

证券代码:603272 证券简称:联翔股份 公告编号:2024-036  
**浙江联翔智能家居股份有限公司**  
**关于2023年年度报告的信息披露**  
**监管问询回复的公告**

本公司董事会及全体董事保证本公告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个别及连带责任。  
 浙江联翔智能家居股份有限公司(以下简称“公司”)近期收到上海证券交易所关于浙江联翔智能家居股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函(上证公函[2024]0610号,以下简称“问询函”)。公司收到以后高度重视,组织人员逐一落实相关工作,现将问询涉及的问题回复如下:

问题1:关于业绩更正  
 年报披露,2023年度,公司实现净利润-1,328.81万元,同比由盈转亏。公司于2024年1月31日披露业绩预告,预计2023年度实现净利润700.92万元至1,020.88万元,并预计不存在影响本次业绩预告内容准确性的重大不确定因素。截至4月23日,公司对披露业绩预告更正公告,并披露主要原因及政府补助、存货、商誉、递延所得税资产等多项科目。其中,影响金额较大的项目包括公司对2023年某客户的销售达成退货协议,并对相关退回产品补充计提存货跌价准备,共影响当期损益745.26万元;以及对即将进入市场的存货未计提跌价准备,需补充计提存货跌价准备776.78万元。

关注到,公司期末存货账面余额7,614.66万元,主要为半成品4,870.64万元、原材料1,263.21万元、库存商品1,118.42万元;累计计提存货跌价准备1,724.68万元,其中本期新增计提1,412.23万元,涉及存货1,133.33万元、原材料278.89万元,对库存商品未计提跌价准备。年报产销情况对比表显示,三类存货期末库存量均为0。  
 请公司:(1)补充说明退货客户是否为主要客户,近三年公司与其发生的销售额、款项结算情况及期末应收款项余额,退货原因、退货商品及数量、退货时点,是否与销售合同中关于退换货的约定一致,退货相关的会计处理;(2)补充说明产销情况分折表中库存商品存货量为0与按存货存货存在差异的原因;(3)补充披露存货跌价准备计提的依据及相应测算过程,同时结合存货类型、库龄、销售价格、退换货情况等要素,分析存货跌价准备是否充分,说明未对库存商品计提跌价准备是否与业绩预告更正公告中的表述存在差异,并核实年报中存货跌价准备的列报是否准确;(4)逐项说明业绩预告更正的表述是否涉及相关会计政策或会计估计变更;(5)说明本次业绩预告更正同时涉及多个项目的原因,相关负责人期间内开展的具体工作。公司关于财务报告的内部控制决策流程及执行情况,相关内部控制是否有效。请年审会计师发表意见。

公司回复:  
 一、补充说明退货客户是否为主要客户,近三年公司与其发生的销售额、款项结算情况及期末应收款项余额,退货原因、退货商品及数量、退货时点,是否与销售合同中关于退换货的约定一致,退货相关的会计处理

(一)退货客户非主要客户  
 公司2023年度业绩预告更正中提及的退货客户只有1家,即湖州丝织家纺有限公司(以下简称湖州丝织),湖州丝织家非主要客户,原因如下:  
 1.经销商是公司最大的客户类型,湖州丝织不是公司经销商,近三年其与公司仅发生一笔交易,且双方未签订长期销售协议,公司亦未将其纳入经销商管理体系。公司2023年度主要销售收入构成如下:

业务类型	客户类别	销售人	占营业收入比
墙布、窗帘等成品	经销商	13,699.20	87.59%
	非主要客户	533.38	3.41%
装修业务	经销商	992.83	8.71%
	非主要客户	15,232.63	96.71%
合计			

2.公司向经销商、工装类客户和装修类客户销售的墙布、窗帘及相关产品均为常规产品,而销售湖州丝织家的是公司非标准规格的长墙布产品,有别于相关产品。  
 3.公司2023年度最终确认湖州丝织家收入为66.40万元,且在其他年度均无销售收入,占公司营业收入比例较低,且未进入公司前十大客户。2023年度公司前十大客户如下:

序号	客户名称	销售人	占当期营业收入的比例(%)	主要产品及服务类型
1	浙江亿耀智能家居股份有限公司	655.96	4.19	墙布、窗帘
2	深圳市恒安人家居股份有限公司	376.82	2.41	工装类商品、窗帘
3	嘉兴中城工程检测有限公司	106.61	0.68	墙布、窗帘
4	内蒙古广泰装饰装潢材料有限公司	95.50	0.61	窗帘渠道、墙布、窗帘及相关产品
5	宁波宁康家居有限公司	84.43	0.54	窗帘渠道、墙布、窗帘及相关产品
6	山西瑞成建筑工程有限公司	80.36	0.51	窗帘渠道、墙布、窗帘及相关产品
7	信阳出来装饰设计工程有限公司	75.18	0.48	窗帘渠道、墙布、窗帘及相关产品
8	西晋晋沐装饰工程有限公司	75.13	0.48	窗帘渠道、墙布、窗帘及相关产品
9	温州市云林装饰工程有限公司	72.08	0.46	窗帘渠道、墙布、窗帘及相关产品
10	国网浙江电力物资有限公司温盐温供电公司	70.87	0.45	光伏发电
合计		1,603.34	10.81	

(二)近三年公司与湖州丝织家发生的销售额、款项结算情况、期末应收款项余额及交易背景  
 湖州丝织家相关销售与业绩预告更正后收入成本情况表:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
收入	66.40	66.63	-
成本	-	-	-
收入	-	-	-
成本	-	-	-
收入	-	-	-
成本	-	-	-

业绩更正  
 -744.75  
 -630.82  
 -

项目	2023年度	2022年度	2021年度
发出商品-存货成本	②	-	803.75
退回商品-存货成本	③	112.30	-
期后退货-存货成本	④	630.82	-
结构成本	④-①-②-③	60.63	-
销售人	⑤	66.40	-
当期应收账款(不含税)	⑥	267.40	⑦ 329.05
期末应收账款	⑧	-	-
期末合同负债	⑧-⑥+②-⑤	730.05	⑨-⑦ 529.05

【注】湖州丝织家各期收取的货款均大于当期确认销售收入,故各期末均未形成应收账款。累计计提的不含税应收账款大于销售收入之间的差额计入合同负债。  
 湖州丝织家销售及退货相关数据如下:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
发出商品-存货成本	②	-	803.75
退回商品-存货成本	③	112.30	-
期后退货-存货成本	④	630.82	-
结构成本	④-①-②-③	60.63	-
销售人	⑤	66.40	-
当期应收账款(不含税)	⑥	267.40	⑦ 329.05
期末应收账款	⑧	-	-
期末合同负债	⑧-⑥+②-⑤	730.05	⑨-⑦ 529.05

【注】湖州丝织家各期收取的货款均大于当期确认销售收入,故各期末均未形成应收账款。累计计提的不含税应收账款大于销售收入之间的差额计入合同负债。  
 湖州丝织家销售及退货相关数据如下:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
发出商品-存货成本	②	-	803.75
退回商品-存货成本	③	112.30	-
期后退货-存货成本	④	630.82	-
结构成本	④-①-②-③	60.63	-
销售人	⑤	66.40	-
当期应收账款(不含税)	⑥	267.40	⑦ 329.05
期末应收账款	⑧	-	-
期末合同负债	⑧-⑥+②-⑤	730.05	⑨-⑦ 529.05

【注】湖州丝织家各期收取的货款均大于当期确认销售收入,故各期末均未形成应收账款。累计计提的不含税应收账款大于销售收入之间的差额计入合同负债。  
 湖州丝织家销售及退货相关数据如下:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
发出商品-存货成本	②	-	803.75
退回商品-存货成本	③	112.30	-
期后退货-存货成本	④	630.82	-
结构成本	④-①-②-③	60.63	-
销售人	⑤	66.40	-
当期应收账款(不含税)	⑥	267.40	⑦ 329.05
期末应收账款	⑧	-	-
期末合同负债	⑧-⑥+②-⑤	730.05	⑨-⑦ 529.05

【注】湖州丝织家各期收取的货款均大于当期确认销售收入,故各期末均未形成应收账款。累计计提的不含税应收账款大于销售收入之间的差额计入合同负债。  
 湖州丝织家销售及退货相关数据如下:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
发出商品-存货成本	②	-	803.75
退回商品-存货成本	③	112.30	-
期后退货-存货成本	④	630.82	-
结构成本	④-①-②-③	60.63	-
销售人	⑤	66.40	-
当期应收账款(不含税)	⑥	267.40	⑦ 329.05
期末应收账款	⑧	-	-
期末合同负债	⑧-⑥+②-⑤	730.05	⑨-⑦ 529.05

