

起步股份有限公司

关于回复上海证券交易所监管函的公告

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。

重要内容提示：

- 2023年5月11日，起步股份有限公司（以下简称“公司”或“起步股份”）收到证监会《行政处罚及市场禁入事先告知书》（处罚字[2023]18号），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、重大遗漏等信息披露违法行为。公司预计前期定期报告中的披露的应收账款、坏账准备等财务数据可能存在差错，公司及审计机构正在根据卷宗资料，自查前期定期报告财务数据。公司将在收到证监会《行政处罚决定书》后，认真整改，及时更正相关定期报告，确保信息披露真实、准确、完整。
- 其他应收款主要有应收房租、水电费等，不涉及对外资金流出的问题。由于公司无法取得福建冠霸户外用品有限公司、青田县星秀鞋服有限公司、青田县雅琪鞋服有限公司及公司前总经理周建永财务报表或银行账户流水等信息，因此，公司无法核查是否存在资金流向公司前总经理周建永及其关联方。

公司于2023年5月12日收到上海证券交易所监管二部下发的《关于起步股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2023】0499号）（以下简称“《问询函》”）。公司根据问询函要求，对所列问题进行了认真落实，现将回复内容公告如下：

问题一：2023年5月11日，公司公告收到证监会《行政处罚及市场禁入事先告知书》（处罚字[2023]18号），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、重大遗漏等信息披露违法行为。请公司全面自查前

期财务数据的真实性，评估前述虚假记载对本期报告期初数的影响，及时更正相关定期报告，认真整改，确保信息披露真实、准确、完整。

回复：

2023年5月10日，公司公告收到证监会《行政处罚及市场禁入事先告知书》。2023年5月15日，公司提交了《行政处罚事先告知书回执》，申请陈述、申辩及举行听证会。2023年5月25日，公司收到了证监会《听证通知书》。

目前公司代理人北京市中伦律师事务所已经查阅了案件卷宗，公司及审计机构正在根据卷宗资料，全面自查前期财务数据。公司将在收到证监会《行政处罚决定书》后，及时更正相关定期报告，认真整改，确保信息披露真实、准确、完整。

会计师核查意见：待公司完成自查并收到证监会《行政处罚决定书》后，及时更正相关定期报告。

问题二：年报显示，应收账款期末账面余额 9.55 亿元，坏账准备 4.58 亿元，账面价值 4.98 亿元，占收入比重为 141.59%。本期共计提应收账款坏账准备 3.51 亿元，同比增长 294.96%。其中，按单项计提坏账准备的应收账款余额 2.68 亿元，计提坏账准备 2.22 亿元，较上年大幅增加。年审会计师认为无法评估其计提的合理性和充分性，该事项为会计师形成保留意见的基础之一。同时，年审会计师认为公司在部分经销商管理过程中存在内部控制缺陷，对内部控制出具带强调事项段的无保留意见。请公司：（1）列示账面余额前十大欠款客户的名称、交易背景、产品、对应金额、账龄、是否存在关联关系、信用政策、收入确认政策等事项，前期收入确认是否审慎、合理，是否存在不符合《企业会计准则》的相关情况；（2）对于按单项计提坏账准备的款项，结合各客户信用政策、合同期限、期后回款、诉讼进展等情况，说明对于预计难以收回的款项，计提比例未达 100%是否合理；（3）说明信用政策本期是否发生调整，是否与客户信用风险匹配，是否符合行业惯例，本期坏账准备计提大幅增长是否符合企业会计准则的相关要求，前期坏账准备计提是否充分、合理；（4）说明公司对应收账款的催收安排及经销商管理相关内控缺陷整改措施，并充分提示相关风险。

回复：

(1) 列示账面余额前十大欠款客户的名称、交易背景、产品、对应金额、账龄、是否存在关联关系、信用政策、收入确认政策等事项，前期收入确认是否审慎、合理，是否存在不符合《企业会计准则》的相关情况；

前十大欠款客户明细情况

单位：万元

应收客户	交易背景	产品	应收账款原值	1年以内	1至2年	2至3年	坏账准备	是否关联关系	信用政策	收入确认政策
杭州悦安商业运营管理有限公司	代理童装鞋服销售	鞋服配	12,626.89	12,626.89	-	-	1,971.06	否	按季授信	已经收款或取得索取货款依据时
成都市力晟商贸有限公司	代理童装鞋服销售	鞋服配	7,681.01	3,802.96	2,993.22	884.83	2,512.03	否	按季授信	已经收款或取得索取货款依据时
苏州市乐铭贸易有限公司	代理童装鞋服销售	鞋服配	6,389.73	4,024.66	2,244.41	120.66	1,523.91	否	按季授信	已经收款或取得索取货款依据时
石家庄欧宏商贸有限公司	代理童装鞋服销售	鞋服配	6,225.76	-	5,288.82	936.94	4,980.61	否	按季授信	已经收款或取得索取货款依据时
广州宝强儿童服饰有限公司	代理童装鞋服销售	鞋服配	6,125.77	-	5,002.27	1,123.50	4,900.62	否	按季授信	已经收款或取得索取货款依据时
陕西鼎臻儿童用品有限公司	代理童装鞋服销售	鞋服配	5,534.63	1,988.20	2,740.71	805.72	2,062.45	否	按季授信	已经收款或取得索取货款依据时
武汉丽兴源商贸有限公司	代理童装鞋服销售	鞋服配	5,155.20	2,520.73	954.52	1,679.95	2,403.03	否	按季授信	已经收款或取得索取货款依据时
合肥市纵赢商贸有限公司	代理童装鞋服销售	鞋服配	4,778.46	931.01	1,866.91	1,980.54	2,770.51	否	按季授信	已经收款或取得索取货款依据时
郑州天启商贸有限公司	代理童装鞋服销售	鞋服配	4,764.03	1,839.69	1,904.68	1,019.65	1,964.52	否	按季授信	已经收款或取得索取货款依据时
泉州实达丰商贸有限公司	代理童装鞋服销售	鞋服配	4,605.96	-	4,027.17	578.79	3,684.77	否	按季授信	已经收款或取得索取货款依据时

公司与经销商签订的经销协议，销售模式均为买断式经销。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，与公司现在所执行的针对经销客户的收入确认方法保持一致，收入确认方法及相关处理符合《企业会计准则》的规定。

会计师核查意见：针对 2021 年度及 2022 年度销售收入，我们从销售出库记录中抽取样本，检查了销售合同、销售发票、出库单和物流单等资料，并向客户发函确认营业收入和应收账款的金额。除《行政处罚及市场禁入事先告知书》（处罚字[2023]18 号）及企业自查部分（问询函问题 1）中所涉及事项外，前期收入确认审慎、合理，符合《企业会计准则》。

(2) 对于按单项计提坏账准备的款项，结合各客户信用政策、合同期限、期后回款、诉讼进展等情况，说明对于预计难以收回的款项，计提比例未达 100%是否合理；

1、截至 2022 年 12 月 31 日，按单项计提坏账准备的款项，结合各客户信用政策、合同期限、期后回款、诉讼进展等情况如下图列示：

单位：万元

名称	企业情况	单项计提坏账	应收账款原值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	2023 年 1-5 月期后回款
广州宝强儿童服饰有限公司	其他	4,900.62	6,125.77	1,984.68	4,141.09	-	-
石家庄欧宏商贸有限公司	其他	4,980.61	6,225.76	2,240.24	3,985.51	-	-
泉州实达丰商贸有限公司	其他	3,684.77	4,605.96	1,627.49	2,978.47	-	-
南昌博童商贸有限公司	其他	1,634.13	1,924.49	1,248.62	203.23	472.65	-
赣州杰贝商贸有限公司	其他	1,483.03	1,654.30	117.19	739.16	797.95	保证金转货款 8.40
临沂永协商贸有限公司	其他	1,416.15	1,643.43	1,136.43	-	507.01	-
杭州步尚贸易有限公司	失信被执行人	1,208.34	1,208.34	702.97	351.20	154.17	-
丽水瑞景商贸有限公司	其他	1,080.78	1,239.35	792.89	-	446.46	-
沈阳高贝佳商贸有限公司	其他	918.98	1,148.72	857.80	290.92	-	-
昆明标孩商贸有限公司	其他	895.88	981.11	426.19	-	554.92	-

2、对于预计难以收回的款项，计提比例未达 100%是否合理

由于上述十家客户经营状况和财务状况恶化、偿债能力降低，应收款项期末余额均已出现逾期，且与其业务合作已停止。基于现状，公司启动对上述经

销商提起诉讼追偿程序，其中已有 9 家取得法院判决书，裁决结果均为诉讼金额。参照其他类似诉讼案件，公司通过多方追偿程序，预计可以追偿到少部分货款。2022 年年审过程中，公司聘请了盈科（杭州）律师事务所对公司未决诉讼及仲裁案件出具了法律意见书，盈科（杭州）律师事务所经评估后认为公司上述诉讼案件执行难度较大。公司考虑客户所在行业特点、对方财务状况、历史回款情况等因素，判断应收款回收具有重大不确定性，同时参照类似诉讼案件存在少部分可执行追偿回款概率，基于谨慎性原则，分别对上述经销商制定 80%-100% 单项不等的坏账计提比例。

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，我们无法评估对于预计难以收回的款项，计提比例未达 100% 是否合理。

