

关于对四川和嘉天健体育文化股份有限公司的年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于2024年8月14日下发的《关于对四川和嘉天健体育文化股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 380 号）已收悉。四川和嘉天健体育文化股份有限公司（以下简称“公司”）对年报问询函所提出的相关问题进行了逐项落实，现将有关问题回复如下：

1、关于经营情况

你公司本期归属于挂牌公司股东的净利润为 103.24 万元，上年度归属于挂牌公司股东的净利润为-19.20万元。本期归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-1.40万元，上年度归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-73.10 万元。你公司 2023 年度贸易业务营业收入为 7,658.25 万元，较上年增长 22.20%，毛利率为 0.81%。

请你公司：

（1）说明本期净利润由负转正的原因，归属于挂牌公司股东的净利润与归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润差异较大的原因，本期增收不增利的原因及合理性；

（2）说明贸易业务毛利率较低的具体原因，贸易类收入低于前五大客户中贸易类客户销售金额合计的原因，贸易业务收入方法是否符合企业会计准则的规定；

（3）结合行业发展态势、业务开展情况及同行业可比公司情况等，说明改善盈利能力采取的应对措施。

【回复】

（1）说明本期净利润由负转正的原因，归属于挂牌公司股东的净利润与归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润差异较大的原因，本期增收不增利的原因及合理性；

①说明本期净利润由负转正的原因

本期净利润由负转正主要是本期公司进一步加大与贸易客户、批发客户的业务合作，同时疫情过后，赛事业务增加，公司营业收入增加1,891.89万元，毛利率提升 0.51%；本期末员工备用金较上期末减少，相应计提坏账准备减少，信用减值损失减少；本期公司收到的政府补助增加，其他收益增加 88.03 万元，其中：2023年8月8日收到成都市青羊区文化体育和旅游局成都市促进体育（产



生) 发展专项资金实际体育瞪羚企业奖励80万元用于2023年公司自主品牌的“双羽天下”羽毛球比赛开支53.68万元。

②归属于挂牌公司股东的净利润与归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润差异较大的原因

归属于挂牌公司股东的净利润与归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润差异较大主要是本期收到体育示范单位奖励536,853.82元、重点人群退税补贴269,750.00元、小微企业税收优惠155,920.33元等其他收益共计1,000,062.23元。

③本期增收不增利的原因及合理性

本期及上期营业收入及毛利率按业务类型列示如下：

单位：元

业务类型	2023年营业收入	2022年营业收入	变动金额	2023年毛利率
贸易业务	76,582,544.18	62,671,790.93	13,910,753.25	0.81%
体育用品	61,102,376.34	57,563,887.06	3,538,489.28	15.39%
饮料销售	147,042.58	148,592.52	-1,549.94	41.95%
服务收入	4,268,076.38	2,636,916.49	1,631,159.89	51.98%
其他业务		159,964.80	-159,964.80	
合计	142,100,039.48	123,181,151.80	18,918,887.68	8.66%

本期营业收入增加主要是贸易业务收入较上期增加1,391.08万元，贸易业务毛利率为0.81%，故增利较小。公司贸易业务的毛利率较低系由于市场整体的橡胶贸易总体毛利率均较低，橡胶贸易竞争较大且议价空间有限，公司贸易业务毛利率与行业内上市公司毛利率相差不大，具有合理性。

(2) 说明贸易业务毛利率较低的具体原因，贸易类收入低于前五大客户中贸易类客户销售金额合计的原因，贸易业务收入方法是否符合企业会计准则的规定；

①说明贸易业务毛利率较低的具体原因

报告期内，公司贸易业务的综合毛利率为0.81%，系由于市场整体的橡胶贸易总体毛利率均较低，议价空间有限，导致毛利率偏低，但毛利率与行业内上市公司毛利率相差不大。

最近三年，公司橡胶贸易的业务毛利率与同行业上市公司橡胶贸易板块的毛利率对比情况如下所示：

股票代码	上市公司	2023年度	2022年度	2021年度
601118.SH	海南橡胶	-0.16% (国内)	-0.34% (国内)	1.96%
600490.SH	鹏欣资源	-2.20%	1.76%	-5.01%



均值		-1.18%	0.71%	-1.53%
----	--	--------	-------	--------

②贸易类收入低于前五大客户中贸易类客户销售金额合计的原因

本期前五大客户业务类型如下：

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	业务类型
1	厦门君瀛商贸有限公司	42,516,146.69	29.92%	贸易业务
2	厦门峻亿昇贸易有限公司	21,889,908.26	15.40%	贸易业务
3	成都星瑞佳商贸有限公司	17,819,246.80	12.54%	体育用品
4	厦门柯米维石化有限公司	11,926,605.50	8.39%	贸易业务
5	北京京东世纪贸易有限公司	8,641,201.14	6.08%	体育用品
合计		102,793,108.39	72.33%	

