

## 搜于特集团股份有限公司 关于 2017 年年报问询函的回复公告

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

公司于 2018 年 5 月 25 日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对搜于特集团股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第 229 号），要求对公司 2017 年度报告的相关事项作出书面说明。公司董事会对问询函相关事项进行了认真研究并作出如下回复。

**1、报告期内，你公司实现营业收入 183.30 亿元，同比增长 190.04%，其中材料收入 155.58 亿元，同比增长 250.94%，其他产品收入 1.22 亿元，同比增长 10,789.18%；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 6.13 亿元，同比增长 69.43%；经营活动产生的现金流量净额为-8.82 亿元，同比下降 44.07%。请你公司补充说明：**

**(1) 列表说明材料收入和其他产品收入的构成、金额，自查相关收入分类是否正确；**

**回复：**

材料收入和其他产品收入的构成及金额如下：

项目	构成	金额（万元）
材料	棉纱	917,983.76
	纤维纱	142,522.26
	棉花	45,654.50
	布料	156,983.70
	纤维及制剂	270,659.51
	辅助材料	22,028.07
	<b>小计</b>	<b>1,555,831.81</b>

项目	构成	金额（万元）
其他产品	时尚电子产品	121,144.80
	家纺用品	579.54
	小计	<b>121,724.34</b>

1) 材料分类：公司材料主要有纱、棉花、布料、纤维及制剂、辅助材料，以上产品属于生产纺织产品前端的原材料。

2) 其他产品分类：其他产品主要包括时尚电子产品及家纺用品。

经公司自查，材料收入和其他产品收入是按照一定的分类标准进行的，材料主要的分类是与生产纺织产品前端相关的，其他产品收入是与生产纺织产品前端无关的时尚电子产品、家纺用品。材料收入和其他产品收入分类符合公司的分类标准，是正确的。

(2) 结合市场情况、同行业公司情况、公司业务模式、产销情况、收入构成等，分析说明本期营业收入及净利润大幅增长的原因及合理性；

回复：

(一) 公司收入构成及产销情况

2016年和2017年公司主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2017年	2016年	增长金额	增长幅度
服装	152,995.79	186,945.66	-33,949.87	-18.16%
材料	1,555,831.81	443,333.75	1,112,498.05	250.94%
其他产品	121,724.34	1,117.85	120,606.49	10,789.18%
<b>主营业务收入合计</b>	<b>1,830,551.94</b>	<b>631,397.27</b>	<b>1,199,154.67</b>	<b>189.92%</b>

公司2017年主营业务收入为1,830,551.94万元，较2016年增长1,199,154.67万元，增幅为189.92%，材料和其他产品收入增长是主营业务收入增长的动因。材料主要包括棉纱、布料、辅料等，其他产品主要为时尚电子产品。材料收入主要由供应链管理业务产生，其增长的原因主要是2016年11月公司非公开发行股票完成，募集资金净额24.64亿元，其中12亿元用于“时尚产业供应链管理项目”，供应链管理项目在募集资金到位后得到了迅速发展，2017年供应链管理公司共实现营业收入1,480,344.89万元，占全年营业总收入的80.68%，实现净利润46,194.33万元，占公司净利润的75.38%，带动公司

业绩大幅度提升，成为公司主要业务收入和利润来源。

2016 年和 2017 年公司材料业务的产销情况如下：

项目	2017 年			2016 年		
	采购量	销售量	销售率	采购量	销售量	销售率
材料	1,229,325,714.92	1,190,743,486.83	96.86%	341,085,768.15	334,450,691.54	98.05%

由上表可见，公司 2016 年和 2017 年材料业务销售率为 98.05% 和 96.86%，在收入规模大幅增长的情况下销售率相对较高。

2015 年以来，公司陆续在全国各纺织服装产业集群地区分别与各合作伙伴投资设立供应链管理控股子公司，截至目前已在广东东莞、增城、佛山，湖北荆门、荆州，江苏吴江、南通，浙江绍兴，福建厦门等地设立了 11 家供应链管理控股子公司。通过汇聚本区域的供应链资源和市场资源，利用公司多年来在集中采购、研发设计、生产管理以及仓储配送等方面的经验和优势，为时尚产业品牌商、制造商等客户提供高效、低成本的供应链服务，在全国构建一个覆盖范围广、供应能力强的时尚产业供应链服务体系。

## （二）公司开展供应链管理业务的具体模式

公司以全资子公司“东莞市搜于特供应链管理有限公司”作为实施主体，由该子公司在全国各个地区投资设立多家控股型项目子公司，并以股权联合的形式，吸引那些在时尚产业具有行业经验和行业资源的合作伙伴共同参与，汇聚本区域的供应链资源和市场资源。同时，公司利用自身在集中采购、研发设计、生产管理以及仓储配送等方面的经验和优势，提供相关的供应链管理服务，从而构建一个覆盖范围广、供应能力强且具有很强灵活性的时尚产业供应链服务体系。该体系能够在全国范围内汇集供应链资源，为时尚产业商家客户提供高效、低成本的采购、仓储、配送等一系列供应链服务，以及设计方面的支持，从而获得服务收益。

### 1、纺织服装行业发展背景

#### 1) 市场规模

纺织服装行业属于传统行业，具有刚性需求属性，2016 年约 9 万亿的产值，约占 GDP14%，从业者过亿，市场规模庞大。

#### 2) 行业发展痛点

目前，纺织服装行业发展增速放缓，企业面临许多困难。比如产能过剩，设备空置率高；产业链条长，从棉花、化学纤维等原材料，到纺纱，到织布，到印染、成衣，到

品牌销售，中间环节多，每个环节都有众多的批发商、中间商参与，价格层层叠加；中小企业资金紧张，贷款难，融资成本高等，行业有去中间化的极大需求。在这样的背景下，对供应链管理业务的需求非常迫切。而公司自成立运行以来，在纺织原材料采购方面一直坚持自行采购的做法，因而在供应链管理方面积累了丰富的经验，形成了自身的独特优势，这与其他品牌服装企业往往采取包工包料的生产外包模式有所不同，为公司开展供应链管理业务提供了良好的基础。

## 2、公司供应链管理业务的发展模式

### 1) 合作股东背景

供应链管理子公司合作股东是具有多年行业经验，在当地市场具有龙头影响力，有一定业务规模，原来就有较大规模营业收入的商家。合作股东分布全国主要纺织服装产业集群地，公司与其共同合作新设供应链管理公司。

### 2) 合作方式

为了整合双方资源，充分发挥合作股东原有团队的优势，采用合作新设公司的方式，共同设立供应链管理公司。合作股东有业务资源、行业经验的优势，但往往存在资金短缺的情况，需要承担很高的融资成本；公司具有资金、研发设计、采购规划等优势，通过合作伙伴将现有业务资源导入新设的供应链管理公司，大家进行资源互补，共同将新设供应链管理公司发展壮大。新设的供应链管理子公司，通常由公司持股 51%，合作股东持股 49%，目前已设立了 11 家供应链管理子公司。

### 3) 业务模式

供应链管理子公司通过集中采购，提供研发设计、采购规划等增值服务，为纺织服装行业提供高效、低成本的供应链管理服务，落实国家纺织行业供给侧改革。

#### A、集中采购

通过收集下游客户订单，汇集向上游供应商集中采购。公司通过预付款或现金采购方式，能够解决上游供应商资金紧张、产能过剩、设备空置率高等问题，获得较好的议价能力，争取到优惠的采购价格，让利给下游客户，降低下游采购成本。

#### B、研发设计

为上下游企业提供新产品、新款式，以及成本分析、流行资讯等研发设计核心服务，提升客户产品竞争力。公司在纺织服装行业沉淀多年，拥有丰富的行业及品牌经营的资源及经验，拥有一个由 300 多人组成的专业研发设计团队，有独立的原材料研发部。

#### C、采购规划

根据客户采购需求及资金状况，为其量身定制最优的采购规划。在降低客户采购成本的同时，又解决了客户特殊品种采购难、旺季采购难、资金周转紧张等采购难题，推动客户由粗放型管理向精细化管理转变，提高经营效率。

