

关于曼卡龙珠宝股份有限公司
首次公开发行股票申请发行注册环节
反馈意见落实函中有关财务事项的说明

关于曼卡龙珠宝股份有限公司 首次公开发行股票申请发行注册环节 反馈意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕1926号

深圳证券交易所：

由浙商证券股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2020〕010920号，以下简称反馈意见落实函）奉悉。我们已对反馈意见落实函所提及的曼卡龙珠宝股份有限公司（以下简称曼卡龙公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、根据申报材料，报告期各期发行人通过加盟商渠道实现销售收入分别为 19,910.04 万元、24,492.51 万元、23,309.41 万元和 8,558.29 万元，占主营业务收入比例分别为 23.9%、26.71%、26.13%和 23.12%；加盟商数量分别为 47 家、67 家、69 家和 66 家；其他业务收入中，加盟、管理费分别为 55.53 万元、85.01 万元、229.42 万元和 278.99 万元。

请发行人结合加盟费的收取和计算方式、返利政策及相关会计处理量化说明并披露报告期各期其他业务收入中加盟、管理费的发生金额与加盟商销售规模、数量是否配比。

请保荐机构、申报会计师发表核查意见。请保荐机构、申报会计师核查发行人是否存在向加盟商压货、通过加盟商虚增收入等情形，详细说明核查方法、范围等具体过程，并发表明确意见。（反馈意见落实函问题 4）

（一）结合加盟费的收取和计算方式、返利政策及相关会计处理量化说明并披露报告期各期其他业务收入中加盟、管理费的发生金额与加盟商销售规模、数量是否配比

1. 公司加盟、管理费的收取和计算方式

第 1 页 共 25 页

根据公司的《曼卡龙加盟业务政策》及其与加盟商签订的《“MCLON 曼卡龙”珠宝特许经营经销合同》，公司加盟、管理费收取和计算方式如下：

2018 年 1 月 1 日前：

(1) 加盟费

1) 首次加盟：加盟商每年每店向公司缴纳加盟费 5 万元；

2) 增开加盟店：加盟商在首次加盟的基础上，每新增一家加盟店，向公司缴纳加盟费 3 万元。

(2) 管理费

加盟门店每年 1 万元。

2018 年 1 月 1 日后：

(1) 加盟费

1) 首次加盟：加盟商每年每店向公司缴纳加盟费 4 万元；

2) 增开加盟店：加盟商在首次加盟的基础上，每新增一家加盟店，向公司缴纳加盟费 2.5 万元。

(2) 管理费

加盟门店每年 2.4 万元。

2. 返利政策

公司对加盟店的返利政策分为绩效考核返利和批发目标超额返利。公司每年与加盟商签署经营目标确认书，年度结束后次年根据经营目标确认书约定的销售额、销售结构、检查得分、超时提货次数等业绩及营运指标计算年度绩效考核返利和批发目标超额返利金额。

根据公司与加盟商的约定，公司于“每年 3 月份、11 月份的最后一周及次月第一周为所有加盟商申请并执行免费换货”，加盟商于考核期次年 3 月的换货会影响公司对加盟商返利的计算。因此，公司通常于次年 3 月换货期结束后，在第二季度计算返利并与加盟商结算确认，并报公司审批通过后兑付返利。

报告期内，公司的加盟返利政策计算方式随着公司加盟业务发展而有所变化。其中，2016-2017 年考核期绩效考核返利各项指标得分按照权重加权计算，2018-2020 年 1-6 月考核期绩效考核返利各项指标一项不达标就不能获得返利；2016-2017 年考核期批发目标超额返利主要考核指标为超额返利产品的销售额，2018-2020 年 1-6 月考核期批发目标超额返利考核指标除销售额外，增加了营运

及订单考核系数等指标。公司最新的返利政策计算方式如下：

(1) 绩效考核返利计算公式

实际返利=考核期实收加盟、管理费×“三爱一钻”批发销售目标达成系数（根据“三爱一钻”实际采购金额÷“三爱一钻”采购指标确定系数）×年度营运标准考核系数（根据明察暗访评分确定系数）×年度订单商品及时提货率考核系数（根据超时提货次数确定系数）。

如 2018 年公司收到 A 加盟商加盟、管理费 11.50 万元，暂挂其他应付款，待 2019 年 3 月加盟商换货期结束后，根据上述考核指标确定“三爱一钻”批发销售目标达成系数为 1，年度营运标准考核系数为 1.2，年度订单商品及时提货率考核系数为 0.8，则 A 加盟商 2019 年应兑付加盟、管理费绩效考核返利为 $11.5 \times 1 \times 1.2 \times 0.8 = 11.04$ 万元。该 11.04 万元绩效考核返利在 2019 年会转作 A 加盟商货款，可用于加盟商后续采购货物，剩余 0.46 万元在 2019 年确认其他业务收入-加盟、管理费。

(2) 批发目标超额返利计算方式

实际返利=考核期内实际镶嵌商品年度批发销售净值×镶嵌类考核返利标准系数（根据实际镶嵌饰品批发净值确定系数）×年度营运标准考核系数（根据明察暗访评分确定系数）×年度订单商品及时提货率考核系数（根据超时提货次数确定系数）。

如 2018 年 A 加盟商实际镶嵌商品年度批发销售净值为 809.23 万元，根据公司与加盟商签订的《“MCLON 曼卡龙”珠宝特许经营经销合同》约定，该采购额对应的镶嵌类考核返利标准系数为 0.005，年度营运标准考核系数为 1.2，年度订单商品及时提货率考核系数为 0.8，则 A 加盟商 2019 年应兑付批发目标超额返利为 $809.23 \times 0.005 \times 1.2 \times 0.8 = 3.88$ 万元。该批发目标超额返利在 2019 年以销售折扣的形式兑付给加盟商。

3. 会计处理

根据上述情况，公司加盟、管理费的确认主要受绩效考核返利影响，与批发目标超额返利不存在直接关系。

(1) 绩效考核返利会计处理

考核年度，公司收到加盟商缴纳的加盟费、管理费时暂挂其他应付款。待考核年度结束后公司根据加盟商年度绩效实现情况计算并与加盟商确认绩效考核

返利。经确认的绩效考核返利在兑付年度（考核年度次年）转作加盟商货款，从其他应付款转入预收账款，剩余其他应付款在兑付年度确认其他业务收入。具体会计处理为：收到加盟商缴纳的加盟、管理费时

借：银行存款

贷：其他应付款

待考核年度结束后，计算并与加盟商确认绩效考核返利

借：其他应付款

贷：预收账款（兑付绩效考核返利）

其他业务收入（加盟费等）

应交税费-应交增值税-销项税额（加盟费等收入形成的应交增值税）

兑付绩效考核返利后，加盟商后续采购货物时

借：预收账款

贷：主营业务收入

应交税费-应交增值税-销项税额

（2）批发目标超额返利会计处理

考核年度结束后，公司按照与加盟商签署的经营目标确认书，根据考核年度内加盟商批发销售净额、营运及订单考核系数等得分情况，计算批发目标超额返利。批发目标超额返利在兑付年度（考核年度次年）以销售折扣形式冲减销售收入。具体会计处理为：

兑付批发目标超额返利时

借：预收账款（兑付批发目标超额返利，红字）

贷：主营业务收入（红字）

应交税费-应交增值税-销项税额（红字）

4. 返利激励效果

（1）返利对加盟收入影响

鉴于绩效考核返利和批发目标返利金额受到次年 3 月加盟商换货类别和金额影响，在考核年度期末不能可靠计量，且各期返利金额占公司考核所属年度营业收入比例较低，公司未于考核年度计提，于考核年度次年换货结束后计算返利并与加盟商确认兑付，计入兑付年度当期损益，会计处理符合企业会计准则要求。具体情况如下：

