（上接 113 版）

注：实际收入为会计报告年度收入，同期实际收入增长率为会计年度当年较上年的收入增长率

会计报告年度	账面价值	可收回金额	资产组减值金额	归属于母公司的减值金额	公允价值和处置费用的确定方式	关键参数	关键参数的确定依据
2023	138,438.61	318,674.90	0.00	0.00	收益法	营业收入增长率、利润率、折现率	根据过往表现及对市场发展的预期编制
2024	132,579.16	192,546.62	0.00	0.00			

注：账面价值为包含完整商誉的资产组账面价值

以下为 2023 年至 2024 年收益法重大参数差异对比分析：

①预测期年平均收入及增长率分析

2023–2024 会计报告年度预测期年平均收入和年收入平均几何增长率均下降，收入预测过程及增长率差异原因分析如下：

2023 年度资产组实际收入 96,715.60 万元，较 2022 年度收入增长 4.58%，2023 年预测期年平均收入 108,056.13 万元，收入平均几何增长率为 3.65%，较为客观。从 2023 年宏观经济情况来看，消费是拉动国内经济增长的主力，消费市场持续复苏，行业整体环境向好。基于 2023 年市场复苏态势，预计 2024 年整体消费回暖，叠加促销活动利好经营，公司经营具备修复基础；但受贵阳新增商业项目客群分流影响，公司收入回升幅度有限。为此公司将优化门店品牌结构、引入年轻化新锐品牌提升竞争力。经过一年培育优化调整后，预计后续年度收入将有所改善并趋于稳定。

以 2024 年实际经营销售数据为基础开展未来收入预测，2024 年预测期年平均收入 84,992.14 万元，收入平均几何增长率为 1.93%。2024 年国内消费拉动经济力度明显走弱，社零增速放缓，传统百货业态持续承压，零售行业整体复苏偏弱，仅依靠阶段性消费刺激政策形成有限支撑。从历史经营维度看，2021 年至 2024 年集团内百货业态公司平均收入增长率为 –5.20%，同期贵阳春天资产组平均收入增长率为 –4.40%，资产组历史销售收入增速长期优于集团百货板块平均水平；2022 年受阶段性外部因素冲击收入大幅下滑，剔除该特殊扰动后，2024 年系资产组常规经营周期内首次出现收入下滑，中长期经营走势存在不确定性。

站在 2024 年未评估时点，综合各类可获取支撑条件，公司判断资产组收入具备企稳修复基础。尽管 2024 年度资产组账面营业收入较同期下滑，公司判断经过短期经营调整后资产组营业收入能够逐步止跌企稳，因此预测期年收入平均几何增长率仅设置 1.93%低个位数温和正向增速，其中 2024 年未预计 2025 年收入下降 1.25%，未采用乐观激进假设，预测假设客观审慎。但实际 2025 年出现政策退坡、商圈竞争加剧、架构调整三重因素叠加形成的综合负面影响，超出 2023 年和 2024 年未评估时点可预判的合理区间，最终造成后期实际收入显著低于评估时点预测值，具体原因如下：

一是国家持续出台宏观调控与积极财政政策，贵州省配套出台《贵州省营商环境大改善三年行动方案（2024 — 2026 年）》《支持商贸业增量提质健康发展的若干措施》等区域扶持文件，落地家电家居最高 20%以旧换新、按契税 30%–50%发放购房消费券、酱酒联动促销等多项刺激手段，仅酱酒联动活动当年就带动区域零售增收 4.2 亿元；本资产组作为贵阳市重点扶持商业载体，政企联动促销模式可长期复制；但 2025 年同类定向消费刺激政策大幅缩减，脉冲式增量消失，收入端失去关键支撑，收入下滑幅度高于前期测算假设。

二是区域新增大体量商业体带来超预期长期客流分流。2024 年南明商圈集中落地华润万象城、方圆荟海豚广场、城市奥莱梦之城三座 10 万㎡以上综合商业项目，新店开业依托全新场景、品牌资源形成强虹吸效应。2024 年末减值测试时，公司已充分识别新增竞品有一定分流影响，但贵阳资产组作为深耕区域的品牌在商品的品牌结构、会员资源以及营销方式上在当地仍然具备竞争力，故在预测模型中预设 2025 年收入相较 2024 年有所下滑；但实际经营中受行业趋势影响商品消费进一步慢于服务消费增长且贵州省在总量上稍缓于全国水平，消费者向新店转移的趋势、优质客群流失规模、长期客流下滑幅度均大幅超出前期预判，直接导致 2025 年客流、客单价同步明显走弱。