其中厦门君瀛商贸有限公司、厦门峻亿昇贸易有限公司、厦门柯米维石化有限公司为贸易业务客户，上述三家客户本期营业收入合计为76,332,660.45元，本期贸易业务收入为76,582,544.18元。成都星瑞佳商贸有限公司为体育用品批发，北京京东世纪贸易有限公司为体育用品电商业务（京东自营）。

③贸易业务收入方法是否符合企业会计准则的规定：

根据《企业会计准则》的相关规定，结合公司代表性采购合同和销售合同相关条款，从采购和销售安排、责任承担、风险归属、价格约定及结算角度对公司在橡胶贸易中履行承担的角色属于主要责任人或代理人分析如下：

序号	判断标准	相关合同条款	按照总额法确认收入的原因及分析判断过程
1	采购和销售安排	<p>(1) 公司能够自主选择供应商采购橡胶产品。采购合同约定，供方需按照符合需方品质要求和约定货期进行供货。</p> <p>(2) 销售合同中未见有条款约定公司拟销售产品的采购选择和安排。</p>	<p>(1) 根据合同条款，公司采购橡胶产品是独立行为，公司可以自主选择供应商，公司通过采购行为获得了橡胶产品的控制权，然后再向客户销售。</p> <p>(2) 公司有权自主选择供应商，可独立作出拟外购产品的采购选择和安排，包括供应商选择、采购数量、价格、结算条款等。</p>



2	责任承担	<p>(1) 销售合同约定, 供方需按照符合需方的品质要求进行和约定货期供货。</p> <p>(2) 销售合同约定, 交货方式为需方到供方指定仓库自提商品。</p> <p>(3) 需方对货物的质量和数量提出异议, 需方应在交易后的3个工作日内以书面向供方提出。</p>	<p>(1) 公司向客户承担转让商品的主要责任。虽然销售合同中产品系外购, 但公司仍直接向客户承担转让商品的主要责任, 即公司先取得商品控制权, 再向客户发送商品。</p> <p>(2) 公司向客户承担售后服务责任, 而非供应商代为承担售后服务责任。基于上述分析推断, 公司承担按照有关合同条款向客户提供商品的主要责任。</p>
3	风险归属	<p>需方自提, 商品经需方确认并入库后, 商品在控制权上的风险和报酬随之转移给需方。</p>	<p>(1) 公司承担了商品转让前存货的毁损、灭失风险。</p> <p>(2) 客户承担了商品转让后存货的毁损、灭失风险。</p>
4	价格约定及结算	<p>(1) 销售及采购合同约定的收、付款结算方式相互独立; 销售合同中约定的收款账户及采购合同中约定的付款账户均为公司持有的账户。</p> <p>(2) 合同约定的销售价格确定, 未见销售价格调整条款。</p>	<p>(1) 公司与供应商的结算完全独立于公司与客户的结算, 不存在公司客户直接向公司供应商支付货款的情形。</p> <p>(2) 公司承担了合同执行过程中商品的价格波动风险。公司与客户签订的销售合同后, 公司无法单方面调整已经确定的销售价格, 无法将采购成本的价格风险转嫁给客户。基于以上分析判断, 销售价格系公司与客户协商一致的结果, 公司具有自主定价权, 不会受到供应价格的影响。</p>

在贸易业务中, 公司采购合同与销售合同均独立签署, 公司的销售和采购均独立结算, 公司首先通过采购行为获得了商品的控制权, 然后再向客户销售。公司向客户承担转让商品的主要责任, 公司承担了销售商品的存货风险, 包括产品交付前的毁损、灭失风险以及合同执行过程中存货的价格波动风险, 公司对橡胶贸易具有自主定价权, 不会受到供应价格的影响。因此, 公司向客户转让商品前拥有对该商品的控制权, 公司在从事贸易业务中的身份为主要责任人而非代理人, 公司在橡胶贸易业务中采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。



(3) 结合行业发展态势、业务开展情况及同行业可比公司情况等，说明改善盈利能力采取的应对措施。

近年来随着人民体育消费观念增强，我国体育行业上下游产业链也逐渐形成规模，随着国家政策支持力度加大，越来越多的国内外企业进入，行业内竞争日渐加剧。同时，国内电子商务的迅猛发展以及大众网上购物观念的不断深入，传统门店及专柜也将面临客流量减少的困境，从而对公司传统的零售业务构成新的挑战，引发公司业绩下滑的风险。