单位：万元

考核期	兑付期	绩效考核返利	批发目标超额返利	返利小计	考核期营业收入总额	比例 (%)
2016 年度	2017 年度	101.70	105.34	207.04	74,975.95	0.28
2017 年度	2018 年度	117.92	96.32	214.24	83,740.62	0.26
2018 年度	2019 年度	72.14	25.56	97.71	91,967.21	0.11
2019 年度	2020 年度	86.44	16.07	102.51	89,660.21	0.11

如上表所示，报告期内兑付年度实际兑付返利金额分别为 207.04 万元、214.24 万元、97.70 万元和 102.51 万元，总体呈下降趋势，占考核年度的收入比例分别为 0.28%、0.26%、0.11%和 0.11%，占比较低。

随着公司品牌市场知名度提高和加盟业务发展具有一定的规模，公司对加盟商的议价能力提升，报告期内公司加盟返利考核标准更加严格。

其中，2016-2017 年考核期绩效考核返利各项指标得分按照权重加权计算；2018-2020 年 1-6 月考核期绩效考核返利各项指标一项不达标就不能获得返利，从而导致 2019-2020 年 1-6 月兑付期绩效考核返利兑付金额较 2017-2018 年有所下降。

同时，2016-2017 年考核期批发目标超额返利主要考核指标为超额返利产品的销售额；2018-2020 年 1-6 月考核期批发目标超额返利考核指标除销售额外，增加了营运及订单考核系数等指标，从而导致 2019-2020 年 1-6 月兑付期批发目标超额返利兑付金额较 2017-2018 年有所下降。

(2) 加盟模式收入、毛利对公司总体收入、毛利影响

报告期内公司加盟销售收入、毛利占主营业务收入和总毛利比重如下：

单位：万元

期 间	加盟销售收入	加盟销售毛利	加盟收入占主营业务收入的比重 (%)	加盟毛利占总毛利的比重 (%)
2020 年 1-6 月	8,558.29	958.67	23.12	8.72
2019 年度	23,309.41	2,970.46	26.13	13.05
2018 年度	24,492.51	3,224.07	26.71	14.41
2017 年度	19,910.04	1,618.55	23.90	8.63

2018 年度较 2017 年度加盟收入、毛利占主营业务收入和总毛利比重略有上升，2019 年度较 2018 年度基本持平，2020 年 1-6 月较 2019 年度有所下滑。加盟业务收入对公司毛利贡献均在 15%以下，未出现大幅度提升的趋势。

综上所述，鉴于绩效考核返利和批发目标返利金额受到次年3月加盟商换货类别和金额影响，在考核年度期末不能可靠计量，且各期返利金额占公司考核所属年度营业收入比例较低，公司未于考核年度计提，于考核年度次年换货结束后计算返利并与加盟商确认兑付，计入兑付年度当期损益，会计处理符合企业会计准则要求。随着公司加盟返利考核标准更加严格，实际兑付返利金额和占收入的比重总体呈下降趋势，返利对加盟收入影响较小，加盟模式销售对公司毛利贡献较低，不存在加盟商为了返利而为公司冲货、虚增收入的情况。

5. 量化说明并披露报告期各期其他业务收入中加盟、管理费的发生金额与加盟商销售规模、数量是否配比

(1) 加盟、管理费与加盟商销售规模的配比情况

公司加盟、管理费主要根据加盟门店数量及开店时间来收取，开店时间不足一年的，根据开店天数折算加盟、管理费，而加盟门店的产品销售收入更多受到门店地理位置、门店面积和人流、商圈等因素影响。因此，公司加盟、管理费金额与加盟商销售规模不存在直接的配比关系。

(2) 加盟、管理费与加盟门店数量的配比情况

鉴于绩效考核返利金额受到次年3月加盟商换货类别和金额影响，在考核年度期末不能可靠计量，公司通常于考核年度次年换货结束后计算返利并与加盟商确认兑付，一般于考核年度次年第二季度计算完毕并确认兑付。

考核年度，公司收到加盟商缴纳的加盟、管理费时暂挂其他应付款。待考核年度结束后，在考核年度次年，公司根据加盟商年度绩效实现情况计算并与加盟商确认绩效考核返利。经确认的绩效考核返利在兑付年度转作加盟商货款，从其他应付款转入预收账款，剩余其他应付款确认其他业务收入-加盟、管理费。

为了具有可比性，在匹配加盟、管理费与加盟门店数量时，单店加盟、管理费为考核年度次年确认为绩效考核返利和其他业务收入-加盟、管理费两项金额之和除以考核年度期末加盟店数量。

报告期各期，公司加盟、管理费与加盟门店数量匹配情况如下：

考核年度	对应门店数量(家)[注]	确认为加盟、管理费年度	绩效考核返利(万元)	其他业务收入-加盟、管理费(万元)	小计	单店加盟、管理费(万元)
2016年度	37	2017年度	101.70	55.53	157.23	4.25
2017年度	47	2018年度	117.92	85.01	202.93	4.32

2018 年度	67	2019 年度	72.14	229.42	301.56	4.50
2019 年度	69	2020 年度 1-6 月	86.44	278.99	365.43	5.30

[注]为考核年度期末加盟店数量

如上表所示，报告期内，公司单店加盟、管理费总体呈小幅上升趋势，主要系：1）虽然 2018 年起公司加盟费有所下降，但相应的管理费也由每年每店 1 万元（含税），上升至每年每店 2.4 万元（含税），导致公司单店加盟、管理费有所增加。2）由于加盟、管理费受次年绩效考核返利的影响而在次年进行确认，2018 年新增门店开店时间大多为下半年，因此 2018 年新增门店缴纳的加盟、管理费在 2019 年按 2018 年开店天数相应折算确认为加盟、管理费的金额较小，而这些门店在 2020 年 1-6 月按全年确认时才能真正反映加盟门店数量对应的加盟、管理费用，因此 2020 年 1-6 月单店加盟、管理费上升幅度高于其他年度。

由于上年收到的加盟、管理费在次年第二季度确认为绩效考核返利和其他业务收入-加盟、管理费，因此 2020 年 1-6 月确认的其他业务收入-加盟、管理费所属年度为 2019 年，金额不存在异常情况。

总体上，公司单店加盟、管理费符合公司加盟、管理费的收取政策，公司加盟、管理费与加盟门店数量配比。

综上所述，公司加盟、管理费主要根据加盟门店数量及开店时间来收取，加盟销售规模主要受门店地理位置、门店面积和人流、商圈等因素影响。公司加盟、管理费金额与加盟商销售规模不存在直接的配比关系；考虑绩效考核返利后，单店每年加盟、管理费基本持平，加盟、管理费与加盟门店数量配比。

6. 核查程序及核查意见

我们履行了以下核查程序：

- （1）获取了公司与加盟商签订的《“MCLON 曼卡龙”珠宝特许经营经销合同》以及公司制定的《曼卡龙加盟业务政策》，了解公司对加盟商的考核政策；
- （2）访谈了公司加盟业务相关管理人员，了解报告期内公司加盟商考核政策；
- （3）查看了加盟商返利计算的流程，与返利约定基本一致；
- （4）查看了加盟商返利兑付记录，函证加盟商各期返利金额及执行情况。

经核查，我们认为，公司加盟、管理费主要根据加盟门店数量及开店时间来收取，加盟销售规模主要受门店地理位置、门店面积和人流、商圈等因素影响。公司加盟、管理费金额与加盟商销售规模不存在直接的配比关系；考虑绩效考核