【注】湖州丝织家各期收取的货款均大于当期确认销售收入,故各期末均未形成应收账款。累计计提的不含税应收账款大于销售收入之间的差额计入合同负债。  
 湖州丝织家销售及退货相关数据如下:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
发出商品-存货成本	②	-	803.75
退回商品-存货成本	③	112.30	-
期后退货-存货成本	④	630.82	-
结构成本	④-①-②-③	60.63	-
销售人	⑤	66.40	-
当期应收账款(不含税)	⑥	267.40	⑦ 329.05
期末应收账款	⑧	-	-
期末合同负债	⑧-⑥+②-⑤	730.05	⑨-⑦ 529.05

【注】湖州丝织家各期收取的货款均大于当期确认销售收入,故各期末均未形成应收账款。累计计提的不含税应收账款大于销售收入之间的差额计入合同负债。  
 湖州丝织家销售及退货相关数据如下:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
发出商品-存货成本	②	-	803.75
退回商品-存货成本	③	112.30	-
期后退货-存货成本	④	630.82	-
结构成本	④-①-②-③	60.63	-
销售人	⑤	66.40	-
当期应收账款(不含税)	⑥	267.40	⑦ 329.05
期末应收账款	⑧	-	-
期末合同负债	⑧-⑥+②-⑤	730.05	⑨-⑦ 529.05

【注】湖州丝织家各期收取的货款均大于当期确认销售收入,故各期末均未形成应收账款。累计计提的不含税应收账款大于销售收入之间的差额计入合同负债。  
 湖州丝织家销售及退货相关数据如下:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
发出商品-存货成本	②	-	803.75
退回商品-存货成本	③	112.30	-
期后退货-存货成本	④	630.82	-
结构成本	④-①-②-③	60.63	-
销售人	⑤	66.40	-
当期应收账款(不含税)	⑥	267.40	⑦ 329.05
期末应收账款	⑧	-	-
期末合同负债	⑧-⑥+②-⑤	730.05	⑨-⑦ 529.05

【注】湖州丝织家各期收取的货款均大于当期确认销售收入,故各期末均未形成应收账款。累计计提的不含税应收账款大于销售收入之间的差额计入合同负债。  
 湖州丝织家销售及退货相关数据如下:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
发出商品-存货成本	②	-	803.75
退回商品-存货成本	③	112.30	-
期后退货-存货成本	④	630.82	-
结构成本	④-①-②-③	60.63	-
销售人	⑤	66.40	-
当期应收账款(不含税)	⑥	267.40	⑦ 329.05
期末应收账款	⑧	-	-
期末合同负债	⑧-⑥+②-⑤	730.05	⑨-⑦ 529.05

【注】湖州丝织家各期收取的货款均大于当期确认销售收入,故各期末均未形成应收账款。累计计提的不含税应收账款大于销售收入之间的差额计入合同负债。  
 湖州丝织家销售及退货相关数据如下:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
发出商品-存货成本	②	-	803.75
退回商品-存货成本	③	112.30	-
期后退货-存货成本	④	630.82	-
结构成本	④-①-②-③	60.63	-
销售人	⑤	66.40	-
当期应收账款(不含税)	⑥	267.40	⑦ 329.05
期末应收账款	⑧	-	-
期末合同负债	⑧-⑥+②-⑤	730.05	⑨-⑦ 529.05

经测试,期末存货跌价情况如下:

项目	2023年度	单位:万元
原材料	合计	4,870.64
半成品	合计	1,118.42
库存商品	合计	1,118.42

2.库存商品  
 2023年末,公司库存商品具体构成如下:

项目	金额	占比
群群	848.87	75.90%
墙布	175.35	15.68%
窗帘	21.10	1.89%
其他	17.16	1.53%
合计	1,118.42	100.00%

由上表可见,库存商品主要由群群、墙布及窗帘产品构成。群群是墙布、窗帘产品的小样目录,其主要作用是向客户展示公司的产品,拓展销售渠道,维护经销商体系,故不计提存货跌价准备。墙布及窗帘产品均有对应销售订单,因销售金额高于存货成本,故不计提存货跌价准备。  
 3.其他存货  
 公司在产品、合同履约成本、委托加工物资、包装物及低值易耗品均处于正常周转状态,且库龄基本小于一,未发生减值迹象,故不计提跌价准备。  
 (二)结合存货类型、库龄、销售价格、退换货情况等要素,分析跌价准备计提是否充分