三是贵阳春天收购后持续拓展业务，截至 2024 年末已新增 4 个门店，均由贵阳国资集团统筹管理，不纳入原资产组。随着经营规模扩张，国资集团规划通过管理输出优化架构，调整后贵阳国资将承担旗舰店与管理输出双重职能，预计带动资产组收入提升。原计划 2025 年完成结构调整，但因核心管理人员调整延至 2026 年落地，导致 2025 年收入未达预期。同时，2025 年公司基于对旗下门店的整体评估，对资源进行了重新规划。资产组内六盘水店因客流量、利润贡献未达预期，因此在面临租约到期时，公司决策关停该门店。该门店关停缩减了资产组线下经营网点与区域市场的覆盖范围，弱化了整体营收的支撑基础。

综上所述，2023 年、2024 年收入下滑属于短期政策、阶段性竞争扰动，叠加当年省级促消费政策落地见效、门店内部提质增效动作持续释放红利，商圈被时无新增大型竞品、商户租约稳定，市场整体处于触底修复通道，且预测仅采用低个位数温和正向增速，假设审慎客观，因此对应年度盈利预测设置正向增长、未计提商誉减值具备充分合理性。

（2）2025 年商誉减值测试关键参数及确定依据

单位：万元

项目	账面价值	可收回金额	资产组减值金额	归属于母公司的减值金额	公允价值和处置费用的确定方式	关键参数	关键参数的确定依据
春天商业资产组	128,401.33	119,097.08	9,304.25	7,631.40	市场法	EV/EBITDA	参照可比公司的倍标修正后确定

注：账面价值为包含完整商誉的资产组账面价值

考虑到 2024 年和 2025 年贵阳春天资产组销售收入连续两年大幅下滑，收入下行趋势明确，且引发收入大幅下降的核心制约因素短期内难以根本性消除，基准日综合多重外部行业及区域市场因素研判：一是整体消费环境偏弱，居民消费信心修复缓慢；二是零售行业全面步入存量竞争时代，区域客流争夺持续加剧；三是传统百货承压明显，长期存在门店调改需求，业绩下行压力持续存在；四是贵阳市各商圈内竞争环境日益激烈，客流分流效应进一步凸显。资产组运营方自身积极采取的为应对当下经济环境下行和顾客消费能力下降的实场升级改造，以稳住大盘、深耕会员、争取增量、外部拓客为核心，通过一系列经营动作对冲下滑压力等应对措施判断未来收入下滑趋势将逐步放缓，直至稳定。

2023–2025 会计报告年度预测期年收入平均几何增长率逐年下降，触发商誉减值。详见上文中第 3 项“本年度商誉减值测试的主要假设、关键参数及确定依据、计算过程”。

②预测期平均成本费用率分析

2023–2024 年预测期平均成本费用率逐年增加，主要为以下几个原因：营业成本及费用中固定成本和费用比重较大，如房屋租金、固定资产折旧和长期待摊费用摊销等，随着减值测试年度 2023–2024 年预期销售收入下降，这些固定成本的压力会相应增加，故预测期成本费用率整体上会呈现逐年增加的趋势。

自 2024 年起，由于万象城、方圆荟海豚广场等大型商业体开业对贵阳市场冲击较大，为留住原有品牌商户，需要适当做出让利，同时贵阳地区消费市场竞争激烈，为保住市场份额，也加大了促销力度，故 2024 年预测期成本费用率较 2023 年有明显增加。

③预测期平均息税前利润分析

2023 年至 2024 年预测期平均息税前利润大幅下降，是由于预测期收入下降和成本费用率增加共同影响导致的。

④折现率分析

公司收集了相关上市公司的资料，经过筛选，选取在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等多方面与资产组运营方相近的上市公司作为可比公司，包括丽尚国潮、百大集团、广百股份、徐家汇，2023 年至 2024 年折现率逐年大幅增加，主要是由于在选取的可比上市公司不变的前提下，可比上市公司的 β 值逐年增大，导致剔除财务杠杆后的平均 β 值逐渐增大，2023–2024 年剔除财务杠杆后的平均 β 值依次为 0.6009，0.6977。

2.2 中山巴黎资产组

中山巴黎资产组 2023–2024 年度重大参数差异对比表

单位：万元

会计报告年度	实际收入（万元	同期实际收入增长率	预测次年收入（万元）	预测期年平均收入	预测期年收入平均几何增长率	预测期平均成本费用率	预测期平均息税前利润	折现率	预计未来现金流量现值
2023	2,304.97	465.59%	2,434.74	2,610.50	2.96%	94.04%	159.46	10.54%	1,161.08
2024	2,485.99	7.85%	2,499.00	2,700.20	2.57%	89.73%	276.15	10.01%	2,388.76

