

证券代码：002656

证券简称：摩登大道

公告编号：2019-039

摩登大道时尚集团股份有限公司 关于 2018 年年报问询函回复的公告

本公司及全体董事会成员保证公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

摩登大道时尚集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2019 年 6 月 4 日收到深圳证券交易所《关于对摩登大道时尚集团股份有限公司 2018 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第 298 号，以下简称“《问询函》”），公司根据《问询函》的要求，组织相关方认真分析和核查，并对《问询函》所关注的事项逐一回复，现将回复内容公告如下：

1、你公司年审会计师将“收入确认”识别为关键审计事项。报告期内，你公司实现营业收入 15.62 亿元，同比上升 69.56%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）2,785.47 万元，同比下降 79.32%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）为 1,671.46 万元，同比下降 41.02%，经营活动产生的现金流量净额为-8,727.22 万元，同比下降 130.69%。

（1）请结合行业特点、产品类别、各业务板块的实际经营情况、毛利率、期间费用、销售模式、收入确认政策等，说明你公司营业收入增加的具体原因，以及净利润大幅下降且与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性；

回复：

一、公司营业收入增加的具体原因

2018 年，公司按行业、产品、业务板块划分营业收入变动情况如下：

单位：人民币万元

产品/行业分类	2018 年		2017 年		同比增减变动
	收入	占营业收入比重	收入	占营业收入比重	
自有品牌	56,899.01	36.43%	50,226.63	54.52%	13.28%

代理品牌	60,698.72	38.86%	28,237.74	30.65%	114.96%
百货商场			3,589.50	3.90%	-100.00%
批发零售业小计	117,597.72	75.28%	82,053.87	89.07%	43.32%
互联网行业	37,490.82	24.00%	8,907.05	9.67%	320.91%
其他	1,119.50	0.72%	1,167.04	1.27%	-4.07%
合计	156,208.04	100.00%	92,127.96	100.00%	69.56%

由上表可见，2018 年度营业收入较上年增加 64,080.08 万元，增长 69.56%，收入增加主要是代理品牌业务、互联网业务、自有品牌业务收入增加所致。具体分析如下：

（一）2018 年代理品牌营业收入 60,698.72 万元，较上年增加 32,460.98 万元，增长 114.96%，主要是由于 2018 年公司依托自身长期发展积累的品牌、供应链、渠道等优势，以箱包、香化美妆为业务主线，全力打造摩登大道全渠道新零售运营平台；布局小程序等多种符合当前趋势的新型交互入口；灵活采用 B2B、B2C 两种合作模式，打通了京东、考拉、天猫、小红书、苏宁易购、唯品会等主流销售渠道，助力公司全渠道业务的收入提升。随着供应链整合、品类扩张以及渠道运营等方面的自身核心竞争力提升，带动了公司代理品牌线上批发业务收入及代理品牌线下零售业务收入的增加。

（二）2018 年互联网行业营业收入 37,490.82 万元，较上年增加 28,583.77 万元，增长 320.91%，主要是由于 2018 年武汉悦然心动秉承年初制定的经营策略，在完善产品功能、优化产品效率等的同时，一方面加大力度进行广告投放，从 Apple、Google 等世界级平台中，通过广告投放方式高效获取用户；一方面在变现端聚焦海外头部广告平台，为广告主提供基于悦然心动产品精准用户画像的投放解决方案，实现流量变现。报告期内，悦然心动获得了规模的持续快速增长。

（三）2018 年自有品牌营业收入 56,899.01 万元，较上年增加 6,672.38 万元，增长 13.28%，主要是由于 2018 年公司拓展了新团购定制业务模式，公司自有品牌高级定制业务收入增加，从线上线下的消费数据看零售格局，2018 年，全国零售额呈增长趋势。外部行业整体经营环境的改善，带动公司自有品牌业绩增长。

二、净利润大幅下降且与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性

公司 2018 年营业收入、净利润与上年对比如下：

单位：人民币万元

项目	2018 年度	2017 年度	同比增减变动
营业收入	156,208.04	92,127.96	69.56%
归属于上市公司股东的净利润	2,785.47	13,468.10	-79.32%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,671.46	2,833.88	-41.02%

2018 年度，公司实现营业收入 156,208.04 万元，较上年同期上升 69.56%；归属于上市公司股东的净利润 2,785.47 万元，较上年同期下降 79.32%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,671.46 万元，较上年同期减少 1,162.41 万元，下降 41.02%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益及商誉减值影响后的净利润 5,475.97 万元，较上年同期增加 2,642.09 万元，上升 93.23%。

2018 年度归属于上市公司股东的净利润较上年变动的的原因主要是：2017 年公司出于战略升级及集中公司有效资源的考量，处置连卡福（衡阳）商业广场有限公司股权，确认了投资收益 9,881.32 万元；扣除非经常性损益因素的影响，2018 年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比变动的主要原因是：公司基于谨慎性原则，公司对收购 LEVITAS S. P. A. 公司形成的商誉计提了 3,804.51 万元商誉减值准备。

（一）2018 年公司推进“新零售平台”发展战略，业务结构持续优化调整，总体毛利率有所下降，期间费用占营业收入的比例下降

单位：人民币万元

项目	2018 年度	2017 年度	同比增减变动
营业收入	156,208.04	92,127.96	69.56%
营业成本	91,446.14	41,782.39	118.86%
营业毛利	64,761.90	50,345.58	28.63%
毛利率	41.46%	54.65%	-13.19%
销售费用	36,881.19	32,750.12	12.61%
管理费用	11,317.98	7,825.73	44.63%
研发费用	5,080.00	2,216.51	129.19%
财务费用	1,414.05	1,729.50	-18.24%
期间费用合计	54,693.22	44,521.86	22.85%
期间费用占收入比例	35.01%	48.33%	-13.31%

注：上表“期间费用合计”包含研发费用项目。

在科技和互联网的“新时代”下，公司依靠自身具备的全球化视野和全球化思维、强大供应链和科技创新动力以及紧跟全球时尚潮流的发展趋势等优势，推进“新零售平台”发展战略，业务结构持续优化调整。2018 年，公司代理品牌业务的销售占比由 30.65% 上升到 38.86%，互联网业务的销售占比由 9.67% 上升到 24.00%，毛利率相对较高的自有品牌业务销售占比相应有所下降，导致公司 2018 年综合毛利率较 2017 年下降 13.19%。近年来公司通过积极优化门店结构，关闭经营效益不佳的门店，业务构成持续优化、渠道模式持续丰富，公司升级转型取得阶段性进展，2018 年期间费用占收入比例 35.01%，较 2017 年下降 13.31%。

（二）公司基于谨慎性原则，计提资产减值损失

报告期内公司的控股子公司 LEVITAS S.P.A. 意大利鞋类品牌授权商 ZEIS 集团陷入财务困境，导致整个 DIRK BIKKEMBERGS 品牌的鞋类货品生产与供应出现问题，直接影响了报告期内 DIRK BIKKEMBERGS 品牌货品的市场销售，从而导致报告期内 LEVITAS S.P.A. 营业收入和毛利下滑。公司基于谨慎性原则，公司对收购 LEVITAS S.P.A. 公司形成的商誉计提了 3,804.51 万元商誉减值准备。

综上，随着公司推进“新零售平台”发展战略，业务结构持续优化调整，在 2017 年完成连卡福（衡阳）商业广场有限公司股权的剥离，2018 年代理品牌业务和互联网业务收入占比上升，同时基于谨慎性原则确认资产减值损失，导致 2018 年公司净利润大幅下降且与营业收入变动趋势不一致。

