

# 上海超固投资股份有限公司

## 关于 2022 年年报问询函的回复

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 2022 年年度报告的问询意见已收悉，感谢贵司对上海超固投资股份有限公司（以下简称“超固股份”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落实，现将相关情况汇报如下：

### 一、关于经营业绩

你公司主营业务为标准化商用后厨设备的安装、维修、维护、零部件更换服务、设备销售及派送业务，报告期内实现营业收入 209,798,843.97 元，较上年同期下降 59.79%；综合毛利率 15.43%，较上年同期增长 5.65 个百分点；实现净利润 13,021,571.90 元，较上年同期增长 2.02%；报告期内经营活动产生的现金流量净额 1,415,039.6 元，较上年同期减少 95.33%。

报告期内你公司收购了同一控制下的上海中臣快递有限公司（以下简称上海中臣）。上海中臣主要从事外卖派送和买菜派送业务，2021 年实现营业收入 352,810,485.43 元，其中外卖派送业务收入 324,854,617.72 元，买菜派送业务收入 26,900,819.98 元。2022 年，上海中臣剥离外卖派送业务，专注从事买菜派送业务，导致营业收入相比 2021 年下降 287,367,978.09 元。

你公司报告期末应收票据及应收账款余额 30,189,071.86 元，较期初增长 24.94%。你公司解释主要原因为年底维修和销货业务量开始回升，销售金额增加所致；同时，子公司上海中臣买菜派送业务服务的站点增加，使得买菜派送业务的订单量增加，导致本期期末应收账款的增加。

请你公司：

（一）说明收购上海中臣的交易背景，上海中臣剥离外卖派送业务的原因，结合被投资单位的经营业绩、财务状况及与公司主营业务的协同性说明收购上

海中臣的原因及对价公允性，上海中臣业务开展是否符合预期，是否与你公司主营业务产生协同或互补关系；

## 【回复】

### 1、收购上海中臣的交易背景

上海中臣于 2000 年 3 月 28 日成立，注册地址为上海市长宁区天山路 18 号 901-A009 室，注册资本 1,550 万元，公司收购前股东结构为：南京华宸供应链管理有限公司（以下简称“南京华宸”）持股 99.8387%，本公司实控人衣飞虎持有 0.1613%。由于衣飞虎直接持有南京华宸 87.8049% 股份，因此本公司与上海中臣同属于衣飞虎控制的公司。

上海中臣是美团战略合作伙伴及重点支持对象，主要从事派送业务，服务于上海、北京等一线城市。公司于 2022 年 7 月 13 日召开了第三届董事会第五次会议（详见公告 2022-038 号），审议通过了《关于上海超固投资股份有限公司拟收购上海中臣快递有限公司 100% 股权暨关联交易的议案》，并于 2022 年 7 月 31 日完成上海中臣 100% 的股权收购事项，使其成为公司的全资子公司。

### 2、上海中臣剥离外卖派送业务的原因

虽然我国的外卖市场在近年来快速增长，但是各大平台的竞争也越来越激烈。上海中臣主要在广州、深圳、福州、杭州、成都、重庆、沈阳为美团外卖提供派送服务，随着平台间竞争加剧，客单结算价格呈现下降趋势，同时成本不断上升，上海中臣 2021 年外卖派送收入 35,281.05 万元，毛利率只有 5.05%，毛利率较 2020 年下降 5.37%。相比于外卖派送业务，买菜派送业务呈现以固定服务站辐射周边的特点，业务管理更为简单，毛利率更高。鉴于以上原因，上海中臣剥离外卖派送业务，专注买菜派送业务。

### 3、结合被投资单位的经营业绩、财务状况及与公司主营业务的协同性说明收购上海中臣的原因及对价公允性，是否与你公司主营业务产生协同或互补关系

(1) 业务协同性方面：公司在向餐饮企业提供“设备”+“服务”的商业模式基础上，通过收购上海中臣实现外延扩张，可以形成集生产采购销售，售后服

务，自有物流的共振体系，打造了一个较为完善的餐饮供应链服务平台，产生良好的业务协同关系。公司将借助上海中臣核心城市终端配送能力打造自己的配送网络，为公司餐饮耗材以及未来探索的食材销售奠定末端物流基础。通过这种策略，公司不仅增强了客户粘性和忠诚度，也为竞争对手设置了竞争壁垒。

