

比音勒芬服饰股份有限公司

关于深圳证券交易所 2017 年年报问询函回复的公告

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

比音勒芬服饰股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）于近日收到深圳证券交易所《关于对比音勒芬服饰股份有限公司2017年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第331号）。公司董事会对问询函中所列示的各项询问逐一进行了核实和分析，现按相关要求逐项回复并公告如下：

1、报告期内，你公司实现营业收入 10.54 亿元，同比上升 25.23%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）1.80 亿元，同比上升 35.92%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 1.72 亿元，同比上升 33.44%。请你公司结合业务开展的实际情况、毛利率、期间费用、非经常性损益等因素说明公司报告期内营业收入及净利润上升的原因及合理性。

回复：

一、报告期内公司营业收入上升的原因及合理性

公司营业收入上升主要有以下三个原因：一是居民收入水平的不断提高，服装消费额稳步增长。根据国家统计局的统计，2006 年-2016 年我国城镇居民人均可支配收入自 11,760 元增至 33,616 元；城镇居民人均衣着消费支出由 901.78 元增加到 1,739 元。二是公司营销网络持续拓展和优化，直接推动了公司营业收入的增长。截至 2017 年末，公司拥有 652 家终端销售门店，门店家数较 2016 年底

增加 50 家。此外，公司实行“调位置、扩面积”的店铺改造计划，致力于精品店和大型体验店的打造，从而不断优化销售渠道，为消费者提供更加优质的购物体验，推动了公司的营业收入增长。三是公司品牌影响力不断增强，带动公司营业收入的不断增长。2017 年，公司紧密围绕主要目标消费群体，实行从商品企划、产品设计、终端视觉形象、橱窗广告、货品陈列、品牌代言和营销活动策划的整合营销，引入明星代言和热播影视植入，全面提升了品牌的曝光率，促进营业收入的稳定增长。

综上，公司报告期内营业收入上升是合理的。

二、报告期内公司净利润上升的原因及合理性

报告期内公司净利润上升的主要有以下三个原因：一是由于营业收入的快速增长所致。在国内消费升级的背景下，公司加强对营销网络的拓展和优化，进一步扩大公司品牌的影响力。2017 年，公司实现营业收入 10.54 亿元，同比上升 25.23%。营业收入的快速增长是公司净利润同比实现较大幅度上升的重要保障。二是由于公司综合毛利率的上升所致。公司 2017 年综合毛利率为 65.40%，较 2016 年综合毛利率 62.28% 上升了 3.12%。三是公司非经常性损益有所增长所致。其中公司投资收益同比增加 270.05 万元，增长 105%，公司获得各项补助及奖励同比增加 482.62 万元，增长 189%。

2、你公司 2017 年分季度实现的营业收入分别为 2.84 亿元、2.11 亿元、2.63 亿元、2.96 亿元；分季度实现的归属于上市公司股东的净利润分别为 6,000.75 万元、2,395.13 万元、5,332.52 万元、4,293.99 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第二季度净利润明显较低的原因，以及营业收入与净利润分季度变化不匹配的依据及合理性。

