证券代码:603557　证券简称:ST起步　公告编号:2024-082

起步股份有限公司
关于收到并回复上海证券交易所2023年报监管工作函的公告

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。

风险提示:

1、截止2023年度末,公司应收账款期末账面价值为2.94亿元,本期计提坏账准备2.30亿元。其中杭州悦安商业运营管理有限公司(以下简称“杭州悦安”)等经销商因已终止合作、诉讼胜诉但存在执行困难等原因,其应收账款的可回收性存在不确定性。敬请广大投资者注意投资风险。

2、截至2023年12月31日,公司单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款12,078.27万元,坏账准备余额10,085.50万元;按账龄组合计提预期信用损失的应收账款46,401.26万元,坏账准备余额18,957.90万元;2023年度核销应收账款余额19,184.67万元。因公司未对单项应收债权计提信用减值事项提供充分、适当的依据,亦未提供预期信用损失计提比例的依据,北京亚泰国际会计师事务所(特殊普通合伙)无法评估其计提信用减值的合理性和准确性,亦没有获得上述应收款项可回收的充分证据,对该事项出具保留意见。敬请广大投资者注意投资风险。

公司于2024年6月7日收到上海证券交易所下发的《关于起步股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】0762号)(以下简称“《监管工作函》”)。公司根据《监管工作函》要求,对所列问题进行了认真落实,现将回复内容公告如下:

问题一、年报显示,2023年度公司实现营业收入2.68亿元,同比下降23.84%,扣非前后的净利润分别亏损6.56亿元、5.76亿元,已连续4年亏损。分销售模式看,报告期内经销模式实现营收1.83亿元,毛利率为36.77%,同比增加3.21个百分点,直营模式实现营收0.68亿元,毛利率34.47%,增加0.66个百分点。分销售渠道看,线下销售收入占比88.72%,毛利率38.65%,增加3.90个百分点,而线上销售毛利率仅16.52%,减少12.35个百分点。公司前五名客户销售额10,057.97万元,占年度销售总额40.16%;前五名供应商采购额14,792.50万元,占年度采购总额67.07%。报告期公司经营活动现金净流出0.31亿元,已连续4年为负。2024年一季报显示,公司实现营业收入0.71亿元,同比下降14.89%,净利润仍亏损。请公司:(1)补充披露公司前十大经销商的名称、所在地、是否为关联方、合作期限、业务往来金额,分业务补充披露公司与经销商的合作模式、管理政策、主要合同条款等,并结合经销模式和直营模式的成本构成、运营方式等差异以及同行业可比公司情况,说明本期经销业务毛利率增长的原因、经销业务毛利率高于直销业务的原因,是否符合行业惯例;(2)结合行业发展趋势、同行业可比公司情况、线下门店数量变化、线上线下业务模式及成本构成差异等,量化分析本期线上线下业务毛利率变动的原因以及线下业务毛利率大幅高于线上业务的原因及合理性,是否符合行业惯例;(3)补充披露前十大客户及供应商的名称、所在地、业务往来内容、合作期限、交易金额、回款情况、收入确认时点与金额,说明是否存在关联关系,是否存在期后退货情况;(4)结合公司主营业务经营模式、收入确认及结算政策等,补充说明公司经营活动现金流量持续为负的原因及合理性,是否与行业趋势相符,是否存在为他方垫付资金、承担费用的行为;(5)结合一季度收入构成及经营情况等,说明2024年度是否存在营业收入低于3亿元且净利润亏损的风险,并充分提示相关风险。

回复:

一、补充披露公司前十大经销商的名称、所在地、是否为关联方、合作期限、业务往来金额,分业务补充披露公司与经销商的合作模式、管理政策、主要合同条款等,并结合经销模式和直营模式的成本构成、运营方式等差异以及同行业可比公司情况,说明本期经销业务毛利率增长的原因、经销业务毛利率高于直销业务的原因,是否符合行业惯例;

(一)前十大经销商的名称、所在地、是否为关联方、合作期限、业务往来金额

2023年度,公司前十大经销商的名称、所在地、是否为关联方、合作期限、业务往来金额具体如下表所示:

单位:万元

序号	前十经销商/客户	所在地	是否关联方	合作期限	2023年不含税收入	2023年回款
1	杭州悦安商业运营管理有限公司	浙江省	否	2年	2,861.59	4,283.87
2	成都市力晟商贸有限公司	四川省	否	10年以上	2,190.02	3,320.94
3	苏州市乐铭贸易有限公司	江苏省	否	10年以上	2,049.06	2,681.96
4	陕西鼎臻儿童用品有限公司	陕西省	否	10年以上	1,581.66	2,032.91
5	武汉丽兴源商贸有限公司	湖北省	否	10年以上	1,375.64	1,984.66
6	郑州天启商贸有限公司	河南省	否	10年以上	1,136.70	1,351.70
7	合肥市纵赢商贸有限公司	安徽省	否	10年以上	1,006.67	999.77
8	俞聪旺	福建省	否	2年	1,002.47	1,128.45
9	杭州鑫童时代商贸有限公司	浙江省	否	1年	947.56	760.88
10	山西谦润商贸有限公司	山西省	否	10年以上	674.64	673.08
合计					14,826.02	19,218.23

注1:由于近年公司信用政策收紧,营业收入体量缩小,2023年度经销商整体回款规模大于交易额。

注2:经自查,杭州悦安商业运营管理公司现任总裁吴剑军为公司原董事会秘书。

(二)分业务补充披露公司与经销商的合作模式、管理政策、主要合同条款等,并结合经销模式和直营模式的成本构成、运营方式等差异以及同行业可比公司情况,说明本期经销业务毛利率增长的原因、经销业务毛利率高于直销业务的原因,是否符合行业惯例

1、公司与经销商的合作模式

公司线下业务分为经销模式和直营(联营)模式:其中经销模式是目前服装行业广泛采用的销售模式,公司将产品按折扣价格(定价依据:公司综合考虑产品成本、销售目标、市场供求以及市场同类产品价格等因素,确定产品最终销售价格。产品吊牌价为采购成本价的4-5倍,公司每年根据市场与主要经销商谈判确定供货折扣价格)销售给经销商,再由经销商通过自行开设商场专柜或自收银店对外销售,并由经销商自行承担相应的运营费用。公司与经销商的销售均为买断式销售,分地域对经销商进行管理,经销商自行发展其下游客户,自行定价、供货和收款。公司收入确认的具体方法为公司在指定地点将商品交付客户或承运人,公司已经收款或取得索取货款依据时确认销售收入。公司线上业务目前以直营业务及授标业务为主,未采用经销模式。

2、经销商管理政策

公司制定了严格的经销商管理政策,主要内容包括如下:

(1)经销商选取标准和批准程序

对于经销商的选取,公司制定了严格的选取标准。公司根据年度市场开拓计划针对不同销售区域开发经销商,对其发展理念、资信情况、业务规模、行业经验、销售渠道、经营管理能力等方面进行综合评估,销售人员将上述信息报送公司审核,经审定合格后签订年度经销合同,并在合同中就经销区域、年度销售任务、款项结算、货物运输、售后服务等条款予以具体约定。

(2)对不同类别经销商、多层级经销商管理制度以及终端销售管理

公司向经销商销售均为买断式销售,分地域对经销商进行管理,经销商自行发展其下游客户,自行定价、供货和收款,不存在二级或多级经销模式。针对终端销售,公司要求各区域经销商只可在协议约定的代理区域实施产品的营销活动,禁止以任何方式将公司产品销售区域以外的商家及用户;禁止通过网络推广、网店等形式实施网上跨代理区域销售,在代理区域内的网上销售,网上销售售价必须经过公司书面同意,且实际成交价格也不能低于公司书面同意的售价。

(3)新增及退出管理方法

新增经销商前,销售人员搜集经销商的经营资质、经营场所、业务规模等信息,获取经销商的营业执照、组织机构代码证和税务登记证,报送营销管理中心进行审核,审核通过后销售人员与经销商进一步进行洽谈,并根据进展安排派送样品,并尽快签订经销合同。对于新增的经销商,销售人员填写《客户基本资料表》,并交付销售部档案内勤人员,以便维护与管理。建立客户数据档案后,对客户资料进行动态更新,以便更好地监控和了解客户行为,进行后续维护和退出管理。

(4)定价考核机制

定价考核机制(包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等)公司综合考虑产品成本、销售目标、市场供求以及市场同类产品价格等因素,确定产品最终销售价格。经销模式下,一般由经销商上门自提,如需委托运输,公司不承担货运费用,货物交付承运人后风险即转移至经销商;针对于经销商,公司一般在经销合同中约定其达到一定销售额的情况下,对境内经销商予以一定比例的返利,返利款项用于次年抵消采购同类产品货款。(返利政策为:及时按照公司授信政策回款的经销商可给予返利款支持,其中年度回款低于3000万的经销商返利1%,年度回款超过3000万元的经销商返利2%。返利以冲抵货款方式兑现。2023年返利金额合计65.34万元)