### （三）市场情况、同行业公司情况

2017年10月，国务院办公厅发布《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》（国办发〔2017〕84号），首次将供应链的创新与应用，上升为国家战略。《意见》明确了国内供应链的发展目标，并指出：“到2020年，形成一批适合我国国情的供应链发展新技术和新模式，基本形成覆盖我国重点产业的智慧供应链体系。供应链在促进降本增效、供需匹配和产业升级中的作用显著增强，成为供给侧结构性改革的重要支撑。”供应链创新与应用，有利于促进降本增效和供需匹配，已经成为国家重点鼓励发展的业务领域。

根据前瞻产业研究院及平安证券研究所数据，目前我国供应链管理服务行业的市场规模已经超过1.6万亿美元，到2023年，有望突破3万亿美元，我国供应链管理服务行业呈现较快速增长趋势。



资料来源：国家统计局

纺织服装行业上游行业主要为棉花种植、纺纱、织布行业，市场参与者众多，在全国分布相对分散，市场集中度较低，下游服装加工制造及品牌服饰行业也呈现市场参与者众多，集中度较低的特点，市场上下游的资源匹配整合效率相对较低。公司供应链管理业务主要瞄准上下游行业分散、资源整合效率低的特点，利用自身在设计、产品研发、集中采购、仓储、配送管理等方面积累的优势，提高资源整合效率。近年来，我国纱、

布产量呈现上升趋势，2017 年我国纱产量大约 4,050.00 万吨，较上年提升 8.50%，布产量也持续保持高位，这其中存在巨大的市场空间需要进行上下游资源整合。

从事供应链管理业务的主要上市公司 2017 年和 2016 年营业收入对比情况如下：

单位：亿元

上市公司	2017 年	2016 年	增长金额	增长幅度
瑞茂通	374.97	212.34	162.63	76.59%
厦门象屿	2,032.91	1,190.67	842.24	70.74%
普路通	53.81	35.95	17.86	49.68%
建发股份	2,186.02	1,455.91	730.11	50.15%
厦门国贸	1,646.51	980.77	665.74	67.88%
<b>搜于特供应链管理业务</b>	<b>148.03</b>	<b>43.24</b>	<b>104.79</b>	<b>242.35%</b>

上述从事供应链管理业务的上市公司在营业收入方面均呈现不同程度的上升，本公司供应链管理业务是从 2015 年 9 月开始的，基于前期较早的调研和布局，凭借公司从事服装产业积累的多年的相关经验以及上市公司雄厚的资金实力，公司供应链管理业务在 2016 年和 2017 年均获得较快速增长，且由于前期基数小的原因，增长率较高，总体而言，与同行业上市公司的增长相匹配。

#### （四）营业收入及净利润大幅增长的原因及合理性

公司 2017 年营业收入为 1,833,038.50 万元，较 2016 年增长 190.04%，2017 年归属于母公司净利润为 61,282.88 万元，较 2016 年增长 69.43%，增长的主要原因是供应链管理业务快速增长，公司供应链管理业务快速增长的原因如下：

1、公司 2016 年 11 月完成非公开发行股票，募集资金净额 24.64 亿元，募集资金的顺利到位为供应链管理项目提供了有力的资金支持。

2、公司在募集资金到位前，即已开始布局供应链管理业务，募集资金到位后加快了供应链管理业务的推进，截至目前已在广东东莞、增城、佛山，湖北荆门、荆州，江苏吴江、南通，浙江绍兴，福建厦门等地设立了共有 11 家供应链管理控股子公司，极其高效地在全国构建了一个覆盖范围广、供应能力强的时尚产业供应链服务体系。

3、公司深耕服装行业十余年，在设计、产品研发、集中采购、仓储、配送管理等方面拥有丰富经验和优势，能够汇聚区域供应链资源和市场资源，为客户提供一站式的供应链管理服务。公司在纺织服装产业拥有其他供应链企业不可比拟的专业性，对行业的生产运作流程和企业的供应链需求有着更为深刻的认识和理解。

4、供应链管理公司合作伙伴原就有较大规模，与公司合作后，将原有业务资源导入新设的供应链管理公司，使供应链管理业务迅速发展。

5、近年来国家出台了关于鼓励供应链业务开展的相关的政策性文件，首次将供应链的创新与应用，上升为国家战略。从整个行业发展来看，专业化分工成为趋势，全国供应链业务规模呈较快速增长趋势。

公司 2017 年度营业收入及净利润的大幅度增长是公司推进战略转型大力发展供应链管理业务导致的，与公司的发展战略相一致，增长是合理的。

**(3) 结合业务模式、应收账款信用政策等因素分析说明经营活动产生的现金流量净额连续两年为负，且与营业收入、净利润变化趋势不一致的原因及合理性；**

**回复：**

公司主要经营活动为“潮流前线”品牌服装的研发和销售、供应链管理、品牌管理等，报告期内，公司继续推进时尚产业供应链管理项目的实施，使其得到了快速发展成为公司的主要业务收入及利润来源。

公司供应链管理业务主要通过整合订单资源，集中区域内的服装生产企业、原材料生产企业的采购需求，将大量的订单资源整合起来，向供应商进行大规模集中采购，从而形成规模效应，节约生产运作成本，提高供应商的产能利用率，从而有效降低采购成本，提高采购效率。该模式下，公司的采购规模较大，当前原材料供应商普遍面临资金周转压力大的问题，公司在采购过程中，为供应商提供预付款支持，以及相对较短的付款周期，减轻其资金周转压力，有利于获取更为优惠的采购价格。

2016 年、2017 年供应链管理业务发展迅速，公司为进一步降低采购成本，向供应商提供预付款支持以及缩短应付账款付款周期，导致 2017 年、2016 年经营业务净现金流分别为-8.82 亿元、-6.1 亿元。

**(一) 2016年度公司营业收入较上年度增长218.74%，经营业务净现金流为-6.1亿元，主要是：**

1、2016 年度，公司营业收入较上年度增长 218.74%，销售商品、提供劳务收到的现金较上年度增长 197.43%，销售收现比率为 1.06，虽然公司销售收现能力良好，但销售商品、提供劳务收到的现金增长率略低于公司营业收入的增长率。同时公司为降低采购成本，较多采用预付货款与缩短结算周期的措施支付货款，导致报告期内购买商品、接受劳务支付的现金较上年度增长 329.67%，高于营业收入的增长率。

2、因业务快速增长,支付的各项流转税额增加,2016年度支付的各项税费 27,176.16 万元,较上年同期增长 61.60%。

3、随着业务快速增长,公司需要支付的员工工资及各项费用均较上年度增长。2016 年度公司支付给职工以及为职工支付的现金 18,246.38 万元,较上年度增长 11.25%,支付其他与经营活动有关的现金 18,636.51 万元,较上年同期增长 17.91%。

**(二)公司 2016 年净利润 36,170.60 万元与经营活动产生的现金流量-61,224.38 万元差异较大,主要的原因是:**

1、报告期内销售商品、提供劳务收到的现金上年同期增加 446,088.20 万元,购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期增加 515,566.72 万元,多支出 69,478.52 万元。

2、报告期随营业收入大幅度增长,支付的各项税费 27,176.16 万元,较上年同期增加 10,359.34 万元。

3、报告期内公司为降低采购成本预付部分货款,预付账款期末余额 65,100.37 万元,较去年期末增加 38,984.60 万元。

**(三)2017 年度公司营业收入较上年同期增长 190.04%,经营业务净现金流为-8.82 亿元,主要是:**

1、2017 年度,公司营业收入较上年同期增长 190.04%,销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增长 191.64%,销售收现比率为 1.07。虽然公司销售收现能力良好,销售商品、提供劳务收到的现金增长率也与公司营业收入的增长率基本持平,但由于公司处于快速扩张阶段,供应链管理业务处于高速增长阶段,公司为能够继续降低采购成本,沿用以前的付款政策,较多采用预付货款以及缩短结算周期的措施支付货款,降低采购成本,导致报告期内购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期增长 190.22%。

2、因业务快速增长,支付的各项流转税额增加,2017 年度支付的各项税费 57,681.49 万元,较上年同期增长 112.25%。

3、随着业务快速增长,2017 年度公司支付给职工以及为职工支付的现金 21,106.45 万元,较上年同期增长 15.67%,支付其他与经营活动有关的现金 29,059.74 万元,较上年同期增长 55.93%。