1.截至2023年末,墙布半成品、库存商品结存单价及产成品平均销售价格如下:

项目	产成品平均销售价格	库存商品平均结存单价	半成品平均结存单价	原材料平均销售价格
墙布	464.56	190.95	28.90	32.89
窗帘	273.61	435.66	431.67	
其他	58.90%	93.78%	92.92%	
合计				

原材料及半成品主要由墙布类类构成,墙布原材料平均销售价格大于半成品平均销售价格,原因公司近年来加大了经济型墙布市场推广力度,相应提升了向供应商采购较低规格、简约花色、素色墙布底的规模,原采购的部分高端墙布底的原材料并未用于生产或销售,导致原材料平均价格上升。  
 由于公司产品种类繁多,品类规格万余种,按照存货类别合并统计后,由表可见墙布产成品高于库存商品,故不计提存货跌价准备。  
 墙布原材料及半成品销售价格均低于产成品平均销售价格,跌价测试时,公司仍按原材料及半成品销售价格及库龄记录进行具体判断,并计提相关跌价准备,具体情况见本报告“问题1”之“(一)”之所述。

2.退换货情况  
 湖州丝织家退货属于偶发事项,公司按照退货政策有序进行退货价计提。  
 除上述湖州丝织家退货外,2023年度其他存货退货构成情况如下:

项目	金额	占营业收入比(%)
退换货	52.04	0.34
其中:期后退货	36.10	0.24
合计	88.14	0.58

由表可见,其他存货退货率为0.58%,该部分存货退换货主要是产品色差,墙布上墙贴后出现瑕疵等原因所致。其他退换货存货资金金额较小,存货跌价准备测算时不予以特别考虑。  
 3.2023年同行业存货跌价准备计提情况如下:

2023年度存货跌价计提比例	联翔股份	天新新材	王兰股份
	22.68%	11.79%	36.15%

同行业存货跌价计提比例在11.79%-36.15%之间,公司计提比例为22.65%,不存在重大差异。  
 综上,公司按照一贯的会计政策及会计准则计提存货跌价准备,存货跌价计提充分。  
 (三)说明未对库存商品计提跌价准备是否与业绩预告更正公告中的表述存在差异,并核实实际计提存货跌价准备的存货是否更正公告中提及的相关存货

存货成本不因存货减值准备更正公告中提及的相关存货  
 业绩预告更正公告中因存货减值准备及库存大于期末计提跌价准备的存货高于原材料及半成品成本。退货客户湖州丝织家向公司采购的均系墙布及半成品类商品,故退货源于原材料及半成品类商品。因此类对库存商品计提跌价准备与业绩预告更正中的表述不存在差异,年报中存货跌价准备的列报准确。

四、逐项确认业绩预告更正的项目是否涉及相关会计政策或会计估计变更  
 公司业绩预告更正的项目均不涉及相关会计政策或会计估计变更,相关分析如下:

序号	业绩预告更正项目	是否涉及会计政策变更	是否涉及会计估计变更
1	公司对获得的政府补助重新理解,将与资产相关的政府补助分类为与收益相关的政府补助,前期追溯调整200.07万元	否	否
2	公司于2023年5月15日,主要系对湖州丝织家销售的产品体系,11月推出于城市干店销售拓展计划,拟将墙布市场的存货未计提跌价准备,需补充计提存货跌价准备776.78万元	否	否
3	随着客户对产品要求提高,根据客户反馈,需补充计提存货跌价准备214.83万元	否	否
4	本年度业绩预告公告披露,公司对2023年某客户的销售达成退货协议,并对相关退回产品补充计提存货跌价准备,共影响当期损益745.26万元	否	否
5	公司对退回全资子公司浙江联翔家居用品有限公司库存商品进行盘点,对可补冲回的存货账面价值冲减384.40万元	否	否

五、本次业绩预告更正同时涉及多个项目的原因,相关负责人期间内开展的具体工作,公司关于财务报告的内部控制决策流程及执行情况,相关内部控制是否有效  
 (一)本次业绩预告更正同时涉及多个项目的原因  
 本次业绩预告更正涉及多个项目,如上表所列示第1、2、3、5项均为公司判断不正确或依据不充分所致,第4项系期后退货所致。