(5)退换货机制

公司产品按照经销合同的约定实行“包修、包换、包退”的三包政策,属于三包政策范围、期限内的产品,公司负责对配件实行以旧换新,经销商负责修理。

(6)物流管理模式(是否直接发货给终端客户)

经销模式下,不存在由公司直接发货给终端客户的情形。货物一般由经销商自提,如委托公司代办托运,由公司将货物交付承运人,不直接发货给终端客户;由经销商对终端消费者或客户的发货,相关的运费由经销商自行承担。

(7)信用及收款管理、结算机制、对账制度

经销模式下,公司一般在收到经销商部分预付货款后发货,对于部分市场口碑较佳或合作历史良好的经销商,公司会给予一定的信用额度;根据不同客户的合作历史、交易规模、信用状况等情况,给予客户不超过90天的信用期,或在收取一定比例定金的基础上给予客户不超过180天的信用期;对于授予信用期的经销商,财务部门定期与客户就货款回收情况进行对账确认,并督促业务人员催收回款。

(8)库存管理机制

公司采用“以销定产为主、适量备货为辅”的生产模式。公司主要根据客户订单需求,以客户需求为导向,进行生产计划、调度、管理和控制。公司针对主要产品及原材料均设定安全库存量,与主要客户及供应商均保持长期良好的合作关系。公司严格按照客户订单制定生产和采购计划,同时根据市场预期,为及时响应客户需求进行适当储备,以加强存货管理水平,提高存货周转能力,控制经营风险。针对经销商的库存,公司不掌握经销商的库存信息,由经销商自行承担存货管理风险。

3、经销商主要合同条款

公司每年与经销商签署《品牌经销合同》,合同主要条款包括:

(1)约定双方关系及经销商的经销区域及合作期限。

(2)约定ABCKIDS等品牌的使用范围。

(3)约定运输及提货方式、货款结算方式、对账方法等。由经销商自行安排运输单位(即货运公司)至公司指定的存货仓库(含供应商仓库)处进行提货,与运输相关的全部费用(包括且不限于运费、货物保险费等)均由经销商自行承担。经销商负责办理提取货物、验收签单手续。经销商所经销的产品,由公司按统一规定的出厂价销售给经销商,公司执行滚动信贷的发货回款管理政策。经销商每月十五日前需将公司对账单签字回传。

(4)约定了公司与经销商各自的权利义务。

(5)约定了违约责任、合同终止与处理、争议的解决及保密规则等内容。

4、本期经销业务毛利率增长的原因、经销业务毛利率高于直销业务的原因,是否符合行业惯例

(1)本期经销业务毛利率增长的原因

项目	2023年			2022年		
	收入金额	成本金额	毛利率	收入金额	成本金额	毛利率
经销业务						
其中:正常销售	15,661.59	10,392.77	33.64%	22,761.68	16,121.17	29.17%
尾货清理	2,615.00	1,162.85	55.53%	2,490.18	656.13	73.65%
合计	18,276.59	11,555.62	36.77%	25,251.86	16,777.30	33.56%

2023年公司经销业务的综合毛利率为36.77%,同比上升3.21%,主要原因是对经销商的正常销售的折扣提高所致。

(2)经销业务毛利率高于直销业务的原因,是否符合行业惯例

公司主营业务以经销业务为主,占比约72.97%;直营业务规模相对较小,包括了线下的联营业务及线上业务,合计占比约27.03%。公司2023年度经销业务与直营业务毛利率相关情况如下表所示:

单位:万元

业务分类	不含税金额	摊后成本	毛利	2023年毛利率	2022年毛利率
经销业务	18,276.59	11,555.62	6,720.97	36.77%	33.56%
其中:正常销售	15,661.59	10,392.77	5,268.82	33.64%	29.17%
尾货清理	2,615.00	1,162.85	1,452.15	55.53%	73.65%
直营业务	6,769.10	4,435.92	2,333.18	34.47%	33.81%
其中:正常销售	4,440.11	3,162.37	1,277.74	28.78%	22.46%
尾货清理	2,328.99	1,273.55	1,055.44	45.32%	38.07%
其中:线上业务	2,825.57	2,358.79	466.78	16.52%	28.87%
线上正常	1,484.32	1,564.41	−80.09	−5.40%	19.24%
线上尾货	1,341.25	794.39	546.86	40.77%	33.27%
联营业务	1,856.24	1,073.82	782.41	42.15%	无
其他业务	2,087.29	1,003.30	1,083.99	51.93%	47.73%
合计	25,045.69	15,991.54	9,054.15	36.15%	33.62%

公司与同行业其他上市公司经销业务与直营业务毛利率对比如下:

公司 毛利率	ST起步	ST步森	美邦服饰	森马服饰	太平鸟	行业平均
经销	36.77%	25.81%	30.59%	39.18%	40.32%	34.53%
直营	34.47%	56.78%	46.41%	67.60%	71.33%	55.32%
毛利率比较	直营<经销	经销<直营	经销<直营	经销<直营	经销<直营	经销<直营

正常情况下,同行业上市公司的直营业务的毛利率应当高于经销业务的毛利率,公司经销业务毛利高于自营业务的原因:由于报告期内,经销业务的尾货清理业务中,处理销售了一批年限较久的尾货及滞销产品,存货跌价准备转回冲减当期营业成本导致经销业务的整体毛利率上升;直营业务中,由于2022年末,公司线上业务成立了浙江起步新零售有限公司,统筹负责线上业务。但由于线上电商行业竞争加剧,公司新建电商团队销售能力欠缺、整体销售规模小等原因,导致线上销售毛利较低。同时,由于2022年线上团队自主采购了一批冬季服装,由于存在产品质量及物流送货等问题,双十一直播销售未达预期,导致了冬季商品大量滞销,为消化库存,公司在2022年12月到2023年2月期间采取了低于成本价去库存的措施,因此导致了线上业务正常销售的毛利率下降。

公司经销模式和直营模式的成本构成、运营方式对毛利率影响情况分析如下:

项目	经销模式	直营模式
成本构成	(1)商品外购成本 (2)运输成本	(1)商品外购成本 (2)运输成本 (3)租金成本 (4)人员成本
运营方式	公司与经销商签署购销协议,以买断形式卖给经销商,再由其面向消费者实现销售	主要通过在线上平台或线下开设自营门店的形式进行销售

1)成本构成对毛利率影响

报告期内,公司经销和直营销售模式成本构成要素基本一致,但由于不同品类采购数量、款式等要求以及产品生产标准、质量要求等,在供应商选择中存在不同报价偏差,公司在保证有充足备选供应商和供应链体系安全的前提下,尽量向具有质量、成本、交付优势的供应商进行相对集中采购,以确保公司在总体采购量较往年降低的情况下,仍然能够获得相对较低的采购成本。

2)运营方式中定价政策、差异化产品定价政策导致的毛利率影响

①销售链条不同导致的定价差异:不同经销模式所涉及的销售链条存在差异。经销模式下,公司产品通过经销商销往消费者;直营模式下,公司产品需通过门店或线上平台等终端场景销往消费者。公司在定价时充分考虑产业链利润分配的合理性,对于不同的渠道、不同的销售链条、不同的终端售价制定差异化产品出厂价。

②不同属性的产品价格存在差异

鞋服行业追求时尚,季节性较强,一旦产品过季,存货就开始计提跌价,随着库龄的增长,产品更替,尾货处理、清理库存尤为重要,公司定期根据库存情况,对品质、样式等变化综合衡量后指定差异化产品处置报价。

综上,由于公司直营业务包含的线上业务不景气及处理尾货等原因,公司经销业务毛利率高于直营业务,与行业内其他上市公司情况不符。

会计师核查意见:经销业务毛利率增长主要原因为正常销售的折扣提高所致,经销业务毛利率高于直销业务主要原因为线上业务不景气,低价消化库存占比较高所致,与同行业相比存在差异,具有特殊性。

(二)结合行业发展趋势、同行业可比公司情况、线下门店数量变化、线上线下业务模式及成本构成差异等,量化分析本期线上线下业务毛利率变动的原因以及线下业务毛利率大幅高于线上业务的原因及合理性,是否符合行业惯例;

公司近年来的线下门店数量变化如下:

品牌	门店类型	2022年末数量(家)	2023年末数量(家)	2023年新开(家)	2023年关闭(家)
ABCKIDS	经销	1,303	1,115	115	303
ABCKIDS	直营	7	6	1	2
合计	–	1,310	1,121	116	305

公司线上业务及线下业务毛利率情况如下:

单位:万元

项目	不含税金额	摊后成本	毛利	毛利率2023年度	毛利率2022年度
线上业务	2,825.57	2,358.79	466.78	16.52%	28.87%
其中:尾货清理	1,341.25	794.39	546.86	40.77%	33.27%
正常销售	1,484.32	1,564.41	−80.09	−5.40%	19.24%
线下业务	22,220.12	13,632.75	8,587.37	38.65%	34.75%
其中:尾货清理	3,602.74	1,642.02	1,960.72	54.42%	62.91%
正常销售	18,617.38	11,990.73	6,626.65	35.59%	29.35%
总计	25,045.69	15,991.54	9,054.15	36.15%	33.62%