(3) 说明信用政策本期是否发生调整，是否与客户信用风险匹配，是否符合行业惯例，本期坏账准备计提大幅增长是否符合企业会计准则的相关要求，前期坏账准备计提是否充分、合理；

1、信用政策变化

本期信用政策发生了调整，对客户授信期限由原先的 6 个月，调整为按照季度授信。公司所属的服装行业中的品牌方都是一年开发四季产品，即春、夏、秋、冬四次产品，开四次订货会。因此，调整为按照季度授信，更加符合行业的实际情况及行业惯例。同时，公司要求客户公司的实际控制人对客户公司的回款计划签署连带担保责任的协议，以降低公司授信可能存在的风险。

2、2022 年度同行业对比分析公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策如下：

账龄	ST 起步	ST 步森	美邦服饰	森马服饰	太平鸟	行业平均
1 年以内	15.61%	7.00%	16.37%	5%	5%	8.34%
1-2 年	34.53%	32.00%	65.59%	20%	20%	34.40%
2-3 年	100.00%	63.00%	93.37%	50%	50%	64.09%
3 年以上	100.00%	96.00%	99.83%	100%	100%	98.96%

公司综合考虑公司实际情况、客户历史回款情况等实际情况，遵循谨慎性原则，制定了应收账款坏账准备计提政策，与同行业可比上市公司比较，公司的应收账款坏账准备计提策略高于同行业可比上市公司的平均水平。

3、2021 年度坏账政策合理性说明

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

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	2017 年至 2018 年迁徙 率	2018 年至 2019 年迁徙 率	2019 年至 2020 年迁 徙率	2020 年至 2021 年迁徙 率	五年平均 迁徙率
1 年以内	A		0.35%	0.43%	97.34%	24.53%
1-2 年	B			16.99%	24.50%	10.37%
2-3 年	C				100.00%	25.00%
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	五年历史损失率	前瞻性调整	五年预期 信用损失率	预期信 用损失 率对照 表	坏账计 提比例
1 年以内	$G=A*B*C*D$	0.64%	20%	0.77%	5.00%	5.00%
1-2 年	$H=B*C*D$	2.59%	20%	3.11%	20.00%	20.00%
2-3 年	$I=C*D$	25.00%	20%	30.00%	50.00%	50.00%
3 年以上	$J=D$	100.00%		100.00%	100.00%	100.00%

2021 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，坏账准备的计提是合理的。

综上所述，2022年度大幅计提坏账准备主要系由于2021年度、2022年度的回款情况较差，导致按迁徙率计算的预计损失率大幅度增加。公司考虑客户所在行业特点、收款结算方式、历史回款情况等因素，相应制定各种类型应收账款的坏账准备计提比例。经过对公司自身情况的分析并结合同行业公司的相关情况，公司应收账款坏账准备在上述报告期间计提充分。

2023年5月11日，公司公告收到证监会《行政处罚及市场禁入事先告知书》（处罚字[2023]18号），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、重大遗漏等信息披露违法行为。预计前期定期报告中的披露的应收账款、坏账准备等财务数据可能存在差错，公司及审计机构正在根据卷宗资料，自查前期定期报告财务数据。公司将在收到证监会《行政处罚决定书》后，认真整改，及时更正相关定期报告，确保信息披露真实、准确、完整。

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，我们无法评估本期坏账准备计提大幅增长是否符合《企业会计准则》的相关要求，前期坏账准备计提是否充分、合理。

（4）说明公司对应收账款的催收安排及经销商管理相关内控缺陷整改措施，并充分提示相关风险。

公司已制定了合理的经销商内控制度并严格执行，主要情况如下：

（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给代理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。

（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。

公司已对亚太(集团)会计师事务所(特殊普通合伙)出具的亚会专审字(2023)第 01160003 号内部控制审计报告中的强调事项作了如上审慎整改措施，初步已建立并完善了相关的经销业务管理制度及控制程序，以保证公司的经销销售活动能按照适当的授权进行。

针对已信用逾期应收账款，公司将加大催款力度，成立专门的催收工作组，由公司主要领导直接负责，逐一与经销商进行协商还款方案，对回款情况较差的客户，公司将暂停授信，以现款现货模式继续合作；对恶意拖欠的经销商，公司将依法终止与其的合作，取消对其的品牌使用授权，并且采取诉讼等相关法律手段追回欠款，保障上市公司权益。

针对经销商管理存在的内控缺陷，本年度公司在增加新经销商的过程中，未能严格执行经销商准入制度，未严格做好经销商背景调查工作，导致新增的经销商杭州悦安商业运营管理有限公司存在商票未及时兑付、货款回款不及时等问题，对公司的经营造成了不利影响。目前公司正在修订完善经销商准入制

度，并且在经销商准入审批的流程中增加了经销商背景调查、经销商信息评估流程、内控内审审批流程等整改措施，以加强对经销商的管理。

公司后续将积极加强对应收账款的催收，并且加强对经销商的管理。但是由于近年来鞋服行业市场整体情况差，仍然可能存在部分经销商恶意拖欠货款的情况，公司应收账款的回收可能会存在一定的回款风险。

会计师核查意见：报告期内，在部分经销商准入机制管理过程中，公司在未严格按照其内部控制制度执行有关授权审批书面记录、背景审查、信用风险及效益评审等控制流程的情形。虽然公司后续制定了上述经销商内控管理制度，但如得不到完整执行，内控缺陷仍存在无法整改风险，应收款项回收仍存在一定的回款风险。

问题三：年报显示，其他应收款期末账面余额 8920.76 万元，其中其他往来款 8392.86 万元，较上年增长 43.04%。本期计提其他应收款坏账损失 5137.74 万元，较上年增长 333.11%。期末余额前五大欠款方款项合计 4999.79 万元，占比 56.04%，款项性质主要为固定资产转让款、厂房租赁及水电费、电费、暂付款等。请公司：（1）列示前五大欠款方的名称、应收款项形成原因、金额、账龄、与公司是否存在关联关系等情况，并结合交易对方信用情况和具体催收情况，说明坏账准备计提是否充分、合理；（2）说明本期计提其他应收款坏账准备大幅增长的具体原因，是否存在前期计提不充分的情况；（3）核实是否存在资金实际流向控股股东、实际控制人及其关联方等侵害上市公司利益的情况；（4）结合上期其他应收款账龄结构情况，核实本期报告数据披露是否存在错误，如无误，请说明两者之间数据差异的原因。

回复：

（1）列示前五大欠款方的名称、应收款项形成原因、金额、账龄、与公司是否存在关联关系等情况，并结合交易对方信用情况和具体催收情况，说明坏账准备计提是否充分、合理；

前五大欠款方，如下明细情况：

单位：万元

单位名称	款项性质	年末余额	账龄	坏账金额	是否关联方	是否关联方	催收追偿措施
------	------	------	----	------	-------	-------	--------

	形成原因				2022年度	2021年度	信用情况	
福建冠霸户外用品有限公司	应收厂房租赁及水电费	179.27	1年以内	179.27	否	【注1】	失信被执行人	已提起诉讼，待开庭
	应收固定资产转让款	403.40	1至2年	403.40				
	应收固定资产转让款	1,134.28	2至3年	1,134.28				
青田县星秀鞋服有限公司	应收厂房租赁及水电费	169.12	1年以内	135.30	否	【注2】	存在较多未决诉讼	已提起诉讼，待开庭
	应收厂房租赁及水电费	375.00	1至2年	300.00				
	应收厂房租赁及水电费	758.63	2至3年	606.90				
青田县雅琪鞋服有限公司	应收房租电费	205.57	1年以内	205.57	否	【注2】	失信被执行人	已提起诉讼，待开庭
	应收房租电费	728.45	1至2年	728.45				
	应收房租电费	133.13	2至3年	133.13				
内蒙古博康医疗科技发展股份有限公司	应收暂付款	644.30	2至3年	644.30	参股公司	参股公司	存在较多未决诉讼	目前暂未采取措施，公司正在准备相关证据材料。
青田众创空间投资管理有限公司	应收房租	6.96	1年以内	5.57	否	否	正常	多次催收和沟通，目前暂未诉讼。
	应收房租	60.40	1至2年	48.32				
	应收房租	109.12	2至3年	87.30				

	应收房租	92.16	3年以上	73.73				
合计	——	4,999.79		4,685.52		——		

【注 1】前总经理周建永之配偶祁小秋对其有重大影响，从谨慎性出发公司 2020-2021 年做比照关联方披露。

【注 2】其主要经营者为周建永的远房亲戚，从谨慎性出发公司 2020-2021 年比照关联方披露。

公司考虑客户所在行业特点、收款结算方式、历史回款情况等因素，相应制定各种类型应收账款的坏账准备计提比例（80%-100%不等）。经过对公司自身情况的分析并结合同行业公司的相关情况，按照单项金额重大并单独计提坏账准备的方法，其他应收款坏账准备在上述报告期间计提合理、充分。