（2）结合业务模式、信用政策等情况，说明报告期内净利润为正，但经营活动产生的现金流量净额大幅下降且为负数的具体原因及合理性。

回复：

一、公司业务模式、信用政策等情况

公司所从事经营的业务中，占公司营业收入或营业利润 10% 以上的包括批发零售业务与移动互联网业务。批发零售业务经营模式分为直营店、加盟店、线上批发、团购定制模式；移动互联网业务主要是子公司悦然心动从事移动互联网应用的开发和运营服务。

上述业务的信用政策如下：

业务类型	信用政策
直营	信用期 1-3 月
加盟	信用期 3-6 月
线上批发	信用期 3-8 月
团购定制	信用期 3-12 月
互联网业务	信用期 1-2 月

二、2018 年现金流量表补充资料

单位：人民币万元

补充资料	2018 年度	2017 年度	增减变动
将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	789.56	11,529.61	-93.15%
加：资产减值准备	8,739.06	2,979.68	193.29%
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,209.05	1,325.95	66.60%
无形资产摊销	2,994.32	2,258.43	32.58%
长期待摊费用摊销	3,555.49	3,972.49	-10.50%
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）	0.64	9.27	-93.15%
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	7.67		
财务费用（收益以“-”号填列）	1,010.59	2,803.63	-63.95%
投资损失（收益以“-”号填列）	-239.82	-9,928.45	97.58%
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-566.19	220.96	-356.24%
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-63.15	-272.33	76.81%
存货的减少（增加以“-”号填列）	-8,838.22	-94.55	-9247.58%
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-22,977.29	13,331.89	-272.35%
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	4,651.07	301.07	1444.86%
经营活动产生的现金流量净额	-8,727.22	28,437.65	-130.69%

由上表可知，报告期内净利润为正，但经营活动产生的现金流量净额大幅下降且为负数的原因有：

（一）2018 年由于经营规模增加，需要的库存商品备货增加，导致存货增加金额远大于经营性应付账款增加额；同时预付供应商货款增加，从而导致“购买商品、接受劳务支付的现金”大幅增长。

（二）2018 年悦然心动一方面加大广告投放力度获取高质量精准用户，一方面优化产品、加强变现，由此使得本年收入大幅增长，而悦然心动由于与谷歌、脸书、苹果公司的结算期是 1-2 个月，导致该业务的期末应收账款增加 3,750.96 万元；原有服饰批发业务的应收款项（应收票据+应收账款）也随着收入增长而增加；线上批发、团购定制业务增长较快，相比其他业务信用周期较长，随着线上批发、团购定制业务销售占比的不断提升，导致“销售商品、提供劳务收到的现金”增长幅度小于营业收入增长幅度。如下表所示：

单位：人民币万元

项 目	2018 年发生额/余额	2017 年发生额/余额	变动幅度
营业收入发生额	156,208.04	92,127.96	69.56%
应收款项余额	43,863.84	25,324.72	73.21%
付现费用发生额	24,145.74	18,846.91	28.12%

（三）由于营业规模变大，2018 年付现费用支出增加导致其他经营性现金流净支出增加。

综上，报告期内净利润为正，由于线上批发、团购定制业务销售占比的不断提升，经营活动产生的现金流量净额大幅下降且为负数是合理的。

2、报告期内，你公司实现批发零售业（线上）收入 3.76 亿元、占营业收入总额的比重为 24.06%；批发零售业（线下）收入 8 亿元、占营业收入总额的比重为 51.23%；互联网行业收入 3.75 亿元、占营业收入总额的比重为 24%；其他业务收入 1,119.50 万元，占营业收入总额的比重为 0.72%。批发零售业（线上）毛利率为 12.06%，同比上升 0.41%；批发零售业（线下）毛利率为 62.85%，同比上升 7.37%；互联网行业毛利率为 24.85%，同比下降 42.00%。请你公司详细说明以下事项：

(1) 批发零售业（线上）和批发零售业（线下）分别的发展状况，销售模式，收入结算方式、确认时点和确认方法、成本构成等信息，并结合单价、销售量、生产量等分析说明批发零售业（线上）和批发零售业（线下）营业收入、毛利率上升的具体原因；

回复：

一、销售模式，收入结算方式、收入确认时点和确认方法、成本构成等信息

2018 年，公司批发零售业（线上）和批发零售业（线下）业务分别实现销售收入 37,579.20 万元及 80,018.52 万元，占营业收入的比例分别为 24.06%及 51.23%。其中，公司批发零售业（线上）主要包括自营电商、代销模式、B2B 业务等销售模式；批发零售业（线下）主要包括直营店（联销模式）、直营店（非联销模式）及加盟商等销售模式。具体情况如下：

销售模式		收入确认方法、时点	收入结算方式
批发零售业 (线上)	线上自营电商	消费者将货款支付至互联网支付平台，公司发出商品，消费者确认收货或退货期满，收到货款时确认收入	互联网支付平台
	线上代销模式	公司在收到客户确认的结算（代销）清单时确认销售收入。	汇款
	线上批发业务	于向客户发出货物，客户签收后确认销售收入	汇款
批发零售业 (线下)	直营店（联销模式）	于收到商场的结算单，开具发票时，确认销售收入；	汇款
	直营店（非联销模式）	于商品交付给消费者，收取价款时，确认销售收入；	现金、刷卡
	团购定制	于向客户发出货物，客户签收后确认销售收入	汇款
	加盟商的销售	于向加盟商发出货物，开具销售发票时，确认销售收入。	汇款

注：公司批发零售业的成本主要是货品采购成本。

二、报告期内，公司线上线下业务产品销量变动情况如下表所示：

单位：件

销售量	2018 年	2017 年	同比增减
批发零售业（线上）	1,623,122	132,760	1122.60%

批发零售业（线下）	953,526	937,523	1.71%
合计	2,576,648	1,070,283	140.74%

由上表可见，我司线下业务较上年产品销量总体较上年略有上涨。主要是公司深耕全球时尚品牌实体渠道，近年来通过积极优化门店结构，关闭经营效益不佳的门店，并推出体验式业态更丰富的新店，效果逐步体现，线下同店表现持续好转。

线上业务较上年大幅增长，主要根据不同的品牌定位进行了渠道布局，线上线下结合，形成了一定的业务规模与格局，为打造摩登大道全渠道新零售运营平台打下坚实基础；灵活采用 B2B、B2C 两种合作模式，打通了京东、考拉、天猫、小红书、苏宁易购、唯品会等主流销售渠道，助力公司全渠道业务的收入提升。随着供应链整合、品类扩张以及渠道运营等方面的自身核心竞争力提升，未来客户数量、转化率等均有望稳步提升，带动公司线上规模持续增长。

三、公司线上线下业务销售单价变动情况

单位：人民币元

销售单价	2018 年	2017 年	同比增减
批发零售业（线上）	231.52	325.44	-28.86%
批发零售业（线下）	839.19	829.14	1.21%

由上表可见，批发零售业（线上）销售单价较上年下降了 28.86%，主要是由于公司于 2018 年拓展代理品牌线上 B2B 业务，灵活采用 B2B、B2C 相结合的模式，打通销售渠道，助力公司全渠道业务的收入提升，线上批发业务的销售价格相对线下较低，同时价格相对较低的香化产品 2018 年销售占比明显提升，一定程度上拉低了总体销售价格。另外，批发零售业（线下）销售单价较上年略有上涨，总体保持平稳。

综上所述，批发零售业（线上）和批发零售业（线下）营业收入、毛利率上升主要是因为进行了渠道布局，线上线下结合，形成了一定的业务规模与格局，为打造全渠道新零售运营平台导致销售量增长带动销售收入与毛利的增长。

