

河南瑞贝卡发制品股份有限公司

关于上海证券交易所对公司 2025 年年度报告的 信息披露监管问询函回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

河南瑞贝卡发制品股份有限公司（以下简称“公司”或“上市公司”）于近日收到上海证券交易所（以下简称“上交所”）《关于河南瑞贝卡发制品股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】1083 号）（以下简称《问询函》）。根据《问询函》的要求，现将相关情况回复如下：

问题一、关于非标意见

年报及相关公告显示，公司2025 年审计报告、内部控制审计报告均为带强调事项段的无保留意见。其中，审计报告的强调事项涉及“瑞贝卡公司因涉嫌信息披露违法违规，于2025 年 7 月 26 日收到中国证监会下发的《立案告知书》，截至本报告出具日，案件尚未结案。”内部控制审计报告的强调事项涉及“瑞贝卡公司2025 年度上半年存在被控股股东河南瑞贝卡控股有限责任公司非经营性资金占用的情况，瑞贝卡公司未按照相关制度规定严格履行审批及关联方交易的决策程序，内部控制存在缺陷。瑞贝卡公司已于2025 年 6 月 26 日收回全部占用资金，并对上述内部控制缺陷进行了整改。整改后，未发生控股股东非经营性资金占用。”此外，前期公告显示，公司未按规定在2021年年报、2022年半年报和年报、2023 年半年报和年报、2024 年半年报中披露公司与关联方之间非经营性资金往来，以及因关联方之间非经营性资金往来产生的资金占用事项。

请公司：（1）充分披露上述资金占用形成的具体原因，占用发生的起止时间、资金流转链条、涉及的中间主体及与控股股东的关联关系、占用资金用途、归还资金的来源等，并全面核查是否存在其他未识别或披露的隐性关联主体，说明是否存在其他应披露未披露的资金占用；（2）详细说明报告期内公司防范资金占用的内控制度设计与执行情况，包括但不限于具体的制度内容、决策程序、审批流程、具体责任人员等，说明2024 年度资金占用完成自查整改后

， 2025年度内控仍然失效的根本原因，相关管控环节是否存在重大缺陷，执行程序是否流于形式，管理层履职是否缺位；（3）说明针对内控缺陷整改措施的具体内容、关键控制条款及实际运行情况，对比前期方案是否实现实质性改进，并充分评估整改措施能否有效防止控股股东、实控人及其关联方非经营性资金占用。请年审会计师结合具体审计程序，说明前期未识别出公司与关联方非经营性资金往来的原因，审计程序是否充分、执行是否到位，结合 2025 年内控审计程序说明内控审计意见是否恰当，并对上述问题发表明确意见。

公司回复：

（1）充分披露上述资金占用形成的具体原因，占用发生的起止时间、资金流转链条、涉及的中间主体及与控股股东的关联关系、占用资金用途、归还资金的来源等，并全面核查是否存在其他未识别或披露的隐性关联主体，说明是否存在其他应披露未披露的资金占用；

2021年公司为了统筹使用贷款资金，将部分支付给子公司许昌瑞贝卡发制品工艺有限公司（以下简称“工艺公司”）的采购贷款通过许昌瑞许商贸有限公司、许昌道之霖实业有限责任公司、许昌归来商贸有限公司、许昌道凯商贸有限责任公司（以下简称“四家公司”）进行周转后又回到了公司。由于上述四家公司自身没有任何经营业务，公司融资部门工作人员在进行贷款资金周转时，将四家公司视同为第三方资金周转公司，未按照流程审批，未履行相关决策程序，导致公司未识别出这四家隐性关联主体。2022年至2025年6月末，公司控股股东及上市公司在通过这四家公司进行贷款周转时，出现部分资金通过上市公司子公司工艺公司经四家公司（控股股东瑞贝卡控股与该四家公司没有股权控制关系）流向控股股东及其下属关联企业的情形，根据资金往来情况，上述四家公司被认定为公司的关联方。本次资金占用主要是控股股东贷款周转还旧借新过程中发生的临时占用，资金用途主要为控股股东贷款周转，归还资金主要为贷款资金。目前公司尚处于立案调查中，公司也在对相关资金占用情况持续进行核查，如调查结果与前期披露数据不一致，公司将及时履行信息披露义务。

经公司全面核查，不存在其他未识别或披露的隐性关联主体，不存在其他应披露未披露的资金占用。

（2）详细说明报告期内公司防范资金占用的内控制度设计与执行情况，包括但不限于具体的制度内容、决策程序、审批流程、具体责任人员等，说明2024年度资金占用完成自查整改后，2025年度内控仍然失效的根本原因，相关管控环节是否存在重大缺陷，执行程序是否流于形式，管理层履职是否缺位；

公司的资金调拨制定有《财务收支审批程序与权限管理办法》，并建立了相对完善的内部控制制度，明确了各项财务收支审批程序和管理权限，各项资金支

出，经办人及部门负责人签字后由分管副总、财务总监、总经理、董事长审批后支付，公司正常业务资金使用均按资金审批程序履行了相关审批，但对于贷款资金周转部分由公司融资部自行操作，融资部工作人员在进行贷款周转时将四家公司视同为第三方资金周转公司，未按照流程审批，未履行相关决策程序，导致公司未识别出这四家隐性关联主体，控股股东资金占用绕开了公司的内部控制体系。2024年下半年公司全面核查了之前存在的关联方资金往来，对2022年至当时形成的与控股股东及关联方之间发生的非经营性资金往来及资金占用情况进行了梳理，并积极督促控股公司及时归还占用资金，公司也对资金占用形成的原因、相关管控环节存在缺陷及管理层的履职等进行了分析、识别并进行了相应的整改，但由于控股股东及本公司相关业务部门及经办人员对原有资金周转方面的路径依赖，造成了2025年上半年又有发生，主要发生在2025年一季度，截至2025年6月末已全部清理完毕。

为彻底进行整改，报告期内，公司设立了提升公司治理专项小组，在公司和控股股东开展了针对关联交易及防范关联方资金占用的专项培训，明确了出现违规资金占用的监管后果和法律责任，相关人员也做出了严禁资金占用的承诺，同时对发生资金占用的相关人员进行了责任追究。公司聘请外部专家提供内部控制专项咨询，协助公司排查内控管理中的潜在薄弱环节，提出针对性的优化建议。依据《公司法》《上市公司监管指引第 8 号》及上市规则、公司章程，公司对《关联交易制度》进行了修订完善，明确了相关流程及管理权限，并将“防范关联方资金占用与处罚”在制度第九章单独列示，同时公司修订完善了《子公司管理制度》《资金管理制度》《内部审计制度》等内控体系，制度明确禁止资金拆借、代垫款项、变相资金划转等非经营性资金占用行为，规范关联购销、预付款、应收款项等经营性往来管控。针对原来融资方面存在的问题，公司将逐步完善贷款资金规范使用，明确将包括贷款资金在内的所有资金周转均须按照公司《资金管理制度》进行审批，所有资金周转与控股公司资金完全隔离。明确各岗位责任，董事长为第一责任人，统筹资金占用风险治理；财务总监负责资金支付审核把关；公司财务部负责关联交易的会计记录、核算及汇总统计分析，业务部门负责人把控交易真实性与应收款催收，公司审计部负责对关联交易事项的事中、事后监督，并根据董事会审计委员会的要求，对关联交易事项执行情况进行专项审计；公司审计委员会负责对关联交易的审议、表决、披露、履行等情况及经营活动和内部控制执行情况进行监督和检查，并对检查对象和内容进行评价，提出改进和处理意见，开展专项调查并形成核查报告，向董事会提出明确的追责建议。修订后的《关联交易制度》《子公司管理制度》《内部审计制度》，已经公司2026年4月27日、2026年5月22日召开的第九届董事会第七次会议、2025年度股东会审议通过。

(3) 说明针对内控缺陷整改措施的具体内容、关键控制条款及实际运行情

况，对比前期方案是否实现实质性改进，并充分评估整改措施能否有效防止控股股东、实控人及其关联方非经营性资金占用。

内控缺陷整改对比前期方案，实质性改进在于完善贷款资金规范使用，明确将包括贷款资金在内的所有资金周转均须按照公司《资金管理制度》进行审批，所有资金周转与控股公司资金完全隔离。董事会及审计委员会深度参与，通过引入外部专业机构、强化公司内审力量，对相关责任人进行追责、控股股东及公司关键人员签署禁止出现资金占用承诺书等方式，使防范关联方资金占用形成了有效体系，在执行层面，严格执行资金收支审批制度，财务部每月开展关联往来专项自查并报送内审部门，内审部定期开展资金占用专项核查、年度纳入内控全面测试；审计委员会、独立董事不定期召开关于防范资金占用专项工作会议。2025年下半年以来未发生控股股东、实际控制人及关联方非经营性资金占用情形，相关内部控制有效运行。后续公司将通过财务系统信息化升级、定期组织董事、高管、财务及子公司管理人员开展资金占用合规培训等方式持续完善管控体系，进一步筑牢资金占用风险防线。对前后期方案具体内容对比如下：

