

深圳鸳鸯金楼珠宝股份有限公司

关于全国股转公司对 2023 年半年度报告相关问题的反馈回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

深圳鸳鸯金楼珠宝股份有限公司（以下简称“鸳鸯金楼”或“公司”）接到贵司针对 2023 年半年度报告的反馈问题后进行了反馈回复，具体内容如下：

问题：1、关于主营产品和商业模式

你公司主营黄金饰品及钻石饰品销售、收取珠宝代理商的管理服务费及品牌使用费。报告期内黄金、黄金饰品实现收入 1006.85 万元，镶嵌饰品实现收入 214.62 万元，管理费实现收入 749.01 万元。2022 年年报显示黄金、黄金饰品毛利率 6.65%，镶嵌饰品毛利率 23.52%，管理费及服务费率 100%。你公司在定期报告中描述业务模式为“公司向供应商采购原材料，将生产环节外包给专业的珠宝生产加工商完成，除此以外，直接向供应商购买成品也是公司采购的重要来源。”截止报告期末，你公司在全国拥有经销终端门店约 700 家。2022 年你公司 2022 年全年实现营收 5111.76 万元，前五大客户年度销售占比合计 64.26%。

请你公司：

（1）计算并列示报告期内黄金、黄金饰品的收入、成本、毛利率，并进行同期比较；结合合同内容、货物流、票据流、定价、是否上下游同时签订购销合同等，说明黄金饰品销售业务的收入确认政策是总额法还是净额法，是否符合会计准则的规定

【回复】

①收入、成本、毛利率

报告期内，公司黄金、黄金饰品的收入、成本、毛利率情况如下：

单位：元

项目	本期数			上年同期数		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
黄金、黄金饰品	10,068,518.94	8,566,219.36	14.92%	14,782,590.67	13,910,018.84	5.90%

黄金、黄金饰品的售价是按黄金行情定价，成本是按月末一次加权平均法计价。最近两年以来，黄金价格处于持续上升趋势，公司产品售价亦会随着黄金价格的上涨而上涨，在金价上涨的行情下，公司前期对黄金存在一定的备货，因此报告期内公司黄金、黄金饰品的毛利率较上年同期有所上升。

②黄金饰品销售业务的收入确认政策是总额法

公司从上海黄金交易所购入黄金，遵守国家颁布的有关贵金属交易的政策、法规，遵循上海黄金交易所颁布的业务规则，按金价市场行情确认交易价格。公司已充分理解并认可《贵金属交易风险说明书》，自行承担贵金属交易风险。公司采购金料等原材料，到货时办理采购入库。

公司与加工供应商签订加工购销合同，公司提供黄金板料并办理发料，委托加工供应商按订单要求进行饰品的加工，公司在供应商所在地或指定地点提货，黄金饰品交付后，货物毁损、灭失的风险由公司承担，公司办理入库并确认加工费。

公司按金价市场行情与客户协商确认销售价格，签订销售合同，交货形式为客户自提或物流运输，出货时办理销售出库，约定客户承担的风险时点。

因此，公司不存在上下游同时签订购销合同的情况。

公司自行选择材料商、加工商并协商确认采购价格，按照自身意愿使用或处置材料，承担存货滞销、价格变动等风险，对采购的材料承担主要责任，能够取得所采购材料所有权有关的报酬。根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》，公司在转让黄金饰品前能够控制该黄金饰品，采用总额法确认黄金饰品销售业务的收入。

综上所述，公司的黄金饰品销售业务的收入确认政策是总额法，符合会计准则的规定。

（2）你公司 2022 年度第一大客户郑州高新区福瑞煌明煌饰品店，年度销售金额 1141.26 万元，公开信息显示，该公司已于 2022 年 12 月 30 日注销，请说明你公司客户的选择机制，上述客户的销售款项是否已收回；

【回复】

公司在选择客户时主要基于客户的信誉以及资金实力，并着眼于预期收益和款项回收确定性进行客户的筛选与合作。公司于 2021 年 9 月与郑州高新区福瑞

煌明煌饰品店进行合作，2022 年度，公司对其销售金额为 1,141.26 万元，截至 2023 年 2 月 23 日，公司对上述客户的销售货款均已收回（因客户个体工商户营业执照注销，由个体工商户经营者向公司汇款），未发生坏账的情况。