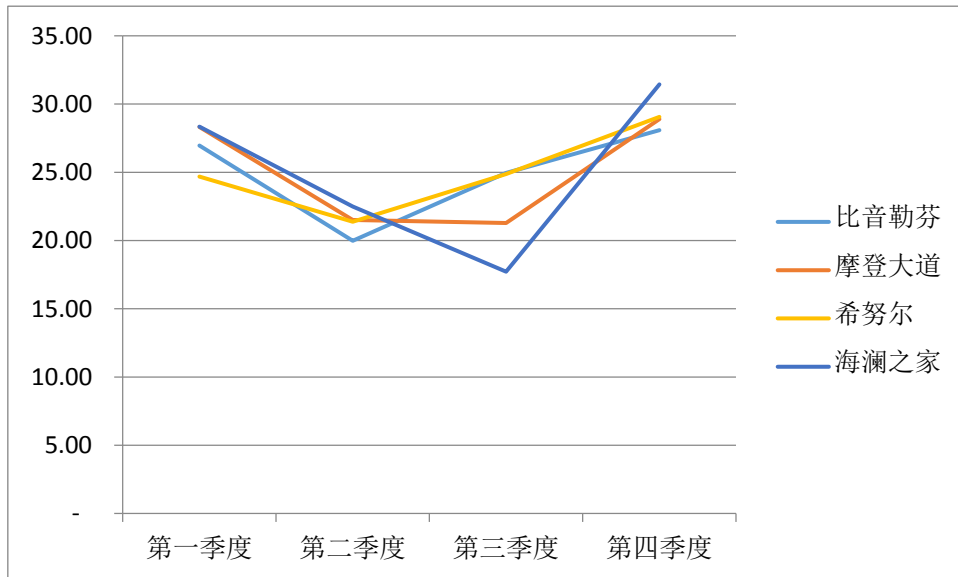
回复：

一、第二季度净利润明显较低的原因

公司第二季度净利润明显较低，这主要系由于服装行销售存在较为明显的季节性，使得公司第二季度的销售收入相对其他季度销售收入而言要低；同时，公司第二季度承担的固定成本较其他季度而言未发生大的变动共同影响所致。服装

行业销售一般分为春夏季和秋冬季。从整个服饰零售业来看，秋冬季服饰普遍单价高、销售额相对较大，而春夏季服饰大都单价相对较低、销售额相对较小，这使得主要销售春夏季服装的第二季度的销售收入相对其他季度销售收入而言明显偏低。

2017 年，公司与部分同行业上市公司各季度销售占比曲线图如下：



由上图可知，2017 年，公司各季度销售收入波动趋势与服装行业上市公司摩登大道、希努尔、海澜之家各季度销售收入波动趋势基本一致。

二、营业收入与净利润分季度变化不匹配的依据及合理性

2017 年，公司各季度营业收入、净利润情况如下：

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入（万元）	28,425.14	21,069.82	26,323.74	29,624.11
净利润（万元）	6,000.75	2,395.13	5,332.52	4,293.99

根据上述列表，公司第二季度和第四季度的净利润占相应季度的营业收入的比例相对较低。其中，公司 2017 年第二季度净利润占营业收入比例较低，主要是由于服装行业销售的季节性所致；公司 2017 年第四季度净利润占营业收入比例较低，主要是由于第四季度费用增加较多所致。公司第四季度加大了广告营销从而导致广告费用大幅增加、第四季度新开店装修较多从而导致装修装饰费用大幅增加。

3、报告期内，你公司披露使用募集资金投资信息系统提升建设项目 412.09

万元，承诺投资总额为 5,383.88 万元，投资进度为 7.65%。请你公司说明以下事项：

(1) 请结合募投项目的具体情况，补充披露该项目预计达到可使用状态的日期。详细分析上述项目投资进度的合理性，是否符合规划预期。

(2) 请你公司对募集资金的管理与募投项目的建设情况进行认真自查并说明是否符合《中小企业板上市公司规范运作指引》的相关规定，以及在募集资金使用过程中你公司董事、监事、高级管理人员是否履行了勤勉尽责义务。

回复：

一、该项目预计达到可使用状态的日期、项目投资进度的合理性、是否符合规划预期

根据招股说明书中有关“信息系统提升建设项目”的建设规划，公司计划在募集资金到位后，分三年完成对该项目的投入。公司已于 2016 年底在深圳证券交易所中小企业板上市。公司预计该项目预计达到可使用状态的日期为 2019 年底。

2017 年，公司针对“信息系统提升建设项目”已经完成了以下主要工作：

1、信息技术团队的组建及扩充。2017 年，公司不断引进高新科技人才，目前已经拥有软件开发、项目实施、系统运维、网络管理及数据分析等专业能力的信息技术团队，并建立信息化团队管理机制，为逐步推进募集资金信息系统提升建设项目提供稳定、优秀的信息人才保障。