前期主要内容	后期主要内容
对关联方往来资金路径、金额进行全部梳理，对发生占用原因进行分析反省、对存在的内控缺陷提出整改措施，通过公司内部开展相关培训并进行整改。	公司审计委员会领导成立提升专项治理工作小组，通过完善贷款资金规范使用，明确将包括贷款资金在内的所有资金周转均须按照公司《资金管理制度》进行审批，所有资金周转与控股公司资金完全隔离；引入外部机构，重新修订补充相关流程及制度，强化内审部门力量，完善内部报送及监督；对公司内部相关责任人员进行追责；由控股股东及公司关键人员签署禁止出现资金占用承诺书；内审部定期开展资金占用专项核查、年度纳入内控全面测试；审计委员会、独立董事不定期召开关于防范资金占用专项工作会议；定期组织董事、高管、财务及子公司管理人员开展资金占用合规培训等方式，形成防范关联方资金占用的联合机制。

会计师回复：

1.前期未识别出公司与关联方非经营性资金往来的原因

根据我们向瑞贝卡前期主审会计师了解的情况，以及河南证监局出具的【2025】27号《行政监管措施决定书》的相关内容，前期未识别出公司与关联方非经营性资金往来的原因如下：（1）银行函证程序执行不到位，未对银行询证函保持控制，个别函证内容不完整；（2）分析程序执行不到位，未发现公司利息收入与银行规模不匹配问题；（3）未按照审计计划对往来款中大额异常发生额保持职业怀疑并执行恰当的审计程序。

2.2025年针对货币资金和关联方交易及关联方资金占用，我们执行的主要审

计程序如下：

- （1）了解和评价管理层与货币资金相关的内部控制的设计和运行有效性。
- （2）核对开户银行清单与银行账户明细；
- （3）获取公司信用报告，并核对信用报告信息与企业记录信息是否一致；
- （4）获取银行余额调节表、银行对账单，对重要账户取得全年对账单并控制对账单的取得过程（亲自银行打印或电子银行打印），并对未达账项进行分析；
- （5）结合银行账户对账单、银行存款明细账对大额资金进行双向测试以确认企业账面记载是否存在异常；
- （6）对重要账户银行存款利息收入进行测算，以确认公司银行存款是否存在异常情况；
- （7）严格按照《银行函证工作操作指引》执行函证程序，通过银行函证平台取得银行的联系地址及联系人，首先进行电子银行函证，不能实施电子银行函证的，通过函证中心执行函证程序，对所有函证发函、回函过程保持了必要的控制，同时编制银行函证结果汇总表，检查银行回函；
- （8）将管理层提供的关联方关系清单与其他公开渠道获取的信息进行核对，并检查公司与其是否有异常往来；
- （9）取得公司贷款资金流向路径，与银行流水、账面记录进行核对；
- （10）将公司与关联方资金往来明细与银行流水进行核对，关注其交易发生时间，核查是否存在短期期间占用情况；
- （11）就公司重要交易与管理层进行沟通，特别是对于偶发重要交易进行详查，并判断交易是否具有合理性，业务处理是否符合企业会计准则；
- （12）取得公司内控缺陷整改措施相关资料，并检查其整改成果。

3、核查意见

我们认为，公司2025年上半年存在控股股东非经营性资金占用的情况，占用资金已于2025年6月末归还，公司对相关内控缺陷进行了整改，整改后未发生资金占用情况，2025年内控审计意见恰当。

问题二、关于收入及毛利率

年报显示，公司2025 年度实现营业收入 12.93 亿元，同比增长 4.38% ，归母净利润-0.82 亿元， 已连续两年亏损，但同比减亏。年报披露，报告期内美洲市场及工艺发条销售及毛利率明显增加；非洲市场及化纤发条销售出现下

滑；国内市场假发及阻燃纤维产品稳步增长，国内市场毛利率显著高于美洲、欧洲、非洲地区。

请公司：（1）分区域列示前十大客户的具体情况，包括但不限于名称、注册资本、合作开始时间、是否本年新增、销售产品类型、本期及上期收入变动情况、期末应收账款余额及期后回款、是否与供应商或公司及控股股东相关方存在关联关系，并结合各区域业务模式、渠道结构、产品结构、行业供需变化、市场竞争、关税贸易政策等，说明不同区域收入变动差异较大、销售毛利率差异较大的主要原因；（2）结合原材料采购、生产成本归集、成本结转等，说明营业成本的单位成本构成以及与库存商品单位成本构成的差异情况及原因，营业成本中的原材料单位价格与库存商品中原材料单位价格、原材料的采购价格之间的差异情况，是否符合行业价格趋势，公司的营业成本结转是否完整、及时；（3）按照产品类别，分别列示近五年各产品销量、平均单价、营业收入的变动情况，并结合原材料采购价格波动、直接人工、产能利用率、开工率对成本的影响，解释工艺发条、化纤假发、人发假发产品毛利率增长的驱动因素，是否与同行业可比公司存在显著偏离；（4）结合期间费用变动、汇兑损益等，说明报告期毛利率改善、收入增长，但净利润持续亏损的主要原因。请年审会计师对上述问题发表意见，重点说明对营业成本核算的完整性、准确性，海外业务收入真实性审计的主要程序、取得的审计证据，核查受限情况下的替代性程序及充分性，并说明海外业务收入与海关报关数据、出口退税申报金额是否存在重大差异。

公司回复：

（1）分区域列示前十大客户的具体情况，包括但不限于名称、注册资本、合作开始时间、是否本年新增、销售产品类型、本期及上期收入变动情况、期末应收账款余额及期后回款、是否与供应商或公司及控股股东相关方存在关联关系，并结合各区域业务模式、渠道结构、产品结构、行业供需变化、市场竞争、关税贸易政策等，说明不同区域收入变动差异较大、销售毛利率差异较大的主要原因；

1.欧美区域前十大客户情况（单位：人民币万元）：

序号	客户名称	合作开始时间	是否本年新增	销售产品类型	2024 年销售数量 (万条/万套)	2024 年销售收入	2025 年销售数量 (万条/万套)	2025 年销售收入	期末应收账款	2026 年 1—3 月回款	是否存在关联关系
1	MIDWAYINTERNATIONALI NC.BOBBIBOSS	2002 年	否	发制品	159.56	5,252.61	169.03	4,608.80	2,106.63	1,784.94	否
2	SHAKE-N-GO FASHION,INCSNG	2002 年	否	发制品	22.87	1,410.86	12.22	941.81	27.75	27.75	否
3	BEAUTYPLUSTRADINGCO.,I NCBEAUTYPLUS MINK	2003 年	否	发制品	26.04	1,639.30	11.49	694.51	-48.96		否
4	HAIR,LTD.SENSUAL/DIVINE /SOFTRESS/BWW	2002 年	否	发制品	27.39	1,244.00	14.70	673.80	-38.88		否
5	DU CHAPEU HAIR(Sergio SP)	2018 年	否	发制品	8.96	669.51	7.26	530.91	0.00		否
6	HAIRZONE,INC.Hz	1993 年	否	发制品	10.35	963.92	2.20	241.59	0.00		否
7	Simple Hair Ltd	2024 年	否	发制品	3.01	62.78	9.88	193.36	-7.75		否
8	SLI PRODUCTION CORP.	2007 年	否	发制品	3.84	427.63	1.98	184.44	0.00		否
9	ROYALIMEXINC.ZURY	1993 年	否	发制品	0.9	108.27	1.60	179.48	0.00		否
10	CNKINDUSTRIEPROBEL	2011 年	否	发制品	6	156.58	4.31	119.81	0.00		否

备注：表中应收账款余额为负数的三个客户，采用电汇方式结算，形成预收账款

2.非洲区域前十大客户情况（单位：人民币万元）：

序号	客户名称	合作开始时间	是否本年新增	销售产品类型	2024 年销售数量 (万条/万套)	2024 年销售收入	2025 年销售数量 (万条/万套)	2025 年销售收入	期末应收账款	2026 年 1-3 月回款	是否存在关联关系
1	JOYCE	2017 年	否	发制品	25.61	976.70	45	934.26	20.30	20.30	否
2	FEIZHOUSHANGMAOCH ENG	2010 年	否	发制品	45.61	843.22	49	858.32	241.20	241.04	否
3	NELLY	2017 年	否	发制品	16.84	639.19	37	752.83	31.71	31.71	否

序号	客户名称	合作开始时间	是否本年新增	销售产品类型	2024年销售数量 (万条/万套)	2024年销售收入	2025年销售数量 (万条/万套)	2025年销售收入	期末应收账款	2026年1-3月回款	是否存在关联关系
4	SLEEKLADYCOSMETICS LTD-NEW	2010 年	否	发制品	10.07	535.30	10	723.54	149.74	149.74	否
5	SMASH RETAIL PTY LTD	2011 年	否	发制品	25.9	425.43	35	600.36	148.54	148.54	否
6	MAY	2015 年	否	发制品	16.18	541.82	14	495.96	54.93	54.93	否
7	CEEIYKE	2017 年	否	发制品	11.97	463.90	24	480.66	4.01	4.01	否
8	AUGNOSCO	2017 年	否	发制品	7.88	329.14	25	479.63	-	-	否
9	FILYMON	2017 年	否	发制品	25.7	240.92	24	476.78	3.90	3.90	否
10	WIRROMTINA	2016 年	否	发制品	23.03	807.80	13	469.53	54.95	40.57	否