（3）说明管理费及服务费的主要内容，该部分业务是否属于授权客户使用“鸳鸯金楼”品牌的授权费收入；若属于，请列示主要授权客户的名称，说明授权合同的主要内容，授权期限，授权费用的收取方式（一次性/根据客户销售收入按比例收取），你公司对授权客户的管理机制，授权模式下生产、质检、品控、定价、运输、存货管理的主要责任人；

【回复】

①管理费及服务费

管理费及服务费主要包括加盟费、挂签费、包干费及品牌授权费。加盟费和挂签费依据加盟合同向加盟商收取，包干费依据省级总代理协议向省代收取，品牌授权费依据品牌授权合同向被授权方收取（目前主要为电商平台及新媒体渠道）。

②授权合同情况

截至目前，公司主要品牌授权合同情况如下：

授权客户名称	授权内容	授权期限	收入收取方式	备注
深圳恒尚珠宝有限公司	授权其在得物电商平台上非独家使用“鸳鸯金楼”商标。	2023.8.1-2024.8.15	得物平台实际回款额*提成比率	
深圳市高麒珠宝有限公司	授权其在快手（鸳鸯金楼官方旗舰店）、抖音（鸳鸯金楼专卖店）非独家使用“鸳鸯金楼”商标。	2023.5.1-2024.4.30	按月固定金额收取	
深圳金大米首饰有限公司	授权其在唯品会电商平台上独家使用“鸳鸯金楼”商标。	2023.8.8-2025.1.231	唯品会平台实际销售回款额*提成比率	2023.12.1 起开始计费

常州飞路网络科技有限公司	授权其在淘宝天猫+快手+抖音+小红书+京东+微信视频号使用“鸳鸯金楼”商标。	2023.10.10-2024.10.9	有效真实店铺销售金额*提成比率	保底目标销售额 2000 万元，每年有一个保底品牌授权费用
--------------	--	----------------------	-----------------	-------------------------------

③公司对授权客户的管理机制

品牌授权模式下，在授权期间电商平台或新媒体渠道产品的销售由被授权方负责，所售产品的销售定价由被授权方根据市场行情及平台规则自主定价，被授权方在品牌方指定的供应商处采购货品，产品的运输、配送、库存管理均由被授权方负责。公司对授权客户的管理机制以及责任划分如下：

A、在批量生产前，被授权方应当向授权方提供经国家认证认可的第三方检测机构出具的各项指标均合格的《检测报告》、封样样品，封样样品由被授权方无偿向授权方提供。

B、被授权方所销售的所有商品均应符合国家及行业的相关质量及鸳鸯金楼企业标准，每件商品均应附有权威检测机构的质量认证，并保障售后服务，如因不当操作产生的任何罚责，由被授权方承担，且授权方拥有由此对品牌造成不良影响的追述权利。

C、被授权方因运营及管理失误而造成的各电商平台违约违规罚责（包括但不限于罚款、扣款等）由被授权方承担。

D、授权方有权检查被授权方的工作场所，有权对被授权方销售“鸳鸯金楼”产品真伪进行检查、鉴定，并有权对被授权方在“鸳鸯金楼”店（厅）内经营其他品牌同品类产品的行为进行处罚。

（4）你公司在定期报告中称公司在全国拥有经销终端门店约 700 家，请说明你公司与经销商、门店三者之间的商业关系，说明门店中授权客户和直营店的占比，是否存在主要客户控制多个门店的情况，你公司 2022 年全年实现营收 5111.76 万元，请结合该情况说明门店与收入的匹配关系。

【回复】

公司加盟店的管理模式主要分为直营管理模式和省代管理模式。直营管理模式下，公司在当地设立办事处、派驻市场管理人员，负责当地市场的拓展、管理和服 务。省代管理模式下，公司与省代签署《省级品牌总代理协议》，主要由省代负责当地市场拓展、管理和服 务，公司主要负责当地品牌形象维护和市 场监督。在省代模式下，存在当地省代控制多个门店的情况。公司目前以直营管理模式为主，省代管理模式为辅。