(2) 经营业绩、财务状况方面：上海中臣 2021 年营业收入 35,281.05 万元，净利润 96.25 万元，2022 年营业收入 6,544.25 万元，净利润 261.39 万元。上海中臣在 2022 年剥离外卖派送业务后，聚焦买菜派送业务，净利润有了明显提升。截至 2022 年 12 月 31 日，上海中臣净资产 382.46 万元，2022 年净资产收益率 103.82%。收购上海中臣对超固股份 2022 年合并净利润、净资产收益率均有提升作用。

(3) 收购对价公允性方面：公司于 2022 年 7 月 14 日披露了《购买资产暨关联交易的公告》（详见公告 2022-039 号），关于本次收购暨关联交易，公司特委托上海众华资产评估有限公司于 2022 年 7 月 12 日就上海中臣快递有限公司股东全部权益价值出具了沪众评报字〔2022〕第 0920 号资产评估报告，评估分别采用了资产基础法、市场法评估，其中，市场法选择与被评估企业有可比性的上市公司，采用市净率（P/B）价值比率指标，并考虑流动性折扣及控股权溢价，最终以市场法的结果 608.00 万元作为最终评估结论。经双方平等、自愿协商一致达成 600.00 万元协议价格，交易定价公允，不存在损害公司利益的行为。

综上，公司收购上海中臣将产生良好的业务协同关系，有利于提升净利润和净资产收益率水平，定价公允，不存在损害公司利益的行为。

#### 4、上海中臣业务开展是否符合预期

上海中臣买菜派送业务 2021 年营业收入 26,900,819.98 元，毛利率 5.69%，2022 年营业收入 64,358,603.83 元，毛利率 7.30%，上海中臣买菜派送业务 2022 年收入金额同比增长了 139.24%，毛利率同比增长了 1.61 个百分点，从体量增长以及毛利率增长幅度看，上海中臣业务开展符合发展预期，能够与集团业务形成优势互补。

(二) 按业务条线分类量化分析你公司毛利率较上年同期变动较大的原因

及合理性，买菜业务剥离对你公司毛利率变动的具体影响，是否与行业趋势一致，是否存在成本归集不准确的情况；

**【回复】**

本公司本年度及上年同期按业务条线划分的收入成本情况如下：

| 业务类型   | 2022 年度        |                | 2021 年度        |                |
|--------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|        | 收入             | 成本             | 收入             | 成本             |
| 维修业务   | 79,734,235.00  | 70,058,295.74  | 100,100,588.92 | 85,777,279.28  |
| 销货业务   | 65,496,685.34  | 47,702,311.36  | 68,782,796.79  | 51,054,409.89  |
| 买菜派送业务 | 64,358,603.83  | 59,657,222.24  | 26,900,819.98  | 25,369,487.86  |
| 外卖派送业务 | -              | -              | 324,854,617.72 | 308,457,667.78 |
| 合计     | 209,589,524.17 | 177,417,829.34 | 520,638,823.41 | 470,658,844.81 |

各业务条线毛利率及变动情况如下：

| 业务类型   | 2022 年度毛利率 | 2021 年度毛利率 | 变动率    |
|--------|------------|------------|--------|
| 维修业务   | 12.14%     | 14.31%     | -2.17% |
| 销货业务   | 27.17%     | 25.77%     | 1.39%  |
| 买菜派送业务 | 7.30%      | 5.69%      | 1.61%  |
| 外卖派送业务 | -          | 5.05%      | -      |
| 合计     | 15.35%     | 9.60%      | 5.75%  |

剔除上海中臣业务后公司业务毛利率及变动情况如下：

| 业务类型 | 2022 年度毛利率 | 2021 年度毛利率 | 变动     |
|------|------------|------------|--------|
| 维修业务 | 12.14%     | 14.31%     | -2.17% |
| 销货业务 | 27.17%     | 25.77%     | 1.39%  |
| 合计   | 18.91%     | 18.98%     | -0.06% |