2、全面推进信息系统选型评估工作，建立科学合理的信息系统评估模型、标准。根据信息系统提升建设方案，制定了信息系统建设实施路径，全面推进信息系统选型评估工作，公司充分整合内部信息技术资源，结合行业咨询顾问团队的建议，对国内外优秀供应商进行了多轮评估、对比，按计划顺利完成了各信息模块的信息系统推进，目前正在按计划执行的核心项目主要如下：

- a. 基础平台：网络架构、系统平台、数据中心；
- b. 设计管理：设计数据管理模块、设计项目管理模块、设计协同模块；
- c. 供应链管理：订货会管理模块、供应管理模块、分销管理模块、零售管理模块、仓存管理模块、销售管理模块、配送管理模块；

- d. 财务管理：财务会计模块、成本管理模块、资产管理模块、资金管理模块；
- e. 人力资源管理：人事管理模块、考勤管理模块、薪酬管理模块、招聘管理模块、培训管理模块；
- f. 预算管理：预算设置、预算分配、预算编制；
- g. KMS 知识管理、OA：知识库模块、流程中心模块、即时信息模块、信息门户模块、日常事务模块、视频会议模块；
- h. BI 商业智能：数据挖掘模块、经营分析模块；

以上各模块均按规划方案顺利执行，部分模块已经取得预期效果。预计 2019 年底之前，供应链管理、设计管理、人力资源管理、KMS 智能管理/OA 及 BI 商业管理等核心模块可陆续实现上线使用，从当前项目推进工作成果及风险评估，项目风险可控，项目进度属于合同范围，项目效果符合预期。

公司拟于前述募投项目实施完毕后，在信息系统提升建设项目所建立的信息平台上，利用互联网技术、方法论，充分挖掘、发挥数据价值，为公司管理层决策提供科学准确的辅助信息，增强协同能力。

综上，公司前述募投项目正按募投项目实施计划稳步推进，募投项目实施进度合理，符合规划预期。

二、募集资金的管理与募投项目的建设情况是否符合《中小企业板上市公司规范运作指引》的相关规定，以及在募集资金使用过程中公司董事、监事、高级管理人员是否履行了勤勉尽责义务。

回复：

公司对募集资金的管理与募投项目的建设情况进行了认真自查，经自查，公司认为，相关情况符合《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》的相关规定，具体情况如下：

一、公司已经制定了较完善的《募集资金管理制度》并严格遵照执行，截至目前，公司募集资金的存放与使用均严格按照上述制度的规定予以执行，未出现违反上述制度的情形。

二、公司对募集资金采取专户存储，公司开设了募集资金专用户，并于 2017

年 1 月与保荐机构及相关银行共同签订了《募集资金三方监管协议》。三方监管协议与深圳证券交易所三方监管协议范本不存在重大差异，符合《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》及其他相关规定，截至目前，三方监管协议的履行不存在问题。

三、募集资金使用及募投项目建设情况

1、截至 2017 年末，公司募集资金投资项目已累计使用募集资金 18,536.37 万元，尚未使用的募集资金（含利息）全部存放于公司募集资金专户中。

2、2017 年 4 月，经公司第二届董事会第十六次会议审议通过，独立董事、监事会及保荐机构发表明确同意意见，会计师事务所出具鉴证报告，公司使用募集资金置换截至 2017 年 2 月 28 日公司预先投入募集资金项目建设的自筹资金 99,223,778.79 元。

3、2017 年 7 月，公司 2017 年第二届董事会第十七次会议审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目实施具体地点的议案》的议案，独立董事、监事会、保荐机构发表明确同意意见。根据该议案，公司变更“营销网络建设项目”部分门店的实施具体地点，具体门店地点由公司管理层根据实际经营需要调整确定。

4、2018 年 1 月，公司 2018 年第一次临时股东大会审议通过了《关于变更部分募集资金用途的议案》，该议案已经公司董事会、监事会审议通过，独立董事、保荐机构发表明确同意意见。根据该议案，公司取消“营销网络建设项目”中以购买方式经营的旗舰店和标准店的募集资金投入，并将原计划投入该项目的部分募集资金 22,412 万元，用于投资新增的“比音勒芬智能化仓储中心”项目。