**(四)公司 2017 度净利润 61,282.88 万元与经营活动产生的现金流量净额-88,208.34 万元差异较大,主要的原因是:**

1、报告期内公司为降低采购成本预付部分货款,预付账款期末余额 228,269.27 万元,较去年期末增加 163,168.90 万元。

2、报告期内公司业务快速增长，收到客户预付的货款尚未发货，预收账款期末余额 86,133.50 万元，较去年期末增加 52,197.78 万元。

3、报告期内随营业收入大幅度增长，支付的各项税费 57,681.49 万元，较上年同期增加 30,505.33 万元。

4、报告期内因业务快速增长，支付各项费用增加，支付其他与经营活动有关的现金 29,059.74 万元，较上年同期增加 10,423.23 万元。

公司经营活动产生的现金流量净额连续两年为负，且与营业收入、净利润变化趋势不一致的主要原因是公司处于快速增长阶段，近两年来营业收入均得到快速增长，分别达到了 218.74%、190.04%，公司为进一步降低供应链的采购成本，向供应商提供预付款支持以及缩短应付账款付款周期支持，使得公司现金流量净额为负数，这是由公司近两年的快速发展及公司供应链管理业务模式在初期阶段采用的采购与付款策略相关的，符合现阶段的业务发展。

**(4)详细描述近三年主营业务的变化情况，并补充披露未来经营计划及发展战略，并提示相关风险；**

**回复：**

#### **(一) 近三年主营业务的变化情况**

公司原来主要从事“潮流前线”品牌休闲服饰的设计和銷售业务，并陆续推出面向不同细分人群的 10 个潮流子品牌，通过集合 10 个潮流子品牌在“潮流前线”专卖店销售，打造大型集合店。公司品牌的消费者定位为 16—35 周岁的年轻人，价格定位为平价的时尚，市场定位为国内三、四线市场。公司以直营与特许加盟相结合的模式在全国建立销售渠道，在国内三、四线市场建立了领先的竞争优势。

近年来，公司深刻洞察到，随着中国国民经济的持续增长与居民收入水平的不断提高，时尚生活产业进入了快速发展的历史新时期，时尚生活产业蕴含着巨大的转型需求与发展机遇。为此公司 2015 年制定了《关于向以供应链管理、品牌管理及互联网金融为核心的时尚生活产业增值服务领域发展的战略规划纲要》，着手实施公司发展的战略转型。公司在巩固提升现有品牌服饰业务的基础上，充分利用公司在时尚产业深耕多年所积累的资源 and 所做的投资布局，以供应链管理、品牌管理为核心，大力向时尚生活产业的各项增值服务领域发展，为产业链各个环节提供全方位、多层次的增值服务，将公司

打造成为中国具备领先优势的时尚生活产业综合服务提供商。

近三年来供应链管理得到了快速发展，占营业收入的比例不断提升，成为公司主要业务收入和利润来源。明细如下：

单位：万元

项目	2017年	2016年	2015年
供应链管理业务收入	1,480,344.89	432,381.67	19,729.64
营业收入	1,833,038.50	631,998.33	198,277.34
占营业收入比例	80.76%	68.42%	9.95%

## （二）未来的经营计划

### 1、公司发展战略

公司计划在巩固提升现有服装品牌业务基础上，充分利用公司在时尚产业深耕多年所积累的资源 and 所做的投资布局，大力向供应链管理、品牌管理、商业保理等时尚生活产业的各项增值服务领域发展，为产业链各个环节提供全方位、多层次的增值服务，将公司打造成为中国具备领先优势的时尚生活产业综合服务提供商。

### 2、2018年经营计划

2018年将以加强管理、控制风险、平稳发展为原则，围绕公司发展战略规划，扎实推进各项经营管理工作。

1) 以总经理新上任、实施战略决策与经营管理分离为契机，全面完善和加强公司的内部管理，着力在公司组织体系建设、制度体系建设和文化体系建设等方面全面推进，以适应公司已发展成为涵盖多个业务领域、拥有众多子公司的控股型企业集团的需要，为公司发展战略规划的实现提供坚实的组织管理保障。

2) 服饰品牌运营方面。踏踏实实做产品，以为消费者提供“超级性价比”的休闲服饰为目标，在设计研发、营销推广、线下线上融合、供应链管理等方面注入新动能，赋予品牌新活力，促进销售业绩稳步提升。

3) 供应链管理方面。以控制风险、完善业务模式为重点，加强培训，继续拓宽业务范围，推出B2B交易平台，为客户提供高效率、低成本的增值服务，推进供应链管理业务的平稳发展，为公司营业收入和利润的稳步增长提供坚实的支撑。

4) 商业保理业务方面。一是毫不动摇的继续坚持服务实体经济，服务纺织服装全产业链；二是完善内控管理，加强内部体系建设及培训工作，牢牢守住不发生风险及损失的底线；三是积极拓展业务，稳步提升盈利水平，力争实现利润有较大幅度的增长。

5) 继续加大融资力度, 拟筹建企业集团财务公司。为推进公司发展战略规划的实施, 公司将充分利用各种融资工具, 如银行信贷、发行融资债券、发行可转债等继续加大融资力度; 同时拟筹划申请设立企业集团财务公司, 加强企业集团资金集中管理, 提高企业集团资金使用效率, 为公司发展战略规划的实施提供强大的金融支持。

6) 继续推进公司的各项基础设施建设。报告期, 新总部一期完成搬迁后, 2018年新总部二期(仓储物流基地)要开工建设; 同时, 要启动华中区域总部、华东区域总部、东南区域总部以及供应链管理中心等项目规划设计工作, 为公司完成在全国的战略布局, 成为中国具备领先优势的时尚生活产业综合服务提供商提供坚实的基地建设保障。

### 3、可能面对的风险

1) 宏观经济波动的风险。多年来我国经济持续稳定增长, 但近年经济下行压力加大, 国内消费市场增速放缓, 生产要素成本上升, 不排除未来受宏观经济波动的影响, 对公司经营带来不利影响。

2) 品牌服饰业务方面的风险。近年来随着人们消费水平的提高, 80后、90后逐步成为消费主力, 消费者消费行为和消费观念发生很大变化, 迫使服饰品牌不断转型升级。为此, 公司品牌服饰业务在品牌推广、产品设计、营销模式、供应链管理等方面也在不断进行新的探索, 但如果公司的新探索与消费市场实际情况存在偏差, 不能适应消费市场的新变化, 公司的品牌服饰业务有可能停滞不前, 甚至存在品牌逐渐没落的风险。

3) 公司战略转型的业务风险。公司为了在纺织服装产业转型升级过程中寻求突破, 为未来开辟广阔的发展空间, 公司正在实施发展战略转型规划, 在巩固服饰品牌业务同时, 向供应链管理、品牌管理、商业保理及对外投资等各项业务领域发展, 目前也取得了明显的成效。但未来随着新业务的不断拓展, 如果受到市场变化或自身业务能力限制, 新业务拓展受阻, 存在公司战略转型的业务开展不能达到预期效益的风险。

4) 公司战略转型的融资需求风险。为实施公司战略转型规划, 公司未来三年预计要投入60-100亿元人民币。公司2016年已增发股份募集资金25亿元, 2017年已通过中国银行间市场交易商协会注册中期票据12亿元和短期融资券12亿元, 未来还将利用债务融资工具, 如发行可转债、超短期融资券和银行借贷等继续融资。但如果未来受市场和政策影响, 公司融资计划受阻, 将会影响公司战略转型规划的实施。

5) 公司战略转型的管理与人才队伍建设风险。公司战略转型后将开展多个业务板块, 管理的宽度和深度将大幅增加; 同时公司还需要招聘和培养大量与公司战略转型业务发展相适应的人才。目前公司已初步建立集团化的管理模式, 人才招聘也较为顺利。

但如果公司集团化管理模式和人才队伍建设不能适应公司战略转型发展的需求，将会影响公司发展战略规划的顺利推进。

6) 商业保理业务风险。商业保理业务是一项集贸易融资、商业资信调查、应收账款管理及信用风险控制与坏账担保于一体的新兴综合性金融服务，有利于企业加快资金周转，降低企业对应收账款的管理成本和坏账风险损失。但如果公司不能准确辨别交易双方信用和实力，不能准确辨别相关交易的真实性，不能有效管控商业保理业务的运营风险，将会给公司业务带来较大的损失。