各业务条线毛利率变动分析：

1、维修业务毛利率较上期减少主要原因为零配件成本上涨，同时，受国内公共卫生事件封控影响，线下客户维修受阻，导致维修业务收入有所下降，单位成本因业务量下滑有所上升，造成毛利率减少 2.17 个百分点。

2、销货业务毛利率较上期增加 1.39 个百分点，变动幅度较小，属正常波动。

3、买菜派送业务毛利率较上期增加 1.61 个百分点，主要系公司加强内部管理，控制营运成本，同时，在公共卫生事件封控期间，线上买菜业务需求增加，订单量增加，业务规模的增长拉低单位成本，致使毛利率有所上涨。

本年度相比上年同期综合毛利率增加 5.75 个百分点，主要是因为 2022 年度收购的上海中臣剥离其外卖派送业务导致的。上海中臣 2021 年外卖派送业务收

入 32,485.46 万元，占总收入比例 62.40%，毛利率只有 5.50%，大幅低于当年维修业务和销货业务的毛利率，因此拉低了 2021 年综合毛利率。若剔除上海中臣业务，公司 2022 年综合毛利率为 18.91%，2021 年综合毛利率为 18.98%，变动仅为-0.06 个百分点，与公司原业务所处的行业稳定趋势相符。因此，公司不存在成本归集不准确的情况。

(三) 结合销售模式、主要客户信用政策及期后回款情况等，说明你公司应收账款变动与营业收入变动幅度不一致的原因及合理性，是否存在通过放宽信用政策等方式刺激销售或提前确认收入的情形；

**【回复】**

销售模式：公司为百胜（中国）投资有限公司（以下简称百胜）及其关联公司、上海星巴克咖啡经营有限公司提供自有品牌设备、代理品牌设备的销售及其门店设备的安装、维修及保养业务，为北京三快在线科技有限公司及其关联公司提供配送服务，将用户在美团买菜 APP 平台上订购的商品在指定的时间内配送至用户指定的地点。

主要客户信用政策：公司的主要客户百胜系客户、美团客户信用账期均为 30 天左右，其余客户信用账期为 45 天左右。

期后主要应收账款回款情况：

| 主要客户              | 2022 年末应收账款<br>账面余额 | 期后回款金额        | 回款率  |
|-------------------|---------------------|---------------|------|
| 百胜（中国）投资有限公司      | 15,782,518.35       | 15,782,518.35 | 100% |
| 北京三快在线科技有限公司及其关联方 | 7,419,533.86        | 7,419,533.86  | 100% |
| 昆山润美箱包有限公司        | 1,428,617.00        | 1,428,617.00  | 100% |
| 上药控股有限公司          | 827,387.77          | 827,387.77    | 100% |
| 上海星巴克咖啡经营有限公司     | 673,249.91          | 673,249.91    | 100% |
| 上海食神供应链管理有限公司     | 105,530.61          | 105,530.61    | 100% |
| 合计                | 26,236,837.50       | 26,236,837.50 | 100% |

公司各项业务应收账款变动及营业收入变动情况：

| 项目            | 2022 年        | 2021 年        | 变动率%   |
|---------------|---------------|---------------|--------|
| 应收账款账面余额      | 34,809,358.96 | 30,424,077.54 | 14.41  |
| 其中：上海中臣买菜派送业务 | 7,419,533.86  | 3,501,806.26  | 111.88 |

|               |                |                |         |
|---------------|----------------|----------------|---------|
| 上海中臣外卖派送业务    | -              | -              | -       |
| 剔除上海中臣业务后     | 27,389,825.10  | 26,922,271.28  | 1.74    |
| 营业收入          |                |                |         |
| 营业收入          | 209,589,524.17 | 520,638,823.41 | -59.74  |
| 其中：上海中臣买菜派送业务 | 64,358,603.83  | 26,900,819.98  | 139.24  |
| 上海中臣外卖派送业务    | -              | 324,854,617.72 | -100.00 |
| 剔除上海中臣业务后     | 145,230,920.34 | 168,883,385.71 | -14.01  |