四、公司严格按照相关规定对募集资金的存放与使用等情况进行管理，并按《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》、公司《募集资金管理制度》等相关规定履行相应的审议程序及信息披露义务，公司董事会每半年出具募集资金存放与使用情况的专项报告，公司聘请的会计师事务所对募集资金置换情况、年度募集资金存放与使用情况出具鉴证报告，保荐机构对募集资金相关情况发表核查意见，独立董事发表了独立意见，监事会对募集资金的相关情况进行监督，公司管理层负责募投项目的实际运营。

综上，公司募集资金的管理与募投项目的建设情况符合《深圳证券交易所中

小企业板上市公司规范运作指引》的相关规定，在募集资金使用过程中，公司董事、监事、高级管理人员履行了勤勉尽责义务。

4、你公司披露 2017 年度现金分红金额为 1.07 亿元，占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率为 59.19%；同时，向全体股东以资本公积转增股本，每 10 股转增 7 股。请你公司说明该利润分配的依据及合理性，是否与公司经营状况、发展阶段相匹配。

回复：

一、公司利润分配政策、相关规定

（一）公司利润分配政策

1、根据《公司章程》的规定，公司实行持续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展，公司的利润分配政策为：

“（一）公司可以采取现金或者现金与股票相结合的方式分配股利；在有条件的情况下，公司可以进行中期现金分红；

（二）在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司应注重现金分红。每年以现金方式累计分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之二十；

（三）公司应在定期报告中披露利润分配方案、公积金转增股本方案或发行新股方案。独立董事应当对此发表独立意见；

（四）公司应在定期报告中披露报告期实施的利润分配方案、公积金转增股本方案或发行新股方案的执行情况；

（五）公司董事会未作出现金股利分配预案的，应当在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。”

2、根据公司《首次公开发行股票招股说明书》及公司未来分红回报规划的要求，公司将保持利润分配政策的连续性和稳定性，重视对投资者的合理回报，强化对投资者的权益保障，兼顾全体股东的整体利益及公司的可持续发展。

（二）中国证监会《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》的相

关要求

“上市公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（一）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（二）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（三）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。”

二、公司经营状况、发展阶段

（一）公司经营状况

公司主要从事自有品牌比音勒芬高尔夫服饰的研发设计、品牌推广、营销网络建设及供应链管理，目标群体为高尔夫爱好者以及认同高尔夫文化、着装倾向于高尔夫风格的中产收入以上消费人群。公司主要产品为自主品牌比音勒芬高尔夫服饰，分为生活系列、时尚系列、高尔夫系列。

公司采用轻资产的品牌经营模式，即公司致力于附加值较高的业务链上游的设计、研发和业务链下游的品牌运营和销售渠道建设，产品生产业务外包给生产商。公司采取直营和特许加盟相结合的销售模式。公司产品的销售终端门店分为直营店和加盟店。目前，公司在一、二线城市以设立直营店为主，在其他城市以设立加盟店为主。公司直营店分为联营方式和非联营方式。

截至 2017 年 12 月 31 日，本公司营销网络覆盖全国 31 个省、自治区及直辖市。公司坚持高端品牌的服饰定位，在选址上致力于选择高端零售渠道。具体而言，在一、二线城市的核心商圈、机场、知名高尔夫球会会所，公司主要开设直营店；在其他城市的高档商圈，公司主要通过加盟店的方式建立销售终端。

（二）公司所属行业的发展概况

公司定位于高尔夫运动和时尚休闲生活相结合的细分市场，目前已经吸引了

大量对高尔夫文化认同的中高端收入消费人群。随着高尔夫运动正式成为 2016 年和 2020 年两届奥运会的比赛项目，高尔夫运动在国内得到日益普及，目前我国高尔夫消费人口已经突破 100 万，加之国内消费不断升级，人们更加注重服饰的个性表达，在不同场合穿着不同风格的服饰，并且希望通过着装去体现自己的生活方式和生活状态。而高尔夫服饰正是由于其高端性、专业性、时尚性等跨界特性，在国内正在逐渐成为中高端消费人群的着装选择。另外，随着休闲服饰市场地位日益提升，休闲服饰市场需求旺盛，具有向休闲服饰跨界衍生的生活休闲高尔夫服饰的市场份额也正在逐渐加大。

