材料中包装物占比较大，符合化妆品行业的行业特征。

| 直接材料 | 2022年1-6月 | | 2021年1-6月 | | 2021年度 | | 2020年度 | | 2019年度 | |
|------|-----------|--------------|-----------|--------------|----------|--------------|----------|--------------|----------|--------------|
| | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) |
| 包装物 | 1,446.90 | 76.66 | 1,333.14 | 77.25 | 4,375.55 | 77.93 | 7,641.50 | 78.51 | 4,597.19 | 80.50 |
| 化工原料 | 440.49 | 23.34 | 392.51 | 22.75 | 1,239.12 | 22.07 | 2,091.11 | 21.49 | 1,113.53 | 19.50 |
| 合计 | 1,887.39 | 100.00 | 1,725.65 | 100.00 | 5,614.67 | 100.00 | 9,732.61 | 100.00 | 5,710.72 | 100.00 |

公司主要生产日用沐浴洗涤用品及个人护肤用品，根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为“C26 化学原料和化学制品制造业”中“C2682 化妆品制造”。化妆品制造业的上游行业主要为化妆品原料及包装材料行业，其中，原料主要包括水、乳化剂、稳定剂、油脂、功能性添加剂和各类香精等；包装材料包括纸包装、塑料包装、软包装膜袋和玻璃包装等。公司供应商主要包括原料供应商与包装材料供应商，化工原料占化妆品生产成本的比例约为 20%，包装材料占化妆品生产成本的比例约为 60%。故主要供应商为工贸、包装材料类公司是合理的。

厦门娜其尔生物科技股份有限公司

2022年9月7日





关于对厦门娜其尔生物科技股份有限公司的
半年报问询函的回复
众环专字（2022）3010012号



关于对厦门娜其尔生物科技股份有限公司的 半年报问询函的回复

众环专字(2022)3010012号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司:

我们于2022年9月2日收到厦门娜其尔生物科技股份有限公司(以下简称“公司”或“娜其尔公司”)转来的全国中小企业股份转让系统有限责任公司(以下简称“股转系统”)出具的《关于对厦门娜其尔生物科技股份有限公司的半年报问询函》(公司一部半年报问询函【2022】第001号)(以下简称“问询函”),按照该问询函的要求,现对问询函中需要中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)发表核查意见的有关事项,现回复如下:

问题1:关于营业收入变动及构成情况

你公司主营业务为化妆品生产,且以OEM出口为主,自2019年以来的营业收入及净利润情况如下表所示。根据年报披露的信息,你公司2020年营业收入较2019年大幅增加,主要系受新冠疫情影响,国内外对防疫物资需求增加,你公司开展口罩、消毒产品业务所致。

2021年,因国外对防疫物资需求减少,你公司随之减少口罩生产,导致营业收入下降。你公司未于定期报告中披露按产品分类的收入构成。此外,你公司2019至2021年上半年营业收入占全年比重波动较大。

| 项目/年份 | 2022年1-6月 | 2021年1-6月 | 2021年 | 2020年 | 2019年 |
|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入(万元) | 3,096.10 | 2,765.37 | 10,235.01 | 18,466.34 | 10,045.33 |
| 净利润(万元) | 5.93 | -176.17 | 1,063.75 | 3,079.77 | 735.12 |
| 上半年收入占比 | | | 27.02% | 54.66% | 19.40% |

请你公司:

(1) 补充披露上述期间来源于口罩及消毒产品业务的营业收入情况,并列示扣除来源于口罩及消毒产品业务后,你公司上述期间的营业收入及净利润情况;



(2) 说明来自于口罩及消毒产品业务的营业收入是否具有可持续性，你公司未将有关收入作为非经常性损益进行列示的原因及合理性；

(3) 结合收入构成、经营周期性特点、最近 3 年业务开展情况、收入确认政策的一致性，说明销售季节性波动较大的原因及合理性。

请中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对问题（1）相关数据进行核实，并对问题（2）发表明确意见。

【公司回复】

(1) 补充披露上述期间来源于口罩及消毒产品业务的营业收入情况，并列示扣除来源于口罩及消毒产品业务后，你公司上述期间的营业收入及净利润情况

为积极应对新冠疫情，2020 年公司新增口罩及消毒产品业务，扣除口罩及消毒产品业务后具体对收入和净利润的影响及变化情况如下：

| 项目/年份 | 2022 年 1-6 月 | 2021 年 1-6 月 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
|----------|--------------|--------------|----------|-----------|-----------|
| 营业收入（万元） | 3,011.58 | 2,650.39 | 9,893.63 | 10,190.89 | 10,045.33 |
| 净利润（万元） | -5.17 | -188.32 | 1,002.19 | 1,346.46 | 735.12 |
| 营业收入变化比率 | -2.73% | -4.16% | -3.34% | -44.81% | |
| 净利润变化比率 | -187.22% | 6.90% | -5.79% | -56.28% | |