返利后，单店每年加盟、管理费基本持平，加盟、管理费与加盟门店数量配比；由于公司绩效考核返利和批发目标超额返利金额受次年 3 月换货类别和金额影响，因此在考核年度各期末对加盟商的返利金额不能可靠、准确计量，且各期返利金额占公司考核所属年度营业收入比例较低，故公司未于考核年度计提，而于兑付年度经双方确认后计入兑付年度当期损益，会计处理符合企业会计准则要求；随着公司加盟返利考核标准更加严格，实际兑付返利金额和占收入的比重总体呈下降趋势，返利对加盟收入影响较小，加盟模式销售对公司毛利贡献较低，不存在加盟商为了返利而为公司冲货的情况。

（二）发行人是否存在向加盟商压货、通过加盟商虚增收入等情形，详细说明核查方法、范围等具体过程

针对公司是否存在向加盟商压货、通过加盟商虚增收入等情形，我们履行了以下核查程序：

1. 获取公司与加盟商签订的《“MCLON 曼卡龙”珠宝特许经营经销合同》以及公司制定的《曼卡龙加盟业务政策》，了解公司对加盟商的管理政策；

2. 访谈公司加盟业务相关管理人员，了解公司加盟模式、加盟流程、加盟采购流程、加盟销售政策、加盟商变动情况等，报告期公司加盟业务收入波动合理；了解公司对加盟商库存量、终端零售价、折扣比例、销售品牌等管理情况；

3. 公司已建立较为成熟的加盟业务管理制度，制订了较为完善的各项管理制度。公司制定并执行《曼卡龙加盟业务政策》《加盟门店基础管理规定》《加盟店运营管理程序》等加盟业务内部控制制度，在加盟商的选取、管理、定价机制、物流和换货等加盟业务环节全流程进行管控，实现加盟业务的可控性。

在制订并实施相关加盟业务管理制度的同时，公司还运用信息化手段提高管理水平。公司在销售业务中使用了业务中台系统，加盟商可通过独立账号与密码登录业务中台系统，并在该系统中下单进行采购，销售时将相关订单信息录入系统。公司也可以通过业务中台系统了解加盟的销售情况和库存情况。该系统实现了订单信息流在公司与加盟商之间的流转，实现了公司对加盟业务环节的管控，增强了公司加盟业务信息的准确性。我们核查了业务中台系统中公司对加盟商的相关销售记录，取得业务中台系统中全部加盟商对最终客户的销售清单，根据审计抽样的运用方法抽取部分终端消费者进行电话访谈，同时，选取部分主要加盟门店库存进行抽盘，核查与公司业务中台系统查询的加盟商账面库存记录是否一

致。从公司对加盟商的销售，到加盟商对最终客户的销售，以及加盟商的期末库存进行核查，加盟商饰品采购入库、销售出库及期末库存流转情况与公司业务中台系统中加盟业务数据一致，不存在异常情况，公司业务中台系统中加盟业务数据不存在篡改的情形。

取得公司业务中台系统中全部加盟商对最终客户的销售清单，根据审计抽样的运用方法抽取部分终端消费者进行电话访谈。对应执行程序如下：

(1) 确定抽样方法

采用随机抽样法。

(2) 确定总体样本规模

报告期内，加盟商对最终客户销售开单整体样本量分别为 80,952 个、79,178 个、101,494 个和 36,015 个。根据审计抽样的运用方法，抽样单元超过 2000 的总体视为大规模总体。对于大规模总体而言，总体的实际容量对样本规模几乎没有影响，即当总体规模不大时，总体规模扩大，样本规模可能会成比例扩大；当总体规模达到一定程度之后，再扩大总体规模，可能样本规模只是小量扩大，或者不变。

(3) 确定实际样本量

在预期公司内控运行有效性较高的情况下，我们确定的可容忍偏差率为 7%，可接受风险为 5%，预期总体偏差率为 0.5%。在该标准下应选取的最低样本规模为 66 笔，实际选取 80 笔。

(4) 样本执行程序

根据审计抽样的运用方法，采取随机抽样法，对终端消费者进行电话访谈抽查，确认购买时间、购买产品等情况，以确认最终销售是否实现。若消费者回复内容与销售情况不符，视为偏差。

由于公司属于直接面对终端消费者的珠宝零售行业，存在消费者因个人隐私情况等原因，未接听电话或拒绝配合回答问题，该情形是正常的且不构成对设定控制的偏差，属于无效样本，可用其他随机样本进行替代，符合审计抽样的运用方法。报告期各期完成 80 笔有效样本，针对有效样本，访谈结果未发现偏差。上述报告期各期 80 笔有效样本的金额占加盟对外销售金额的比例分别为 0.15%、0.08%、0.11%和 0.28%，由于 80 笔有效样本按照随机抽样法选取，未按照销售金额大小选取，因此 80 笔有效样本的金额占加盟对外销售金额的比例较低。

(5) 样本评价结果

在可接受风险为 5%，有效样本中发现偏差数量为 0 的情况下，应确定的风险系数为 3，则确定的总体实际偏差率上限为：风险系数(3)/样本量(80)=3.75%。总体实际偏差率上限低于可容忍偏差率 7%，总体可以接受。

综上，在可接受风险为 5%的情况下，有 95%的把握保证总体实际偏差率不超过 0.5%，总体实际偏差率超过可容忍偏差率的风险很小，总体可以接受。

4. 报告期内，根据公司业务中台系统中加盟商对最终客户的销售清单，加盟商对最终客户单笔销售金额超过 5 万的销售情况如下表所示：

单位：万元

期 间	品 类	加盟商对外单笔超过 5 万的销售金额合计数	占加盟商对外销售金额比例
2020 年 1-6 月	钻石饰品	380.90	2.85%
	计克类黄金	189.47	1.42%
	其他	30.83	0.23%
	合 计	601.20	4.50%
2019 年度	钻石饰品	819.20	2.42%
	计克类黄金	209.91	0.62%
	其他	56.02	0.17%
	合 计	1,085.13	3.21%
2018 年度	钻石饰品	721.59	2.27%
	计克类黄金	151.49	0.48%
	其他	22.44	0.07%
	合 计	895.52	2.81%
2017 年度	钻石饰品	523.96	1.92%
	计克类黄金	82.81	0.30%
	其他	7.98	0.03%
	合 计	614.75	2.25%

报告期内，加盟商对外单笔超过 5 万的销售金额合计数占加盟商对外销售金额比例分别为 2.25%、2.81%、3.21%和 4.50%，占比较低，单笔金额超过 5 万的销售主要为钻石饰品，且主要为“神圣之光”钻戒、大克拉钻戒等单价较高的饰品。“神圣之光”钻戒是公司拥有 73 面切工的钻石产品，工艺复杂，属于公司高端钻石系列产品，价格较高。2020 年 1-6 月，单笔销售金额超过 5 万的比例有

所上升，主要系 2020 年上半年黄金价格上涨幅度较大，客户购买金条用于投资的比重增加所致。针对上述加盟商对外销售单笔金额超过 5 万的情形，我们核查了业务中台系统中相关销售记录，未发现异常。报告期内，公司加盟商对外销售不存在金额较大的异常情况，具有合理性；

5. 取得公司与主要加盟商结算的销售发票和银行进账单，查看收款时间是否符合经营合同书的约定，付款单位是否为发票收票单位，收款金额是否与销售发票金额一致；

6. 抽取主要加盟商核对银行对账单、销售开票、销售开单等财务记录，核查销售收入是否真实、准确。银行对账单金额与公司入账金额核对一致，销售开票与公司收入确认金额一致，销售收入真实、准确；

