（上接69版）

三、经营活动现金流量净额波动原因分析

（一）近三年公司经营活动现金流量净额与归母净利润差异的原因

报告期内，公司经营活动现金净流量与净利润差异金额列示如下：

单位：元

项目	2023年	2024年	2025年
经营活动现金流量净额	1,279,759,894.98	5,771,529.32	411,954,774.32
净利润	179,445,300.20	-49,273,472.84	-144,365,689.82
差异金额	1,100,314,594.78	55,045,002.16	556,320,464.14

2023年至2025年，公司净利润分别为1.79亿元、-0.49亿元和-1.44亿元，经营活动现金流量净额分别为12.80亿元、0.06亿元和4.12亿元。两者之间存在较大差异，主要系存货、经营性应收应付项目的变动以及非付现费用（减值准备、折旧、摊销）、票据保证金等受限资金余额的变动所致。采用间接法将净利润调节为经营活动现金流量的具体过程如下：

单位：元

期间	2023年	2024年	2025年
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	179,445,300.20	-49,273,472.84	-144,365,689.82
加：资产减值准备	11,756,302.97	42,165,403.50	29,956,187.32
信用减值损失	6,132,890.41	7,813,078.75	2,257,876.13
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	64,296,122.41	74,902,497.12	73,321,702.47
使用权资产摊销	340,176,807.06	305,816,071.23	233,559,052.39
无形资产摊销	12,209,239.80	11,221,110.28	10,490,300.48
长期待摊费用摊销	97,405,075.60	103,409,450.02	64,445,075.32
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）	-2,708,965.19	-8,099,421.49	-4,245,265.25
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	144,968.15	246,142.01	17,815.29
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-9,850,802.40	-11,009,610.99
财务费用（收益以“-”号填列）	27,701,916.71	23,960,230.74	9,448,148.40
投资损失（收益以“-”号填列）	-51,036,929.38	8,103,227.31	2,426,548.63
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	24,091,036.74	9,852,316.09	-46,016,196.96
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	94,915.56	136,238.74
存货的减少（增加以“-”号填列）	277,316,867.07	-32,057,301.23	112,724,036.65
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	403,811,115.05	-191,942,779.27	318,598,382.45
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-57,960,994.14	-332,312,047.69	-274,922,669.74
其他	-53,019,858.48	41,722,911.63	35,142,841.81
经营活动产生的现金流量净额	1,279,759,894.98	5,771,529.32	411,954,774.32

各年度差异归因分析如下：

1、过年涉袭差异带来的经营活动现金流跨期的影响

年货节是公司传统销售旺季，线上业务的春节旺季销售周期平均为2个月，主要发生在农历春节前2个月，线下门店业务的春季旺季销售相较于线上业务，会延长到农历正月十五，同时年货节期间的单月销售额高于全年月度平均销售额，占全年销售比例高于其他节令，是公司销售的重要组成部分。坚果类产品是在年货节销售占比最大的产品，相比其他产品，其通常需要更长的时间完成从锁定原料到生产产品的备货。公司为应对年货节销售，会提前有序地安排商品入库，其中销售给线上电商平台的年货节产品，相比线下门店，需要平均提前1个月。由于每年年货节销售高峰横跨每年12月、1月、2月，且不同年度农历春节的时间不同，有时发生在1月，有时发生在2月，这会对公司期末的存货、应收账款及应付账款余额产生较大影响，也会对年度经营性现金净流量产生较大影响。

应收账款方面，公司期末应收账款主要来自对知名电商平台销售对应的应收账款，该款项的结算周期在30天-120天不等。当次年过年时间较早时（每年的1月份），考虑其备货及销售周期，则当年11月-12月为销售高峰，公司当年末应收账款余额会较高，次年一季度则为回款期，次年经营活动现金流入会较多，在确认销售收入的月份反而经营性现金流入较少。但是当过年时间在2月时，较多的应收款产生在次年1月，回款根据结算政策会发生在次年4-5月，因此一季度的经营活动现金流入更少。

应付账款方面，公司整体结算周期在60天以内，当次年过年时间较早时（每年的1月份），考虑平台在11月、12月需要备货，则公司备货期更早，一般在一个月以内，则主要部分货款会在年底前结算，而存货余额的变动也是该情况的反映。当过年时间在2月时，公司主要货款会在一季度结算。