7) 存货相关风险。报告期末存货余额较大，公司存货主要由原材料、委托加工物资、库存商品和发出商品构成。虽然公司建立了严格的存货管理制度，对存货的采购、验收入库、仓储、发出、盘点等方面设置详细的规范和要求，以降低库存数量，但仍然可能存在存货余额较大占用资金较多而导致的流动性风险，存在因市场大幅度变化而发生滞销面临减值的风险。

8) 应收账款坏账损失的风险。虽然公司的应收账款主要系信用好、合作时间长的优质客户所欠货款，并且应收账款账龄较短，公司也计提了相应的坏账准备，但如果客户的信用发生较大的变化，造成应收账款不能及时收回，公司仍将面临应收账款产生坏账损失的风险。

9) 预付账款损失的风险。公司供应链管理业务为进一步降低采购成本，通过预付货款的形式提前支付供应商货款，虽然公司对供应商供货能力、交货时间、产品品质等进行了调查与评估，主要的供应商经营情况正常，但不排除因市场环境或经营出现重大不利变化，导致公司预付账款出现损失的风险。

**(5) 补充披露公司核心竞争力，请结合与同行业公司经营情况及财务指标对比情况说明公司的行业地位。**

**回复：**

公司开展供应链管理业务的主要核心竞争力如下：

**(一) 公司掌握大量服装纺织行业的上下游资源**

公司成立于 2005 年，拥有经营品牌服饰超过 10 年的经验和积累，公司“潮流前线”品牌服饰一直坚持自主采购原材料，公司在原材料采购等供应链管理方面有丰富的资源和经验积累。公司供应链管理业务是在公司现有服装业务上的外延拓展和内涵深化。通过品牌服饰运营的多年积累，公司与原材料供应商、生产厂商、分销商、各级经销商、

零售商建立了稳定的合作关系，掌握了大量的厂商资源和丰富的渠道支持。这对开展供应链管理业务，特别是原材料供应商和生产厂商供应链业务的拓展，是非常重要的。

### （二）公司拥有较强的供应链资源整合管理能力和纺织服装产业的专业性

公司在纺织服装产业链运营超过 10 年，自身品牌服饰的运作模式上对供应链管控要求较高，公司将成衣加工的环节进行外包，严格把控面辅料采购和成衣质检入库环节，在供应链管控、品质管理、成本控制方面拥有极强的优势。通过供应链有效整合，公司实现了有效的资源配置，降低了采购、物流和生产管理成本，实现了规模效益同时构建了和谐的产业合作关系，实现上下游企业长期合作共赢。在此基础上，公司将该自身供应链资源整合管理能力进行延伸，将自身的经验复制到其他有需求的企业。公司供应链管理业务模式具有显著优势，通过集中采购，提供研发设计、采购规划等增值服务，能够争取到上游优惠的采购价格，让利给下游客户，能够为上下游企业提供新产品、新款式，以及成本分析、流行资讯等研发设计核心服务，提升上下游企业产品竞争力，能够推动客户向精细化管理转变，提升经营效益。此外，公司在产业方面有着其他企业无法比拟的专业性，对行业的生产运作流程和企业的供应链需求有着更为深刻的认识和理解。

### （三）公司拥有上市公司平台和较强的资金实力

公司于 2010 年 11 月在深圳证券交易所挂牌上市，股票代码为 002503，一方面上市公司平台作为一种无形的名片，提升了公司在上下游产业的形象，有利于公司与其他公司合作开展业务；另一方面，上市公司平台为公司提供了良好的融资渠道，2016 年 11 月公司非公开发行股票完成，募集资金净额 24.64 亿元，用于“时尚产业供应链管理项目”、“时尚产业品牌管理项目”、“仓储物流基地建设项目”和“补充公司流动资金”，为供应链管理业务的快速发展奠定了基础。公司通过向供应链管理业务注入资金，有效缓解了资金紧张局面，通过及时付款获取更加优惠的采购价格，并让利给下游客户，打破了市场原有的平衡，吸引了更多的下游客户，业务规模迅速壮大。

综上所述，公司从事供应链管理业务，拥有所需的资源优势、规模优势、资金优势和专业优势，因此供应链管理业务能够快速的起步和发展。

公司主要财务指标与同行业上市公司对比情况如下：

单位：亿元

上市公司	2017 年				
	营业收入	毛利率	净资产收益率	应收账款周转率	存货周转率

瑞茂通	374.97	7.43%	14.35%	10.38	38.25
厦门象屿	2,032.91	2.32%	9.04%	75.33	17.88
普路通	53.81	6.64%	5.56%	5.94	51.66
建发股份	2,186.02	6.43%	14.83%	67.33	2.77
厦门国贸	1,646.51	4.12%	15.23%	50.26	5.90
<b>搜于特</b>	<b>183.30</b>	<b>6.93%<sup>注</sup></b>	<b>11.34%</b>	<b>12.65</b>	<b>10.49</b>

注：搜于特毛利率标注为材料业务毛利率

主要财务指标如下：

上市公司	2017年12月31日		
	资产负债率	流动比率	速动比率
瑞茂通	75.26%	1.58	1.47
厦门象屿	64.78%	1.25	0.79
普路通	90.98%	1.07	1.06
建发股份	75.05%	1.79	0.75
厦门国贸	63.58%	1.44	0.73
<b>搜于特</b>	<b>42.21%</b>	<b>2.16</b>	<b>1.68</b>

从营业收入的规模来看，公司在供应链管理行业，相比厦门象屿、建发股份、厦门国贸等企业，仍然属于规模相对较小，但在纺织服装行业，公司仍有一定的先发优势。总体来说，公司从2015年9月开始发展供应链管理业务，较快速的进行了业务布局和拓展，业务发展速度较快，相比于老牌供应链管理公司规模相对较小，但在纺织服装行业公司仍有一定的先发优势，且市场空间仍然巨大，发展前景看好。

2、你公司2017年分季度实现的营业收入分别为25.89亿元、39.72亿元、60.12亿元、57.53亿元；分季度实现的归属于上市公司股东的净利润分别为1.42亿元、2.19亿元、1.80亿元、7,186.61万元。请你公司结合行业情况、收入确认和成本费用归集及结转政策说明营业收入与归属于上市公司股东的净利润分季度变化不匹配的原因及合理性。

回复：

（一）收入确认与成本费用归集及结转政策

1、收入确认原则

### 1) 销售商品

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：i. 将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；ii. 公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；iii. 收入的金额能够可靠地计量；iv. 相关的经济利益很可能流入；v. 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

### 2) 提供劳务

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已完工作的测量占应提供劳务总量的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

### 3) 让渡资产使用权

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时，确认让渡资产使用权的收入。利息收入按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定；使用费收入按有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

## 2、收入确认的具体方法

### 1) 批发销售

加盟商的销售：于向加盟商发出货物，将货品的风险转移至加盟商时，公司向加盟商开具销售发票并确认销售收入。

供应链管理及品牌管理的销售：于向客户发出货物，将货品的风险转移至客户时，公司向客户开具销售发票并确认销售收入。

### 2) 零售销售

直营店销售：于商品交付给消费者并收取价款时，确认销售收入。

商场专柜及联营销售：公司每月初就上月的货品销售情况与客户对账，客户按约定的分成率扣除相应金额后向公司提供结算单，公司向客户开具发票并确认销售收入。

### 3) 保理利息收入

保理利息收入：公司每月按照客户实际使用保理资金的时间和实际利率计算确定，向客户开具发票并确认利息收入。

### 3、成本费用归集及结转政策

公司按照以上收入的原则确定各项业务收入，按照各项业务收入实际发生的成本费用进行归集，每月结转相应的成本费用。

#### (二) 行业情况

公司 2017 年每季度营业收入及归属于上市公司股东的净利润与有供应链管理业务的同行业上市公司对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
普路通	营业收入	73,562.63	148,840.25	176,998.25	138,665.12
	归属于上市公司股东的净利润	4,035.47	5,365.45	5,581.44	-8,157.66
	净利润率	5.49%	3.60%	3.15%	-5.88%
厦门国贸	营业收入	2,590,838.74	4,247,065.47	4,077,166.24	5,550,007.34
	归属于上市公司股东的净利润	42,722.14	36,147.92	81,782.83	30,077.03
	净利润率	1.65%	0.85%	2.01%	0.54%
建发股份	营业收入	3,898,808.58	5,264,654.87	5,255,196.16	7,441,498.29
	归属于上市公司股东的净利润	42,224.26	51,235.46	69,610.78	170,015.02
	净利润率	1.08%	0.97%	1.32%	2.28%
厦门象屿	营业收入	4,034,576.24	5,103,351.50	5,272,017.11	5,919,118.58
	归属于上市公司股东的净利润	13,802.38	15,890.90	19,790.88	21,947.75
	净利润率	0.34%	0.31%	0.38%	0.37%
瑞茂通	营业收入	523,298.83	1,061,971.54	849,923.95	1,314,553.20
	归属于上市公司股东的净利润	26,869.85	4,351.49	4,159.53	36,131.62
	净利润率	5.13%	0.41%	0.49%	2.75%
搜于特	营业收入	258,856.33	397,161.65	601,727.99	575,292.53
	归属于上市公司股东的净利润	14,203.19	21,901.63	17,991.45	7,186.61
	净利润率	5.49%	5.51%	2.99%	1.25%