会计师核查意见：企业依据客户财务状况及信用变化制定不同档次的坏账计提比例政策，坏账准备计提充分、合理。

(2) 说明本期计提其他应收款坏账准备大幅增长的具体原因，是否存在前期计提不充分的情况；

主要原因由于相关供应商福建冠霸户外用品有限公司、青田县星秀鞋服有限公司、青田县雅琪鞋服有限公司等公司前期经营情况正常，与公司保持正常业务合作。

2022 年度，相关供应商由于自身经营不善等问题经营情况不断恶化，并且面临较多的诉讼。2023 年 1 月，福建冠霸户外用品有限公司被列为失信被执行人；2022 年 9 月至 2023 年 3 月，青田县雅琪鞋服有限公司先后 5 次被列为失信被执行人。因此，公司认为相关供应商的其他应收款追回的可能性较低，公司不存在前期计提不充分的情况。

会计师核查意见：核查了账龄，预期信用损失的评估，企业依据客户财务状况及信用变化制定不同档次的坏账计提比例政策，由于本期客户财务状况及信用急剧恶化，故执行单项计提坏账政策，本期坏账准备大幅增长，前期账龄短，客户财务状况及信用尚未出现恶化，不存在前期计提不充分的情况。

(3) 核实是否存在资金实际流向控股股东、实际控制人及其关联方等侵害上市公司利益的情况；

经公司自查，并向公司控股股东、实际控制人核实，公司不存在资金实际流向控股股东、实际控制人及其关联方等侵害上市公司利益的情况。

上述企业中，福建冠霸户外用品有限公司因祁小秋对其有重大影响，祁小秋为公司前总经理周建永配偶，从谨慎性考虑，公司将福建冠霸户外用品有限公司比照关联方处理；青田县星秀鞋服有限公司、青田县雅琪鞋服有限公司因其主要经营者为公司前总经理周建永的远房亲戚，从谨慎性考虑，公司将青田县星秀鞋服有限公司、青田县雅琪鞋服有限公司比照关联方处理。

其他应收款主要有应收房租、水电费等，不涉及对外资金流出的问题。且由于公司无法取得福建冠霸户外用品有限公司、青田县星秀鞋服有限公司、青田县雅琪鞋服有限公司及公司前总经理周建永财务报表或银行账户流水等信息，因此，公司无法核查是否存在资金流向公司前总经理周建永及其关联方。

会计师核查意见：经对公司高管访谈，并结合公司自查及公司前后控股股东、实际控制人及其关联方等职务变动情况，无法确认是否存在资金实际流向控股股东、实际控制人及其关联方等侵害上市公司利益的情况。

(4) 结合上期其他应收款账龄结构情况，核实本期报告数据披露是否存在错误，如无误，请说明两者之间数据差异的原因。

其他应收款账龄结构情况如下：

单位：万元

账 龄	2022 年期末余额	2021 年期末余额
1 年以内	1,698.07	1,869.05
1 至 2 年	2,287.30	4,267.63
2 至 3 年	4,421.66	386.60
3 年以上	513.73	40.09
合 计	8,920.76	6,563.36

2022 年度账龄较 2021 年度结构变化主要系合同未继续执行，预付账款转其他应收款核算导致，具体影响金额如下：

单位：万元

账 龄	福建起步 预付账款转其他应收款	浙江起步 预付账款转其他应收款	汇 总
1 年以内	0.00	0.00	0.00
1 至 2 年	0.00	494.35	494.35

账龄	福建起步 预付账款转其他应收款	浙江起步 预付账款转其他应收款	汇 总
2至3年	313.22	404.82	718.04
3年以上	7.83	126.27	134.10
合 计	321.05	1,025.44	1,346.49

按照款项性质分类如下：

单位：万元

款项性质	福建起步 预付账款转其他应收款	浙江起步 预付账款转其他应收款	未结算原因
鞋服材料	321.05		产品停产采购未完成，尚未结算
防疫物资材料		1,025.44	产品停产采购未完成，尚未结算
合 计	321.05	1,025.44	

扣除预付账款转其他应收款核算金额后，2022年度账龄较2021年度勾稽无误。

会计师核查意见：扣除预付账款转其他应收款核算金额影响后，2022年度账龄较2021年度勾稽无误。

问题四：年报显示，存货期末账面余额 2.79 亿元，存货跌价准备 1.29 亿元，其中本期计提 1.50 亿元，转回或转销跌价准备 1.15 亿元。其中，发出商品期末账面余额 3017.46 万元，本期计提跌价准备 2190.33 万元，计提比例高达 72.59%。请公司：（1）补充披露本期转回或转销存货跌价准备的具体原因，所涉库存商品的产品类型、库龄、数量、金额等信息，本期转回或转销存货跌价准备是否具有合理性，前期计提政策是否合理、审慎，是否存在前期计提跌价准备依据不充分或不符合《企业会计准则》要求的情况；（2）补充披露本期对发出商品计提大额跌价准备的依据及合理性；（3）结合公司存货的类型、库龄、数量、成本和可变现净值等具体情况，说明本期计提跌价准备的测算过程及依据，本期计提金额大幅增加是否具有合理性，是否存在前期计提不及时、不充分的情况。

回复：

（1）补充披露本期转回或转销存货跌价准备的具体原因，所涉库存商品的产品类型、库龄、数量、金额等信息，本期转回或转销存货跌价准备是否具有合

理性，前期计提政策是否合理、审慎，是否存在前期计提跌价准备依据不充分或不符合《企业会计准则》要求的情况；

2022 年度公司处理了大量 2021 及以前年度尾货滞销产品，所涉库存商品如下：

产品类型	库龄	数量（万双件）	转销金额（万元）
服装	库龄 0-6 月	4.03	22.83
	库龄 7-12 月	16.26	244.82
	库龄 13-24 月	54.94	896.04
	库龄 24 月以上	55.98	2,882.91
皮鞋	库龄 0-6 月	13.32	0.21
	库龄 7-12 月	6.96	30.19
	库龄 13-24 月	52.88	1,412.24
	库龄 24 月以上	54.62	2,352.46
运动鞋	库龄 0-6 月	0.97	0.03
	库龄 7-12 月	6.49	86.11
	库龄 13-24 月	23.06	562.12
	库龄 24 月以上	57.25	2,412.24
配件	库龄 0-6 月	3.78	3.85
	库龄 7-12 月	2.82	6.83
	库龄 13-24 月	2.30	29.75
	库龄 24 月以上	198.51	536.85
合计		554.16	11,479.47

由于产品出清，导致转销存货跌价，本期转回或转销存货跌价准备具有合理性，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。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 1 年至 2 年的，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 2 年以上，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。

公司前期计提跌价合理、审慎，前期计提跌价准备依据充分且符合《企业会计准则》要求。

会计师核查意见：转回或转销存货跌价准备系公司以前年度计提存货跌价准备在本期实现销售，本期转回或转销存货跌价准备具有合理性。公司计提存货跌价准备政策具有一贯性，前期计提政策合理、审慎，不存在前期计提跌价准备依据不充分或不符合《企业会计准则》情形。

(2) 补充披露本期对发出商品计提大额跌价准备的依据及合理性；

公司对于已停止合作且长期逾期拖欠货款并提起诉讼部分的经销商，预期不会给企业带来经济利益流入，对单项计提的十家经销商 2022 年度实现销售收入 22,812,788.77 元，给予冲回 2022 年度相关销售收入，营业成本暂冲回至存货-发出商品核算 16,001,587.86 元，且对存货-发出商品全额计提跌价准备。

会计师核查意见：公司对已发出但预期不会给企业带来经济利益的发出商品全额计提跌价准备具有合理性。

(3) 结合公司存货的类型、库龄、数量、成本和可变现净值等具体情况，说明本期计提跌价准备的测算过程及依据，本期计提金额大幅增加是否具有合理性，是否存在前期计提不及时、不充分的情况。

1. 公司存货的类型、库龄、数量、成本和可变现净值等具体情况

产品类型	库龄	数量 (万双 件)	本期计提金额 (万元)	数量 (万双 件)	上年同期计提 金额 (万元)
服装	库龄 0-6 月 (注 1)	160.56	1,463.83	142.58	0.00
	库龄 7-12 月 (注 2)	213.25	473.90	160.40	28.70
	库龄 13-24 月	202.81	3,203.95	118.50	838.68
	库龄 24 月以上	105.11	1,112.94	198.18	3,290.78
	发出商品 (注 3)	25.12	1,033.45	-	-
皮鞋	库龄 0-6 月	57.96	13.50	108.36	2.55
	库龄 7-12 月	100.38	543.33	156.46	172.31
	库龄 13-24 月	134.99	1,307.91	135.80	746.21
	库龄 24 月以上	131.94	678.19	221.06	1,551.10
	发出商品 (注 3)	13.24	772.48	-	-
运动鞋	库龄 0-6 月	52.12	87.10	55.61	0.25
	库龄 7-12 月	73.91	425.90	120.83	41.74

	库龄 13-24 月	108.30	1,156.08	113.92	249.04
	库龄 24 月以上	96.54	826.26	221.14	1,687.53
	发出商品（注 3）	6.47	380.71	-	-
配件	库龄 0-6 月	16.99	187.18	115.18	1.16
	库龄 7-12 月	11.06	9.37	9.14	9.16
	库龄 13-24 月	16.10	35.08	17.87	23.23
	库龄 24 月以上（注 4）	3,887.20	1,324.53	4,524.25	124.83
	发出商品（注 3）	0.52	3.69	-	-
合计		5,414.57	15,039.39	6,419.27	8,767.29