报告期内各年过年时节统计如下：

项目	2026年	2025年	2024年	2023年
春节时间（初一）	2026年2月17日	2025年1月29日	2024年2月10日	2023年1月22日

由上表可知，2023年春节时间较早，2024年春节时间较晚，2025年春节时间较早，2026年春节时间较晚。以2024年经营现金流量为例，在2024年的年初，既受到2024年当年春节的影响，也受到年末2025年春节的影响。2024年年末应收账款余额受2025年春节较早的影响，年末应收账款余额较大，更多的款项回收发生在次年，减少了2024年现金净流入，加大了2025年现金净流量的流入。

具体到各年情况如下：

2023年：当年过年时间2023年1月22日，次年过年时间2024年2月10日

单位：万元

项目	应收账款	应付账款	应付票据	存货
2022.12.31(a)	74,173.96	-76,820.29	-32,480.93	92,050.56
2023.12.31(b)	38,715.21	-88,757.17	-34,267.81	64,318.88
经营性变动(c=a-b)	35,458.75	11,936.88	1,786.88	27,731.69

注：以上所列应收账款及存货均为原值。

从上表可以看出，应收账款2022年末7.42亿元、2023年末3.87亿元，2023年净变动带来现金流入3.55亿元；存货2022年末9.21亿元，2023年末6.43亿元，净变动带来2023年现金流入2.77亿元；应付账款及应付票据2022年末合计10.93亿元，2023年末12.30亿元，应付账款支付延迟带来当年现金支出节约1.37亿元，上述情况与前述春节节奏一致，上述四项的变化对应增加经营性现金流7.69亿元。

2024年：当年过年时间2024年2月10日，次年过年时间2025年1月29日

单位：万元

项目	应收账款	应付账款	应付票据	存货
2023.12.31(a)	38,715.21	-88,757.17	-34,267.81	64,318.88
2024.12.31(b)	47,568.59	-73,608.52	-23,774.42	67,524.61
经营性变动(c=a-b)	-8,853.38	-15,148.65	-10,493.39	-3,205.73

注：以上所列应收账款及存货均为原值。

从上表可以看出，应收账款2023年末3.87亿元、2024年末4.76亿元，应收账款的变动带来2024年现金净流出0.89亿元，存货2023年末6.43亿元、2024年末6.75亿元，存货变动带来现金净流出0.32亿元；应付账款、应付票据2023年末余额12.30亿元、2024年末余额9.74亿元，变动带来当年资金净流出2.56亿元，上述变化对应减少经营性现金流3.77亿元。

2025年：当年过年时间2025年1月29日，次年过年时间2026年2月17日

单位：万元

项目	应收账款	应付账款	应付票据	存货
2024.12.31(a)	47,568.59	-73,608.52	-23,774.42	67,524.61
2025.12.31(b)	25,920.95	-60,867.06	-19,343.15	55,554.04
经营性变动(c=a-b)	21,647.64	-12,741.46	-4,431.27	11,970.57

注：以上所列应收账款及存货均为原值。

从上表可以看出，应收账款2024年末4.76亿元，2025年末2.59亿元，应收账款变动带来2025年现金流入2.16亿元；存货2024年末6.75亿元，2025年末5.56亿元，存货减少带来现金流入1.20亿元；应付票据、应付账款2024年末余额9.74亿元，2025年末8.02亿元，变动带来当年现金净流出1.72亿元，上述变动对应增加经营性现金流1.64亿元。

2、非付现项目变动对现金流的影响

2023年至2025年，各类非付现项目包括折旧、摊销、减值准备等合计影响分别为5.30亿元、5.70亿元、3.65亿元，主要受资产折旧摊销、直营门店数量变动所对应的使用权资产折旧摊销等规模影响，相关变动与公司调整门店结构的措施相匹配。

3、“其他”项目明细

其他项目主要系经营活动受限资金的变动（购买定期存款对应的受限资金及其变动为投资活动现金流），因开具票据等经营活动产生的保证金，因其无法包含在现金及现金等价物的期末余额中，其期初期末的变动会影响经营活动现金流。具体明细如下：