（三）公司所处行业地位

在公司所处的高尔夫服饰市场，目前尚无权威统计的市场占有率数据。本公司从品牌影响力和美誉度、门店数量、市场覆盖度等方面比较，在国内高尔夫服饰市场处于较为领先的地位。以截至 2017 年底的终端门店数量为例，比音勒芬品牌截至 2017 年底拥有覆盖全国 31 个省、直辖市、自治区的 652 个终端门店。在终端门店数量方面，本公司超过在高尔夫服饰领域的竞争对手。

（四）公司 2017 年度经营业绩情况

2017 年度，在公司管理层的领导下，公司取得了良好的经营业绩：实现营业收入 105,442.82 万元，比上年同期增长 25.23%；实现利润总额 23,223.12 万元，比上年同期增长 31.18%；归属于上市公司股东净利润 18,022.40 万元，比上年同期增长 35.92%。截至 2017 年底，公司资产总额 173,169.05 万元，归属于股东的净资产 144,265.05 万元。

三、公司 2017 年度权益分派方案

公司 2017 年度权益分派方案为：以总股本 106,670,000 股为基数，向全体股东每 10 股派现金红利 10 元（含税），同时，向全体股东以资本公积转增股本，每 10 股转增 7 股。本次共计派发现金红利 10,667 万元，占归属于上市公司股东净利润的 59.19%，占年末未分配利润（65,042.85 万元）的 16.40%，共计转增 7,466.9 万股（元），占年末资本公积（63,093.66 万元）的 11.83%。截至 2017 年末，公司货币资金余额 69,414.68 万元，本次分配不会造成公司流动资金短缺，且公司股本（106,670,000 股）规模较小，公司具备资本公积金转增股本的基础

及能力。

综上，公司认为，公司 2017 年度利润分配及公积金转增股本方案符合相关规定及公司分配政策的要求，符合公司实际情况，体现了公司对回报投资者的重视并兼顾了公司的可持续发展，权益分配方案与公司经营状况、发展阶段相匹配。

5、报告期末，你公司预付账款金额为 9,815.96 万元，较期初余额增加 2.45 倍。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：

一、预付账款的性质

公司订货会结束后，会根据订货情况向供应商下单采购并签订合同，签订合同后通常支付部分预付款，该部分款项则为预付账款。报告期末，公司预付账款金额 9,815.96 万元，主要为服装采购预付款。

二、预付账款较期初大幅增加的原因及合理性

（一）基于公司营业收入的快速增长对未来的合理预期

2017 年，公司实现营业收入 10.54 亿元，同比上升 25.23%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.80 亿元，同比上升 35.92%。过去几年，公司营业收入不断提升，净利润不断增加。2018 年春夏订货会效果明显，客户订货踊跃，订货量有所增长，厚积薄发，预计 2018 年保持较高增长，导致预付款有所增加。

（二）春节时间导致的预付账款时间差异

公司通常会在春节之前向加盟商和直营店发出春季服装产品，春季服装的发货和销售时间会明显受到春节时间影响。2017 年春节时间较早，所以公司在 2016 年末之前采购入库的商品较多，进而导致 2016 年末预付账款减少；而 2018 年春节时间较晚，所以公司在 2017 年末之前采购入库的商品相对较少，进而使得 2017 年末预付账款较多。

综上，由于公司基于过去营业收入及净利润的增长对未来进行合理的预期和计划以及春节时间导致的预付账款时间差异，公司 2017 年末预付账款余额较期初出现一定幅度增加，预付账款的增加与公司实际业务开展情况相适应。