从上表可以看出，公司及有供应链管理业务的同行业上市公司每季度的营业收入与归属于上市公司股东的净利润不完全能够匹配，从净利润率来看，厦门象屿四个季度基

本保持稳定，建发股份四季度高于前三个季度，瑞茂通第一季度高于二、三、四季度季度，普路通、厦门国贸第四季度均低于前三个季度。

公司 2017 年每季度营业收入及归属于上市公司股东的净利润与服装同行业上市公司对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
森马服饰	营业收入	206,659.14	236,649.40	360,916.20	398,405.25
	归属于上市公司股东的净利润	25,217.95	28,172.98	47,816.82	12,585.19
	净利润率	12.20%	11.90%	13.25%	3.16%
美邦服饰	营业收入	167,384.25	122,254.77	154,620.22	202,976.69
	归属于上市公司股东的净利润	2,893.50	-7,368.50	-7,949.95	-18,055.02
	净利润率	1.73%	-6.03%	-5.14%	-8.90%
海澜之家	营业收入	515,894.79	409,373.39	322,551.89	572,189.07
	归属于上市公司股东的净利润	101,000.32	86,518.41	63,744.77	81,623.92
	净利润率	19.58%	21.13%	19.76%	14.27%
九牧王	营业收入	66,409.10	47,531.23	64,409.75	78,163.29
	归属于上市公司股东的净利润	15,912.22	6,514.13	11,897.30	15,082.72
	净利润率	23.96%	13.70%	18.47%	19.30%
搜于特	营业收入	258,856.33	397,161.65	601,727.99	575,292.53
	归属于上市公司股东的净利润	14,203.19	21,901.63	17,991.45	7,186.61
	净利润率	5.49%	5.51%	2.99%	1.25%

从上表可以看出，公司及服装同行业上市公司每季度的营业收入与归属于上市公司股东的净利润也并不完全能够匹配，从净利润率来看，森马服饰、美邦服饰、海澜之家第四季度均低于前三个季度，九牧王第一季度最高。

### （三）公司营业收入与归属于上市公司股东的净利润不匹配的原因及合理性

#### 1、下半年度服装业务收入出现较大幅度下降

单位：万元

项目	2017年	2016年	同比增减	2017年下半年	2016年下半年	同比增减
----	-------	-------	------	----------	----------	------

服装	152,995.79	186,945.66	-18.16%	69,425.04	96,919.12	-28.37%
----	------------	------------	---------	-----------	-----------	---------

报告期内，公司为夯实服装品牌运营基础，减轻加盟商的压力，鼓励终端店铺去库存，造成报告期内服饰业务下滑。由于服装销售毛利率较高，随着其业务收入的下降影响了三、四季度的净利润。

## 2、第四季度供应链管理业务毛利率下降

公司报告期内大力推动供应链管理业务的发展，为快速推进相关业务，进一步巩固提升供应链管理业务的市场占有率，提升客户粘度，提高市场影响力，公司以较优惠的价格销售给客户，促使第四季度供应链管理的毛利率有所下降，因供应链管理业务的毛利率下降，使得公司材料业务收入毛利率从上半年的 9.30% 下降到全年的 6.93%。虽然毛利率有所下降但使得供应链管理业务得到了迅速的发展，材料销售收入从上半年的 51.69 亿元增长到了全年的 155.58 亿元，成为公司的主要业务收入及利润来源。

## 3、第四季度计提各项资产减值准备

公司在 2017 年度期末按照会计准则的要求，对各项资产计提了相应的减值准备，其中存货跌价准备计提了 5,770.50 万元，可供出售金融资产减值准备计提了 989.40 万元，长期投资减值准备计提了 302.35 万元，共计提资产减值损失 7,062.25 万元。公司董事会决定终止第二期和第三期限限制性股票激励计划，确定股份支付加速行权费用 2,365.93 万元。

综上，公司营业收入与归属于上市公司股东的净利润不匹配主要是服装第三、四季度收入下降、第四季度供应链管理业务毛利率有所下降以及第四季度计提各项资产减值准备所致，是合理的。

**3、报告期内，你公司产品毛利率为 9.38%，较上年同期下降 8.29 个百分点，其中 2016 年毛利率较 2015 年同期下降 18.84 个百分点。请说明公司毛利率持续大幅下降的原因及合理性，以及公司拟采取的措施。**

回复：

### （一）公司毛利率持续大幅下降的原因及合理性

公司各产品毛利率及占主营业务收入比例如下：

单位：万元

项目	2017 年	2016 年	2015 年
----	--------	--------	--------

	营业收入	毛利率	占主营业务收入比例	营业收入	毛利率	占主营业务收入比例	营业收入	毛利率	占主营业务收入比例
服装	152,995.79	35.90%	8.36%	186,945.66	41.22%	29.61%	168,173.77	41.27%	85.08%
材料	1,555,831.81	6.93%	84.99%	443,333.75	7.70%	70.21%	29,480.29	9.17%	14.92%
其他产品	121,724.34	7.03%	6.65%	1,117.85	19.33%	0.18%			0.00%
主营业务收入	1,830,551.94	9.36%	100.00%	631,397.26	17.65%	100.00%	197,654.06	36.49%	100.00%

2017 年度 公司产品毛利率为 9.36%，较上年同期下降 8.29 个百分点，2016 年度公司产品毛利率为 17.65%，较上年同期下降 18.84%，主要原因是公司服装、材料及其他业务收入占主营业务收入的比例较上年同期发生较大变动。

由于服装销售收入毛利率高，材料销售及其他产品销售毛利率低，随着毛利率高的服装产品占主营业务收入的比例不断下降，毛利率低的材料、其他产品占主营业务收入的比例不断上升，使得公司综合毛利率水平下降。

2017 年公司服装业务收入占主营业务收入的比例为 8.36%，较上年同期下降 21.25%，材料业务占主营业务收入的比例为 84.99%，较上年同期上升 14.78%。2017 年其他产品占主营业务收入的比例为 6.65%，较上年同期上升 6.47%。

2016 年公司服装业务收入占主营业务收入的比例为 29.61%，较上年同期下降 55.47%，材料业务占主营业务收入的比例为 70.21%，较上年同期上升 55.29%。

公司近两年以来持续推进战略规划的实施，大力发展供应链管理业务，供应链管理主要业务是材料销售。随着供应链管理业务增长迅速，材料业务收入大幅度提升，占主营业务收入的比例得到迅速提高，由于其毛利率水平低，使得公司综合毛利率水平下降较大。

近两年来公司毛利率下降主要是因为毛利率水平不同的服装业务、材料业务、其他产品的收入占主营业务收入的比例有较大的变化，随着低毛利率的材料业务、其他产品业务占主营业务收入的比例不断提升，使得公司的综毛利率下降，该变化是因为公司不断推进发展战略规划的实施，大力发展供应链管理业务与品牌管理业务导致的，是合理的。

## （二）公司拟采取的措施

公司将以加强管理、控制风险、平稳发展为原则，围绕公司发展战略规划，扎实推

进各项经营管理工作。

1、以总经理新上任、实施战略决策与经营管理分离为契机，全面完善和加强公司的内部管理，着力在公司组织体系建设、制度体系建设和文化体系建设等方面全面推进，以适应公司已发展成为涵盖多个业务领域、拥有众多子公司的控股型企业集团的需要，为公司发展战略规划的实现提供坚实的组织管理保障。