单位：元

其他项目	2023年	2024年	2025年
受限资金期初	51,486,946.82	104,506,805.30	265,010,468.99
减：定期存款及利息期初	-	-	202,226,575.32
减：其他－期初	-	-	641,047.08
受限资金期初－定期存款及利息－其他（a）	51,486,946.82	104,506,805.30	62,142,846.59
受限资金期末	104,506,805.30	265,010,468.99	127,917,169.18
减：定期存款及利息期末	-	202,226,575.32	100,836,164.40
减：其他－期末	-	-	81,000.00
受限资金期末－定期存款及利息－其他（b）	104,506,805.30	62,783,893.67	27,000,004.78
受限资金变动（c=a-b）	-53,019,858.48	41,722,911.63	35,142,841.81

上述事项综合带来2023年至2025年经营活动现金流量为：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年
净利润(a)	17,944.53	-4,927.35	-14,436.57
非付现非经营性项目(b)	53,016.75	56,963.42	36,477.79
其他－受限资金变动(c)	-5,301.99	4,172.29	3,514.28
净利润－调整后(d=a+b+c)	65,659.29	56,208.36	25,555.50
应收账款变动	35,458.70	-8,853.38	21,647.64
应付账款变动	11,936.88	-15,148.65	-12,741.46
应付票据变动	1,786.88	-10,493.39	-4,431.27
存货变动	27,731.69	-3,205.73	11,970.57
其他	-14,597.46	-17,930.06	-805.50
经营活动产生的现金流量净额	127,975.99	577.15	41,195.48

从以上数据可以看到，剔除非付现非经营性项目以及受限资金的变动后的经营利润带来的现金流2023年到2025年分别为6.57亿元、5.62亿元和2.56亿元，而应收账款、应付账款、应付票据及存货因年货节节奏变动带来的经营活动现金流2023年到2025年分别为7.69亿元、3.77亿元和1.64亿元，除上述主要事项外，受经营费用的支付节奏、税款缴纳节奏等综合影响，最终经营活动现金流净额2023年到2025年分别为12.80亿元、577.15万元以及4.12亿元。

综上，最近三年公司经营活动现金流与净利润差异主要受春节节奏差异带来的经营性应收应付及存货跨期变动，以及非付现项目两大因素影响，其差异具备合理性。

（二）2025年经营活动现金流量净额同比大幅增长、但2026年一季度同比大幅下降的原因及合理性

2024年及2025年现金流量表如上题回复，2025年经营活动现金流量净额同比大幅增加主要是由于春节时间节奏的影响。

2025年经营活动现金流量较2024年大幅提升，但2026年一季度却较2025年一季度大幅下降且为负，一方面来自年货节节奏的影响，另一方面来自受限资金票据保证金的增加带来2026年3月末现金及现金等价物的减少。2025年一季度及2026年一季度现金流量表如下：

单位：元

项目	2025年一季度	2026年一季度
经营活动现金流量净额	361,490,391.32	-125,537,091.58
净利润	-36,432,293.89	47,567,232.70
差异金额	397,922,685.21	-173,104,324.28

2025年一季度和2026年一季度，公司净利润分别为-0.36亿元和0.48亿元，经营活动现金流量净额分别为3.61亿元和-1.26亿元。两者之间存在较大差异，主要系存货、经营性应收应付项目的变动、非付现费用（减值准备、折旧、摊销）以及票据保证金等受限资金余额的变动所致。采用间接法将净利润调节为经营活动现金流量的具体过程如下：

单位：元

项目	2025年一季度	2026年一季度
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：		
净利润	-36,432,293.89	47,567,232.70
加：资产减值准备	1,745,651.92	-5,683,175.11
信用减值损失	-814,077.36	-197,483.41
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	18,632,478.30	18,293,315.48
使用权资产摊销	68,129,481.67	42,895,259.84
无形资产摊销	2,918,371.92	2,259,057.29
长期待摊费用摊销	17,418,553.58	11,054,643.11
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）	-1,691,063.21	-793,168.11
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	1,171.69	8,044.46
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-3,313,018.48	-2,699,707.88
财务费用（收益以“-”号填列）	2,883,629.28	905,364.96
投资损失（收益以“-”号填列）	1,565,858.61	-240,059.99
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-9,929,231.37	17,746,447.73
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	441,404.1	-610,275.51
存货的减少（增加以“-”号填列）	347,705,085.71	269,197,037.88
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	319,318,013.68	-102,461,845.12
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-422,704,710.62	-263,389,677.21
其他	55,615,085.79	-159,388,102.69
经营活动产生的现金流量净额	361,490,391.32	-125,537,091.58