(二)更正上述处理的主要原因  
 2024年1月业绩预告后,公司管理层重新研究了上述政府补助相关的账务处理(益信证[2023]29号,益信证[2023]53号),在文中明确了拨款用途分别为“生产制造方式转型项目(年产350米无缝墙布建设项目)1240万元、数字化改造项目(联翔数字化改造车间)28.42万元、工业技术改造项目(年产36万套定制成品窗帘)117.5万元”

经综合判断,上述补助文件中指明了补助资金对应的项目,且用于实质重于形式的政府补助,因此补助应作为与资产相关的政府补助进行会计处理。故对上述政府补助类别予以了更正。  
 (三)2023年度生产制造方式转型项目财政拨款240万元,因用于年产350米无缝墙布项目建设支出,应分类为与资产相关的政府补助,同时,由于年产350米无缝墙布建设项目在建设未仍处于在建状态,故将此政府补助计入其他溢转人递延收益。  
 ②数字化改造项目(联翔数字化改造车间)(益信证[2023]53号)28.42万元应分类为与资产相关的政府补助。但联翔数字化改造车间已投入使用,已计提折旧10.05万元应计入其他溢转人递延收益。  
 ③工业技术改造项目(年产36万套定制成品窗帘)117.5万元(益信证[2023]53号)应分类为与资产相关的政府补助,但年产36万套定制成品窗帘项目已有新产品上市,已计提折旧1.31万元计入其他溢转人递延收益,剩余10.44万元转入递延收益。

2.公司基于对市场销售,2023年8月推出墙布仓库供应链产品体系,11月推出于城市干店销售拓展计划,拟将进入上述渠道的存货未计提跌价准备,需补充计提存货跌价准备776.78万元。  
 (一)前次业绩预告部分存货未计提跌价准备的原因  
 墙布仓库供应链体系内的优质供应链,通过聚焦供应链数字化供应链生态圈,打造互联网+智能仓储模式,扩大品牌宣传力度,降低采购成本,缩短供货周期,提高资金使用效率,为客户提供个性化的供应链服务,让经销商更便捷,提升经销商的购物体验,也是极佳的体验中心,更为经销商提供便捷、贴心的服务,以小商撬动大流量,提倡小投资、轻运营,快回报的经营理念,打造新零售社区店。  
 公司计划通过墙布仓库供应链产品体系和干店干店销售拓展计划进一步做到渠道下沉,针对墙布渠道非畅销的产品在新的渠道里进行销售,因为部分存货即将进入上述渠道的客户,所以公司对上述存货未计提跌价准备。  
 (二)更正上述处理的主要原因  
 2024年一季度上述存货尚未达到预期效果,公司认为上述销售渠道需要较长时间且具有较大不确定性,经与年审会计师及保荐机构沟通,公司对所有存货尤其是即将进入市场的存货进行核算,无论是是否即将推向市场,公司拟对该类按照一贯的会计政策和会计准则计提存货跌价准备,因此公司对存货跌价准备予以了补提。  
 3.随着评估工作的深入开展,根据评估机构对控股子公司嘉兴联翔生物科技股份有限公司资产评估测算结果,需补充计提商誉减值的情况如下  
 (一)前次业绩预告未计提商誉减值的情况  
 公司于2022年5月向自然人股东王进购得了嘉兴联翔生物科技股份有限公司(以下简称联翔生物)158%的股权,使其成为子公司,由此产生了504.32万元商誉。联翔生物科技在产品体系墙布领域和联翔,用于墙布+墙布施工。公司收购联翔生物科技后,大部分产品由联翔公司承接,并转移给公司的经销商,以达到更好服务终端客户的目的。  
 从公司合并角度来看,联翔生物科技的产品在2023年度营业收入为89.57万元,其中24.55万元确认在联翔生物科技账面,65.02万元确认在公司账面。虽然联翔生物科技单独2023年度形成了43.43万元的亏损,但公司考虑其产品整体是盈利的,因此在2024年1月业绩预告时并未对商誉发生减值。  
 (二)更正上述处理的主要原因  
 经与年审会计师、评估师及保荐机构沟通后,公司管理层意识到虽然联翔生物科技产品整体盈利,但其盈利主要还是依赖公司的销售商,如果发生公司的销售商支持,联翔生物科技自身由于销售规模小等因素,短期内难以产生足够的现金流。后经评估师测算,联翔生物科技商