

证券代码：002640

证券简称：百圆裤业

公告编号：2013-040

山西百圆裤业连锁经营股份有限公司

关于深圳证券交易所问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

山西百圆裤业连锁经营股份有限公司（以下简称“公司”）于2013年11月11日收到深圳证券交易所《关于对山西百圆裤业连锁经营股份有限公司2013年半年报及三季报的问询函》（中小板半年报问询函【2013】第93号）（以下简称“问询函”），公司结合2013年半年报进行了认真复核后，对问询函中所列问题向深圳证券交易所做出书面回复，现将回复内容公告如下：

问题一、你公司2013年上半年营业收入1.90亿元，前三季度营业收入3.09亿元，分别同比下滑16.89%、9.74%，上半年归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）2,064.78万元，前三季度净利润3,259.25万元，分别同比下滑26.86%、24.58%，上半年、前三季度销售毛利率分别为49.79%、47.92%，分别较2012年同期增长4.64%、2.48%，请对比分析同行业公司上半年、前三季度销售毛利率的差异情况，量化分析毛利率提升对业绩的影响以及营业收入、净利润持续下滑的具体原因，并说明公司的经营计划和发展战略。

答：1、对比分析同行业公司上半年、前三季度销售毛利率的差异情况。

同行业公司2013年上半年、前三季度销售毛利率情况：

项目	百圆	搜于特	九牧王	美邦服饰
上半年销售毛利率	49.79%	36.47%	57.63%	46.87%
比上年同期增减	4.64%	2.58%	0.06%	0.87%
前三季度销售毛利率	47.92%	36.18%	58.21%	46.08%
比上年同期增减	2.48%	1.28%	0.62%	1.35%

同行业公司 2013 年上半年、前三季度销售毛利率与去年同期相比，均有不同幅度上涨。

公司毛利率提升的主要原因如下：

(1) 直营销售比率的提升，公司 2013 年上半年、前三季度直营销售占比分别为 22.45%、20.51%，分别较上年同期增加 9.82%、7.6%，直营毛利率高于母公司批发毛利率，直营销售比率的提升带动公司合并后毛利率的提升；

(2) 公司一直在积极推动产品结构的升级，不断提高高价位产品的销售比重，2007 年公司推出“天帛百圆”裤装系列之后，公司低价位的产品销售比重开始降低，高价位的销售比重则逐步提高，从而带来毛利率增长。

答：2、量化分析毛利率提升对业绩的影响以及营业收入、净利润持续下滑的具体原因，并说明公司的经营计划和发展战略。

2013 年上半年、前三季度相关数据与上年同期对比：

单位：元

项目	2013 年上半年	2012 年上半年	比上年同期增减	2013 年前三季度	2012 年前三季度	比上年同期增减
营业收入	189,612,435.24	228,153,390.84	-16.89%	308,815,482.91	342,148,689.56	-9.74%
营业成本	95,206,474.50	125,136,496.55	-23.92%	160,838,571.95	186,659,742.50	-13.83%
销售毛利润	94,405,960.74	103,016,894.29	-8.36%	147,976,910.96	155,488,947.06	-4.83%
销售毛利率	49.79%	45.15%	4.64%	47.92%	45.44%	2.48%
营业税金及附加	1,779,697.44	2,572,048.98	-30.81%	2,964,343.71	3,067,947.81	-3.38%
销售费用	40,327,055.86	28,030,407.19	43.87%	60,399,698.49	46,801,767.63	29.05%
管理费用	26,670,841.98	28,746,498.27	-7.22%	42,658,077.19	43,810,212.86	-2.63%
财务费用	2,191,218.51	2,189,035.03	0.10%	2,583,786.64	3,343,488.89	-22.72%
资产减值损失	2,175,154.85	4,020,238.53	-45.89%	2,762,663.30	6,137,969.57	-54.99%
营业利润	21,261,992.10	37,458,666.29	-43.24%	36,608,341.63	52,327,560.30	-30.04%
营业外收入	2,000,000.00	-	-	2,001,617.90	5,000,080.2	-59.97%
营业外支出	90,794.26	180,000.02	-49.56%	91,285.46	185,335.16	-50.75%
利润总额	23,171,197.84	37,278,666.27	-37.84%	38,518,674.07	57,142,305.34	-32.59%
所得税费用	3,313,353.30	9,141,296.33	-63.75%	7,328,637.55	14,251,594.84	-48.58%
净利润	19,857,844.54	28,137,369.94	-29.43%	31,190,036.52	42,890,710.50	-27.28%
归属于母公司所有者的净利润	20,647,778.81	28,229,118.24	-26.86%	32,592,457.26	43,216,810.57	-24.58%
少数股东损益	-789,934.27	-91,748.30	760.98%	-1,402,420.74	-326,100.07	330.06%