7. 根据公司加盟商签订的《“MCLON 曼卡龙”珠宝特许经营经销合同》，加盟商有义务配合公司随时检查加盟店的库存情况。择取部分主要加盟门店库存进行抽盘，报告期各期末，我们分别随机选择 6 家、3 家、38 家及 11 家门店进行抽盘，抽盘门店期末库存占加盟商期末总库存的比例分别为 17.35%、7.44%、52.95% 和 22.69%；监盘时点加盟商库存与公司业务中台系统查询的加盟商账面库存记录一致，验证加盟店的进销存情况以及库存与销售收入的匹配情况，并观察了加盟商是否存在违反加盟协议相关约定的情况，未见加盟商擅自更改经营地点、经营区域、迁址和翻新店铺的情况，未见不按协议约定采购并安装 POS 系统及监控系统的情况，未见不按公司统一售价政策，私自定价的情况，也未见陈列其他珠宝品牌商品的情况；

8. 根据公司对主要加盟商的销售及零售开单，编制加盟商饰品进销存，并对主要加盟商独立寄发询证函，回函均相符，报告期内加盟商函证情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司加盟销售收入	8,558.29	23,309.41	24,492.51	19,910.04
发函占加盟收入比例	99.32%	99.57%	94.00%	100.00%
回函占加盟收入比例	90.43%	90.65%	81.77%	84.26%

由于部分加盟商在函证所属期间终止合作或不配合回函，存在回函比例低于发函比例的情况。对于未回函客户，均通过核查合同、发票和付款记录等进行替代测试，确认收入的真实性。

9. 对主要加盟商进行实地走访，核查加盟商与公司的业务合作背景、门店规模、交易规模、采购模式、付款方式、是否与公司存在关联关系等情况。加盟商与公司的合作背景具有商业合理性，门店规模与公司交易规模匹配，加盟采购均为预付货款的形式，取得加盟商的营业执照及无关联关系确认声明。走访的加盟商占加盟收入比例如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
已走访加盟商销售金额占加盟收入总额比例	75.52%	75.68%	80.29%	85.58%

10. 报告期各期末，公司业务中台系统中加盟商的期末平均库存情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期末库存	229.07	222.37	246.31	256.76

如上表所示，报告期各期末，加盟商期末平均库存金额总体呈下降趋势，各期末平均库存金额变动幅度较小。

经核查，我们认为，根据审计抽样的运用方法，公司加盟商对最终客户销售开单整体样本量属于大规模总体，对于大规模总体而言，总体的实际容量对样本规模几乎没有影响。在预期公司内控运行有效性较高的情况下，选取的最低样本规模为 66 笔，实际选取 80 笔。由于公司属于直接面对终端消费者的珠宝零售行业，存在消费者因个人隐私情况等原因，未接听电话或拒绝配合回答问题，该情形是正常的且不构成对设定控制的偏差，属于无效样本，可用其他随机样本进行替代，符合审计抽样的运用方法。报告期各期完成 80 笔有效样本，针对有效样本，访谈结果未发现偏差。我们运用随机抽样法对加盟商终端客户进行电话访谈抽查，有效样本量为 80 笔，能合理保证加盟模式收入的真实性；

公司在销售业务中使用了业务中台系统，加盟商可通过独立账号与密码登录业务中台系统，并在该系统中下单进行采购，销售时将相关订单信息录入系统。公司也可以通过业务中台系统了解加盟的销售情况和库存情况。该系统实现了订单信息流在公司与加盟商之间的流转，实现了公司对加盟业务环节的管控，增强了公司加盟业务信息的准确性。我们核查了业务中台系统中公司对加盟商的相关销售记录，取得业务中台系统中全部加盟商对最终客户的销售清单，根据审计抽样的运用方法抽取部分终端消费者进行电话访谈，同时，选取部分主要加盟门店

库存进行抽盘，核查与公司业务中台系统查询的加盟商账面库存记录是否一致。从公司对加盟商的销售，到加盟商对最终客户的销售，以及加盟商的期末库存进行核查，加盟商饰品采购入库、销售出库及期末库存流转情况与公司业务中台系统中加盟商业务数据一致，不存在异常情况，公司业务中台系统在加盟销售中的运用是有效的、可靠的，公司业务中台系统中加盟业务数据不存在篡改的情形。

综上，公司不存在向加盟商压货、通过加盟商虚增收入的情形，对最终客户不存在金额较大的异常销售。

二、根据申报材料，报告期各期发行人直营店（含电商）与专柜退换货的合计金额分别为 906.08 万元、668.68 万元、1,100.87 万元和 557.05 万元，占自营模式下的销售收入比例分别为 1.44%、1.00%和 1.68%和 1.97%；加盟模式下不存在退货情形，报告期各期换货金额分别为 1,568.88 万元、1,589.50 万元、1,060.72 万元和 410.58 万元，占加盟收入的比例分别为 7.88%、6.49%、4.55%和 4.80%。发行人委托深圳国艺珠宝艺术品资产评估有限公司以 2018 年 12 月 31 日为评估基准日，对公司珠宝类存货价值进行评估，评估过程中出现减值的商品已经计提存货跌价准备；报告期各期，发行人存货跌价准备计提金额分别为 53.35 万元、89.19 万元、113.35 万元、116.40 万元。

请发行人：（1）补充披露对各项存货的内部控制制度及执行情况，相关制度是否健全，能否有效防范存货的减值、灭失等风险；（2）结合退换货的主要原因及处理方式说明报告期各期末涉及退换的库存商品是否已全部售出，未售出库存商品是否已充分计提跌价准备；（3）结合资产评估报告的评估内容、2018 年 12 月 31 日后的存货流转情况及相关存货的市场价格波动说明 2019 年末、2020 年上半年末以上述评估报告为依据计提存货跌价准备的合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述问题发表核查意见，并说明对发行人存货相关的具体核查程序，相关能否对发行人报告期各期末存货金额的真实、准确、完整获取合理保证，并发表明确核查意见。（反馈意见落实函问题 5）

（一）补充披露公司对各项存货的内部控制制度及执行情况，相关制度是否健全，能否有效防范存货的减值、灭失等风险

为了防范存货的减值、灭失等风险，保证公司产品质量及安全性，公司在商品入库、商品管理、检验、物流等方面制定了相应的内控制度，主要包括《货品

仓库管理制度》《饰品快递制度》《饰品盘点制度》《商品检验制度》《饰品质量检查制度》等文件。上述内部控制制度针对的内部控制环节、规范的主要内容如下：

内控环节	内控制度	规范的主要内容
采购及入库	《货品仓库管理制度》	根据该制度物流部负责饰品的验收及入库，质检员负责办理检测和工艺检查，合格的饰品交钢印员刻字，再由入库员对每件饰品进行分称入库，挂牌员根据入库员入库的情况清点件数，并交接给仓库保管员核对入库重量、清点件数完成入库手续
产品质量检查	《商品检验制度》《饰品质量检查制度》	《商品检验制度》保证商品的纯度、材质、钻石分级等各项指标符合国家要求，且不存在对人体健康有害的元素。按饰品要求检验项目及标准逐项检验，无法检验转外协检验； 《饰品质量检查制度》主要用于规范 QC 部（质量管理部门）对饰品外观的检查，包括金拓有无变形、有无焊疤、毛刺、残缺，镂空部位是否对称，印记是否符合公司要求等
仓库日常管理	《货品仓库管理制度》	根据该制度规定主要由物流部负责饰品的日常管理、出入库等操作，货品出入仓库按照饰品、原料、裸石、翡翠等不同类别办理交接手续，同时对货品存放、安全监控、红外布网系统检测、货品短少赔偿、旧品及退货制定了管理措施
商品的运输及安全	《饰品快递制度》	该制度用于规范直营门店、专柜、物流、商品采购质检的快递托运业务，具体包括配送货物核对、打包封箱、快递单填写、快递取件人员证件检查、物流跟踪、收件验收等
直营店及专柜销售及库存管理	《直营门店及专柜收货出货管理制度》《直营门店及专柜饰品销售管理规程》	该制度用于规范直营门店及专柜内保险箱内饰品取出和收回的操作，及日常经营过程中饰品销售及交付
存货盘点制度	《饰品盘点制度》	根据该制度规定物流部负责深圳总仓库存放饰品盘点，销售大区负责连锁店（直营店、专柜）饰品盘点。门店每月 20 日到月底前进行日常盘点，当门店经理有变动时，在交接当天进行饰品盘点，交接盘点后当月可以不再进行日常盘点。在门店每月定期盘点的基础上，审计部、财务部负责饰品盘点的监督和协作管理。规定了盘点计划制定、盘点人及监盘人、盘点过程、盘点报告及盘点差异的处理