(2) 结合问题 (1)，分析说明批发零售业（线下）毛利率大幅高于批发零售业（线上）的具体原因及合理性；

回复：

报告期内，公司批发零售业（线下）主要以零售方式为主，批发零售业（线上）主要以批发方式为主，零售毛利通常比批发毛利较高，同时批发零售业务（线上）中主要以代理品牌为主，毛利率较低；而批发零售业务（线下）中，自有品牌业务占了相当的比重，自有品牌业务较代理品牌业务毛利率高，因此批发零售业（线下）毛利率高于批发零售业（线上）。

（3）互联网行业的业务开展情况，包括但不限于具体经营模式、主要项目、收入结算方式、确认时点和确认方法、收入和成本的具体构成等，并结合同行业可比公司情况，分析说明本期互联网业务收入大幅上升、毛利率水平下降的原因和合理性；

回复：

一、互联网行业的业务开展情况

公司全资子公司武汉悦然心动的主营业务为移动互联网工具类应用的研发和运营服务，是移动互联网应用开发和运营的细分子行业。移动互联网应用（简称“App”），是指针对能够移动连接到互联网而开发的应用程序服务。

对产品研发完成后，悦然心动通过苹果、谷歌等移动平台上线运营，直达用户，用户可以免费下载相关软件产品，成为悦然心动的直销用户；如用户对应用中的高级功能产生兴趣，可付费或者通过观看应用内推荐的广告等以“解锁”高级功能。悦然心动的盈利由 IAP（应用内付费：In app purchase）收入和广告收入构成。

悦然心动移动应用产品分为个性化工具、社交辅助工具及微任务工具三类，不同产品收入确认的具体方式如下：

（一）个性化工具

个性化工具收入类型包括应用内付费收入和广告收入，收入确认的具体方式如下：

1、应用内付费收入：用户在官方应用商店免费下载软件，在应用内用户需使用高级功能时，在应用内直接支付，悦然心动与官方应用商店按照协议约定比例分成，在悦然心动与官方应用商店核对结算金额完成后确认收入。

2、广告收入：悦然心动广告收入主要系通过与广告平台合作，在 App 中嵌入广告平台的广告，与广告平台按照协议约定比例分成，悦然心动每月与广告平台核对结算

金额无误后确认收入。

（二）社交辅助工具

悦然心动社交辅助工具收入类型包括应用内付费收入和广告收入。

1、应用内付费收入：用户在官方应用商店免费下载软件，在应用内用户需购买道具时，在应用内直接支付，悦然心动与官方应用商店按照协议约定比例分成，在与官方应用商店核对结算金额无误后确认收入。

2、广告收入系通过与广告平台合作，在 App 中嵌入广告平台的信息推广条，并引导 App 用户观看，App 用户观看广告后，悦然心动与广告平台按照协议约定比例分成。悦然心动每月与广告平台核对结算金额无误后确认收入。

（三）微任务工具

微任务工具收入类型包括应用内付费收入和广告收入。

1、应用内付费收入：用户在官方应用商店免费下载软件，在应用内用户需购买道具时，在应用内直接支付，悦然心动与官方应用商店按照协议约定比例分成，在与官方应用商店核对结算金额无误后确认收入。

2、广告收入系通过与广告平台合作，在 App 中嵌入广告平台的信息推广条，并引导 App 用户观看，App 用户观看广告后，悦然心动与广告平台按照协议约定比例分成。悦然心动每月与广告平台核对结算金额无误后确认收入。

二、结合同行业可比公司情况，分析说明本期互联网业务收入大幅上升、毛利率水平下降的原因和合理性；

（一）悦然心动的营业成本主要包括广告投放成本、人工成本、服务器租赁费用、软件服务费等，悦然心动延续了以往年度的会计核算标准，将广告投放成本归为营业成本，2016 年-2018 年收入、成本及毛利率变动情况如下表。

2016 年-2018 年毛利率变动情况表			单位：人民币万元
分类	2016 年	2017 年	2018 年
收入	6,815.54	10,846.84	37,490.82
成本			
人工成本	40.58	46.72	272.82

服务器租赁费用	73.14	115.67	226.42
软件服务费	10.67	3.85	160.92
用户体验卡	967.36	354.56	462.77
信息服务费	14.32	16.53	283.23
广告费用		2636.36	26,769.15
合计	1,106.08	3,173.69	28,175.30
毛利率	83.77%	70.74%	24.85%
毛利率(剔除广告投放成本)	83.77%	95.05%	96.25%

从 2017 年下半年开始，悦然心动在完善产品功能、优化产品效率的同时，一方面加大力度进行广告投放，从 Apple、Google 等世界级平台中，通过广告投放方式高效获取高质量的精准用户；另一方面在变现端聚焦海外头部广告平台，为广告主提供基于悦然心动产品精准用户画像的投放解决方案，实现流量变现；

悦然心动延续了以往年度的会计核算标准，将广告投放成本归为营业成本。2018 年，悦然心动一方面加大广告投放力度通过海外主流社交平台如 Apple、Google 等世界级平台获取高质量的精准用户，由此增加了营业成本；一方面，悦然心动优化产品、加强变现，由此使得 2018 年营业收入和营业成本大幅增加，毛利率逐步降低。2018 年，悦然心动营业成本合计为 281,752,957 元，其中广告投放成本 267,691,486 元，广告投放成本占营业成本的比例为 95%。剔除广告投放成本的影响，2016 年-2018 年悦然心动的毛利率分别为 83.77%，95.05%，96.25%。

因此，互联网业务板块收入大幅上升、毛利率水平下降是合理的。

(二) 同行业毛利率数据比较如下：

毛利率	2016 年	2017 年	2018 年
成都狮之吼	99.88%	99.73%	99.78%
墨迹科技	89.89%	88.67%	
APUS (麒麟合盛)	97.45%	98.33%	
平均值	95.74%	95.58%	99.78%
悦然心动 (剔除广告投放成本影响)	83.77%	95.05%	96.25%

1、成都狮之吼科技有限公司，是一家全球领先的移动互联网开发及推广企业，于 2017 年被迅游科技（股票代码 300467）全资收购，2016 年-2018 年的毛利率分别为 99.88%、99.73%、99.78%，另外，狮之吼科技将广告投放成本归集为销售费用。

2、北京墨迹风云科技股份有限公司，公司主营业务为基于移动互联网平台的气象信息服务和广告信息服务，通过移动工具应用“墨迹天气 APP”为用户提供免费的天气预报、时景社区、生活资讯等服务，以向用户展示或推荐品牌广告和效果广告的方式为各类商业广告客户提供基于移动互联网平台的广告营销服务，并向用户销售与气象信息服务相关的智能硬件等。公开披露数据显示墨迹科技将广告投放成本列入销售费用，其 2016 年-2017 年毛利率分别为 89.89%、88.67%，目前尚未获取 2018 年毛利率数据。

3、北京麒麟合盛科技有限公司，主营业务为基于自主研发的智能手机用户系统软件及服务，通过向海外用户特别是新兴市场国家用户提供手机管理和互联网信息入口服务，获取智能手机用户群。根据最新披露数据 2016 年-2018 年 1-6 月麒麟合盛毛利率分别为 89.89%、88.67%、98.35%。

综上，悦然心动剔除广告投放成本影响，2016 年-2018 年毛利率水平同行业内平均毛利率水平走势趋同。

(4) 其他业务的具体经营内容、业务模式、营业收入及成本构成等信息；

回复：

报告期内，公司其他业务主要包括装修补贴、租金收入等，收入成本情况如下表所示：

单位：人民币万元

项目	收入金额	成本金额
装修补贴	752.75	-
租金	344.54	498.34
其他	22.20	-
合计	1,119.49	498.34

装修补贴收入主要是公司部分所开设门店所在商场的业主方为吸引品牌入驻，提高出租率，根据合同约定给予承租方一定的装修费补贴，因此该项业务收入无明确对应的成本金额。

租金收入主要是公司将部分办公楼用于出租而取得的租金，对应的成本为办公楼

折旧金额。

(5) 报告期内，香化产品（代理品牌）实现营业收入 1.37 亿元，同比增加 2.74 倍。请结合相关代理品牌情况、经营模式等详细说明香化产品收入大幅增加的具体原因及合理性；