3.国内区域前十大客户情况（单位：人民币万元）：

序号	客户名称	注册资本	合作开始时间	是否本年新增	销售产品类型	2024 年销售数量	2024 年销售收入	2025 年销售数量	2025 年销售收入	期末应收账款	2026 年1-3月回款	是否存在关联关系
1	杭州昇鸿纺织科技有限公司	100 万	2019 年	否	阻燃纤维	1137.35	3,622.84	1,451.99	5,004.60	0.00		否
2	杭州瑞虹纤维有限公司	100 万	2024 年	否	阻燃纤维	390.49	1,277.27	629.98	2,065.96	0.00		否
3	沈阳富之雅商贸有限公司	50 万	2016 年	否	发制品	5033	706.05	5,001.00	701.39	-3.22		否
4	济宁市动感经贸有限责任公司	500 万	2016 年	否	发制品	4739	629.49	4,988.00	619.72	13.44	13.44	否
5	北京邦维普泰防护纺织有限公司	1100 万	2009 年	否	阻燃纤维	74.19	251.78	144.49	570.68	88.68	88.68	否
6	南宁庆烨商贸有限公司	50 万	2019 年	否	发制品	2684	486.84	3,011.00	467.76	-8.91		否
7	南京卡圣诺百货贸易有限公司	50 万	2016 年	否	发制品	3307	462.83	3,340.00	459.67	-3.13		否
8	河南荣克贸易有限公司	300 万	2024 年	否	阻燃纤维	75.38	247.60	117.29	443.40	0.00		否
9	焰星商贸（上海）有限公司	200 万	2021 年	否	阻燃纤维	28.19	107.05	111.31	437.76	-2.53		否

序号	客户名称	注册资本	合作开始时间	是否本年新增	销售产品类型	2024 年销售数量	2024 年销售收入	2025 年销售数量	2025 年销售收入	期末应收账款	2026 年 1-3 月回款	是否存在关联关系
10	石家庄萨澜商贸有限公司	50 万	2016 年	否	发制品	2849	404.78	2,764.00	386.06	-11.15		否

备注：表中应收账款余额为负数的五个客户，采用预付方式结算，形成预收账款

4.三大区域销售整体情况（单位：人民币万元）：

分地区	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
欧美	55,098.45	33,092.14	39.94	22.00	-0.07	增加 17.94 个百分点
非洲	30,002.85	23,781.39	20.74	-30.07	-25.87	减少 4.49 个百分点
国内	32,527.26	15,857.92	51.25	15.80	23.00	减少 2.85 个百分点

公司目前销售主要分为三大市场，首先是欧美市场，欧美是目前假发消费第一大市场，整体分为美洲（公司以美国、巴西为主）与欧洲（公司以英、法为主）两大板块，市场规模大，终端市场客单价、品质标准、品牌化程度显著高于非洲、东南亚市场。2025 年公司欧美市场销售收入占公司主营业务收入的 46.01%，其中美洲销售占主营业务收入的 38.65%，主要集中在美国。美国市场原来以贴牌代工为主，主要产品以人发类产品为主。由于美国的关税政策反复无常以及跨境电商的快速发展等因素的影响，使得公司对美国市场传统的贴牌批发销售逐年下降，通过欧美客户前十名 2024 年-2025 年销售情况对比可以看出，以贴牌代工为主 TOB 客户的销售收入在逐年下降，2025 年该类业务较 2024 年同比下降超过 30%，同时综合毛利率也降至 10%以内；下表为最近两年美国贴牌销售情况表：

年限	销售数量-万套	销售收入-万元	销售成本-万元	毛利	毛利率
2024 年	388.6	17980.45	16329.16	1651.29	9.18%
2025 年	333.01	11977.62	11355.24	622.38	5.20%

最近两年，公司加大了跨境电商业务的投入，跨境电商销售出现快速增长，其中 2025 年跨境电商独立站业务销售增幅超过 100%。公司跨境电商业务主要分为两大类：1、通过 Amazon（亚马逊）、AliExpress（速卖通）等第三方跨境电商

平台进行销售，该模式下，公司负责产品供应、商品定价、产品上架、营销推广、订单管理、物流安排及售后服务等环节。海外消费者通过平台店铺浏览商品并完成购买，第三方平台安排发货，公司承担产品质量、售后服务等相关责任。2、通过 Shopify 搭建并运营自营独立站开展跨境销售业务，独立站模式下，公司自主运营，海外消费者通过公司独立站浏览商品并完成购买，公司在境内或者海外仓直接向海外消费者发货并承担产品质量及售后服务责任。公司独立站销售主要是针对美国市场，其零售的业务模式与原来的贴牌批发不同，独立站销售综合毛利率在 50%左右。下表为最近两年欧美跨境电商销售情况表：

年限	销售数量-万套	销售收入-万元	销售成本-万元	毛利	毛利率
2024 年	71.45	15,796.96	8,791.61	7,005.35	44%
2025 年	163.65	33,856.18	16,423.93	17,432.25	51%

综上所述，欧美区域 2025 年销售收入及毛利率的变化主要是由于跨境电商业务的快速增长，使得欧美地区 2025 年收入比 2024 年增加了 22.00%，毛利率增加了 17.94 个百分点。

其次是非洲市场，非洲市场是全球第二大发制品消费市场，该市场潜力巨大，公司在西非尼日利亚、加纳、东非肯尼亚、南部非洲南非为核心消费区域均设有销售公司，当地女性将假发作为日常刚需消费品，市场需求刚性极强。公司主要通过通过在非洲当地设立的销售公司在当地以批发销售为主，公司在非洲拥有品牌 NOBLE、JOEDIR、BLACK PEARL 等，在当地市场人发产品、化纤产品均有销售。由于非洲地区近年来货币严重贬值，造成当地购买力下降，加上行业新进入者增多，导致市场竞争激烈，非洲地区目前市场上友商销售的人发产品主要以掺合产品（人发掺化纤发）为主，对公司纯人发产品冲击较大，目前公司在非洲销售主要以化纤产品为主。最近几年受全球宏观经济影响，造成货币体系较为脆弱，非洲地区国家整体汇率市场波动幅度较大，以尼日利亚货币奈拉为例，其从 2024 年初的约 900 奈拉兑换 1 美元贬值至 2025 年全年平均约 1500 奈拉兑换 1 美元高位运行，进口商品价格的普遍上涨及货币的贬值，对当地的进口产品消费带来较大冲击，加纳、南非等国家情况也是如此。当地货币大幅贬值后，公司为了保有合理的利润，对当地售价进行了上调，价格上调后直接影响了当地整体的销售。为了鼓励当地销售，又给部分优质客户提供了优惠政策，从而造成 2025 年非洲前十客户销售收入没有下降，但整体非洲地区 2025 年收入减少 30.07%，毛利率下降 4.49 个百分点。

国内市场的产品分为发制品和阻燃纤维两类。发制品方面，随着国内脱发、银发群体对假发的刚需及新兴时尚悦己消费的增加，发制品消费市场潜力较大。公司在国内市场销售模式目前以自建品牌终端零售渠道为主，批发为辅。国内市场以 Rebecca 品牌为主，线下在全国重点城市中高端商场和购物中心建设直营店

和加盟店，线上在天猫、京东、抖音、小红书、微信视频号、唯品会等知名电商平台及社交媒体设立自营旗舰店及专卖店，批发为直接销售给加盟商。由于国内假发销售以高端人发假发为主，Rebecca 品牌定位高端消费，又主要以线下门店及线上零售为主，所以其产品综合毛利率较高；阻燃纤维产品目前与假发产品无直接关联，由公司子公司抚顺瑞华公司直接销售，其销售模式为直接批发销售给客户，其毛利率相较国内假发销售较低。2025 年国内销售收入增加 4438 万，其中抚顺瑞华公司增加 3315 万，占国内增加收入的 75%。因此造成国内地区 2025 年收入增加 15.80%，毛利率下降 2.85 个百分点。

(2) 结合原材料采购、生产成本归集、成本结转等，说明营业成本的单位成本构成以及与库存商品单位成本构成的差异情况及原因，营业成本中的原材料单位价格与库存商品中原材料单位价格、原材料的采购价格之间的差异情况，是否符合行业价格趋势，公司的营业成本结转是否完整、及时；

下图为 2025 年公司营业成本及 2025 年末库存商品单位成本情况：

项目	发制品营业成本	发制品库存商品	阻燃纤维营业成本	阻燃纤维库存商品
	本	品	本	
成本总计（万元）	64,903.90	178,990.47	9,063.13	3,157.58
销售数量（万条/万吨）	1908	2232	0.37	0.12
单位成本	34.02	80.19	24,494.95	26,313.17

从上表可以看出，发制品营业成本中单位成本与发制品库存商品单位成本差异较大，主要是由于 2025 年发制品销售结构与 2025 年末产成品库存结构差异造成的。2025 年销售产品中人发发条占比 7.01%，2025 年末库存商品中人发发条占比 19.41%，由于人发发条产品价值高于化纤发条，因此造成 2025 年末库存商品单位成本远大于 2025 年公司营业成本的情况。

公司原材料采购采用实际成本法核算，发出时按月末一次加权平均计算。生产成本归集设置材料成本、人工成本和制造费用，各成本费用按生产部门、订单、产品维度进行核算归集。其中：材料成本按订单领料，系统投料直接到生产订单；人工成本分为计件工资和辅助工资（社保、补助等非计件工资）两部分，计件工资成本依托员工工资刷卡系统，直接对应到生产订单，辅助工资则按相应的分摊规则通过分摊的方式计入每一生产订单；制造费用按成本中心归集，月末通过分摊方式计入生产订单。月末，根据生产订单的实际完工情况进行结转。由于发制品产成品可以从材质、长短、幅度、造型、颜色等众多维度进行区分，造成产品品种众多。由于不同长度的人发成本差距巨大，因此也导致不同产成品成本差异较大。产品差异是导致营业成本的单位成本构成与库存商品单位成本构成差异的主要原因。最近几年公司为控制存货，公司人发原材料采购较少，但人发原材料价格呈逐年上涨趋势，与行业原材料价格趋势一致。公司目前使用用友 BIP 系统，