同行业其他上市公司线上业务及线下业务毛利率对比如下:

公司 毛利率	ST起步	太平鸟	锦泓集团	海澜之家	雅戈尔	行业平均
线上	16.52%	44.28%	64.36%	48.15%	64.76%	47.61%
线下	38.65%	72.91%	61.56%	45.44%	74.23%	58.56%

首先,公司经销业务开始于2010年,线上业务起步于2016年,后来由于公司战略调整2021年公司线上业务停滞,2022年重新组建团队,管理团队经营能力欠佳。线上业务由于近年来电商行业竞争加剧,整体销售规模小,成本的规模效应弱等原因,导致线上销售毛利偏低。

其次,2022年线上团队自主采购了一批冬季服装,由于存在产品质量及物流送货等问题,双十一直播销售未达预期,导致了冬季商品大量滞销,为消化库存,公司在2022年12月到2023年2月期间采取了低于成本价去库存的措施,因此导致了线上业务正常销售的毛利率下降。

会计师核查意见:本期线上业务毛利率变动主要原因为起步较晚、规模小、成本的规模效应弱、管理团队业务能力欠缺所致,本期线下业务毛利率变动主要原因为正常销售的折扣提高所致,线下业务毛利率大幅高于线上业务主要原因为线上业务不景气,低价消化库存占比较高所致,与同行业相比存在差异,具有特殊性。

(三)补充披露前十大客户及供应商的名称、所在地、业务往来内容、合作期限、交易金额、回款情况、收入确认时点与金额,说明是否存在关联关系,是否存在期后退货情况;

1、前十大客户具体如下表所示:

单位:万元

序号	前十经销商/客户	所在地	业务往来内容	是否关联方	合作期限	2023年不含税收入	2023年回款	期后退货	收入确认时点
1	杭州悦安商业运营管理有限公司	浙江省	鞋服销售	否	2年	2,861.59	4,283.87		对方签收或授权人签收
2	成都市力晟商贸有限公司	四川省	鞋服销售	否	10年以上	2,190.02	3,320.94	439.18	对方签收或授权人签收
3	苏州市乐铭贸易有限公司	江苏省	鞋服销售	否	10年以上	2,049.06	2,681.96	165.58	对方签收或授权人签收
4	陕西鼎臻儿童用品有限公司	陕西省	鞋服销售	否	10年以上	1,581.66	2,032.91	230.91	对方签收或授权人签收
5	武汉丽兴源商贸有限公司	湖北省	鞋服销售	否	10年以上	1,375.64	1,984.66	209.40	对方签收或授权人签收
6	郑州天启商贸有限公司	河南省	鞋服销售	否	10年以上	1,136.70	1,351.70	128.00	对方签收或授权人签收
7	合肥市纵赢商贸有限公司	安徽省	鞋服销售	否	10年以上	1,006.67	999.77		对方签收或授权人签收
8	俞聪旺	福建省	鞋服销售	否	2年	1,002.47	1,128.45		对方签收或授权人签收
9	杭州鑫童时代商贸有限公司	浙江省	鞋服销售	否	1年	947.56	760.88		对方签收或授权人签收
10	山西谦润商贸有限公司	山西省	鞋服销售	否	10年以上	674.64	673.08	21.43	对方签收或授权人签收
合计						14,826.02	19,218.23	1,194.50	

注1:2023年公司制定了关于全国经销商优惠退货的政策(代理商对于每季期货订单必须高于(含)80%执行率,并且回款目标(授信额度内)100%达成),允许各地经销商将需要退回的商品退回公司仓库,公司前十大客户实际退货合计约1,194.50万元。

注2:2023年度期后退货金额合计约1,312.31万元(不含税金额)。年报披露日前已退回的540.39万元(冲减主营业务收入及应收账款),未退回部分771.91万元(冲减主营业务收入及确认预计负债)。

2、前十大供应商具体如下表所示:

单位:万元

序号	前十供应商	所在地	业务往来内容	是否关联方	合作期限	2023年不含税采购
1	湖州吴兴盈创贸易有限公司	湖州市	鞋服采购	否	2年	6,996.96
2	湖州吴晟供应链管理有限公司	湖州市	鞋服采购	否	2年	3,520.92
3	雪朗卡(福建)服饰织造有限公司	泉州市	服装采购	否	9年	2,063.43
4	温州苒诚鞋业有限公司	温州市	鞋品采购	否	3年	1,117.72
5	湖州湖融供应链科技有限公司	湖州市	鞋服采购	否	2年	1,093.46
6	泉州市正卓服装有限公司	泉州市	服装采购	否	1年	964.64
7	福建省超然科技发展有限公司	泉州市	鞋品采购	否	7年	929.11
8	温州幻视体育用品有限公司	温州市	鞋品采购	否	2年	581.01
9	温州市汉搏鞋业有限公司	温州市	鞋品采购	否	1年	454.36
10	福建华能工贸有限公司	泉州市	鞋品采购	否	4年	355.37
合计						18,076.98

(四)结合公司主营业务经营模式、收入确认及结算政策等,补充说明公司经营活动现金流量持续为负的原因及合理性,是否与行业趋势相符,是否存在为他方垫付资金、承担费用的行为;

1、公司主营业务经营模式、收入确认及结算政策

公司主要销售童装、童鞋及儿童服饰配件等产品。销售模式主要包括经销商销售模式、电商直营模式和线下线下直联营店模式。

(1)经销商销售

经销商销售属于在某一时点履行的履约义务,公司在指定地点将商品交付予客户或承运人,公司已经收款或取得索取货款依据时按照总额法确认销售收入。结算政策分为现款现货和信用政策两种,其中信用政策是经销商客户按照季度授信。

(2)电商直营

电商直营属于在某一时点履行的履约义务,公司通过第三方电子商务平台进行的零售,在经客户签收并已经收款或取得索取货款依据时按照总额法确认销售收入。结算政策为根据消费者在平台确认收货的时间结算销售收入。

(3)线下直联营店

线下直营店销售属于在某一时点履行的履约义务,公司通过购置开设或租赁的专卖店或其他方式进行零售,在商品销售给顾客并收取货款时按照总额法确认销售收入。结算政策为消费者购买产品的时间结算销售收入。

2、公司经营活动现金流净额是否将持续为负

报告期内,公司经营活动产生的现金流量及净利润情况如下:

单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
经营活动现金流入小计	40,604.04	52,624.03	82,027.96
其中:销售商品、提供劳务收到的现金	33,524.08	32,562.06	73,976.44
经营活动现金流出小计	43,739.34	53,678.00	142,425.57
其中:购买商品、接受劳务支付的现金	26,626.33	28,504.74	90,875.70
支付给职工以及为职工支付的现金	6,624.29	5,482.98	6,832.52
支付其他与经营活动有关的现金	9,382.56	16,630.44	39,215.46
经营活动产生的现金流量净额	−3,135.30	−1,053.97	−60,397.61

(1)公司经营活动现金流量持续为负的原因

总体而言,2021年以来公司经营活动现金流量持续为负且金额较大的核心原因为:公司持续亏损及经营活动现金流出金额超过经营活动现金流入金额。同时,公司购买商品、接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金规模较大,使得报告期内各期经营活动现金流出金额均高于经营活动现金流入金额。

2021年度,公司经营活动现金流量净额为负主要原因为:一是出现市场环境恶化,导致公司采购库存无法实现销售,现流无法及时回收;二是诉讼冻结资金,期末受限货币资金增加近1.73亿元,导致支付其他与经营活动有关的现金大幅增加。

2022年度,宏观经济增速放缓,随着消费者线上消费习惯的养成,线下实体行业环境发生变化,下游经销商门店陆续关闭,进一步导致公司营业收入下滑,支付给职工以及为职工支付的现金规模并未同步与营业收入规模下降幅度保持一致。

2023年度,由于支付给职工以及为职工支付的现金规模仍处于高点,但整体亏损幅度有所缓解,与上年度经营活动产生的现金流量净额亏损规模基本持平。

(2)经营活动产生的现金流量净额同行业情况

单位:万元

公司	2023年	2022年
ST起步	−3,135.30	−1,053.97
ST步森	−3,581.58	−2,154.96
美邦服饰	−18,999.14	−53,493.60
安奈儿	727.15	−15,455.36

由上表可知,2022-2023年,同行业可比企业经营活动产生的现金流量净额呈现负值情形,公司负值规模较其他同行公司处于中游水平。

综上,公司经营活动现金流量持续为负主要原因系公司持续亏损及经营活动现金流出金额超过经营活动现金流入金额。同时,公司购买商品、接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金规模一直居高不下,与营业收入规模下降幅度并未保持一致,使得报告期内各期经营活动现金流出金额均高于经营活动现金流入金额。公司经营活动现金流量持续为负,是公司经营情况持续亏损造成,不存在为他方垫付资金、承担费用的行为。