2022 年度，门店与收入匹配关系如下：

项目	金额（元）	门店与收入匹配关系
黄金、黄金饰品	31,433,647.44	加盟商可以从公司采购货品，也可以从公司指定的区域合作商处采购货品。
镶嵌饰品	7,496,071.42	
管理费及服务费	12,070,384.07	公司加盟店约 700 家，每家平均约 2 万元加盟费，因部分加盟店在年末尚未完成续约，未计入当期收入（按完成续约确认收入）。
其他	117,492.67	-
合计	51,117,595.60	-

问题：2、关于存货

你公司报告期内发生营业成本 1115.81 万元，但你公司存货期末账面余额 4980.68 万元，其中原材料 3976.64 万元，计提跌价准备 76.26 万元。存货-委托代销产品期末账面余额为零，存货-委托加工物资期末账面余额 9.16 万，存货-其他周转材料期末账面余额 35.64 万元。你公司在职工中无生产人员分类，设计人员期初期末均为 3 人。

请你公司：

（1）说明原材料的主要内容，包括但不限于类型、库龄、规模、并结合原材料价格波动的具体情况说明坏账准备计提是否充分；

【回复】

截至 2023 年 6 月 30 日，公司存货库龄明细如下：

项目	钻石原料	黄金原料
1 年以内	1,335,520.63	14,328,751.02
1-2 年	372,783.53	26,601,767.65
2-3 年	210,136.27	-
3 年以上	1,959,301.96	-
合计	3,877,742.39	40,930,518.67
存货跌价计提金额	762,643.90	0.00

存货跌价计提比例	19.67%	0.00%
----------	--------	-------

截至 2023 年 6 月 30 日，公司按照成本与可变现净值孰低的原则对原材料计提存货跌价准备，最近两年，黄金价格持续呈上升趋势，故无需计提黄金原料跌价准备，公司存货相关跌价准备计提充分。

(2) 说明你公司的存货管理模式及期末盘点情况，结合公司生产加工安排，期后销售实现及结转情况，说明大额备货是否具有商业合理性，说明在无生产人员的情况下，原材料的后续生产加工环节如何实现，说明是否存在原材料积压的情况；

【回复】

公司设有金库，配备有库房管理人员，夜间及休息日安排专职保安值守。

存货盘点情况：公司制定严格的存货盘点制度，公司每月末定期对存货进行盘点，2022 年期末盘点账实相符。

截至 2022 年 12 月 31 日，黄金料结存约 104KG，公司根据公司销售计划以及黄金价格走势等因素预估黄金料的备货量，因此，公司 2022 年末大额备货具有商业合理性。

公司根据客户订单下达生产指令，公司不属加工企业，无生产人员，公司生产主要通过委托加工的模式将物料外发给外协加工商，外协加工商根据公司需求加工成产品，加工完成后，公司验收合格入库，再根据客户订单进行发货以实现销售，公司不存在原材料积压的情况。

(3) 说明你公司委外生产的主要产品类型与具体规模，说明现有的存货结构与委外生产的模式是否存在矛盾，原材料账面金额远高于委托加工物资的合理性；

【回复】

公司委外生产的主要产品类型为钻石镶嵌饰品、黄金饰品。委托加工物资一般是根据客户的订单数量发料至加工厂，加工完成后，及时清算，多退少补料，一般不会结存料在供应商处。公司产成品只占存货的 15%-20%，由于珠宝首饰的款式变化快，为避免因款式过时滞销带来的损失，一般每款只备少量展示，有需求再下单生产，以原材料的形式备货减少损失。

综上所述，公司现有的存货结构与委外加工的模式并不矛盾，原材料账面金额高于委托加工物资符合业务实际。

(4) 说明其他周转材料的主要内容及形成原因。

【回复】

其他周转材料主要是道具、首饰盒等，为规范品牌形象，公司订制带有“鸳鸯金楼”品牌标识的首饰包装盒等以供加盟商使用。

问题：3、关于明星代言费

你公司长期待摊费用-明星代言费期初余额 72 万元，期末余额 218.29 万元。请你公司说明明星代言合同的具体内容，包括合同签订时间、合同期限、合同约定的代言内容，合同金额及结算方式，相关会计处理，并说明递延和摊销是否符合会计准则的规定。

