

上海金枫酒业股份有限公司关于上海证券交易所 对公司2018年年度报告的事后审核问询函的回复公告

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个别及连带责任。

上海金枫酒业股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年4月10日收到上海证券交易所《关于对上海金枫酒业股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2019】0430号）（以下简称“《问询函》”），公司对《问询函》高度重视，积极组织相关各方对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实，现就《问询函》相关问题回复如下：

1. 关于主营业务业绩变化。年报显示，公司2018年实现营业收入8.98亿元，同比下降8.96%，实现归母净利润-6888万元，同比下降225%；2017年实现营业收入9.87亿元，同比降低8.23%，实现归母公司净利润5518万元，同比下降18%。请公司：（1）结合行业发展趋势及同行业可比公司经营业绩情况，说明营业收入出现持续下滑的原因，公司经营与行业发展是否一致；（2）结合公司经营模式、营销渠道、产品竞争力等变化情况，说明最近两年公司收入及利润下滑是否具有持续性。

公司回复：

（1）结合行业发展趋势及同行业可比公司经营业绩情况，说明营业收入出现持续下滑的原因，公司经营与行业发展是否一致；

金枫酒业2017—2018年主营业务业绩持续下滑的主要原因：

a、黄酒行业总体没有实现突破性增长，行业竞争主要呈现为区域内存量竞争，区域性的突破和产品创新较为缓慢；

b、现阶段公司核心市场上海、无锡城市规划呈现明显调整策略，持续性大拆迁、大整治对通路和零售终端的保有量产生了一定的不利影响，部分终端客户流失。

c、新零售布局缓慢，传统通路衰退加速，导致消费量减少，经销商模式呈现老化态势。

d、产品创新迭代速度缓慢，未能及时跟上市场需求的变化。

e、原辅料及人工成本的上升，导致公司营业成本上升，影响盈利水平。

A、行业发展趋势

●根据中国酒业协会黄酒行业统计数据，2018年1-12月，纳入到国家统计局范畴的规模以上黄酒生产企业累计完成销售收入167.45亿元，比上年同期相比增长5.42%；累计实现利润总额17.24亿元；与上年同期相比下降7.2%。

●根据以下上海商情快速消费品监测系统数据显示，上海连锁实体店在2017-2018年销售额均有不同程度下滑，同期上海黄酒市场销售呈现总量下滑趋势，下滑幅度超过零售渠道下滑幅度。

期间	黄酒销售额同比	连锁实体店销售同比
2017年	下降7.6%	下降0.9%
2018年	下降11.1%	下降3.1%

（以上数据来自上海商情中心）

B、同行业可比公司对比

可比公司浙江古越龙山绍兴酒股份有限公司年度报告披露的经营业绩情况如下：

金额单位：万元

地区	2018年收入	2017年收入	增减(%)	本期占比(%)	上期占比(%)
上海地区	37,880	39,575	-4.28	22.52	24.65
浙江地区	68,913	59,337	16.14	40.96	36.96
江苏地区	16,506	15,904	3.79	9.81	9.91
其他地区	40,352	40,845	-1.21	23.98	25.44
国际销售	4,585	4,880	-6.03	2.73	3.04
合计	168,236	160,540	4.79	100.00	100.00

可比公司会稽山绍兴酒股份有限公司年度报告披露的经营业绩情况如下：

金额单位：万元

地区	2018年收入	2017年收入	增减(%)	本期占比(%)	上期占比(%)
上海地区	18,324	17,462	4.94	15.54	13.69
浙江地区	77,484	88,106	-12.06	65.72	69.05
江苏地区	11,707	12,094	-3.20	9.93	9.48
其他地区	8,848	8,518	3.88	7.50	6.68
国际销售	1,532	1,417	8.11	1.30	1.11
合计	117,896	127,596	-7.60	100.00	100

公司经营业绩情况如下：

金额单位：万元

地区	2018 年收入	2017 年收入	增减 (%)	本期占比 (%)	上期占比 (%)
上海地区	62,719	70,673	-11.25	72.03	73.20
浙江地区	4,054	3,889	4.25	4.66	4.03
江苏地区	16,991	17,576	-3.33	19.51	18.20
其他地区	3,309	4,413	-25.01	3.8	4.57
合计	87,073	96,551	-9.82	100	100.00

三家上市公司合计情况如下：

金额单位：万元

地区	2018 年收入	2017 年收入	增减 (%)	本期占比 (%)	上期占比 (%)
上海地区	118,923	127,710	-6.88	31.87	33.20
浙江地区	150,451	151,332	-0.58	40.31	39.34
江苏地区	45,204	45,574	-0.81	12.11	11.85
其他地区	52,509	53,776	-2.36	14.07	13.98
国际销售	6,117	6,297	-2.86	1.64	1.64
合计	373,205	384,687	-2.98	100.00	100.00

根据上述资料分析，黄酒行业销售规模呈现稳健态势，整体盈利能力有所下降。作为行业龙头的三家上市公司 2018 年总收入比上年略有下滑，在各地区也均有不同程度的下降，其中上海区域市场下降幅度相对较大，由于上海地区是金枫酒业的核心市场，收入占比达 72%，对上海市场波动的影响更为敏感；在黄酒产销量较大的浙江市场受到黄酒发源地众多属地化品牌对在地消费者消费习惯的影响，金枫酒业占比很低；同时公司在江浙沪以外市场拓展进度缓慢。所以公司这两年经营业绩情况有所下滑，与行业现阶段发展态势基本趋同。

(2) 结合公司经营模式、营销渠道、产品竞争力等变化情况，说明最近两年公司收入及利润下滑是否具有持续性。

近年来，酒类行业总体趋势向好，但各酒种、各地区发展趋势差异较大。2018 年，在白酒品类保持迅猛增长的情况下，根据目前行业可比数据，黄酒行业呈现增长势头放缓、品类特性弱化的态势。公司出现业绩持续下滑，与整体酒类市场中各酒种发展不均衡的趋势有关。除此之外，公司立足上海市场，近年来面临上海

城市更新改造的挑战，随着零售业态改变、消费人群结构改变，本地市场对原有营养型黄酒产品的需求有所下降，导致上海地区营业收入下降，同时产量下降、原辅料成本上升导致营业成本上升，系构成公司业绩下滑的主要因素，但高端产品销售的机会也更加清晰。

鉴于以上来自行业格局以及市场因素的挑战，公司近年来加快实施营销模式优化，主要措施包括：一是加大对市外市场的开拓力度，开发主打养生概念的黄酒，目前拓展势头较好；二是加大不同产地子公司之间的业务协同，在上海地区导入新口味产品，补充产品线；三是对营销渠道实施“控盘分利”模式优化，拓展高端产品销售，提高渠道利润，降低社会库存，稳定流通价格；四是积极谋划料酒等其他品类新业务。上述措施旨在提高产品竞争力，拓展新零售与新消费人群，近两年公司收入及利润下滑属阶段性业绩压力，不具有持续性。

2. 关于行业发展趋势。年报显示，关于行业格局和趋势中，从 2001-2016 年以来，随着黄酒逐步走出江苏、浙江、上海的地域限制，向全国市场发展，黄酒行业产量的增长率回升，在酿酒行业中仅次于葡萄酒。从近年来黄酒行业的整体发展趋势可以预计，中国黄酒行业发展整体向上，尤其是区域黄酒产业将会在未来几年得到进一步发展，在综合竞争力方面也将得到进一步加强。请公司：（1）说明上述行业分析的数据基础及判断依据，并结合最近两年公司经营业绩及黄酒产销量情况，说明上述对行业发展趋势的分析与公司发展情况是否符合；（2）结合本年对全资子公司无锡市振太酒业（简称振太酒业）计提了 1.12 亿元商誉减值准备，说明公司对黄酒行业的预判同实际计提减值准备情况是否存在矛盾，并说明理由。

公司回复：

（1）说明上述行业分析的数据基础及判断依据，并结合最近两年公司经营业绩及黄酒产销量情况，说明上述对行业发展趋势的分析与公司发展情况是否符合；

公司年报中有关行业格局和趋势的描述摘自中国市场调研网发布的《中国黄酒行业发展回顾与市场前景预测报告（2017-2022 年）》。

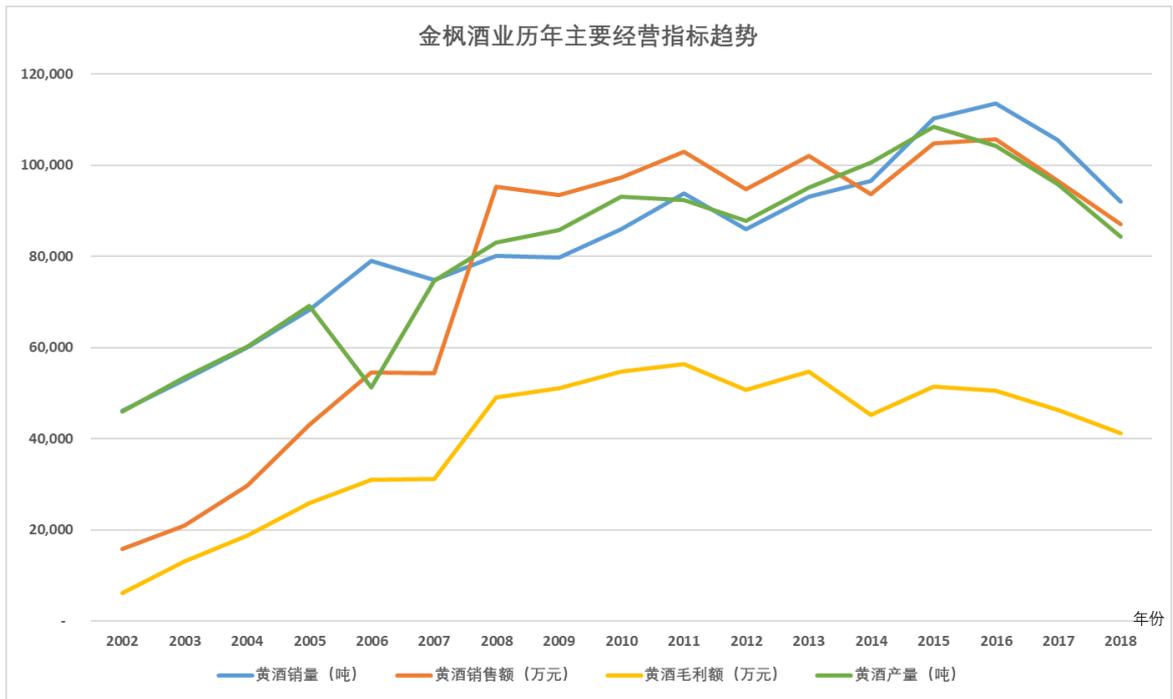
公司认为，虽然黄酒行业这两年整体增长缓慢，在主要市场受消费习惯、渠道冲击、产品结构以及相关政策因素的影响，销售出现下滑迹象。但长远来看，随着人民群众对未来美好生活向往层次的日益增长，消费者黄酒作为世界三大古酒的文化内涵、养生价值的认知度将逐步提高，就目前黄酒消费的平均价格来看，消费升