该系统集成了销售采购及成本核算，订单的投料、工资的统计，出入库的核算均在系统中核算生成，也从系统层面保证了公司的营业成本结转的及时完整。

(3) 按照产品类别，分别列示近五年各产品销量、平均单价、营业收入的变动情况，并结合原材料采购价格波动、直接人工、产能利用率、开工率对成本的影响，解释工艺发条、化纤假发、人发假发产品毛利率增长的驱动因素，是否与同行业可比公司存在显著偏离；

下表为按产品大类列示近五年销售情况：

1、2021 年度（人民币万元）

类别	销售量	单价	金额
工艺发条（万条）	190	86.70	16,495.26
化纤发条（万条）	2,533	23.38	59,200.12
人发假发（万套）	133	309.83	41,129.84
化纤假发（万套）	350	72.86	25,521.33
阻燃纤维（万吨）	0.31	28560.58	8,853.78

2、2022 年度（人民币万元）

类别	销售量	单价	金额
工艺发条（万条）	101	117.19	11,856.88
化纤发条（万条）	2,352	23.29	54,756.71
人发假发（万套）	92	310.09	28,441.42
化纤假发（万套）	311	72.91	22,655.91
阻燃纤维（万吨）	0.14	31312.64	4,383.77

3、2023 年度（人民币万元）

类别	销售量	单价	金额
工艺发条（万条）	95	93.58	8,848.24
化纤发条（万条）	2,294	23.38	53,626.72
人发假发（万套）	92	343.21	31,486.13
化纤假发（万套）	229	78.12	17,858.97
阻燃纤维（万吨）	0.21	32196.24	6,761.21

4、2024 年度（人民币万元）

类别	销售量	单价	金额
工艺发条（万条）	162	118.69	19,276.16
化纤发条（万条）	2,106	21.04	44,321.39
人发假发（万套）	102	336.36	34,228.34
化纤假发（万套）	152	78.56	11,902.74
阻燃纤维（万吨）	0.26	31618.46	8,220.80

5、2025 年度（人民币万元）

类别	销售量	单价	金额
工艺发条（万条）	134	225.00	30,127.29
化纤发条（万条）	1,562	23.77	37,124.32
人发假发（万套）	71	394.16	27,930.45
化纤假发（万套）	141	88.41	12,489.37
阻燃纤维（万吨）	0.37	31282.24	11,574.43

下表为 2025 年度产品类别毛利率情况：（人民币元）

类别	营业收入	营业成本	毛利率（%）	毛利率比上年增减（%）
工艺发条	301,272,884.67	149,850,689.36	50.26	增加 28.60 个百分点
化纤发条	371,243,188.83	286,404,971.72	22.85	减少 2.91 个百分点
化纤假发	124,893,686.47	92,162,332.39	26.21	增加 3.58 个百分点
人发假发	279,304,455.63	120,621,035.54	56.81	增加 9.81 个百分点
阻燃纤维	115,744,261.62	90,631,316.50	21.7	减少 1.93 个百分点

公司 2025 年度综合毛利率为 36.86%，较 2024 年度综合毛利率 30.83%增加了 6.03 个百分点，其中工艺发条 2025 年毛利率较 2024 年增加 28.60 个百分点，人发假发 2025 年毛利率较 2024 年增加 9.81 个百分点。

人发原料价格虽然有价格波动但长期处于上涨通道，化纤发丝实现国产替代、成本相对稳定；发制品行业目前仍然是劳动密集型行业，生产高度依赖熟练劳动力，人工成本占比较高；目前公司传统的 TO B 大订单模式持续减少，随着电商模式的快速增加，正面临订单小批量、多品种的挑战，公司目前已经对现有产线进行了整合。

综上所述，公司 2025 年毛利率的增长，核心驱动因素并非来自传统意义上的原材料成本下降或产能利用率提升，而主要是由渠道结构转变所致。毛利率增长的主要原因是销售模式带来的零售占比增加造成的。由于美国的关税政策反复无常、跨境电商的快速发展等因素的影响，使得公司 2025 年对美国市场传统的贴牌批发销售较 2024 年下降 32%，较 2023 年下降 46%，该类业务综合毛利率在 10%左右。同时公司也从 2024 年加大了跨境电商独立站的投入，跨境电商独立站实现销售收入从 2023 年的不足 4000 万元增长至 2024 年的 1 亿元，2025 年增长至 2 亿元。独立站销售主要是针对美国市场的零售业务，其综合毛利率在 50%以上。独立站销售产品以工艺发条为主，2025 年度销售收入 1.9 亿，毛利率 51.84%，其工艺发条销售占公司 2025 年度工艺发条总销售的 65.85%，由于独立站销售的快速增长，造成工艺发条 2025 年毛利率较 2024 年出现明显增长。由于传统的对美批发业务毛利率较低，其销售减少，占比下降，独立站业务销售毛利率较高，其销售增长，占比提升，所以独立站销售收入增长、占比提升是造成公司 2025 年综合毛利率增长的主要原因。另外，相对原来对美批发业务来说，独

立站销售相当于零售业务，其毛利率高的同时，也使公司的销售费用率有所增加。上市公司新华锦(公司代码: 600735, 2025 年新华锦发制品毛利率综合为 30.34%, 2024 年为 36.73%)、训修实业(公司代码: 01962, 2025 年训修实业毛利率综合为 23.30%, 2024 年为 23.96%) 发制品业务主要以对美出口贴牌批发业务 (To B) 为主，其主要面向美国市场，公司除了对美贴牌批发业务外，国内线下、线上、跨境电商以自主品牌零售业务 (To C) 为主，在非洲、欧洲、南美市场设立销售公司以自主品牌批发业务进行销售。因业务模式、产品定位、销售区域不同，新华锦、训修实业的毛利率与公司相比，不完全具有可比性。

(4) 结合期间费用变动、汇兑损益等，说明报告期毛利率改善、收入增长，但净利润持续亏损的主要原因。

1. 下表为 2025 年及同期利润表主要项目对比 (单位: 人民币万元)

项目	2025 年	2024 年	增减变动
营业收入	129,334.39	123,904.14	4.38%
营业成本	81,659.56	85,707.72	-4.72%
销售费用	27,140.12	22,624.44	19.96%
管理费用	7,443.85	7,506.07	-0.83%
研发费用	3,799.06	3,682.55	3.16%
财务费用	9,169.30	8,498.43	7.89%
资产减值损失 (损失以“-”列示)	-4,817.73	-2,338.64	106.01%
净利润	-8,215.78	-11,798.84	-30.37%
归母净利润	-8,190.02	-11,761.92	-30.37%

2025 年公司归属于上市公司股东的净利润亏损 8190 万元, 2024 年同期亏损 11762 万元; 2025 年公司营业收入较上年同期略有增长, 主要由于公司持续加大对线上渠道的营销力度, 线上销售增长迅速, 其销售收入占营业收入比重提升至近 40%, 弥补了公司传统对美线下贴牌业务下滑给公司带来的影响, 使整体销售收入保持稳定, 毛利率提升了 6.03 个百分点。

2. 从公司利润表项目可以看出期间费用中销售费用、财务费用及资产减值损失增幅较大。下面为期间费用分析:

1) 销售费用 (单位: 人民币元)

项目	本期发生额	上期发生额
职工薪酬	83,060,644.84	80,128,302.68
业务费	15,291,591.09	10,854,303.76
广告宣传费	102,978,913.15	70,601,809.99
折旧费	3,101,772.48	5,789,334.02
使用权资产摊销	26,437,529.74	22,536,407.42
装修费	1,947,627.20	740,483.52

项目	本期发生额	上期发生额
商场及物业费	4,548,659.32	6,083,599.69
促销费	2,690,549.50	446,610.82
服务费	26,872,988.27	25,525,814.99
中介费	844,682.05	1,078,132.04
其他费用	3,626,264.82	2,459,628.72
合计	271,401,222.46	226,244,427.65

销售费用较上年同期增长 20%，共计增加 4516 万，从上表可以看出销售费用增加，主要是广告宣传费增加 3238 万元。报告期宣传推广费中最大的服务提供商为易点天下网络科技股份有限公司，注册资本 6.18 亿元，其主要业务是为提升公司独立站访问量及订单转化率，易点天下网络科技股份有限公司通过在 Google、Meta、TikTok 等海外互联网平台投放广告，引导海外消费者访问独立站并完成购买，与其发生交易金额为 5614 万元。

2) 财务费用（单位：人民币元）

项目	本期发生额	上期发生额
利息支出	79,882,424.03	91,101,391.58
减：利息收入	8,316,273.26	3,665,766.17
汇兑损失	15,263,138.41	-16,321,613.51
金融机构手续费及其他	4,863,718.69	13,870,311.91
合计	91,693,007.87	84,984,323.81

财务费用增加主要是因汇兑损失增加，2025 年因美元兑人民币汇率波动，造成汇兑损失 1526 万，2024 年同期汇兑收益 1632 万。汇兑损益主要受美元兑人民币汇率波动影响，下表为 2025 年和 2024 年年初及年末汇率中间价情况：