根据公司制定的《奖惩管理制度》，对于违反上述规定的直接责任人或直接上级，给予批评、警告、记过、降薪、解除劳动合同等行政处分，或扣减停发奖金、经济赔偿等经济处分。

除上述内部控制制度外，为防范饰品的火失风险，公司为饰品办理了财产综合险和货物运输保险。

公司各项存货的相关内部控制制度健全，执行有效，可以有效防范存货的减值、灭失等风险。报告期内，公司未发生存货毁损、灭失等事故。

（二）结合退换货的主要原因及处理方式说明报告期各期末涉及退换的库存商品是否已全部售出，未售出库存商品是否已充分计提跌价准备

1. 直营店（含电商）与专柜模式下退换货库存情况

直营店（含电商）与专柜模式涉及退换的库存商品报告期各期末余额及计提跌价准备明细如下：

单位：万元

期 间	退换货金额	期末库存金额 [注]	退换货库存余额占当 期退换货金额比例	存货跌价准备
2017 年度	906.07	37.92	4.19%	0.48
2018 年度	668.68	32.35	4.84%	-
2019 年度	1,100.86	30.88	2.81%	1.62
2020 年 1-6 月	557.05	77.42	13.90%	0.20

[注]为当年度退换货期末未二次销售或拆解的库存金额，下同

公司直营店（含电商）与专柜模式下，退换货主要系根据《直营门店及专柜饰品免费调换管理规程》规定的“十天免费换货”政策为客户进行的换货，受消费者对产品款式的偏好变化影响，退回产品通常不影响二次销售。

公司直营店与专柜模式下，对于需要退换货的饰品由门店饰品鉴定员鉴定是否符合退换条件；电商模式下，客户将需要退换货的饰品寄至公司仓库，由质检部门对退换货饰品进行检测，在符合退换货条件且不影响二次销售的情况下允许上述饰品退换。后续，根据公司产品规划和市场需求，部分饰品清洗后重新上柜；因款式问题等公司决定改款的素金类产品拆熔后形成金料，发给委外加工商进行加工，钻石类产品拆解后形成裸钻、金料，发给委外加工商进行加工。饰品拆解成本较低，对重新委外加工生产的饰品成本影响较小。

报告期内，公司直营店（含电商）与专柜模式下退换货产品重新上柜的比例为 54.79%、50.14%、50.27%和 49.51%，剩余退换货饰品处理方式主要为钻石拆石、足金拆熔后发委外加工商进行加工后销售。

报告期各期末涉及退换的库存商品金额占当期退换货金额比例较低、金额较小，期末均已根据公司存货跌价政策进行了减值测试，并对出现减值的产品计提存货跌价准备。

2. 加盟模式下换货库存情况

加盟模式涉及换货的库存商品报告期各期末余额及计提跌价准备明细如下：

单位：万元

期 间	换货金额	期末库存金额	换货库存余额占当期	存货跌价准备
-----	------	--------	-----------	--------

			换货金额比例	
2017 年度	1,568.88	640.72	40.84%	10.45
2018 年度	1,589.50	311.20	19.58%	1.77
2019 年度	1,060.72	599.59	56.53%	9.16
2020 年 1-6 月	410.58	97.68	23.79%	0.12

加盟模式下换货期末库存余额和占当期换货金额的比例较高，主要系根据加盟合同约定每年 11 月份的最后一周及次月第一周为所有加盟客户集中换货时间，逾期或剩余免费换货的额度全部清零作废，受换货时间影响，加盟模式换货期末库存余额较高。涉及换货的库存商品期末均已根据公司存货跌价政策进行了减值测试，并对出现减值的产品计提存货跌价准备。

(1) 加盟换货政策

公司与加盟商签订的合同中，未约定退货条款，在满足一定条件的情况下，加盟商可以申请换货，关于换货条款的具体约定如下：

1) 48 小时内免费换货

加盟客户每次按照《加盟店商品检验标准》验收实到饰品的质量，如发现属于 48 小时内“工厂原残”饰品，应在当天通过业务系统向物流部提报《48 小时问题上报单》申请免费退仓换货；加盟店铺必须在公司规定时间通过指定的快递公司将饰品退回物流部；但对于有明显工艺瑕疵的商品应享受免费换货，且不受限于“48 小时到货检验制度”。

2) 规定时间内未售新品免费换货

《年度经营目标确认书》规定了加盟客户在特定时间内可以按照一定比例享受免费换货服务，但要求加盟店铺免费换货的商品必须符合公司规定的“未售新品”的要求（指未销售过的饰品）。

公司按照各类饰品年度实际批发销售金额净值的一定比例给予免费换货额度，对于不同类别的饰品，公司给予的换货比例不同，从 5%-10%不等。

每年 3 月份、11 月份的最后一周及次月第一周定为所有加盟客户申请并执行免费换货的操作，逾期或剩余免费换货的额度全部清零作废；加盟店每次实际新购饰品的金额必须等于或大于当次实际申请换货饰品金额；多余部分留待下期。

(2) 加盟换货流程

对于加盟换货，首先由公司按照加盟换货政策在业务中台系统里向加盟商下

达换货指令，加盟商将需要换货的饰品统一寄到公司仓库，由质检部门对换货饰品进行检测，在符合换货条件且不影响二次销售的情况下，允许加盟商换货。后续，根据公司产品规划和市场需求，部分饰品清洗后重新上柜；因款式问题等公司决定改款的素金类产品拆熔后形成金料，发给委外加工商进行加工，钻石类产品拆解后形成裸钻、金料，发给委外加工商进行加工。

因此，加盟模式下，加盟商换货主要系根据《年度经营目标确认书》约定进行的免费换货，加盟商换货主要系调整加盟店铺货结构，该铺货结构受加盟店所在当地消费水平、消费偏好以及加盟店自身定位等影响，其换货产品不影响再次销售。报告期内，加盟换货饰品重新上柜的比例为 79.24%、81.89%、75.49%和 68.79%，由于加盟换货要求比较高，主要为未售新品，因此加盟商换货饰品可重新上柜的比例较高。2019 年和 2020 年 1-6 月重新上柜比例偏低，主要系 2019 年和 2020 年 1-6 月，加盟换货中素金饰品比例有所增加，同时 2019 年公司为推广古法金、未来金等新款式、新工艺的素金饰品，利用原有换货中的素金饰品进行拆熔后加工，导致拆熔比例上升，重新上柜比例下降。

报告期内，加盟商换货情况如下表所示：

单位：万元

披露分类	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	数量	加盟模式 换货金额	占比 (%)	数量	加盟模式 换货金额	占比 (%)	数量	加盟模式 换货金额	占比 (%)	数量	加盟模式 换货金额	占比 (%)
计克类黄金(千克)	5.17	173.45	42.25	15.56	474.66	44.75	16.84	402.59	25.33	18.33	427.22	27.23
爱尚金(千克)	2.90	112.07	27.30	5.51	190.24	17.94	7.05	234.41	14.75	6.13	189.88	12.10
其他素金饰品(件)	75	7.69	1.87	412	34.58	3.26	528	42.19	2.65	782	70.18	4.47
素金饰品小计		293.21	71.41		699.48	65.95		679.19	42.73		687.28	43.80
钻石饰品(件)	196	93.76	22.84	463	249.79	23.55	1,176	672.69	42.32	871	597.24	38.07
爱尚炫(件)	115	22.42	5.46	726	107.25	10.11	1,366	225.20	14.17	1,540	252.90	16.12
其他镶嵌饰品(件)	20	1.19	0.29	630	4.19	0.40	335	12.43	0.78	322	31.47	2.01
镶嵌饰品小计		117.37	28.59		361.23	34.05		910.32	57.27		881.61	56.20
合 计		410.58	100.00		1,060.72	100.00		1,589.50	100.00		1,568.88	100.00