级的空间巨大，消费者对于消费品品牌偏好程度会越来越强。区域上，黄酒的市场也正在逐步从以江浙沪为代表的长三角区域，向安徽、江西、湖南等其他有黄酒消费基础的市场渗透，黄酒产业具有区域突破发展的机会，行业具有较大的发展空间。根据《中国酒业“十三五”发展指导意见》，将进一步优化黄酒产业布局，适应消费市场新常态，逐步建立黄酒合理的价格体系，重视产品的差异化创新，支持各种风格的黄酒酒种并举发展。突破黄酒消费区域性、季节性制约。积极开发创新型黄酒、功能性黄酒及附加值高的产品。鼓励支持区域性黄酒企业开发适应该区域消费习惯的产品，积极鼓励黄酒企业或产品以更开放的心态，实现区域突破。

从金枫酒业自身发展历程来看，自 2001 年石库门品牌上市，公司坚持创新转型发展，实现了传统黄酒向营养型黄酒创新升级，拉动黄酒行业进入全新发展时代。2008 年起公司加大资本运作力度，通过产业重组，进一步聚焦黄酒主业；通过产业并购，加快区域扩张，并初步完成了长三角地区市场化战略布局，公司生产能级和销售规模进一步扩大，综合竞争力进一步增强，盈利水平保持稳健发展态势。（见下图）

虽然这几年受市场因素和政策因素的影响，业绩有所下滑，但是公司仍然在业内具有一定的规模优势、品牌优势和地域优势。面对宏观环境带来的机遇和挑战，公司将通过深入挖掘黄酒的文化内涵及工艺改造，重塑品牌形象；通过从风味独特性、健康饮酒、高端高质产品拓展等角度推出迎合消费升级需求的产品，全面提升产品品质与品位；通过从销售模式优化、拓展黄酒消费非传统区域等角度，填补区域发展、城乡发展不平衡地区的市场空白，精准培养消费者。

综上分析，公司的发展思路是与行业发展趋势相符合的，并将把握机遇，加快发展。



(2) 结合本年对全资子公司无锡市振太酒业有限公司（简称振太酒业）计提了 1.12 亿元商誉减值准备，说明公司对黄酒行业的预判同实际计提减值准备情况是否存在矛盾，并说明理由。

无锡市振太酒业有限公司（简称无锡振太）2018 年业绩下滑，并计提商誉减值准备 1.12 亿元，主要原因系由于受到核心销售区域无锡市内及周边地区城市化改造进程加快和区域市场激烈竞争的影响，终端动销放缓，总体销量和收入有所下降。同时中、高端产品销量下降，销售结构下行，辅料价格上涨，吨酒成本上升，导致销售毛利率同比下降，毛利额减少，从而引起 2018 年业绩下滑。考虑受到市场因素和政策因素共同影响，且上述效应预计未来两年仍将延续，公司认为无锡振太相关商誉 2018 年存在明显减值迹象。基于谨慎性原则，公司聘请了上海东洲资产评估有限公司对无锡振太相关资产组截至 2018 年 12 月 31 日的可回收价值进行评估，根据评估结果确认计提商誉减值准备 112,401,360.72 元。

综上，公司本次计提 1.12 亿元的商誉资产减值准备是合理的。

2018 年的市场因素和政策因素是具有一定的持续性的，给企业带来的最大影响就是收入下滑和利润下降。但是就行业来讲，虽然黄酒市场无论从其规模上和消费者覆盖量上均远低于白酒、啤酒，在国内酒类市场中属于小酒种，但是在现代人不断注意自身健康的情况下，黄酒区别于白酒、啤酒的营养保健因素未来将逐步凸显，在未来加大宣传力度和创新品种的基础上，将会有较大的发展。

公司也正在采取相应措施积极应对该市场不利因素的影响，就无锡振太来讲，经历了 2018 年政策因素、市场因素的影响后，无锡振太将在无锡核心地区以及苏州、昆山等拓展区域继续加大品牌投入，增加宣传促销和原有客户黏性，维护并提升市场份额。金枫酒业同样未来在加大对市外市场的开拓力度、加大不同产地子公司之间的业务协同、对营销渠道实施“控盘分利”模式优化、积极谋划料酒等其他品类新业务等方面发力，尽力扭转不利局面。

综上，虽然 2018 年市场因素和政策因素影响较大，直接导致无锡振太利润较大下滑，从而计提了 1.12 亿元的高誉资产减值准备，但是公司认为在行业向好的情况下，通过公司的努力，未来公司仍会有较大的发展机会。故公司对黄酒行业的预判同实际计提减值准备情况不存在矛盾。

3. 关于行业毛利率情况。年报显示，公司 2018 年分行业收入和成本分析中，食品及其他实现营业收入 1794 万元，同比增加 44.48%，毛利率 11.12%，与 2017 年相比减少了 17.25%。请公司：（1）补充说明食品及其他业务的经营情况以及报告期内的变化；（2）食品及其他毛利率同比下降幅度较大的原因。

公司回复：

（1）补充说明食品及其他业务的经营情况以及报告期内的变化；

食品及其他业务销售情况如下表所示： 金额单位：万元

类别	2018 年度主营业务收入	2017 年度主营业务收入	同比变动
食品及其他	1,793.51	1,241.32	552.19
其中：房租收入	75.95	139.46	-63.51
葡萄酒销售	993.85	707.36	286.92
白酒销售	435.70	162.16	273.11
洋酒销售	288.02	232.34	55.68

2018 年公司食品及其他业务收入上升主要是由于葡萄酒和自制糟烧白酒销售收入上升导致。

（2）食品及其他毛利率同比下降幅度较大的原因。

食品及其他业务销售毛利率情况如下表所示：

类别	2018 年度毛利率 (%)	2017 年度毛利率 (%)	同比变动 (百分点)
食品及其他	11.12	28.37	-17.25
其中：房租收入	31.26	62.57	-31.30
葡萄酒销售	2.91	26.90	-23.99

白酒销售	17.26	22.88	-5.62
洋酒销售	24.85	16.13	8.72

房租收入毛利下降系前期租户于 2018 年 3 月提前退租，直至 2018 年 8 月才获得新租户进入，相应年度收入减少、毛利率下降。葡萄酒销售情况及毛利率变化分析见第 4 问公司回复。

4. 关于产品毛利率情况。年报显示，公司 2018 年分产品收入和成本分析中，葡萄酒产品实现营业收入 993.85 万元，同比增加 40.50%，毛利率仅 2.91%，与 2017 年相比减少了 23.99%。请公司：（1）补充说明葡萄酒产品的经营情况以及报告期内的变化；（2）说明葡萄酒产品毛利率同比下降幅度较大的原因。

公司回复：

（1）补充说明葡萄酒产品的经营情况以及报告期内的变化；

作为公司多酒种战略的探索，2014 年公司启动以 OEM 方式的葡萄酒生产销售业务。线上市场主要通过品牌传播效应和引流带动销售；线下市场战略主要以品牌发布、终端陈列、跨界营销和经销商支持为目的，共享黄酒销售渠道，提升终端曝光和品牌精准渗透。几年来，在团队的努力下，通过差异化营销，美圣世家品牌在区域市场建立了一定的影响力。尤其通过电商通路，集中资源，不断开发新品和新渠道，取得了一定的成效。但是由于受到政策因素影响，进口额连续下降，进口葡萄酒行业从高端消费向大众消费切换，加上电商平台低价竞争，使得公司葡萄酒业务增长缓慢，品牌效应尚未进一步释放，整体销售规模占公司比例较小。2018 年，公司加大线上新渠道开发，调整销售政策，推动老客户动销；线下积极推动团购业务，提升销售。具体数据及变动情况见第 3 问（1）公司回复。

（2）说明葡萄酒产品毛利率同比下降幅度较大的原因。

①今年葡萄酒市场的扩张主要集中在中低端品类，进口趋势也是如此，为顺应市场需求变化，公司调整产品策略，引进西班牙中低价位产品拓展年轻消费市场，毛利率同步于下降。

②由于公司产品策略的调整，为加快前期采购的中高价位法国酒产品的销售，避免因动销缓慢造成存货积压，公司采取了实物折扣（例如买高端产品折扣低端产品）、产品组合销售等促销方式，快速消化库存的同时毛利水平同比有较大幅度下降。

例如中档产品“美依园”系列葡萄酒在 2017 年全年只消化库存 0.81 万元，动销极慢，在公司策略确定后，即对该系列产品进行清库存处理，2018 年清理库存 20.91 万元，消除了滞销风险。

③对于这一轮促销，公司对实物折扣部分的核算是随票折扣，结算成本，因而在处理库存的过程中，整体毛利空间被压缩；

④积极开拓微商销售渠道，通过开发平台代理商，较大幅度提升了销量，但均以微利拓展代理商及微商平台；

葡萄酒产品销售情况如下：

金额：万元

档次	2017 年				2018 年			
	销售额	成本	毛利	毛利率	销售额	成本	毛利	毛利率
高端	13.93	11.91	2.02	14.50%	12.86	10.88	1.98	15.40%
中端	206.40	141.45	64.95	31.47%	273.02	252.46	20.56	7.53%
低端	487.03	363.69	123.34	25.32%	707.97	701.55	6.42	0.91%
合计	707.36	517.05	190.31	26.90%	993.85	964.89	28.96	2.91%

公司 2017 年末已经对有关库龄较长的葡萄酒计提了减值 126.86 万元，当时考虑是保本处理，但 2018 年中公司因产品策略调整，处理方式改为较大力度的实物折扣促销，本轮促销已在 2019 年 2 月底结束。

5. 关于上市公司子公司经营状况。年报显示，绍兴白塔酿酒有限公司（简称绍兴白塔）系上市公司持股 60%的控股子公司。截至 2018 年年底，公司总资产 8107 万元，净资产-4583 万元；2018 年营业收入 5750 万元，同比减少 3563 万元，净利润-716 万元，增加 518 万元。请公司：（1）结合绍兴白塔主营产品产销量及公司经营变化情况，说明该公司报告期内营业收入发生大幅下滑的原因；（2）说明在营收下滑情况下净利润增长的原因，是否存在公司对会计利润调节的情况。（3）补充披露绍兴白塔最近三年的主要财务数据以及同上市公司之间的经营资金往来情况。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

（1）结合绍兴白塔主营产品产销量及公司经营变化情况，说明该公司报告期内营业收入发生大幅下滑的原因；

绍兴白塔地处黄酒制造业腹地，拥有绍兴酒原产地资质和正宗“绍兴血统”的酿造技术。为实现与公司海派黄酒的互补，满足上海市场需求，公司决定由全资子

公司上海石库门酿酒有限公司向绍兴白塔采购部分原酒，以补充传统型风味基酒。2016 和 2017 年度，上海石库门酿酒有限公司按第三方评估机构的评估价格向绍兴白塔采购基酒（具体数据见下表）。2018 年无此因素，故绍兴白塔全年营业收入较上年度有所下滑。若剔除 2017 年度绍兴白塔和上海石库门酿酒有限公司基酒交易因素，绍兴白塔 2018 年的营业收入同比增加 375.67 万元。

2016-2017 年绍兴白塔与石库门酿酒基酒销售明细如下：

项目	2016 年	2017 年
销量（吨）	4,729	5,534
收入（万元）	1,859.84	3,700.86
毛利（万元）	470.22	931.09

（2）说明在营收下滑情况下净利润增长的原因，是否存在公司对会计利润调节的情况。

绍兴白塔 2018 年度净利润同比增长的原因主要是：

①2017 年度绍兴白塔新增对外担保诉讼本金 18,353,126.61 元，根据绍兴当地的帮扶政策及该判决尚未执行，遵循谨慎性会计原则，绍兴白塔计提了对外担保涉诉预计负债 734.20 万元（详见公司 2018 年 3 月 31 日披露的《金枫酒业关于控股子公司 2017 年度计提预计负债的公告》（临 2018-009））；计提了资产减值准备 567.81 万元，其中其他应收款经单项减值测试计提坏账准备 538.25 万元、计提应收账款坏账准备 16.39 万元、计提存货跌价准备 13.17 万元。上述两项因素共减少了 2017 年度当期净利润 1,302.01 万元，对 2017 年净利润产生了较大影响。