代理品牌情况、经营模式、增长比率数据如下：

单位：人民币万元

品牌	主要产品	经营模式	2018 年 销售收入	2017 年 销售收入	增长率
ESSCENTS	美妆护肤产品	自营销售	6,153.71	3,670.09	67.67%
Karen Murrell	美妆产品	线上自营电商	296.34	-	100.00%
MEDIHEAL	护肤产品	线上自营电商	7,017.12	-	100.00%
		线上批发	18.78	-	100.00%
MEDIHEAL 汇总			7,035.90	-	100.00%
PHYSICIANS FORMULA	美妆产品	线上自营电商	169.69	-	100.00%
SEXYLOOK	护肤产品	线上自营电商	10.97	-	100.00%
总计			13,666.61	3,670.09	272.38%

由上表可见，2018 年香化产品较 2017 年收入大幅增长主要是由于：2018 年，随着公司大力拓展线上香化业务，香化产品线上业务的品牌渠道及产品种类迅速扩张，从而获得更多的市场客户认可而实现较明显的销售增长，其中：Karen Murrell、MEDIHEAL、PHYSICIANS FORMULA、SEXYLOOK 均为 2018 年新代理的香化品牌，并开展代理品牌线上批发业务，经营模式的多样化也促进了香化产品销售的增长。

(6) 公司未来的经营计划，包括但不限于批发零售业、互联网等行业的具体计划、整体发展战略规划。

回复：

公司以“新零售平台”作为公司 2018-2020 年的发展战略。公司依靠自身具备的全球化视野和全球化思维、强大供应链和科技创新动力以及紧跟全球时尚潮流的发展趋势等优势，高度重视自身、合作伙伴、第三方平台资源及大数据资产，并加以充分利用，包括供应链资源、运营数据、行业数据、CRM 顾客数据、社交媒体粉丝数据等。逐步整合、不断扩大、有效积累并结构化上述供应链资源与大数据资产，通过分析不断挖掘资源/数据价值，最终转化为用户价值、公司价值和社会价值。

公司在新零售平台战略背景下，不断整合更多的资源、吸纳更多的专业人才，通

过新的经营模式，不断开辟公司新的业绩增长点。公司的经营重心主要体现以下几方面：

一、强化公司核心竞争力，增强公司品牌差异化和影响力。

公司继续整合上下游供应链资源，快速形成规模，利用供应链优势与品牌方、渠道平台建立战略业务合作关系。加大 CANUDILO 研发，与知名设计师以及个人 IP 合作，提升产品设计，通过各种新媒体、形象代言人以及时装周等活动增强宣传力度，加强市场调研，优化线下门店选址、产品布局、价格带分布，提升品牌影响力及盈利能力。进一步明确 CANUDILO H HOLIDAYS 更加年轻化、时尚化的产品定位，将熊猫元素与潮流元素结合，与 CANUDILO 差异化，覆盖不同人群及价格带，在渠道上结合线上线下资源探索新零售模式，强化线上线下间的纽带，并用扎实的数据价值和运营经验为客户创造价值，从而强化公司核心竞争力。

二、线上线下多业务条线协同发展，构建更全面的时尚集团

公司继续在香化美妆、时尚箱包等品类深耕全渠道经营。在新消费增长为驱动的零售变革下，香化美妆、箱包在互联网零售领域仍保持较快的增长势头，公司在保证原有传统业务创新前提下，夯实现有渠道的基础，提升线上渠道的运营能力，引进更多优质品牌与线上运营服务商，力图将香化美妆、箱包业务发展成为与自有服装品牌体量相当的业务条线，促进收入构成多元化，抵御单一行业风险的同时，完整时尚集团的形象。

三、布局时尚科技，探索新零售业务

悦然心动等科技和互联网板块将积极地进行市场研判，基于原有业务优势，积极开辟新的收入和利润来源、积极调整产品构成和市场策略。预期在高效获取精准用户、优化产品功能和提升变现效率等方面继续突破，为集团获取新的收入和利润支撑，并储备对科技和互联网的深层次认识，为下阶段与零售的融合蓄力。

同时，积极寻求可以与时尚融合的科技企业合作，包括 AI、大数据、VR 等，利用科技提升运营效率，优化供应链，整合线下线上渠道，满足个性化需求，扩大传统业务的业务边界，提升业务上限，探索新零售业务模式。

四、横向与纵向的投资并购，整合细分行业龙头

2019 年，公司将力争通过并购对资源进行整合，继续寻求供应链、品牌方、电商运营方向的投资、并购标的，横向上，可以通过投资并购某一定位或某一类别的服装、

香化美妆以及箱包企业，从而整合出该细分行业龙头企业，一方面可以提升企业知名度，另一方面可以提升行业地位以及盈利空间；纵向上，通过运营商、经销商、服务商等供应链上下游的投资并购，提升运营效率，降低运营成本，深化全渠道运营能力。

3、报告期内，你公司实现国内业务收入 6.80 亿元，占营业收入总额的 43.50%，实现海外业务收入 8.83 亿元，占营业收入总额的 56.50%。请你公司补充披露以下事项：

(1) 国内业务收入按区域划分的各业务板块、产品的情况，包括但不限于销量、销售金额、毛利率、净利润等；

回复：

业务板块	分产品	地区分类	数量（件）	收入金额（万元）	毛利率
互联网行业	科技互联网	华中地区		5,187.80	73.83%
		西北地区		116.13	42.46%
互联网行业 汇总				5,303.93	73.68%
批发零售业	服饰及配件	东北地区	19,548	2,062.61	73.28%
		华北地区	39,713	3,389.31	64.75%
		华东地方	118	14.56	25.07%
		华东地区	183,362	19,126.25	60.27%
		华南地区	250,456	12,188.64	41.09%
		华中地区	146,472	9,481.29	66.41%
		西北地区	91,677	8,709.73	78.70%
		西南地区	131,659	6,478.82	64.08%
	服饰及配件 汇总		863,005	61,451.23	61.10%
	香化	华东地区	6,642	72.06	18.71%
		华南地区	4,060	18.78	11.21%
香化 汇总		10,702	90.84	17.16%	
批发零售业 汇总			873,707	61,542.07	61.04%
其他业务收入	其他业务	华东地区		785.29	100.00%
		华南地区		322.72	-54.42%
其他业务收入 汇总				1,108.02	55.02%
合计			873,707	67,954.02	61.92%

(2) 海外业务收入类型、销售产品模式、销售国家或地区、销售金额及结算货币、相关税收情况，并对比分析国内外销售是否存在重大差异；

回复：

一、海外业务收入类型、销售产品模式、销售国家或地区、销售金额及结算货币

业务板块	销售产品	销售地区	收入金额 (万元)	毛利率	销售产品模式	结算 货币
互联网行业	科技互联网	欧美地区	32,186.89	16.80%	移动应用产品	美元
互联网行业 汇总			32,186.89	16.80%		
批发零售业	服饰及配件	港澳地区	39,069.31	26.39%	直营店（非联销模式） 加盟商的销售 线上代销模式 线上批发业务	澳门元 港币 美元 欧元
		欧美地区	3,361.70	73.73%	线上代销模式	欧元
	服饰及配件 汇总		42,431.01	30.14%		
批发零售业	香化	港澳地区	13,624.65	32.85%	直营店（非联销模式） 线上自营电商 线上代销模式 线上批发业务	澳门元 人民币 港币 美元 澳元
		香化 汇总		13,624.65	32.85%	
批发零售业 汇总			56,055.65	30.80%		
其他业务收入	其他业务	港澳地区	11.48	100.00%	管理服务	港币
合计			88,254.02	25.70%		