6、报告期末，你公司存货账面余额为 3.49 亿元，较期初余额增加 41.10%；存货跌价准备余额为 543.61 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、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

（一）期末存货增加的原因

公司存货构成中库存商品所占比重较大，2017 年末，公司库存商品占存货余额比例为 91.11%，与公司业务特点相适应。公司 2017 年末存货账面余额增长主要系由于库存商品余额增长所致。

2017 年，公司致力于扩大营销网络开新店与店铺形象改造升级，实行“调位置、扩面积”的店铺改造计划，注重精品店和大型体验店的打造，为消费者提供优质的购物体验，增强现有营销网络的坪效和盈利能力。截至 2017 年末，公司终端销售门店数量已达 652 家。店铺数量的增加以及形象店、大型体验店的打造，使得公司在稳定原有市场份额的同时能够积极开发新的销售客户群，客户数量和销售额相对 2016 年均实现稳步增长，有效保证了公司存货流转顺畅和业务的稳步发展，公司产销情况较好，不存在采购量与销售相悖情况。公司库存商品较上期末增长较多，主要为 1 年以内的产品，库龄较短，产品结构良好。

综上，公司为了积极应对未来销售渠道与规模的扩张，同时应对 2018 年初春节期间的销售旺季，年末库存同比去年有所增长，由此导致库存商品期末与年初相比增加较多。

（二）存货跌价准备计提的方法

公司于各期末根据服装的销售折扣政策，按不同库龄的库存商品预计售价减去应承担的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，并按其可变现净值

低于其账面成本的差额计提相应的存货跌价准备。

经测算,公司库龄在3年以上的库存商品,以公司的过季产品销售折扣政策,按吊牌价2折计算其零售价,减去商场扣费、销售费用及税金等作为其可变现净值,与存货成本相比存在约30%的减值,库龄在3年以内的库存商品不存在减值的情形。根据历年的过季产品销售情况,预计库龄1-2年的库存商品在2年后大约还有20%未销售以及库龄2-3年的库存商品在1年后大约还有50%未销售,此部分未销售的库存商品预计未来库龄会达到3年以上。

报告期内,公司存货跌价准备计提的具体政策如下:

库龄	预计未来库龄达3年以上比例	存货减值比例	存货跌价准备计提比例
a	b	c	d=b*c
过季1-2年	20.00%	30.00%	6.00%
过季2-3年	50.00%	30.00%	15.00%
过季3年以上	100.00%	30.00%	30.00%

(三) 公司存货跌价准备计提的情况

公司存货以库存商品为主,存货跌价准备主要是针对过季库存商品折价销售可能导致的跌价损失。2017年末,公司库存商品跌价准备为543.61万元,占当期期末存货账面余额的比重为1.53%。公司存货具有以下特点:

(1) 库存商品的库龄较短,跌价可能性较低

公司约78%的库存商品的库龄在一年以内,库龄较短,基本处于适销期。

(2) 高品质的产品研发设计延长了库存商品的适销周期

为保证比音勒芬品牌的时尚性、功能性和舒适性,公司建立培养了一支高素质的设计研发团队,聘请了韩国知名设计师,同时与国外知名设计顾问公司合作。比音勒芬已经建立起有自身风格、个性魅力和文化内涵的品牌形象,一些经典款型长销不衰。高端、经典的产品研发设计使得公司在高尔夫服装领域具有较为领先的创意,从而延长了库存商品的适销周期。

(3) 产品附加值较高，可变现净值也相对较高

公司产品定位于高尔夫运动与时尚休闲生活相结合的细分市场。清晰的市场定位和高品质的产品设计使得公司产品附加值保持在较高水平。公司 2017 年度毛利率为 65.40%，即使以较低的折扣价销售，公司存货的可变现净值依然处在较高水平。公司与同行业上市公司毛利率对比情况如下：

综合毛利率	2017 年度
比音勒芬	65.40%
同行业上市公司均值	40.17%
摩登大道 (SZ. 002656)	54.65%
海澜之家 (SH. 600398)	18.29%
维格娜丝 (SH. 603518)	69.69%
贵人鸟 (SH. 603555)	34.45%
希努尔 (SZ. 002485)	23.79%