存货跌价准备整体上涨主要因素：

一是预计销售费用按上年销售费用占销售收入比重计算（11%上升至 23%）；二是产品批发价折扣变化（3.1 折、3.5 折降至 2.7 折），导致存货市场公允价值整体下降，存货跌价准备计提上升。

注 1、注 2 中服装库龄 0-6 月、库龄 7-12 月，服装库龄在 6 个月以内及库龄 7-12 月的本期计提金额同比去年分别增加 1,463.83 万元、445.20 万元的主要原因是：2022 年度公司子公司浙江起步新零售有限公司采购了一批湖州织里萌草服饰有限公司的冬季羽绒童装产品，由于错过“双十一”销售时间，导致产品库存滞销较大，且在 2022 年 12 月以后开始降价销售，导致产品毛利率降低，可变现价值降低，因此本期计提金额增加。

注 3 发出商品全额计提跌价准备原因：对于部分已提起诉讼，且已无业务往来，预计款项难以收回，无法给企业带来经济利益的资源发出商品，遵循谨慎性原则，制定了全额计提跌价政策。

注 4 配件库龄 24 月以上，配件库龄在 24 月以上的本期计提金额同比去年增加 1,199.70 万元的主要原因是：2022 年产品配件（库龄 24 月以上）中存在新归集的产品防疫物资，由于分类口径存在变化，由原先分类为防疫物资产品转入配件产品列支，受市场环境变化，防疫物资（其中原材料 127.9 万元，口罩成品 996.14 万元）已停产，且长期未实现销售，截至 2022 年末已全额计提跌价准备，故期末跌价准备金额大幅上涨。

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：存货跌价准备本期计提金额大幅增加主要受库龄、销售费用及税金比例上升影响所致，具有合理性。同时，公司计提存货跌价准备政策具有一贯性，不存在前期计提不及时、不充分的情况。

问题五：年报显示，根据公司制定的关于全国经销商特殊退货的政策，允许各地经销商在 2023 年 4 月前将需要退回的商品退回公司仓库，实际退回收入金额为 3590.72 万元，公司相应计提预计负债 3590.72 万元，销售退回对应存货成本 2071.81 万元，公司同时计提跌价准备 606.60 万元。公司前期曾制定经销商特殊退货及补贴政策，冲减 2020 年度营业收入及应收账款，增加存货并相应计提跌价准备，该事项为 2020 年至 2022 年会计师出具保留意见基础之一。

请公司：（1）补充披露本年度销售退回的具体退货政策或条款，是否符合行业惯例，是否具有商业合理性，相应会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（2）分年度列示近三年销售退回的具体情况，包括前五名经销商名称、产品种类、金额、交易发生时间、退货原因、收入确认及冲回情况，以及实际退货

金额及占对应收入的比例；（3）补充披露预计退货比例，以及相关估计参数及确定依据，并结合实际退货情况，说明相关估计是否合理、审慎，是否存在提前确认收入的情况，公司收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定，报告期内公司是否发生无商业实质的退货事项和补贴事项。

回复：

（1）补充披露本年度销售退回的具体退货政策或条款，是否符合行业惯例，是否具有商业合理性，相应会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

1. 2022 年度 Q3、Q4 具体退货政策及条款

类别	Q3 (2022 年 7-9 月)	Q4 (2022 年 10-12 月)
退货政策	受市场环境持续影响，公司制定的关于全国经销商特殊退(换)货的政策，最高给予客户当季 20%的退货比例	受市场环境持续影响，公司制定的关于全国经销商特殊退(换)货的政策，最高给予客户当季 20%的退货比例
退货金额	633.31 万元	3,590.72 万元
退货前收入确认方法	已经收款或取得索取货款依据时	已经收款或取得索取货款依据时
退回部分实际销售出库期间	2022 年 7-9 月	2022 年 9-11 月
退货类型	报告期内退货入库	报告期后退货入库
协议	补充退货义务合同附件	补充退货义务合同附件
会计处理	对于已确认收入的商品发生销售退回的，公司在发生时冲减当期收入，同时冲减当期营业成本	预计退货收入金额，冲减主营业务收入并确认预计负债-应付退货款；预计退货产品已结转的成本冲减主营业务成本，确认其他流动资产-应收退货成本。

公司制定的 Q3、Q4 关于全国经销商特殊退(换)货的政策，最高给予客户 20%的退货比例，预计实际退回比例低于 15%。Q3、Q4 退货计划退回收入金额分别为 633.31 万元、3,590.72 万元，分别占公司 2022 年营业收入的 1.80%、10.22%。2022 年度服装行业市场不景气，由于上述退货是基于市场变化情况制定的相应市场政策并签订退货协议。经销商库存积压过多，导致其现金流紧张，无法及时采购新品。为了促进新品的销售，公司制定了关于全国经销商特殊退(换)货的政策，允许各地经销商在规定期间内将需要退回的商品退回公

司仓库，整体退货比例不超过 20%，其退货的额度不会以现金形式退还经销商，只能用于经销商新品的提货，实际本次退货均为换货。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）（财会〔2017〕22 号）中特定交易的会计处理中第三十二条：“对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。”

1) 由于 2022 年秋冬季市场环境变化，终端销售未达到预期，为减轻代理商库存压力及后续存续及发展，现公司给予经销商退货支持，公司签订合同补充协议，合同中已明确仅对 2022 年度 Q3、Q4 季产品进行销售退回，并且合同中已经明确退货数量与金额，其中：金额系销售时确认收入的金额作为公允价值，经运输费用由经销商承担；

2) 基于上述条件，企业将已销售退回货物在销售时并达到收入确认条件时确认的收入金额作为将退还的金额，确认主营业务收入；为了计量已构成现时义务的退货责任可能给本企业造成的损失，将退货准备作为一项负债（预计负债）确认。退回商品的可变现净值等于吊牌价格*1.7 折，其中 1.7 折主要来源于销售负责人参照历史退货批发处理价预估 23 年底销售这批货所打折扣。其他正常销售货物的折扣为 2.7 折。

已销售的产品因销售退回将退还的金额确认为预计负责，将退回商品转让时的账面价值成本确认为其他流动资产，将退回的货物转让时的成本账面价值确认为主营业务成本。

相应会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2. 行业退货情况对比

根据森马服饰《2022 年度报告》披露，森马服饰 2022 年度总体退货率在 0-20%之间，其退货率与公司最高比例不超过 20%的退货政策基本一致。经电话咨

询，服装品牌其他上市公司 2022 年度的退货率基本在 20%左右，公司的退货政策符合行业惯例，具有商业合理性。

会计师核查意见：检查了销售退回合同、退货条款及退货入库单，并与同行业退货率比较，销售退回会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(2) 分年度列示近三年销售退回的具体情况，包括前五名经销商名称、产品种类、金额、交易发生时间、退货原因、收入确认及冲回情况，以及实际退货金额及占对应收入的比例；

2020 年退回情况

单位：万元

序号	购货单位	产品种类	本年不含税收入	退货不含税销售金额	成本	实际退货不含税金额	退货原因
1	株洲起福商贸有限公司	鞋服配	-1,853.85	-3,353.82	-2,278.92	-3,353.82	特殊退货
2	武汉丽兴源商贸有限公司	鞋服配	684.99	-2,746.46	-1,919.35	-2,746.46	特殊退货
3	苏州市乐铭贸易有限公司	鞋服配	3,318.41	-1,958.31	-1,425.98	-1,958.31	特殊退货
4	丽水瑞景商贸有限公司	鞋服配	-814.15	-1,676.24	-1,102.24	-1,676.24	特殊退货
5	陕西鼎臻儿童用品有限公司	鞋服配	3,432.93	-1,200.29	-920.95	-1,200.29	特殊退货

2021 年退回情况

单位：万元

序号	购货单位	产品种类	本年不含税收入	退货不含税销售金额	成本	实际退货不含税金额	退货原因
1	广州宝强儿童服饰有限公司	鞋服配	4,807.75	-413.34	-379.89	-413.34	正常期间退残退货
2	杭州步尚贸易有限公司	鞋服配	1,258.28	-60.78	-110.74	-60.78	正常期间退残退货
3	泉州实达丰商贸有限公司	鞋服配	3,945.73	-50.06	-32.46	-50.06	正常期间退残退货
4	苏州市乐铭贸易有限公司	鞋服配	5,086.24	-32.04	-48.78	-32.04	正常期间退残退货
5	成都市力晟商贸有限公司	鞋服配	4,732.81	-30.56	-119.51	-30.56	正常期间退残退货

2022 年退回情况

单位：万元

序号	购货单位	产品种类	本年不含税收入	退货不含税销售金额	成本	实际退货不含税金额	退货原因
1	杭州悦安商业运营管理有限公司	鞋服配	5,650.00	-1,244.72	-814.03	-	22Q3 退货及 2022Q4 期后退货
2	贵州金湖岸贸易有限责任公司	鞋服配	-199.36	-767.62	-590.36	-767.62	根据丽水仲裁委员会调解书及调解笔录，公司与贵

							州金湖岸贸易终止代理合作，公司同意按照折扣价回收部分货物。
3	苏州市乐铭贸易有限公司	鞋服配	3,071.93	-658.23	-520.09	-	22Q3 退货及 2022Q4 期后退货
4	成都市力晟商贸有限公司	鞋服配	2,929.22	-649.77	-519.30	-649.77	22Q3 退货及 2022Q4 期后退货
5	郑州天启商贸有限公司	鞋服配	1,335.80	-340.10	-272.02	-340.10	22Q3 退货及 2022Q4 期后退货