春节周期的影响：2025年1季度对应过年时间2025年1月29日，2026年一季度对应过年时间2026年2月17日。

应收账款方面，过年早（每年1月）则期末应收账款多，次年一季度为回款期，经营活动现金流入较多。过年晚（每年2月）则应收款更多产生在次年1月，回款主要体现在二季度。

应付账款方面，公司整体结算周期在60天以内，当过年时间较早时（每年的1月份），考虑平台在11月、12月备货，则公司备货期更早，一般在一个月以内，则主要部分货款会在年底前结算，则应付账款余额一般低于晚过年时年末的应付账款，同时与一季度末相比，因为一季度末大部分货款已结算，且已过年货节，因此应付账款余额会大幅下降，而存货余额的变动也是该情况的反映，过年早时存货余额较高，过年晚时存货余额相对较低。当过年时间在2月时，公司主要货款会在一季度结算。

单位：万元

项目	应收账款	应付账款	应付票据	存货
2024.12.31(a)	47,568.59	-73,608.52	-23,774.42	67,524.61
2025.3.31(b)	21,544.18	-39,934.85	-25,229.43	32,554.82
经营性变动(c=a-b)	26,024.41	-33,673.67	1,455.01	34,969.79

注：以上所列应收账款及存货均为原值。

从上表可以看出，2024年末应收账款4.76亿元，2025年3月31日应收账款2.15亿元，变动带来2025年一季度现金流入2.60亿元，2024年末存货6.75亿元，2025年3月31日3.26亿元，变动带来现金流入3.50亿元，应付账款及应付票据2024年末9.74亿元，2025年3月31日6.52亿元，变动带来现金流出3.22亿元。上述合计带来现金流入2.88亿元。

单位：万元

项目	应收账款	应付账款	应付票据	存货
2025.12.31(a)	25,920.95	-60,867.06	-19,343.15	55,554.04
2026.3.31(b)	38,172.25	-37,040.08	-21,390.85	28,502.81
经营性变动(c=a-b)	-12,251.30	-23,826.98	2,047.70	27,051.23

注：以上所列应收账款及存货均为原值。

从上表可以看出，2025年末应收账款2.59亿元，2026年3月31日应收账款3.82亿元，变动带来2026年一季度现金流出-1.23亿元，2025年末存货5.56亿元，2026年3月31日2.85亿元，变动带来现金流入2.71亿元，应付账款及应付票据2025年末8.02亿元，2026年3月31日5.84亿元，变动带来现金流出2.18亿元。上述合计带来现金流出0.70亿元。

非经营性付现项目

2025年一季度至2026年一季度，各类非付现项目包括折旧、摊销、减值准备等合计影响分别为0.98亿元、0.83亿元，主要受资产折旧摊销、直营门店数量变动所对应的使用权资产折旧摊销等规模影响，相关变动与公司调整门店结构的措施相匹配。

其他项目

主要系受限资金票据保证金的变动影响，2025年一季度增加经营性现金流增加0.56亿元，2026年一季度减少经营性现金流1.59亿元。

其他项目与受限货币资金勾稽如下：

单位：元

项目	2025年1-3月	2026年1-3月
受限资金期初	265,010,468.99	127,917,169.18
减：定期存款及利息期初	202,226,575.32	100,836,164.40
减：其他－期初	-	81,000.00
受限资金期初－定期存款及利息－其他（a）	62,783,893.67	27,000,004.78
受限资金期末	210,455,657.16	387,500,823.35
减：定期存款及利息期末	203,286,849.28	201,531,917.83
减：其他－期末	-	80,000.00
受限资金期末－定期存款及利息－其他（b）	7,168,807.88	185,888,905.52
受限资金变动（c=a-b）	55,615,085.79	-158,888,900.74

上述事项综合带来2025年一季度和2026年一季度经营活动现金流量为：

单位：万元

项目	2025年一季度	2026年一季度
净利润(a)	-3,643.23	4,756.72
非付现非经营性项目(b)	9,798.92	8,293.83
其他－受限资金变动(c)	5,561.51	-15,938.81
净利润－调整后(d=a+b+c)	11,717.20	-2,888.26
应收账款变动	26,024.41	-12,251.30
应付账款变动	-33,673.67	-23,826.98
应付票据变动	1,455.01	2,047.70
存货变动	34,969.79	27,051.23
其他	-4,343.70	-2,686.10
经营活动产生的现金流量净额	36,149.04	-12,553.71