【回复】

公司聘请陆毅、鲍蕾夫妇为公司的品牌形象代言人。2021 年 11 月 1 日，公司与品牌形象代言人签订为期一年半的代言服务合同，合同期限自 2021 年 12 月 15 日至 2023 年 6 月 14 日，合同金额 X 万元，2021 年 12 月 1 日前一次性支付。该合同于 2023 年 6 月 14 日到期后续签，合同期限为 2023 年 6 月 15 日至 2024 年 12 月 15 日，合同金额为 X 万元，服务费用于 2023 年 6 月 5 日前一次性支付。

公司的明星代言费属于已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在 1 年以上的费用，公司将该项费用确认为长期待摊费用，在受益期内平均摊销，摊销金额计入销售费用。

综上所述，公司的账务处理、递延和摊销符合会计准则的规定。

问题：4、关于澄清公告

你公司于 2023 年 10 月 26 日发布《澄清公告》，针对近期网络传闻李佳琦淘宝直播间所销售你公司和和田玉项链为假货进行澄清。你公司称出售的和田玉项链产品均有相关检测证书。国珠宝玉石质量监督检验中心（NGTC）、广东省金银珠宝检测中心有限公司、国家金银制品质量检验检测中心（南京）机构、深圳中地大珠宝检测有限公司等国内权威玉石质检机构抽样复检，复检结果均为合格。

请你公司说明和田玉的质检情况，包括但不限于送检内容、送检机构的相关资质、送检流程、质检具体结论，送检流程和所选的质检机构是否符合行业规范的要求。

【回复】

和田玉有广义和狭义之分，不能仅仅以成分鉴定。狭义上的和田玉指的是籽料，也就是新疆和田产的和田玉，原石有毛孔。但和田玉也有别的产地，比如河南南阳，油润的类似的透闪石，也可以叫和田玉。而广义上的和田玉，按国家标准不论产地，一律按其矿物成分来界定，以透闪石为主要成分，含有阳起石成分以及其它各种矿物成分的集合体，不具有产地意义。

在和田玉检测标准 GB/T 16553-2017(简称“2017 标准”)中，并未明确规定透闪石的具体含量，只要主要成分为透闪石，就能称为和田玉。

而从鸳鸯金楼品牌方出具的国检中心深圳珠宝检验实验室有限公司（NGTC）的复检证书和消费者所出具的 NGTC 鉴定证书可以看出，两张鉴定证书均出自同一机构，并且执行的都是 2017 年的国家标准，唯一不同的是，消费者检测证书上标的是矿物名称：碳酸盐-透闪石质玉项链，而品牌方证书上标的是宝石名称：和田玉项链。从 2017 年执行标准来看，两者证书并无实质差异，指向同一个结论：鸳鸯金楼所售项链就是属于广义上的和田玉项链。

我司主要检测机构为深国检珠宝检测中心（ITCS）和国检中心深圳珠宝检验实验室有限公司（NGTC）。深国检珠宝检测中心（ITCS）是经国家质量技术监督部门按照国家《实验室资质认定评审准则》的严格审查，取得计量认证资质的权威检测鉴定机构，以国家法律、法规、标准为依据，提供科学、公正、准确的检验数据，及时作出合格的检验报告和检测鉴定证书，出具的报告及证书具有法律效力。国检中心深圳珠宝检验实验室有限公司（NGTC）是国家有关主管部门依法授权的珠宝玉石专业质检机构，是中国珠宝玉石检测方面的权威机构，获得了 CMA、CNAS 的资格认证，是公正独立的第三方珠宝玉石检测实验室，出具的报告及证书具有法律效力。