②2018 年度绍兴白塔无相关预计负债计提，计提了资产减值准备 66.51 万元，其中应收账款坏账准备冲回 4.99 万元，计提存货跌价准备 71.50 万元。上述两项因素共减少了 2018 年度当期净利润 66.51 万元，对 2018 年净利润影响较小。

由于前述两项因素对两年影响差异较大，造成绍兴白塔 2018 年净利润在营收下滑情况下净利润有所增长，公司不存在对会计利润调节的情况。

●上述 2017 年其他应收款的说明：

上述单项减值测试并单独计提坏账准备的其他应收款明细如下表：

金额单位：万元

客户名称	款项性质	2016 年 12 月 31	是否存在关联关系
------	------	----------------	----------

		日余额	
绍兴市越亭贸易有限公司	往来款	134.89	绍兴白塔 40% 股权持有人许建林控制的企业
绍兴市万通汽车销售服务有限公司	往来款	192.87	否
绍兴鉴湖粮油有限责任公司	往来款	6.04	否
绍兴县康泰橡塑制品有限公司	往来款	921.93	否
杭州长云电器有限公司	往来款	110.00	否
成华	往来款	130.00	否
绍兴至味食品有限公司	往来款	200.00	否
浙江超杰环保科技有限公司	往来款	815.53	否
绍兴市越城区洁成包装材料厂	往来款	100.00	否
安徽润发生物能源科技有限公司	往来款	480.00	否
合计	-	3,091.26	-
2017 年归还	-	-200.00	-
2018 年归还	-	-200.00	-
2018 年 12 月 31 日余额	-	2,691.26	-

根据约定，许建林（绍兴白塔 40% 股权持有人）承诺归还以上客户全部欠款。截止 2016 年 12 月 31 日尚有 3,091.26 万元未归还，公司于 2017 年 4 月 10 日要求许建林签署不可撤销承诺书。许建林承诺以其个人全部收入及资产作为清偿债务的担保，代偿上述债务人所欠全部债务，并制定了每年还款不低于 200 万元的代偿计划。

经单项减值测试，按上述往来余额与可收回金额的差额，于 2016 年 12 月 31 日计提坏账准备金 618.25 万元，于 2017 年 12 月 31 日，计提坏账准备金 538.25 万元。累计计提坏账准备 1,156.50 万元。

2018 年末经单项减值测试，且鉴于许建林如约履行每年度代偿计划，无需调整前期已计提坏账准备。

(3) 补充披露绍兴白塔最近三年的主要财务数据以及同上市公司之间的经营资金往来情况。

绍兴白塔最近三年主要财务数据如下：金额单位：万元

期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2016 年	12,992.75	-2,632.67	7,400.70	-2,910.14
2017 年	8,783.38	-3,866.78	9,313.87	-1,234.11
2018 年	8,106.73	-4,582.63	5,750.31	-715.85

2016 年绍兴白塔与上市公司之间的经营资金往来情况：

金额单位：万元

绍兴白塔核算的会计科目	往来单位	期初余额	增加	减少	期末余额	往来形成原因
应收账款	上海金枫酒业股份有限公司	80.55	824.93	800.08	105.39	销售商品
应收账款	上海石库门酿酒有限公司	11.92	2,233.98	2,031.86	214.04	销售基酒、包材、提供劳务
应付账款	无锡市振太酒业有限公司	-	3.51	-	3.51	包材采购
应付账款	上海石库门酿酒有限公司	224.18	458.21	484.48	197.91	酒糟采购
应付账款	上海隆樽酿酒有限公司	52.51	-	43.68	8.83	采购固定资产等、提供劳务

2017年绍兴白塔与上市公司之间的经营资金往来情况：

金额单位：万元

绍兴白塔核算的会计科目	往来单位	期初余额	增加	减少	期末余额	往来形成原因
应收账款	上海金枫酒业股份有限公司	105.39	1,166.17	1,199.59	71.97	销售商品
应收账款	上海石库门酿酒有限公司	214.04	4,330.00	4,299.87	244.17	销售商品
应收账款	上海隆樽酿酒有限公司	-	60.05	59.81	0.24	提供劳务
应付账款	上海隆樽酿酒有限公司	8.83	-	8.83	-	采购固定资产等
应付账款	上海石库门酿酒有限公司	197.91	201.71	399.62	-	酒糟采购
应付账款	无锡市振太酒业有限公司	3.51	-	3.51	-	包材采购

2018年绍兴白塔与上市公司之间的经营资金往来情况：

金额单位：万元

绍兴白塔公司核算的会计科目	往来单位	期初余额	增加	减少	期末余额	往来形成原因
应收账款	上海金枫酒业股份有限公司	71.97	1,234.99	1,244.45	62.51	销售商品
应收账款	上海石库门酿酒有限公司	244.17	-	244.17	-	销售商品
应收账款	上海隆樽酿酒有限公司	0.24	75.53	64.34	11.43	提供劳务

【年审会计师的意见】：

经核查，绍兴白塔营业收入及净利润的变化情况符合实际经营情况，公司不存在对会计利润调节的情况。

6. 关于商誉减值情况。年报显示，公司对振太酒业商誉账面原值为 1.71 亿元，报告期内新增计提商誉减值准备 1.12 亿元。根据公司 2015 年 4 月 21 日公告，公司前期以 3 亿元现金溢价现金收购振太酒业 100% 股权。请公司：（1）补充披露振太酒

业 2014 年以来经审计财务及经营数据，并具体说明振太酒业自收购以来生产经营情况是否符合公司预期；（2）结合前期收购振太酒业时的资产评估基础以及对未来的盈利预测情况，说明标的公司彼时评估价值和预计利润的合理性；（3）分项列示标的公司涉及的商誉减值迹象，并说明在 2015 年至 2018 年期间相关商誉减值迹象是否存在；（4）结合公司最近两年经营业绩变化，以及对未来经营的预测变化，充分说明报告期内计提大额商誉资产减值准备的合理性。请评估机构及年审会计师发表明确意见。

公司回复和评估机构意见：

（1）补充披露振太酒业 2014 年以来经审计财务及经营数据，并具体说明振太酒业自收购以来生产经营情况是否符合公司预期；

无锡振太 2014 年以来历年经审计经营数据及企业预期如下：

金额单位：万元

期间	历年年度审计报告数据		收购时盈利预测数据		实际与预测差异情况	
	营业收入	利润总额	营业收入	利润总额	营业收入	利润总额
2014	13,470.82	2,855.22	13,475.00	2,809.77	-4.18	45.45
2015	12,666.89	2,092.45	14,356.00	3,003.08	-1,689.11	-910.63
2016	13,909.89	2,710.88	15,377.00	3,290.84	-1,467.11	-579.96
2017	14,147.06	2,733.68	16,543.00	3,607.38	-2,395.94	-873.70
2018	13,146.10	2,016.94	17,680.00	3,944.17	-4,533.90	-1,927.23

无锡市振太酒业有限公司 2015 年—2018 年经审计的相关财务指标

金额单位：万元

项目 \ 年份	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
一、营业总收入	12,666.89	13,909.89	14,147.06	13,146.10
二、营业总成本	10,571.77	11,299.04	11,453.63	11,183.53
其中：营业成本	6,248.57	7,126.18	7,044.31	6,761.40
营业税金及附加	727.35	798.13	785.99	731.83
营业费用	1,614.44	1,963.29	2,166.32	2,212.45
管理费用	1,874.15	1,352.54	1,429.25	1,469.22
财务费用	107.13	55.44	23.69	-5.41
资产减值损失	0.13	3.45	4.08	14.04
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-
三、营业利润	2,095.12	2,610.85	2,722.03	2,014.57
四、利润总额	2,092.45	2,710.88	2,733.68	2,016.94
五、归属于母公司利润总额	2,092.45	2,710.88	2,733.68	2,016.94

项目 \ 年份	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
六、经营现金流	1,815.56	3,139.84	2,480.03	1,427.04

综上所述可以看出,无锡振太实际经营情况同收购时的预期存在较大差异,其中 2014 年基本无差异,2015 年开始至 2018 年均存在较大差异,差异原因如下:

①2015 至 2017 年度

公司于 2015 年收购无锡振太 100%股权,并自 2015 年 5 月 31 日起纳入合并范围 2015 年处于收购完成过渡期,管理方式、经营模式、团队人员的调整与磨合需要一定的适应过程。同时,为了巩固维护市场份额,无锡振太以销售折让的方式加大了市场投入,导致营业收入及利润总额均未达到收购时的盈利预测目标。

在无锡振太管理层的努力下,2016、2017 年无锡振太业绩稳中有升,但仍与收购时的预测偏差较大,主要原因为:收购前无锡振太为三得利(中国)投资有限公司(简称“三得利”)参股公司,在销售渠道、产品推广等方面均借助三得利的营销平台。收购时对无锡振太未来预期是基于原有销售模式基础上作出的。2015 年收购后,原销售模式发生改变,公司与无锡振太的协同效应也并未立刻显现,加上市场竞争因素,故无锡振太经营情况与收购时预期相比实际发生了较大的变化。

②2018 年无锡振太由于受到核心销售区域无锡市内及周边地区城市化改造进程加快和市场激烈竞争的影响,终端动销放缓,总体销量和收入有所下降。同时中、高端产品销量下降,销售结构下行,辅料价格上涨,吨酒成本上升,导致销售毛利率同比下降,毛利额减少,从而引起 2018 年业绩下滑,与收购时预期相差较大。

综上,无锡振太自收购以来生产经营情况并未符合公司收购时的预期。

(2) 结合前期收购振太酒业时的资产评估基础以及对未来的盈利预测情况,说明标的公司彼时评估价值和预计利润的合理性;

收购无锡振太是以 2014 年 5 月 31 日作为评估基准日出具的评估报告,分别采用了资产基础法和收益现值法,最终采用收益现值法评估结论。

具体盈利预测情况如下:

截至评估基准日,三得利持有无锡振太股份 624.26 万元,占注册资本的 49%;江苏太湖水集团有限公司持有无锡振太股份 649.74 万元,占注册资本的 51%。作为三得利的参股公司,经营过程中受到三得利的业务支持较多,无锡振太对于未来的

预期是基于当时的销售模式的基础上作出的。

同时，对历年的经营情况进行分析，评估基准日的历史经营数据如下：

金额单位：万元

项目 \ 年份	2012年	2013年	2014年1-5月
营业收入	15,091.75	13,931.73	3,513.61
利润总额	3,510.77	2,677.48	220.25
净利润	2,625.71	1,969.53	163.53

无锡振太 2013 年收入及利润下滑较大，主要受三公消费政策影响较大，但是基于无锡振太在当地的市场占有率以及销售团队的周边市场开拓能力及维护能力，无锡振太作出较为乐观的盈利预测，其未来利润的预测情况如下：