从以上数据可以看到，剔除非付现非经营性项目以及受限资金变动后经营利润带来的现金流2025年一季度和2026年一季度分别为1.17亿元和-0.29亿元，而应收账款、应付账款、应付票据及存货因年货节节奏变动带来的经营活动现金流2025年一季度和2026年一季度分别为2.88亿元和-0.70亿元。除上述主要事项外，受经营费用的支付节奏、税款缴纳节奏等综合影响，最终经营活动现金流净额2025年一季度和2026年一季度分别为3.61亿元和-1.26亿元。

综上，公司2025年及2026年第一季度经营活动现金流量净额的变动具有合理性。

（三）公司经营活动现金流特征与同行业公司的比较情况

报告期内，公司经营活动现金流与同行业公司对比情况如下：

单位：元

2024年			
现金流量项目	良品铺子	三只松鼠	来伊份
经营活动现金流入	8,133,279,646.91	12,211,126,835.22	3,915,503,867.59
经营活动现金流出	8,127,508,117.59	11,609,382,131.42	3,611,138,080.50
经营活动产生的现金流量净额	5,771,529.32	601,744,703.80	304,365,787.09
2025年			
现金流量项目	良品铺子	三只松鼠	来伊份
经营活动现金流入	6,479,199,704.38	12,491,524,313.46	4,422,195,643.53
经营活动现金流出	6,067,244,930.06	12,283,060,773.89	4,237,341,830.02
经营活动产生的现金流量净额	411,954,774.32	208,463,539.57	184,853,813.51
2025年一季度			
现金流量项目	良品铺子	三只松鼠	来伊份
经营活动现金流入	2,224,872,536.68	4,275,791,487.14	1,140,872,859.33
经营活动现金流出	1,863,382,145.36	4,167,830,490.06	1,134,813,105.71
经营活动产生的现金流量净额	361,490,391.32	107,960,997.08	6,059,753.62
2026年一季度			
现金流量项目	良品铺子	三只松鼠	来伊份
经营活动现金流入	2,109,285,163.17	3,736,543,885.74	1,089,897,216.94
经营活动现金流出	2,234,822,254.75	3,601,392,277.55	1,104,992,879.93
经营活动产生的现金流量净额	-125,537,091.58	135,151,608.19	-15,095,662.99

对比2024年和2025年、2025年一季度以及2026年一季度的现金流量，公司经营活动现金流量的变动与同行业公司三只松鼠及来伊份趋势不同，该差异主要来自业务构成结构，以及对应季节性销售应收账款收款以及供应商付款结算周期的差异。

销售结构上，从2025年公司、三只松鼠以及来伊份的披露信息可以看到三家公司线上线下的收入结构如下：

单位：亿元

项目	良品铺子		三只松鼠		来伊份	
2025年主营业务收入	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
主营业务收入－线上	21.68	39.94%	71.76	70.43%	3.59	9.87%
主营业务收入－线下	32.60	60.06%	30.13	29.57%	32.80	90.13%
合计	54.28	100.00%	101.89	100.00%	36.39	100.00%

付款周期上，从2025年披露信息看三只松鼠的付款周期长于本公司，具体数据如下：

单位：亿元

项目	良品铺子	三只松鼠	来伊份
营业成本	41.23	77.00	26.53
应付账款余额－期初	7.36	20.97	5.32
应付账款余额－期末	6.09	14.47	3.96
应付账款周转天数(天)	59.52	83.98	63.83

注：应付账款周转天数＝365/营业成本×(期初应付账款＋期末应付账款)/2)。

公司销售业务渠道线上线下较为均衡，来伊份的线下业务占比约90%，因此在年货节等销售旺季受到线上平台结算政策带来的现金流波动影响较小，而公司受到线上平台付款周期对应的现金流跨期影响较大。

同时，三只松鼠的线上业务占比约70%，应付账款周转天数高于公司，使得年货节销售旺季时，确认的对线上平台的应收款所带来的资金占用可以得到中和，而公司应付账款周转天数较短，因此经营活动现金流的波动较大。