由上表可知，报告期内，加盟商换货产品主要为计克类黄金、钻石饰品、爱尚金和爱尚炫，该四大类产品占换货产品比重分别为 93.52%、96.57%、96.53%和 97.84%。计克类黄金和爱尚金单价受金交所金价波动影响，报告期内金交所金价呈逐年上升趋势；钻石饰品和爱尚炫毛利率较高，报告期内毛利率在 35%-45%之间。因此对于加盟商的换货产品，存在减值的可能性较低。报告期各期末，涉

及加盟商换货产品均已根据公司存货跌价政策进行了减值测试，并对出现减值的产品计提存货跌价准备，金额分别为 10.45 万元、1.77 万元、9.16 万元和 0.12 万元，金额较低。

综上所述，公司产品为珠宝首饰，主要为素金饰品和镶嵌饰品，不会因为退换货而对产品质量、价值产生重大不利影响。报告期内，对于未出售的退换货商品，已经进行减值测试，并计提了跌价准备。

（三）结合资产评估报告的评估内容、2018 年 12 月 31 日后的存货流转情况及相关存货的市场价格波动说明 2019 年末、2020 年上半年末以上述评估报告为依据计提存货跌价准备的合理性

1. 资产评估情况

2019 年 4 月 19 日，深圳国艺珠宝艺术品资产评估有限公司（以下简称国艺评估）出具《曼卡龙珠宝股份有限公司 2018 年 12 月 31 日珠宝类存货资产评估项目资产评估报告》（深国艺评字（2019）第 S002 号），以 2018 年 12 月 31 日为评估基准日，对公司珠宝类存货价值进行评估。

由于获取的评估报告仅按存货类别列示评估结果，无对应的存货明细，因此截至评估基准日 2018 年 12 月 31 日，公司珠宝类存货按存货类别列示评估结果如下：

单位：万元

序号	珠宝存货类别	数量	账面成本	评估值	评估增值
1	宝石及镶嵌宝石饰品	17398 件、995.38 克拉	2,222.18	2,463.24	241.06
2	玉石及镶嵌玉石饰品	2 包、8197 件	3,578.99	3,548.24	-30.75
3	贵金属及贵金属饰品	507 包、100876 件、433060.40 克	14,807.27	15,191.72	384.45
4	钻石及镶嵌钻石饰品	49766 件、1529.47 克拉	14,555.56	14,617.19	61.63
合 计			35,164.00	35,820.39	656.39

国艺评估采用了成本法和市场法的评估方法，对评估对象在评估基准日 2018 年 12 月 31 日的国内珠宝行业批发市场的市场价值进行评估。根据评估结果，公司珠宝首饰类存货评估值高于账面成本，整体增值，其中玉石及镶嵌玉石饰品存在评估减值。2018 年末，公司按照存货跌价计提政策计提了存货跌价准备，并且出于谨慎性考虑，参考评估结果，针对评估出现减值的玉石及镶嵌玉石计提了存货跌价准备。

2. 2018 年 12 月 31 日后的存货流转情况及相关存货的市场价格波动情况

报告期内，公司存货周转率分别为 2.04、2.03、1.92 和 0.77 次，与同行业可比上市公司对比如下：

公司名称	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
老凤祥	2.50	4.47	4.99	4.99
潮宏基	0.43	1.09	1.08	1.12
明牌珠宝	0.64	1.71	2.35	2.02
萃华珠宝	0.47	1.01	1.47	1.66
爱迪尔	0.19	1.03	1.54	2.10
莱绅通灵	0.14	0.35	0.51	0.64
周大生	0.35	1.34	1.37	1.38
平均值	0.67	1.57	1.90	1.99
曼卡龙	0.77	1.92	2.03	2.04

2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司存货周转率与同行业可比上市公司平均水平基本相当，存货周转情况良好。其中，公司库存商品中的镶嵌饰品占报告期各期末存货金额的比例分别为 52.53%、53.31%、50.65%和 50.63%，镶嵌饰品存货周转率分别为 0.41、0.44、0.40 和 0.38。公司 2019 年末和 2020 年 6 月末的镶嵌饰品部分涵盖了上述评估报告涉及的镶嵌饰品。

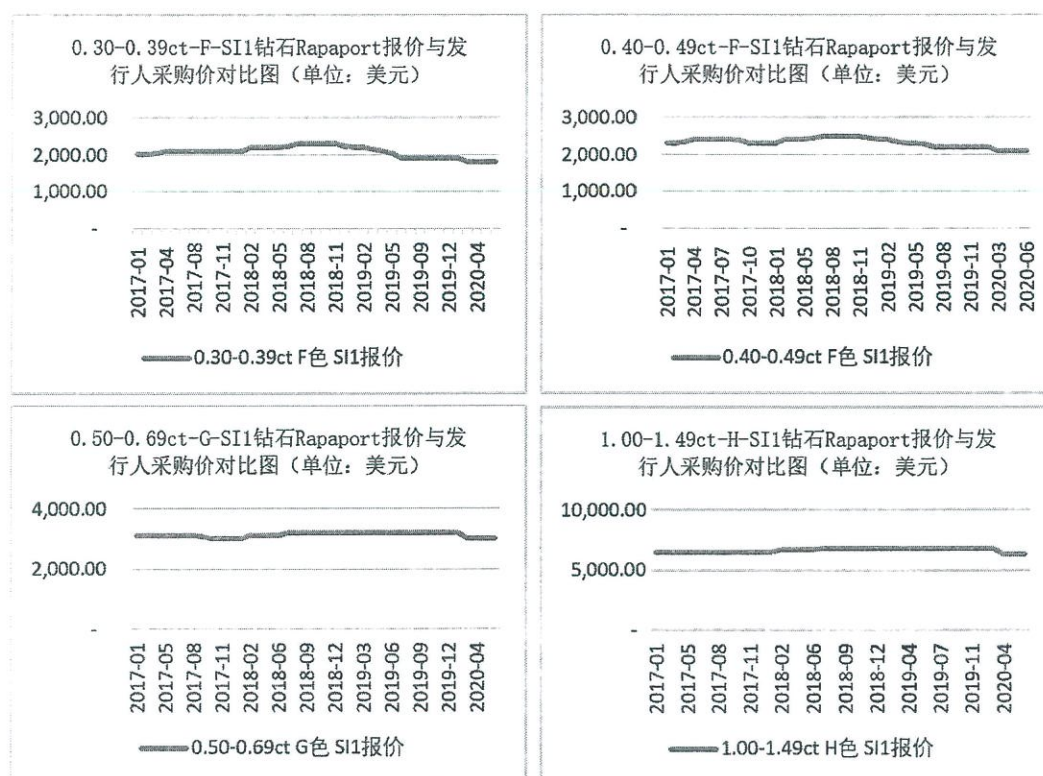
公司的存货分大类主要为素金饰品和镶嵌饰品。其中素金饰品市场价格受金交所金价波动影响，报告期内，上海黄金交易所金价波动情况如下图所示：