(3) 补充披露预计退货比例，以及相关估计参数及确定依据，并结合实际退货情况，说明相关估计是否合理、审慎，是否存在提前确认收入的情况，公司收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定，报告期内公司是否发生无商业实质的退货事项和补贴事项。

报告期内，公司产品退换货（质量问题）金额情况如下：

项目	2022 年度（万元）
退换货产品金额	128.42
营业收入	35,148.46
占当期营业收入比例	0.37%

报告期内，公司产品退换货金额占营业收入的比例为 0.37%，占比较低。公司主营一直致力于童鞋服销售，产品成熟，在出入库各环节均需履行严格的质量检测流程，发生质量退货的可能性极小，账面无需预计质量退货。公司收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，报告期内公司未发生无商业实质的退货事项和补贴事项。

会计师核查意见：检查了期后退货入库情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，未发现报告期内公司发生无商业实质的退货事项和补贴事项。

问题六：年报显示，公司 2022 年前五大客户新增杭州悦安商业运营管理有限公司（以下简称杭州悦安），销售额 5650 万元，占年度销售总额比例 16.59%。截至 2022 年 12 月 31 日，杭州悦安作为出票人未履约而转应收账款的票据共 4400 万元，截至审计报告出具日，公司逾期票据已回款 2000 万元，剩余 2400 万元正在通过法律途径追索中。公开信息显示，杭州悦安成立于 2022 年 6 月。公司 2022 年前五大供应商采购额 2.67 亿元，占年度采购总额比例 66.71%，其

中湖州吴兴盈创贸易有限公司、湖州湖融供应链科技有限公司、湖州吴晟供应链管理有限公 司采购额合计 2.29 亿元，占年度采购总额比例 57.31%，公开信息显示前述三家供应商存在一定关联关系。请公司：（1）补充披露与杭州悦安之间的销售产品、销售时间、业务背景、收入确认政策等事项，并说明与新成立公司开展大额交易的原因及商业合理性；（2）补充披露三家供应商的主营业务、公司采购内容、采购业务背景等事项，并说明公司与贸易类公司之间发生大额采购的原因及商业合理性；（3）说明控股股东、实际控制人和公司管理层是否与前述客户、供应商之间存在关联关系、业务往来或资金往来的情形，是否存在资金实际流向控股股东、实际控制人及其关联方等侵害上市公司利益的行为。

回复：

（1）补充披露与杭州悦安之间的销售产品、销售时间、业务背景、收入确认政策等事项，并说明与新成立公司开展大额交易的原因及商业合理性；

公司与杭州悦安签署经销协议，授权杭州悦安 2022 年 7 月 1 日开始销售公司旗下品牌 ABCKIDS 系列童装童鞋产品。公司引入新经销商杭州悦安的业务背景是：1、杭州悦安为上市公司汤姆猫的联营企业，具备一定的经济实力，符合公司经销商经营资格；2、其负责运营的 IP《爱说话的汤姆猫》与公司旗下 ABCKIDS 品牌有相同的客户群，公司计划与《爱说话的汤姆猫》开发联营产品，促进公司 ABCKIDS 品牌的发展；3、公司现有经销商回款情况较差，拟引入新经销商，改善经销商的回款情况。公司与杭州悦安的收入确认模式为买断式销售，买断式销售属于在某一 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。

公司与杭州悦安发生的业务往来情况如下表：

单位：万元

类型	2022 年发生额	2022 年回款金额	2022 年期末余额	期后发货情况	期后回款情况	应收账款余额 (202306)
商品交易	7,774.13	682.82	7,091.31	3,174.35	3,609.45	6,656.21
债权转让	6,760.75	1,450.00	5,310.75		2,000.00	3,310.75
合计	14,534.88	2,132.82	12,402.06	3,174.35	5,609.45	9,966.95

报告期内，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、

福建省等区域的产品经销权（非独家）。目前，通过上述债权转让，杭州悦安已经成为公司最大的经销商，因此，公司与新成立的杭州悦安开展大额交易符合实际情况，具备一定的商业合理性。

会计师核查意见：我们对杭州悦安执行了细节测试、客户函证、客户访谈，客户背景调查等程序，大额交易具备一定的商业合理性。

(2) 补充披露三家供应商的主营业务、公司采购内容、采购业务背景等事项，并说明公司与贸易类公司之间发生大额采购的原因及商业合理性；

因 2020 年度内部控制被出具否定意见审计报告，公司股票于 2021 年 4 月被实施其他风险警示，截止目前，公司被实施的其他风险警示尚未解除，因此银行对公司的信贷仍然未能恢复，由于缺乏融资渠道，导致公司流动性困难。

2021 年 12 月 20 日，公司发生控制权变更，湖州鸿煜企业管理合伙企业（有限合伙）成为公司控股股东。2022 年 3 月，公司总部办公地址搬迁至湖州市吴兴区。吴兴区织里镇是全国规模最大、分工协作最紧密的童装生产基地，童装产业综合产值连续 16 年居全国第一。湖州吴兴区政府为引入公司推动织里镇童装行业转型升级，因此给予了公司大力的支持和帮助，为解决公司融资难问题，区政府召开了专题会议，协调吴兴区国有企业为公司提供流动性支持。因此，公司与湖州吴兴盈创贸易有限公司、湖州湖融供应链科技有限公司、湖州吴晟供应链管理有限公司开展了类似“代采”的供应链金融业务。湖州吴兴盈创贸易有限公司、湖州湖融供应链科技有限公司、湖州吴晟供应链管理有限公司代替公司向公司上游的供应商采购货品，其中货款的 22%由公司支付，78%由上述三家公司垫付，公司将货品销售后，再向三家公司支付垫付资金及利息。

上述三家贸易公司均为湖州下属的国有独资企业，三家公司通过“代采”的供应链金融业务为上市公司纾困，解决公司融资困难的问题，不存在损害上市公司利益的行为，具备一定的商业合理性。

会计师核查意见：我们对三家供应商执行了细节测试、供应商函证、供应商访谈，供应商背景调查等程序，“代采”模式可以缓解公司资金链紧张困境，大额采购具备商业合理性。

(3) 说明控股股东、实际控制人和公司管理层是否与前述客户、供应商之间存在关联关系、业务往来或资金往来的情形，是否存在资金实际流向控股股东、实际控制人及其关联方等侵害上市公司利益的行为。

经公司自查，并向公司大股东湖州鸿煜企业管理合伙企业（有限合伙）、实际控制人陈丽红女士证实，公司大股东湖州鸿煜企业管理合伙企业（有限合伙）、实际控制人陈丽红女士与前述客户、供应商之间不存在关联关系、业务往来或资金往来的情形，不存在资金实际流向控股股东、实际控制人及其关联方等侵害上市公司利益的行为。

会计师核查意见：经访谈、流水检查及公司自查，控股股东、实际控制人和公司管理层与前述客户、供应商之间不存在关联关系、业务往来或资金往来的情形，公司不存在资金实际流向控股股东、实际控制人及其关联方等侵害上市公司利益的行为。

问题七：年报显示，公司 2022 年实现营业收入 3.51 亿元，同比下降 66.53%；归母净利润-6.03 亿元，亏损同比扩大 163.77%，扣非归母净利润-5.99 亿元，亏损同比扩大 170.46%。营业收入分季度波动明显，经营活动产生的现金流量净额与收入、利润变动趋势不一致。主营业务综合毛利率 33.62%，同比增加 2.41 个百分点；分销售模式看，经销模式毛利率 33.56%，直销模式毛利率 33.81%；分销售渠道看，线上销售毛利率 28.87%，线下销售毛利率 34.75%；分地区看，多个地区毛利率出现大幅增加。报告期内关闭门店达 417 家。前期公告显示，报告期内公司增加了对经销商的授信额度、产品折扣等多方面的支持，降低产品折扣，加速库存商品处理。请公司：（1）结合所属行业季节性特点、生产经营情况、主要采购及销售政策、收入确认政策等，分产品分季度说明主要财务指标出现较大波动的原因及合理性，并结合公司主要业务开展情况、销售结算及回款模式，说明各季度公司经营活动产生的现金流量净额与扣非归母净利润不匹配的主要原因；（2）说明经销业务的具体业务模式、收入确认政策、销售结算及回款模式等，分析经销模式与直销模式毛利率接近的原因及合理性；（3）说明线上销售和线下销售的具体业务模式，并结合公司增加对经销商支持的背景，定量说明线下销售毛利率同比增加、并且线下销售毛利率高于线上的具体原因；（4）多地区毛利率大幅增加的具体原因，是否与公司主要财务数据大幅下滑、门店大

量关闭的情况相符；（5）2023年一季度公司仍处于亏损状态，说明主营业务是否存在继续下滑的风险，持续经营能力是否存在不确定性，请公司充分提示相关风险。

回复：

（1）结合所属行业季节性特点、生产经营情况、主要采购及销售政策、收入确认政策等，分产品分季度说明主要财务指标出现较大波动的原因及合理性，并结合公司主要业务开展情况、销售结算及回款模式，说明各季度公司经营活动产生的现金流量净额与扣非归母净利润不匹配的主要原因；