会计师回复：

我们在2023、2024及2025年审计工作中，针对良品铺子的收入及毛利实施了以下主要程序：

(1)实施了同行业收入及毛利对比分析以及其他与收入确认相关的风险评估程序；

(2) 了解、评估并测试了财务系统以及与财务报告相关的业务系统的信息系统一般控制和应用控制；

(3)了解、评估并测试了与销售收入相关的内部控制，包括从确定销售价格、订单审核、商品出库、收入确认直至销售收款的业务流程中的相关控制；

(4)对于电子商务销售收入中销售给终端消费者的销售，我们在信息系统审计专家的帮助下，采用计算机辅助审计技术开展了如下工作：

·选取良品铺子线上销售的主要店铺，将业务系统的发货订单明细核对至第三方支付平台的账单明细；

·将业务系统订单金额核对至财务系统；

·在此基础上，对业务系统订单进行抽样，检查对应的收款凭证；

(5)对于加盟业务销售收入，我们在信息系统审计专家的帮助下，利用计算机辅助审计技术并结合抽样的方式：

·选取主要收款渠道，将业务系统的加盟业务订单明细核对至第三方支付平台提供的收款明细；

·将业务系统订单金额核对至财务系统；

·在此基础上，对业务系统订单进行抽样，检查对应的收款凭证；

·针对辅助管理服务收入，抽样检查加盟业务相关的合同和文件，并执行重新计算，检查计算的准确性。

(10)对于加盟业务形成的资产负债表日的往来余额采用抽样的方式向加盟商进行了函证；

(11)执行了不可预见性程序，例如：函证余额较小的应收账款与交易额较小加盟商收入、随机选取非主要线上平台核对系统订单与第三方回款、随机选取交易额较小的平台或团购合同进行审阅等程序。

我们在2023、2024及2025年审计工作中，针对良品铺子的成本、费用实施了以下主要程序：

(1)了解、评估并测试了与成本相关的内部控制，包括与存货入库、原材料领用、成本归集、成本差异分摊、商品销售出库成本结转的业务流程中的相关控制；

(2)了解、评估并测试了与费用相关的内部控制，包括与费用预算及审批、合同的签订、费用的计提和支付业务流程中的相关控制；

(3)对毛利、管理费用、销售费用及研发费用执行了分析程序，识别与以前期间相比是否有大额波动，并询问管理层了解变动原因，分析变动商业合理性；

(4)对前十大供应商执行了背景调查，并对本年交易额前二十大的供应商执行了合同审阅；

(5)采用抽样的方式，对报告期各期末的应付账款的余额执行了函证程序；

(6)针对报告期各期的费用发生额，抽样检查了其付款申请和审批单、发票、银行回单、合同等相关支持性单据。

我们在2023、2024及2025年审计工作中，针对良品铺子的经营活动现金流实施了以下主要程序：

(1)对报告期各期的经营活动现金流量净额执行了分析程序；与历史同期数据进行对比，对于大额波动，询问了管理层原因，评估了经营活动现金流量净额变动的合理性。

（2）结合大额资金流水核查程序，针对与其客户和供应商的大额交易，将银行流水与会计凭证进行交叉对比，检查交易的合同、出入库单据、验收单和发票等支持性文件，验证交易是否具有真实合理的商业实质，是否按照企业会计准则的要求，在财务报表中准确披露和列报。

我们在2023、2024及2025年审计工作中，针对良品铺子的往来科目余额实施了以下主要程序：

(1)获取了报告期各期末的往来科目余额明细表，并执行了分析程序，识别是否有异常波动，并评估其合理性。针对前十大客户和供应商进行了背景调查，并就其交易和余额的商业合理性与公司相关业务负责人进行了访谈；