(2) 说明来自于口罩及消毒产品业务的营业收入是否具有可持续性，你公司未将有关收入作为非经常性损益进行列示的原因及合理性

2020 年初疫情发生时，公司积极响应国家疫情防控号召，经相关政府部门批准新增加防疫物资口罩及消毒产品的生产和销售，公司经营范围包括“日用口罩（非医用）生产；日用口罩（非医用）销售”，且公司于 2020 年 2 月 11 日取得福建省卫生健康委员会颁发的“消毒产品生产企业卫生许可证”（（闽）卫消证字（2020）第（02）0002 号）；

口罩及消毒产品业务具有可持续性的原因：①现阶段疫情发展不明朗，公司口罩及消毒产品需求持续；②疫情影响还在持续，改变消费者卫生观念，口罩成为部分消费者的长期习惯，疫情反复使消毒产品需求持续存在；

口罩及消毒产品不属于非经常性损益原因：①口罩业务与正常经营业务相关，公司拥有生产消毒产品的资质，疫情反复使口罩及消毒产品需求持续存在；②同行业类似公司均未将



口罩及消毒产品业务定为非经常性损益,通过查询同行业已挂牌公司的公开披露信息,科玛股份(NEEQ:839326)新增口罩业务收入、林森生物(NEEQ:873016)新增消毒产品业务收入,根据与主营业务的相关程度,归入主营业务收入或其他业务收入,但均未将其认定为非经常性损益。

(3) 结合收入构成、经营周期性特点、最近3年业务开展情况、收入确认政策的一致性,说明销售季节性波动较大的原因及合理性

最近三年,受新冠疫情影响,公司新增口罩及消毒产品业务,但主要产品构成未发生实质变化,最近三年,公司主要产品收入及占比情况如下:

| 收入种类 | 2022年1-6月 | | 2021年1-6月 | | 2021年度 | | 2020年度 | | 2019年度 | |
|----------|-----------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|
| | 金额(万元) | 占主营业务收入比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务收入比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务收入比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务收入比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务收入比重(%) |
| 消毒产品 | 78.62 | 2.54 | 114.79 | 4.15 | 340.65 | 3.33 | 4,675.25 | 25.32 | | |
| 口罩 | 5.91 | 0.19 | 0.20 | 0.01 | 0.73 | 0.01 | 3,600.20 | 19.50 | | |
| 其他洗护相关产品 | 3,011.58 | 97.27 | 2,650.39 | 95.84 | 9,893.63 | 96.66 | 10,190.89 | 55.18 | 10,045.33 | 100.00 |
| 合计 | 3,096.10 | 100.00 | 2,765.37 | 100.00 | 10,235.01 | 100.00 | 18,466.34 | 100.00 | 10,045.33 | 100.00 |

消毒产品收入、口罩收入:2020年度,公司消毒产品收入4,675.25万元,毛利率为42.21%,口罩收入3,600.20万元,毛利率为40.23%,是公司2020年利润的重要来源,若直接扣除消毒产品及口罩业务收入,2020年净利润将有较大幅度下降;2020年后因国内疫情得到有效控制,及受国际形式的变化复杂的影响,本年度防疫物资口罩及消毒产品的生产和销售大幅减少;洗护产品收入自2019年度以来历年变化不大,受新冠疫情影响,国际航运舱位紧张,不同年度有小幅度的变化。由于公司客户主要系欧美国家,生产销售旺季从5月开始一直到10月。原因系3-4月国外客户陆续根据需求向公司下订单,在5-9月份陆续通过海运出口到欧美国家,10-11月陆续在欧美市场上市,以便消费者采购作为圣诞元旦等节日礼物。

最近三年,公司主要产品的收入确认政策未发生变化,即对于境外销售业务,全部采用离岸价(FOB)结算,货物在装运港越过船舷时该产品的控制权转移至客户,以出口报关单出口日期确认销售收入的实现。对于境内销售业务,公司产品在发出后经客户验收完成,商品的控制权转移,满足销售收入的确认条件。对于线上B2C直销模式,公司通过线上电子