1、经营活动产生的现金流量净额与扣非归母净利润不匹配差异说明：

单位：万元

项目	第一季度 (1-3月 份)	第二季度 (4-6月 份)	第三季度 (7-9月 份)	第四季度 (10-12月 份)	合计
经营活动产生的现金流量净额	11,978.63	-5,997.39	-4,947.78	- 2,087.43	-1,053.97
扣非归母净利润	-7,710.17	-3,214.48	-8,569.86	- 40,418.03	-59,912.54
经营活动现金流量净额与扣非归母净利润差额	19,688.80	-2,782.91	3,622.08	38,330.60	58,858.57
差异因素：					
加：资产减值准备	2,880.92	1,095.56	4,305.68	10,085.68	18,367.84
信用减值损失	1,949.41	438.17	5,111.98	32,694.44	40,194.00
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	895.08	895.08	1,010.18	896.68	3,697.02
使用权资产折旧	9.94	5.07	78.99	218.50	312.50
无形资产摊销	121.57	234.05	189.51	539.13	1,084.26
长期待摊费用摊销	484.73	527.35	27.81	2.74	1,042.63
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）			0.64	11.97	12.61
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）				80.93	80.93
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）					
财务费用（收益以“-”号填列）	869.20	1,064.59	1,058.43	1,497.52	4,489.74

投资损失（收益以“－”号填列）	-1,683.16	-28.80	-1,244.24	2,900.45	-55.75
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-30.36	825.52	-1,626.89	- 9,964.95	-10,796.68
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-678.39				-678.39
存货的减少（增加以“－”号填列）	1,146.27	878.22	-3,492.49	- 267.11	-1,735.11
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	19,512.99	-10,913.04	-11,539.63	10,996.64	8,056.96
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-6,806.30	2,030.91	8,895.00	- 8,296.58	-4,176.97
其他					
经营活动产生的现金流量净额	11,978.63	-5,997.39	-4,947.78	- 2,087.43	-1,053.97

报告期各期，公司第一季度至第四季度经营活动产生的现金流量净额与扣非归母净利润的差额分别为 19,688.80 万元、-2,782.91 万元、3,622.08 万元和 38,330.60 万元，造成差异的主要因素包括：（1）资产减值准备的影响；（2）信用减值损失的影响；（3）经营性应收项目的影响；（4）经营性应付项目的影响。具体情况如下：

1) 报告期各期，公司第一季度至第四季度资产减值准备分别为 2,880.92 万元、1,095.56 万元、4,305.68 万元和 10,085.68 万元，导致经营活动产生的现金流量净额与扣非归母净利润产生一定差异。

2) 报告期各期，公司第一季度至第四季度信用减值损失分别为 1,949.41 万元、438.17 万元、5,111.98 万元和 32,694.44 万元，导致经营活动产生的现金流量净额与扣非归母净利润产生一定差异。

3) 报告期各期，公司第一季度至第四季度经营性应收项目的持续增长，导致现金流量分别减少 19,512.99 万元、增加 10,913.04 万元、增加 11,539.63 万元和减少 10,996.64 万元，主要原因系：

①第一季度受限资金解冻，导致经营性应收项目减少 1.69 亿元，是导致经营活动产生的现金流量净额与扣非归母净利润产生较大差异的主要因素，受限解冻资金清单如下：

单位：万元

主体	科目名称	币别	银行账户	账户冻结原因	解冻时间	解冻金额
起步股份	募集资金账户 招行温州永嘉支行	人民币	577903979410205	兴业银行、供应商	2022 年 2 月	700.00
					2022 年 3 月	1,583.54
起步股份	兴业银行金华永康支行可转债募集资金专用户	人民币	356080100100427785	兴业银行、供应商	2022 年 2 月	8,312.82
福建起步	泉州银行基本户	人民币	0000005042707012	供应商	2022 年 2 月	9.95
福建起步	民生一般户	人民币	2303014170001847	供应商	2022 年 2 月	1.83
福建起步	泉州银行台商投资区支行	人民币	0000015194765012	供应商	2022 年 2 月	2.74
浙江起步	招商银行	人民币	577904144110101	供应商	2022 年 3 月	22.24
浙江起步	中国银行	人民币	390969650484	供应商	2022 年 1 月	2.77
浙江起步	中信银行	人民币	8110801013200801047	供应商	2022 年 1 月	0.15
浙江起步	招商银行	人民币	577904144110803	供应商	2022 年 1 月	4.14
浙江起步	农行青田支行	人民币	19-845101040020674	供应商	2022 年 1 月	0.45
浙江起步	宁波银行丽水分行	人民币	90010122000000251	供应商	2022 年 1 月	0.25
浙江起步	兴业银行金华永康支行	人民币	356080100100401359	供应商	2022 年 1 月	0.93
浙江起步	台州银行丽水分行营业部	人民币	550360148900015	供应商	2022 年 1 月	0.74
浙江起步	光大银行温州分行	人民币	77500188000426645	供应商	2022 年 1 月	0.33
依革思儿	中国银行	人民币	361078135357	供应商	2022 年 1 月	69.86
起步股份	兴业通知存款	人民币	通知存款	兴业银行起诉	2022 年 2 月	5,000.00

浙江起步	中国农业银行股份有限公司青田县支行	EUR	19-846038040015453	供应商	2022年1月	72.86
起步股份	中国民生银行股份有限公司温州瑞安支行	CNY	630632926	贷款资金未转移, 显示冻结	2022年1月	1,090.00
合计						16,875.60

②扣除受限资金解冻，公司四个季度回款无明显季节性差异。公司对经销商分期付款的授信额度管理按季授信，若违反信贷政策，原则上不予发货，对于特殊情况确需发货的，由乙方提交申请及还款书面承诺，审核审批通过后，再安排发货。但是，在实际回款过程中，部分经销商根据自身资金状况及使用计划向公司申请放宽信用期，公司综合订单规模、合作历史、合作前景、商业信用和结算需求等因素给予适当的信用期延长，存在未严格按照销售合同中约定的信用政策执行的情况。故各季度回款主要取决于经销商资金安排及实际销售情况综合衡量的结果。

4) 报告期各期，公司第一季度至第四季度经营性应付导致现金流量分别减少 6,806.30 万元、增加 2,030.91 万元、增加 8,895.00 万元和减少 8,296.58 万元，相较经营性应收项目的金额及增幅而言较小。首先，受外部资金支持影响，公司第一季度取得股东湖州鸿煜企业管理合伙企业（有限合伙）5,700.00 万元资金支持有剩余的资金偿付预算；其次，冬装单件价值量大特点，第三季度提前预定，应付款增幅较其他月份大导致经营性应付大幅增加。

2、经营活动产生的现金流量净额与扣非归母净利润不匹配差异说明（剔除受限资金影响）

单位：万元

项目	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)	合计
经营活动产生的现金流量净额	11,978.63	5,997.39	4,947.78	2,087.43	1,053.97
扣非归母净利润	7,710.17	3,214.48	8,569.86	40,418.03	59,912.54

经营活动现金流量净额与扣非归母净利润差额	19,688.80	2,782.91	3,622.08	38,330.60	58,858.57
差异因素：	-	-	-	-	-
加：资产减值准备	2,880.92	1,095.56	4,305.68	10,085.68	18,367.84
信用减值损失	1,949.41	438.17	5,111.98	32,694.44	40,194.00
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	895.08	895.08	1,010.18	896.68	3,697.02
使用权资产折旧	9.94	5.07	78.99	218.50	312.50
无形资产摊销	121.57	234.05	189.51	539.13	1,084.26
长期待摊费用摊销	484.73	527.35	27.81	2.74	1,042.63
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）	-	-	0.64	11.97	12.61
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-	-	80.93	80.93
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-	-	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	869.20	1,064.59	1,058.43	1,497.52	4,489.74
投资损失（收益以“-”号填列）	-	-	-	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	30.36	825.52	1,626.89	9,964.95	10,796.68
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	678.39	-	-	-	678.39
存货的减少（增加以“-”号填列）	1,146.27	878.22	3,492.49	267.11	1,735.11
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	2,645.09	10,452.39	10,987.79	10,953.91	7,841.18
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	6,806.30	2,030.91	8,895.00	8,296.58	4,176.97

其他					
经营活动产生的现金流量净额	-	-	-	-	-
	4,889.26	5,536.73	4,395.94	2,130.18	16,952.11

综上，剔除受限资金影响后，公司全年第一季度、第四季度回款好于第二季度、第三季度，经销商回款受季节性变化影响有限。影响当期经营活动产生的现金流量净额主要因素系资产减值准备和信用减值损失的计提。

会计师核查意见：各季度公司经营活动产生的现金流量净额与扣非归母净利润不匹配的主要影响因素为受限资金解冻、资产减值准备和信用减值损失的计提影响所致。

(2) 说明经销业务的具体业务模式、收入确认政策、销售结算及回款模式等，分析经销模式与直销模式毛利率接近的原因及合理性；

报告期内直销和经销的毛利率情况：

销售类型	2022 主营业务收入	2022 主营业务成本	全年毛利率
直销	8,800.34	5,825.03	33.81%
其中：线上	6,496.15	4,620.70	28.87%
线下	2,304.18	1,204.33	47.73%
经销	25,251.86	16,777.30	33.56%
合计	34,052.19	22,602.33	33.62%