注：实际收入为会计报告年度收入，同期实际收入增长率为会计年度当年较上年的收入增长率

中山巴黎资产组 2025 年商誉减值测试关键参数及确定依据

单位：万元

项目	账面价值	可收回金额	减值金额	公允价值和处置费用的确定方式	关键参数	关键参数的确定依据
中山巴黎资产组	181.98	58.79	123.20	(1)确定资产组内各类资产的公允价值 (2)处置费用 = 交易手续费 + 中介费用 + 相关税费 (3)公允价值和处置费用的净额 = 公允价值 – 处置费用	(1)建筑材料价格指数 (2)经济性贬值率	(1)同花顺 (2)经济性贬值率 = [illegible]

2025 年中山巴黎资产组商圈经营持续走弱，商户普遍提出降租诉求，叠加年末陆续出现减租、退租事件，门店出现空铺面积且持续未见改善，导致长期收益预期显著下调。由于资产组预计未来现金流量现值已低于账面价值，公司据此及时、充分地计提了商誉减值。详见“二、（一）3.本年度商誉减值测试的主要假设、关键参数及确定依据、计算过程”。

以下为 2023 年至 2024 年收益法重大参数差异对比分析：

①预测期年平均收入及增长率分析

中山巴黎为租赁及物业管理服务业务。

2023 年末项目出租率 77%，除局部区域待招商外，主力商户均为长期租约，短期收入基本稳定；预计 2026 年因 FILA 合同保底租金上调，收入将明显增长。2023 年度实际收入 2,304.97 万元，同期收入增长率 465.59%，预测期年收入平均几何增长率为 2.96%，预测较为客观。

2024 年新增维尚潮宿租赁、实现整体满租，全年租金收入小幅增长，未来多年收入可依托存量长期租约稳定兜底。2024 年度实际收入 2,485.99 万元，同期收入增长率 7.85%，预测期年收入平均几何增长率为 2.57%，预测较为客观。

②预测期平均成本费用率分析

2024 年预测期平均成本费用率较 2023 年有所下降，主要是由于 2024 年预测期年平均收入相较 2023 年略有增加，而公司房屋租金、物业成本、长期待摊费用摊销、人工成本等刚性成本费用相对固定，成本费用率下降；同时，公司考虑在后续年度开展各类降本增效措施，并对人员结构进行调整，导致预测期成本费用率的进一步下降。

③预测期平均息税前利润分析

2024 年预测期平均息税前利润相比 2023 年有所增加，主要受预测收入增长与成本费用率下降的双重影响。

④折现率分析

公司收集了零售百货行业全部上市公司的资料；经过筛选，选取在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等多方面与资产组运营方相近的 5 家上市公司作为可比公司，2023 年公司选取可比公司为沙河股份、世荣兆业、合肥城建、中国国贸和大龙地产，为了使可比上市公司的业务内容和业务结构和标的公司更接近，2024 年可比公司调整为保利发展、深振业 A、合肥城建、沙河股份和中国国贸。2023 年至 2024 年折现率逐年减小，主要是因为可比上市公司的 β 值逐年下降，导致剔除财务杠杆后的平均 β 值逐年减小，2023 年至 2024 年剔除财务杠杆后的平均 β 值依次为 0.6122，0.5507。

（三）结合近年实际经营业绩变化以及对未来经营业绩的预测，说明报告期计提大额商誉减值的原因及合理性，前期减值测试相关盈利预测是否合理、审慎，前期商誉减值计提是否及时、充分。

1.春天贵阳资产组

结合上述二、（二）中宏观经济和行业情况的分析，以及公司经营业绩的变化和经营预测，2025 年度计提大额商誉减值的原因主要为：

（1）零售市场消费需求不足，消费者的购买力和消费水平降级，消费信心短期内难以提振，传统百货及超市业态预计仍将面临持续较大的调改需求及业绩下行压力。

（2）零售行业逐步进入存量竞争时代，对于客流的竞争将更趋激烈。贵阳商圈内竞争环境更加日益激烈，导致分流日趋严重。

（3）收入大幅下滑的主要因素未来较难消除，公司需积极采取卖场升级改造、深耕会员、争取增量、外部拓客等措施对冲下滑压力。

2023 至 2024 年行业压力、商圈分流均属于阶段性短期影响，门店具备品牌调改、政策补贴等清晰业绩修复路径，长期盈利预期未出现长期恶化，对应各期资产组可收回金额高于账面价值，前期盈利预测审慎客观、不需计提商誉减值；