变动原因分析：

1、上海中臣买菜派送业务：该项业务 2022 年收入较 2021 年增加 139.24%，年末应收账款余额增加 111.88%，变动比例合理。

2、上海中臣外卖派送业务：自 2021 年 8 月 1 日起外卖派送业务从上海中臣剥离，截至 2021 年末，外卖派送业务应收账款已全部收回，期末无余额。虽然上海中臣剥离外卖派送业务导致 2022 年收入较 2021 年大幅减少，但应收账款余额无变动（均为 0）。

3、剔除中臣业务后公司营业收入变动幅度为-14.01%、应收账款变动幅度为 1.74%。该部分差异原因主要为 2022 年度受公共卫生事件封控的影响，维修业务和销货业务收入下滑，直到 2022 年 12 月放开才开始恢复，所以，从全年来看营业收入总额下降，但由于公司信用期在 30 至 45 天左右，年末应收账款相比年初并未大幅下降。2022 年末主要客户的应收账款均已在期后收回。

综上，上海中臣 2021 年 8 月 1 日起离外卖派送业务是导致公司应收账款变动与营业收入变动幅度不一致的主要原因。公司不存在通过放宽信用政策等方式刺激销售或者提前确认收入的情形。

（四）量化分析你公司经营活动现金流量净额与营业收入、净利润偏离的原因及合理性。

【回复】

1、公司子公司上海中臣剥离外卖派送业务导致 2022 年营业收入较 2021 年减少 311,895,027.17 元，但由于外卖派送业务毛利率较低，2022 年毛利润较 2021 年只下降 17,808,283.77 元。同时，由于业务剥离导致销售费用减少 12,667,989.39

元（如招聘费用减少导致服务费降低 8,876,650.13 元、房租费用减少导致办公费降低 1,663,630.07 元）、长账龄应收账款减少导致信用减值损失减少 3,152,094.65 元，最终 2022 年净利润与 2021 年基本持平。

2、公司 2022 年经营活动现金流量净额与净利润差异情况如下：

| 项目                      | 本期发生额          |
|-------------------------|----------------|
| 将净利润调节为经营活动现金流量：        |                |
| 净利润                     | 13,021,571.90  |
| 加：信用减值损失                | -1,638,527.62  |
| 固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧 | 104,804.04     |
| 使用权资产折旧                 | 2,614,664.03   |
| 无形资产摊销                  | 134,342.70     |
| 长期待摊费用摊销                | 127,000.98     |
| 财务费用（收益以“-”号填列）         | 868,079.00     |
| 递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）    | 427,750.04     |
| 存货的减少（增加以“-”号填列）        | -14,074,112.83 |
| 经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）   | -5,258,092.26  |
| 经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）   | 5,087,559.63   |
| 经营活动产生的现金流量净额           | 1,415,039.61   |

经营活动现金流量净额与净利润偏离主要由于采购存货的影响，本期存货较上期增加 14,074,112.83 元，主要原因为：1、母公司上海超固扩大业务辐射规模，布局部分新茶饮、咖啡连锁系统及其他客户，如上海星巴克咖啡经营有限公司、Tim Hortons（全称：提姆（上海）餐饮管理有限公司）、十足集团有限公司、上药控股有限公司等，导致期末备货量增加，该部分业务 2023 年度已转换为上海超固营业收入，截至 2023 年 6 月 30 日，母公司上海超固营业收入较去年同期增长 3,757.82 万元。2、全资子公司上海馐固厨房设备有限公司（以下简称“上海馐固”），主要为百胜提供设备安装、维修及保养业务，因相关零配件存在涨价预期，因此提前采购备货，导致年末存货增加。

综上，公司经营活动现金流量净额与营业收入、净利润偏离具有合理性。

## 二、关于存货与供应商

你公司存货期末账面价值 48,609,699.87 元，占资产总额比例达到 38.65%，较期初增长 40.75%。你公司解释主要系公司在报告期内购买上海食神供应链管理有限公司的库存商品等相关资产，截至年底尚未全部对外销售。同时报告期内

子公司上海馐固因业务开展使用的相关零配件存在涨价预期，因此提前采购备货，导致存货增加。报表附注显示你公司原材料、库存商品、发出商品期末余额分别为 1,964,267.38 元、41,959,684.66 元、4,685,747.83 元，未计提跌价准备。