2、服饰品牌运营方面。踏踏实实做产品，以为消费者提供“超级性价比”的休闲服饰为目标，在设计研发、营销推广、线下线上融合、供应链管理等方面注入新动能，赋予品牌新活力，促进销售业绩稳步提升。

3、供应链管理方面。以控制风险、完善业务模式为重点，加强培训，继续拓宽业务范围，推出B2B交易平台，为客户提供高效率、低成本的增值服务，推进供应链管理业务的平稳发展，为公司营业收入和利润的稳步增长提供坚实的支撑。

4、不断加强内部管理，推进供应链管理业务平稳发展，优化供应链采购业务，通过集团子公司加强集中采购的比例，进一步加速资金流转，提升效率、降低成本。

4、报告期末，你公司应收票据余额为5,915.06万元，较期初增加12.3倍；应付票据余额为7.49亿元，较期初增加2.23倍。请说明报告期内结算中大量使用票据的原因及合理性。

回复：

报告期内公司业务快速发展，随着业务量的增加，公司的结算方式也出现多样化。

(一) 公司 2017 年度应收票据明细余额如下：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额
银行承兑票据	5,715.06	47.66
商业承兑票据	200.00	0
合计	<b>5,915.06</b>	<b>47.66</b>

公司期末应收票据绝大部分是银行承兑汇票，银行承兑汇票主要由银行承兑，具有信用好、承兑性强、流通性强、灵活性高可以背书转让、到期能够无条件付款。另外银行承兑汇票也可以申请贴现，使用比较灵活。由于期末应收票据绝大部分是银行承兑汇票，其由银行信用担保，出现不能兑付的情况较小，风险很低。

(二) 2017 年度应付票据明细余额如下：

单位：万元

种类	期末余额	期初余额
商业承兑汇票	1,600.00	1,300.00
银行承兑汇票	70,786.57	21,909.83
信用证	2,475.86	0
合计	<b>74,862.42</b>	<b>23,209.83</b>

公司在采购过程中通过开具银行承兑汇票、商业承兑汇票与信用证支付货款，这样可以节约公司资金的占用与需求，进一步降低财务费用。由于银行承兑汇票主要具有信用好，承兑性强，流通性强，到期能够无条件付款，灵活性高等特点，市场也能够接受票据的付款方式。

公司在业务快速增长的过程中，采用多样化的结算方式，大量使用应付票据结算有利于公司降低财务费用，增加公司效益，是合理的。

5、报告期末，你公司存货账面余额为 19.02 亿元，较期初余额增加 50.48%；存货跌价准备余额为 9,097.74 万元。请你公司结合存货构成、产销情况，分析存货增加的原因，计提存货跌价准备的依据及充分性，请对比同行业公司说明公司存货跌价准备计提比例是否处于较低水平，并请年审会计师发表明确意见。

回复：

（一）请结合存货构成、产销情况，分析存货增加的原因

1、从存货构成来看，具体明细如下：

单位：万元

项目	2017年12月31日 账面价值	2016年12月31日 账面价值	增幅(%)
原材料	77,372.26	46,678.11	65.76
库存商品	99,449.41	59,039.57	68.45
发出商品	3,278.60	2,169.97	51.09
委托加工物资	5,230.25	12,977.80	-59.70
低值易耗品	4,842.78	5,510.23	-12.11
合计	190,173.30	126,375.68	50.48

存货较期初余额增加 50.48%，主要系原材料、库存商品增加所致。原材料增加 3.07

亿元，其中生产备货增加 0.98 亿元，原材料直接销售增加 2.09 亿元。其中生产备货原材料增加主要系公司联营店相比 2016 年增加 421 家；原材料直接销售增加主要系公司供应链业务规模的增长所致。库存商品增加 4.04 亿元主要系 2017 年度联营店相比 2016 年度新增 421 家，加盟店转联营店 97 家。联营店存货积压风险由公司承担，公司需为联营店备货。发出商品增加主要系公司 2017 年度自营专柜相比 2016 年度增加 67 家备货所致。

## 2、存货产销情况

行业分类	项目	单位	2017 年	2016 年	同比增减(%)
服装	销售量	件	30,784,326	30,336,957	1.47
	生产量	件	43,163,601	39,107,709	10.37
	库存量	件	28,832,541	16,453,266	75.24
材料	销售量	米、公斤	1,190,743,486.83	334,450,691.54	256.03
	生产量	米、公斤	1,229,325,714.92	341,085,768.15	260.42
	库存量	米、公斤	49,821,908.69	11,239,680.6	343.27

服装库存量比上年同期增长 75.24%，主要系公司本期加盟店转为联营店及新开联营店所致，报告期内联营店共有 620 家，原加盟店均是买断式销售，库存属于加盟店；转为联营店后，由于联营店是在店铺终端实际销售给消费者后与公司按照约定的比例进行采购结算，联营店的库存在未实现终端销售前均为公司库存，因联营店的增加使得公司库存量大幅度增长。

材料销售量、生产量、库存量比 2016 年同期分别增长 256.03%，260.42%，343.27%，主要系公司本期供应链管理业务快速开展，该业务为服装上下游客户提供高效、低成本的采购、仓储、配送等增值服务，其主要的经营业务为材料销售，供应链业务的快速增长促使材料销售量、生产量、库存量均较 2016 年同期大幅度增长。

**(二) 计提存货跌价准备的依据及充分性，请对比同行业公司说明公司存货跌价准备计提比例是否处于较低水平。**

### 1、计提存货跌价准备的依据

资产负债表日，存货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。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要

发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；估计售价系根据经销商提货折扣率或当年度的平均销售折扣率乘以吊牌价得出。

## 2、计提存货跌价准备充分性

对于库存商品部分，公司按单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，并结合单个存货产品的周转率情况，针对各款式特点与产品类型以及当前的销售市场，对其销售价格进行核定，并参照历史销售情况进行辅证存货跌价准备充分性。

对于原材料部分，公司按未来订单价格或当年度平均销售价格作为估计售价，销售费用率采用销售费用占营业收入的比例进行计算，由于单个原材料周转率较快，且不存在呆滞料。将计算的可变现净值与原材料成本进行比较，未发生原材料减值准备。

## 3、对比同行业公司说明公司存货跌价准备计提比例是否处于较低水平

与同行业存货跌价准备计提比例对比表如下：

单位：万元

公司名称	产品类型	2017年		2016年	
		存货余额	计提比例(%)	存货余额	计提比例(%)
搜于特公司	休闲服饰、材料	199,271.05	4.57	130,260.44	2.98
森马服饰	时尚休闲	286,377.47	16.74	259,738.26	15.18
美邦服饰	时尚休闲	314,084.26	18.34	230,780.39	20.39
海澜之家	时尚休闲	868,758.15	2.24	886,029.45	2.58
九牧王	男装	82,480.27	10.41	82,395.66	10.62

从同行业公司数据对比来看，公司存货跌价准备计提比例处于偏低水平，偏低主要原因：

1) 公司业务模式的不同。公司业务增长主要来源于存货周转率较高的供应链管理业务，供应链业务的集中采购给公司带来了成本竞争优势，同行业公司业务来源于服饰业务。公司供应链业务占比 88.39%，其中公司存货中直接对外销售原材料余额 3.80 亿元，扣除供应链业务影响后，存货跌价计提比例为 5.60%。

2) 公司服装销售渠道不同，公司主要为加盟店与联营店相结合模式，同行业森马服饰、美邦服饰主要以加盟店为主的模式。联营店模式下存货属于公司，加盟店模式下存货属于加盟店。

3) 公司产品市场定位不同，公司产品以打造高性价比的潮流服饰，在国内三、四线市场建立领先竞争优势，九牧王产品定位中高端，森马服饰产品定位中低端，并已布

局国内一、二、三、四线城市，美邦服饰产品定位重点在一、二线城市。

4) 产品销售推广力度不同。与同行业销售费用率对比表如下：

单位：万元

公司名称	产品类型	2017年		2016年	
		销售费用	销售费用率(%)	销售费用	销售费用率(%)
搜于特公司	休闲服饰、材料	37,842.21	2.06	30,840.29	4.88
森马服饰	时尚休闲	176,343.76	14.66	145,539.34	13.64
美邦服饰	时尚休闲	258,064.63	49.78	244,598.46	48.74
海澜之家	时尚休闲	154,898.49	8.69	142,294.99	8.61
九牧王	男装	69,428.89	27.07	63,495.38	27.96