服装行业上市公司的综合毛利率大小一定程度上取决于各自的品牌定位。品牌定位高端的可比上市公司的综合毛利率要高于品牌定位于中端的同行业上市公司的综合毛利率，例如比音勒芬、摩登大道、维格娜丝的综合毛利率要高于希努尔、海澜之家和贵人鸟的综合毛利率。公司毛利率较高，因此有更高的溢价空间，跌价风险不高。

(4) 公司拥有通畅的过季服装销售渠道

公司通过名牌折扣店和授权唯品会和天河城百货进行网络销售的方式对过季服装进行销售。由于公司产品定位清晰且品质高端，通过合理有效的促销方式可以及时消化过季服装，保证公司存货流转顺畅和业务的稳步发展。

(5) 公司与同行业上市公司存货跌价准备计提情况

2017 年末，公司与同行业上市公司的存货跌价准备计提情况如下：

存货跌价准备占存货余额的比例	2017 年 12 月 31 日
比音勒芬	1.53%

存货跌价准备占存货余额的比例	2017年12月31日
可比公司均值	3.82%
摩登大道 (SZ. 002656)	7.98%
海澜之家 (SH. 600398)	2.24%
维格娜丝 (SH. 603518)	2.45%
贵人鸟 (SH. 603555)	2.40%
希努尔 (SZ. 002485)	4.04%

由上表可知，2017年末可比公司的存货跌价准备计提水平中，公司与海澜之家、维格娜丝、贵人鸟的处于同一水平；摩登大道、希努尔的存货跌价准备计提水平相对较高，主要原因为：近年来，消费者更加偏好品牌知名度高、品质好，休闲、商务跨界的服装，这使得产品偏商务正装的摩登大道和希努尔销售压力增大，计提的存货跌价准备占存货的比例要高于上述同行业其他上市公司；鉴于传统商务男装行业基本延续疲软态势，摩登大道、希努尔积极实施战略升级与业务转型，如摩登大道向互联网、新零售转型，希努尔向文化旅游业务转型，因此其对传统服装业务谨慎计提了较高的跌价准备。

2017年末公司已计提的存货跌价准备为543.61万元，公司库存商品中库龄在三年以上的金额为102.41万元。公司计提的存货跌价准备已覆盖了公司库存商品库龄在三年以上的金额。公司期末已计提的存货跌价准备占期末存货余额的比例为1.53%，反映了公司存货的实际情况，符合谨慎的会计原则。

综上所述，公司存货库龄较短，过季产品销售情况良好，不存在大量滞销的情形。公司的存货跌价准备计提政策和计提情况反映了公司存货的实际情况，符合谨慎的会计原则。

二、年审会计师核查意见

我们执行的主要核查程序如下：

(1) 我们对比音勒芬与存货跌价准备相关的内部控制的设计与执行进行了评估；

(2) 我们对比音勒芬存货实施监盘，检查存货的数量、状况及产品库龄等；

(3) 我们取得比音勒芬存货的年末库龄清单，结合产品的季节，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

(4) 我们查询比音勒芬本年度过季产品定价政策与消化比例，判断期末存货产生跌价的风险；

(5) 我们获取比音勒芬产品跌价准备计算表，执行存货减值测试，检查是否按比音勒芬相关会计政策执行，检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况，分析存货跌价准备计提是否充分；

(6) 我们查询了同行业主要上市公司的毛利率、存货跌价准备计提比例等，将其与比音勒芬的相关数据进行分析比对。

经核查，我们认为公司存货跌价准备计提反映了公司存货的实际情况，与同行业公司比较不存在明显较低的情况，符合谨慎的会计原则。

7、报告期内，你公司购置土地使用权 7,627.67 万元。请你公司结合业务开展情况和未来发展计划详细说明购置该土地使用权的原因、构成、时点、用途、是否履行审议程序和信息披露义务，以及合理合规性。