项目	2025 年	2024 年
年初汇率中间价	7.1884	7.0827
年末汇率中间价	7.0288	7.1884
增减变动	-2.22%	1.49%

综上所述：净利润持续亏损的原因主要有以下几点：第一，报告期线上销售收入增加，销售费用也随之增加，整体销售费用较上年同期增长 20%，共计增加 4516 万元，其中主要是电商宣传推广费用增加。第二，2025 年因汇率波动，造成汇兑损失 1526 万，2024 年同期汇兑收益 1632 万。第三，2025 年计提资产减值损失较 2024 年增加 2479 万元。由于上述情况，是导致 2025 年度收入略有增加，毛利率改善、但净利润又出现亏损的主要原因。

会计师回复：

针对营业成本核算的完整性、准确性执行的主要程序、取得的审计证据
核查公司营业成本核算的完整性、准确性、及时性，我们在了解公司产品及

生产过程的基础上，针对公司产品特性，围绕原材料采购、生产成本归集、制造费用分摊、存货发出计价、成本结转、成本及毛利率对标分析全流程执行审计程序，具体如下：

（1）生产成本归集与分摊检查程序

实地查看生产车间，向公司员工了解各产品生产流程，获取公司生产成本结转表、各车间统计报表、工资薪酬明细表、制造费用明细账，检查公司直接材料、直接人工、制造费用的归集范围是否完整、归集金额是否真实准确；复核制造费用分摊标准是否一贯合理，分摊依据是否充分，检查公司是否存在未归集、少归集、错配生产成本的情形。

（2）存货计价与单位成本核对程序

对存货发出成本进行计价测试，核实公司存货是否采用月末一次加权平均法核算发出成本，并复核期末库存商品单位成本、当期结转营业成本单位成本的计算过程。

（3）成本结转完整性与截止测试

抽取报告期大额销售出库单据、成本结转凭证，核查所有已确认收入的销售商品是否均同步配比结转营业成本，并执行资产负债表日前后成本截止测试，检查是否存在少转、漏转、跨期结转成本的情况。

（4）成本同比分析及毛利率同行业对标核查程序

获取公司主营业务成本年度对比分析表、分产品毛利率变动分析表，对本期与上期主营业务成本、单位成本、毛利率变动情况进行趋势分析，分析成本、毛利变动幅度及变动原因是否合理，同时选取同行业可比上市公司公开数据，开展产品毛利率横向对比分析，核查公司毛利率变动趋势与行业整体趋势是否一致，排查成本异常波动、毛利率偏离行业合理区间等异常情形，进一步佐证营业成本核算的准确性与合理性。

针对海外业务收入真实性审计执行的主要程序、取得的审计证据

公司海外业务收入分为三类：（1）对美国市场传统线下销售收入（2）跨境电商销售收入（3）海外子公司当地经销收入

执行的主要审计程序如下：

（1）抽取报告期大额、性质特殊的海外销售交易样本，实施全流程细节测试。核查销售合同、销售订单、产品出库单、出口报关单、海运提单、外销发票、银行回款流水及回款凭证等资料，验证销售交易真实发生，核实收入确认时点、记账金额的准确性与合规性；

(2) 对海外主要客户、报告期大额交易客户实施独立跨境函证，通过函证核实报告期海外销售收入发生额、期末应收账款余额的真实性与准确性，针对客户未回函、回函存在差异的情况，分析差异原因及执行完善的替代性审计程序，确保审计证据充分适当；

(3) 检查境外银行回款流水及期后回款凭证，验证收入真实性；

(4) 取得电商销售平台交易订单及资金流水与公司账面记录进行核对，检查收入确认真实性；

(5) 对肯尼亚、莫桑比克、尼日利亚、加纳、南非、柬埔寨等核心海外经营主体开展现场审计工作，实地核查海外公司经营场所，了解业务运营模式及日常销售流程，核实境外主体真实存续性与经营合理性，并对销售流程进行了控制测试和细节测试，与销售人员进行现场沟通，对海外核心经销商进行实地访谈，了解评价双方合作模式、交易背景、定价机制及业务真实性，并查看当地假发销售市场，向商户、物流公司、同行等了解假发产品销售环境、市场需求、竞争格局、物流时效及成本、渠道政策与当地消费习惯等实际情况；同步与海外属地注册会计师专项访谈，了解当地贸易政策、行业惯例及业务合规情况，多维度佐证海外业务收入的真实性；

(6) 取得海外子公司银行流水，并对银行存款进行函证，取得子公司当地会计师事务所出具的审计报告，并核查会计师事务所相关资质；

(7) 执行资产负债表日前后收入截止测试，抽取年末及次年期初大额外销交易、出入库单据、报关单据及期后回款记录，重点核查报告期收入的准确性和完整性；

(8) 分析海外收入及毛利率情况，判断本期收入金额是否存在异常波动的情况；

(9) 我们对海外工厂全部进行现场审计，考虑重要性原则，对尼日利亚等重要销售公司每年进行现场审计，对其他销售公司轮换进行现场审计，我们按照审计计划执行了必要的审计程序，不存在实质性核查受限情况。

3.海外业务收入与海关报关数据、出口退税申报金额是否存在重大差异

(1) 我们通过中国电子口岸网完整导出公司 2025 年度全部出口报关数据，将出口报关数据与财务账面外销收入数据进行全面检查核对，针对比对过程中出现的差异逐项梳理，差异主要有以下两个原因形成：1) 对美线下部分物料和电商全部销售采用物流形式发货，报关单不显示；2) 公司发往海外仓的备货，属于货物移库性质，报关单显示，不属于收入。

(2) 我们取得公司 2025 年度出口退税申报系统全部电子申报数据、《免抵

退税申报汇总表》、出口退税明细申报表、税务审核回执数据，同时获取税务机关当期已审核、已办结退税台账数据，将上述税务出口退税申报数据与财务账面外销收入数据进行全面检查核对，除收入确认与退税时间不一致形成的差异外，不存在其他重大差异。

4.核查意见

我们认为：公司的营业成本结转完整、及时，公司不同区域销售毛利率差异较大符合实际情况，当期亏损主要受汇率变动及计提存货跌价准备影响。

问题三、关于存货

年报及相关公告显示，截至 2025 年末存货账面价值 29.52 亿元， 占总资产比重为 67%。年报披露，工艺发条的销售量同比减少 17.55%， 生产量同比增长 34.11%， 库存量同比增长 16.52%。2021 年至 2024 年，公司期末存货账面价值分别为 32.27 亿元、32.34 亿元、32.05 亿元、31.82 亿元，存货跌价准备期末余额分别为 2,515.00 万元、2,989.95 万元、1,942.40 万元、2,627.38 万元。 2025 年，公司综合考虑持有存货的目的、存货目前的状态、存货未来的处理方式等因素，共计提存货跌价准备 4,817.73 万元，计提金额较往年大幅提升。

请公司：（1）结合不同存货的物理特性、存放环境、最长保存期限等，按产品类别分别列示主要存货的保存情况，包括存货类型、数量、重量、外观品相，说明是否存在影响正常销售或使用的状况，并按照品类拆分库龄结构，补充披露各库龄区间存货账面余额、对应跌价准备计提金额及计提比例，量化说明不同品类的长库龄存货跌价计提比例依据是否合理，是否存在应计提未计提的情形；

（2）结合公司在手订单、假发流行趋势、产品价格走势等，说明存货跌价测试的具体过程，可变现净值测算时预估售价、销售费用等关键参数的选取依据及合理性，特别是滞销过时、残次霉变、长库龄等类型的存货相关测算是否对参数进行必要调整，是否符合《企业会计准则第 1 号——存货》相关规定，并结合同行业可比公司减值计提情况，说明存货跌价准备计提是否充分；（3）结合原材料的价格走势、采购周期、生产周期、销售节奏、备货政策、存货周转等，说明存货持续维持较高规模的原因及商业合理性，是否与同行业可比公司一致；重点说明工艺发条在库存较高、销量减少的情况下，仍继续扩大生产的具体原因、必要性及合理性。请年审会计师发表意见，说明对存货的存在性、跌价准备计提充分性的审计程序、审计证据及审计结论。

公司回复：

（1）结合不同存货的物理特性、存放环境、最长保存期限等，按产品类

别分别列示主要存货的保存情况，包括存货类型、数量、重量、外观品相等，说明是否存在影响正常销售或使用的状况，并按照品类拆分库龄结构，补充披露各库龄区间存货账面余额、对应跌价准备计提金额及计提比例，量化说明不同品类的长库龄存货跌价计提比例依据是否合理，是否存在应计提未计提的情形；

下表为 2025 年年末公司存货分类情况表：（单位：万元）

项目	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	73,921.66		73,921.66
在产品 & 自制半成品	44,255.89	51.24	44,204.65
产成品	183,347.62	6,307.37	177,040.25
合计	301,525.17	6,358.61	295,166.56

截至 2025 年末存货账面价值 29.52 亿元，占总资产比重为 67%。其中原材料 7.39 亿元、在制品及自制半成品 4.42 亿元、产成品 17.70 亿元，其中库存商品 17.68 亿元、发出商品 0.02 亿元。