经销业务是服装行业广泛采用的销售模式，经销商是公司产品销售的重要渠道。公司将产品按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。

直销与经销模式毛利率接近原因：

公司线下直销业务的毛利率为 47.73%，经销模式的毛利率为 33.56%，线下直销的毛利率明显高于经销模式的毛利率。但是由于公司直销业务中，线下直销占比较低，线上电商业务占比较高，线上电商业务的毛利率低于经销业务，因此公司的经销模式与直销模式毛利率接近。

直销线上业务低于经销业务毛利率原因：

一是 2022 年度，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。二是 2022 年下半年子公司浙江起步新零售有限公司采购了一批冬季羽绒童装产品，由于质量未达到公司产品要求延期交货，错过“双十一”最佳销售窗口时机，导致产品库存大批量滞销。为刺激销售清理库存，公司在 2022 年 12 月初开始制定降价销售策略，导致线上产品毛利率下滑，故直销线上业务偏低于经销业务毛利率 4.69 个百分点。

会计师核查意见：公司直销按照线上、线下业务分类，线下直销毛利率明显高于经销模式，同时由于直销线下份额占比较低，拉低了直销模式整体毛利率，因此公司的经销模式与直销模式毛利率接近，具有合理性。

(3) 说明线上销售和线下销售的具体业务模式，并结合公司增加对经销商支持的背景，定量说明线下销售毛利率同比增加、并且线下销售毛利率高于线上的具体原因；

1. 经销商业务模式

1) 公司目前采用经销和直营、线上和线下相结合的销售模式。对终端店铺采取统一标准化管理，在门店选址、空间形象设计、商品陈列和推广、销售分析、库存管理和导购培训等方面提供制度指导，保障公司在品牌推广、店铺形象建设、产品营销等方面的标准化实施。线上销售方面，公司与天猫、京东商城等电子商务平台均开展了合作，采取与线下店铺差异化的产品营销策略，从而使电商销售与线下实体网点销售相辅相成，相互促进，并结合新零售加速发展的趋势，通过网络直播、小程序等新零售工具，开辟新的业绩增长点。

2. 对经销商的支持及对销售毛利率影响

公司 2022 年度内部出具两份关于与经销商结算文件：第一份 2022 年 3 月 10 日出具面向所有经销商，关于定价（出货折扣：鞋子 3.1 折，服装及配件 3.5 折），其中存在回款返利条款：为激励各代理商积极提升店铺运营管理，针对 2022 年度回款做如下返利，如代理商超额达成 2022 年提货目标，总部给予超额部分回款 5.00%的返利，返利用于第二年度提货。由于 2022 年度经销商

整体销售较差，均未超额完成提货目标，故未能执行。第二份 2022 年 10 月 26 日出具特针对部分潜力市场的经销商进行政策扶持，关于鞋服配件批发折扣调整为 2.7 折。由于第二份结算文件出具时间已接近年末，因此执行时间较短。

综上，公司对经销商的支持对销售毛利率不构成重大影响。

3. 线下毛利率增加原因

1) 线上、线下销售渠道的盈利情况

销售渠道	2022年			2021年		
	营业收入	营业成本	毛利率%	营业收入	营业成本	毛利率%
线上销售	6,496.15	4,620.70	28.87	25,967.05	17,211.09	33.72
其中：正常销售	2,037.71	1,645.68	19.24	10,478.15	7,168.03	31.59
尾货清理	4,458.44	2,975.02	33.27	15,488.90	10,043.06	35.16
线下销售	27,556.04	17,981.64	34.75	77,321.40	53,840.22	30.37
其中：正常销售	23,126.66	16,338.63	29.35	41,112.03	26,604.83	35.29
尾货清理	4,429.38	1,643.01	62.91	36,209.37	27,235.39	24.78
合计	34,052.19	22,602.33	33.62	103,288.45	71,051.31	31.21

公司按季度对存货计提存货跌价准备，于每季度末，根据最新的产品销售价格计算存货可变现净值，采用可变现净值与账面价值孰低的方式计提存货跌价准备，并根据当季度存货销售情况转销对应存货的跌价准备。公司 2022 年度存货跌价准备本期转销 11,479.47 万元系已实现销售的产品本期转销所致。2022 年度公司为消化库存，处理销售了 2021 年及以前年度历史遗留尾货及滞销产品，存货跌价准备转回冲减当期营业成本导致整体毛利率上升；

线下销售毛利率高于线上的具体原因：一是 2022 年度，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。二是线上团队 Q4 季度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，在 12 月后公司采取了降价去库存的措施，因此导致了线上业务毛利率下降。三是 2022 年度线下销售的尾货清理业务毛利率较高，主要原因是 2022 年度公司线下业务团队处理了一批库龄时间超过两年的产品，产品货值已经计提为 0，因此销售毛利率大幅提高。

(4) 多地区毛利率大幅增加的具体原因，是否与公司主要财务数据大幅下滑、门店大量关闭的情况相符；

主营业务分地区情况：

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 (%)
东北地区	491.31	228.08	53.58	-76.67	-81.42	增加11.87个百分点
华北地区	1,537.85	720.70	53.14	-81.69	-85.45	增加12.10 个百分点
华东地区	22,492.80	17,209.70	23.49	-64.00	-62.28	减少3.50 个百分点
华南地区	81.67	28.99	64.51	-98.50	-99.26	增加36.35 个百分点
华中地区	4,005.44	1,769.34	55.83	-61.83	-72.30	增加16.71 个百分点
西北地区	1,791.41	833.58	53.47	-65.35	-74.20	增加15.98 个百分点
西南地区	3,399.50	1,628.51	52.10	-58.13	-66.88	增加12.66 个百分点
境内小计	33,799.98	22,418.90	33.67	-66.94	-68.09	增加2.40 个百分点
境外	252.21	183.43	27.27	-76.22	-76.82	增加1.88 个百分点
合计	34,052.19	22,602.33	33.62	-67.03	-68.19	增加2.41 个百分点

多地区毛利率大幅增加的具体原因包括

1) 公司按季度对存货计提存货跌价准备，于每季度末，根据最新的产品销售价格计算存货可变现净值，采用可变现净值与账面价值孰低的方式计提存货跌价准备，并根据当季度存货销售情况转销对应存货的跌价准备。公司 2022 年度存货跌价准备本期转销 11,479.47 万元系已实现销售的产品本期转销所致。2022 年度公司为消化库存，处理销售了 2021 年及以前年度历史遗留尾货及滞销产品，存货跌价准备转回冲减当期营业成本导致整体毛利率上升；

2)同时由于 2022 年度销售规模 35,148.46 万元，较 2021 年度下降 66.53%，导致整体营业收入基数小，存货跌价准备转回对毛利率影响更显著；

3) 公司严格把控经销商会预算采购数量，谨慎控制新款采购规模，合理估计市场销售前景，从而保证了 2022 年度新款鞋服产品毛利率。

4) 公司 2022 年度较 2021 年度实体门店数量减少 417 家，其中 ABCKIDS 经销门店关闭 406 家，ABCKIDS 自营门店关闭 10 家，EXR 直营店关闭 1 家。门店大量关闭对产品毛利率影响程度较小，对公司整体净利润影响较大。

华东地区毛利率较上年度减少 3.50 个百分点原因包括

1) 华东地区较其他地区毛利率下滑原因

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 (%)	本期转销跌价分摊	毛利率比上年增减 (%)
东北地区	491.31	228.08	53.58	-76.67	-81.42	-127.12	增加 11.87 个百分点
华北地区	1,537.85	720.7	53.14	-81.69	-85.45	-401.21	增加 12.10 个百分点
华东地区	22,492.80	17,209.70	23.49	-64	-62.28	-8,570.83	减少 3.50 个百分点
华南地区	81.67	28.99	64.51	-98.5	-99.26	-25.52	增加 36.35 个百分点
华中地区	4,005.44	1,769.34	55.83	-61.83	-72.3	-982.73	增加 16.71 个百分点
西北地区	1,791.41	833.58	53.47	-65.35	-74.2	-464.46	增加 15.98 个百分点
西南地区	3,399.50	1,628.51	52.1	-58.13	-66.88	-907.60	增加 12.66 个百分点
境内小计	33,799.98	22,418.90	33.67	-66.94	-68.09	-11,479.47	增加 2.40 个百分点

境外	252.21	183.43	27.27	-76.22	-76.82	-	增加 1.88 个 百分点
合计	34,052.19	22,602.33	33.62	-67.03	-68.19	11,479.47	增加 2.41 个 百分点

本期转销跌价准备金额分配方法对毛利率影响：根据本期销售底层成本金额与计提跌价产品在本期总销售成本的占比进行分摊转销跌价金额，因清理库存华东区域占比高，跌价前毛利率低，其他区域清理库存低，而销售底层成本占比不变，故导致其他区域分摊转销跌价金额较多，拉升其他地区跌后毛利率（转销会计处理，借：存货跌价准备，贷：主营业务成本）。

2)线上销售-正常销售部分整体划分为华东地区，营业收入 2,037.71 万元，营业成本 1,645.68 万元，毛利率仅 19.24%，拉低华东地区整体毛利率。