2025 年各类负面因素转化为持续性不可逆长期利空，即便预测时已充分考量 2026 年的全套提质改造、拓客增收举措，相关长期净盈利预期仍不足以对冲年末资产组预期持续冲击，具体差异如下：一是往年全年持续落地酱酒、购房契税等常态化专项促消费政策在 2025 年大幅缩减，脉冲式销售增量永久性消失，政策托底力度远弱于 2024 年来预判；二是华润万象城、方圆荟海豚广场、城市奥莱三大商业体经过稳定运营，客流分流从短期开业热度演变为区域永久性存量竞争格局，客流流失规模大幅超出前期测算区间；三是居民消费购买力持续走弱，门店只能常态化加大折扣让利，叠加批量商户签订长期减租、提前退租协议，商品与租金两端利润形成持续性损耗。同时，门店硬件换新、业态重构、会员运营、异业拓客等系列改造优化存在较长招商、客流培育周期，在当前消费疲软、商圈竞争固化的市场大环境下，改造完成后仅能实现后续收入降幅逐步收窄，难以回到历史经营规模与盈利水平。2024 年末评估测算时无法预判政策长期退坡、商圈客流永久性分割、商户租金持续承压三重叠加的深度负面影响，该部分持续性下行压力抵消了未来改造举措的缓冲空间，资产长期现金流下行趋势确定，可收回金额低于账面价值，因此 2025 年计提商誉减值是合理、充分。

2.中山巴黎资产组

2023–2024 年中山巴黎资产依托稳定长期租约，商户仅存在短期小幅减租，整体租赁收益平稳，不存在现金流永久性下行风险，各期测算的资产组可收回金额高于账面价值，前期盈利预测审慎合理；2025 年中山路商圈经营持续走弱，商户普遍提出降租诉求，叠加年末陆续出现减租、退租事件，门店出现空铺面积且持续未见改善，导致长期收益预期显著下调。由于资产组预计未来现金流量现值已低于账面价值，公司据此及时、充分地计提了商誉减值。

会计师发表意见如下：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对 2025 年度商誉减值我们执行的主要程序如下：

1.了解和评价与商誉减值相关内部控制的设计有效性并确定其得到执行；测试了关键内部控制的运行有效性；

2.了解资产组的历史业绩情况及资产组现在的状况；

3.分析管理层对商誉所属资产组的认定和进行商誉减值测试时采用的方法，检查相关方法的合理性；

4.评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性。了解其在商誉减值测试时所采用的评估方法、重要假设、折现率等关键参数的合理性；

5.复核外部估值专家对资产组的估值方法及出具的评估报告；

6.复核管理层编制的商誉所属资产组可收回金额的计算表；

7.复核管理层对商誉所属资产组的账面价值与其可收回金额比较的结果，确认商誉减值的处理是否恰当。

基于执行的审计程序，我们认为：

1.公司本年度商誉减值测试选用的主要假设及参数选取依据充分，对比商誉减值测试数据，收入增速、净利润及增速、费用率、折现率等参数调整时点与经营、市场变动迹象匹配，参数选取贴合各期实际情况，具备合理性。

2.本期计提商誉减值依据充分、金额合理；前期各年度减值测试盈利预测基于当时市场环境客观判断，具备合理性，不存在延迟计提、少计提商誉减值的情形。

3.公司针对商誉减值相关事项披露完整、公允，相关会计处理符合《企业会计准则第 8 号—一资产减值》相关规定。

综上，我们认为公司商誉减值相关会计处理及财务报表披露真实、准确、完整。

三、关于货币资金及交易性金融资产。年报显示，公司货币资金主要为银行存款及存放财务公司存款，近三年公司货币资金期末余额分别为 111.19 亿元、87.70 亿元、69.42 亿元，本报告期内利息收入 1.82 亿元。近三年存放在控股股东财务公司存款期末余额分别为 36.90 亿元、28.28 亿元、23.62 亿元，占期末货币资金余额比例为 33.19%、32.25%、34.02%，本年度未向财务公司贷款。其中，近三年存放在境外的款项总额分别为 10.80 亿元、11.08 亿元、12.62 亿元，占公司期末货币资金余额比例为 9.71%、12.63%、18.18%。公司近三年交易性金融资产期末余额分别为 0 亿元、12.10 亿元、23.13 亿元，为结构性存款。