回复：

一、购置土地使用权的基本情况

(一) 土地使用权的构成

1、广州市番禺区石碁镇石碁村地块（以下简称“石碁村地块”，下同），土地用途：一类工业用地，使用年限：50 年。用地面积 13762 平方米，计划总建筑面积 41286 平方米，不计容建筑面积 6000 平方米；

2、广州市番禺区石楼镇菩山工业区地块（以下简称“菩山工业区”下同），土地用途：一类工业用地，使用年限：50 年。占地面积 10805 平方米，计划总建筑面积 21610 平方米。

(二) 购置土地使用权的时点

1、2016年12月26日，公司以人民币2,513万元竞得石碁村地块的国有建设用地使用权，并于2017年1月12日与广州市国土资源和规划委员会签署《国有建设用地土地使用权出让合同》；

2、2017年9月29日，公司以人民币5,039.2776万元成功竞得菩山工业区土地使用权，并于2017年10月19日与广州市国土资源和规划委员会签署《国有建设用地土地使用权出让合同》。

（三）购置土地使用权的原因及用途

上述竞买土地使用权是为了满足公司发展战略规划对经营场地的需求，为公司可持续发展储备必需的土地资源，上述地块用于以下项目建设：

1、石碁村地块用于比音勒芬智能化仓储中心项目。本项目建设期2年，项目实施完毕投入使用后，将有效减少公司产品流通环节，提升运营能力和销售业绩，降低运营成本，进一步提升公司利润率。

2、菩山工业区地块用于建设从供应商到制造商再到分销商和零售商的贯穿所有企业的产供销一体化供应链管理，以满足公司多品牌发展战略，提高市场反应速度，降低运营成本，为公司带来间接经济效益。

二、履行的审议程序和信息披露义务

公司所购买的上述两块土地均已根据相关规定履行相应审议程序或信息披露义务，具体而言：

1、公司购置上述两块土地均在公司董事长职权范围内，并已经公司董事长批准。

公司购置上述两块土地使用权事项均不构成关联交易，其中，石碁村地块对应的土地使用权成交金额为2,513万元，占当时公司最近一期（2016年9月底）经审计净资产（63,230.30万元）的3.97%；菩山工业区地块对应的土地使用权成交金额为5,039.2776万元，上述两宗地块土地使用权合计成交金额为7,552.2776万元，分别占当时公司最近一期（2016年末）经审计净资产（128,376.05万元）的3.93%、5.88%。根据《公司章程》的相关规定，公司所购买的上述两块土地均在公司董事长职权范围内，并已经公司董事长批准，无需提交董事会或股东大会审议。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》的相关规定，上述购买土地使用权亦未达到第 9.2 条的披露标准，公司无需履行相关信息披露义务。公司于 2017 年 10 月 24 日发布《关于公司竞得土地使用权的公告》（公告编号：2017-036），对竞得菩山工业区土地使用权进行了自愿披露。

2、石碁村地块计划用于公司募集资金投资项目“比音勒芬智能化仓储中心项目”项目用地的相关事宜已经公司董事会、股东大会审议通过，并已履行了相应的公告程序。

2018 年 1 月 5 日和 2018 年 1 月 26 日，公司董事会和股东大会分别通过了《关于变更部分募集资金用途的议案》，同意公司将石碁村地块用于公司募集资金投资项目“比音勒芬智能化仓储中心项目”的项目用地。公司已分别于 2018 年 1 月 9 日和 2018 年 1 月 27 日完成了信息披露。

三、购置该土地使用权合理合规性

上述两宗地块的土地使用权是根据《中国人民共和国土地管理办法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》、《招标投标挂牌出让国有建设用地使用权规定》以及《招标投标挂牌出让国有土地使用权规范》等有关规定，遵循公开、公正和诚实信用原则，在国有建设用地使用权挂牌出让活动中依法合规取得，符合相关法律法规、《深圳证券交易所股票上市规则》以及《公司章程》的相关规定，具备合理合规性。

特此公告。

比音勒芬服饰股份有限公司董事会

2018 年 6 月 15 日