(1) 毛利率提升对业绩的影响, 公司 2013 年上半年营业收入 1.90 亿元, 前三季度营业收入 3.09 亿元, 分别同比下滑 16.89%、9.74%, 而公司 2013 年上半年销售毛利润 9441 万元, 前三季度销售毛利润 14798 万元, 分别同比下降 8.36%和 4.83%, 由于毛利率的提升, 收入下降幅度明显低于成本的下降幅度。

(2) 营业收入、净利润持续下滑的具体原因, 受宏观经济影响及网络营销的冲击, 终端店面库存压力增大, 公司整体收入增长放缓; 同时, 各直营子公司门店成立时间较短, 销售额偏低, 再加上总体劳动力成本、店铺租金上涨、运营费用增长, 加大促销、宣传等相关措施, 导致子公司亏损。因此, 公司运营费用的增加是公司净利润下降的主要原因。

(3) 公司的经营计划和发展战略

1) 2013 年度经营计划

①进一步推进地级市区域团队建设, 加强地级市市场对周边的带动力, 强化市场网络结构调整, 增强分店终端盈利能力。

②根据南、北方市场对产品的不同需求, 进一步加强产品的研发能力并完善南、北方版型数据, 提升产品适应性。

③加大辅销产品的操作力度, 加强与主力产品的配销, 提升客单价从而提升店面销售业绩。

④优化产品物流管理, 缩短产品运输周期, 加大成本控制力度, 提升终端服务意识。

⑤进一步完善公司内部目标激励体系, 提升企业管理效率。

⑥多方面拓展网络销售渠道。

2) 发展战略

①优化终端门店结构, 提升品牌终端形象

目前公司门店主要集中在二三四线城市, 其中面积偏小的分店占比还较大, 此类店铺在市场竞争日益激烈的情况下, 逐渐凸显出品牌影响力不足、终端形象难以改善等问题。公司着重推进此类店铺形象的改善和提升, 同时针对开设新店修订了对物业的新标准, 整体提升本品牌终端店铺形象。

②继续加强研发设计力量和产品开发力度, 进一步完善产品结构, 丰富产品品类

③建立全网产品营销体系, 拓展新盈利增长点

引入全网营销概念, 从产品的前期规划、网站的建设管理、品牌及产品的网络推广等一

系列电子商务营销模式，拓展新的利润增长点，打通线上线下网络营销新模式，并通过线上线下的互动不断拉动、创造消费者需求。

④踏上推进城镇化进程的快车

紧紧抓住政府推进城镇化进程的契机，充分发挥品牌在三四线城市的优势，让品牌在城镇化进程中又一次快速发展起来。

问题二、你公司 2013 年上半年营业收入 1.90 亿元，前三季度营业收入 3.09 亿元，分别同比下滑 16.89%、9.74%，而 2013 年上半年末应收账款余额 2.46 亿元，三季度末应收账款余额 2.63 亿元，分别较 2012 年末余额增加 21.99%、30.24%，公司 2011 年上半年、2012 年上半年、2013 年上半年应收账款周转率分别为 4.25 次、1.91 次、0.85 次，2011 年前三季度、2012 年前三季度、2013 年前三季度应收账款周转率分别为 6.38 次、2.53 次、1.33 次，均呈明显下降趋势，请说明以下问题：（1）分析收入下滑而应收账款余额大幅增加的原因，应收账款周转率大幅下降是否异常；（2）分别列示 2012 年上半年、前三季度和 2013 年上半年、前三季度营业收入前五名客户的名称、主营业务、股东背景，与公司及其控股股东、实际控制人存在的关联关系，并分析两年的变化情况和原因；（3）分别列示 2012 年上半年末、三季度末和 2013 年上半年末、三季度末应收账款前五名的客户名称、主营业务、股东背景，与公司及其控股股东、实际控制人存在的关联关系，并分析两年的变化情况和原因；（4）公司对客户的信用政策，且该信用政策本期是否调整；（5）公司的经营环境、销售模式是否发生重大变化；

答：1、分析收入下滑而应收账款余额大幅增加的原因，应收账款周转率大幅下降是否异常。

（1）受宏观经济影响，加盟商终端销售状况面临压力，主要表现为销售增长放缓，租金、人力成本上涨，库存有所增大，为此，公司适时调整了信用政策，帮助加盟商渡过难关。

（2）为进一步扩大市场份额，2009年以来公司加大了对多店加盟商和优质大加盟商的扶持力度，鼓励多店加盟商和优质大加盟商开设新店，由于新店的成熟需要一定的时间，公司需在信用政策上加大支持，减缓加盟商的资金压力；