请公司：（1）结合货币资金、交易性金融资产的存放机构、存款类型、利率水平等要素，说明近三年公司利息收入、投资收益与资金规模的匹配性，相关资金资产是否存在潜在受限情形；（2）结合存放在控股股东财务公司存款的规模、日均余额、存款期限等情况，说明公司将除银行存款外主要货币资金存放于关联财务公司的原因及合理性，利息收入是否与存款规模相匹配，控股股东财务公司存款收益水平与主要商业银行可比存款产品收益是否存在显著差异，存放在财务公司资金是否存在使用受限情形；（3）对比公司在财务公司和其他金融机构的贷款金额及期限、利率等情况，说明公司仅向财务公司存款而未贷款的原因及合理性；（4）公司存放在境外款项的存放主体、对应银行、相关款项金额、存款期限、主要用途，长期存在大额境外存款的原因及合理性，相关款项是否支取受限。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）结合货币资金、交易性金融资产的存放机构、存款类型、利率水平等要素，说明近三年公司利息收入、投资收益与资金规模的匹配性，相关资金资产是否存在潜在受限情形；

1. 近三年货币资金、交易性金融资产的存放机构、存款类型、利率水平等情况

公司近三年金融机构利息收入及结构性存款收益情况

单位：万元

项目	存款类型	2025年末	2024年末	2023年末
一、货币资金		694,240.35	876,980.76	1,111,910.53
其中：1）存放在财务公司存款	活期存款 七天通知存款 定期存款	236,214.20	282,795.82	369,031.75
2）存放境外银行存款	活期存款 定期存款	126,184.89	110,814.77	108,025.70
3）现金、存放境内银行存款等	活期存款 七天通知存款 定期存款	331,850.26	483,370.17	634,853.08
二、交易性金融资产		231,300.00	121,000.00	
其中：境内金融机构	结构性存款	231,300.00	121,000.00	
货币资金及交易性金融资产合计①		925,540.35	997,980.76	1,111,910.53
		2025年度	2024年度	2023年度
三、财务费用利息收入小计		18,237.71	30,890.35	23,740.15
其中：1）银行存款利息收入		6,625.54	20,180.81	12,785.55
2）财务公司存款利息收入		5,786.80	6,321.18	7,393.34
3）收其他单位借利息收入		5,687.95	4,000.60	3183.93
4）应收融资租赁款利息收入		137.42	306.75	377.33
四、投资收益－结构性存款收益		2,987.95	610.55	
利息收入及结构性存款投资收益合计②		21,225.66	31,509.90	23,740.15
利息收入/投资收益与资金规模的占比③=②/①		2.29%	3.16%	2.14%

近三年公司利息收入、投资收益与资金规模相匹配。公司近三年货币资金逐年减少，利息收入、投资收益与资金规模占比位于 2.14%–3.16%之间，（财务公司及境内银行利率水平详见以下（二）回复，境外银行利率水平详见以下（四）回复）较为稳定，其中 2024 年比例较高主要系 2024 年定期存款收入较多，导致 2024 年利息收入高于 2023 年。

2. 相关资金资产是否存在潜在受限情形

除公司 2025 年年报中披露的单用途商业预付卡存管资金、保证金、银行冻结资金外，其他相关资金资产不存在潜在受限情形。

2025 年未受限资金明细如下：

项目	2025年末余额（万元）	受限原因
单用途商业预付卡存管资金	44,576.50	根据商务部《单用途商业预付卡管理办法（试行）》，规模发卡企业、集团发卡企业和品牌发卡企业实行资金存管制度。
保证金	3,569.00	履约保函保证金
银行冻结资金	7,867.51	2025年12月31日公司认购结构性存款7500万元，该结构性产品未到成立日，故认购资金处于冻结状态。剩余银行冻结资金为诉讼、ETC等冻结事项。
合计	56,013.01	

（二）结合存放在控股股东财务公司存款的规模、日均余额、存款期限等情况，说明公司将除银行存款外主要货币资金存放于关联财务公司的原因及合理性，利息收入是否与存款规模相匹配，控股股东财务公司存款收益水平与主要商业银行可比存款产品收益是否存在显著差异，存放在财务公司资金是否存在使用受限情形；

1. 存放在控股股东财务公司存款的规模、日均余额、存款期限、利息收入

公司近三年内存放在财务公司存款情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
年末存款余额①	236,214.20	282,795.82	369,031.75
日均余额	263,214.35	357,538.18	376,346.88
每日最高存款余额	361,469.57	439,233.64	494,069.36
存款期限	活期存款、七天通知存款、3个月至3年定期存款		
财务公司存款利息收入②	5,786.80	6,321.18	7,393.34
利息收入与存款规模的占比③=②/①	2.45%	2.24%	2.00%

2. 公司将除银行存款外主要货币资金存放于关联财务公司的原因及合理性

公司将闲置货币资金主要存放至控股股东财务公司具备合理商业逻辑，财务公司各期限存款利率均高于同期商业银行，能够提升闲置资金存款收益，同时资金可随时支取，在不存在使用受限情形，每日存款余额也未超出协议约定 70 亿元存放限额，流动性充足。公司采取资金组合配置模式，一部分资金存放于财务公司获取稳定固定利息，另一部分配置结构性存款获取收益，兼顾资金流动性与整体收益水平，公司将除银行存款外主要货币资金存放于关联财务公司具有合理性。