二、相关地区税收情况

地区	增值税率	所得税率
香港地区	-	8.25%、16.5%
澳门地区	-	12%
意大利	22.00%	27.90%

本公司在香港成立的子公司，按香港利得税两级制，利润总额不超过 200 万元港币适用利得税税率为 8.25%，利润总额超过 200 万元港币适用利得税税率为 16.5%，本期摩登大道品牌管理有限公司利润总额未超过 200 万元港币，适用的香港企业利得税税率为 8.25%。

本公司在澳门的成立的子公司，澳门的所得补充税在 2018 年度适用应纳税所得额澳门元 600,000 元以下部分免征，澳门元 600,000 元以上部分按 12%征收。

本公司在意大利开设的子公司以及孙公司，当地的增值税税率为 22%，所得税税率为 27.90%。

由上可见，公司海外业务主要集中在港澳、欧美等地区。在业务模式上差异主要体现在：国内业务主要以零售为主，海外业务以批发/互联网科技业务为主，上述业务在税收政策、结算货币等方面与境内业务存在差异。

(3) 请年审会计师说明针对海外相关收入执行的具体审计程序，包括但不限于查看银行流水、询证函等，并说明相关收入的确认是否真实、合法、合规；

回复：

一、请年审会计师说明针对海外相关收入执行的具体审计程序，包括但不限于查看银行流水、询证函等

针对海外相关收入，会计师执行了以下具体审计程序：

(一) 对公司执行风险评估程序，在了解和测试内部控制设计及是否有效执行的基础上执行控制测试，未发现内部控制制度存在重大缺陷；

(二) 对营业收入执行分析性复核审计程序，对比分析营业收入变动原因，主要产品对比分析变动原因，分析毛利率变化情况；

(三) 针对各类收入获取直接相关的原始单据（或数据），并复核收入计算过程：针对实体店铺，核对店铺日销售报表及存货销售系统数据；针对电商平台、品牌代理贸易的收入核对对方结算单、检查银行流水及销售合同；针对品牌授权收入，获取收入明细账及结算单、复核授权费计算表；针对移动应用产品收入，查看第三方应用平台数据（Google、Apple 等）、用户充值记录及结算单等，并检查银行账户收款记录；

(四) 对营业收入执行截止性测试，检查营业收入是否存在跨期确认情况；

(五) 结合应收账款对收入客户进行函证，检查回函情况未发现重大异常；对未回函的执行替代性审计程序，包括查验主要客户的销售合同，查验销售发票、回款记录；

(六) 对相关业务人员进行访谈，关注主要客户的合作模式、收入计算及结算流程等是否存在异常变化；

(七) 结合期后回款情况, 分析客户销售的真实性以及持续性;

(八) 核对主要账户银行流水, 检查回款单位与销售合同中的客户名称是否一致。

二、说明相关收入的确认是否真实、合法、合规

经执行上述程序, 会计师认为相关收入确认具有真实业务背景, 各类业务的收入确认方法符合企业会计准则, 相关收入的确认真实、合法、合规。

(4) 请你公司说明目前宏观经济政策和国际商业环境对你公司出口销售产生的现时和潜在影响及相关外汇风险; 请根据具体情况进行必要的风险提示。

回复:

一、宏观经济政策对出口销售产品及外汇的影响

公司目前出口销售产品主要包括时尚消费品和互联网产品/服务, 其中香港地区、澳门地区是公司收入来源的重要组成部分, 公司面临的外汇风险主要来源于以外币计价的金融资产和金融负债, 外币金融资产和外币金融负债折算成人民币的情况如下表所示:

单位: 人民币万元

项 目	期末外币余额	折算汇率	期末折算人民币余额
货币资金			7,567.3142
其中: 美元	518.62	6.8632	3,559.3998
港币	1,941.86	0.8762	1,701.4582
欧元	113.46	7.8473	890.3212
澳门元	1,657.03	0.8523	1,412.2855
日元	57.49	0.0619	3.5588
英镑	0.00	8.6762	0.0346
卢布	0.04	0.0986	0.0037
澳大利亚元	0.05	4.8250	0.2524
应收账款			17,431.4812
其中: 欧元	940.44	7.8473	7,379.8855
澳门元	744.27	0.8523	634.3433
港币	53.68	0.8762	47.0337
美元	1,365.28	6.8632	9,370.2188
应付账款			6,141.0053
其中: 美元	673.92	6.8632	4,625.2722
澳门元	289.86	0.8523	247.0480
欧元	161.43	7.8473	1,266.7846

项 目	期末外币余额	折算汇率	期末折算人民币余额
英镑	0.01	8.6762	0.1128
日元	28.69	0.0623	1.7876
一年内到期的非流动负债			924.2376
其中：欧元	117.78	7.8473	924.2376
长期借款			462.1188
其中：欧元	58.89	7.8473	462.1188

本年度公司产生汇兑收益 179.06 万元，其他综合收益-外币财务报表折算差额 -211.00 万元。因此，公司认为目前宏观经济政策和国际商业环境对公司出口销售产生的现时和潜在影响及相关外汇风险较小。

对于外币资产和负债，如果出现短期的失衡情况，本公司会在必要时按市场汇率买卖外币，以确保将净风险敞口维持在可接受的水平。在其他变量不变的假设下，当人民币兑换美元、港币、欧元、澳门元、日元、英镑、卢布、澳大利亚元升值 5%时，对公司利润总额影响如下：

单位：人民币万元

项 目	期末外币余额	利润影响
资 产	25,087.01	-1,254.35
其中：美元	12,965.54	-648.28
港币	1,800.71	-90.04
欧元	8,270.29	-413.51
澳门元	2,046.63	-102.33
日元	3.56	-0.18
英镑	0.03	-0.00
卢布	0.00	-0.00
澳大利亚元	0.25	-0.01
负 债	7,808.40	-390.42
其中：美元	4,645.04	-232.25
澳门元	257.88	-12.89
欧元	2,878.90	-143.94
英镑	0.11	-0.01
日元	1.79	-0.09
港币	24.69	-1.23
合 计	/	-863.93

二、风险提示

(一) 宏观经济波动风险：公司作为时尚消费品零售企业，其经营情况、盈利能力与宏观经济走势具有较强的相关性，公司经营存在因经济减速、消费低迷引致的风险。

(二) 汇率波动风险：近年来，公司设立境外子公司、收购境外品牌公司股权、与境外知名买手店合作、跨境采购、互联网产品销售/服务等事项均采用外币结算，汇率波动将对公司的经营和收益带来一定风险。

4、你公司 2018 年分季度实现的营业收入分别为 3.29 亿元、3.14 亿元、4.04 亿元、5.14 亿元，分季度实现的归属于上市公司股东的净利润分别为 3,740.87 万元、1,528.17 万元、567.87 万元、-3,051.44 万元，分季度经营活动产生的现金流量净额为-1,788.90 万元、-6,598.53 万元、529.65 万元、189.86 万元。

(1) 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四季度净利润大幅亏损的原因，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、公司 2018 年各季度主要经营情况如下：