（3）报告期内，多店加盟商的增加使得可以享受公司信用政策的加盟商数量有了大幅增长。

(4) 公司应收账款周转率下滑的主要原因是应收账款的上升,受以上因素的影响,公司加大对终端加盟商的扶持力度,主要表现为延长信用期限,提高信用额度,因此应收账款呈较大幅度增长,应收账款周转率大幅下降。

答: 2、分别列示 2012 年上半年、前三季度和 2013 年上半年、前三季度营业收入前五名客户的名称、主营业务、股东背景,与公司及其控股股东、实际控制人存在的关联关系,并分析两年的变化情况和原因;

时间	客户名称	基本情况	变化情况及原因
2012 年上半年、前三季度	王 泽	于 1999 年加盟百圆裤业,店面主要分布在陕西西安、山西翼城、四川广元、宁夏石嘴山、甘肃平凉、山西霍州等地,目前主营业务从事百圆裤业加盟店的管理和西安配送中心、乌鲁木齐配送中心的管理(外包),采取个体经营模式。2009 年 11 月 20 日至 2012 年 11 月 29 日任公司第一届董事会董事,属公司关联方。	(1) 近年来公司加大对部分优质加盟商的扶持力度,鼓励其做大做强,目前已经初见成效; (2) 江苏与湖北区域分店与全国其他区域相比,整体质量较高。
	韩高荣	公司监事,于 2000 年加盟百圆裤业,店面主要分布在山东济南、江苏徐州、江苏南京、山东德州、河南商丘等地,目前主营业务从事百圆裤业加盟店的管理和南京配送中心、济南配送中心的管理(外包),采取个体经营模式,属公司关联方。	
	徐跃胜	2000 年加盟百圆裤业,店面主要分布在河南濮阳、河南开封、安徽安庆等地,目前主营业务从事百圆裤业加盟店的管理和合肥配送中心的管理(外包),采取个体经营模式。与公司及其控股股东、实际控制人不存在关联关系。	
	樊景岩	1999 年加盟百圆裤业,店面主要分布在山西闻喜、山西运城、湖南衡阳等地,目前主营业务从事百圆裤业加盟店的管理和武汉配送中心的管理(外包),采取个体经营模式。与公司及其控股股东、实际控制人不存在关联关系。	
	刘文宪	于 2000 年加盟百圆裤业,店面主要分布在四川绵阳、四川金堂、四川郫县、四川成都、重庆等地,目前主营业务从事百圆裤业加盟店的管理和成都配送中心的管理(外包),采取个体经营模式,与公司及其控股股东、实际控制人不存在关联关系。	
2013 年上半年	王 泽	同上。	
	韩高荣	同上	
	徐跃胜	同上	
	孙文军	2003 年加盟百圆裤业,店面主要分布在江苏阜宁、江苏建湖、江苏盐城等地,目前主营业务从事百圆裤业加盟店的管理,采取个体经营模式。与公司及其控股股东、实际控制人不存在关联关系。	

	王先祥	2004年加盟百圆裤业，店面主要分布在湖北宜昌、湖北恩施、湖北利川、湖北咸丰等地，目前主营业务从事百圆裤业加盟店的管理，采取个体经营模式。与公司及其控股股东、实际控制人不存在关联关系。	
2013年前三季度	王泽	同上	
	韩高荣	同上	
	刘文宪	于2012年11月29日任职第二届董事会董事，属公司关联方，其他内容同上。	
	孙文军	同上	
	王先祥	同上	

答：3、分别列示2012年上半年末、三季度末和2013年上半年末、三季度末应收账款前五名的客户名称、主营业务、股东背景，与公司及其控股股东、实际控制人存在的关联关系，并分析两年的变化情况和原因；

2012年上半年末、三季度末和2013年上半年末、三季度末应收账款前五名的客户未发生变化，分别为韩高荣、樊景岩、徐跃胜、王泽、刘文宪，客户基本情况见本问题2。

答：4、公司对客户的信用政策，且该信用政策本期是否调整。

公司的信用政策：对新加盟商和单店加盟商一般采取“现款现货”原则，对多店加盟商或优质加盟商在信用额度范围内进行赊销。

信用政策制订依据及近年来的变化情况：

公司信用政策以鼓励加盟商发展为导向，对加盟商财务状况、未来市场开发情况、销售情况、组织管理能力及以往回款情况进行综合分析，制定不同信用额度与期限。

近年来，公司老加盟商开新店比例占每年公司新开店总数的50%以上，这部分新开门店实现盈利需一定时间，2012年以来，受加盟商终端销售压力增大的影响，公司进一步加大对加盟商的扶持力度，表现为延长信用期限，提高信用额度，降低加盟商资金压力。