商务平台对终端用户直接销售，公司收到订单后发货，在终端用户确认收货时确认收入。主要客户的销售收入确认方式未发生变化。

由于公司的销售主要出口欧洲及南美市场，其在圣诞节前后销量较大，因此客户在下半年下单量较大，导致公司每年呈现 5-10 月为生产旺季，生产销售规模较大，其他月份生产规模缩小的情况，故受销售季节性波动较大是合理的。

【会计师核查情况】

一、核查程序

1、了解报告期内公司销售与收款等相关的关键内部控制制度，并对口罩及消毒产品相关业务循环执行测试程序，评价公司内部控制设计及执行有效性；

2、访谈公司实际控制人、口罩及消毒产品业务负责人，了解公司拓展该类业务的背景、原因、市场、主要客户及未来的可持续情况；

3、选取相关样本检查销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

4、取得并核查主相关客户的订单、发货单、报关单、销售发票、银行回单等相关资料，并和账面数据进行双向核对，确认收入的真实性和完整性；

5、查阅同行业类似公司报告等公开信息，了解同行业类似公司收入确认政策，与公司的收入确认政策进行比较和分析；

6、查询《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》中对非经常性损益的定义，并根据所获取的公司关于口罩及消毒产品的下游客户的需求及销售的可持续性分析，判断该部分销售是否属于非经常性损益；

7、查询同行业或类似行业公司新增口罩及消毒产品相关业务的案例，归纳案例中公司是否将新增口罩及消毒产品业务计入非经常性损益。

二、核查结论

基于执行的上述核查程序，我们认为：

1、公司在对口罩及消毒产品的收入确认及会计处理符合《企业会计准则》的规定，且披露的数据真实、完整；



2、尽管国内疫情防控逐步趋稳,对口罩、消毒产品等相关用品需求逐渐饱和,市场大幅锐减,但疫情反复使口罩及消毒产品需求持续存在;通过访谈公司实际控制人、口罩及消毒产品业务负责人,公司拥有口罩生产线及消毒产品生产资质,未来仍保持对该类业务的生产经营,因此口罩及消毒产品业务具有可持续性;

3、疫情反复使口罩及消毒产品需求持续存在,公司口罩业务与公司的主营业务相关,且公司有生产消毒产品资质,不属于应计入非经常性损益的项目。

问题 2: 关于主要客户及供应商情况

2021年年报显示,你公司前五大客户分别为BETTER NATURE INTERNATIONAL LTD, TOPCO INDUSTRIES LTD, FLAT, EUROMEDIADIFFUSI, NORDRE 和 WIZMETINTERNATIONALI, 销售金额合计5,698.81万元,占当期营业收入的55.73%。

你公司前五大供应商分别为厦门福雅工贸有限公司、厦门才巨新材料有限公司、厦门利合欣包装材料有限公司、厦门柏利源包装有限公司和厦门科立妍塑料包装有限公司,采购金额合计 1,093.56 万元,占当期采购总额的 16.02%。

请你公司:

(1) 核实前五名客户名称披露是否准确、完整,并说明前五大客户具体情况(包括但不限于所在地点、注册资本、成立时间、主营业务等);

(2) 说明向前五大客户销售商品的具体内容,并结合销售模式、合同主要条款、收入确认政策等,说明有关客户是否为终端客户、收入确认时点及审慎性;

(3) 结合业务模式、生产流程、主要成本构成及来源,说明主要供应商为工贸、包装材料类公司的原因及合理性。

请中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)结合对收入执行的审计程序及获取的具体审计证据,说明公司主要客户是否为其终端客户,公司收入确认政策及确认时点是否审慎、合理,及相关判断依据。

【公司回复】

(1) 核实前五名客户名称披露是否准确、完整,并说明前五大客户具体情况(包括不



限于所在地点、注册资本、成立时间、主营业务等)

