

# 关于对宁波前程家居股份有限公司 的年报问询函

公司一部年报问询函【2024】第 133 号

宁波前程家居股份有限公司（前程股份）董事会：

我部在挂牌公司 2023 年年度报告事后审查中关注到以下情况：

## 1、关于经营业绩

2023 年度，你公司实现营业收入 1,973,285,327.76 元，同比增加 1.8%；毛利率 16.27%，同比增加 1.34 个百分点；你公司 2023 年半年度报告披露 1-6 月实现的营业收入 926,092,819.43 元；公司产品主要是出口销售。

2023 年度，你公司归属于挂牌公司股东的净利润 13,384,841.04 元，同比下降 67.06%，你公司解释“主要系本年度汇兑损益影响利润，以及公司转型海外新的布局，子公司 Testrut (DE) GmbH 亏损，导致利润下降”；你公司 2023 年半年度报告披露 1-6 月归属于挂牌公司股东的净利润 13,856,392.90 元。

2023 年度，你公司经营活动产生的现金流量净额 79,958,827.05 元，同比增加 85.26%，你公司解释“主要因为本年度期末的销售较上年度增长，年末账期原因导致应收账款增加，年末经营产生的现金流入减少”；你公司 2023 年半年度报告披露 1-6 月经营活动产生的现金流量净额-20,626,286.16 元。

你公司控股子公司 Testrut (DE)GmbH 本期净利润-14,330,094.14

元，上期净利润-8,699,933.08 元，持续亏损。

请你公司：

(1) 结合相关损益确认情况，说明公司净利润集中在上半年的原因及合理性，收入、费用是否确认在恰当的会计期间，与现金流是否匹配；

(2) 结合回款情况、付款情况等，说明 2023 年度营业收入增长变动幅度不大、应收账款与应付账款期末余额增加的情况下，经营活动产生的现金流量净额同比大幅增加的原因及合理性；并核查公司年报关于经营活动产生的现金流量净额变动的解释准确性；

(3) 结合出口业务规模、退税政策等，说明应收出口退税款大额增加的原因及合理性；

(4) 结合公司的业务模式、境外子公司的定位、经营情况等，说明境外子公司持续亏损的原因及合理性，公司拟采取的改善境外子公司经营业绩的措施。

## 2、关于期间费用

2023 年度，你公司销售费用发生额 193,625,282.92 元，同比增加 30.12%，其中职工薪酬 74,105,635.94 元，同比增加 10.96%；业务宣传费 26,712,120.67 元，同比增加 30.91%；佣金 26,208,573.58 元，同比增加 76.93%；办公费 12,781,055.33 元，同比增加 110.38%；差旅费 7,730,331.30 元，同比增加 159.06%；业务招待费 5,261,818.41 元，同比增加 116.85%；

2023 年度，你公司管理费用发生额 86,295,274.12 元，同比增加 25.05%，其中职工薪酬 40,141,775.86 元，同比增加 8.7%；

2023 年度，你公司财务费用 23,498,496.01 元，同比增加 583.44%，其中汇兑损益 6,902,056.58 元，同比增加 163.39%；

2023 年度，你公司管理人员期初在职人数 50 人，期末 26 人，同比下降 48%，本期新增 13 人，本期减少 37 人；你公司业务人员期初在职人数 171 人，期末 343 人，同比增加 100.58%，本期新增 305 人，本期减少 133 人；管理人员及销售人员本期变动较大。

请你公司：

(1) 说明本期管理人员、销售人员大幅度变动的原因，人员流动频繁是否符合行业惯例，是否对你公司生产经营产生不利影响；营业收入变动不大的情况下，业务人员大幅度增加的原因，是否与主营业务及后续发展规划相匹配；

(2) 结合员工人数及薪酬体系、平均薪酬变动等，说明在管理人员下降幅度较大的情况下，本期管理费用职工薪酬变动幅度不大的合理性；说明在业务人员大幅度增加的情况下，销售费用职工薪酬仅同比增加 10.96% 的原因及合理性；