上海食神供应链管理有限公司系你公司报告期内第四大客户，对其销售金额 5,513,803.21 元。

昆山润美箱包有限公司同为你公司第四大客户及第二大供应商，你公司报告期内对其销售金额 4,401,269.91 元、采购金额 13,775,050.08 元。

请你公司：

（一）说明对上海食神供应链管理有限公司、昆山润美箱包有限公司的销售、采购的具体内容、数量、交易对价，采购、销售的商品或服务类别与品名是否存在重叠，并结合上述情况说明其同为你公司客户和供应商的原因及合理性，对其收入确认的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

#### 【回复】

1、上海食神供应链管理有限公司（以下简称“上海食神”）

母公司上海超固对上海食神销售的产品主要是冰淇淋机、超固电饭煲、售后零配件及耗材等，同时公司也为其提供维修等售后服务，采购的产品主要是业务需求的部分其代理的设备及收购上海食神业务相关的库存商品、固定资产和无形资产。

（1）销售的原因及合理性：由于上海食神为设备销售公司，有其相对应的下游客户和连锁餐饮品牌客户，若其客户对超固自有品牌或代理销售的设备有需求，上海食神将从母公司上海超固采购所需的商品。其销售设备有安装、维修、保养需求，上海食神将部分售后维修工作委托公司子公司上海馐固进行处理，相应上海馐固对上海食神形成维修服务收入。

在公司收购上海食神相关资产后，由于上海食神原有的部分下游客户因合同未完成履约不能完全切换成为超固股份的客户，该类合同将继续履行至结束，即上海食神未来一段时间将继续按客户需求向超固股份采购部分商品或服务。预计 2023 年度双方将依照协议完成所有合同的切换事宜。



公司 2022 年向上海食神销售的具体内容、数量、交易对价如下：

| 序号 | 具体内容             | 交易数量  | 交易对价         | 采购与销售的类别与品名是否重叠 |
|----|------------------|-------|--------------|-----------------|
| 1  | 冰淇淋机及配件          | 21    | 1,001,743.37 | 否               |
| 2  | 售后零配件等           | 4126  | 974,328.98   | 否               |
| 3  | 维修服务             | -     | 956,546.35   | 否               |
| 4  | 商用微波炉            | 310   | 847,474.26   | 否               |
| 5  | Scotsman 斯科茨曼制冰机 | 42    | 581,929.20   | 否               |
| 6  | 超固电饭煲等           | 624   | 470,286.10   | 否               |
| 7  | 汉密尔顿冰沙机          | 136   | 395,932.76   | 否               |
| 8  | 奥妙及植澈商用消杀产品      | 1356  | 218,166.28   | 否               |
| 9  | 其它               | 202   | 67,395.91    | 否               |
| 合计 |                  | 6,817 | 5,513,803.21 | -               |

(2) 采购的原因及合理性：上海食神与公司在业务上具有协同关系，2022 年 8 月 31 日前，公司向上海食神采购 AO 史密斯热水器 2,363,657.31 元，原因系上海食神为公司主要客户百胜（中国）指定的 AO 史密斯热水器代理商；2022 年 8 月，基于未来扩大业务辐射规模、布局部分新茶饮、咖啡连锁系统及扩展客户的战略，公司购买了上海食神的部分库存商品、固定资产及无形资产，详见公告《购买资产的公告》（公告编号 2022-042）和《购买资产的进展公告》（公告编号 2022-047）。