(2)采用抽样的方式，对报告期各期末的应收账款、应付账款、预付账款、其他应收款和其他应付款等余额执行了函证程序；

(3)检查期后应收账款和预付账款的核销情况，并抽样分别核对至银行回单、入库单等相关支持性单据；

(4)对应收账款和应付账款的周转情况执行了分析程序；与历史同期数据进行对比，对于大额波动，询问了管理层原因，评估了变动的合理性；

(5)评估了往来科目在财务报表中相关列报和披露的真实性和准确性。

我们在2023、2024及2025年审计工作中，针对良品铺子的集团合并范围外的关联方及关联交易实施了以下主要程序：

(1)了解、评估并测试了与关联方相关的内部控制，包括关联方识别、关联清单维护、关联交易审核、关联方对账、关联方信息披露等；

(2)针对关联方及关联交易的完整性：

·我们询问了董办人员，并通过查询企查查、天眼查等公开信息，核查控股股东、实际控制人、董事、监事和高管的关联关系；

·我们将管理层提供的关联方清单内的合营和联营公司核对至公司的长期股权投资明细；

·复核了审计委员会或董事会会议纪要，识别是否存在遗漏关联方；

(3)测试了公司内部往来 / 关联方交易，针对本年发生的所有关联交易评估了其商业合理性，获取并检查了大额的关联交易合同，及有关此类交易已得到恰当授权和批准的证据，并对所有关联方交易执行了函证程序；

(4)评估了公司关联方关系及其交易相关披露的完整性和适当性。

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对良品铺子2023、2024和2025年度财务报表执行了审计工作，旨在对良品铺子2023、2024和2025年度财务报表的整体发表意见。我们将良品铺子对上述问题的回复中与财务报表相关的信息与我们上述在良品铺子2023、2024和2025年度财务报表审计时在上述程序中取得的审计证据及从管理层获得的解释进行了比较，我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

问题三：关于子公司业务。年报显示，公司全资子公司湖北良品铺子食品工业有限公司（以下简称良品工业）系公司营业收入的主要来源，2025年实现营业收入39.95亿元，净利润-0.27亿元，占公司营业总收入的72.83%；控股子公司湖北良品铺子电子商务有限公司（以下简称良品电商）2025年度实现营业收入1.59亿元，净利润-0.15亿元。

请公司：（1）结合良品工业、良品电商的业务定位、经营模式、主要客户供应商情况以及行业竞争情况等，说明上述子公司2025年度营业收入规模较大但业绩亏损的原因及合理性；（2）说明2025年良品工业和各公司合并主体之间内部交易的内容、金额和占比、内部交易的定价机制、毛利率及其合理性，并补充说明良品工业现金流的主要构成，是否与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及其关联方存在资金往来、对外担保、交易安排等情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、良品工业、良品电商2025年度营业收入规模较大但业绩亏损的原因及合理性

（一）良品工业和良品电商的业务定位、经营模式、主要客户供应商情况

1、良品工业

良品工业的定位为面向公司旗下各销售主体的产品经营与产品供应平台，具体职能包括：（1）根据公司销售计划制定商品采购计划并执行；（2）开发具有市场竞争力的单品，保证渠道商品供应竞争力，支持销售公司业务发展。经营模式为以市场需求为导向，以销定采，通过合理定价支持公司各销售主体业务发展。

良品工业的供应商为公司全资子公司宁波商贸。为清晰划分对外结算和对内结算，良品工业不直接承担对外采购职能，而是将采购计划交由宁波商贸执行对外采购，再由良品工业向宁波商贸采购。

良品工业的客户主要分为公司内部子公司和加盟商两类，收入类型主要包括商品批发收入、租赁服务收入等。因良品工业公司内部供应平台，不直接面向终端市场竞争，但其通过调整对加盟商及内部子公司的产品加价率、控制采购成本、推进产品经营品类创新等方式间接支持销售渠道的市场竞争。

2、良品电商

良品电商的定位为公司电商渠道销售平台，经营模式分为B2B和B2C两种；其主要供应商为良品工业，主要客户包括天猫超市、京东自营、美团买菜等B2B客户及线上的终端零售客户。

（二）上述子公司2025年度营业收入规模较大但业绩亏损的原因及合理性

1、良品工业

（1）良品工业2025年主要损益数据

良品工业2025年主要损益数据如下：

项目	金额（万元）
营业收入	399,525.26
营业成本	385,299.97
销售费用	10,129.99
管理费用	6,415.24
财务费用及公允价值变动损益	-645.59
资产减值损失及信用减值损失	-2,235.19
利润总额	-3,532.52
净利润	-2,650.84