从上表可以看出，搜于特公司销售费用率低于同行业，主要系公司产品、渠道、市场定位的特点所致。

综上所述，由于公司业务模式、产品销售渠道、产品定位、推广力度的不同等相互影响，导致同营业规模下存货余额较同行业偏大，但存货单位成本、销售费用率相比同行业偏低。公司存货跌价准备计提与公司业务模式、产品渠道及市场定位相适应，具有合理性。

### (三) 会计师核查程序和结论

针对公司的存货跌价准备问题，我们实施了以下主要核查程序：

- 1、了解和评价公司管理层与存货相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；
- 2、对存货实施抽样监盘程序，检查存货的数量、观察存货状况等，并重点对长库龄存货进行了检查；
- 3、获取存货期末库龄表，结合存货的状况，对库龄较长的存货进行分析，分析存货跌价准备是否合理；
- 4、获取存货跌价准备计算表，抽取部分型号产品比较其在该表中记载的状态和库龄与通过监盘获知的情况是否相符；
- 5、通过比较同状态产品历史售价，以及根据季节性和周期性特征对产品未来售价变动趋势的复核，对公司管理层估计的预计售价进行评估，并与资产负债表日后的实际售价进行核对；
- 6、通过比较同类产品的历史销售费用和相关税费，对公司管理层估计的销售费用和相关税费进行评估，并与资产负债表日后的实际发生额进行核对；

7、抽查部分存货项目，对其可变现净值和跌价准备期末余额进行复核测算。  
经核查，我们认为公司存货跌价准备计提充分、合理。

6、报告期末，你公司预付账款金额为 22.83 亿元，较期初余额增加 250.64%。请你公司结合产品产销情况、采购政策等，详细说明预付账款的性质以及较期初大幅增加的原因及合理性。

回复：

公司预付款主要是由于供应链管理业务快速发展预付供应商的货款增加。供应链管理业务主要通过整合订单资源，集中区域内的服装生产企业、原材料生产企业的采购需求，将大量的订单资源整合起来，向供应商进行大规模集中采购，从而形成规模效应，节约生产运作成本，提高供应商的产能利用率，从而有效降低采购成本，提高采购效率。该模式下，公司的采购规模较大，当前原材料供应商普遍面临资金周转压力大的问题，公司在采购过程中，为供应商提供预付款支持，以及相对较短的付款周期，减轻其资金周转压力，有利于获取更为优惠的采购价格。

#### （一）产品产销情况

供应链管理业务主要是材料的销售，材料产销情况如下：

项目	2017 年			2016 年		
	采购量	销售量	销售率	采购量	销售量	销售率
材料	1,229,325,714.92	1,190,743,486.83	96.86%	341,085,768.15	334,450,691.54	98.05%

由上表可见，公司 2016 年和 2017 年材料业务销售率为 98.05%和 96.86%，在收入规模大幅增长的情况下销售率相对较高。

#### （二）采购政策

在供应链管理业务模式下，项目子公司的采购及销售规模均较大，公司为避免原材料价格波动的风险，一般在获取需求方订单后才向供应商进行采购。公司在收到客户订单后会根据不同的产品的种类、市场供应情况、当前市场价格行情等向客户收取一定的预收款，对于当前市场畅销的新产品以及当前市场紧俏、供应紧缺的产品，公司向客户收取 50%以上的预收款，签订合同后 30 天内支付；对于正常的、大众化的产品，公司一般不向客户收取预收款。由于公司业务规模快速增长，预收货款达到 8.61 亿，较期初余额增长 153.81%。

公司接受客户订单后，客户向公司预付部分货款，公司根据确定好的订单，与供应商洽谈采购合同，并根据公司资金情况预付全部或部分货款给供应商，进一步降低采购成本。公司对供应商预付货款时，主要考虑供应商的实力、资产规模以及经营能力等因素，主要对实力强、资产规模大、经营能力好的上市公司、国有企业、大型民营企业预付相应货款。在预付货款时根据所订购产品的当前市场行情、供应商能够给予的优惠价格、公司资金情况等，对于新产品以及市场畅销的，公司预付 50% 以上货款，预付货款一般不超过 45 天；对于市场畅销以及毛利率高的，公司预付 50% 以上货款，预付货款一般不超过 30 天；对于正常的、大众的产品但供应商给予优惠价格的，公司预付 10%-30% 的货款，预付货款一般不超过 30 天。

### （三）预付款的性质：

单位：万元

性质	2017 年	2016 年
供应商货款	227,430.95	63,589.86
工程及设备费	70.43	-
租赁费	622.61	1,118.32
其他费用	145.28	392.19
<b>总计</b>	<b>228,269.27</b>	<b>65,100.37</b>

公司预付账款的增长主要因为供应链管理业务增长迅速，为进一步降低采购成本，预付给供应商的货款增长所致，是合理的。

7、报告期末，你公司递延所得税资产余额为 8,012.26 万元，较期初余额增加 92.80%，其中内部交易未实现利润所产生的可抵扣暂时性差异 1.07 亿元，形成 2,665.36 万元的递延所得税资产。请你公司补充披露内部交易未实现利润的明细，并说明本期递延所得税资产增加的依据及合理性，自查是否符合谨慎性原则和企业会计准则的相关规定，请年审会计师就上述事项发表明确意见。

回复：

#### （一）本期内部交易未实现利润明细

单位：万元

公司名称	内部交易未实现利润	税率(%)	递延所得税资产
东莞市搜于特品牌管理有限公司	9,971.50	25.00	2,492.86

公司名称	内部交易未实现利润	税率(%)	递延所得税资产
广州市潮特服装有限公司	301.75	25.00	75.44
广州市搜特服装有限公司	279.55	25.00	69.89
江西聚构商贸有限公司	82.77	25.00	20.69
绍兴市兴联供应链管理有限公司	11.28	25.00	2.82
佛山市聚美特纺织有限公司	5.95	25.00	1.49
广州集亚特供应链管理有限公司	4.58	25.00	1.15
广东聚亚特供应链管理有限公司	4.07	25.00	1.02
<b>合计</b>	<b>10,661.45</b>		<b>2,665.36</b>

本期内部交易未实现利润 10,661.45 万元较期初 3,876.39 万元增加 6,785.06 万元，增长 175.04%，主要系本期公司与子公司东莞市搜于特品牌管理有限公司（以下简称品牌公司）的内部交易未实现利润由 2016 年度 1,727.88 万元增加到 9,971.50 万元，增加 8,243.62 万元所致。本期品牌公司内部交易未实现利润大幅增加的原因主要系根据公司的业务发展规划，业务模式由原加盟模式、直营店模式增加了联营模式，为了便于管理，公司联营店及新的加盟店业务均由品牌公司负责。品牌公司本期加盟店转联营店 97 家、新开联营店 421 家，较 2016 年度增加了联营店 407 家。联营销售模式确认收入时点为公司每月初就上月的货品销售情况与客户对账，客户按约定的分成率扣除相应金额后向公司提供结算单，公司向客户开具发票并确认销售收入。因联营店是在店铺终端实际销售给消费者后，与公司按照约定的比例进行采购结算，联营店的存货积压风险由公司承担。品牌公司本期新增加联营店较 2016 年度新增联营店 407 家，因此较 2016 年度需储备大量的存货，而该部分商品需向公司内部采购，故导致本期较 2016 年度内部交易未实现利润大量增加。

## （二）本期递延所得税资产增加的依据及合理性

### 1、本期递延所得税资产增加的依据

根据《企业会计准则》的相关规定，递延所得税资产产生于可抵扣暂时性差异。在可抵扣暂时性差异预期转回的未来期间内，企业有明确的证据表明其于可抵扣暂时性差异转回的未来期间能够产生足额的应纳税所得额，进而利用可抵扣暂时性差异的，则应以可能取得的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。

在所属各公司盈利情况下，公司对因资产减值准备和内部交易未实现利润形成的可抵扣暂时性差异，确认递延所得税资产。

## 2、本期递延所得税资产增加的合理性

报告期末，公司递延所得税资产余额为 8,012.26 万元，较期初余额 4,155.82 万元，增加 92.80%，主要系公司 2017 年年度产生的可抵扣暂时性差异之内部交易未实现利润、存货跌价准备和坏账准备增加确认递延所得税资产所致，具体明细详见下表：