公司 2022 年向上海食神采购的具体内容、数量、交易对价如下：

| 序号 | 具体内容           | 交易数量  | 交易对价         | 采购与销售的类别与品名是否重叠 |
|----|----------------|-------|--------------|-----------------|
| 1  | Slayer 咖啡机     | 62    | 4,094,959.72 | 否               |
| 2  | AO 史密斯热水器      | 352   | 2,849,340.32 | 否               |
| 3  | 沁园管道式净水器等      | 9,677 | 2,189,569.69 | 否               |
| 4  | 夏普商用设备         | 361   | 1,357,475.52 | 否               |
| 5  | 卡比詹尼商用设备       | 11    | 766,768.09   | 否               |
| 6  | 联合利华产品         | 6,343 | 583,046.35   | 否               |
| 7  | 美的商用设备         | 263   | 341,602.34   | 否               |
| 8  | Kitchenaid 厨师机 | 121   | 302,674.24   | 否               |
| 9  | 笔记本电脑等固定资产     | 48    | 290,400.00   | 否               |

|    |             |        |               |   |
|----|-------------|--------|---------------|---|
| 10 | 泛微办公软件等无形资产 | 2      | 118,012.50    | 否 |
| 11 | 其它          | 129    | 17,790.06     | 否 |
| 合计 |             | 17,369 | 12,911,638.83 | - |

综上，公司向上海食神销售和采购的商品或服务类别与品名不存在重叠。

### (3) 收入确认的会计处理符合《企业会计准则》的规定

由于公司与上海食神的销售和采购业务无关联，公司对上海食神的销售按照普通的商品销售业务进行会计处理，按照《企业会计准则第 14 号—收入》的规定进行收入确认。

《企业会计准则第 14 号—收入》第四条规定：企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

因此，公司对上海食神的产品销售在满足以下条件后进行收入确认：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品控制权已转移。

综上，公司对上海食神的收入确认会计处理符合《企业会计准则》的规定。

## 2、昆山润美箱包有限公司（以下简称“昆山润美”）

| 类别 | 具体内容 | 交易数量    | 交易对价          | 采购与销售的类别与品名是否重叠 |
|----|------|---------|---------------|-----------------|
| 销售 | 加热芯  | 31,000  | 4,401,269.91  | 否               |
| 采购 | 保温设备 | 119,257 | 13,775,050.08 | 否               |

(1) 昆山润美同为公司客户与供应商的合理性原因：昆山润美主要为母公司上海超固生产外送保温设备，该外送保温设备中的部件之一加热芯的生产方为公司全资子公司佛山超通恒温设备有限公司（以下简称“佛山超通”），即子公司佛山超通将加热芯销售给昆山润美，昆山润美将加热芯与箱包等加工组装在一起后，再以整套保温设备成品的形式销售给母公司上海超固。另外，昆山润美也向上海超固销售不含加热芯的保温设备。

公司向昆山润美销售和采购的商品类别与品名不存在重叠，昆山润美同为公

司的客户与供应商是基于独立的购销业务产生，具有商业合理性。

## (2) 收入确认的会计处理符合《企业会计准则》的规定

公司对昆山润美的加热芯销售业务和公司对昆山润美的保温设备采购业务均为独立的购销业务，均按照普通购销业务进行会计处理。虽然购销业务间存在关联，但公司将加热芯销售给昆山润美后昆山润美对商品拥有控制权，具体表现在如下方面：

### ① 昆山润美承担原材料价格动风险及毁损、灭失风险

昆山润美与佛山超通签订采购合同，约定加热芯验收入库后，出现质量缺陷，损坏等情形，均由昆山润美公司负责，其承担加热芯价格变动、毁损及灭失风险。

② 昆山润美自佛山超通取得商品控制权后，对产品进行加工，并将该商品与其他商品整合成外送设备产出转让给母公司上海超固。

昆山润美购入加热芯后，组织后段生产工艺的复合操作并与其它零配件产品结合加工后形成外送设备。加热芯在外送设备中仅为占比较小的零部件，昆山润美后续再将其与其他零部件集成后进行多道工序加工成各种外送设备。

### ③ 昆山润美有权决定销售商品的价格

外送设备的价格由昆山润美与公司协商谈判确定，昆山润美以料工费及合理利润等多种因素为基础确定报价，有权决定产品销售价格。

因此，公司对昆山润美的销售按照普通的商品销售业务进行会计处理，按照《企业会计准则第 14 号—收入》的规定进行收入确认。

《企业会计准则第 14 号—收入》第四条规定：企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

因此，公司对昆山润美的产品销售在满足以下条件后进行收入确认：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品控制权已转移。