单位：人民币万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	32,923.57	31,449.58	40,392.31	51,442.58	156,208.04
收入占比	21.08%	20.13%	25.86%	32.93%	100.00%
营业成本	14,762.53	16,552.76	26,573.73	33,557.12	91,446.14
营业毛利	18,161.04	14,896.82	13,818.58	17,885.46	64,761.90
综合毛利率	55.16%	47.37%	34.21%	34.77%	41.46%
税金及附加	236.93	128.04	79.99	593.30	1,038.26
销售费用	9,308.42	8,080.69	8,835.91	10,656.17	36,881.19
管理费用	3,507.10	4,179.19	4,538.10	4,173.60	16,397.98
财务费用	532.52	297.53	-272.35	856.36	1,414.05
期间费用占收入比例	40.54%	39.93%	32.44%	30.49%	35.01%
资产减值损失	496.00	708.60	1,217.44	6,317.03	8,739.06
资产减值损失占收入比例	1.51%	2.25%	3.01%	12.28%	5.59%
营业利润	4,129.15	1,472.90	-587.74	-3,943.87	1,070.45
营业外收入	251.56	-199.05	665.72	-234.97	483.26
营业外支出	1.01	1.21	21.00	35.52	58.74
利润总额	4,379.70	1,272.63	56.97	-4,214.35	1,494.96

所得税费用	704.37	415.02	-54.58	-359.41	705.40
净利润	3,675.33	857.62	111.55	-3,854.94	789.56
净利率	11.16%	2.73%	0.28%	-7.49%	0.51%
归属于母公司所有者的净利润	3,740.87	1,528.17	567.87	-3,051.44	2,785.47
少数股东损益	-65.54	-670.55	-456.31	-803.51	-1,995.91

注：上表“管理费用”中包含研发费用项目，期间费用包括研发费用。

（一）第四季度净利润大幅亏损的原因

2018 年第四季度实现营业收入 51,442.58 万元，营业成本 33,557.12 万元，营业毛利 17,885.46 万元，营业利润-3,943.87 万元，归属于母公司所有者的净利润 -3,051.44 万元。第四季度净利润大幅亏损的主要原因如下：

公司基于谨慎性原则，2018 年第四季度对合并报表范围内截至 2018 年 12 月 31 日的存货、应收款项、商誉等资产进行了清查，对可能发生资产减值损失的资产计提减值准备 6,317.03 万元，其中：计提坏账准备 164.20 万元，计提存货跌价准备 2,348.32 万元，计提商誉减值准备 3,804.51 万元。具体情况如下：

单位：人民币万元

项目	2018 年第四季度	2018 年度	第四季度占全年比重
坏账准备	164.20	2,532.42	6.48%
存货跌价准备	2,348.32	2,402.14	97.76%
商誉减值准备	3,804.51	3,804.51	100.00%
合计	6,317.03	8,739.06	72.28%

剔除 2018 年各季度变动较大的项目资产减值损失后，2018 年各季度的营业利润分别为 4,625.15 万元、2,181.50 万元、629.70 万元、2,373.16 万元。

综上，公司 2018 年第四季度净利润大幅亏损的原因主要是基于谨慎性原则，计提资产减值损失 6,317.03 万元所致。

二、公司 2018 年第四季度收入确认和成本费用归集及结转按行业分类如下：

（一）2018 年第四季度收入、成本变动分析

单位：人民币万元

报表项目/分行业	批发零售业	互联网行业	其他行业	第四季合计
营业收入	34,343.47	16,824.58	274.53	51,442.58
收入占比	66.76%	32.71%	0.53%	100.00%
营业成本	19,316.64	14,059.47	181.01	33,557.12
营业毛利	15,026.83	2,765.11	93.52	17,885.46
毛利率	43.75%	16.43%	34.06%	34.77%

2018 年第四季度实现营业收入 51,442.58 万元，占全年收入总额的比例为 32.93%，营业成本 33,557.12 万元，占全年营业成本总额的比例为 36.70%。2018 年第四季度综合毛利率 34.77%，较 2018 年度综合毛利率 41.46%低 6.69%。2018 年第四季度收入、成本变动的主要原因如下：

1、2018 年第四季度互联网行业营业收入 16,824.58 万元，占第四季度收入的比例为 32.71%；营业成本 14,059.47 万元，营业毛利 2,765.11 万元，毛利率 16.43%，毛利率较前三季度 31.70%下降 15.26%。

从 2018 年 3 月起，悦然心动逐步加大广告投放力度，以快速获取高质量精准用户；随着广告投放加大，移动应用产品用户增加，悦然心动获得了规模和利润的持续稳健增长。

2、2018 年第四季度批发零售业收入 34,343.47 万元，占第四季度收入的比例为 66.76%；营业成本 19,316.64 万元，营业毛利 15,026.83 万元，毛利率 43.75%。

公司服饰类产品的营业收入具有较明显的季节性特征，表现在一、四季度的收入较高，而二、三季度的收入较低，主要是由于公司的产品分为春夏和秋冬两季，每年的第一、四季度，由于气候原因，秋冬服饰需求旺盛，属于服装行业的销售高峰季节，同时秋冬产品由于成本更高，单价明显高于春夏产品，导致公司一、四季度的销售收入较高。

2018 年公司推进“新零售平台”发展战略，业务结构持续优化调整。随着供应链整合、品类扩张以及渠道运营等方面的自身核心竞争力提升，带动了公司代理品牌线上 B2B 业务收入增加，澳门代理品牌店铺收入增加，以及公司自有品牌高级定制业务收入增加。2018 年第四季度，公司代理品牌业务的销售占比由 30.65%上升到 38.86%，

互联网业务的销售占比由 9.67%上升到 24.00%，毛利率相对较高的自有品牌业务销售占比相应有所下降，导致公司 2018 年综合毛利率较 2017 年下降 13.19%。

随着供应链整合、品类扩张以及渠道运营等方面的自身核心竞争力提升，带动了公司代理品牌线上 B2B 业务收入增加，澳门代理品牌店铺收入增加，以及公司自有品牌高级定制业务收入增加。

（二）2018 年期间费用变动分析

单位：人民币万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	32,923.57	31,449.58	40,392.31	51,442.58	156,208.04
销售费用	9,308.42	8,080.69	8,835.91	10,656.17	36,881.19
管理费用	3,507.10	4,179.19	4,538.10	4,173.60	16,397.98
财务费用	532.52	297.53	-272.35	856.36	1,414.05
期间费用占收入比例	40.54%	39.93%	32.44%	30.49%	35.01%

注：上表“管理费用”中包含研发费用项目，期间费用包括研发费用。

由上表可见，2018 年公司各季度的期间费用占收入的比例分别为 40.54%、39.93%、32.44%及 30.49%，呈下降的趋势，主要是近年来公司通过积极优化门店结构，关闭经营效益不佳的门店，业务构成持续优化、渠道模式持续丰富，公司升级转型取得阶段性进展。

（三）2018 年资产减值损失变动分析

单位：人民币万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	32,923.57	31,449.58	40,392.31	51,442.58	156,208.04
资产减值损失	496.00	708.60	1,217.44	6,317.03	8,739.06
资产减值损失占收入比例	1.51%	2.25%	3.01%	12.28%	5.59%

由上表可见，2018 年公司各季度的资产减值损失占收入的比例分别为 1.51%、2.25%、3.01%及 12.28%，呈上升的趋势，主要是公司于年末对合并报表范围内截至 2018 年 12 月 31 日的存货、应收款项、商誉等资产进行了清查，对可能发生资产减值损失的资产计提减值准备 6,317.03 万元，其中：计提坏账准备 164.20 万元，计提存货跌价准

备 2,348.32 万元，计提 LEVITAS S. P. A. 商誉减值准备 3,804.51 万元。上述因素影响致使公司在营业收入有所增长的情况下，净利润大幅下滑。

(四) 营业收入与净利润分季度变化不匹配的依据及合理性

2018 年公司各季度的净利润变动幅度与营业收入对比情况如下：

单位：人民币万元

项目	第一季度	第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	金额	变动	金额	变动	金额	变动
营业收入	32,923.57	31,449.58	-4.48%	40,392.31	28.44%	51,442.58	27.36%
净利润	3,675.33	857.62	-76.67%	111.55	-86.99%	-3,854.94	-3555.80%
归属于母公司所有者的净利润	3,740.87	1,528.17	-59.15%	567.87	-62.84%	-3,051.44	-637.35%

