

关于对深圳镁锦优视股份有限公司的 年报问询函

公司一部年报问询函【2024】第 036 号

深圳镁锦优视股份有限公司（镁锦股份）董事会：

我部在挂牌公司 2023 年年报审查中关注到以下情况：

1、关于经营业绩

报告期内，公司主要以跨境出口电商的形式进行销售，覆盖了 Amazon、Walmart、Wayfair 等国外主流电商平台。公司实现营业收入 368,877,390.96 元，较上年同期增长 28.95%；其中北美地区实现收入 345,925,394.57 元，占营业收入总额的比例达到 93.78%，较上年同期增长 32.02%；欧洲地区实现收入 22,343,986.60 元，占营业收入总额的比例达到 6.06%，较上年同期减少 6.26%；公司解释称北美地区市场规模较大，其互联网普及率及总体消费水平较高，是报告期业绩增长的主要来源。报告期内，公司毛利率为 42.29%，较上年同期增长 3.55 个百分点；净利润为 39,832,949.34 元，较上年同期增长 68.66%。

报告期内，公司前五大客户销售收入占比为 99.85%，其中第一大客户为 Amazon，销售收入为 345,576,057.42 元，年度销售占比为 93.68%。公司解释称 Amazon 平台为公司目前最主要销售渠道，如果平台的业务模式、平台规则、卖家政策、平台费率、经营策略或经营稳定性发生重大变化，可能会对公司的日常经营产生一定影响。另外，若 Amazon 平台由于市场竞争、经营策略变化或当地国家政治经济环境变化而造成市场份额降低，或者公司与 Amazon 平台的合作关系

在未来发生重大不利变化,而公司未能及时、有效拓展其他销售渠道,将对公司经营活动、财务状况产生不利影响。倘若未来国际局势动荡加剧导致国际贸易摩擦进一步升级,将可能导致公司产品在美国的进口关税成本进一步上升,进而对公司的经营业绩产生一定影响。

请你公司:

(1) 结合行业趋势、产品结构、经营计划、主要销售客户、同行业可比公司情况等说明本期经营业绩大幅增长的合理性,是否具有可持续性;

(2) 结合境外线上业务数据的获取途径、信息系统可靠性,说明报告期内线上收入确认金额与电商平台业务数据是否勾稽,相关交易行为是否真实,是否存在利用电商平台刷单行为;

(3) 结合线上销售退货政策、退货率预估方式、相关费用的具体计提方法和比例、期后实际退换货情况等说明销售收入确认是否谨慎合理;

(4) 结合期后客户开拓情况、电商平台政策变化情况、与亚马逊等平台期后合作计划等说明公司针对境外业务依赖性高已采取或拟采取的风险防范措施。

2、关于销售费用

报告期内,你公司发生销售费用 91,913,171.73 元,占营业收入的 24.92%,较上年同期增长 25.65%;公司解释原因为报告期公司销量及销售额增加,与之匹配的平台服务费、市场推广费、仓储费均增加;其中平台服务费为 55,417,237.73 元,较上年同期增长 28.52%,市场

推广费为 16,050,954.09 元，较上年同期增长 62.34%。

请你公司：

（1）按照平台列示平台服务费的具体构成，结合相关费用的定价标准、付费依据等说明本期平台服务费大幅增长、占营业收入比例较高的原因及合理性；

（2）列示报告期内采取的市场推广活动明细，结合宣传活动发生的具体频次、付费标准、同行业可比公司情况、实际推广宣传效果等说明本期市场推广费大幅增长的原因及合理性。

请就上述问题做出书面说明，并在 5 月 16 日前将有关说明材料报送我部（nianbao@neeq.com.cn），同时抄送监管员和主办券商；如披露内容存在错误，请及时更正。

特此函告。

挂牌公司管理一部

2024 年 4 月 29 日