(3) 结合业务宣传费及佣金的具体明细、业务的开展情况、主要支付对象、金额及内容，说明在营业收入变动不大的情况下，业务宣传费及佣金大幅度增加的原因及合理性，是否匹配；是否存在通过业务宣传费、佣金等向客户输送利益情况；

(4) 说明销售费用中办公费、差旅费、业务招待费，管理费用

中办公费、研发设计费、中介机构服务费等增幅较大的原因及合理性，与报告期内经营业绩的匹配性；

(5) 结合近两年相关货币对人民币的汇率变动趋势、说明公司出口收入和汇兑损益之间的匹配性，并说明公司经营业绩是否对汇兑损益存在重大依赖。

### 3、关于主要客户及主要供应商

2021年至2023年，你公司应收账款周转率分别为7.23、6.22、5.66，应收账款周转率逐年下降；2023年末，你公司应收账款账面余额393,762,075.03元，期初账面余额303,142,516.71元，同比增加29.89%，应收账款账龄主要集中在1年以内，期末占比96.96%；

你公司前五大客户实现销售额557,367,046.15元，占比28.25%，其中第一大客户Office Depot de México, S.A. de C.V.实现销售额121,548,766.24元，第二大客户TARGET CORPORATION实现销售额119,524,667.55元，均为本年新增前五大客户；你公司应收账款前五大123,461,040.06元，占比31.35%，其中第一大应收账款客户COMFY LIVING LIMITED账面余额40,779,285.78元，第五大应收账款客户Living Essentials Corporation账面余额15,660,414.19元，该客户均未构成销售客户前五大。你公司前五大供应商采购金额合计176,656,552.97元，除了宁波市海曙翰高塑料制品有限公司之外，其他四家供应商均是本期新进入前五大的供应商。

你公司按预付对象归集的期末余额前五名的预付款合计

11,653,658.38 元，前五大预付款项与前五大供应商均不存在重叠，且预付前五大供应商对应的注册资本规模均较低，你公司前期存在预付款项无法收回转到其他应收账款计提坏账准备的情况。

请你公司：

(1) 结合业务模式、与新增前五大客户 **Office Depot de México, S.A. de C.V.**、**TARGET CORPORATION** 的交易背景、交易具体内容、客户资信及履约情况等，说明与前述客户销售额大幅度增加的原因及合理性；

(2) 说明报告期内前五大客户与前五大应收账款客户存在差异的原因；结合与前五大应收账款中 **COMFY LIVING LIMITED**、**Living Essentials Corporation** 的信用政策、交易背景、交易具体内容、交易时点及回款情况等，说明交易的商业合理性，是否在年底放宽信用政策，集中确认收入的情况。

(3) 结合新增前五大供应商的工商情况、交易具体内容等，说明变动较大的商业合理性，交易金额是否与供应商的经营规模相匹配。

(4) 说明前五大预付款项期后结转情况；预付账款前五大供应商与采购前五大供应商存在差异的原因及合理性，预付账款前五大供应商与你公司及其关联方、客户是否存在关联关系、非业务资金往来及其他利益安排，是否存在你公司员工或前员工成立或任职的情形；结合前期存在预付款项无法收回的情况，你公司是否制定相应的内控措施并执行。

#### 4、关于其他应收款

报告期末，你公司其他应收款-宁波佳奕智能电器科技有限公司（以下简称宁波佳奕）期末余额 5,000,000.00 元，单项计提坏账比例 2.90%，你公司解释“公司对宁波佳奕的上述借款属于公司对外提供财务资助。公司已多次发函催还欠款，截止本年度末，宁波佳奕尚未归还借款本金及利息”。宁波佳奕为你公司参股 40%公司，年报披露显示宁波佳奕净资产为-371,848.15 元。

请你公司结合宁波佳奕经营情况及偿债能力、单项计提坏账准备的比例依据，说明坏账计提是否充分。

请就上述问题做出书面说明，并在 7 月 24 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 7 月 10 日