会计师核查意见:公司经营活动现金流量持续为负的主要原因为公司持续亏损,同时公司支付给职工以及为职工支付的现金长期保持较高规模,与公司实际业务相吻合,符合同行业发展趋势,不存在为他方垫付资金、承担费用的行为。

(五)结合一季度收入构成及经营情况等,说明2024年度是否存在营业收入低于3亿元且净利润亏损的风险,并充分提示相关风险。

公司2024年一季度营业收入7128.48万元,归属上市公司股东的净利润-364.22万元,根据公司近期销售收入及回款等经营情况,公司2024年度可能存在营业收入低于3亿元且净利润亏损的风险,如公司2024年经审计的营业收入低于3亿元且净利润亏损,公司将在2024年年度报告披露后被上海证券交易所实施退市风险警示,请投资者注意风险。

会计师核查意见:2023年年审意见类型为与持续经营相关的重大不确定性保留意见的审计报告,若未来行业景气度持续下行,公司盈利能力持续下降,公司2024年度存在营业收入低于3亿元且净利润亏损的风险。

问题二:年报显示,公司应收账款期末账面价值为2.94亿元,同比下降 50.5%,本期计提坏账准备2.30亿元。其中对杭州悦安应收账款余额近1亿元,坏账准备计提比例为80%,计提理由为诉讼中,多次催收无果。因公司未对单项应收债权计提信用减值事项提供充分、适当的依据,亦未提供预期信用损失计提比例的依据,年审会计师无法评估公司计提信用减值的合理性和准确性,亦没有获得上述应收款项可回收的充分证据,已连续2年对公司财务报表出具保留意见。请公司:(1)补充披露应收账款期末余额排名前十的欠款方名称、是否为关联方、业务往来内容及形成背景、账龄分布、金额、信用期及回款情况,并说明相关款项可回收的依据;(2)结合相关业务开展情况、销售模式、回款政策、收入确认、实物流转等,说明前述业务往来是否具备真实商业背景及依据,以及公司常年保持高额应收账款的原因及合理性,是否符合行业惯例;(3)结合应收账款发生信用减值的具体时间及迹象、欠款方的经营及资信情况、公司已采取的催款措施及效果等,说明报告期计提坏账准备的测算依据及过程,并补充披露与杭州悦安业务往来、是否存在关联关系及诉讼纠纷的具体情况,结合减值计提等情况说明前期收入确认是否真实合理;(4)公司2023年预期信用损失计提比例显著低于2022年相关比例,请结合近三年减值计提比例等减值政策的差异情况,说明2023年度减值计提是否充分、准确,相关会计政策是否具有一致性,是否符合会计准则相关规定,是否存在不当调节减值金额的情形。

回复:

(1)补充披露应收账款期末余额排名前十的欠款方名称、是否为关联方、业务往来内容及形成背景、账龄分布、金额、信用期及回款情况,并说明相关款项可回收的依据;

公司常年保持高额应收账款,截止2023年度末,公司应收账款期末账面价值为2.94亿元,本期计提坏账准备2.30亿元。公司应收账款期末余额排名前十的欠款方主要情况如下表所示:　单位:万元

序号	前十应收账款	是否关联方	形成背景	合作期限	2023应收	1年以内	1至2年	2至3年	3年以上	2023坏账	2023年回款	信用政策
1	杭州悦安商业运营管理有限公司	否	代理童装童鞋销售	2年	9,963.86	3,170.76	6,793.11	–	–	7,971.09	4,283.87	按季授信
2	成都市力晟商贸有限公司	否	代理童装童鞋销售	10年以上	6,678.05	2,558.29	3,492.52	627.24	–	1,854.50	3,320.94	按季授信
3	苏州市乐铭贸易有限公司	否	代理童装童鞋销售	10年以上	5,448.77	1,871.95	3,576.83	–	–	1,266.06	2,681.96	按季授信
4	陕西鼎臻儿童用品有限公司	否	代理童装童鞋销售	10年以上	5,154.53	1,864.63	1,707.55	1,582.34	–	2,044.30	2,032.91	按季授信
5	合肥市纵赢商贸有限公司	否	代理童装童鞋销售	10年以上	4,847.24	1,069.77	900.55	2,876.92	–	2,776.24	999.77	按季授信
6	郑州天启商贸有限公司	否	代理童装童鞋销售	10年以上	4,377.84	1,083.96	1,631.68	1,662.20	–	1,981.49	1,351.70	按季授信
7	武汉丽兴源商贸有限公司	否	代理童装童鞋销售	10年以上	2,830.14	1,477.15	1,352.99	–	–	584.65	1,984.66	按季授信
8	株洲起福商贸有限公司	否	代理童装童鞋销售	8年	2,369.93	–	340.58	1,555.40	473.95	1,854.13	–	按季授信
9	山西谦润商贸有限公司	否	代理童装童鞋销售	10年以上	2,307.20	688.93	730.48	808.08	79.71	1,047.59	673.08	按季授信
10	济南凹凸工贸有限公司	否	代理童装童鞋销售	10年以上	1,942.93	563.48	875.35	504.11	–	740.52	716.50	按季授信
合计					45,920.50	14,348.91	21,401.62	9,616.30	553.67	22,120.57	18,045.40	

注1:经自查,杭州悦安商业运营管理公司现任总裁吴剑军为公司原董事会秘书。

上述应收账款可回收依据:

杭州悦安商业运营管理有限公司因已终止合作、诉讼胜诉但存在执行困难等原因,公司已经按照80%的比例单项计提了杭州悦安的应收账款。参照其他类似诉讼案件,公司通过仲裁调解、法律诉讼等多方追偿程序,预计可以追偿到少部分货款或者货物。株洲起福商贸有限公司由于已终止合作且被杭州悦安实际控制,后续应收账款可回收性存在不确定性。经自查,杭州悦安现任总裁为公司原董事会秘书吴剑军,杭州悦安及株洲起福的应收账款能否收回存在不确定性。

此外,合肥市纵赢商贸有限公司、山西谦润商贸有限公司由于经营情况恶化后续可能终止合作,应收账款可回收性存在不确定性。

除上述四家经销商外,其他经销商目前合作正常,货款回款正常,并且经销商个人为货款提供连带责任担保,因此相关款项的可回收性较高。

会计师核查意见:因公司未对单项应收债权计提信用减值事项提供充分、适当的依据,亦未提供预期信用损失计提比例的依据,我们无法评估其计提信用减值的合理性和准确性,亦没有获得上述应收款项可回收的充分证据,无法确认相关款项是否可回收。

(2)结合相关业务开展情况、销售模式、回款政策、收入确认、实物流转等,说明前述业务往来是否具备真实商业背景及依据,以及公司常年保持高额应收账款的原因及合理性,是否符合行业惯例;

公司主要销售童装、童鞋及儿童服饰配件等产品。销售模式主要包括经销商销售模式、电商直营模式和线下线下直联营店模式。

1、经销商销售

经销商销售属于在某一时点履行的履约义务,公司在指定地点将商品交付予客户或承运人,公司已经收款或取得索取货款依据时确认销售收入。

2、电商直营

电商直营属于在某一时点履行的履约义务,公司通过第三方电子商务平台进行的零售,在经客户签收并已经收款或取得索取货款依据时确认销售收入。

3、线下直联营店

线下直营店销售属于在某一时点履行的履约义务,公司通过购置开设或租赁的专卖店或其他方式进行零售,在商品销售给顾客并收取货款时确认销售收入。

前述业务往来具备真实的商业背景,主要依据:(1)商品的实物流转清晰,公司记录了商品的采购-入库-经销商-消费者(经销业务)、采购-入库-电商平台消费者(线上)、采购-入库-自营门店-消费者(线下自营)等流转信息;(2)公司审计机构定期走访公司供应商、经销商,了解公司业务真实性。年度审计工作中公司的大部分供应商、经销商都能及时回复确认询证函;(3)公司每月与经销商对账一次,确认销售情况。

公司常年保持高额应收账款与行业惯例不符,主要形成原因:(1)童装童鞋行业不景气,部分经销商经营困难导致拖欠货款;(2)由于长期积累至今,部分经销商的欠款金额较大,催收难度加大。部分经销商恶意拖欠货款,对抗公司催收工作;(3)公司前实际控制人章利民、前总经理周建永经营期间,由于财务造假等原因长期未对经销商进行应收账款有效催收。

会计师核查意见:上述公司的回复中与公司2023年度财务报表有关的信息与我们执行公司2023年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致,通过结合合同、出库记录、物流运输单、签收单等基础资料核查,报告期内形成应收款项具备真实商业背景。由于起步股份管理层未就客户应收款项偿付能力及意愿提供充分资料,我们无法对上述应收款项的可收回性及坏账准备的合理性获取充分、适当的审计证据,公司常年保持高额应收账款与行业惯例不一致。该项核查过程及结论结合“问题二、(五)”回复一并阅读。