金额单位：万元

项目 \ 年份	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020年及以后
一、营业总收入	13,475.00	14,356.00	15,377.00	16,543.00	17,680.00	18,876.00	18,876.00
二、营业总成本	10,658.94	11,342.92	12,076.16	12,885.62	13,735.83	14,513.21	14,513.21
其中：营业成本	6,256.25	6,643.46	7,081.66	7,568.90	8,089.97	8,647.25	8,647.25
营业税金及附加	726.00	745.00	763.00	779.00	795.00	812.00	812.00
营业费用	1,772.78	1,864.81	1,969.85	2,088.08	2,205.21	2,328.31	2,328.31
管理费用	1,840.00	1,988.00	2,160.00	2,348.00	2,544.00	2,624.00	2,624.00
财务费用	63.77	101.65	101.65	101.65	101.65	101.65	101.65
资产减值损失	0.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
加：公允价值变动收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、营业利润	2,816.06	3,013.08	3,300.84	3,657.38	3,944.17	4,362.79	4,362.79
四、利润总额	2,809.77	3,003.08	3,290.84	3,607.38	3,944.17	4,362.79	4,362.79
五、净利润	2,100.58	2,245.06	2,460.38	2,697.29	2,949.38	3,262.59	3,262.59

结合历史数据，无锡振太实际经营情况、市场情况以及管理层未来的经营计划进行分析判断，其盈利预测具有合理性，主要分析如下：

①无锡振太 2013 年度实现净利润 1,969.53 万元，2014 年实现净利润 2,129.28 万元，较预测值 2,100.58 万元增加 28.70 万元，与 2013 年净利润相比，增长 8.1%。未来预测的净利润增长率基本维持在 6%-10%左右的区间具有合理性。

②根据行业来看，黄酒行业收入和利润增长较快，据相关行业报告中显示的当时国家统计局数据，2008-2013 年黄酒行业的收入由 74.62 亿元增长到 153.91 亿元，复合增长率为 15.58%；利润总额由 6.20 亿元增长到 17.12 亿元，复合增长率达到 22.53%。

③无锡振太在无锡市场占有率为第一，虽然受到政策因素影响，但是其市场份额基本未受到影响；

④无锡振太向外拓展呈逐年递增的态势，2012年苏州、昆山等拓展区域销售额5,604.10万元，2013年为5,801.53万元，增长率为4%；

⑤无锡振太为了抢占市场，产品售价偏低，未来提高售价的可能性较高，将为公司带来较大的利润增长。

根据上述振太酒业利润的预测情况，未来现金流及评估结论测算情况如下：

金额单位：万元

项目\年份	2014年6-12月	2015	2016	2017	2018	2019	2020年及以后
五、净利润	1,937.05	2,245.06	2,460.38	2,697.29	2,949.38	3,262.59	3,262.59
六、归属于母公司损益	1,937.05	2,245.06	2,460.38	2,697.29	2,949.38	3,262.59	3,262.59
加：折旧和摊销	274.54	475.69	475.69	475.69	475.69	475.69	475.69
减：资本性支出	315.01	459.78	459.78	459.78	459.78	459.78	475.69
减：营运资本增加	-1,503.88	279.37	320.15	355.06	379.74	396.63	0.00
七、股权自由现金流	3,400.46	1,981.60	2,156.14	2,358.14	2,585.55	2,881.87	3,262.59
加：税后的付息债务利息	32.56	76.24	76.24	76.24	76.24	76.24	76.24
八、企业自由现金流	3,433.02	2,057.84	2,232.38	2,434.38	2,661.79	2,958.11	3,338.83
折现率	10.2%	10.2%	10.2%	10.2%	10.2%	10.2%	10.2%
折现期（月）	3.5	13.0	25.0	37.0	49.0	61.0	
折现系数	0.9721	0.9001	0.8168	0.7412	0.6726	0.6103	5.9838
九、收益现值	3,337.24	1,852.26	1,823.41	1,804.36	1,790.32	1,805.33	19,978.89
经营性资产价值							32,391.81
基准日非经营性资产净值评估值		-3,221.39	溢余资产评估值				0.00
企业整体价值评估值							29,170.42
基准日付息债务	1,900.00	股东全部权益价值评估值					27,300.00 (取整)

注：由于采用税后现金流模型，故折现率亦为税后的。

综上所述，收购时无锡振太的盈利预测具有合理性，因此采用收益法测算，股东全部权益价值27,300.00万元也是合理的。

(3) 分项列示标的公司涉及的商誉减值迹象，并说明在2015年至2018年期间相关商誉减值迹象是否存在；

●2015年减值测试：

2015 年无锡振太实现利润与 2014 年收购时所做的盈利预测值相比差异较大。

(2015 年实际利润总额为 2,092.45 万元, 2014 年收购时预测 2015 年利润总额为 3,003.08 万元, 差异率为 30%) 主要由于 2015 年处于收购完成过渡期, 管理方式、经营模式、团队人员的调整与磨合需要一定的适应过程。同时, 为了巩固维护市场份额, 无锡振太以销售折让的方式加大了市场投入, 导致营业收入及总额均未达到收购时盈利预测目标。

2015 年减值测试时, 无锡振太管理层基于 2015 年实际情况对未来业绩进行了预测, 其未来现金流入以及利润的预测情况如下:

金额单位: 万元

项目 \ 年份	2016	2017	2018	2019	2020	2021 年及以后
一、营业总收入	14,015.81	15,057.14	16,233.03	17,500.75	18,710.98	19,265.11
二、营业总成本	11,227.71	12,078.03	13,016.20	14,026.22	15,033.02	15,479.05
其中: 营业成本	6,598.78	7,105.99	7,663.16	8,262.32	8,858.25	9,122.50
营业税金及附加	798.90	858.26	925.28	997.54	1,066.52	1,098.11
营业费用	1,786.36	1,919.08	2,068.95	2,230.53	2,384.78	2,455.40
管理费用	2,006.87	2,157.91	2,322.00	2,499.03	2,686.67	2,766.24
财务费用	36.80	36.80	36.80	36.80	36.80	36.80
资产减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
加: 公允价值变动收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、营业利润	2,788.10	2,979.11	3,216.83	3,474.53	3,677.96	3,786.06
四、利润总额	2,788.10	2,979.11	3,216.83	3,474.53	3,677.96	3,786.06
五、净利润	2,091.08	2,234.33	2,412.62	2,605.90	2,758.47	2,839.54
六、归属于母公司损益	2,091.08	2,234.33	2,412.62	2,605.90	2,758.47	2,839.54
加: 折旧和摊销	469.88	469.88	471.88	471.88	471.88	471.88
减: 资本性支出	427.22	417.22	419.22	419.22	419.22	471.88
减: 营运资本增加	377.01	419.77	460.73	495.67	493.85	218.69
七、股权自由现金流	1,756.73	1,867.22	2,004.55	2,162.89	2,317.28	2,620.85

上表利润预测数据显示管理层对于未来仍有较为乐观的预期, 主要原因为公司完成了对无锡振太的收购后, 基本完成了对无锡地区的布局, 变相减少了无锡当地外来竞品参与竞争的压力, 作为扎根在上海的黄酒上市公司, 公司本身不参与无锡市场的竞争对于三得利退出后无锡振太维持市场稳定有着极为重要的作用。

同时被收购后无锡振太仍保留了原销售团队及市场开拓能力, 因此管理层对于

未来仍有较为乐观的预期，但是基于收购后的销售模式的变化以及无锡振太管理层并无产品提价计划，故与收购时相比，其未来预期有所调减，但是盈利预测更为稳健。

2015 年减值测试时，考虑了：①、无锡振太历年产品价格均有波动；②、黄酒作为居民消费品，受到通胀因素的影响较大；③、黄酒行业进入提价期，近年黄酒上市公司均有不同程度的产品提价等因素，评估师认为在测算时，考虑一定的价格增长因素更为合理，因此在减值测试评估时，以年度 CPI 指数作为永续增长率采用了永续增长模型。

根据上述振太酒业未来现金流入以及利润的预测情况，评估结论测算情况如下：

金额单位：万元

项目\年份	2016	2017	2018	2019	2020	2021 年及以后
七、股权自由现金流	1,756.73	1,867.22	2,004.55	2,162.89	2,317.28	2,620.85
加：税后的付息债务利息	26.10	26.10	26.10	26.10	26.10	26.10
八、企业自由现金流	1,782.83	1,893.32	2,030.65	2,188.99	2,343.38	2,646.95
折现率	10.1%	10.1%	10.1%	10.1%	10.1%	10.1%
折现期（月）	6.0	18.0	30.0	42.0	54.0	
折现系数	0.9530	0.8656	0.7862	0.7141	0.6486	9.1348
九、收益现值	1,699.04	1,638.86	1,596.50	1,563.16	1,519.92	24,179.36
经营性资产价值						32,196.84
基准日非经营性资产净值评估值			1.68	溢余资产评估值		0.00
企业整体价值评估值						32,198.50
基准日付息债务	800.00	股东全部权益价值评估值				31,400.00（取整）

注：由于采用税后现金流模型，故折现率亦为税后的。

考虑 2015 年业绩下降情况对经营状况仅是暂时性影响以及对未来发展规划及预期还是向好，结合上海东洲资产评估有限公司出具的 2015 年度无锡振太评估报告，公司判断商誉并未发生明显减值。

● 2016 年减值测试：

2016 年无锡振太实现利润与 2015 年减值测试中的预测值相比差异较小（2016 年实际利润总额为 2,710.88 万元，2015 年减值测试中预测 2016 年利润总额为 2,788.10 万元，差异率仅为 3%），考虑无锡振太经过一段时间的磨合后，逐步恢复自身经营能力，未来发展趋势向好。

2016年减值测试时，无锡振太管理层基于2016年实际情况对未来业绩情况进行了预测，其未来现金流入以及利润的预测情况如下：

金额单位：万元

项目 \ 年份	2017	2018	2019	2020	2021	2022年及以后
一、营业总收入	14,324.00	15,358.00	17,299.00	19,428.00	21,305.00	22,226.00
二、营业总成本	11,628.12	12,497.12	14,008.12	15,682.12	17,165.12	17,980.12
其中：营业成本	7,511.00	8,081.00	9,107.00	10,248.00	11,242.00	11,751.00
营业税金及附加	788.00	845.00	951.00	1,069.00	1,172.00	1,222.00
营业费用	1,862.00	1,997.00	2,249.00	2,526.00	2,770.00	2,889.00
管理费用	1,454.00	1,561.00	1,688.00	1,826.00	1,968.00	2,105.00
财务费用	13.12	13.12	13.12	13.12	13.12	13.12
资产减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
加：公允价值变动收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、营业利润	2,695.88	2,860.88	3,290.88	3,745.88	4,139.88	4,245.88
四、利润总额	2,695.88	2,860.88	3,290.88	3,745.88	4,139.88	4,245.88
五、净利润	2,018.16	2,141.41	2,463.41	2,804.16	3,099.16	3,178.16
六、归属于母公司损益	2,018.16	2,141.41	2,463.41	2,804.16	3,099.16	3,178.16
加：折旧和摊销	563.43	565.45	565.45	565.45	565.45	565.45
减：资本性支出	602.54	604.76	604.76	604.76	604.76	565.45
减：营运资本增加	254.59	395.18	706.94	786.26	686.15	355.54
七、股权自由现金流	1,724.46	1,706.92	1,717.16	1,978.59	2,373.70	2,822.62

