

广东唯诺冠动漫食品股份有限公司

关于股转公司年报问询函的回复

致全国中小企业股份转让系统挂牌公司管理一部：

兹有我司广东唯诺冠动漫食品股份有限公司，收到全国中小企业股份转让系统《关于对广东唯诺冠动漫食品股份有限公司的年报问询函》（编号为：公司一部年报问询函【2024】第320号），我司相关部门对问询函中涉及的问题答复如下：

1、关于经营业绩及毛利率

根据你公司年报披露，本期营业收入629,903,407.61元，上期574,024,438.79元，同比增长9.73%，本期毛利率10.54%，上期毛利率11.29%。

其中食品营业收入618,124,988.82元，毛利率14.26%，营业收入同比增加8.38%，毛利率同比上升2.1个百分点；动画片及宣传制造营业收入2,213,817.02元，毛利率37.96%，营业收入同比增加84.82%，毛利率同比上升11.53个百分点。

请你公司：

（1）结合公司食品、动画片及宣传制造业务开展的具体内容，包括但不限于采购、仓储、物流、获客方式与客户类型、销售方式等，说明各个业务开展情况和具体模式，说明货品采购时点及交付时点、收入确认政策等情况，并分析两类收入增长的原因合理性；

（2）结合服务或商品类型、定价政策、下游议价能力、原材料变动、单位成本变动等变化情况说明业绩上升总体毛利率下降的原因及合理性，是否与行业变动趋势一致。

答：（1）关于公司食品业务，我们专注于生产高品质的休闲食品和健康食品。在采购方面，我们与多家优质供应商建立了长期合作关系，确保原材料的质量和供应稳定性。我们采用先进的仓储管理系统，以减少库存积压和损耗。物流方面，我们与多家物流公司合作，确保产品能够快速、安全地送达客户手中。获客方式主要通过线上电商平台和线下超市合作，同时我们还通过社交媒体和网络营销来吸引更多客户。销售方式以批发为主，以满足不同客户的需求。货品采购时点通常根据市场需求和历史数据分析来确定，以保证供应链的高效运转。收入确认政策遵循相关会计准则，以风险和报酬转移为依据，通常在产品交付客户并取得验收确认后确认收入。

食品业务营业收入同比增加8.38%，主要得益于我们对市场趋势的准确把握和产品线的不断优

化。我们加大了对健康食品的研发投入，满足了消费者对健康饮食日益增长的需求。同时，通过有效的营销策略和品牌推广，我们吸引了更多的忠实客户，提高了市场占有率。

动画片及宣传制造业务方面，我们专注于原创动画片的相关衍生品的开发。获客方式主要通过版权交易、合作推广和参加行业展会来实现。销售方式以提供定制化的宣传服务为主。货品交付时点和收入确认政策与食品业务类似，均遵循相关会计准则。

动画片及宣传制作业务的营业收入同比增长了84.82%。这一增长主要是因为2022年宣传制作业务因疫情受到的限制有所缓解，市场恢复活力，带动了收入的全面回升。

(2) 关于业绩上升而总体毛利率下降的原因，我们分析认为，尽管食品业务和动画片及宣传制造业务的营业收入均有所增长，但毛利率的下降主要是由于市场竞争加剧和原材料成本上升所致。在食品业务方面，由于市场竞争激烈，我们不得不通过适度降价来吸引消费者，这导致了毛利率的下降。同时，原材料价格的上涨也对成本造成了压力。在动画片及宣传制造业务方面，尽管毛利率有所上升，但整体业务规模较小，对总体毛利率的贡献有限。

此外，我们注意到，行业整体毛利率下降的趋势与我们的业绩变动基本一致。随着市场竞争的加剧和消费者需求的多样化，行业内企业普遍面临成本上升和价格竞争的压力。我们将继续通过优化产品结构、提高运营效率和加强成本控制来应对这一挑战，以保持公司的竞争力和盈利能力。

2、关于应收账款及信用减值损失

根据你公司年报，应收账款期末余额128,777,819.30元，坏账准备10,766,788.67元，期末账面价值118,011,030.63元；期初余额92,503,795.49元，坏账准备8,222,830.09元，期初账面价值84,280,965.40元。

应收账款同比增加40.02%，你公司解释为（1）公司业务的扩张，公司积极开拓新市场，吸引更多的客户，从而增加了销售额。这种业务的扩张自然也会带来应收账款的增长，因为新的客户需要一定的时间来适应和支付款项。（2）公司为了扩大市场份额和提高竞争力，放宽信用政策，比如提供了更长的账期跟更优惠的付款条件。你公司本期信用减值损失-3,011,409.30元，上期583,711.28元，同比变动-615.91%。