公司所处体育用品零售和体育服务业，主营为：场馆服务运营管理、体育培训、赛事策划及运营、体育用品的销售。公司通过自营专卖店取得终端消费者的零售业务收入，通过对各企事业单位、政府招投标等集中采购形式实现团购客户销售收入，通过球馆场地、赛事策划、承办及青少年体育培训及相关教陪练实现服务收入。子公司经营天然橡胶、电解铜贸易业务，通过采购、销售天然橡胶、电解铜产品，从中赚取贸易业务的差价。

公司及同行业在体育用品和体育服务业务的营业收入情况如下：

单位：元

公司名称	2023 年主营业务收入	2022 年主营业务收入	变动比例
探路者（300005）	1,384,485,159.30	1,128,758,266.70	22.66%
三夫户外（002780）	773,958,230.65	505,912,878.30	52.98%
和嘉天健	65,370,452.72	60,200,803.55	8.59%

注：公司此处统计的为体育用品及服务收入合计。

2023年公司同行业可比公司在体育用品和体育服务业务整体呈上升趋势，公司整体规模及上升幅度小于同行业可比公司。

公司将把握市场动态、行业发展趋势和客户需求，实施有效的销售策略，继续扩大销售规模和加大客户推广力度，提高公司的市场占有率和综合竞争力。

2、关于供应商

你公司本期前五大供应商采购金额合计 94,032,041.12 元，年度采购占比为 70.03%。其中，你公司向紫金天示（上海）企业管理有限公司采购 4,350.46 万元，年度采购占比 32.40%；向厦门泰聚润供应链有限公司采购 1,185.32 万元，年度采购占比 8.83%；向慧优美（厦门）商贸有限公司采购 974.39 万元，年度采购占比 7.26%。



经公开信息查询，厦门泰聚润供应链有限公司成立于 2023 年 4 月 14 日，参保人数 1 人；向慧优美（厦门）商贸有限公司成立于 2022 年 9 月 15 日，参保人数 0 人。

请你公司：

（1）结合行业特点和同行业可比公司情况，说明供应商集中度较高的原因，对单一供应商采购金额较大的原因及合理性；

（2）说明两家厦门供应商成立时间较短即成为你公司前五大供应商的合理性，采购金额是否与公司规模相匹配。

【回复】

（1）结合行业特点和同行业可比公司情况，说明供应商集中度较高的原因，对单一供应商采购金额较大的原因及合理性；

公司所处体育用品零售和体育服务业，子公司经营天然橡胶、电解铜贸易业务。公司前五大供应商中紫金天示（上海）企业管理有限公司、厦门泰聚润供应链有限公司、兴证风险管理有限公司、慧优美（厦门）商贸有限公司均为贸易业务的供应商。

公司及同行业可比公司在贸易业务的前五大供应商情况如下：

单位：万元

单位名称	2023年度前五大供应商采购金额	2023年度前五大供应商占比
海南橡胶（601118.SH）	243,740.32	6.99%
鹏欣资源（600490.SH）	270,350.30	53.84%
和嘉天健	9,403.20	70.03%

相比同行业可比公司，公司目前经营规模和采购规模相对较小，采购渠道及供应商体系仍处于持续拓展过程中，供应商集中采购，能够提高采购价格优势，具有合理性。

（2）说明两家厦门供应商成立时间较短即成为你公司前五大供应商的合理性，采购金额是否与公司规模相匹配。

厦门泰聚润供应链有限公司、慧优美（厦门）商贸有限公司为贸易商，贸易商普遍存在实缴资本较小，参保人数较低的情况，主要系贸易商公司为轻资产企业，本身不需要具备生产能力，不需要设备等资产供生产使用，对注册资本及实缴资本的要求较低。同时，贸易型公司也无需聘任数量较多的一线生产员工，因此员工规模相对较小，参保人数较少。贸易商公司仅为交易载体，因



此贸易商客户实缴资本小、成立时间短具有合理性，采购金额与公司规模相匹配。

3、关于客户和应收账款

你公司本期前五大客户销售金额合计10,279.31万元，年度销售占比72.33%。其中，你公司向厦门君瀛商贸有限公司销售4,251.61万元，年度销售占比29.92%；向厦门峻亿昇贸易有限公司销售2,188.99万元，年度销售占比15.40%；向厦门柯米维石化有限公司销售额1,192.66万元，年度销售占比8.39%。经公开信息查询，厦门君瀛商贸有限公司成立于2021年8月27日，参保人数1人；厦门峻亿昇贸易有限公司成立于2021年8月30日，参保人数1人；厦门柯米维石化有限公司成立于2022年11月22日，参保人数0人。