单位：万元

项目	期末数		期初数	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	21,387.57	5,346.90	12,746.89	3,186.72
其中：坏账准备	9,985.94	2,496.49	6,812.28	1,703.07
存货跌价准备	8,308.21	2,077.05	3,833.88	958.47
可供出售金融资产减值准备	2,684.40	671.10	1,994.06	498.51
长期股权投资减值准备	409.02	102.26	106.67	26.67
内部交易未实现利润	10,661.45	2,665.36	3,876.39	969.10
<b>合计</b>	<b>32,049.02</b>	<b>8,012.26</b>	<b>16,623.28</b>	<b>4,155.82</b>

内部交易未实现利润增加详见本问询函二(一)之说明；存货跌价准备增加主要系本期存货较期初增加而相应的存货跌价准备增加所致，存货增加及存货计提跌价准备详见本问询函一之说明；坏账准备增加主要系公司业务快速增长给予客户一定的信用额度与信用期增加应收款项而相应增加坏账准备所致。因内部交易未实现利润、存货跌价准备和坏账准备形成的可抵扣暂时性差异较期初大幅增加，相应确认递延所得税资产较期初大幅增加是合理。

### (三) 自查是否符合谨慎性原则和企业会计准则的相关规定

#### 1、本期末各公司确认递延所得税资产明细

单位：万元

公司名称	合计		资产减值准备		内部交易未实现利润	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
搜于特集团股份有限公司	15,467.10	3,866.79	15,467.10	3,866.79		
深圳市前海搜银商业保理有限公司	572.14	143.04	572.14	143.04		
广州市潮特服装有限	301.75	75.44			301.75	75.44

公司名称	合计		资产减值准备		内部交易未实现利润	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
公司						
广州市搜特服装有限公司	279.55	69.89			279.55	69.89
东莞市搜于特品牌管理有限公司	11,339.33	2,834.82	1,367.83	341.96	9,971.50	2,492.86
江西聚构商贸有限公司	468.07	117.01	385.30	96.32	82.77	20.69
武汉舜宇品牌管理有限公司	19.67	4.92	19.67	4.92		
东莞市搜于特供应链管理有限公司	325.22	81.30	325.22	81.30		
绍兴市兴联供应链管理有限公司	423.36	105.84	412.08	103.02	11.28	2.82
佛山市聚美特纺织有限公司	5.95	1.49			5.95	1.49
广州集亚特供应链管理有限公司	599.41	149.86	594.83	148.71	4.58	1.15
广东聚亚特供应链管理有限公司	559.73	139.93	555.66	138.91	4.07	1.02
苏州聚通供应链管理有限公司	983.24	245.81	983.24	245.81		
广东瑞仑特纺织有限公司	171.05	42.76	171.05	42.76		
湖北浚通供应链管理有限公司	382.59	95.65	382.59	95.65		
浙江东利源供应链管理有限公司	150.86	37.71	150.86	37.71		
<b>合计</b>	<b>32,049.02</b>	<b>8,012.26</b>	<b>21,387.57</b>	<b>5,346.90</b>	<b>10,661.45</b>	<b>2,665.36</b>

2、确认递延所得税资产的各公司最近三年实现利润总额明细

单位：万元

公司名称	2017 年度	2016 年度	2015 年度
搜于特集团股份有限公司	11,378.25	27,242.35	30,467.37
深圳市前海搜银商业保理有限公司	1,640.51	269.34	-14.22
广州市潮特服装有限公司	203.05	512.67	953.38
广州市搜特服装有限公司	416.01	631.36	1,200.51
东莞市搜于特品牌管理有限公司	6,375.16	396.06	-0.11

公司名称	2017 年度	2016 年度	2015 年度
江西聚构商贸有限公司	10,031.37	443.46	80.59
武汉舜宇品牌管理有限公司	209.73		
东莞市搜于特供应链管理有限公司	5,205.38	3,898.90	-4.69
绍兴市兴联供应链管理有限公司	24,501.42	6,910.79	
佛山市聚美特纺织有限公司	12,884.85	-27.13	
广州集亚特供应链管理有限公司	8,971.54	6,453.61	797.00
广东聚亚特供应链管理有限公司	2,072.09	4,391.37	
苏州聚通供应链管理有限公司	4,458.61	3,840.26	611.16
广东瑞仓特纺织有限公司	12,698.89	1,610.05	
湖北浚通供应链管理有限公司	3,444.17	811.52	61.61
浙江东利源供应链管理有限公司	337.75		

### 3、自查是否符合谨慎性原则和企业会计准则的相关规定

从上表确认递延所得税资产的各公司最近三年实现利润总额明细表中可见，各公司本期均处于盈利状态且成熟公司均为连续三年盈利，盈利能力呈上升趋势；新成立公司成立初期呈亏损状态，2016 或 2017 年度由亏转盈且盈利呈上升趋势。根据公司发展趋势，预计未来期间，确认递延所得税资产的各公司仍能持续保持盈利，预计其于资产减值准备和内部交易未实现利润转回的未来期间能够产生足额的应纳税所得额，故将本期新增的资产减值准备和内部交易未实现利润确认递延所得税资产；对亏损企业无法预计未来可抵扣暂时性差异转回期间及能否有足额的应纳税所得额来抵扣的，未确认递延所得税资产，该处理符合谨慎性原则和企业会计准则的相关规定。

#### （四）会计师核查程序和结论

针对公司的递延所得税资产，我们实施了以下主要核查程序：

- 1、检查公司确认递延所得税资产的税率是否为税法规定的适用税率，按照暂时性差异预计的抵扣期内的适用税率计量；
- 2、重新计算各项可抵扣暂时性差异；
- 3、分析公司管理层对未来是否产生足额应纳税所得额的判断是否合理。

经核查，我们认为，公司递延所得税资产的确认符合谨慎性原则和企业会计准则的相关规定。

8、报告期末，你公司短期借款余额为 11.32 亿元，货币资金余额为 7.06 亿元。请详细说明你公司短期借款大幅增加的原因，并结合银行授信情况、现金流状况等分析你公司的短期偿债能力，说明你公司是否存在短期偿债风险。

回复：

公司 2017 年供应链管理业务快速增长，营业收入为 183.30 亿元，较 2016 年增长 190.04%，随着业务收入的增长，公司的资金需求增加。由于公司处于快速扩张阶段，供应链管理业务也处于高速增长阶段，公司为能够继续降低采购成本，为供应商提供预付付款支持以及相对较短的付款周期，既减轻其资金周转压力，又有利于公司获取更为优惠的采购价格，使得预付账款较上年期末增长了 16.32 亿元。公司 2016 年资产负债率为 27.40%，报告期末公司资产负债率为 42.21%，负债率相对较低，为满足公司快速增长的业务资金需求，公司报告期内增加了短期借款。

公司为提高现金的使用效率，根据公司现金使用情况，使用了部分货币资金向银行购买保本浮动收益型理财产品及结构性存款，购买的理财产品及结构性存款均由银行承诺保障本金安全，该类投资没有风险，该类投资公司也考虑了资金的使用时间、使用规模等，一般在 3 个月以内。由于这些货币资金购置了短期内的理财产品，其在会计报告中“以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产”、“其他流动资产”中体现。

期末“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”系与利率挂钩的结构性存款余额 8.85 亿元，在财务报告第十一节之七“合并财务报表项目注释”之 2“以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产”中披露。其他流动资产中的理财产品余额：9.96 亿元，在财务报告第十一节之七“合并财务报表项目注释”之 9“其他流动资产”中披露。

货币资金及理财资金明细如下：

项 目	期末余额（万元）
其他流动资产-理财产品	99,574.00
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产-结构性存款	88,500.00
货币资金	70,581.67
<b>合计</b>	<b>258,655.67</b>

我公司为提高资金收益购置了银行理财产品及结构性存款所致，该理财产品及结构性存款期限短，均在 3 个月以内，能够及时转化为货币资金。2017 年报告期内共获得银行授信 39.55 亿元，尚余 20.33 亿元授信额度没有使用，期末我公司银行授信尚未使用的

额度较大，现金也较充足，不存在短期偿债风险。

特此公告。

搜于特集团股份有限公司董事会

2018年6月2日