数据来源：东方财富 Choice 数据

如上表所示，2019 年和 2020 年 1-6 月，黄金价格呈上升趋势，金价的上涨导致了公司产品售价的提升，进而提高了公司素金饰品毛利率和整体毛利率。

公司镶嵌饰品主要为钻石饰品和爱尚炫，钻石饰品和爱尚炫产品设计感较强，附加值较高。由于不同种类的钻石价格差异较大，不存在统一的市场销售价格，因此选取公司采购频率较高的四个钻石系列，分别为①0.30-0.39ct/F 色/SI1 净度；②0.40-0.49ct/F 色/SI1 净度；③0.50-0.69ct/G 色/SI1 净度④1.00-1.49ct/H 色/SI1 净度，上述钻石的市场采购价格变动情况如下：



注：上图中钻石价格为根据Rapaport公司《国际钻石报价表》统计得出

如上图所示，报告期内，公司主要的钻石品种的市场采购价格比较平稳，不存在大幅下降的情况。同时，公司镶嵌饰品毛利率较高，2019 年和 2020 年 1-6 月，公司镶嵌饰品的毛利率分别为 41.53% 和 44.53%。

3. 说明 2019 年末、2020 年上半年末以上述评估报告为依据计提存货跌价准备的合理性

(1) 公司存货跌价计提政策和评估方法的差异

评估系根据批发市场价值与账面成本之间的差异来测算存货是否跌价。而公司存货则采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的

差额计提存货跌价准备，对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。因此，评估采用的评估方法与公司存货跌价计提政策存在差异，报告期内公司均按照成本与可变现净值孰低计量对存货进行减值测试，发生减值时计提减值准备。

公司存货跌价计提情况与同行业可比上市公司对比如下：

公司名称	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
老凤祥	0.12%	0.09%	0.06%	0.06%
潮宏基	0.26%	0.24%	0.18%	0.07%
明牌珠宝	0.18%	0.15%	0.10%	0.00%
萃华珠宝	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
爱迪尔	0.04%	0.03%	0.12%	0.24%
莱绅通灵	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
周大生	0.05%	0.40%	0.85%	0.76%
平 均	0.09%	0.13%	0.19%	0.16%
曼卡龙	0.34%	0.33%	0.25%	0.16%

注：数据根据同行业可比上市公司年报、半年报整理

报告期内，公司存货跌价准备计提比例略高于同行业可比上市公司，不存在重大差异，计提充分合理

(2) 公司对存货质量和真实性的内部控制制度

1) 存货质量的内部控制制度

公司产品生产所委托的企业为公司多年合作伙伴，且在行业内信誉较高，能够有效保证委托加工产品的质量。同时公司还有严格的产品验收管控程序和制度，饰品验收入库需由质检员办理检测和工艺检查，再由入库员对每件饰品进行分称入库，挂牌员根据入库员入库的情况清点件数，并交接给仓库保管员核对入库重量、清点件数完成入库手续。

公司对于宝石及宝石镶嵌饰品（除 K 金镶立方氧化锆、18K 镶嵌低价珍珠、零售价低于 1,000 元的翡翠外），均送至国家首饰质量监督检验中心进行检测，并取得相应鉴定证书，该证书包含饰品照片、相关技术指标、重量等内容，具有唯一性。

2) 存货日常管理的内部控制制度

① 仓库存货管理

公司所有存货在仓库的作业都必须在监控设备的监视下进行，任何人不得避开监控设备进行，24 小时通过监控设备监督存货作业人员。仓库保管员在非作业时间段内必须开启红外布网系统，任何进入仓库的人员，不可携带各类箱包，所有在作业区作业的工作人员不得携带个人首饰进入作业区，每天数据必须核对和确认，在核对无误的情况下，所有作业人员方可离开。除管理员外，闲杂人员不得进入仓库，仓库所有存货进出都必须按规定进行当面清点后交接。

仓库存货每月盘点一次，由物流部负责，采用扫描的方式进行盘点。

② 门店存货管理

公司对门店饰品的收货和出货、日常盘点进行了相关规定。

对于饰品收货的管理：收货员工在其它员工、值班管理人员及保安共同注视下，将收货盘依次序放入指定的保险柜内，收货员工、值班管理人员确保柜台内的需要收货的饰品都放入保险柜内，才能关闭保险柜。全部需收货柜台收货完成后，值班管理人员对所有柜台进行检查，珠宝顾问、值班管理人员都确认所有柜台、保险柜上锁后，才能离开。

对于饰品出货的管理：出货人员将收货盘按次序并按规律，安全的放置在柜台上，出货人员查看收货盘内是否有遗漏的饰品，检查完成后才能将空收货盘放入保险柜内。出货人员、值班管理人员同时在场的情况下，锁上保险柜。为保障饰品安全，必须一个柜台接一个柜台进行出货操作，出货完成后由出货人员将柜台进行上锁，柜台钥匙由领钥匙的人员进行保管。

对于门店日常盘点的管理：门店每月 20 日到月底前进行日常盘点。

③ 存货盘点管理

由于珠宝首饰具有体积小、单价高、容易被盗的特点，为了保护公司存货的安全和完整，公司制定了《饰品盘点制度》，根据该制度规定物流部负责仓库存放饰品盘点，销售大区负责连锁店（直营店、专柜）饰品盘点；在门店每月定期盘点的基础上，审计部、财务部负责饰品盘点的监督和协作管理。盘点过程如下：

A 核对数量：盘点饰品时只能采用扫描的方式，盘点范围内所有饰品均需扫描；遇到标签不清或其它特殊原因不能扫描盘点时，必须告知系统管理员、店经理、物流部仓库负责人、监盘人员，对该饰品实物进行确认，然后方可手工录入饰品编码进行盘点；严禁盘点人员擅自用标签代替饰品进行扫描盘点。

B 核对重量：物流部对仓库及门店饰品盘点时还需采用抽查复称的方式与系

统所列重量核对。门店复称重量的饰品数量不少于十件。

C 检查品质：物流部对仓库及门店饰品盘点时，盘点人员需对饰品外观、品质进行抽查，与饰品标签的描述核对是否相符。门店品质抽查的饰品数量应不少于十件。

盘点结束后由盘点人员提交盘点表、盘点报告等资料，物流部、审计部和财务部对盘点差异进行后续跟踪。

综上所述，公司聘请评估机构对截至 2018 年末的存货进行了评估，2019 年末和 2020 年 6 月末的镶嵌饰品中部分涵盖了评估涉及的镶嵌饰品，且绝大部分镶嵌饰品取得国家首饰质量监督检验中心出具的鉴定证书。2018 年 12 月 31 日后公司的存货流转情况良好，素金饰品因黄金价格的上涨毛利率有所提升，钻石饰品市场价格比较平稳，不存在大幅下降的情况。评估采用的评估方法与公司存货跌价计提政策存在一定差异，报告期内公司均按照成本与可变现净值孰低计量对存货进行减值测试，发生减值时计提减值准备，与同行业上市公司不存在重大差异，计提充分。同时，公司建立并执行了严格的采购和质量检测、存货保管等相关内控制度，上述制度为公司产品的质量和真实性提供了保证。

（四）核查程序及核查意见

我们履行了以下核查程序：

1. 询问公司管理层、财务部负责人及相关部门负责人，了解公司对存货采购、盘点、质量控制等方面的内部控制制度，并针对上述制度主要控制要点实施穿行测试，确定公司存货管理制度设计是否合理；

2. 访谈了公司财务负责人，核查自营模式下收入确认方式、退换货等相关会计处理方式；取得公司退换货相关制度及文件，询问销售人员退换货相关规定，是否存在大量期末销售次年退货情形；取得公司退换货明细清单，检查各期退换货的金额和原因，及收回的退换货产品处理情况；