根据上述振太酒业未来现金流入以及利润的预测情况，评估结论测算情况如下：

金额单位：万元

项目 \ 年份	2017	2018	2019	2020	2021	2022年及以后
七、股权自由现金流	1,724.46	1,706.92	1,717.16	1,978.59	2,373.70	2,822.62
加：税后的付息债务利息	9.84	9.84	9.84	9.84	9.84	9.84
八、企业自由现金流	1,734.30	1,716.76	1,727.00	1,988.43	2,383.54	2,832.46
折现率	10.2%	10.2%	10.2%	10.2%	10.2%	10.2%
折现期（月）	6.0	18.0	30.0	42.0	54.0	
折现系数	0.9526	0.8644	0.7844	0.7118	0.6459	8.3883
九、收益现值	1,652.09	1,483.97	1,354.66	1,415.36	1,539.53	23,759.52
经营性资产价值						31,205.13
基准日非经营性资产净值评估值	3.38			溢余资产评估值		220.37

项目\年份	2017	2018	2019	2020	2021	2022年及以后
企业整体价值评估值						31,428.90
基准日付息债务	200.00	股东全部权益价值评估值				31,200.00 (取整)

注：由于采用税后现金流模型，故折现率亦为税后的。

结合上海东洲资产评估有限公司出具的 2016 年度无锡振太评估报告（同样采用永续增长模型），公司判断商誉并未发生明显减值。

● 2017 年减值测试：

2017 年无锡振太实现利润与 2016 年减值测试中的预测值相比差异较小（2017 年实际利润总额为 2,733.68 万元，2016 年减值测试中预测 2017 年利润总额为 2,695.88 万元，差异率仅为 1%）。同时，无锡振太对于当前的黄酒市场及未来的业务发展充满信心。

2017 年减值测试时，无锡振太管理层基于 2017 年实际情况对未来业绩情况进行了预测，其未来现金流入以及利润的预测情况如下：

金额单位：万元

项目 \ 年份	2018	2019	2020	2021	2022	2023 年及以后
一、营业总收入	14,514.03	15,594.09	17,430.61	19,509.76	21,333.95	22,292.95
二、营业总成本	11,828.62	12,687.03	14,020.17	15,526.14	16,913.12	17,792.11
其中：营业成本	7,237.61	7,791.56	8,717.91	9,776.75	10,736.20	11,280.88
营业税金及附加	812.79	873.27	976.11	1,092.55	1,194.70	1,248.41
营业费用	2,246.51	2,388.72	2,583.66	2,797.54	2,997.69	3,143.96
管理费用	1,531.71	1,633.48	1,742.49	1,859.30	1,984.53	2,118.86
财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
加：公允价值变动收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、营业利润	2,685.41	2,907.06	3,410.44	3,983.62	4,420.83	4,500.84
四、利润总额	2,685.41	2,907.06	3,410.44	3,983.62	4,420.83	4,500.84
五、净利润	2,011.06	2,177.29	2,554.83	2,984.71	3,312.62	3,372.63
六、归属于母公司损益	2,011.06	2,177.29	2,554.83	2,984.71	3,312.62	3,372.63
加：折旧和摊销	624.92	624.92	624.92	624.92	624.92	624.92
减：资本性支出	624.92	624.92	624.92	624.92	624.92	624.92
减：营运资本增加	61.98	387.43	640.71	731.74	666.03	385.81
七、股权自由现金流	1,949.08	1,789.86	1,914.12	2,252.97	2,646.59	2,986.82

根据上述振太酒业未来现金流入以及利润的预测情况，评估结论测算情况如下：

金额单位：万元

项目\年份	2018	2019	2020	2021	2022	2023年及以后
七、股权自由现金流	1,949.08	1,789.86	1,914.12	2,252.97	2,646.59	2,986.82
加：税后的付息债务利息	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
八、企业自由现金流	1,949.08	1,789.86	1,914.12	2,252.97	2,646.59	2,986.82
折现率	10.3%	10.3%	10.3%	10.3%	10.3%	10.3%
折现期（月）	6.0	18.0	30.0	42.0	54.0	
折现系数	0.9522	0.8633	0.7827	0.7096	0.6433	7.5682
九、收益现值	1,855.91	1,545.19	1,498.18	1,598.71	1,702.55	22,604.85
经营性资产价值						30,805.39
基准日非经营性资产净值评估值	29.83		溢余资产评估值		1,314.12	
企业整体价值评估值						32,149.30
基准日付息债务	0.00	股东全部权益价值评估值				32,100.00（取整）

注：由于采用税后现金流模型，故折现率亦为税后的。

结合上海东洲资产评估有限公司出具的2017年度无锡振太评估报告（同样采用永续增长模型），公司判断商誉并未发生明显减值。

●2018年减值测试：

2018年实现利润与2017年减值测试中的预测值相比，减少了668.47万元，下滑幅度较大（2018年实际利润总额为2,016.94万元，2017年减值测试中预测2018年利润总额为2,685.41万元，差异率为25%）。经分析，主要由于市场、政策、产品多方面因素，经营状况低于预期。市场因素：年轻人饮酒群体减少，而随着饮酒环境变化，黄酒消费也在降低；政策因素：2018年无锡振太由于受到核心销售区域无锡市内及周边地区城市化改造进程加快，许多沿街餐饮店、零售店拆除，导致部分终端客户流失，终端动销放缓，总体销量和收入有所下滑。同时，各类竞品竞争加大，在无锡当地由于无锡振太本身产品市场占有率较高，因此目前影响较小，但对于开拓周边地区的其他市场将造成较大的困难；产品因素：2018年中、高端产品销量下降，销售结构下行，辅料价格上涨，吨酒成本上升，导致销售毛利率同比下降，毛利额减少，从而引起2018年业绩下滑。

2018年减值测试时，无锡振太管理层基于2018年实际情况对未来业绩情况进行

了预测，其未来现金流入以及利润的预测情况如下：

金额单位：万元

项目 \ 年份	2019	2020	2021	2022	2023	2024年及以后
一、营业总收入	13,434.24	14,187.46	15,438.40	16,668.09	17,529.44	17,862.50
二、营业总成本	11,752.16	12,395.04	13,238.48	14,043.50	14,645.52	14,923.80
其中：营业成本	7,079.15	7,493.13	8,040.55	8,546.15	8,887.81	9,056.68
税金及附加	759.13	801.69	872.38	941.86	990.53	1,009.36
销售费用	2,373.56	2,492.31	2,647.21	2,803.76	2,938.93	2,994.77
管理费用	1,540.32	1,607.91	1,678.34	1,751.73	1,828.25	1,862.99
财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
加：公允价值变动收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、营业利润	1,682.08	1,792.42	2,199.92	2,624.59	2,883.92	2,938.70
四、利润总额	1,682.08	1,792.42	2,199.92	2,624.59	2,883.92	2,938.70
五、归属于母公司利润总额	1,682.08	1,792.42	2,199.92	2,624.59	2,883.92	2,938.70
加：折旧和摊销	389.78	390.03	390.03	390.03	390.03	390.03
减：资本性支出	389.78	390.03	390.03	390.03	390.03	390.03
减：营运资本增加	-700.20	295.23	384.98	355.74	243.40	120.93
六、自由现金流	2,382.28	1,497.19	1,814.94	2,268.85	2,640.52	2,817.77

考虑市场因素和政策因素共同影响，且上述效应预计未来两年仍将延续，2018年商誉存在较为明显的减值迹象。

（4）结合公司最近两年经营业绩变化，以及对未来经营的预测变化，充分说明报告期内计提大额商誉资产减值准备的合理性。

无锡振太 2015 年业绩下滑，主要受短期的非正常因素影响，2016、2017 年业绩有了较大的增长，且基本保持稳定，如上文第 6 问（3）回复所述，2015-2017 年无锡振太商誉未发生明显减值。2018 年实现利润与 2017 年减值测试中预期偏差较大，如上文第 6 问（3）回复所述，市场因素及政策因素对无锡振太影响较大，所造成的减值迹象也较为明显。

无锡振太判断上述市场因素和政策因素的影响趋势近两年仍会持续。其中当地城市化改造的力度将继续加大，导致部分终端客户流失。另外，2019 年为拓展市场

将增加促销力度，影响一定盈利水平。基于上述情况，无锡振太重新调整了未来的盈利预测（详见上文第6问（3）回复中无锡振太2018商誉减值测试中现金流入以及利润的预测表）。综上，基于2018年的实际情况，以及无锡振太对于未来的盈利预期，根据上海东洲资产评估有限公司对资产组可回收价值评估结果，本次计提了1.12亿元的商誉资产减值准备是合理的、符合实际情况的。

【年审会计师的意见】：

基于已执行的复核工作，无锡振太自收购以来生产经营情况并未符公司收购时的预期。2015年至2017年无锡振太相关商誉无明显减值迹象，2018年相关商誉发生明显减值迹象。经对减值测试结果复核，我们认为，2018年度管理层对商誉减值计提作出的判断是合理的。

7. 关于资产评估情况。根据公司披露的对振太酒业的评估报告，截至2018年12月31日，振太酒业包含商誉的资产组可收回价值评估为1.54亿元，而资产组净值为2915万元。同时评估报告中称，因为收购方并无明显的协同效应，且被评估单位独立运营，商誉不存在和其他资产组需要分摊的情况。请公司：（1）补充披露本次资产评估标的公司所采取的评估方法、具体的评估参数及假设等；（2）补充披露评估报告对标的公司未来现金流入以及利润的预测情况，是否考虑了短期利润正常波动的影响；（3）说明公司同振太酒业间是否存在协同效应，如没有，说明公司前期高溢价收购振太酒业的商业合理性。请评估机构发表明确意见。

公司和评估机构回复：

（1）补充披露本次资产评估标的公司所采取的评估方法、具体的评估参数及假设等；

本次评估采取收益法；

评估参数选择：

预测期：5年

永续增长率：1.9%

永续期增长率参考“东方财富”公布的中国居民消费价格指数(CPI)2018年末与上年同期增长率1.9%（取整）

折现率：选取加权平均资本成本(WACC)，并根据期望的股权回报率和经所得税调整后的债权回报率的加权平均值确定税后折现率 R_t ，并在此基础上确定税前折现率 R

$$R_t = R_t \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e = 10.3\%$$

$$\text{转换税前折现率：} R = R_t \div (1 - T) = 13.7\%$$

评估假设

①、基本假设

A、公开市场假设

公开市场假设是对资产拟进入的市场条件以及资产在这样的市场条件下接受何种影响的一种假定。公开市场是指充分发达与完善的市场条件，是指一个有自愿的买方和卖方的竞争性市场，在这个市场上，买方和卖方的地位平等，都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易都是在自愿的、理智的、非强制性或不受限制的条件下进行。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。

B、资产持续使用假设

资产按现有用途使用假设是对资产拟进入市场条件以及资产在这样的市场条件下的资产使用用途状态的一种假定。首先假定被评估范围内资产正处于使用状态，其次假定按目前的用途和使用方式还将继续使用下去，没有考虑资产用途转换或者最佳利用条件。

C、企业持续经营假设

企业持续经营假设是假设被评估单位在现有的资产资源条件下，在可预见的未来经营期限内，其生产经营业务可以合法地按其现状持续经营下去，其经营状况不会发生重大不利变化。

②、一般假设

A、本次评估假设评估基准日后国家现行有关法律、宏观经济、金融以及产业政策等外部经济环境不会发生不可预见的重大不利变化，亦无其他人力不可抗拒及不可预见因素造成的重大影响。