下表为 2025 年年末公司存货中原材料分类情况表：（单位：万元）

项目	数量-吨	账面余额	跌价准备	账面价值
人发原材料	351.70	41,916.44	-	41,916.44
化纤原材料	4,503.40	26,455.22	-	26,455.22
化纤发丝原材料	1,165.90	2,841.11	-	2,841.11
阻燃纤维类	145.20	1,064.96	-	1,064.96
辅助材料类	-	1,643.93	-	1,643.93
合计	6,166.20	73,921.66	-	73,921.66

截至 2025 年末原材料账面价值 7.39 亿元，占存货资产比重为 25%。其中人发原材料 4.19 亿元、化纤发原材料 2.65 亿元、化纤发丝原材料 0.28 亿元、阻燃纤维原材料 0.11 亿元，其他辅助材料类 0.16 亿元。

下表为 2025 年年末公司存货在产品 & 自制半成品分类情况表：（单位：万元）

项目	数量	账面余额	跌价准备	账面价值
自制半成品-发制品		34,836.39	-	34,836.39
在产品-发制品		8,736.80	51.24	8,685.56
在产品-阻燃纤维		682.70	-	682.70
合计		44,255.89	51.24	44,204.65

备注：在产品分布在不同的生产车间，处于原材料和产成品之间，各种辅料计量单位也不相同，数量难以统一计量。

截至 2025 年末在产品 & 自制半成品账面价值 4.42 亿元，占存货资产比重为 15%。自制半成品主要为人发原材料经过前期处理加工后形成的色发及色档

发。

下表为公司前五大供应商、采购金额 6,713.29 万元, 占年度采购总额 17.85%。

(单位: 元)

供应商名称	采购类别	采购金额	合作年限
长沙焊星锦业有限公司	阻燃纤维原材料	22, 473, 008. 85	12 年
抚顺晟泽燃气销售有限公司	阻燃纤维原材料	14, 038, 695. 93	5 年
山东兴鲁化工股份有限公司	阻燃纤维原材料	12, 289, 256. 64	16 年
AS	阻燃纤维原材料	9, 847, 354. 80	10 年
PRADHAN HAIR ENTERPRISE	人发原材料	8, 484, 628. 71	2 年
合计		67, 132, 944. 93	

备注: 前五大供应商主要是阻燃纤维类产品供应商, 和发制品产品的生产没有直接关联。

下表为发制品主要供应商及合作情况: (单位: 万元)

供应商	采购类别	采购金额	合作年限
PRADHAN HAIR ENTERPRISE	人发原材料	848.46	2 年
RAVERS INDIA PRIVATE LIMITED	人发原材料	698.03	10 年
扬州市明博新材料有限公司	化纤发丝原材料	671.68	2 年
扬州亿翔基业科技有限公司	化纤发丝原材料	598.22	3 年
河南玖龙塑料科技有限公司	化纤发丝原材料	454.39	10 年

PRADHAN HAIR ENTERPRISE, 永久账户税号 (PAN) CLEPP5119C, 地址: 西孟加拉邦东米德纳布尔县, 合作主要采购产品: 人发类原材料, 合作年限 2 年。

RAVERS INDIA PRIVATE LIMITED, 企业识别号: U92412DL2013PTC262748, 地址: 印度德里新德里市, 合作主要采购产品: 人发类原材料, 合作年限 10 年。

扬州市明博新材料有限公司, 统一社会信用代码: 91321081MADEWAJX66, 住所: 仪征市大仪镇杭集路 2 号, 合作主要采购产品: 化纤发原材料, 合作年限 2 年。

扬州亿翔基业科技有限公司, 统一社会信用代码: 91321081MAC5X1M81B, 住所: 仪征市马集镇工业集中区集仕路 1 号, 合作主要采购产品: 化纤发原材料, 合作年限 3 年。

河南玖龙塑料科技有限公司，统一社会信用代码：91410825558325111W，住所：温县工业集聚区鑫源中路 48 号，合作主要采购产品：化纤发原材料，合作年限 10 年。

公司存货主要分为发制品类存货及阻燃纤维类存货，2025 年阻燃纤维类存货 4905 万元，仅占存货总额 1.66%。公司存货主要为发制品类存货，主要分为发制品产成品、原材料及在制品，按材质可以分为人发类及化纤类两种。人发的结构由表皮层、皮质层和髓质层构成，其中皮质层占 80% 左右。其主要由角蛋白构成，其性能非常稳定，能有效抵抗微生物和环境的侵蚀。同时，人发发丝韧性极好，拉断前可延展 20%-30%。这种强韧的物理特性使其不易在自然条件下破损。因此人发结构及其物理特性使其耐腐蚀性强、易于保存。剪下的头发在普通条件下可存放至少 50 年，若条件适宜则可长久保存。公司化纤发丝构成主要为 PVC、PET、PA6 等合成纤维，这些合成纤维自身机构稳定，不易降解老化，同时因配方中添加有抗氧化剂、抗紫外线添加剂、热稳定剂等加工助剂，进一步延长了其使用寿命。在一般存放条件下，10 年的产品不会出现强度下降、手感变化等明显质量问题，另外在包装完好，干燥、通风且避免阳光直射的地方，能够进一步延长存放时间，保质期在 20 年以上。目前公司产成品储存条件良好，即使库存时间较长的产成品打开包装后，其产品品质、色泽、手感等保持良好，不存在影响正常销售或使用的状况。

下表为 2025 年年末公司存货中库存商品分类情况表，单位：万套、吨/万元：

产品类别	年限	数量	金额	减值	净值	类别比	减值比
	合计	433	98879	936	97943	54%	0.9%
人发发条	一到三年	205	47252	230	47022		0.5%
	三年以上	228	51627	706	50921		1.4%
	合计	130	31400	1411	29989	17%	4.5%
人发头套	一到三年	84	14599	326	14273		2.2%
	三年以上	46	16801	1085	15716		6.5%
	合计	1464	36996	2786	34210	20%	7.5%
化纤发条	一到三年	1243	29074	972	28102		3.3%
	三年以上	221	7922	1814	6108		22.9%
	合计	205	12593	1145	11448	7%	9.1%
化纤头套	一到三年	139	8553	758	7795		8.9%
	三年以上	66	4040	387	3653		9.6%
	合计		142	29	113	0%	20.4%
教习头	一到三年		139	28	111		20.1%
	三年以上		3	1	2		33.3%

产品类别	年限	数量	金额	减值	净值	类别比	减值比
阻燃纤维	合计	1207	3102	0	3102	2%	0.0%
合计			183112	6307	176805		3.4%

经公司存货减值测试，原材料、发出商品未计提跌价准备，在制品 2025 年末累计计提 51 万元、库存商品累计计提 6307 万元。其中库存商品按照大类分为人发发条（占比 54%）、化纤发条（占比 20%）、人发头套（占比 17%）、化纤头套（占比 7%）、阻燃纤维（占比 2%）。虽然人发发条类产品占到产成品的 50% 以上，库龄整体较长，但由于该类产品的特殊性，不会影响其自身价值。因此计提减值金额占存货金额比例约 1%。另外人发头套计提减值金额占存货金额比 4.5%；化纤发条计提减值金额占存货金额比 7.5%；化纤头套计提减值金额占存货金额比 9.1%。按照库龄区间看人发头套一到三年计提减值金额占存货金额比 2.2%，人发头套三年以上计提减值金额占存货金额比 6.5%；化纤发条一到三年计提减值金额占存货金额比 3.3%，化纤发条三年以上计提减值金额占存货金额比 22.9%；化纤头套一到三年计提减值金额占存货金额比 8.9%，化纤头套三年以上计提减值金额占存货金额比 9.6%。

（2）结合公司在手订单、假发流行趋势、产品价格走势等，说明存货跌价测试的具体过程，可变现净值测算时预估售价、销售费用等关键参数的选取依据及合理性，特别是滞销过时、残次霉变、长库龄等类型的存货相关测算是否对参数进行必要调整，是否符合《企业会计准则第 1 号——存货》相关规定，并结合同行业可比公司减值计提情况，说明存货跌价准备计提是否充分；

报告期，公司期末存货按成本与可变现净值孰低为原则，若存货期末可变现净值低于账面成本的，差额部分需计提存货跌价准备，若期末可变现净值高于存货成本，则存货未发生减值，则无需计提存货跌价准备，具体计提方式如下：

原材料：

公司原材料主要为人发发丝及化纤发丝，由于人发及化纤发丝对于品类繁多的假发产成品来说，具有很强的通用性，可能形成的最终产品类型不能确定，实际上难以按正常的减值测试流程进行减值测试。同时由于人发原材料受自身特性及现代生活水平的提升，导致优质人发原材料越来越稀缺。同时人发在储存过程中，只要注意保存环境通风良好，做好防霉、防虫，其长时间存放基本不会影响其性能。公司人发原材料在进行减值测试时，采用人发产成品及化纤产成品大类进行测试，由于上述两大类产成品销售毛利率均能够完全覆盖其相关销售税费，且对目前市场采购人发原材料的价格进行了比对，市场价格普遍高于公司的库存价格。所以该类存货不存在减值的情况。

半成品及在产品：

公司半成品主要是色档发，色档发是公司人发原材料经过处理染色从新分档后的半成品，用于后续各类假发产品的生产。其属性与人发原材料基本一致，因此根据人发原材料的情况该类存货也不存在减值的情况。公司在产品是根据备货需要和订单生产的尚未完工入库的各类产品，基本能够准确匹配订单正常的销售价格，公司按成本与可变现净值孰低计提跌价。