3. 利息收入与存款规模匹配性

公司存放于财务公司的利息收入与其存款规模相匹配，公司在财务公司的存款近三年逐年减少，利息收入金额因存款金额减少及存款利率下调也呈下降趋势，利息收入与存款规模的占比位于 2%–2.45%。

4. 控股股东财务公司存款收益水平与主要商业银行可比存款产品收益对比

公司与财务公司的存款业务涉及活期存款、协定存款、七天通知存款和定期存款四种类型，与其他商业银行的一般存款业务涉及活期存款、协定存款、七天通知存款、定期存款和大额存单五种类型。2025 年，公司在财务公司的存款利率、第三方商业银行存款利率对比情况如下表所示：

机构名称	活期存款	协定存款	通知存款（七天）	定期存款（三个月 – 三年，含大额存单）
财务公司	0.20%	0.65%,0.95%	1.1%–1.6%	1.3%–3.5%
其他商业银行	0.05%,0.1%	0.1%–1.35%	0.85%–2.1%	1.3%–3.3%

2025 年度，公司境内商业银行各类存款年化利率区间为 0.05%–3.3%，一年期以内结构性存款年化利率区间为 0.84%–2.72%；存放于财务公司的各类存款年化利率区间为 0.2%–3.5%，财务公司未推出结构性存款产品。公司兼顾资金流动性与收益性，根据存款的不同种类以及公司的资金使用规划，按购买时点利率从高统筹安排闲置资金。

5. 存放在财务公司资金是否存在使用受限情形

根据公司与财务公司签署的金融服务协议，公司在财务公司每日最高存款限额不超过 70 亿元，公司严格遵守规定，单日存款余额均未超过限额。公司自查：（1）本公司存放于财务公司的货币资金不存在潜在资金受限风险；（2）在账户后台系统权限开通、日常审批流程、自动资金归集规则配置层面，现行制度、系统设置及内部管理规则当中，不存在特殊条款或落地安排，控股股东财务公司不存在变相限制本公司自主支配账户资金、自主支配提款节奏，进而损害上市公司财务运作独立性的相关约定。综上，公司存放于财务公司的资金不存在使用受限情形。

（三）对比公司在财务公司和其他金融机构的贷款金额及期限、利率等情况，说明公司仅向财务公司存款而未贷款的原因及合理性；

1. 公司在财务公司和其他金融机构的贷款金额及期限、利率等情况

2025 年公司在金融机构贷款情况：

单位：万元

借款单位名称	年初余额	本年增加额	本年减少额	年末余额	出借金融机构名称	借款日期	到期日	贷款年利率（%）
一、银行借款								
天津新燕莎奥特莱斯商业有限公司	2,000.00	1,600.00	2,000.00	1,600.00	天津银行股份有限公司环生支行	2025–06–26	2026–06–24	4.35
哈尔滨菊島泰商业投资有限责任公司	61,900.00		7,500.00	54,400.00	招商银行股份有限公司哈尔滨宇府支行	2019–12–12	2031–12–11	3.845–4.345
海南奥特莱斯置业开发有限公司	1,800.00		1,800.00		中国工商银行股份有限公司万宁支行	2015–06–26	2025–06–25	3.00
小计	65,700.00	1,600.00	11,300.00	56,000.00				
二、财务公司借款								
北京法雅商贸有限责任公司	20,000.00		20,000.00		北京首都旅游集团财务有限公司	均为1年期贷款，详细情况见三、2		2.60–2.70
小计	20,000.00		20,000.00					

2. 公司仅向财务公司存款而未贷款的原因及合理性

2025 年，公司下属企业在财务公司的 2 亿元一年期贷款已在年内还清，年末无新增财务公司贷款，主要由于以下原因：

第一，公司整体资金储备充足，年末货币资金与结构性存款合计规模超 92 亿元，自有经营性现金流可完全覆盖门店日常运营、项目改造、海外免税业务采购等全部资金需求，无新增外部融资的刚性需求；

第二，财务公司放款覆盖范围以北京本地公司为主，公司大量门店、项目分布于全国各地城市，当地商业银行可提供更贴合异地项目需求的长期固定资产贷款、经营性贷款，信贷服务适配性更强；