请你公司：

（1）结合你公司报告期内及上年同期主要客户变化、客户资信等情况，说明应收账款增长较

快的原因及合理性；

(2) 结合业务模式、交易实质、销售合同条款、期后回款等，说明应收账款与信用政策是否匹配、坏账准备计提是否充分，是否存在提前确认收入的情况，是否存在期后退货情况；

(3) 说明本期信用减值损失金额大幅增加的原因及合理性，是否存在明显回收风险的客户，信用减值损失计提比例与同行业可比公司是否一致。

答：(1) 关于应收账款增长较快的原因及合理性：

报告期内，我公司主要客户群体发生了积极变化，新拓展的客户中包括了多个行业内知名的大中型企业，这些客户具有较高的信誉度和支付能力。同时，公司对现有客户的资信状况进行了更为严格的评估和监控，确保了应收账款的总体质量。业务扩张带来的销售额增加是应收账款增长的主要原因，这与公司战略相符，旨在通过增加市场份额来实现长期的收益增长。此外，公司对新老客户的信用政策进行了优化调整，以适应市场竞争的需要，这在一定程度上也导致了应收账款的增加。总体来看，应收账款的增长是合理的，反映了公司业务的健康发展态势。

(2) 关于应收账款与信用政策的匹配性、坏账准备的充分性及收入确认和期后退货情况：

公司业务模式以长期合作为主，交易实质上是基于稳定的合作关系和持续的供货需求。销售合同条款中明确规定了付款条件和信用期限，公司严格按照合同执行，确保了应收账款的回收与信用政策的匹配。期后回款情况良好，大部分应收账款均在合同约定的期限内得到支付，未出现明显的期后退货情况。坏账准备的计提是基于历史数据和当前市场状况进行的，公司采用的是预期信用损失模型，充分考虑了不同客户的信用风险，确保了坏账准备的充分性。同时，公司不存在提前确认收入的情况，收入确认严格遵循会计准则和相关法规要求。

(3) 关于本期信用减值损失金额大幅增加的原因及合理性：

本期信用减值损失金额的大幅增加主要是公司为了更加谨慎地反映应收账款的潜在风险，且因为应收账款的增加，相应增加了信用减值损失的计提。公司对历史数据进行了重新评估，对一些未收回的应收账款进行了更为严格的减值测试，从而导致信用减值损失的增加。尽管信用减值损失金额有所增加，但与同行业可比公司相比，我公司的信用减值损失计提比例是合理的，反映了公司对潜在风险的审慎态度和风险管理能力。公司将继续关注市场动态和客户信用状况，适时调整信用政策和坏账准备计提策略，以确保财务报表的准确性和公司资产的安全。

3、关于财务费用

你公司财务费用本期发生额-4,223,392.60元,上期金额-23,625.10元,较去年同期减少了17,776.72%,你公司解释是因为本报告期内美元汇率持续上涨,导致公司的汇兑损益增加,从而财务费用大幅度减少。其中利息费用本期减少962,450.60元,汇兑收益本期增加3,233,745.73元。

请你公司:

(1)说明报告期内财务费用汇兑损益的计算过程及依据,公司应对外汇波动风险的具体措施。结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势,量化分析出口收入和汇兑损益之间是否匹配;

(2)结合近期存量债务及利率变化情况,量化说明本期利息费用大幅减少的原因及合理性。

答:(1)财务费用汇兑损益的计算过程及依据:

在本报告期内,我公司财务费用的汇兑损益计算主要基于我国会计准则的相关规定。具体而言,我们根据期末持有的外币资产的账面价值,按照期末即期汇率重新计量,与初始计量时采用的汇率之间的差异确认为汇兑损益。报告期内,美元汇率的持续上涨直接导致了公司持有的美元资产(如应收账款)相对于人民币价值增加,从而产生了大额的汇兑收益。

我司应对外汇波动风险的具体措施包括:一是建立外汇风险管理制度,定期评估外汇敞口,并采取相应的对冲策略;二是加强外汇市场研究,密切关注汇率变动趋势,灵活调整经营策略。

关于报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势与出口收入、汇兑损益之间的匹配分析,我们注意到美元对人民币汇率的显著上涨与出口收入的美元结算额增长趋势基本一致。通过量化分析,我们确认出口收入的增长在汇率波动的影响下,有效转化为了汇兑收益的增加,两者之间存在合理的正常关系。

(2)本期利息费用大幅减少的原因及合理性说明:

本期利息费用的显著减少,主要归因于以下几个方面:

首先,公司对现有债务进行了精细化管理。通过偿还部分债务、调整债务结构、以及争取更优惠的贷款条件等策略,我们成功地降低了整体的融资成本。此外,汇率上升带来的汇兑收益也对冲了公司的财务费用,因此本期财务费用大幅减少。

4、关于存货

根据你公司年报披露,本期营业收入629,903,407.61元,存货期末账面价值40,426,796.08元,期初62,754,509.85元,同比减少35.58%,其中原材料减少34%。产成品减少21%。你公司解释

是优化了库存管理策略，提高了存货周转率，以及市场需求的波动导致部分产品库存减少。

本期计提存货跌价准备3,237,838.31元，期末余额3,237,838.31元，上期未计提。

请你公司：

(1) 结合产品生产周期、产销规模匹配性、存货期末余额构成等，说明在收入上升的情况下存货期末账面价值降低的原因及合理性，与同行业可比公司存货周转率及余额占比情况进行比较分析，如存在差异说明原因及合理性；

(2) 结合公司存货性质、产品特点、市场行情、存货变动情况、存货管理制度及存货跌价准备计提政策等，详细说明本期计提存货跌价准备的原因及合理性，上年同期存货跌价准备未计提的原因及合理性，是否存在未及时计提存货跌价准备的情况。

答：(1) 关于存货期末账面价值降低的原因及合理性分析：

首先，我公司产品生产周期相对较短，且具有较强的市场适应性。在本期，我们通过优化生产计划和销售预测，实现了产销规模的更佳匹配。具体而言，我们加强了与主要客户的沟通，提高了订单的准确性和及时性，从而减少了生产过程中的库存积压。此外，我们对存货结构进行了调整，减少了低周转率的原材料和产成品的持有量，增加了对高需求产品的库存，从而提高了整体存货周转率，另外由于部分原材料为了延长保质期而推迟了发货时间，导致期末的原材料库存相应减少。

(2) 关于本期计提存货跌价准备的原因及合理性分析：

我司由于生产过程中出现了一些问题，导致产生了一批无法在市场上进行正常销售的产成品。鉴于这些产品的生产日期较为久远且没有及时出售，考虑到我司产品食品保质期特性，依据公司的存货跌价准备计提政策，我们对那些显示出减值迹象的存货执行了减值测试，并依据测试结果计提了相应的存货跌价准备。

与上年同期相比，本期计提存货跌价准备的原因在于市场环境的变化。上期未计提存货跌价准备是因为当时的市场需求相对稳定，且公司采取了有效的销售策略，使得存货能够及时销售，未出现明显的减值迹象。

公司不存在未及时计提存货跌价准备的情况。我们严格按照会计准则和公司内部管理制度，定期对存货进行减值测试，并根据测试结果及时计提或调整存货跌价准备。同时，公司内部审计部门会对存货管理及跌价准备计提情况进行定期审查，确保财务报告的真实性和准确性。

5、关于长期股权投资

根据你公司年报披露，2023年11月2日，公司与广东艾斯澳际食品科技有限公司（以下简称“艾斯澳际”）签订股权转让合同，约定将持有的广东唯诺冠海藻大健康研究院有限公司（以下简称“海藻大健康”）100%股权转让给艾斯澳际，转让价款728万元，其中包含2022年公司转让给海藻大健康的汕头市宏天协贸易有限公司（以下简称“宏天协”）25%股权对价725万元。你公司2022年转让宏天协交易，公司单体报表确认投资收益1,427,378.61元、其他应收款725万元，在合并报表层面抵消。你公司2023年转让海藻大健康，导致公司不再确认宏天协长期股权投资，公司单体报表确认投资收益3万元，其他应收款728万元，合并报表确认投资收益1,715,963.73元。

请你公司：

（1）结合资产评估情况、股权处置价款定价依据、股权转让价款的收回情况等因素，说明处置投资单位宏天协、子公司海藻大健康的原因及合理性，说明上述交易对价是否公允，公司处置长期股权投资产生的投资收益计算过程；

（2）本次交易对手艾斯澳际是否与公司存在关联关系或其他应披露未披露的关系，如存在请补充说明；结合公司整体发展战略、交易标的经营情况、期后交易回款情况等，说明公司出售股权的原因及合理性，是否存在利益输送等情形。

答：（1）关于处置投资单位宏天协及子公司海藻大健康的原因及合理性，以及交易对价的公允性：

公司决定转让宏天协及海藻大健康的股权是基于全面的战略规划和市场分析。宏天协作为一家贸易公司，其业务与公司核心业务的协同效应有限，而海藻大健康虽然在大健康领域具有潜力，但目前尚处于发展阶段，需要大量资金投入，且短期内难以实现盈利。鉴于公司目前的财务状况和资金需求，为了优化资源配置，提高资金使用效率，公司决定出售这两项资产。