产成品：

库存商品主要为完工入库的各类假发产品，主要包括人发发条、化纤发条、人发假发和化纤假发四大类。产成品的存货跌价准备计提，主要如下：

1、对于存货不良品

对于不良品存货，主要包括不合格产品，外包装破损产品受损等，通常可变现净值较低，基于谨慎性原则，公司确定其可变现净值为零，按照不良品成本全额计提存货跌价准备。

2、对于正常存货

a.对于有订单或者当年有销售的

对于库存商品、发出商品直接用于出售的存货，如果可以准确匹配订单的及虽然没有订单（如 TOC 端的业务）但是当年有销售的，按照订单合同售价及正常售价减去销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，若存货期末可变现净值低于存货成本的，差额部分需计提存货跌价准备，若期末可变现净值高于减值，则存货未发生减值，则无需计提存货跌价准备。

此项存货金额 46291 万元，计提减值金额 1688 万元，减值占比 3.65%

b.对于没有订单或者当年没有销售的

对于没有可以匹配订单的及最近一年没有销售的存货，由于产品根据外观、颜色、长短、幅度、客户等维度进行区分，造成公司产品品名繁多，各产品售价不一，公开市场上难以查到可比定价。公司召集销售、研发及生产等专业人员，按照产成品的具体情况具体分析，除人发发条参照人发原材料外，对其他品类的预计售价进行相应折扣后作为存货减值测试使用的预计售价。然后公司按照不同产品类别计算可变现净值，进而计提存货跌价准备。由于人发发条类产品，由色档发直接加工而成，产品工艺相对简单，产品成本中原材料占比很高。既能够作为独立的产品在市场上进行销售，也能重新加工成其他的人工发条，或者是进一步加工成头套产品。由于其能够直接对外销售，因此将其归入产成品中，但实际上人发发条类产品也类似于原材料经过初级加工的半成品，且人发原材料价格也在不断上涨，因此人发发条产品除个别情况外，不计提减值准备。

化纤头套、人发头套折扣率 20%，销售按照产品大类选取部分产品提供了价格调整对比表，结合调价前后销量变动、市场成交价区间及公司销售策略综合确定化纤头套、人发头套折扣率 20%，化纤头套无法重新加工使用，因此售价下调幅度 $20\% \times 100\% = 20\%$ ，人发头套预计有 25% 可以重新加工销售，因此售价下调幅度 $20\% \times 75\% = 15\%$ ；化纤发条折扣率 30%，销售门按照产品大类选取部分产品提供了价格调整对比表，结合调价前后销量变动、市场成交价区间及公司销售策略综合确定化纤发条折扣率 30%，化纤发条预计有 30% 可以重新加工使用，因此化纤发条售价下调幅度 $30\% \times 70\% = 21\%$ 。销售费用和相关税费根据所在公司报告期实际发生占销售收入的比例计算。

此项存货金额 136821 万元，计提减值金额 4619 万元，减值占比 3.38%。

由于发制品行业整体规模较小，可公开获取的同行业可比公司资料有限。目前中国上市公司中有发制品业务有两家公司，一是境内上市的新华锦，公司代码：600735、二是香港上市的训修实业，公司代码：01962。新华锦 2025 年年报披露 2025 年末存货总额约 29,325.15 万元，计提存货跌价准备 3,353.18 万元；其中存货中原材料 13,756.14 万元，计提存货跌价准备 699.48 万元；在产品及自制半成品 2,581.34 万元，计提存货跌价准备 0.00 万元；库存商品 12,111.53 万元，计提存货跌价准备 2,645.19 万元；但由于新华锦公司业务涵盖发制品、纺织服装、石墨新材料等业务，所以目前暂时无法直接对比。训修实业 2025 年年报披露 2025 年末存货总额约 51,080.5 万港元，其中存货中原材料 27,938.90 万港元，在制品 11,745.70 万港元，制成品 11,395.90 万港元。年报中未看到计提存货跌价准备的情况。

综上所述，公司根据年末存货实际盘点情况，结合市场行情、存货状态、未来计划等因素综合判断，遵循谨慎性原则进行了减值测试并计提了相应存货跌价准备，不存在应计提未计提的情形。

(3) 结合原材料的价格走势、采购周期、生产周期、销售节奏、备货政策、存货周转等，说明存货持续维持较高规模的原因及商业合理性，是否与同行业可比公司一致；重点说明工艺发条在库存较高、销量减少的情况下，仍继续扩大生产的具体原因、必要性及合理性。请年审会计师发表意见，说明对存货的存在性、跌价准备计提充分性的审计程序、审计证据及审计结论。

发制品主要原材料就是人发，人发原材料自身属于一种稀缺资源，无法工业化生产。且随着现代人生活方式的改变，优质人发原材料越来越稀缺，也导致其价格不断上涨，同时由于人发是由胶质蛋白分子经过特殊的缔结，其性能极其稳定，能够长期存放，因此公司前一直将人发原材料作为一种战略储备，在采购时主要根据原材料市场情况，而不是根据公司实际订单情况，这也造成了公司人发

原材料及自制半成品（经人发加工形成的色发、色档发，用于进一步加工产成品）库存规模较大。同时发条类产品相对于头套类产品来说也是一种半成品，可以继续加工成头套类产品。由于发条类产品较头套产品工艺简单，产品生产周期相对较短，产品成本中原材料占比较高。由于发条类产品能够直接对外销售，因此将其归入产成品中，但实际上发条类产品也类似于原材料经过初级加工的半成品。近几年来由于非洲市场货币严重贬值，当地购买力下降，同时非洲市场出现大量的人发与动物毛及化纤发的掺和产品仍以标称全人发产品来销售，价格极其低廉。但公司考虑到对自身品牌的影响，拒绝做该类掺和产品，从而造成公司人发发条产品销售缓慢，积压较多。因此人发发条类产品虽然占到产成品的 50%以上，且库龄整体较长，但由于该类产品的特殊性，不会影响其自身价值。

以下为 2021—2025 年行业协会人发原材料主要规格价格数据：

1. 国产顺发，单位：元 / 公斤

规格	2021	2022	2023	2024	2025 年末
40cm	1400-1800	1800-2200	2000-2400	2000-2600	2100-2700
60cm	2600-3200	3200-3900	3500-4300	3700-4500	3900-4900

2. 印度发 A 级，单位：美元 / 公斤

长度	2021	2022	2023	2024	2025 年末
40cm	200-250	240-310	270-340	280-360	290-390
60cm	290-370	340-430	370-470	390-510	410-560

发制品的产成品主要分为发条和头套两大类，发条类产品是将人发原材料加工成发帘，消费者购买后需要到美发沙龙进行后续加工后才能使用；头套类产品是消费者可以直接佩戴使用。公司目前除国内工厂外，还在境外尼日利亚、加纳、莫桑比克和柬埔寨均设有工厂，目前公司发制品的生产周期一般情况下为一至三个月，简单的发条类产品生产周期会在一个月左右，头套类产品生产周期在三个月左右。公司的产品品类经历了从最初单一的以人发发条到发条、头套并重发展，同时由于假发产品颜色、长短、幅度等造成产品品名众多，也造成了整体库存的增加。

公司的销售市场从最初单一的以美国市场为主逐步向欧美、非洲、国内三大市场并重发展。目前公司在非洲有 5 家销售公司、欧洲 1 家、北美 1 家及南美 1 家共 8 家海外销售子公司，他们主要通过所在国家的大城市设立销售分部进行批发销售，并向其周边国家覆盖，销售分部根据销售情况提前备货，由于销售分部分散在非洲、欧洲及美洲，整体运输时间相对较长，运输时间一至三个月左右，因此需要维持一定规模的库存商品以满足正常销售，造成存货周转相对较低。由

于公司的销售模式从原来的贴牌销售转向自主品牌销售为主，销售渠道也逐步从 TO B 销售向 TO C 销售进行转变。特别是近两年公司加大了跨境电商新渠道的拓展力度，电商业务销售规模明显提升，产品备货量较美国贴牌模式明显增加。由于 2025 年跨境电商独立站业务快速增长，其产品主要为工艺发条新产品，为满足独立站业务的及时发货，因此公司扩大了工艺发条的生产。

目前中国上市公司中有发制品业务有两家公司，一是境内上市的新华锦，公司代码：600735、二是香港上市的训修实业，公司代码：01962。新华锦公司业务涵盖发制品、纺织服装、石墨新材料、跨境电商进口、养老服务等业务，2025 年营业收入 13.37 亿元（其中发制品业务 8.65 亿元），存货总额 2.93 亿元。但新华锦公司在供应与销售方面与公司有较大差异。在供应方面，公司的产品基本由公司自己工厂生产，根据新华锦公司 2025 年年报显示，其发制品业务外购成本占其发制品业务成本 71.3%；在销售方面，根据新华锦公司 2025 年年报显示，其发制品业务基本实现以销定产，与公司以自主品牌为主、自主备货的销售模式差异较大。训修实业业务以发制品生产销售为主，2025 年营业收入 10.44 亿港元，存货总额 5.11 亿港元。根据训修实业公司 2025 年年报显示，其业务主要由孟加拉工厂生产后，直接销往美国市场。2025 年其美国销售收入占总收入的 87.9%，2024 年占 91.5%。且 2025 年训修实业公司前五大客户及最大客户贡献的收入分别占总收入的 71.2%及 32.0%。与公司业务分散在欧美、非洲及国内，以自主品牌销售备货为主、零售客户占比日趋增大的情况差异较大。