(3)结合应收账款发生信用减值的具体时间及迹象、欠款方的经营及资信情况、公司已采取的催款措施及效果等,说明报告期计提坏账准备的测算依据及过程,并补充披露与杭州悦安业务往来、是否存在关联关系及诉讼纠纷的具体情况,结合减值计提等情况说明前期收入确认是否真实合理;

公司2023年前十大应收账款情况如下:

单位:万元

序号	前十应收账款	2023应收	1年以内	1至2年	2至3年	3年以上	2023坏账	2023年回款
1	杭州悦安商业运营管理有限公司	9,963.86	3,170.76	6,793.11	–	–	7,971.09	4,283.87
2	成都市力晟商贸有限公司	6,678.05	2,558.29	3,492.52	627.24	–	1,854.50	3,320.94
3	苏州市乐铭贸易有限公司	5,448.77	1,871.95	3,576.83	–	–	1,266.06	2,681.96
4	陕西鼎臻儿童用品有限公司	5,154.53	1,864.63	1,707.55	1,582.34	–	2,044.30	2,032.91
5	合肥市纵赢商贸有限公司	4,847.24	1,069.77	900.55	2,876.92	–	2,776.24	999.77
6	郑州天启商贸有限公司	4,377.84	1,083.96	1,631.68	1,662.20	–	1,981.49	1,351.70
7	武汉丽兴源商贸有限公司	2,830.14	1,477.15	1,352.99	–	–	584.65	1,984.66
8	株洲起福商贸有限公司	2,369.93	–	340.58	1,555.40	473.95	1,854.13	–
9	山西谦润商贸有限公司	2,307.20	688.93	730.48	808.08	79.71	1,047.59	673.08
10	济南凹凸工贸有限公司	1,942.93	563.48	875.35	504.11	–	740.52	716.50
合计		45,920.50	14,348.91	21,401.62	9,616.30	553.67	22,120.57	18,045.40

2023年度起步股份公司预期信用损失率计算过程

公司遵循《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》(2017年修订),结合实际情况,将单项计提以外的应收账款划分为信用风险组合,按照迁徙率模型测算应收账款预期信用损失率并作为各组合账龄层计提坏账准备的依据,测算过程具体如下:

第一步:汇总过去五年应收账款余额账龄分布情况

单位:元

账龄	2019-12-31	2020-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2023-12-31
1年以内	533,074,103.09	293,614,626.30	606,738,114.62	365,611,107.06	183,933,602.78
1-2年	1,883,297.80	2,713,444.53	143,920,030.51	437,686,837.76	268,142,039.86
2-3年		319,970.80	598,980.27	42,794,411.57	296,957,064.45
3年以上			319,970.80	872,301.67	27,609,299.94
总计	534,957,400.89	296,648,041.63	751,577,096.20	846,964,658.06	776,642,007.03

注:2023年度账龄包含当期核销部分应收款。

第二步:在收集的历史账龄数据基础上,计算各账龄区间的迁徙率

账龄	代号	2019年至2020年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	五年平均迁徙率
1年以内	A	0.51%	49.02%	72.14%	73.34%	48.75%
1-2年	B	16.99%	22.07%	29.73%	67.85%	34.16%
2-3年	C	50.00%	100.00%	100.00%	64.52%	78.63%
3年以上	D	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

第三步:公司以各账龄迁徙率平均值为基础计算各账龄区间的历史损失率和预期信用损失率,具体确认过程如下:

账龄	历史损失率计算过程	历史损失率	前瞻性调整	调整后历史损失率
1年以内	G=A*B*C*D	13.09%	5%	13.75%
1-2年	H=B*C*D	26.86%	5%	28.20%
2-3年	I=C*D	78.63%	5%	82.56%
3年以上	J=D	100.00%		100.00%

第四步:按照迁徙率计算预期损失率测算坏账与按照账龄测算坏账的对比情况如下:

账龄	2023年末应收账款	按预期损失率计提	按账龄计提	差异
1年以内	147,397,924.75	20,267,214.65	7,369,896.24	−12,897,318.41
1-2年	173,839,872.97	49,022,844.18	34,767,974.59	−14,254,869.59
2-3年	128,932,387.74	106,446,579.32	64,466,193.87	−41,980,385.45
3年以上	13,842,380.14	13,842,380.14	13,842,380.14	
合计	464,012,565.60	189,579,018.29	120,446,444.84	−69,132,573.45

经测算,公司按迁徙率计算预期损失率坏账相比按照账龄测算坏账更为谨慎,在使用两种方法进行坏账测试后,公司根据迁徙率计算预期损失率法测算的结果计提应收账款坏账准备。

2023年度公司严格执行《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的相关规定,进一步复核并评估应收账款的信用损失风险,发现风险显著增加的应收账款作为单项计提坏账准备。对采用以账龄组合为基础对预期信用损失进行估计的方法,测算应收账款的预期损失率。公司应收账款坏账准备计提政策、计算过程以及会计处理符合《企业会计准则》的有关规定,坏账准备的计提是比较充分和合理的。

公司与杭州悦安之间的业务是真实的,公司与杭州悦安不存在关联关系。

近年来,公司由于多种原因,经营陷入困难。为引入战略合作伙伴,拓展公司业务规模,2022年6月公司与杭州悦安签署债权债务转让协议及经销协议。杭州悦安通过债权债务转让取得了公司旗下约280家单店加盟客户,并且取得了公司ABCKIDS品牌在北京市、天津市、河北省、上海市浙江省、福建省等区域的代理经销权(2023年度)。

2022年6月至2023年9月期间,公司向杭州悦安转让债权债务金额总计6,760.75万元,累计销售金额10,944.89万元。截止目前总回款金额为7980.43万元,剩余应收账款金额合计9,725.20万元。

杭州悦安多次违约以后,公司积极采取法律措施维护公司利益,先后向杭州上城区公安局、湖州市公安局报案,但公安部门未予立案。此外,公司已通过仲裁及诉讼措施,维护公司合法权益,详细情况如下:

序号	案号	应诉(被申请)方	案由	涉案金额/万元	案件阶段
1	(2023)粤0106民初12966号	汤姆猫发展产业有限公司、杭州悦安	票据追索纠纷	2400	一审判决公司胜诉,对方已上诉,二审尚未开庭。
2	(2023)浙1121民初1113号	杭州悦安、彭盈松	经销合同纠纷	6775.61	二审判决公司胜诉,正在申请执行中。
3	(2023)丽仲第121号	杭州悦安	商标许可使用合同纠纷	3	未出裁决。

杭州悦安商业运营管理有限公司因已终止合作、诉讼胜诉但存在执行困难等原因,其应收账款能否收回存在较大的不确定性。

会计师核查意见:通过查询杭州悦安公开工商资料,杭州悦安与公司之间不存在关联关系。通过查阅前任会计师事务所底档获取与杭州悦安交易的合同、出库记录、物流运输单、签收单、回函等基础资料进行核查,前期收入确认真实合理。

(4)公司2023年预期信用损失计提比例显著低于2022年相关比例,请结合近三年减值计提比例等减值政策的差异情况,说明2023年度减值计提是否充分、准确,相关会计政策是否具有一致性,是否符合会计准则相关规定,是否存在不当调节减值金额的情形。

(一)2022年度起步股份公司预期信用损失率计算过程:

公司计提减值主要依据是根据逾期信用损失率计提减值损失。公司遵循《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》(2017年修订),结合实际情况,将单项计提以外的应收账款划分为信用风险组合,按照迁徙率模型测算应收账款预期信用损失率并作为各组合账龄层计提坏账准备的依据,测算过程具体如下:

第一步:汇总过去五年应收账款余额账龄分布情况

第二步:在收集的历史账龄数据基础上,计算各账龄区间的迁徙率

账龄		2018年至2019年迁徙率	2019年至2020年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	五年平均迁徙率(差更后)	五年平均迁徙率(差更前)
1年以内	A	0.36%	0.51%	49.02%	72.14%	30.51%	45.22%
1-2年	B	20.00%	16.99%	22.07%	29.73%	22.20%	32.88%
2-3年	C	50.00%	50.00%	100.00%	100.00%	75.00%	100.00%
3年以上	D	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

第三步:公司以各账龄迁徙率平均值为基础计算各账龄区间的历史损失率和预期信用损失率,具体确认过程如下:

账龄	历史损失率计算过程	五年历史损失率	前瞻性调整	五年预期信用损失率(差更后)	预期信用损失率对照表	五年预期信用损失率(差更前)
1年以内	G=A*B*C*D	5.08%	5%	5.33%	5.00%	15.61%
1-2年	H=B*C*D	16.65%	5%	17.48%	20.00%	34.53%
2-3年	I=C*D	75.00%	5%	78.75%	50.00%	100.0%
3年以上	J=D	100.0%		100.0%	100.00%	100.0%