B、本次评估没有考虑被评估企业及其资产将来可能承担的抵押、担保事宜，以及特殊的交易方式可能追加付出的价格等对其评估价值的影响。

C、假设被评估单位所在地所处的社会经济环境以及所执行的税赋、税率等财税政策无重大变化，信贷政策、利率、汇率等金融政策基本稳定。

D、本次评估的各项资产均以评估基准日的实际存量为前提，有关资产的现行市价以评估基准日评估对象所在地有效价格为依据。

E、被评估单位现在及将来的经营业务合法合规，并且符合其营业执照、公司章程的相关约定。

③、收益法评估假设

A、被评估企业目前及未来的管理层合法合规、勤勉尽职地履行其经营管理职能，不会出现严重影响企业发展或损害股东利益情形，并继续保持现有的经营管理模式。

B、被评估企业各项业务相关经营资质在有效期届满后能顺利通过有关部门的审批并持续有效。

C、被评估企业于评估基准日后采用的会计政策和编写本评估报告时所采用的会计政策在重要性方面保持一致。

(2) 补充披露评估报告对标的公司未来现金流入以及利润的预测情况，是否考虑了短期利润正常波动的影响；

无锡振太未来现金流入以及利润的预测情况如下：

金额单位：万元

项目 \ 年份	2019	2020	2021	2022	2023	2024年及以后
一、营业总收入	13,434.24	14,187.46	15,438.40	16,668.09	17,529.44	17,862.50
二、营业总成本	11,752.16	12,395.04	13,238.48	14,043.50	14,645.52	14,923.80
其中：营业成本	7,079.15	7,493.13	8,040.55	8,546.15	8,887.81	9,056.68
营业税金及附加	759.13	801.69	872.38	941.86	990.53	1,009.36
营业费用	2,373.56	2,492.31	2,647.21	2,803.76	2,938.93	2,994.77
管理费用	1,540.32	1,607.91	1,678.34	1,751.73	1,828.25	1,862.99
财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
加：公允价值变动收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、营业利润	1,682.08	1,792.42	2,199.92	2,624.59	2,883.92	2,938.70
四、利润总额	1,682.08	1,792.42	2,199.92	2,624.59	2,883.92	2,938.70
五、归属于母公司利润总额	1,682.08	1,792.42	2,199.92	2,624.59	2,883.92	2,938.70
加：折旧和摊销	389.78	390.03	390.03	390.03	390.03	390.03
减：资本性支出	389.78	390.03	390.03	390.03	390.03	390.03
减：营运资本增加	-700.20	295.23	384.98	355.74	243.40	120.93

项目 \ 年份	2019	2020	2021	2022	2023	2024年及以后
六、自由现金流	2,382.28	1,497.19	1,814.94	2,268.85	2,640.52	2,817.77

具体测算分析概况如下：

①收入的预测分析

无锡振太 2015 年至 2017 年收入均呈现不同程度的上涨，2018 年下滑较多。无锡振太在无锡当地发展多年，目前，旗下“惠泉”“锡山”系列黄酒在无锡地区知名度较高，市场占有率约占七成，并经多年的市场铺垫，业务逐渐向苏州、昆山、常熟、太仓等周边地区延伸。

经历了 2018 年政策因素、市场因素的影响后，无锡振太对于无锡地区将以维护原有市场份额为主，同时考虑加大品牌投入，增加宣传促销，增加原有客户黏性的同时，逐步抢回区域内竞争品的市场份额。对于苏州、昆山等拓展区域，由于原先根据无锡振太的规划，2019 年开始将重新启用原来因品牌整合策略而暂停的、在苏州地区占有一定份额的“苏优”商标，将为企业收入带来一定的增量。而且公司预计 2019 年开始执行加大品牌投入、增加促销活动及稳定售价的经营策略，预计未来在拓展区域的销售将有所增长。

②成本的预测分析

公司成本主要由材料、人工、折旧及其他制造费用等形成，历年毛利有所波动，2018 年下滑较多，主要是原因为收入下滑较大，而材料成本略有上升导致，另外企业设备中有较多发酵罐、储罐等器具，虽然购置时间较早，经维护仍可正常使用，但已提足折旧，因此历史年度折旧摊销额较低也是促进毛利下降的主要因素。

未来预测中，人工成本将考虑每年一定的上涨，折旧摊销成本由于考虑未来设备的更新维护，故按照其基准日设备规模预测，导致有所上涨，故 2019 年-2020 年整体毛利率将有所下降。未来随着收入的提高，毛利率将有缓慢的恢复。

③销售费用的预测分析

公司历年销售费用占收入比例呈逐年上升的趋势，主要原因为近年公司陆续培养自己的销售团队，故销售人员成本逐年增加导致。由于其销售团队基本已经组建完成，未来考虑一定的薪酬涨幅，同时未来考虑逐年加大广告费用、业务宣传费及促销费的投入，故销售费用 2019 年对收入占比继续增加，随着收入的逐步增长，其

对收入占比将逐年小幅下降。

④管理费用的预测分析

管理费用历年基本保持稳定，并有小幅增长，主要为管理层的收入增长导致，未来基本仍旧维持管理层收入的小幅增长，其他费用基本维持历史水平。

⑤折旧和摊销的分析

折旧和摊销的预测，除根据企业原有的各类固定资产和其它长期资产，并且考虑了改良和未来更新的固定资产和其它长期资产。

⑥资本性支出的分析

本处定义的资本性支出是指企业为满足未来经营计划而需要更新现有固定资产设备和未来可能增加的资本支出及超过一年的长期资产投入的资本性支出。

基于本次收益法的假设前提之一为未来收益期限为无限期，所以目前使用的固定资产将在经济使用年限届满后，为了维持持续经营而必须投入的更新支出。分析无锡振太现有主要设备的成新率，大规模更新的时间在详细预测期之后，这样就存在在预测期内的现金流量与以后设备更新时的现金流量口径上不一致，为使两者能够匹配，本次按设备的账面原值/会计折旧年限的金额，假设该金额的累计数能够满足将来一次性资本性支出，故将其在预测期作为更新资本性支出。

⑦营运资本增加额

营运资本增加额系指无锡振太在不改变当前主营业务条件下，为保持无锡振太持续经营能力所需的新增营运资金。营运资金的追加是指随着企业经营活动的变化，获取他人的商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，提供商业信用，相应可以减少现金的即时支付。

生产性、销售型企业营运资本主要包括：正常经营所需保持的安全现金保有量、产品存货购置、代客户垫付购货款（应收、预付账款）等所需的基本资金以及应付、预收账款等。通常上述科目的金额与收入、成本呈相对稳定的比例关系，其他应收账款和其他应付账款需具体甄别视其与所估算经营业务的相关性确定（其中与主营业务无关或暂时性的往来作为非经营性）；应交税金和应付薪酬因周转快，按各年预

测数据确定。本报告所定义的营运资本增加额为：

营运资本增加额=当期营运资本-上期营运资本

其中，营运资本=安全现金保有量+应收账款+预付账款+存货-应付账款-预收账款-应付职工薪酬-应交税费

安全现金保有量：企业要维持正常运营，需要一定数量的现金保有量。结合分析企业以前年度营运资金的现金持有量与付现成本情况，确定安全现金保有量的月数，根据该月数计算完全付现成本费用。

月完全付现成本=（销售成本+应交税金+三项费用-折旧与摊销）/12

应收账款=营业收入总额/应收款项周转率

预付账款=营业成本总额/预付账款周转率

存货=营业成本总额/存货周转率

应付账款=营业成本总额/应付账款周转率

预收账款=营业收入总额/预收账款周转率。

应付职工薪酬=营业成本总额/应付职工薪酬率

应交税费=营业收入总额/应交税费周转率。

本次评估根据上述原则，按照无锡振太的历史财务报表的相关营运资产及负债数据模拟了基准日无锡振太的安全现金和营运资金。

上述未来现金流入以及利润的预测情况分析中，造成2018年利润下降的主要原因是市场因素和政策因素的影响，该影响并非短期利润正常波动的影响，其仍将对无锡振太2019、2020年的经营产生影响，故2019年预测利润仍继续下降，2020年略微上涨。

2018年利润下降的另一因素是产品因素，即公司的产品按价格、市场定位不同，分为高中低三档，其中，高端产品销量下降，销售结构下行，辅料价格上涨，吨酒成本上升，导致销售毛利率同比下降，毛利额减少，从而引起总体利润的部分下降，属于短期利润正常波动的影响，本次盈利预测中按照管理层对未来市场的调整及拓展情况考虑了该因素。

根据上述振太酒业未来现金流入以及利润的预测情况，含商誉资产组可回收价值测算情况如下：

金额单位：万元

项目 \ 年份	2019	2020	2021	2022	2023	2024 年及以后
自由现金流	2,382.28	1,497.19	1,814.94	2,268.85	2,640.52	2,817.77
折现率	13.7%	13.7%	13.7%	13.7%	13.7%	13.7%
折现期 (月)	6.0	18.0	30.0	42.0	54.0	
折现系数	0.9378	0.8248	0.7254	0.6380	0.5611	4.7551
收益现值	2,234.10	1,234.88	1,316.56	1,447.53	1,481.60	13,398.78
经营性资产组价值 (含营运资本)						21,113.45
减: 基准日运营资本净额	5,763.02	含商誉资产组可回收价值评估值				15,400.00 (取整)

注: 由于采用税前现金流模型, 故折现率亦为税前的。

根据振太酒业未来现金流入的预测情况, 结合 13.7%的税前折现率和 1.9%的永续增长率得出经营性资产组价值 (含运营资本) 的评估值为 21,113.45 万元, 剔除按照振太酒业的基准日财务报表的相关营运资产及负债数据模拟的基准日含安全现金的企业营运资本 5,763.02 万元后, 得出含商誉资产组可回收价值收益法评估值 15,400.00 (取整)。

其中本次模拟的基准日含安全现金的企业营运资本 5,763.02 万元组成如下:

金额单位: 万元

序号	项目名称 \ 年份	模拟 2018 年末运营资本
1	安全运营现金	942.74
2	应收账款	369.10
3	经营性其他应收款	9.81
4	预付账款	48.32
5	存货	7,332.81
6	应付账款	760.37
7	预收账款	154.30
8	应付职工薪酬	435.73
9	应交税费	523.07
10	经营性其他应付款	1,066.29
11	期末运营资本	5,763.02

(3) 说明公司同振太酒业间是否存在协同效应, 如没有, 说明公司前期高溢价收购振太酒业的商业合理性。

收购无锡振太符合金枫酒业做强黄酒产业、为酒业发展奠定基础的战略, 有利于提升公司核心竞争力; 有利于引进苏派黄酒工艺、品牌和产品, 进一步丰富金枫酒业产品风格和产品线; 有利于抓住江苏黄酒主销区并购机遇, 加速黄酒主业规模扩张, 提升市场竞争力。公司拟在收购后强化总部集成采购, 实施统一招标, 增强

议价能力，降低生产成本，打造多品牌的组合竞争力，推动内部资源整合，以形成较强的协同效应。故公司前期高溢价收购无锡振太是具有商业合理性的。

但是在收购后的经营期间内并未达成收购时的协同预期，目前仅在统一招标采购、渠道开放等方面形成了一定的协同，该协同未给企业带来明显的额外价值提升。除此以外，无锡振太经营相对独立，并无明显协同效应。