良品工业2025年实现营业收入39.95亿元，销售毛利1.42亿元，毛利率约3.56%。按客户类型拆分如下：

单位：亿元

客户类型	营业收入	销售毛利	毛利率
对外批发业务（约98%为加盟商）	11.91	1.02	8.56%
公司内部子公司	28.04	0.40	1.43%

注：公司内部子公司的营业收入和营业成本在公司合并层面抵消。

（2）良品工业亏损的主要原因分析

第一，良品工业2025年销售毛利为1.42亿元；费用方面：销售费用1.01亿元（其中品牌及广宣费用0.35亿元、支付母公司品牌使用费0.55亿元、人事及差旅等费用约0.11亿元）；管理费用0.64亿元（其中采购及产品相关人事费用约0.31亿元、信息系统运维及后台服务费0.13亿元、固定资产折旧摊销费0.11亿元、其他费用约0.09亿元）；另计提资产减值损失0.14亿元。上述费用及减值损失合计约1.79亿元，超过销售毛利，导致净亏损。

第二，公司所处食品零售行业竞争加剧。线下渠道受到零食量贩冲击，线上传统渠道自然流量下滑，获客成本及平台费率持续上升。良品工业为支持渠道发展、提升产品市场竞争力，在产品定价方面进行让利，导致毛利率水平下降，不足以覆盖品牌运维、供应链管理等职能的日常运营费用。

2、良品电商

（1）良品电商2025年主要损益数据

良品电商2025年主要损益数据如下：

项目	金额（万元）
营业收入	159,354.91
营业成本	131,433.78
销售费用	26,717.22
管理费用	2,303.70
财务费用及公允价值变动损益	84.66
资产减值损失及信用减值损失	119.99
利润总额	-2,056.84
净利润	-1,528.01

良品电商2025年度实现营业收入15.94亿元，毛利额2.79亿元，毛利率17.52%。销售费用2.67亿元，主要包括平台促销费用1.66亿元、人事费用0.24亿元、仓储及调拨服务费0.63亿元、客服及售后服务等费用0.14亿元。管理费用0.23亿元，主要为支付给母公司的信息系统运维及使用费、后台服务费、办公室租赁及物业费合计0.22亿元。上述因素综合导致良品电商2025年亏损0.15亿元。

（2）良品电商亏损的主要原因分析

近年来，良品电商面临的行业竞争和挑战主要体现在：传统电商平台（天猫、京东）的流量主导地位正被直播电商和即时零售快速分化，获客成本与平台费率持续攀升，同时行业壁垒不足及产品同质化问题，综合导致电商企业面临的竞争加剧。

良品电商2025年受电商平台流量下滑、行业竞争加剧的影响，营业收入同比下滑6.91亿元，毛利率下降0.88%，毛利额同比减少1.01亿元；同时，线上平台获客成本及费率增加，销售费率由14.21%上升至16.77%，导致业绩亏损。

综上所述，良品工业和良品电商2025年度营业收入规模较大但业绩亏损，系行业竞争加剧、公司调整主要政策等因素共同作用所致，具有合理性。

二、2025年良品工业和各公司合并主体之间内部交易、现金流构成及关联方资金往来核查

（一）良品工业2025年主要内部交易情况

服务大类	提供服务内容	服务提供方	服务委托方	金额（万元）	报表项目	占比（%）	内部定价机制	毛利率（%）
内部产品定价－产品销售	良品工业为渠道供应产品	良品工业	公司内部子公司	273,334.19	营业收入	68.42	成本加价＝成本*加价率	0.56
内部产品定价－产品采购	宁波商贸为良品工业供应产品	宁波商贸	良品工业	271,804.39	营业成本	70.54	成本加价＝成本*加价率	
采购管理服务费	制定采购计划、产品成本管理、供应商资源及结构管理等	良品工业	宁波商贸	1,456.78	营业收入	0.36	按实际服务人员成本据实结算	据实结算
租赁	良品工业提供厂房、设备等租赁服务	良品工业	湖北良品铺子供应链科技有限公司	4,153.33	营业收入	1.04	按租赁标的月度折旧摊销金额及实际水电费结算	据实结算
品牌服务费	品牌许可使用及品牌运营管理	良品铺子股份有限公司	良品工业	5,463.49	销售费用	57.28	良品工业商品批发收入*费率	-
公共服务费	财务、人事、法务、行政、咨询、商品质量管理等	良品铺子股份有限公司	良品工业	1,020.38	管理费用	14.57	按照服务提供方实际发生成本结算	
信息服务费	系统运营及基础运维、IT项目开发	良品铺子股份有限公司	良品工业	234.39	管理费用