在股权转让价款的定价过程中，公司聘请了具有资质的第三方评估机构对宏天协及海藻大健康的股权价值进行了评估。评估结果表明，转让价格与评估价值相符，体现了公允性。此外，股权转让价款的收回情况良好，艾斯澳际已按照合同约定支付了相应的款项。

（2）关于交易对手艾斯澳际与公司的关系，以及出售股权的原因及合理性：

经核查，艾斯澳际与我公司不存在关联关系，也不存在其他应披露未披露的关系。公司出售股权的决策是基于公司的整体发展战略，旨在聚焦核心业务，优化资产结构，提高财务状况。交易标的海藻大健康虽然在大健康领域具有一定的发展前景，但目前尚未形成稳定的盈利模式，且

需要持续的资金投入。考虑到公司目前的资金需求和市场环境，出售海藻大健康股权是合理的选择。

期后交易回款情况良好，艾斯澳际已按合同约定支付了股权转让款，不存在利益输送的情形。

6、关于预付账款

根据你公司年报披露，预付账款期初余额28,093,753.34元，期末余额37,048,742.74元，其中主要是未到结算期款项，你公司未对上述款项计提减值准备。

请你公司列示预付账款的主要交易对象、交易金额、交易内容、与预付账款交易对象的结算期间安排、未结算的原因、业务交易背景、交易对象自身业务规模、历史采购情况与历史预付比例等，说明对交易对象预付账款规模是否与交易对象及你公司自身业务规模相匹配，是否符合交易惯例，与同行业可比公司是否存在较大差异；如存在，请说明原因及合理性，公司对上述预付款项不计提减值准备的原因及合理性。

答：1. 预付账款的主要交易对象及交易情况：

我公司预付账款的主要交易对象包括供应商云南盛元鼎贸易有限公司、潮州市潮安区超级马力果蔬专业合作社、天津中糖二商烟酒连锁有限公司等，其中与供应商云南盛元鼎贸易有限公司的预付款项为11,674,000.00元，交易内容为原材料采购；与供应商潮州市潮安区超级马力果蔬专业合作社的预付款项为5,727,526.18元，交易内容为原材料采购；与供应商天津中糖二商烟酒连锁有限公司的预付款项为4,072,355.0元，交易内容为原材料采购。上述交易均按照合同约定的结算期间进行安排。

2. 未结算的原因及业务交易背景：

由于公司近期扩大了生产规模，增加了对原材料的需求。为了确保原材料的稳定供应，公司与主要供应商签订了长期供货合同，并根据合同约定支付了一定比例的预付款。这些预付款项主要用于锁定原材料价格和保证供应，以应对市场波动和原材料短缺的风险，同时为了确保原材料的质量保持在最佳状态，我们推迟部分原材料的发货日期，这导致了预付账款的产生。

3. 交易对象自身业务规模及历史采购情况：

云南盛元鼎贸易有限公司拥有稳定的原材料供应渠道；潮州市潮安区超级马力果蔬专业合作社则专注于果蔬类原材料的生产和供应，具有一定的区域优势；天津中糖二商烟酒连锁有限公司则是一家2011年成立的大型企业，母公司是国企中粮集团，有良好的市场信誉。历史采购情况显

示，公司与这些供应商保持着长期稳定的合作关系，预付比例与历史数据相符，符合行业惯例。

4. 与同行业可比公司是否存在较大差异：

经过对比分析，公司预付账款的规模与同行业可比公司相比处于合理范围内。由于公司所处的行业特点和市场环境，预付账款在一定程度上反映了公司对原材料采购的重视程度和对供应链管理的策略。同行业其他公司也存在类似的预付款项，但具体数额和比例会因公司规模、采购策略和市场环境的不同而有所差异。

5. 对预付款项不计提减值准备的原因及合理性：

公司对预付款项不计提减值准备的原因是基于对供应商信誉和市场情况的综合评估。公司与主要供应商保持着长期稳定的合作关系，且供应商均具有良好的履约能力和市场信誉。此外，公司定期对预付款项进行审查，确保其合理性和安全性。考虑到当前市场环境和供应商的经营状况，公司认为不存在减值迹象，因此未对预付款项计提减值准备。

综上所述，公司对预付款项的管理是基于谨慎和合理的判断，符合公司的经营策略和市场环境。同时，公司将继续关注市场变化和供应商的经营状况，确保预付款项的安全性和合理性。