已补充完善前五大客户相关信息, 详见下表

| 序号 | 客户 | 客户基本情况 | 是否通过境内 外经销商实现 销售 | 是否 存在关联 销售 | 客户 获取 方式 | 定价方式及合作 模式 | 结算 方式 | 地址 | 注册资金 | 成立 时间 | 主营业务 |
|----|---|--------|------------------------|------------------|----------------|----------------|--|--|-------------|----------|--|
| 1 | Euro Média Diffusion | 法国进口商 | 否 | 否 | 厂交会 | 邮件沟通, 根据市场行情定价 | L/C 90天 | 60 RUE DE LANDY 93210 PLAINE ST DENIS FRANCE | €100,000,00 | 1999 | 化妆品进出口 IMPORT EXPORT COSMETIC PRODUCTS |
| 2 | Wizmet International Inc. | 加拿大进口商 | 否 | 否 | 厂交会 | 邮件沟通, 根据市场行情定价 | T/T 30 days after shipment | 69 Eastern Avenue Lachine, Qu ebec Canada, H8R1K4 | \$400,000 | 1988 | IMPORT- EXPORT- DISTRIBUTION- TRADING 进出口分销贸易 |
| 3 | Better Nature International Ltd | 英国贸易商 | 否 | 否 | 厂交会 | 邮件沟通, 根据市场行情定价 | T/T 30% deposit, balance paid against faxed B/L | Third Floor, 207 Regent Street, London, UK W1B 3HH | £50,000 | 2009 | COSMETICS WHOLESALE, IMPORT AND EXPORT (化妆品 批发, 进出口) |
| 4 | NORDRES S Modevertri ebsgesellsc haft mbH | 德国贸易商 | 否 | 否 | 厂交会 | 邮件沟通, 根据市场行情定价 | T/T 30% deposit, balance paid against faxed B/L | An der Asterquelle 25, 24558 Henstedt-Ul zburg | €50,000,00 | 2001 | Beauty, Home and lifestyle, sports bags, textiles 化 妆品, 家居生活用品, 运动包, 纺织品 |
| 5 | Topco Industries Limited | 香港贸易商 | 否 | 否 | 厂交会 | 邮件沟通, 根据市场行情定价 | T/T 30 days after shipment | Unit 607, 6/F, Kwong Sang Hong Ctr, 151-153 Hoi Bun Rd, Kwun Tong, Kln, HK | HKD 10,000 | 2005 | 家居和日化产品 |

(2) 说明向前五大客户销售商品的具体内容, 并结合销售模式、合同主要条款、收入确认政策等, 说明有关客户是否为终端客户、收入确认时点及审慎性

公司向前五大销售商品主要为定制化的护肤养肤产品系列、健康沐浴用品套装系列等, 公司主要为客户提供化妆品产品生产, 公司采用以单定产的模式, 根据客户的个性化需求, 通过设计、生产并销售定制化产品, 从而获得利润;

公司销售模式主要以 OEM 出口为主, 产品主要出口欧洲和南美市场。出口业务主要由外贸业务部门通过展会拓展客户, 将公司产品向客户推荐, 并根据意向客户需求制作样品, 待客户满意后达成合作意向, 最终通过邮件或电话等方式进行沟通, 最终确认订单及协议;



公司与客户签订的订单及协议中合同主要条款为约定的结算方式，详见问题（1），公司对客户 Euro Média Diffusion 采用 90 天信用证结算，对客户 Wizmet International Inc.及 Topco Industries Limited 采用装箱出货后 30 天电汇结算，对客户 Better Nature International Ltd 及 NORDRESS Modevertriebsgesellschaft mbH 采取预收 30%定金，收到提单时支付剩余款项；

公司产品 90%以上外销，外销客户均为中间贸易商，非公司终端客户，公司对于境外销售业务，全部采用离岸价（FOB）结算，FOB 下，货物在装运港被装上指定船时，风险即由卖方转移至买方，因此可以判断在货物越过船舷后，即卖方将货物交付给买方后，买方已经能主导货物的使用并从中获得几乎全部经济利益，故货物在装运港越过船舷时该产品的控制权转移至客户，基于审慎性考虑，以出口报关单出口日期确认销售收入的实现。

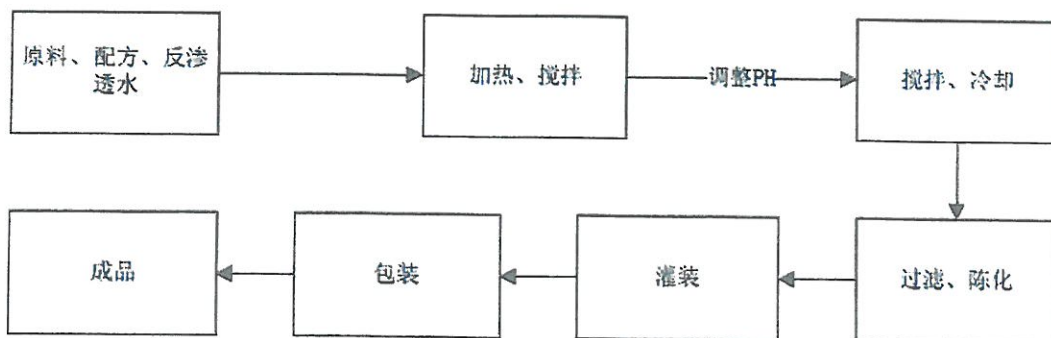
（3）结合业务模式、生产流程、主要成本构成及来源，说明主要供应商为工贸、包装材料类公司的原因及合理性