第四步:按照迁徙率计算预期损失率测算坏账与按照账龄测算坏账的对比情况如下:

账龄	2022年末应收账款	按预期损失率计提(差更后)	按预期损失率计提(差更前)	差异
1年以内	345,000,923.66	18,388,549.23	55,855,917.27	−37,467,368.04
1-2年	272,301,692.13	47,598,335.78	79,197,157.02	−31,598,821.24
2-3年	28,918,491.77	22,773,312.27	99,733,092.55	−76,959,780.28
3年以上	872,301.67	872,301.67	904,586.97	−32,285.30
合计	647,093,409.23	89,632,498.95	235,690,753.81	−146,058,254.86

(二)2023年度起步股份公司预期信用损失率计算过程

公司遵循《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》(2017年修订),结合实际情况,将单项计提以外的应收账款划分为信用风险组合,按照迁徙率模型测算应收账款预期信用损失率并作为各组合账龄层计提坏账准备的依据,测算过程具体如下:

第一步:汇总过去五年应收账款余额账龄分布情况

账龄	2019-12-31	2020-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2023-12-31
1年以内	533,074,103.09	293,614,626.30	606,738,114.62	365,611,107.06	183,933,602.78
1-2年	1,883,297.80	2,713,444.53	143,920,030.51	437,686,837.76	268,142,039.86
2-3年		319,970.80	598,980.27	42,794,411.57	296,957,064.45
3年以上			319,970.80	872,301.67	27,609,299.94
总计	534,957,400.89	296,648,041.63	751,577,096.20	846,964,658.06	776,642,007.03

注:2023年度账龄包含当期核销部分应收款。

第二步:在收集的历史账龄数据基础上,计算各账龄区间的迁徙率

账龄	代号	2019年至2020年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	五年平均迁徙率
1年以内	A	0.51%	49.02%	72.14%	73.34%	48.75%
1-2年	B	16.99%	22.07%	29.73%	67.85%	34.16%
2-3年	C	50.00%	100.00%	100.00%	64.52%	78.63%
3年以上	D	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

第三步:公司以各账龄迁徙率平均值为基础计算各账龄区间的历史损失率和预期信用损失率,具体确认过程如下:

账龄	历史损失率计算过程	历史损失率	前瞻性调整	调整后历史损失率
1年以内	G=A*B*C*D	13.09%	5%	13.75%
1-2年	H=B*C*D	26.86%	5%	28.20%
2-3年	I=C*D	78.63%	5%	82.56%
3年以上	J=D	100.00%		100.00%

第四步:按照迁徙率计算预期损失率测算坏账与按照账龄测算坏账的对比情况如下:

账龄	2023年末应收账款	按预期损失率计提	按账龄计提	差异
1年以内	147,397,924.75	20,267,214.65	7,369,896.24	−12,897,318.41
1-2年	173,839,872.97	49,022,844.18	34,767,974.59	−14,254,869.59
2-3年	128,932,387.74	106,446,579.32	64,466,193.87	−41,980,385.45
3年以上	13,842,380.14	13,842,380.14	13,842,380.14	
合计	464,012,565.60	189,579,018.29	120,446,444.84	−69,132,573.45

经测算,公司按迁徙率计算预期损失率坏账相比按照账龄测算坏账更为谨慎,在使用两种方法进行坏账测试后,公司根据迁徙率计算预期损失率法测算的结果计提应收账款坏账准备。

2023年度公司严格执行《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的相关规定,进一步复核并评估应收账款的信用损失风险,发现风险显著增加的应收账款作为单项计提坏账准备。对采用以账龄组合为基础对预期信用损失进行估计的方法,测算应收账款的预期损失率。

公司2023年预期信用损失计提比例基于差更后从新测算计提,2023年信用损失计提比例略高于2022年差更后信用损失计提比例。公司应收账款坏账准备计提政策、计算过程以及会计处理符合《企业会计准则》的有关规定,坏账准备的计提是比较充分和合理的,相关采集政策具有一致性。

会计师核查意见:因公司未对单项应收债权计提信用减值事项提供充分、适当的依据,亦未提供预期信用损失计提比例的依据,我们无法评估其计提信用减值的合理性和准确性,亦没有获得上述应收款项可回收的充分证据,无法确认减值计提是否充分、准确,是否符合会计准则相关规定。

(五)请年审会计师对上述问题发表意见,并结合公司应收账款规模、减值计提年度差异等,说明针对公司应收账款真实性、减值计提准确性的核查情况和核查结论,包括但不限于相关核查手段、核查范围、核查比例及取得的主要审计证据,并说明发表保留意见的具体依据,是否存在以保留意见代替无法表示意见或否定意见的情形。

会计师核查情况:

1.应收账款

2023年末,公司应收账款情况如下:

单位:万元

账　龄	期末余额
1年以内	18,390.55
1至2年	24,395.08
2至3年	13,368.47
3年以上	2,325.43
小　计	58,479.53
减:坏账准备	29,043.40
合　计	29,436.13

1)应收账款真实性

①核查情况

A.结合对收入真实性核查关注应收账款的真实性;

项目	收入金额	核查金额	核查比例约	核查说明
经销业务	18,276.59	16,969.57	92.85%	针对经销业务收入,检查相关合同、发货托运单、对账单等
直营业务	6,769.10			
其中:线上业务	2,825.57	2,325.55	82.30%	对于线上业务,通过结算单确认收入,我们获取了主要主体全部月份的结算单进行检查,并与账面确认收入金额进行对比
联营业务	1,856.24	1,319.79	71.10%	对于联营业务,检查相关合同、签收单、结算单等
其他业务	2,087.29			
合　计	25,045.69			

如上表所示,我们根据公司各渠道收入确认方式的不同针对性的实施了以上核查程序,经核查,未见明显异常。对于经销业务收入,除上述核查外,我们还实施了以下核查程序:

a.选取7家应收账款余额较大、与关联方控制账户发生过资金往来的经销商进行走访,占与关联方控制账户发生过资金往来经销商应收账款余额的47.40%,经走访未见经销商经营异常的情况;

b.对主要经销商销售额进行函证,函证金额1.82亿元,回函占比77.86%,回函未见重大异常。

B.对重要应收账款余额独立实施函证程序,对于未回函的应收账款,获取并检查相关销售合同、客户签收单、发货托运单、提单、销售发票及收款凭证等支持性文件实施替代测试;函证比例如下:

单位:万元

项　目	金额/比例
应收账款余额	58,479.53
发函金额	55,884.46
发函比例	95.56%
回函金额	38,820.27
回函比例	66.38%
替代测试比例	21.37%
回函及替代测试合计比例	87.75%

上述数据统计未包含2023年度核销部分应收账款。

C.对应收账款余额较大的经销商客户实施走访程序,关注经销商的经营情况、经销商对公司欠款的还款计划及其执行情况,评价经销商应收账款的真实性、还款能力及还款意愿;具体走访比例如下:

单位:万元

项　目	金额/比例
应收账款余额	58,479.53
走访金额	27,721.67
走访比例	47.40%

经走访了解,相关客户对欠公司的款项均认可,并表示如经营好转会陆续安排还款,同时结合经销商店铺走访,未见经销商异常经营的情况。但如市场持续下滑或特定客户发生经营困难,公司将面临应收账款回款不及时甚至无法回收的情形。

②核查结论:通过执行上述程序核查,未发现报告期内应收账款存在异常事项。

2)应收账款坏账计提准确性

公司计提减值主要依据是根据逾期信用损失率计提减值损失。公司遵循《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》(2017年修订),结合实际情况,将单项计提以外的应收账款划分为信用风险组合,按照迁徙率模型测算应收账款预期信用损失率并作为各组合账龄层计提坏账准备的依据,历年测算后坏账比例:

单位:万元

账龄	2023年度			2022年度		
	应收账款余额(账龄组合)	历史损失率	坏账余额	应收账款余额(账龄组合)	历史损失率	坏账余额
1年以内	14,739.79	13.75%	2,026.72	34,500.09	5.33%	1,838.85
1-2年	17,383.99	28.20%	4,902.28	27,230.17	17.48%	4,759.83
2-3年	12,893.24	82.56%	10,644.66	2,891.85	78.75%	2,277.33
3年以上	1,384.24	100.00%	1,384.24	87.23	100.0%	87.23
合计	46,401.26		18,957.90	64,709.34		8,963.24

2023年度及2022年度,公司坏账准备余额占应收账款比例分别为49.66%、29.79%,总体上变化较大,主要受账龄结构影响所致。

由于起步公司未对单项应收债权计提信用减值事项提供充分、适当的依据,亦未提供预期信用损失计提比例的依据,我们无法评估其计提信用减值的合理性和准确性,亦没有获得上述应收款项可回收的充分证据。

3)保留意见的依据

形成保留意见的基础对公司财务报告是否影响重大且广泛的说明如下:

如财务报表附注六、合并财务报表项目注释3、应收账款所述,截至2023年12月31日,起步公司单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款120,782,707.25元,坏账准备余额100,854,983.36元;按账龄组合计提预期信用损失的应收账款464,012,565.60元,坏账准备余额189,579,018.29元;2023年度核销应收账款余额191,846,734.18元。起步公司对上述应收款项根据各单位信用情况分别按照单项预估可回收性和13.75%(账龄1年及以内)、28.20%(账龄1至2年)、82.56%(账龄2至3年)100.00%(3年以上)计提预期信用损失。起步公司未对单项应收债权计提信用减值事项提供充分、适当的依据,亦未提供预期信用损失计提比例的依据,我们无法评估其计提信用减值的合理性和准确性,亦没有获得上述应收款项可回收的充分证据。

对保留意见“应收账款信用减值事项”事项,我们实施了坏账比例检查、检查相关凭证、合同、物流及签收单、函证和访谈等审计程序,但企业未能对单项应收债权计提信用减值事项提供充分、适当的依据,亦未提供预期信用损失计提比例的依据,我们无法评估其计提信用减值的合理性和准确性,亦没有获得上述应收款项可回收的充分证据。我们认为,上述错报如存在,对财务报表影响重大,但仅限于对应收账款、信用减值损失、未分配利润等项目产生影响,虽然涉及到的应收账款是财务报表的主要项目,该等错报不会影响贵公司退市指标、风险警示指标, 也不会导致贵公司盈亏性质发生变化,因此不具有广泛性。

根据证监会《监管规则适用指引——审计类第 1 号》三、(3)监管要求的规定,“注册会计师应当审慎评价相关事项对财务报表的影响是否具有广泛性,如无明显相反证据,以下情形表明相关事项对财务报表的影响具有广泛性:包括存在多个无法获取充分、适当审计证据的重大事项;单个事项对财务报表的主要组成部分形成较大影响;可能影响退市指标、风险警示指标、盈亏性质变化、持续经营等。注册会计师若在获取充分、适当的审计证据后,认为错报对财务报表的影响重大且具有广泛性,应当发表否定意见。若无法获取充分、适当的审计证据,但认为未发现的错报对财务报表可能产生的影响重大且具有广泛性,应当发表无法表示意见。”。

因此,我们出具保留审计意见类型符合《监管规则适用指引——审计类第1 号》等有关规定,不存在以保留意见代替“否定意见”、“无法表示意见”的情形。

问题三:年报显示,报告期末公司应付债券1.42亿元,同比下降39.69%;存货账面价值0.97亿元,同比下滑35.41%,本期计提存货跌价准备1.16亿元。请公司:(1)补充说明应付债券大幅下降的原因,并列示相关会计处理过程和对财务报表的影响;(2)结合存货的具体明细、金额、库龄、存放地、来源、主要采购方及业务形成背景等,说明本期存货余额下降的原因及合理性,补充披露存货跌价准备的计提依据及测算过程,相关计提政策是否具有一致性。

回复:

(1)补充说明应付债券大幅下降的原因,并列示相关会计处理过程和对财务报表的影响;

应付债券大幅下降的原因是公司可转换债券“起步转债”2023年内有债券持有人实施转股。具体内容详见公司2024年1月3日披露的《关于可转换公司债券转股数量超过转股前公司已发行股份总额10%及季度转股进展暨股份变动的公告》(公告编号:2024-001)

相关会计处理过程如下:

借:应付债券_面值_可转债　116,053,000.00
借:其他权益工具　24,887,342.24
借:应付债券_利息调整_可转债　-24,321,275.77
贷:实收资本　44,600,095.00
贷:资本公积_资本(或股本)溢价　72,018,971.47

公司应付债券减少11605.3万元,增加所有者权益9173.17万元。主要是公司可转换债券转股所致,2023年度详细转股情况如下:

月份	可转债余额变动/元
1月	2,000
2月	4,000
3月	0
4月	0
5月	103,000
6月	10,000
7月	2,000
8月	1,000
9月	73,000
10月	39,000
11月	7,076,000
12月	108,743,000
合计	116,053,000

会计师核查意见:应付债券大幅下降的主要原因系报告期内实施转股所致,相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

(2)结合存货的具体明细、金额、库龄、存放地、来源、主要采购方及业务形成背景等,说明本期存货余额下降的原因及合理性,补充披露存货跌价准备的计提依据及测算过程,相关计提政策是否具有一致性。

1、公司存货情况如下:

产品类型	库龄	数量(万双/件)	原值(万元)	减值(万元)	存放地	来源	业务形成背景
服装	库龄0-6月	37.30	2,304.62	64.29	福建	外购	鞋服销售
	库龄7-12月	45.51	1,575.45	426.82	福建	外购	鞋服销售
	库龄13-24月	106.96	5,341.18	3,736.51	福建/湖州	外购	鞋服销售
	库龄24月以上	63.59	4,560.05	4,560.05	福建	外购	鞋服销售
鞋类	库龄0-6月	31.15	1,622.45	37.72	福建	外购	鞋服销售
	库龄7-12月	40.52	2,053.67	584.30	福建	外购	鞋服销售
	库龄13-24月	50.36	2,441.83	1,489.20	福建	外购	鞋服销售
	库龄24月以上	33.57	1,936.03	1,936.03	福建	外购	鞋服销售
配件	库龄0-6月	5.72	23.61	11.77	福建	外购	鞋服销售
	库龄7-12月	8.02	77.86	27.92	福建	外购	鞋服销售
	库龄13-24月	11.69	498.70	354.30	福建	外购	鞋服销售
	库龄24月以上	300.67	308.28	308.28	福建	外购	鞋服销售
合计		735.06	22,743.73	13,537.19			

本期存货余额下降主要由于本年新增加尾货处理渠道,以及产品年限上升导致减值计提增加。

2、公司存货减值计提的依据

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量,公司以存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值。鞋服行业有较强的季节性,公司期末库存按照库龄为基础估计其预计售价,其中:

销售费用和税金确认依据,预计销售费用按上年销售费用占销售收入比重计算;预计税金按上年税金及附加占销售收入比重计算(数据均为扣除关联方交易后对外销售部分)。

存货市场公允价值确认的依据,库龄在6月内,销售价格是以产品的批发价为基础;库龄在7至12月,销售价格是以产品的批发价70%为基础;库龄在1年至2年内,销售价格是以产品的批发价40%为基础。2年以上全额计提跌价准备。

3、存货计提跌价准备测算过程及方法

库龄在6个月以内,销售价格是以产品的批发价为基础,按照销售价格并扣除销售费用和相关税费后的金额低于存货成本的差额计提存货跌价。库龄在7至12个月的,销售价格是以产品的批发价70%为基础,按照销售价格并扣除销售费用和相关税费后的金额低于存货成本的差额计提存货跌价。

库龄在13至24月的,销售价格是以产品的批发价40%为基础,按照销售价格并扣除销售费用和相关税费后的金额低于存货成本的差额计提存货跌价。

库龄24个月以上,多为款式过时、断码、断色等产品,产生呆滞积压的可能性更大,存货全额计提跌价准备。

本期计提金额大幅增加具有合理性,不存在前期计提不及时、不充分的情况。

会计师核查意见:本期存货余额下降主要原因系本年新增加尾货处理渠道,以及产品年限上升导致减值计提增加所致,计提存货跌价准备政策具有一贯性,符合《企业会计准则》。

问题四:前期公司收到《行政处罚决定书》,显示公司2018年、2019年年度报告及2020年半年度报告存在虚假记载。2024年4月27日,公司披露前期会计差错更正公告,对以前年度财务报表进行了追溯调整,并补充披露2017年-2021年关联方交易更正事项,主要涉及株洲起福商贸有限公司(以下简称株洲起福)。请公司:(1)结合应收账款、坏账准备、递延所得税等主要科目,量化分析前期会计差错更正对2023年期初净资产的具体影响;(2)结合株洲起福股权结构、主要董事及高管等情况,说明株洲起福与公司的具体关联关系,补充披露相关交易事项的背景、业务内容、交易金额、发生时间、决策过程及主要责任人,说明相关交易前期会计处理情况,本次差错更正具体会计处理及对公司财务数据的影响,并自查前期信息披露情况及履行的内部审议程序;(3)公司全体董事、监事、高级管理人员应当全面自查,是否还存在虚假记载、未及时披露关联交易等违规事项,并说明自查过程。公司全体董监高、控股股东、实际控制人等应当认真吸取教训,切实整改违规问题,健全内部控制制度,保护上市公司和中小投资者的利益。

回复:

(1)结合应收账款、坏账准备、递延所得税等主要科目,量化分析前期会计差错更正对2023年期初净资产的具体影响;

前期会计差错更正对2023年期初财务报表的具体影响如下表所示:

单位:万元

1、对合并资产负债表的影响			
报表项目	更正前金额	更正后金额	更正金额
应收账款	49,766.57	59,466.00	9,699.43
预付款项	2,576.05	2,652.26	76.21
其他流动资产	17,251.67	6,127.12	−11,124.55
流动资产合计	104,990.14	103,641.23	−1,348.91
递延所得税资产	17,331.79	12,221.63	−5,110.17
非流动资产合计	58,583.29	53,473.12	−5,110.17
资产总计	163,573.43	157,114.35	−6,459.07
应付账款	21,021.50	21,603.07	581.57
合同负债	1,390.86	1,438.25	47.38
应交税费	704.48	719.04	14.56
其他应付款	8,409.92	8,387.72	−22.20
其他流动负债	176.46	175.25	−1.21
流动负债合计	65,584.91	66,205.01	620.10
递延所得税负债	0	129.96	129.96
非流动负债合计	28,125.99	28,255.95	129.96
负债合计	93,710.90	94,460.95	750.06
盈余公积	4,045.99	3,411.52	−634.47
未分配利润	−65,770.72	−72,355.51	−6,584.79
归属于母公司所有者权益合计	69,930.32	62,711.06	−7,219.26
少数股东权益	−67.80	−57.67	10.13
所有者权益(或股东权益)合计	69,862.53	62,653.40	−7,209.13
负债和所有者权益(或股东权益)总计	163,573.43	157,114.35	−6,459.07

注1:应收账款增加是因为差错更正导致前期应收账款减少10,842.45万元,应收款项账龄下降,导致以前年度5年平均迁徙率及预期信用损失率下降,从而应收账款坏账准备计提减少20,541.88万元,应收账款净值增加9,699.43万元。

注2:其他流动资产减少是因为前期财务造假部分对应税收未能退回,确认损失。

注3:因为差错更正导致前期净利润增加,计提的递延所得税资产减少。

2、对合并利润表的影响			
报表项目	更正前金额	更正后金额	更正金额
管理费用	8,780.01	8,780.01	0.000001
信用减值损失	−40,194.01	−23,183.38	17,010.63
营业利润	−70,622.07	−53,611.44	17,010.63
利润总额	−71,250.71	−54,240.08	17,010.63
所得税费用	−10,301.15	−5,943.84	4,357.31
净利润	−60,949.56	−48,296.24	12,653.32
归属于母公司所有者的净利润	−60,277.50	−48,039.50	12,238.00
少数股东损益	−672.06	−256.74	415.32

3、对母公司资产负债表影响			
报表项目	更正前金额	更正后金额	更正金额
应收账款	38,838.02	34,381.24	−4,456.78
预付款项	5,073.71	5,149.92	76.21
其他应收款	11,695.29	10,584.56	−1,110.73
其他流动资产	6,699.68	453.61	−6,246.07
流动资产合计	77,980.12	66,242.76	−11,737.37
递延所得税资产	2,514.10	2,337.66	−176.44
非流动资产合计	97,575.51	97,399.07	−176.44
资产总计	175,555.63	163,641.83	−11,913.80
应付账款	11,314.49	11,667.52	353.04
合同负债	1,840.73	1,897.39	56.67
应交税费	231.01	244.29	13.28
其他应付款	41,491.47	41,195.30	−296.17
流动负债合计	58,758.98	58,885.80	126.81
递延所得税负债	0	91.07	91.07
非流动负债合计	24,456.42	24,547.49	91.07
负债合计	83,215.41	83,433.29	217.89
盈余公积	4,045.99	3,411.52	−634.47
未分配利润	−46,323.99	−57,821.21	−11,497.22
归属于母公司所有者权益合计	92,340.22	80,208.53	−12,131.69
所有者权益(或股东权益)合计	92,340.22	80,208.53	−12,131.69
负债和所有者权益(或股东权益)总计	175,555.63	163,641.83	−11,913.80

4、对母公司利润表的影响			
报表项目	更正前金额	更正后金额	更正金额
信用减值损失	−5,054.63	−4,283.82	770.81
营业利润	−18,040.72	−17,269.91	770.81
利润总额	−18,232.00	−17,461.19	770.81
所得税费用	−1,263.85	−980.08	283.77
净利润	−16,968.15	−16,481.11	487.04

会计师核查意见:差错更正相关事项会计处理符合《企业会计准则》的有关规定,具体详见关于起步股份有限公司前期财务报表更正事项的专项鉴证报告(文号:亚泰国际专审字(2024)第0046号)中列述。

(2)结合株洲起福股权结构、主要董事及高管等情况,说明株洲起福与公司的具体关联关系,补充披露相关交易事项的背景、业务内容、交易金额、发生时间、决策过程及主要责任人,说明相关交易前期会计处理情况,本次差错更正具体会计处理及对公司财务数据的影响,并自查前期信息披露情况及履行的内部审议程序;

株洲起福股权结构为:李东峻持股99%,陈鑫持股1%。公司董事、经理陈鑫,监事马发。经公司自查,并向公司原总经理周建永核实,株洲起福2019年末至2022年初为公司原总经理周建永实际控制的企业,与公司存在关联关系。

株洲起福是公司湖南省区域的加盟经销商,经销公司ABCKIDS品牌系列产品。公司与株洲起福签订的经销协议,销售模式为买断式经销。主要经办人为原公司总经理周建永及株洲起福大股东李东峻。具体业务、资金往来情况及销售退回情况如下表:

单位:万元

年度	销售	退货	退残	回款	补贴
2014	916.69			831.00	
2015	3001.97			1913.16	
2016	3101.52			3868.23	
2017	2051.14			2944.00	
2019	4772.65		−0.9	1416.00	1540.00
2020	2442.05	−4105.81	−11.4	562.36	89.21
2021	2842.18	−27.82	−8.3	418.00	13.15
2022	348.46		−4.94	171.92	
2023			−0.53		

本次差错更正中,株洲起福调整对公司财务数据的影响如下:

株洲起福差更影响科目	金额
应收账款	−2,131,006.68
主营业务收入	−13,653,988.11

由于原总经理周建永、原董事会秘书吴剑军等人隐瞒了株洲起福与公司存在的关联关系,因此,公司前期与株洲起福之间的交易未履行相应的审议程序与信息披露义务。主要责任人:(1)原总经理周建永、(2)原实际控制人章利民(3)时任董秘吴剑军、(4)时任财务总监邹习军、陈章旺。

会计师核查意见:通过对公司新任高管访谈确认,公司与株洲起福存在关联关系,关联关系存续期间的关联交易事项已在前期财务报表更正事项的专项鉴证报告(亚泰国际专审字(2024)第0046号)中进行差错更正。

(3)公司全体董事、监事、高级管理人员应当全面自查,是否还存在虚假记载、未及时披露关联交易等违规事项,并说明自查过程。

经自查,公司现任全体董事、监事、高级管理人员均未参与虚假记载、未及时披露关联交易的违规事项。同时,经查发现公司原经销商昆明标孩商贸有限公司(简称“昆明标孩”)与公司原总经理存在关联关系。(2019年-2022年上半年)

昆明标孩是公司云南省区域的加盟经销商,主要业务是经销公司ABCKIDS品牌系列产品。公司与昆明标孩签订的经销协议,销售模式为买断式经销。主要责任人为原公司总经理周建永。具体业务、资金往来情况及销售退回情况如下表:

单位:元

年度	销售	收款	补贴	备注
2019	14,425,071.65	23,604,483.96		
2020	−4,917,530.73	−2,357,480.00	3,300,000.00	
2021	10,871,802.98	740,000.00	39,900.00	
2022	337,654.15	335,000.00		2022年销售收入未确认,2022年下半年以后与公司无业务往来
差错更正	−4,376,777.50	−5,115,000.00		2023年度为行政处罚后的差错更正
合计	16,340,220.55	17,207,003.96	3,339,900.00	

昆明标孩与公司之间存在的虚增业绩等财务造假的行为,前期已被中国证券监督管理委员会立案调查,并于2023年12月1日收到中国证券监督管理委员会下发的《行政处罚决定书》。公司已在2024年4月27日披露的《关于前期会计差错更正的公告》中予以更正。

公司本次针对虚假记载、未及时披露关联交易等违规事项的自查过程如下:

1、公司董办工作人员在天眼查等APP软件中查询公司董事、监事、高级管理人员是否有投资参股的企业与公司发生业务往来。

2、公司董办工作人员与全体董事、监事、高级管理人员当面或者电话确认其是否知悉公司存在未披露的虚假记载、关联交易等违规事项。

3、根据举报信息及监管部门的通知要求,公司财务中心自查公司近年来与昆明标孩发生的全部业务往来。

公司将吸取经验教训、积极整改,加强对董事、监事及高级管理人员的合规培训,提高有关人员规范运作及信息披露水平,加强内部治理的规范性,并严格遵守相关法律法规规定,努力提升公司治理水平,维护公司及广大股东的合法权益,并对后续事项及进展及时履行信息披露义务。

会计师核查意见:通过与企业高管了解,公司与昆明标孩2019年-2022年上半年期间可能存在关联关系,事务所对此正展开了解取证中,该事项尚待最终核实。

特此公告。

起步股份有限公司
2024年7月6日