综上，公司对昆山润美的收入确认会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(二) 与上海食神供应链管理有限公司、昆山润美箱包有限公司的应收、应付往来款项是否同时挂账，你公司对其的信用政策和对方给予你公司的信用政策是否存在差异，是否符合商业惯例；

**【回复】**

公司与上海食神、昆山润美的应收、应付往来款项存在同时挂账。截至 2022 年 12 月 31 日，公司对上海食神、昆山润美的应收、应付往来款项余额如下：

| 单位            | 应收账款         | 应付账款         |
|---------------|--------------|--------------|
| 上海食神供应链管理有限公司 | 105,530.61   | 2,490,350.01 |
| 昆山润美箱包有限公司    | 1,428,617.00 | 2,979,701.48 |

由于上述应收、应付款项是基于不同的业务、不同的合同所形成的债权债务，由于双方不存在对上述债权债务的抵消结算协议，所以公司不能对其债权债务进行抵消，分别在报表中作为应收、应付列报。

公司对上海食神、昆山润美的信用政策和对方给予本公司的信用政策均为月结 45 天，不存在差异，符合商业惯例。

(三) 说明存货库存商品期末可变现净值的测算依据、主要参数的选取及测算过程，并说明存货库存商品跌价准备计提是否充分，是否存在往期应计提未计提的存货跌价准备。

**【回复】**

根据《企业会计准则第 1 号——存货》第十五条“资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量”。公司年末对本公司的存货按类别进行减值测试，当存货账面价值高于其可变现净值的，其差额计提存货跌价准备。公司库存商品主要分为直接销售以及作为维修配件销售两大类物资。两类库存商品可变现净值的计算过程如下：

(1) 直接销售：按预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，预计的售价按近期的交易价格或公司与客户签订的框架合同约定价格确定。公司库存商品品名较多，包含外送包/箱、能量分配器、背带、电源适配器、商用微波炉、咖啡机等系列产品，主要服务于公司第一大客户百胜旗下的餐厅（肯德基、必胜客等），公司与百胜签有框架合同并且公司与百胜长期合

作所需销售费用无明显增加。同时，公司与其他主要客户也签有框架合同并且销售费用较为稳定。因此，估计的销售费用和相关税费按公司实际费用比率确定。

(2) 维修配件：按预计售价减去估计的维修成本、销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，预计的售价接近期的交易价格确定。公司的维修配件主要系为客户百胜旗下的餐厅提供售后服务所使用的设备零配件，公司与百胜签有框架合同并且公司与百胜长期合作，业务稳定，所需维修成本、销售费用无明显增加。因此，估计的成本、销售费用和相关税费按公司实际费用比率确定。

根据以上计算，公司存货库存商品期末可变现净值均高于账面价值，存货库存商品不存在往期应计提未计提的存货跌价准备。

### 三、关于预付款项

你公司报告期末预付款项余额 6,488,457.86 元，较期初增长 193.53%。你公司解释主要系公司部分新增供应商结算方式采用预付模式，如巴昂（上海）贸易有限公司、王力咖啡（上海）有限公司等。

另外，子公司上海馐固因年底备货所需，导致预付账款较期初增加。报表附注显示你公司报告期末对巴昂（上海）贸易有限公司预付余额 1,319,584.06 元、王力咖啡（上海）有限公司预付余额 933,309.00 元，账龄均为 1 年以内。

请你公司：

(一) 说明与巴昂（上海）贸易有限公司、王力咖啡（上海）有限公司签订采购合同的时间、交易内容和期后进展情况，相关交易是否具有商业实质，并结合上述公司的经营情况、人员配备、生产、加工及销售能力、是否具备相关许可资质等说明其是否具备履约能力；

#### 【回复】

1、签订采购合同的时间、交易内容和期后进展情况，相关交易是否具有商业实质

因母公司上海超固分别承接了 Tim Hortons（全称：提姆（上海）餐饮管理有限公司）的设备集中采购项目和易捷咖啡（北京）有限公司（以下简称“易捷咖啡”）的咖啡设备采购项目，故公司需依照相关协议向品牌方或代理商采购客