8. 关于应收票据及应收账款情况。年报显示，公司 2018 年应收票据及应收账款账面价值 1.36 亿元，同比增长 25.32%。请公司：（1）结合最近三年公司应收票据期末余额变动情况，说明票据相关业务性质及模式；（2）补充披露上述应收账款的主要交易对方及账龄情况，并核实交易对方是否与公司存在关联关系。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

（1）结合最近三年公司应收票据期末余额变动情况，说明票据相关业务性质及模式

近三年公司应收票据期末余额变动情况如下：

应收票据类别	2018 年 12 月 31 日 余额	2017 年 12 月 31 日 余额	2016 年 12 月 31 日 余额
银行承兑汇票	13,124,288.79	-	13,470,400.00
其中：上海怡亚通供应链有限公司	13,124,288.79	-	-
上海怡亚通璟泰供应链管理有限公司	-	-	13,470,400.00
商业承兑汇票(其他零星客户)	14,729.33		17,040.40
合计	13,139,018.12		13,487,440.40

上述应收票据是由公司销售黄酒业务所产生，公司允许极少数长期合作信誉良好的客户，根据合同约定可以使用承兑汇票方式支付货款。

（2）补充披露上述应收账款的主要交易对方及账龄情况，并核实交易对方是否与公司存在关联关系。

2018 年公司应收账款账面价值余额 1.23 亿元。其中主要交易对方及账龄情况如下：

金额单位：元

主要交易对象	2018 年 12 月 31 日余额	账龄	是否存在关联关系
上海怡亚通供应链有限公司	2,055,349.40	1 年以内	否

农工商超市（集团）有限公司	13,772,446.12	1 年以内	集团兄弟公司
绍兴市弥莎电子商务有限公司	12,671,093.65	1 年以内	否
康成投资（中国）有限公司	9,661,893.91	1 年以内	否
上海捷强烟草糖酒集团配销有限公司	9,277,641.87	1 年以内	股东的子公司
上海易初莲花连锁超市有限公司	7,406,419.82	1 年以内	否
上海巧迪商贸有限公司	6,105,416.39	1 年以内	否
上海新贸贸易有限公司	3,308,378.08	1 年以内	否
绍兴市丰丰酒业有限公司	2,148,000.01	1 年以内	否
上海瑞达佳选商贸有限公司	2,135,191.02	1 年以内	否
合计	88,541,830.27		

【年审会计师的意见】:

经核实，金枫酒业应收票据由公司日常销售业务产生，截至 2018 年 12 月 31 日金枫酒业应收账款余额前十名客户余额合计 8,854.18 万元，占期末应收账款余额的 71.96%，其中关联方余额合计 2,305.01 万元、非关联方余额合计 6,549.17 万元，同公司回复所述一致。

9. 关于经营性现金流量情况。年报显示，公司 2018 年经营活动产生的现金流量净额为 4951 万元，同比下降 56.51%，超过营业收入下降幅度。请公司：（1）结合业务模式特点及经营方式变化，说明经营活动产生现金流量净额下降的主要原因；（2）说明报告期内公司的信用销售政策以及生产采购模式是否发生变化。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

（1）结合业务模式特点及经营方式变化，说明经营活动产生现金流量净额下降的主要原因；

公司报告期经营活动产生现金流量情况如下表所示：金额单位：万元

经营活动产生的现金流量	2018 年	2017 年	同比变动额	变动率（%）	说明
销售商品、提供劳务收到的现金	101,444.66	116,080.73	-14,636.06	-12.61	减少的主要原因是营业收入减少，相应收现减少 11,344.90 万元，另外因应收票据的结算方式使得

					销售收现同比减少 2,662.65 万元
收到的税费返还	24.02	9.04	14.98	165.65	
收到其他与经营活动有关的现金	1,454.26	955.05	499.21	52.27	主要是政府补助收现增加 731.78 万元，利息收入减少 205.06 万元
经营活动现金流入小计	102,922.95	117,044.82	-14,121.87	-12.07	
购买商品、接受劳务支付的现金	43,322.36	49,147.90	-5,825.53	-11.85	由于采购量缩小，采购付现减少 16119.67 万元，结算应付账款同比增加付现 9732.73 万元，
支付给职工以及为职工支付的现金	25,400.02	25,165.97	234.05	0.93	用于支付工资薪酬的现金刚性增加
支付的各项税费	12,497.57	13,403.63	-906.07	-6.76	因营业收入下降，相应的税费减少
支付其他与经营活动有关的现金	16,752.14	17,942.86	-1,190.72	-6.64	主要是费用付现同比减少 964.96 万元，上年有预计负债执行扣款 202.53 万元，本期无此因素
经营活动现金流出小计	97,972.09	105,660.37	-7,688.28	-7.28	
经营活动产生的现金流量净额	4,950.85	11,384.45	-6,433.59	-56.51	

2018 年度经营活动产生现金流量净额下降主要原因是 2018 年主营业务收入减少，相应收现减少；应收票据的结算方式使得销售收现同比减少；用于支付工资薪酬的现金未与收入同步减少。

2017-2018 年现金流量表——间接法比较

金额单位：万元

项目	2018 年	2017 年	同比	说明
将净利润调节为经营活动现金流量				
净利润	-7,245.41	4,858.31	-12,103.72	净利润同比下降 12103.72 万元
加：资产减值准备	11,446.46	992.18	10,454.28	主要系计提无锡振太商誉减值准备 1.12 亿元
固定资产折旧	4,506.30	4,565.92	-59.62	
无形资产摊销	703.01	775.67	-72.66	
长期待摊费用摊销	82.90	170.49	-87.59	
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）		53.96	-53.96	
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	76.71		76.71	
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）				

财务费用（收益以“-”号填列）	185.23	201.45	-16.22	
投资损失（收益以“-”号填列）	-1,256.97	-664.11	-592.86	主要是 2018 年理财产品收益增加 610.09 万元
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-1,321.92	-134.49	-1,187.44	主要是 1、可抵扣亏损相关的递延所得税资产增加 754.05 万元，2、递延收益相关的递延所得税资产增加 635.93 万元
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-181.96	-320.25	138.29	非同一控制企业合并资产评估增值摊销，递延所得税负债相应减少
存货的减少（增加以“-”号填列）	222.71	-1,953.28	2,175.99	受到销售下滑的影响，存货的规模缩小，经营性现金流入减少
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-2,463.05	335.84	-2,798.89	主要因票据结算货款，经营性应收项目的减少同比减少，经营性现金流入减少
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	196.84	2,502.75	-2,305.92	主要因采购款结算，经营性应付项目的增加同比减少，经营性现金流出增加
其他				
经营活动产生的现金流量净额	4,950.85	11,384.45	-6,433.59	

(2) 说明报告期内公司的信用销售政策以及生产采购模式是否发生变化。

报告期内公司的信用销售政策以及生产采购模式未发生变化。

【年审会计师的意见】:

经核实，金枫酒业 2018 年度经营方式、信用销售政策以及生产采购模式基本未发生变化，2018 年度经营活动产生现金流量净额下降与实际经营情况相符。

10. 关于注册商标办理情况。年报显示，公司关联方就重大资产重组时所作承诺及履行情况，公司正在办理将已经转让给华光酿酒的 22 件海外注册商标再次转向金枫酒业的事宜。截至报告期末，已有 14 件完成向金枫酒业转让程序。但早在公司 2012 年的年报披露中，就披露了已有 14 件完成向金枫酒业转让程序。请公司：（1）核实并说明上述涉及的海外注册商标权对公司经营的影响；（2）解释说明最近几年对上述相关注册商标转让事项迟迟未有进展的原因以及未来预期情况。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

(1) 核实并说明上述涉及的海外注册商标权对公司经营的影响；

经核实，上述 14 件已完成向金枫酒业转让程序的海外注册商标，除澳门地区有使用外，其它目前均无使用。另外 8 件尚未完成向金枫酒业转让的海外注册商标在注册国家（地区）目前也未使用。所以上述涉及的海外注册商标权对公司经营无影响。

(2) 解释说明最近几年对上述相关注册商标转让事项迟迟未有进展的原因以及未来预期情况。

由于注册国家（地区）政府官方机构办理程序繁琐，部分海外注册商标的转让要求公司提供在注册国实际使用商标的证明材料，且公司对于上述 8 件海外注册商标的未来使用情况尚未进行具体规划，故未完成转让程序。另外在美国和菲律宾的 2 件处于撤销审核程序的海外注册商标，因目前公司尚未收到撤销证明，故在年报中未披露相关进展。

公司将尽快完成对上述海外注册商标的梳理及规划，加快落实相关转让程序，尽快完成承诺事项的履行。

【年审会计师的意见】：

经核实，金枫酒业与上述海外注册商标相关的产品出口销售收入占营业收入比重较小，未对公司经营产生重大影响。

11. 关于控股子公司对外担保情况。年报显示，公司控股子公司绍兴白塔酿酒有限公司期末对外担保余额为 2871.19 万元，且均已逾期；2017 年年度报告中披露的对外担保余额为 2901.19 万元，被担保方为绍兴爱普特文体用品有限公司及华夏电源集团有限公司。请公司：（1）说明并披露上述对外担保事项是否履行了适当的决策程序及信息披露义务；（2）说明上述担保余额发生变动的主要原因；（3）说明绍兴白塔酿酒有限公司对外发生担保的商业实质和业务合理性；（4）上述对外担保出现逾期，公司是否具备完备的对外担保审批及决策程序，发生逾期损失后是否及时向相关责任人追偿；（5）核实并列示上述被担保方与上市公司及其关联方之间的全部交易和资金往来，并说明是否存在关联或其他利益关系。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

(1) 说明并披露上述对外担保事项是否履行了适当的决策程序及信息披露义务；上述对外担保事项均发生在公司控股前，经绍兴白塔股东会审议通过。公司控股后每年定期报告均按要求披露上述对外担保情况。

(2) 说明上述担保余额发生变动的主要原因；

经核实，2017 年年度报告正文中披露的对外担保余额有误，2017 年报告期末担保余额合计与 2018 年末一致，应为 2871.19 万元。差异主要情况如下：

绍兴白塔与绍兴县屹男小额贷款有限公司（“该小贷公司”）签订编号为“（2013）屹男最保借字第 02001 号”《最高额保证借款合同》，为该小贷公司自 2013 年 10 月 16 日起至 2014 年 10 月 16 日的期间内向华夏电源集团有限公司（“华夏电源公司”）发放贷款最高限额人民币 1,000 万元提供连带责任保证。2016 年 10 月小贷公司向浙江省绍兴市柯桥区人民法院提起诉讼时，华夏电源公司尚有 300 万元借款本金及相应利息未归还。2017 年在相关案件审理过程中华夏电源公司向小贷公司归还了 50 万元借款，2017 年 4 月 11 日浙江省绍兴市柯桥区人民法院出具的“（2016）浙 0603 民初 10168 号”《民事判决书》，判决绍兴白塔对上述尚未归还的 250 万元本金及相应利息承担连带清偿责任。

综上所述，截止 2017 年 12 月 31 日，绍兴白塔该笔对外担保金额应为 250 万元，对外担保逾期金额为 250 万元，按公司对绍兴白塔控股比例 60%折算余额应为 150 万元，公司对外担保总余额应为 2871.19 万元，比 2016 年末减少 30 万元（按公司对绍兴白塔控股比例 60%折算）。2018 年末未发生变化，对外担保余额仍为 2871.19 万元。