注：上表中每季度的变动为当季与上一季度的对比变动情况。

1. 二季度营业收入比一季度减少 1,473.98 万元，下降 4.48%，净利润下降 76.67%，归属于母公司所有者的净利润下降 59.15%，净利润和营业收入的变动幅度有一定的差异，主要由于：（1）经历秋冬服饰一季度的销售旺季后，二季度销售以单价相对较低的春夏服饰为主，因此营业收入较一季度有所减少；（2）二季度公司继续推进“新零售平台”发展战略，业务结构持续优化调整，随着供应链整合、品类扩张以及渠道运营等方面的自身核心竞争力提升，带动了公司代理品牌线上 B2B 业务收入增加，二季度线上 B2B 业务收入 7,084.24 万元，较一季度增加 4,883.89 万元，增长 121.96%。随着代理品牌业务占比的提升，代理品牌产品毛利率相对较高的自有品牌产品低，导致综合毛利率较一季度下降 7.79%，二季度的营业毛利较一季度减少 3,264.21 万元。

2. 三季度营业收入比二季度增长 28.44%，净利润下降 86.99%，归属于母公司所有者的净利润下降 62.84%，净利润和营业收入的变动幅度存在明显的差异，主要是由于：公司业务结构持续优化调整，代理品牌 B2B 业务收入及互联业务收入持续增加；随着代理品牌业务占比和互联业务占比的提升，导致综合毛利率较一季度下降 13.16%，三季度的营业毛利较二季度减少 1,078.24 万元。

3. 四季度营业收入比三季度增长 27.36%，净利润下降 3555.80%，归属于母公司所有者的净利润下降 637.35%，净利润和营业收入的变动幅度存在明显的差异，主要是由于：（1）四季度进入秋冬服饰的销售高峰季节，秋冬产品单价明显高于春夏产品，因此四季度营业收入增长明显；随着供应链整合、品类扩张以及渠道运营等方面的自身核心竞争力提升，带动了公司代理品牌线上 B2B 业务收入增加，澳门代理品牌店铺收入增加，以及公司自有品牌高级定制业务收入增加。（2）武汉悦然心动秉承年初制定的经营策略，在完善产品功能、优化产品效率的同时，一方面加大力度进行广告投放，从 Apple、Google 等世界级平台中，通过广告投放方式高效获取用户；一方面在变现端聚焦海外头部广告平台，为广告主提供基于悦然心动产品精准用户画像的投放解决方案，实现流量变现。报告期内，悦然心动获得了规模和利润的持续快速增长。（3）公司于年末对合并报表范围内截至 2018 年 12 月 31 日的存货、应收款项、商誉等资产进行了清查，对可能发生资产减值损失的资产计提减值准备 6,317.03 万元，其中：计提坏账准备 164.20 万元，计提存货跌价准备 2,348.32 万元，计提 LEVITAS S.P.A. 商誉减值准备 3,804.51 万元。上述因素影响致使公司在营业收入有所增长的情况下，净利润大幅下滑。

（2）结合业务模式、信用政策等情况说明第一、第二和第三季度经营活动产生的现金流量净额为负数的具体原因及合理性。

（一）公司业务模式、信用政策等情况

公司所从事经营的业务中，占公司营业收入或营业利润 10%以上的包括服饰及配件批发零售业务与移动互联网业务。服饰及配件批发零售业务经营模式分为直营店、加盟店、线上批发、团购定制模式；移动互联网业务主要是子公司悦然心动从事移动互联网应用的开发和运营服务；均为赊销模式。

上述业务的信用政策如下：

业务类型	信用政策
直营	信用期 1-3 月
加盟	信用期 3-6 月
线上批发	信用期 3-8 月
团购定制	信用期 3-12 月

互联网业务	信用期 1-2 月
-------	-----------

(二) 公司 2018 年 1-3 季度经营活动产生的现金流量情况

单位：人民币万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度
销售商品、提供劳务收到的现金	31,442.81	27,395.10	31,070.16
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	1,577.66	2,823.85	1,173.49
经营活动现金流入小计	33,020.47	30,218.95	32,243.64
购买商品、接受劳务支付的现金	17,088.10	20,164.61	26,144.75
支付给职工以及为职工支付的现金	5,366.76	4,645.03	4,487.60
支付的各项税费	2,838.38	2,267.17	779.13
支付其他与经营活动有关的现金	9,516.14	9,740.66	1,361.82
经营活动现金流出小计	34,809.37	36,817.48	32,773.30
经营活动产生的现金流量净额	-1,788.90	-6,598.53	-529.65

(三) 公司 2018 年 1-3 季度销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的匹配情况

单位：人民币万元

项目	第一季度	第二季度		第三季度	
	金额	金额	变动	金额	变动
①销售商品、提供劳务收到的现金	31,442.81	27,395.10	-12.87%	31,070.16	13.42%
②营业收入	32,923.57	31,449.58	-4.48%	40,392.31	28.44%
匹配情况=①/②	95.50%	87.11%	-8.39%	76.92%	-10.19%

(四) 公司 2018 年 1-3 季度购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本的匹配情况

单位：人民币万元

项目	第一季度	第二季度		第三季度	
	金额	金额	变动	金额	变动
①购买商品、接受劳务支付的现金	17,088.10	20,164.61	18.00%	26,144.75	29.66%

②营业成本	14,762.53	16,552.76	12.13%	26,573.73	60.54%
匹配情况=①/②	115.75%	121.82%	6.07%	98.39%	-23.43%

由上表可见，2018 年 1-3 季公司各季度经营活动产生的现金流量净额分别为 -1,788.90 万元、-6,598.53 万元、-529.65 万元。2018 年 1-3 季度经营活动产生的现金流量净额为负数的主要是由于公司 2018 年购买商品、接受劳务支付的现金增加，以及 2018 年新增业务的回款周期较长所致。

2018 年第一季度营业收入 32,923.57 万元，销售商品、提供劳务收到的现金 31,442.81 万元，占营业收入的比例为 95.50%；购买商品、接受劳务支付的现金 17,088.10 万元，占营业成本的比例为 115.75%；主要是：公司于 2017 年底开始布局代理品牌的线上批发业务，2018 年 1 季度开始大力发展的代理品牌线上批发业务，随着 2018 年代理品牌线上销售业务收入的不断提升，公司的业绩实现了较快的增长。一方面，由于代理品牌业务规模扩大，业务采购量增加，代理品牌货品采购结算方式通常为预付订金，导致公司购买商品、接受劳务支付的现金增加；另一方面，公司与代理品牌线上客户的结算周期通常 3-8 月，销售回款较公司的原有业务慢。

2018 年第二季度营业收入 31,449.58 万元，销售商品、提供劳务收到的现金 27,395.10 万元，占营业收入的比例为 87.11%；购买商品、接受劳务支付的现金 20,164.61 万元，占营业成本的比例为 121.82%；主要是：2018 年 2 季度新增了部分香化产品的代理业务、香化产品的线上零售业务。随着定制业务规模的扩大，公司开拓了新的团购定制运营模式，开始布局团购定制业务。随着代理品牌线上批发和零售业务收入占比的不断提升，公司的业绩实现了较快的增长。一方面，代理品牌业务规模扩大，货品采购量增加，线上代理品牌货品的采购结算方式通常为预付订金，导致公司购买商品、接受劳务支付的现金增加较一季度增加；另一方面，公司一季度线上批发业务收入增加，部分应收货款未到结算期，导致销售商品、提供劳务收到的现金较前一季度有所下降。