第三，公司存量资金和借款可满足期内投资和扩张计划，以及日常资金需求，故未新增财务公司贷款，具备商业合理性。

（四）公司存放在境外款项的存放主体、对应银行、相关款项金额、存款期限、主要用途，长期存在大额境外存款的原因及合理性，相关款项是否支取受限。

1. 公司存放在境外款项的存放主体、对应银行、相关款项金额、存款期限

存款主体名称	存放银行名称	2025年12月31日存放境外款余额（折合人民币万元）	存款期限
Belmont Hong Kong Ltd.	中国民生银行股份有限公司香港分行	30,598.75	活期存款：按照银行活期利率； 定期存款：一个月、六个月、一年；港币及人民币定期存款利率为 1.10%–3.20%
Gain Win Limited	中国银行（香港）有限公司	24,627.47	活期存款：按照银行活期利率； 定期存款：三个月、一年；人民币定期存款利率为 1.25%–1.40%
Gain Win Limited	中国民生银行股份有限公司香港分行	56,594.44	活期存款：按照银行活期利率； 定期存款：六个月，人民币定期存款利率 1.40%–1.50%
Prime Wave Limited	中国银行（香港）有限公司	198.71	活期存款：按照银行活期利率； 定期：一年，人民币定期存款利率 1.4%
PCD Operations HK Limited	中国银行（香港）有限公司	9,846.82	活期存款：按照银行活期利率； 定期存款：七天、一个月、两个月、一年；人民币、港币及美元定期存款利率为 0.35%–2.94%
PCD Operations HK Limited	中国民生银行股份有限公司香港分行	4,318.70	活期存款：按照银行活期利率； 定期存款：一个月、三个月；港币定期存款利率为 2.40%–2.80%
合计		126,184.89	

注：公司境外存款涵盖人民币、港币、美元，表中余额已按 2025 年 12 月 31 日汇率折算为人民币列示。

2. 公司存放在境外款项的主要用途，长期存在大额境外存款的原因及合理性

公司存放在境外款项的存放主体主要为上述四家全资境外下属企业，分别为 Belmont Hong Kong Ltd.、Gain Win Limited、Prime Wave Limited、PCD Operations HK Limited，其中 PCD Operations HK Limited 主营业务为跨境电商销售、免税品的采购和批发销售。其余三家境外子企业均为境内企业的投资主体，主营业务为投资管理，各公司整体围绕公司零售主业发展、深耕国内市场、内外协同赋能的核心战略规划使用，用途具备合理性与稳健性，具体方向如下：

（1）资金核心用于支撑国内线下零售门店业态优化、品牌结构升级、场景化体验改造，持续完善国内零售经营体系，提升门店运营效能与市场竞争力，稳固本土零售市场基本盘；

（2）持续投入境外公司的免税商品全球采购业务，深化与国际品牌的合作，提升免税商品的丰富度与竞争力，支持境外公司跨境电商业务的全链路扩张，拓展海外供应商渠道，优化境内外物流仓储体系；

（3）为公司新增免税项目提供境外采购配套资金预留空间，保障项目顺利筹备与运营。

上述境外资金定位与公司战略规划及中长期发展目标契合，具有合理性，为推动公司全域零售布局及跨境电商业务的高质量发展提供资金支持。

3. 相关款项是否支取受限

公司境外资金不存在支取受限情况。

会计师发表意见如下：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对 2025 年度货币资金及交易性金融资产我们执行的主要程序如下：

1. 获取公司货币资金、交易性金融资产明细账及银行对账单，核对各银行账户期末余额与账面记录是否一致，并核实理财产品余额与账面记录是否一致；

2. 获取公司资金收支明细表及利息收入明细账，结合货币资金平均余额，测算并复核利息收入和资金规模的匹配性；向 2024 年度和 2025 年度商业银行及财务公司实施函证程序，获取受限货币资金的相关证明文件，核实受限原因、金额及期限；

3. 对比控股股东财务公司存款收益水平与主要商业银行可比存款产品收益，分析是否存在显著差异；

4. 了解公司向财务公司存款和贷款的原因及合理性，获取借款合同，对比财务公司和其他金融机构的贷款的金额、期限及利率等情况；

5. 了解境外存款的原因及合理性，获取境外存款明细，向银行执行函证程序，核实外币存款的金额、期限、受限状况等。

基于执行的审计程序，我们认为：

1. 公司近三年利息收入、投资收益与资金规模匹配，除公司 2025 年年报中披露的单用途商业预付卡存管资金、保证金、银行冻结资金外，其他资金不存在用途限制情形。

2. 公司将除银行存款外主要货币资金存放于关联财务公司系为获取更高存款收益，历年财务公司存款利息与日均存款规模匹配，具备商业合理性；控股股东财务公司存款收益水平一般略高于商业银行同期存款利率，不存在显著差异；存放在财务公司资金不存在使用受限情形。