尾货处理期后影响程度

截至 2023 年 6 月 30 日，公司制定尾货处理定价规则，约定经销商提取尾货折扣，其中 2021 年四季产品按相应折扣，2022 年四季相应折扣，2023 年春相应折扣，公司区分一年以内和一年以上产品，预估出今年尾货销售情况，具体如下表所示：

单位：万件、万元

产品类型	库龄	数量 (双、件)	账面余额	跌价准备	预计销售数量 (双、件)	预计销售 金额
服装	1 年以内	153.01	8,439.02	1,957.52	21.80	2,689.70
	1 年以上	91.09	6,532.86	3,983.03	21.20	635.60
皮鞋	1 年以内	31.86	1,594.39	127.86	8.70	880.30
	1 年以上	42.68	2,067.19	1,664.38	10.60	317.80
运动鞋	1 年以内	43.68	2,486.42	219.61	13.10	1,320.40
	1 年以上	42.69	2,160.94	1,604.96	10.60	317.80
配件	1 年以内	16.67	600.29	194.96	2.50	37.50
	1 年以上	440.60	980.54	966.17	15.00	30.0
合计		862.28	24,861.65	10,718.49	103.50	6,229.10

由于服装行业的尾货处理具有持续性，如期后尾货继续处理，存货跌价准备 10,718.49 万元转回仍会持续影响公司销售毛利，公司将制定合理的尾货处理机制，确保尾货处理的合理性。

会计师核查意见：多地区毛利率大幅增加主要因为大批量处理销售了 2021 年及以前年度历史遗留尾货及滞销产品，存货跌价准备转回冲减当期营业成本

导致整体毛利率上升，门店大量关闭对产品毛利率影响程度较小，对公司整体净利润影响较大。

(5) 2023 年一季度公司仍处于亏损状态，说明主营业务是否存在继续下滑的风险，持续经营能力是否存在不确定性，请公司充分提示相关风险。

公司 2023 年一季度与 2022 年一季度比较情况如下：

单位：万元

项目	一季度 2023 年 1-3 月	一季度 2022 年 1-3 月	本报告期比上年同期 增减变动幅度(%)
营业收入	8,375.71	6,817.40	22.86
归属于上市公司股东的净利润	-3,224.27	-6,378.20	不适用
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	-3,241.05	-7,710.17	不适用

1) 财务方面不存在不可持续经营情形

截至 2023 年一季度末，公司合并报表总资产为 159,059.22 万元，负债为 92,427.04 万元，资产负债率为 58.11%，资产负债率处于较为合理的水平。其次，2023 年度一季度较 2022 年一季度营业收入同比增长 22.86%，亏损幅度呈大幅下降趋势，随着宏观环境的显著改善，行业前景较为可观。再次，公司不存在无法偿还到期债务、无法偿还即将到期且难以展期的借款、过度依赖短期借款筹资等规定情形。

2) 经营方面不存在不可持续经营情形

2022 年 3 月股东湖州鸿煜企业管理合伙企业（有限合伙）已授信公司借款 1 亿元，用于补充经营现金流（2022 年度已拆入 9,400 万元，拆出 5,700 万元，剩余欠款 3700 万元），上市公司控股股东、实控人及城投为适时提供充足流动性支持，且持续保持较高的支持力度。从长期来看，童装市场行业具有可持续性。

综上，随着行业宏观环境的改善，公司 2023 年度鞋服产销量回暖，能够形成稳定、持续的经营活动现金流量。同时，公司还将多渠道拓宽融资渠道，以确保公司流动性，持续经营能力不存在重大不确定性。

会计师核查意见：公司现阶段具备持续经营能力，不影响会计报表编制的持续经营基础。若未来行业景气度持续下行，公司盈利能力下降，经营性现金

流恶化，相关融资计划未能按期执行，不排除公司面临相应的偿债风险和可持续经营风险。

问题八：年报显示，公司资产负债率 57.29%，较上年度增长 12.07 个百分点。短期借款期末余额 3.18 亿元，货币资金期末余额 1.86 亿元。公司存在大额长期资产受限情形，合计期末账面价值 3.73 亿元的投资性房地产、固定资产、无形资产，均因短期借款抵押导致受限。报告期内，有 0.57 亿元固定资产转入投资性房地产。请公司：（1）说明转入投资性房地产的资产具体情况，包括坐落位置、用途、转入投资性房地产的具体原因等，并说明是否符合《企业会计准则》的规定；（2）结合目前的资金情况、现存债务到期时间，说明公司后续具体偿债安排，是否存在短期偿债风险，并说明公司拟采取的应对措施；（3）结合大额长期资产受限、债务逾期及未决诉讼情况，说明是否存在受限资产被强制执行的较高风险，是否对公司正常生产经营产生不利影响，持续经营能力是否存在重大不确定性，并充分提示相关风险。

回复：

（1）说明转入投资性房地产的资产具体情况，包括坐落位置、用途、转入投资性房地产的具体原因等，并说明是否符合《企业会计准则》的规定；

转入投资性房地产的资产具体情况如下：

单位：万元

房产名称	金额	坐落位置	用途	状态
福建起步厂房	2,944.46	惠安县涂寨镇温厝村	厂房	闲置出租
衡阳商铺	2,755.26	衡阳市石鼓区中山北路	商铺	闲置出租
合计	5,699.72			

根据《企业会计准则第 3 号——投资性房地产》中第三条：本准则规范下列投资性房地产中的第（三）小点，已出租的建筑物。故转入投资性房地产符合《企业会计准则》的规定。

会计师核查意见：公司管理层对公司福建起步厂房、衡阳商铺房产的目前持有用途为对外租赁，将出租的房产转入投资性房地产的相关处理，符合投资性房地产的确认条件和《企业会计准则》的相关规定。

(2) 结合目前的资金情况、现存债务到期时间，说明公司后续具体偿债安排，是否存在短期偿债风险，并说明公司拟采取的应对措施；

1、截至 2023 年 5 月 30 日，公司资金情况如下：

单位：万元

类别	明细	总金额
银行存款	自有资金	1,247.62
	募集资金	15,356.54
其他资金	起投证券户	1,493.64
	合计	18,097.81

注：以上不包含线上平台资金。

2、截至 2023 年 5 月 30 日，公司融资情况如下：

单位：万元

序号	授信机构所在地	授信机构	授信种类	用信主体	贷款用信金额（万元）	到期日	合同利率
1	青田	工商银行丽水青田支行	综合授信	起步股份	3,162.00	2023/7/12	4.850%
2	湖州	湖州湖盛融资租赁有限公司	融资租赁	浙江起步	1,000.00	2024/1/20	9.00%
3	湖州	新业商业保理有限公司	保理	诸暨起步	2,990.00	2023/4/24 2023/5/12 2023/5/15 2023/5/16	9.00%
4	湖州	新业商业保理有限公司	保理	浙江起步	3,010.00	2023/4/24	9.00%
5	湖州	新业商业保理有限公司	保理	浙江起步	17,000.00	2023/10/23	8.50%
6	湖州	新业商业保理有限公司	保理	浙江起步	10,685.00	2023/11/20 2024/1/17 2024/2/7	8.50%
合计					37,847.00		

综上，公司融资渠道稳定，同时尚有未使用的金融机构授信额度合计金额为 15,315.00 万元。公司将进一步加强对应收账款到期账款的催收力度，加速到期账款的回收，加强内部管理，控制不合理成本费用的支出，改善现金流状况。截止本问询函回复日，公司整体偿债风险较小。

会计师核查意见：经银行发函及企业信用报告检查，公司不存在逾期贷款，未结清的信贷信息中无关注类和不良违约类记录，短期偿债风险可控。若

未来行业景气度持续下行，公司盈利能力下降，经营性现金流恶化，相关融资计划未能按期执行，不排除公司面临相应的偿债风险。

(3) 结合大额长期资产受限、债务逾期及未决诉讼情况，说明是否存在受限资产被强制执行的较高风险，是否对公司正常生产经营产生不利影响大不确定性，并充分提示相关风险。

公司目前大额长期资产受限是由于公司融资活动中将上述资产作为抵押物或质押物。公司与新业商业保理有限公司的两笔融资到期后已自动展期，未发生逾期，公司不存在逾期债务。根据 2023 年 4 月 23 日北京盈科（杭州）律师事务所出具的《关于起步股份有限公司及其所属企业未决诉讼、仲裁案件之法律意见书》显示公司未决诉讼中被诉金额约 1,840.00 万元。公司目前受限资产主要用于公司的融资活动，资金主要来源于吴兴城投下属子公司新业商业保理有限公司，目前不存在被强制执行的较高风险，不会对公司正常的生产经营产生不利影响，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

公司目前生产经营活动的资金主要来源于吴兴城投及其下属子公司，如未来行业景气度持续下行、吴兴城投等不再继续给予公司资金支持，公司将可能面临经营困难、流动性危机等问题，请投资者注意风险。

会计师核查意见：公司受限资产主要用于抵押贷款之用，公司目前不存在逾期贷款，未结清的信贷信息中无关注类和不良违约类记录，短期偿债风险可控。若后续吴兴城投不再继续给予公司资金支持，未来行业景气度持续下行，公司盈利能力下降，经营性现金流恶化，相关融资计划未能按期执行，不排除公司面临相应的偿债风险和可持续经营风险。

特此公告。

起步股份有限公司

2023 年 7 月 8 日