在网络事件发酵后，公司抽查被授权方货品质检情况，于 2023 年 10 月 14 日将被授权方 5 件和田玉项链产品送至 NGTC 复检，并于当日签署《批量委托

检测合同书》，NGTC 于 2023 年 10 月 18 日出具检测报告，检测结论为和田玉项链。

问题：5、关于应收应付账款

你公司期末应收账款账面余额 364.69 万元，计提坏账准备 28.95 万元，按账龄划分下 1-2 年应收账款期末账面余额 214.25 万元。

你公司报告期末其他应付款-押金保证金 1100.19 万元。

请你公司：

(1) 结合与主要欠款方之间销售合同约定的款项结算方式、回款周期等说明长期未回款的原因，你公司采取的催收措施，是否存在逾期未收回的款项；

【回复】

截至 2023 年 6 月 30 日，前五大应收账款情况如下：

单位名称	账面余额（元）	占应收账款余额的比例（%）	坏账准备
北京龙庙珠宝有限公司	610,000.00	16.73	61,000.00
哈尔滨市道里区金大亨金行	602,455.17	16.52	60,245.52
山西鑫辉天地珠宝首饰有限公司	600,000.10	16.45	60,000.01
重庆永福珠宝有限公司解放碑分公司	430,000.00	11.79	38,000.00
山东六六禧珠宝有限公司	309,999.38	8.5	15,499.97
合计	2,552,454.65	69.99	234,745.50

截至本反馈回复出具日，上述欠款中，公司山西鑫辉天地珠宝首饰有限公司与山东六六禧珠宝有限公司的货款均已收回，公司对哈尔滨市道里区金大亨金行、重庆永福珠宝有限公司解放碑分公司货款已部分收回。

上述客户均为我公司省代，未回款项为 2022 年包干费，最近两年受疫情影响，省代资金压力大，为支持省代发展，公司对省代应收款项暂缓追缴，尽管存在部分款项逾期的情况，但尚未发生无法收回的情况。

(2) 说明押金保证金的具体内容，包括形成时间、交易对手方，近期网络传闻是否涉及退货和支付保证金的情况，若存在，请预估事件对你公司现金流造成的影响。

【回复】

公司押金保证金主要包括省代保证金、加盟商保证金、合作商保证金、品牌授权运营保证金。省代保证金由省级代理商与公司签订省级代理合同时缴纳，加

盟保证金在加盟商与公司签订加盟合同时缴纳，合作保证金在区域合作商与公司签订服务合同时缴纳，品牌授权运营保证金在被授权商与公司签订服务合同时缴纳。上述保证金在对方无违反合同事项、合同到期且双方不再续约时，保证金无息退还。

品牌运营保证金由被授权方向我司缴纳，被授权方入驻第三方平台的保证金由被授权方自行向第三方平台缴纳。近期网络传闻事件，不涉及到退货或我司退还被授权方品牌运营保证金事宜，故不会对我司现金流造成影响。

问题：6、关于经营能力

你公司期末货币资金账面金额仅 58.94 万元，期初 198.14 万元，报告期内经营活动产生的现金流量净额为-136.98 万元。

请你公司结合业务开展状况和资金使用安排说明货币资金能否满足日常经营活动的需要，是否存在持续经营能力存疑的风险。

【回复】

因行业竞争加剧，头部品牌渠道下沉，叠加钻石镶嵌类饰品行业销量整体下滑，对公司盈利状况造成一定影响。基于上述行业现状，公司自 2023 年起采取了以下措施：

（1）推动门店终端云展厅项目落地，赋能加盟商，助力新店拓展。公司在行业内率先推动门店终端云展厅项目落地，为加盟商提供更丰富的货品选择空间，减少终端门店资金占用，提升加盟商的盈利能力，赋能加盟商，推动公司新店拓展快速增长。

（2）办事处市场前端人员服务下沉。公司于 2023 年在各办事处推行城市经理制，原招商、营运人员全部转岗为城市经理；通过划块将各个地级市的业绩直接与城市经理捆绑，城市经理原则上只在所属区域拓展、服务门店，加强城市经理的业绩目标责任感。同时，优化城市经理提成方案，提升提成比率，调动城市经理拓展积极性，促进业绩增长。2023 年前三季度，公司终端新店拓展数量同比增长 91 家，同比增幅 95%。

（3）继续推进“降本增效”，提升公司盈利水平。公司总部后台服务人员数量减少，管理费用大幅降低。2023 年，公司继续调整总部组织架构，优化人员配置，降低后台管理成本。

综上所述，上述改善措施将有助于公司提升持续经营能力,且实施上述措施不存在重大障碍，故公司不存在持续经营能力的风险。

特此报告。

深圳鸳鸯金楼珠宝股份有限公司

2023 年 11 月 13 日



3282986