你公司本期应收账款期末金额为1,681.79万元，较上期增加66.46%，占总资产的比重为43.43%。你公司解释系体育用品批发客户年末销售增加，货款尚未收回影响所致。1年以内应收账款未计提坏账准备。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和其他应收款情况中，单位名称未披露。

请你公司：

(1) 说明主要客户成立时间较短，但交易金额较大的原因及合理性，交易规模是否与其经营规模相匹配；

(2) 结合信用政策、后续回款情况等，说明应收账款余额增长较快的原因，账龄1年以内应收账款未计提坏账准备的原因；

(3) 说明客户名称已披露但应收账款和其他应收款前五名单位名称未披露的原因，是否存在合同约定和保密条款。

【回复】

(1) 说明主要客户成立时间较短，但交易金额较大的原因及合理性，交易规模是否与其经营规模相匹配；

厦门君瀛商贸有限公司、厦门峻亿昇贸易有限公司、厦门柯米维石化有限公司为贸易商，贸易商公司由于贸易业务为轻资产业务，业务类型单一、简单，贸易商公司仅为交易载体，因此贸易商客户实缴资本小、成立时间短具有合理性。目前上述客户未存在欠款，故销售金额与客户的经营状况相匹配。

(2) 结合信用政策、后续回款情况等，说明应收账款余额增长较快的原因，账龄1年以内应收账款未计提坏账准备的原因；



信用政策：零售客户：现款；团购客户：公司根据情况给予一定信用期，一般会收取一定比例的预收款项；电商客户、平台：信用期为45天左右。

本期末应收账款余额前五大为11,156,394.44元，占应收账款余额比例为61.89%。应收账款余额前五大客户及期后回款情况如下：

序号	客户名称	2023 末余额	期后回款金额	回款比例
1	成都星瑞佳商贸有限公司	5,947,939.43	5,947,939.43	100.00%
2	北京天元启康体育用品有限公司	1,466,879.00	1,466,878.60	100.00%
3	北京首信华康商贸有限公司	1,444,366.60	1,444,366.60	100.00%
4	京东 自营店	1,221,242.90	396,414.24	32.46%
5	江苏京东信息技术有限公司	1,075,966.51	1,075,966.51	100.00%
	合计	11,156,394.44	10,331,565.38	92.61%

本期末应收账款余额增长较快的原因是体育用品批发客户年末销售增加，货款尚未收回影响所致。

公司应收账款主要欠款方经营情况均较好，1年以内的应收账款回款情况较好。自2019年1月1日执行新金融工具准则后，计量预期信用损失的方法为参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，并以此作为坏账计提比例，基于公司1年期以内应收账款历史良好的回款情况，公司账龄1年以内应收账款未计提坏账准备。

(3) 说明客户名称已披露但应收账款和其他应收款前五单位名称未披露的原因，是否存在合同约定和保密条款。

应收账款和其他应收款前五单位名称未披露主要是，审计报告根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号——财务报告的一般规定（2023年修订）》“按欠款方集中度，汇总或分别披露期末余额前5名的应收账款和合同资产的期末余额及占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例，以及相应计提的坏账准备期末余额。如果公司对同一客户存在合同资产的，应将合同资产与应收账款合并计算。”选择按汇总的方式进行披露，故未披露单位名称。不存在合同约定和保密条款。

4、关于合同资产和存货

你公司本期收回或转回前期计提的成都市全国重点乒乓球运动学校合同资产-坏账准备 7.17万元。



你公司本期因在途物资库龄较长，预计未来难以出售，计提在途物资存货跌价准备 16.86万元。

请你公司：

(1) 说明前期对成都市全国重点乒乓球运动学校合同资产计提的坏账准备是否存在足够依据，本期转回的具体原因；

(2) 结合在途物资的具体类型、存放地点和损毁情况，市场变化情况等，说明在途物资全额计提跌价准备的原因及合理性。

【回复】

(1) 说明前期对成都市全国重点乒乓球运动学校合同资产计提的坏账准备是否存在足够依据，本期转回的具体原因；

2022年12月31日成都市全国重点乒乓球运动学校合同资产金额为169.02万元，根据公司的信用政策，计提合同资产减值准备7.17万元。2023年8月25日收回合同资产款项167.77万元，于2023年12月31日转回合同资产减值准备7.17万元。

(2) 结合在途物资的具体类型、存放地点和损毁情况，市场变化情况等，说明在途物资全额计提跌价准备的原因及合理性。

在途物资为乒乓球球台系列产品；存放地点为广州双鱼体育用品集团有限公司仓库；损毁情况为商品老化，无法销售；由于在途物资库龄较长，预计未来难以出售，故全额计提跌价准备具有合理性。

四川和嘉天健体育文化股份有限公司

2024年08月27日