7、关于主要客户与供应商

根据你公司年报披露以及公开资料查询，你公司主要客户汕头市一心食品有限公司2023年销售金额46,270,131.20元，注册资本100万元；厦门市玺洋进出口有限公司2023年销售金额167,771,176.48元，注册资本100万元；你公司主要供应商潮州市潮安区超级马力果蔬专业合作社2023年采购金额22,102,433.42元，注册资本10万元；你公司与潮州市潮安区超级马力果蔬专业合作社、汕头市非常雅商贸有限公司历史年报中存在相同的登记电话13536810215，你公司与汕头市一心食品有限公司存在相同的邮箱地址2375230788@qq.com；你公司与汕头市非常雅商贸有限公司历史上拥有相同股东/法人/董监高翁燕娥、林逸海；你公司与广东艾斯澳际食品科技有限公司（2020年以前主要客户），潮州市潮安区超级马力果蔬专业合作社（2019年以来主要供应商）、汕头市果情食品有限公司（2018年以来主要供应商）历史上存在相同股东/法定代表人/高管张春如。

请你公司：

（1）请你公司列示说明最近3年与主要客户、供应商交易的主要产品、交易金额、定价依据、对应客户的销售毛利率，结合客户、供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、员

工规模、经营范围、近年经营和财务情况等，其公司规模与你公司对其销售/采购规模是否匹配，结合期后回款/货物或劳务交付情况，说明客户、供应商是否具备相应履约能力，相关交易是否具备商业实质；

(2) 说明公司前十大股东/董监高最近3年在公司主要客户、供应商担任法人/董监高相关情况，与上述客户及供应商是否存在未披露关联关系或其他应披露未披露关系，逐项解释存在相同电话、相同邮箱及相同法人/股东/董监高的原因，是否存在虚构业务的情形。

答：(1) 关于最近3年与主要客户、供应商交易的主要产品、交易金额、定价依据、对应客户的销售毛利率，以及客户、供应商的基本情况和履约能力说明：

汕头市一心食品有限公司作为我公司2023年的主要客户，主要采购的产品为各类休闲食品，交易金额为46,270,131.20元。定价依据为市场行情及双方协商确定，销售毛利率约为9%。汕头市一心食品有限公司成立于2011年，员工规模约50人，主要经营范围包括食品生产与销售。该公司近年来经营状况良好，财务稳健，与我公司对其销售规模相匹配。期后回款情况良好，表明汕头市一心食品有限公司具备相应的履约能力，相关交易具备商业实质。

厦门市玺洋进出口有限公司作为另一主要客户，2007年成立，与我司有多年合作关系，主要采购产品为糖果等消闲食品，交易金额为167,771,176.48元。定价依据为市场价格及双方协商确定，销售毛利率约为9%。该公司近年来经营状况良好，财务稳健，与我公司对其销售规模相匹配。期后回款情况良好，表明厦门市玺洋进出口有限公司具备相应的履约能力，相关交易具备商业实质。

潮州市潮安区超级马力果蔬专业合作社作为我公司2023年的主要供应商，主要供应新鲜果蔬，采购金额为22,102,433.42元。采购价格依据市场行情及双方协商确定。潮州市潮安区超级马力果蔬专业合作社成立于2017年，员工规模约70人，主要经营范围为果蔬种植与销售。货物交付情况良好，表明潮州市潮安区超级马力果蔬专业合作社具备相应的履约能力，相关交易具备商业实质。

(2) 关于公司前十大股东/董监高最近3年在公司主要客户、供应商担任法人/董监高相关情况，以及未披露关联关系或其他应披露未披露关系的说明：

经核查，我公司前十大股东及董监高在最近3年内均未在汕头市非常雅商贸有限公司、广东艾斯澳际食品科技有限公司、潮州市潮安区超级马力果蔬专业合作社及汕头市果情食品有限公司担任过法人、董监高职务。不存在未披露的关联关系或其他应披露未披露的关系。

关于存在相同电话、相同邮箱及相同法人/股东/董监高的原因，我公司已进行了详细的调查。

经确认，相同电话号码13536810215及邮箱地址2375230788@qq.com的出现，业务合作需求，本公司财务人员为其做工商年报，因此留下相同的电话或邮箱。目前，我公司已采取措施纠正了相关错误，并加强了内部管理，确保此类情况不再发生。至于历史相同法人/股东/董监高情况，经调查，广东艾斯澳际食品科技有限公司曾经为我司子公司，在2018年股权已转让出去，至此跟动漫食品不存在任何关系，张春如跟动漫食品也不存在任何关联关系，我公司已对相关情况进行了充分的披露，并确保所有交易均具备商业实质，不存在虚构业务的情形。

广东唯诺冠动漫食品股份有限公司



2024年9月6日