①业务模式说明

公司采用的是订单式采购模式，采购员根据生产计划、业务订单、采购周期一览表，罗列出需要采购的品名规格并确定物料采购的先后顺序，同时结合库存品情况、采购抛数，制订采购计划并实施采购。公司直接向供应商下订单，供应商确认后直接安排生产或者供货，例如向门福雅工贸有限公司、厦门才巨新材料有限公司、厦门利合欣包装材料有限公司、厦门柏利源包装有限公司和厦门科立妍塑料包装有限公司等供应商进行采购包装材料及原材料。公司对于原材料采购有严格的筛选标准，保证所采购的产品符合收货国家行业质量标准，从源头上控制产品的质量安全。

②生产流程说明

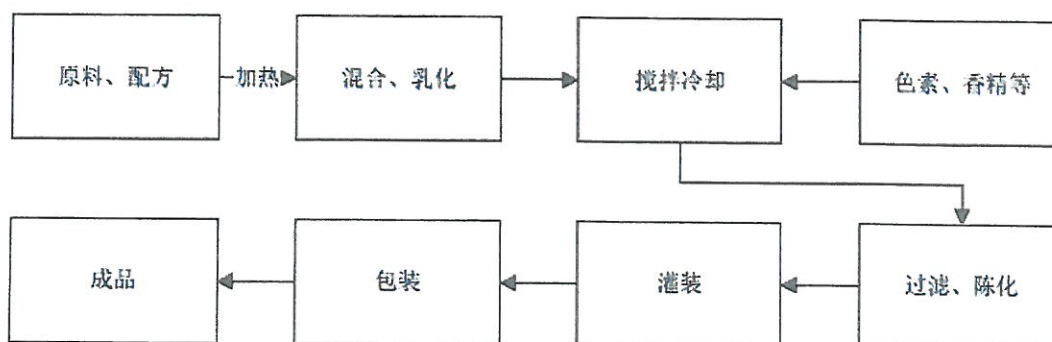
A、护肤露



B、浴盐



C、沐浴露



公司生产过程较为简单，公司产品主要是根据订单需要进行生产，首先由营销中心将客户订单信息反馈给生产中心，然后由生产中心根据订单进行公司产量负荷分析并制定生产计划；在生产前经研发部门根据订单需求制定配方方案；采购部根据生产计划采购生产所需原材料；生产中由研发部门指导生产进行配方制作，生产车间根据生产计划将原材料按照配方进行加热、搅拌或乳化，冷却后进行过滤和陈化，最后灌装和包装后即成为产成品。

③成本构成

| 主营业务成本构成明细 | 2022年1-6月 | | 2021年1-6月 | | 2021年度 | | 2020年度 | | 2019年度 | |
|------------|-----------|--------------|-----------|--------------|----------|--------------|-----------|--------------|----------|--------------|
| | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) |
| 直接材料 | 1,887.39 | 77.22 | 1,725.65 | 77.35 | 5,614.67 | 78.23 | 9,732.61 | 82.41 | 5,710.72 | 78.64 |
| 直接人工 | 382.62 | 15.65 | 348.81 | 15.63 | 1,065.85 | 14.85 | 1,525.95 | 12.92 | 1,107.76 | 15.26 |
| 制造费用 | 174.22 | 7.13 | 156.58 | 7.02 | 496.91 | 6.92 | 550.93 | 4.67 | 442.75 | 6.10 |
| 合计 | 2,444.23 | 100.00 | 2,231.04 | 100.00 | 7,177.43 | 100.00 | 11,809.49 | 100.00 | 7,261.23 | 100.00 |