公司也关注到前几年销售下滑后，公司存货周转率较低。公司根据目前市场形势、行业发展及公司自身状况，制定了压缩库存，提升周转的相关措施。公司存货由 2025 年初的 31.8 亿元下降至 29.5 亿元，今后公司协同销售、采购、研发及生产部门继续提升存货的使用效率，压缩存货规模，提升销售进而不断提升公司存货的周转效率。

会计师回复：

执行的审计程序

（1）结合公司历史情况，向管理层了解发制品行业存货的特性、公司执行的人发原材料储备战略以及自产化纤发丝原材料研发和生产情况；

（2）了解和测试管理层与存货相关的内部控制，评价存货相关内部控制是否合理有效；

（3）分析存货各类项目占比情况及合理性；检查主要供应商信息及合作历史、交易背景、结算周期；选取样本检查采购合同、原材料入库验收、生产领用、产成品入库、库存商品发出、物流运输等环节实物流转单据、记账凭证，验证存货发生的真实性、完整性；

(4) 了解公司对存货盘点的相关制度及执行情况，对存货实施全面监盘程序，监盘范围覆盖境内全部核心仓库、全品类存货，同时项目组部分审计人员亲临主要境外子公司仓储现场实施实地抽盘，现场清点存货实物、查验存货外观品相、仓储存放状态，同步留存监盘照片、盘点记录、仓库管理人员签字确认资料；

(4) 取得公司《存货减值计提工作部署会议纪要》《关于河南瑞贝卡发制品股份有限公司存货减值情况的说明》等资料，同时获取公司存货跌价测试流程及相关资料，对公司按存货状态、销售情况及存放属性分类开展减值测试的整体框架进行合规性与合理性评估；

(5) 取得了公司期末存货对应的市场调研及价格调整申请文件、销售价格调整对比表、产品改制说明等支撑资料，在此基础上评估公司减值测试方法的合理性；

(6) 采用分层抽样方法，分别选取本期计提减值金额较大、期末结存金额较大的存货若干样本开展减值测试核对工作。我们核对样本存货的账面成本，结合实物状态、对应订单或历史销售记录、预估售价、销售费用率等基础数据与参数取值，独立复算样本存货的可变现净值及应计提跌价准备金额，与公司账面测算结果进行比对。

审计结论：

我们认为，公司存货真实，存货跌价准备计提充分。

问题四、关于偿债能力

年报显示，2025 年末，公司短期负债余额 14.71 亿元，一年内到期的非流动负债 1.60 亿元。货币资金账面余额 4.41 亿元，其中受限部分 1.95 亿元，主要为信用证保证金，可动用货币资金远低于一年内到期的负债金额。

请公司：（1）补充披露未来一年到期的债务明细，包括债权人名称、借款金额、利率、到期日、资金用途、偿付安排等，说明大额有息负债形成的必要性，融资成本是否高于正常水平，是否存在集中偿付压力；（2）结合可动用货币资金余额、授信额度、经营现金流、未来经营计划、库存去化安排等，量化分析公司的现金流能否足额覆盖日常经营支出，是否会对上市公司偿债能力和生产经营产生不利影响，并充分提示流动性风险及应对措施。

公司回复：

（1）补充披露未来一年到期的债务明细，包括债权人名称、借款金额、利率、到期日、资金用途、偿付安排等，说明大额有息负债形成的必要性，融资成本是否高于正常水平，是否存在集中偿付压力；

2025 年末，公司短期负债余额 14.71 亿元，一年内到期的非流动负债 1.60

亿元。截至 2025 年末，未来一年到期的债务明细如下：

2025 年 12 月 31 日有息负债明细						
单位：人民币万元						
债务类型	债权人名称	借款余额	到期日	年利 率	资金用途	备注
短期借款	中国工商银行	5,000.00	2026/5/28		补充流资	
短期借款	中国工商银行	6,400.00	2026/8/15		补充流资	
短期借款	中国工商银行	4,000.00	2026/3/5		补充流资	
短期借款	中国工商银行	995	2026/10/13		补充流资	
短期借款	中国光大银行	1,000.00	2026/1/24		补充流资	
短期借款	中国光大银行	1,000.00	2026/3/29		补充流资	
短期借款	中国建设银行	15,516.00	2026/3/12		补充流资	
短期借款	中国民生银行	3,000.00	2026/5/4		补充流资	
短期借款	中国民生银行	2,767.00	2026/5/4		补充流资	
短期借款	中国农业银行	6,000.00	2026/2/28		补充流资	
短期借款	中国农业银行	3,500.00	2026/3/18		补充流资	
短期借款	上海浦东发展银行	13,848.90	2026/8/26		补充流资	
短期借款	上海浦东发展银行	2,000.00	2026/2/27		补充流资	
短期借款	上海浦东发展银行	1,500.00	2026/3/24	年利	补充流资	
短期借款	上海浦东发展银行	1,000.00	2026/3/28	率主	补充流资	
短期借款	上海浦东发展银行	1,000.00	2026/3/29	要在	补充流资	
短期借款	上海浦东发展银行	15,814.80	2026/9/21	3%-6% 之间,	补充流资	美元 贷
短期借款	招商银行	2,000.00	2026/4/21	平均	补充流资	
短期借款	招商银行	1,000.00	2026/6/23	在	补充流资	
短期借款	中国银行	5,000.00	2026/6/18	4.3%	补充流资	
短期借款	中国银行	3,000.00	2026/6/18	左右	补充流资	
短期借款	中国银行	3,300.00	2026/11/21		补充流资	
短期借款	中原银行	2,000.00	2026/9/22		补充流资	
短期借款	中原银行	3,000.00	2026/1/3		补充流资	
短期借款	中原银行	7,000.00	2026/1/16		补充流资	
短期借款	中原银行	10,000.00	2026/2/6		补充流资	
短期借款	中原银行	2,000.00	2026/2/20		补充流资	
短期借款	中原银行	7,000.00	2026/1/14		补充流资	
短期借款	中原银行	1,000.00	2026/2/27		补充流资	
短期借款	中原银行	2,200.00	2026/2/7		补充流资	
短期借款	中原银行	2,000.00	2026/3/26		补充流资	
短期借款	中原银行	100.00	2026/5/15		补充流资	
短期借款	中原银行	100.00	2026/5/26		补充流资	
短期借款	中原银行	106.00	2026/6/9		补充流资	

短期借款	中原银行	100.00	2026/6/17	补充流资
短期借款	中国邮政储蓄银行	2,000.00	2026/12/29	补充流资
短期借款	中国邮政储蓄银行	3,000.00	2026/1/20	补充流资
短期借款	华夏银行	4,000.00	2026/1/22	补充流资
短期借款	华夏银行	1,900.00	2026/1/23	补充流资
一年内到期	中信银行	6,000.00	2026/6/5	补充流资
一年内到期	中国光大银行	9,960.00	2026/4/20	补充流资
短期借款	中国交通银行	299.18	2026/12/26	补充流资
短期借款	中国交通银行	108.34	2026/11/10	补充流资
短期借款	中国交通银行	176.17	2026/10/13	补充流资
短期借款	中国交通银行	222.81	2026/9/27	补充流资
短期借款	中国交通银行	178	2026/9/23	补充流资
短期借款	中国交通银行	11.66	2026/9/17	补充流资

公司目前有息负债均为维持公司正常生产经营所需，2025 年融资综合成本在 4.3%左右，略高于同期 A 股上市公司平均 3.7%—3.9%的综合水平。2025 年末需偿还到期有息负债 16.31 亿元，还款时间主要集中在上半年，截至 2026 年 6 月 30 日公司已累计偿还融资 11.77 亿元，剩余 4.54 亿元于 2026 年 8—12 月陆续到期，主要通过融资、续贷进行偿付。

（2）结合可动用货币资金余额、授信额度、经营现金流、未来经营计划、库存去化安排等，量化分析公司的现金流能否足额覆盖日常经营支出，是否会对上市公司偿债能力和生产经营产生不利影响，并充分提示流动性风险及应对措施。

2025 年公司经营活动现金流入 12.53 亿元，经营活动现金流出 9.43 亿元，产生经营活动的现金流量净额为 3.1 亿元，足以覆盖日常经营支出。2025 年末公司货币资金账面余额 4.41 亿元，其中受限部分 1.95 亿元。2025 年末公司授信额度为 15.93 亿元。经营上公司将逐步增加 C 端销售的占比，销售回款将更加及时，同时控制采购、加大库存使用与处理，增加经营活动现金净流量。2026 年上半年公司已累计偿还到期融资 11.77 亿元，未出现过任何债务违约或延迟付息的情况，所以公司目前资金方面整体上未对偿债能力和生产经营产生较大不利影响。

虽然公司经营活动现金流量整体较好，但目前公司贷款均为一年内到期的短期借款，如果金融机构出现集中、大额缩减授信额度，可能致使公司资金周转及偿债面临较大的压力。公司将采取积极的措施：一是在公司减少贷款的同时，与金融机构保持良好的合作关系，保持适当的授信规模。二是严控采购及各项支出，加大库存使用及处置力度，优化资产配置，不断提升资产使用效率，增加经营活动现金净流量。三是适时增加长期借款，减少短期借款占比，优化整体贷款结构。四是根据公司转向 TO C 业务战略方向，加强销售、研发与生产的协同配合，确

保业务及盈利能力稳步增长，为未来可持续经营提供坚实保障。

特此公告。

河南瑞贝卡发制品股份有限公司

董事会

2026年7月23日