答：5、公司的经营环境、销售模式是否发生重大变化。

近两年服装零售行业呈现疲软状态，成本上升压力较大，但未构成重大变化。公司销售模式未发生重大变化。

问题三、你公司2013年上半年末存货余额12,477.30万元，三季度末存货余额12,504.59万元，分别较2012年末余额增加11.58%、11.82%，2011年上半年、2012年上半年、2013年上半年存货周转率分别为1.92次、1.80次、0.80次，2011年前三季度、2012年前三季度、2013年前三季度存货周转率分别为2.59次、2.19次、1.36次，均呈明

显下降趋势，请结合公司业务特点，解释以下问题：（1）量化分析公司收入同比下滑而存货余额增长的原因；（2）说明说明库存商品是否存在积压滞销情况，是否计提了充分的存货跌价准备，本期计提和转销存货跌价准备的计算依据；（3）对比同行业的存货周转率水平，并分析差异原因。

答：1、量化分析公司收入同比下滑而存货余额增长的原因。

单位：万元

存货余额	2011年			2012年			2013年	
	半年末	三季度末	年末	半年末	三季度末	年末	半年末	三季度末
合并	6212.87	7790.04	7798.94	6122.94	9217.54	11182.58	12477.3	12504.59
母公司	5734.57	7246.4	7089.78	5031.02	7973.33	8774.68	8447.13	8032.18
子公司	478.3	543.64	709.16	1091.92	1244.21	2407.9	4030.17	4472.41

公司存货余额逐年上升，其主要原因为：（1）公司2012年开始实施募投项目，新开直营店较多，从而存货增加；（2）公司主销产品价位逐年提升，平均单位成本上升，从而存货余额上升。

答：2、说明库存商品是否存在积压滞销情况，是否计提了充分的存货跌价准备，本期计提和转销存货跌价准备的计算依据。

存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法：公司在中期期末或年度终了，根据存货全面清查的结果，按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。可变现净值按估计的市价扣除至完工时将要发生的成本及销售费用和税金确定。

公司定期对所有存货进行盘点，根据存货全面清查的结果，未发现长期积压、滞销的库存，并按单个存货项目的成本与其可变现净值进行比较，未发现需计提存货跌价准备的情况，所以未计提存货跌价准备。

答：3、对比同行业的存货周转率水平，并分析差异原因。

项目	百圆	搜于特	九牧王	美邦服饰
2013年前三季度存货周转率	1.36	1.89	1.09	1.55

公司存货周转率与同行业相比，处于同一水平。

问题四、你公司在2013年上半年末募集资金使用情况中披露，截至报告期末，公司对“营销网络建设项目”和“信息化系统建设项目”的投资进度分别为50.03%、42.05%，请说明上述募投项目投入较慢的具体原因，与预期收益存在差异的原因，以及公司今后对

募集资金的使用计划。

答：1、募投项目投入较慢的具体原因

营销网络建设项目：从公司规划营销网络建设项目至今，国内经济形势发生了较大变化。受宏观经济的影响，市场消费终端购买力低迷，劳动力成本、店铺租售价格不断上涨，已实施的募投项目未达到预期，公司决定放缓实施速度。

信息化系统建设项目：公司目前已基本完成信息化建设项目中的硬件设备采购及基础网络的升级改造工作，以新ERP系统为核心的管理系统已经上线运行，该系统正处于上线后试运行阶段，款项根据约定还未付完。另外，面对目前复杂的市场环境，公司进行部分内部流程的调整，对项目的实施进度略有影响。

答：2、与预期收益存在差异的原因

近两年来，服装行业持续低迷，消费终端购买力明显疲软，造成各商家销售收入大幅下滑，库存压力增大。为摆脱库存、提升销量各家不得不选择大力度的促销活动。在此同时，劳动力成本、店铺租售价格却不断上涨，公司募投项目收益未达预期。鉴于这种情况，公司决定放缓开店速度。原计划第一年开83家店、第二年开137家店，实际进展情况为2012年开80家店，2013年截止季报开23家店。

答：3、公司今后对募集资金的使用计划

鉴于目前市场状况，公司决定放缓募投项目的实施进度，将建设期延长至2015年12月31日。

已经投入到子公司部分募集资金，一方面会根据各子公司市场情况及实施效果做部分实施主体及地点的调整。另一方面适当放缓实施进度，条件较好的分店尽快开，比较勉强的分店尽量不开，以确保项目实施质量。

未投入子公司的募集资金拟计划先暂时补充流动资金，缓解流动资金压力，节约部分财务成本。

特此公告。

山西百圆裤业连锁经营股份有限公司董事会

二〇一三年十一月二十五日