公司营业成本包括直接材料、直接人工、制造费用。各年度公司主营业务成本各项目占比变动较小，直接材料中包装物占比较大，符合化妆品行业的行业特征。



| 直接材料 | 2022年1-6月 | | 2021年1-6月 | | 2021年度 | | 2020年度 | | 2019年度 | |
|------|-----------|--------------|-----------|--------------|----------|--------------|----------|--------------|----------|--------------|
| | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) | 金额(万元) | 占主营业务成本比重(%) |
| 包装物 | 1,446.90 | 76.66 | 1,333.14 | 77.25 | 4,375.55 | 77.93 | 7,641.50 | 78.51 | 4,597.19 | 80.50 |
| 化工原料 | 440.49 | 23.34 | 392.51 | 22.75 | 1,239.12 | 22.07 | 2,091.11 | 21.49 | 1,113.53 | 19.50 |
| 合计 | 1,887.39 | 100.00 | 1,725.65 | 100.00 | 5,614.67 | 100.00 | 9,732.61 | 100.00 | 5,710.72 | 100.00 |

公司主要生产日用沐浴洗涤用品及个人护肤用品，根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为“C26 化学原料和化学制品制造业”中“C2682 化妆品制造”。化妆品制造业的上游行业主要为化妆品原料及包装材料行业，其中，原料主要包括水、乳化剂、稳定剂、油脂、功能性添加剂和各类香精等；包装材料包括纸包装、塑料包装、软包装膜袋和玻璃包装等。公司供应商主要包括原料供应商与包装材料供应商，化工原料占化妆品生产成本的比例约为 20%，包装材料占化妆品生产成本的比例约为 60%。故主要供应商为工贸、包装材料类公司是合理的。

【会计师核查情况】

一、核查程序

- 1、了解报告期内公司销售与收款等相关的关键内部控制制度，并对相关业务循环执行测试程序，评价公司内部控制设计及执行有效性；
- 2、访谈公司管理层和相关业务部门负责人，了解公司业务模式、销售流程等；
- 3、选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；
- 4、针对销售收款，核查相应的银行流水和银行回单，核实销售回款的真实性；
- 5、对营业收入及毛利率波动实施分析性复核程序，包括本期各月度收入、成本、毛利率波动分析，复核合理性，并与同行业毛利率进行比较分析；
- 6、选取样本结合应收账款及预收款项对交易额及余额进行函证，对未回函的样本进行替代测试；我们通过记账系统里查询订单、发货、进库和开票等状态核实收入确认的真实性、完整性；
- 7、针对外销收入，选取样本检查报关单，取得海关 2022 年 1-6 月电子口岸出口数据，



并和账面数据进行核对，并与申报税务机关的出口退税外销金额进行勾稽复核；

8、选取样本对收入执行截止性测试程序，关注是否存在重大跨期；

9、查询主要客户的工商信息，了解主要客户的成立时间、注册资金、经营范围，检查主要客户与公司的合作年限、是否存在关联关系、主要销售内容、信用账期、回款情况等问题进行了确认；

10、查阅同行业类似公司年度报告等公开信息，了解同行业类似公司收入确认政策，与公司的收入确认政策进行比较和分析。

二、核查结论

1、公司的外销客户均为中间贸易商，非公司终端客户，双方为一般贸易模式，与直销模式的销售流程相同，均为买断模式销售，客户为独立的经营机构，自主决定产品销售价格，自由选择供应商及产品，通过产品销售获得利润。

2、公司产品 90%以上外销，我们通过取得并核查主要贸易商客户的订单、发货单、报关单、销售发票、银行回单等相关资料，执行了穿行测试、截止性测试、凭证抽查、函证等审计程序，公司的境外销售业务，全部采用离岸价（FOB）结算，即货物在装运港越过船舷时，其控制权已经转移给了客户，以出口报关单出口日期确认销售收入的实现。确认收入政策及时点是审慎、合理的。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

中国注册会计师

陈英贤

350200030782

陈英贤

中国注册会计师：

中国注册会计师

殷小兰

110001347425

殷小兰

中国 武汉

2022年9月7日





营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91420106081978608B



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息。



名称 中众税务师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙

执行事务合伙人 石文先; 管云斌; 杨荣

成立日期 2013年11月06日

合伙期限 长期

主要经营场所 武汉市武昌区东湖路169号2-9层

经营范围

审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报
告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报
告; 基本建设年度财务审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、
法规培训。(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)



登记机关

2022 02 24
年 月 日

证书序号: 0010577

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关 湖北省财政厅
 二〇一三年九月九日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书



名称: 中审众环会计师事务所(普通合伙)
 首席合伙人: 石文先
 主任会计师:
 经营场所: 武汉市武昌区东湖路169号2-9层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 42010005

批准执业文号: 鄂财会发〔2013〕25号

批准执业日期: 2013年10月28日