3. 公司 2025 年末无财务公司贷款主要原因系公司自有资金储备充足、无刚性融资需求，存量银行贷款可覆盖外埠项目资金需求，仅存款不贷款具备合理性。

4. 公司境外大额存款全部由全资海外下属企业持有，与公司中长期业务发展战略相匹配，具有合理性；各境外银行账户资金支取不受限制。

特此公告。

王府井集团股份有限公司

2026 年 8 月 1 日

（上接 114 版）

期末预付的察布查尔锡伯自治县田地乐种植专业合作社 1,756.66 万元原粮采购款，2026 年 1–6 月已完成入库核销 667.17 万元，期后交付比例 37.98%，剩余 1,089.49 万元预计在 2026 年 9 月完成交付。

（3）新疆广汇篮球俱乐部有限公司

期末预付的新疆广汇篮球俱乐部有限公司 608.72 万元冠名费和主场地贴费用，于 2026 年 4 月 24 日 CBA 新疆伊力特队最后一场比赛结束后完成交付，期后交付比例 100.00%。

（4）恒欣会展（成都）有限公司

期末预付的恒欣会展（成都）有限公司 70.00 万元展位费，于 2026 年 3 月第 114 届成都春季糖酒会结束后完成交付，期后交付比例 100.00%。

（5）新疆博圣酒业酿造有限责任公司

期末预付的新疆博圣酒业酿造有限责任公司 68.25 万元组合酒采购款，于 2026 年 1 月组合酒到货入库后完成交付，期后交付比例 100.00%。

4.预付款项的商业背景及是否存在资金变相流向关联方或控股股东的情形

综上，公司预付款项商业背景均是正常采购原材料或者服务，期后已全部或大部分完成交付，不存在资金变相流向关联方或者控股股东的情形。

（二）结合船酒原材料的采购模式、公司生产安排、供应商付款政策及行业惯例，说明在产量大幅下降的情况下向两家合作社预付款项的必要性及合理性

1. 长期固定预付款付款政策，是维系本地订单种植供应链的基础

公司长期与新源县绿洋、察布查尔田地乐等本地种植合作社开展稳定订单种植合作。为稳定农户种植收入、及时兑付粮款、杜绝收购款项拖欠，充分调动农户高粱种植意愿，公司多年来统一执行预付款结算政策，付款机制持续稳定未做调整，向合作社预付货款属于常态化、标准化经营安排。

2. 原粮采购基于中长期生产规划制定，审批流程完备，收购合同具备刚性约束力

公司原粮需求不依据单期短期产量确定，公司生产设备都每年 12 月结合发酵周期、排产安排编制醅盖当年及次年用粮需求的醅酒计划，方案经总经理办公会、党委会议审议通过后方可落地，采购规划具备严谨性与前瞻性。

2024 年基于 2025 年用粮需求敲定 36,000 吨高粱收购合同；2025 年行业调整带来产销量下滑，全年实际耗用高粱仅 26,553.25 吨，形成 9,446.75 吨结余库存。为保障订单农户利益，采购协议一经签订不可随意撤销，即便当期产量下行，仍需按合同约定履行预付及收粮义务。

结合需求回落现状，公司逐年压缩采购规模：2025 年下调 2026 年采购目标至 27,000 吨、实际收购 23,200 吨；2026 年结合存量结余，进一步将 2027 年采购目标降至 15,000 吨，体现采购端主动控量调整思路。

3. 预付采购模式契合白酒行业惯例，是锁定醅酒专用高粱的刚需手段

高粱种植、收购存在显著季节性，本地高粱专供醅酒、供给弹性有限，提前预付货款能够锁定年度粮源，避免后期原料短缺、粮价上涨。同行业多家白酒上市公司均采用订单种植模式，并配套预付款、保价收购等惠农举措，公司结算方式与行业通行操作保持一致，不存在异常商业安排。同行业公司采购订单种植模式的上市公司如下：

公司简称	采购模式	主要采购原料
水井坊	原粮订单种植计划	高粱、大米、糯米
古井贡酒	联合种植、分户管理、订单回收	高粱、小麦等酿酒专用粮
今世缘	企业＋基地	糯稻、高粱、大麦、豌豆等酿酒原粮
五粮液	从一粒种子到一滴美酒的链条化产业融合模式	酿酒专用粮
泸州老窖	四川开展订单农业	高粱等酿酒原粮

4. 预付账款与原粮库存走高是多重客观因素叠加，大额预付款具备充分合理性

本期预付账款、原粮库存余额大幅增加，核心为双重客观因素叠加：一是前期按中长期产能签订不可撤销收购合同，后续