3. 取得专业珠宝评估机构的评估报告、资格证书，询问评估机构的评估范围、评估方法和评估结论；

4. 询问公司采购部、商品部、市场部等相关负责人，了解报告期内珠宝首饰市场价格波动情况，查阅有公开报价市场的原料价格波动情况；

5. 对公司期末库存执行监盘程序，对部分饰品进行抽盘，进行账实核对，抽取产品委托珠宝检测机构进行检测并取得检测证书。

报告期各期末，我们对公司门店、仓库进行监盘的具体实施情况如下：

(1) 了解公司存货盘点过程，并查看公司制定的盘点计划，确认公司存货盘点范围，确保所有存货和存货地点都在抽盘范围内；

(2) 按照库存金额大小分层，在盘点仓库库存和存货余额较大门店（包括直营店和专柜）的基础上，随机抽取部分直营店及专柜进行盘点，对盘点过程进行监督。报告期各期末仓库及选取直营店和专柜核查情况及核查金额如下：

期 间	盘点主体	盘点时间	盘点机构	盘点金额 (万元)	占期末库存 金额比例(%)
2020 年 1-6 月	48 家直营店及专柜	2020 年 6 月 20 日-7 月 3 日	会计师、保荐机构	18,980.32	56.01
	仓库及电商库	2020 年 6 月 29 日-7 月 1 日	会计师、保荐机构	5,064.00	14.94
	小 计			24,044.32	70.95
2019 年 度	43 家直营店及专柜	2019 年 12 月 26 日 -2020 年 1 月 4 日	会计师、保荐机构	17,624.77	51.32
	仓库及电商库	2020 年 1 月 1 日-1 月 2 日	会计师、保荐机构	5,552.24	16.16
	小 计			23,177.01	67.48
2018 年 度	12 家直营店及专柜	2018 年 12 月 28-29 日、 2019 年 5 月 16-17 日	会计师、保荐机构	10,176.31	28.88
	仓库及电商库	2018 年 12 月 29-31 日	会计师、保荐机构	5,900.17	16.74
	小 计			16,076.48	45.62
2017 年 度	9 家直营店及专柜	2017 年 12 月 26 日-31 日	会计师	8,327.64	25.10
	仓库及电商库	2017 年 12 月 31 日 -2018 年 1 月 1 日	会计师	9,312.89	28.07
	小 计			17,640.53	53.17

(3) 对仓库、各直营店和专柜分别随机抽取 20 件进行账实核对，以确认饰品实际的基本信息（款式、重量、类别）与系统记录是否一致。

6. 对委托加工商、受托代销商所在地的委托加工物资和委托代销商品进行监盘或函证的具体实施情况

单位：万元

项 目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
委托加工物资				
公司期末委托加工物资金额	19.24	819.69	604.47	815.17
盘点占委托加工物资比例	-	68.37%	35.27%	-
回函确认金额占委托加工物资比例	-	98.06%	91.70%	93.86%

委托代销：商品

公司期末委托代销商品金额	382.99	449.80	390.67	413.26
盘点占委托代销商品比例	22.93%	24.30%	-	-
回函确认金额占委托代销商品比例	88.64%	96.14%	93.30%	100.00%

2020年6月30日，公司委托加工物资余额为19.24万元，金额较小，故未对委托加工物资进行盘点和函证。

经核查，我们认为公司各项存货的相关内部控制制度健全，执行有效，可以有效防范存货的减值、灭失等风险；报告期各期末涉及退换的库存商品未全部售出，未售出库存商品已经进行减值测试，并计提跌价准备；公司聘请评估机构对截至2018年末的存货进行了评估，2019年末和2020年6月末的镶嵌饰品中部分涵盖了评估涉及的镶嵌饰品，且绝大部分镶嵌饰品取得国家首饰质量监督检验中心出具的鉴定证书。2018年12月31日后公司的存货流转情况良好，素金饰品因黄金价格的上涨毛利率有所提升，钻石饰品市场价格比较平稳，不存在大幅下降的情况。评估采用的评估方法与公司存货跌价计提政策存在一定差异，报告期内公司均按照成本与可变现净值孰低计量对存货进行减值测试，发生减值时计提减值准备，与同行业上市公司不存在重大差异，计提充分。同时，公司建立并执行了严格的采购和质量检测、存货保管等相关内控制度，上述制度为公司产品的质量和真实性提供了保证；报告期各期末，公司存货金额真实、准确、完整。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

张芳

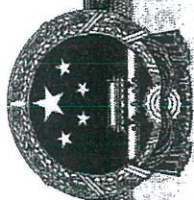


中国注册会计师：

李明



二〇二〇年十二月十五日



营业执照

(副本)

扫描二维码
获取企业信用信息
国家企业信用信息公示系统
网址: www.gsxt.gov.cn



统一社会信用代码

913300005793421213



名称 天健舍税务师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 胡少先

经营范围 审计企业会计报表,出具审计报告,验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设年度决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;信息系统设计、法律、法规规定的其它业务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

成立日期 2011年07月18日
合伙期限 2011年07月18日至长期
主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼



登记机关

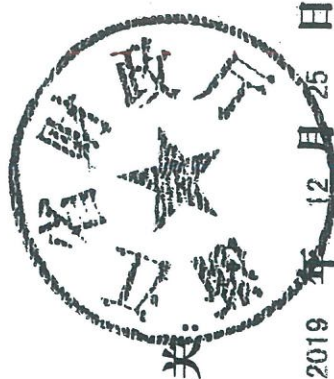
2020年03月31日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn> 市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用信息公示系统报送公示年度报告。 国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0007666

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

2019 年 12 月 25 日

中华人民共和国财政部制

会计师事务所

执业证书

名称: 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 胡少先

主任会计师:

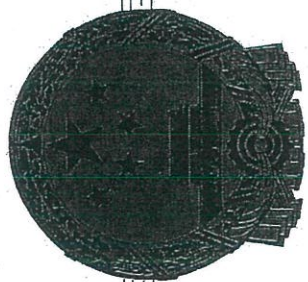
经营场所: 浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 330000001

批准执业文号: 浙财会(2011)25号

批准执业日期: 1998年11月21日设立, 2011年6月28日转制



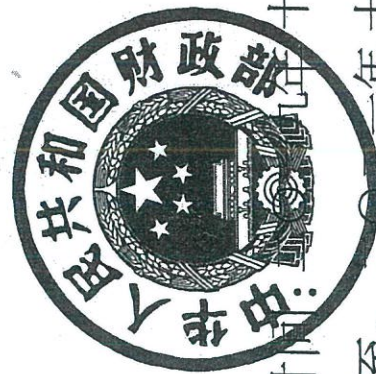
证书序号: 000390

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准
执行证券、期货相关业务。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)

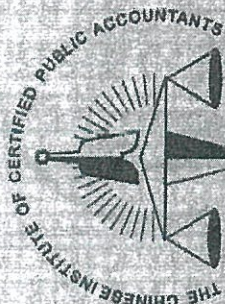
首席合伙人: 胡少先



证书号: 44

发证时间: 二〇一一年十一月十八日

证书有效期至: 二〇一一年十一月十八日



姓名 张开
性别 女
出生日期 1977-10-08
工作单位 天健会计师事务所(普通合伙)
身份证号码 422429197710037662



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 330003011693

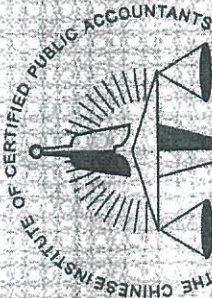
批准注册协会: 浙江省注册会计师协会

发证日期: 2000 年 10 月 13 日

Date of Issuance

2013 01 01

466



中国注册会计师协会

李明明

姓 名 Full name

女

性 别 Sex

出生日期 Date of birth

1982-02-23

工作单位 Working unit

天健会计师事务所(特殊普通合伙)

身份证号码 Identity Card No.

211381198202230826



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
2010 3 31

证书编号: 330000012210
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs: Zhejiang Provincial Association of CPAs

发证日期: 2010 3 31
Date of Issuance