户需求的设备。

(1) 母公司上海超固与巴昂(上海)贸易有限公司(以下简称“巴昂公司”)签订合同的内容

| 签订主体        | 签订日期            | 交易内容                    | 支付方式 | 交易金额         |
|-------------|-----------------|-------------------------|------|--------------|
| 母公司<br>上海超固 | 2022年12月<br>5日  | Bunn品牌滴滤式咖啡机、保温咖啡壶及相关配件 | 款到发货 | 1,277,838.04 |
| 母公司<br>上海超固 | 2022年12月<br>22日 | Bunn品牌相关配件              | 款到发货 |              |

期后进展情况:2023年1月4日该两笔订单对应的货物到达公司仓库,自2023年1月8日起已陆续销售给Tim Hortons的直营店及加盟商、易捷咖啡,并开具发票和确认收入。

(2) 子公司上海馐固与巴昂公司签订合同的内容

上海馐固与巴昂公司签署订单合同,交易内容为针对巴昂公司提供百胜集团设备所涉及的开水机质保期外的维修服务及相对应所需星巴克和Tim Hortons的咖啡机配件的采购。2022年12月,上海馐固与巴昂公司确认三笔零配件采购订单,由于涉及需要进口的配件且支付方式为款到发货,自下单日需要交货周期,因此导致预付账款年末余额41,746.02元。以上配件已于2023年1-2月期间陆续到货入库登账。

(3) 母公司上海超固与王力咖啡(上海)有限公司(以下简称“王力咖啡”)签订合同的内容

| 签订主体        | 签订日期           | 交易内容                   | 支付方式 | 交易金额(元)    |
|-------------|----------------|------------------------|------|------------|
| 母公司<br>上海超固 | 2022年12月<br>9日 | 进口Ditting全自动磨豆机<br>30台 | 款到发货 | 449,400.00 |

期后进展情况:该30台磨豆机自2023年1月10日入库后已全部销售给Tim Hortons的直营店及加盟商并开具发票和确认收入。

(4) 子公司上海馐固与王力咖啡签订合同的内容

上海馐固与王力咖啡签署协议时间为2022年9月1日,有效期至2023年8月31日,交易内容为针对王力咖啡提供百胜集团设备所涉及的质保期外的维修服务及相对应所需配件的采购。2022年12月,上海馐固与王力咖啡确认两笔零配件采购订单,由于涉及需要进口的配件且支付方式为款到发货,自下单日需要

交货周期，因此导致预付账款年末余额 483,909.00 元。以上配件已于 2023 年 2 月 14 日入库登账。

综上，以上预付款对应的采购商品均在期后真实入库，交易具有商业实质。

2、结合上述公司的经营情况、人员配备、生产、加工及销售能力、是否具备相关许可资质等说明其是否具备履约能力

(1) 巴昂公司为美国著名 Bunn 牌咖啡机生产公司 Bunn-O-Matic Corporation 在上海设立的全资子公司，注册资本 240 万美元，主要从事 Bunn 牌咖啡机及其配套产品的销售。Bunn 牌咖啡机以其卓越的外观设计、精良的品质、低故障率受到广大使用者的好评，被百胜、星巴克、麦当劳、Tims、汉堡王、易捷咖啡系统列为指定设备。巴昂公司具备相关许可资质，经营状况良好，具有较好的履约能力。

(2) 王力咖啡是一家提供咖啡机、咖啡豆以及其它周边相关产品的销售、咨询、专业售后服务的专业咖啡公司，注册资本 5,000 万元，员工人数 277 人（来自工商年报数据）。王力咖啡代理销售多款咖啡机及咖啡原物料，并提供完备的专业咨询和售后服务，被百胜、星巴克、瑞幸咖啡、COCO 等知名企业列为指定设备供应商。王力咖啡具备相关许可资质，经营状况良好，具有较好的履约能力。

(二) 说明你公司向其采购价格、支付方式与其他采购商相比是否存在重大差异，相关交易是否公允，是否符合商业惯例。

**【回复】**

公司向巴昂公司、王力咖啡采购设备及零配件的价格、支付方式（均为款到发货），与其他采购商无重大差异。相关交易公允，符合行业内的商业惯例。

上海超固投资股份有限公司

2023 年 9 月 14 日