(3) 说明绍兴白塔酿酒有限公司对外发生担保的商业实质和业务合理性；

自 2010 年至公司控股前，因生产经营需要，在绍兴市陶堰镇政府的牵头下，绍兴白塔与当地重点骨干企业华夏电源集团有限公司及其关联方绍兴爱普特文体用品有限公司在融资上进行互相担保。至 2013 年底绍兴白塔已向华夏电源集团有限公司提供担保金额为 1200 万元，绍兴爱普特文体用品有限公司 4000 万元，共计 5200 万元，而华夏电源集团为绍兴白塔担保金额为 4900 万元，基本上属于对等担保。

(4) 上述对外担保出现逾期，公司是否具备完备的对外担保审批及决策程序，发生逾期损失后是否及时向相关责任人追偿；

公司就对外担保审批及决策程序制定了相关制度。上述对外担保事项均发生在公司控股前，因绍兴白塔为公司参股公司，其对外担保事项对公司不构成重大影响，

故公司无需履行上述对外担保审批及决策程序。

根据 2014 年 4 月 22 日公司与绍兴白塔原股东许建林签署的《股权转让暨增资协议书》3.2 许建林的陈述与保证/3.2.1 关于目标公司/（10）资产负债及或有负债中约定：“除本协议另外约定外，若目标公司（即绍兴白塔）存在任何其他负债和/或或有负债，许建林应自行承担该债务。一旦任何第三方（包括但不限于债权人或相关政府部门）要求目标公司就任何其他负债和/或或有负债履行清偿责任，则许建林应立即出面予以解决并承担全部相关费用；如果法院判决或仲裁裁决要求目标公司承担任何负债或或有负债，许建林应直接向有关债权人清偿债务，如果目标公司最终承担了该等债务，则目标公司有权向许建林追偿。”上述对外担保涉及诉讼判决确定的绍兴白塔连带担保债务均应由绍兴白塔股东许建林负责。

上述担保发生逾期后，截止 2018 年 12 月 31 日，除 2017 年实际执行扣款 202.53 万元外，绍兴白塔未发生其它实质性损失。另外考虑到许建林、债务人及其他连带责任保证人正积极努力的解决历史遗留问题，并且取得了一定的进展，所以截至目前公司尚未向许建林、债务人及其他连带责任保证人追偿，公司仍保留追偿权利。

（5）核实并列示上述被担保方与上市公司及其关联方之间的全部交易和资金往来，并说明是否存在关联或其他利益关系。

上述被担保方与上市公司及其关联方之间的不存在除上述担保事项以外的其他交易和资金往来，也不存在关联或其他利益关系。

【年审会计师的意见】：

经核实，上述担保业务相关合同均签订于金枫酒业控股之前，经绍兴白塔股东会审议通过，绍兴白塔纳入合并范围后金枫酒业对相关对外担保事项履行了信息披露义务。截至 2018 年 12 月 31 日绍兴白塔实际发生逾期损失 202.53 万元，公司尚未对相关责任人追偿。2018 年度金枫酒业及其关联方未与上述被担保方未发生除上述担保事项以外的其他交易和资金往来，不存在关联或其他利益关系。

12. 关于上市公司对外担保情况。公司 2016 年年报显示，上市公司对绍兴白塔酿酒有限公司有 2000 万的对外担保，上述相关信息并未在 2018 年年报披露。请公司：（1）说明上述对外担保是否履行了适当的决策程序及信息披露义务，以及未在

本年年度报告中披露的原因；(2) 核实并确认年度报告中已完整披露上市公司及其子公司对外担保的全部信息。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

(1) 说明上述对外担保是否履行了适当的决策程序及信息披露义务，以及未在本年年度报告中披露的原因；

公司于 2015 年 5 月 22 日召开的第三十九次股东大会审议通过了 2015 年度为绍兴白塔的银行借款、银行承兑汇票、融资租赁及信托等融资业务提供上限不超过 1 亿元人民币的连带责任保证担保，并由董事会授权经营班子负责与金融机构签订相关担保协议。授权期限自 2014 年年度股东大会审议批准后至 2015 年年度股东大会召开之日止。于 2016 年 5 月 13 日召开的第四十次股东大会审议通过了 2016 年度继续为绍兴白塔的银行借款、银行承兑汇票、融资租赁及信托等融资业务提供上限不超过 3000 万元人民币的连带责任保证担保，并董事会授权经营班子负责与金融机构签订相关担保协议。授权期限自 2015 年年度股东大会审议批准后至 2016 年年度股东大会召开之日止。上述对外担保事项分别于 2015 年 4 月 21 日和 2016 年 4 月 9 日履行了临时公告披露义务。

在上述授权范围内，绍兴白塔与渤海银行股份有限公司绍兴分行（“渤海银行”）签订有《流动资金借款合同》，由渤海银行向绍兴白塔提供总额度不超过人民币 2,000 万元的借款授信额度，额度有效期为一年，同日，公司与渤海银行签订了《最高额保证协议》，约定由公司就绍兴白塔在该授信额度内的借款向渤海银行提供最高额连带责任保证。2015 年 10 月，渤海银行向绍兴白塔发放借款人民币 2,000 万元，绍兴白塔于 2016 年 7 月归还该笔借款于渤海银行。2016 年 7 月，渤海银行再次向绍兴白塔发放借款人民币 2,000 万元，绍兴白塔已于 2017 年 1 月归还该笔借款于渤海银行，相应担保责任已到期。上述担保事项公司在 2015 年和 2016 年年度报告中予以披露。

(2) 核实并确认年度报告中已完整披露上市公司及其子公司对外担保的全部信息。

经核实，公司 2018 年年报已完整披露上市公司及其子公司对外担保的全部信息。

【年审会计师的意见】：

经核实，上述担保业务担保期限为 2016 年 7 月 12 日至 2017 年 1 月 11 日，相关借款已于 2017 年 1 月归还，相应担保责任已履行完毕。公司履行了相关审批程序

及信息披露义务，公司 2018 年度报告中已完整披露上市公司及其子公司对外担保的全部信息。

13. 关于诉讼披露情况。年报显示，公司作为应诉方存在多笔大额诉讼事项，累计诉讼金额超过 4785 万元。此外，相关诉讼的执行情况中，绍兴白塔在包括绍兴瑞丰银行农村商业银行股份有限公司陶堰支行等多家银行账户的存款被司法划转或冻结，公司部分基酒等生产资料被查封，排污权被查封。请公司：（1）结合绍兴白塔生产经营及财务情况，说明上述银行账户冻结、生产资料查封等事项是否影响绍兴白塔持续经营能力；（2）说明上述诉讼事项的会计处理以及对公司经营业绩的影响，并说明对上述诉讼事项及进展情况是否充分履行了信息披露义务。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

（1）结合绍兴白塔生产经营及财务情况，说明上述银行账户冻结、生产资料查封等事项是否影响绍兴白塔持续经营能力；

2018 年绍兴白塔关于中信银行和招商银行的几起诉讼均进入执行程序。截至 2018 年 12 月 31 日法院冻结了绍兴白塔相关银行账户部分资金和其名下部分房产及土地使用权，查封了绍兴白塔部分基酒和排污使用权。在当地政府和相关部门的支持协调下，截至目前，上述执行措施未对绍兴白塔正常生产经营产生影响，企业银行资金收付正常。

此外，为积极推进当地银行不良资产的处置进程，共同解决历史遗留问题。在政府协调推动及与银行、债务人等多方沟通下，2018 年 4 月，许建林与自然人陈建祥共同投资设立绍兴诚诣贸易有限公司，并于 6 月与中信银行就包含本金金额为 1000 万元及 1200 万元在内的整体债权分别签订了《债权转让协议》，约定中信银行以近四折的对价将其享有的对华夏电源、绍兴爱普特、绍兴白塔及其他保证担保人相关债权整体转让给绍兴诚诣贸易有限公司。

2018 年，绍兴白塔对外担保问题亦得到了当地政府和有关部门的大力支持，中信银行相关债权的整体转让表明了 2018 年绍兴白塔对外担保的处置有了实质性进展。

2018 年绍兴白塔关于屹男小额贷款有限公司（以下简称“小贷公司”）的诉讼已终结本次执行程序。保证人许建林 2018 年 3 月底与小贷公司签订《还款协议》，由其本人清偿本金 250 万元及相应利息，如许建林未按协议约定清偿款项，则小贷

公司有权解除协议仍按法院判决书内容要求法院恢复强制执行。截至目前，该诉讼仍处于终结状态，法院未恢复强制执行。许建林仍承担清偿上述债务，绍兴白塔生产经营未受到任何影响。

剔除 2017 年绍兴白塔和上海石库门酿酒有限公司基酒交易因素影响后，绍兴白塔 2018 年营业收入同比增加 375.67 万元，2017 年和 2018 年绍兴白塔经营性现金流均为正数，银行账户冻结、生产资料查封等事项没有对生产经营产生影响，故公司判断未影响绍兴白塔持续经营能力。

公司拟采取下列措施改善绍兴白塔经营状况：①2019 年绍兴白塔在稳定原有国内基本市场及日本、美国出口市场的基础上，进一步拓展调味酒与海外市场；②进一步通过市场渠道资源整合与共享，加强与金枫酒业的销售协同，优势互补，共同拓展域外市场，提升市场份额和开拓效率；③依托金枫酒业集成采购平台，统一实行大宗原辅料招投标管理，有效应对原辅料市场价格上涨风险，为绍兴白塔控制与降低生产成本提供了保障；④继续加强对现有品牌及产品的梳理，优化产品结构，提高企业的综合毛利水平；⑤积极开发传统绍兴酒单品，加快与公司海派黄酒的互补，扩大市场份额，以实现海派、绍派的组合竞争力。

(2) 说明上述诉讼事项的会计处理以及对公司经营业绩的影响，并说明对上述诉讼事项及进展情况是否充分履行了信息披露义务。

遵循谨慎性会计原则，并结合绍兴当地的实际情况，绍兴白塔就各项对外担保诉讼于 2016 年度计提预计负债 1,080 万元，减少绍兴白塔 2016 年度净利润 1,080 万元，减少 2016 年度归属于上市公司股东净利润 648 万元。公司于 2017 年 4 月 22 日发布了《金枫酒业关于控股子公司 2016 年度计提预计负债的公告》(临 2017-006) 对该事项进行了披露。

2017 年，绍兴白塔根据诉讼进展情况，于当年度计提预计负债 734.2 万元，减少绍兴白塔 2017 年度净利润 734.2 万元，减少 2017 年度归属于上市公司股东净利润 440.52 万元。公司于 2018 年 3 月 31 日发布了《金枫酒业关于控股子公司 2017 年度计提预计负债的公告》(临 2018-009) 对该事项进行了披露。

截至 2018 年 12 月 31 日，绍兴白塔就所有对外担保事项累计计提预计负债 1,814.2 万元，扣除 2017 年实际执行扣款 202.53 万元后，预计负债期末余额为 1,611.67 万元。

上述诉讼事项，公司在每年半年度报告和年度报告中进行了披露。

【年审会计师的意见】:

经核实，上述银行账户冻结、生产资料查封等事项目前未影响绍兴白塔的持续经营能力，截至 2018 年 12 月 31 日预计负债余额为 1,611.67 万元。公司对上述诉讼事项及进展情况已履行了信息披露义务。

特此公告

上海金枫酒业股份有限公司

二〇一九年四月十八日