2018 年第三季度营业收入 40,392.31 万元，销售商品、提供劳务收到的现金 31,070.16 万元，占营业收入的比例为 76.92%；购买商品、接受劳务支付的现金 26,144.75 万元，占营业成本的比例为 98.39%；主要是：随着代理品牌线上批发和零售业务收入占比的不断提升，支付代理品牌线上批发业务采购订金及货款增加；以及

自有品牌团购定制业务的开展，开始支付部分定制业务货品的采购订金，公司购买商品、接受劳务支付的现金增加较第二季度增加；另一方面，公司一、二季度线上批发业务收入增加，部分应收货款未到结算期，导致销售商品、提供劳务收到的现金较前一季度有所下降。

5、年报显示，报告期“购买商品、接受劳务支付的现金”金额为 10.48 亿元，同比增加 99.09%。请你公司补充披露该科目的具体组成、金额、涉及事项，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求，本期大幅增加的原因及合理性，并请年审会计师发表意见。

回复：

一、报告期“购买商品、接受劳务支付的现金”具体组成、金额、涉及事项，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

（一）报告期“购买商品、接受劳务支付的现金”具体组成明细为：

单位：人民币万元

组成项目	2018 年度金额	2017 年度金额	变动幅度
采购服饰及配件商品支付现金	85,801.07	49,897.33	71.96%
支付移动应用业务广告、服务成本	19,048.72	2,767.07	588.41%
合计	104,849.79	52,664.39	99.09%

注 1：采购服饰及配件商品支付现金主要是公司支付供应商采购货款（包括增值税进项税额）、支付给委托加工商对应的加工费（包括增值税进项税额）、为达到下一阶段所必需的仓储费用以及必要费用。

注 2：支付移动应用业务广告、服务成本主要是公司为移动应用业务支付的广告成本、用户体验卡成本、服务器租赁成本及第三方服务成本。

（二）根据《企业会计准则第 31 号——现金流量表》，“购买商品、接受劳务支付的现金”项目，反映企业本期购买商品、接受劳务实际支付的现金（包括增值税进项税额），以及本期支付前期购买商品、接受劳务的未付款项和本期预付款项，减去本期发生的购货退回收到的现金。企业购买材料和代购代销业务支付的现金，也在本项目反映。

综上，公司“购买商品、接受劳务支付的现金”项目的相关会计处理符合《企业

会计准则》的规定。

二、“购买商品、接受劳务支付的现金”金额本期大幅增加的原因及合理性

(一) 公司 2018 年度购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本变动情况：

单位：人民币万元

组成项目	2018 年度金额	2017 年度金额	变动幅度
购买商品、接受劳务支付的现金	104,849.79	52,664.39	99.09%
营业成本	91,446.14	41,782.39	118.86%

2018 年度，购买商品、接受劳务支付的现金为 104,849.79 万元，较上年同期增长 99.09%；营业成本 91,446.14 万元，较上年同期增长 118.86%。“购买商品、接受劳务支付的现金”金额本期大幅增加的主要原因是由于公司营业规模扩大，营业成本增加，采购总量上升，以及预付定制业务的货款增加。

(二) 公司 2018 年度购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本的匹配情况：

单位：人民币万元

年度	购买商品、接受劳务支付的现金=①	营业成本=②	匹配情况=①/②
2018 年度	104,849.79	91,446.14	114.66%
2017 年度	52,664.39	41,782.39	126.04%

根据上表可知，公司 2018 年度、2017 年度购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本的匹配情况变动不大。

综上所述，公司“购买商品、接受劳务支付的现金”金额本期大幅增加是合理的。

三、会计师核查程序及核查意见

针对“购买商品、接受劳务支付的现金”相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求，本期大幅增加的原因及合理性事项，会计师执行了以下核查程序：

(一) 核查了摩登大道现金流量表底稿的编制过程；

(二) 按照业务类型，分类统计现金流发生额；

(三) 对“购买商品、接受劳务支付的现金”项目与资产负债表、利润表中相关项目进行勾稽。

经核查，会计师认为，公司“购买商品、接受劳务支付的现金”相关会计处理符合《企业会计准则》的要求，“购买商品、接受劳务支付的现金”金额本期大幅增加是合理的，主要原因是由于公司营业规模扩大，营业成本增加，采购总量上升，以及预付定制业务的货款增加。

6、年报显示，报告期内你公司共收购 LEVITAS S. P. A. 51%股权，LEVITAS S. P. A 发生亏损 3,416.59 万元。你公司分别于 2019 年 1 月 30 日及 2019 年 2 月 28 日向 SINV 及 ZEIS 收购完成其余股份。请详细说明以下事项：

(1) 你公司收购 LEVITAS S. P. A. 的背景、具体原因、收购目的、及定价是否公允；

回复：

公司全资子公司 LEVITAS S. P. A. 主要从事高级时尚运动品牌 DIRK BIKKEMBERGS 的设计、品牌推广及授权，经营范围覆盖欧洲、中东、美国及远东、大中华区等市场。

DIRK BIKKEMBERGS 品牌于 1985 年由安特卫普六君子之一的德国血统比利时设计师 DIRK BIKKEMBERGS Leon 先生在意大利米兰创建的高级时装品牌，品牌 DIRK BIKKEMBERGS 品牌以高级时尚运动风格而闻名，其设计糅合建筑、运动、军事美学元素，以简单、勇气和自我完善的核心价值为设计理念，充分体现建筑、运动、高科技、设计多样化以及各种不同美学范畴，足球元素贯穿于各个系列产品之中的知名高级时尚运动品牌，产品涵盖男装、女装、鞋履、内衣、香水、眼镜等系列，在欧洲同类产品中具有较高的知名度和影响力。

公司全资子公司卡奴迪路服饰（香港）有限公司于 2015 年 7 月收购了意大利 LEVITAS S. P. A. 51%股权，成为 LEVITAS S. P. A. 51%的控股股东。因经营战略规划需要，自 2016 年 12 月起，陆续与 ZEIS、SINV 洽谈剩余 49%股权的收购事宜，以巩固公司对 DIRK BIKKEMBERGS 品牌的控制权，以期推动 DIRK BIKKEMBERGS 品牌的供应链重塑、线上渠道建设，进一步规范并拓展 DIRK BIKKEMBERGS 品牌的全球营销网络建设。

公司管理层充分了解市场价格，结合收购后交易对方持续向 DIRK BIKKEMBERGS 品

牌提供共享资源（例如共享销售资源、客户资源、货品研发等资源）等原因，交易各方协商确定收购 SINV 和 ZEIS 持有的 49%股权定价为 1530 万欧元，因此，公司认为上述交易定价合理公允，没有损害公司的利益。

(2) 结合 LEVITAS S.P.A. 业务开展情况，说明其亏损的具体原因，以及在其亏损的情况下继续收购其剩余股权的原因及合理性；

回复：

自 2015 年收购 LEVITAS S.P.A. 51%股份以来，公司从初期的磨合到对业务实质的参与，藉由本项目的营运，除了将“摩登大道”进入国际时尚圈的视野，也成功将 DIRK BIKKEMBERGS 品牌再一次成为高端设计师品牌中的焦点。通过收购剩余股权，能够增强公司及中国品牌的国际知名度，并提升公司对于国际市场的掌握与营运能力。

2018 年，LEVITAS S.P.A. 尽管对 DIRK BIKKEMBERGS 品牌的宣传和推广上做了积极的部署和投入，扩大了品牌的市场曝光度、知名度和影响力，但是由于获得 DIRK BIKKEMBERGS 品牌鞋类货品授权的合作商 ZEIS 陷入财务困境，导致整个 DIRK BIKKEMBERGS 品牌的鞋类货品生产与供应出现问题，直接影响了报告期内 DIRK BIKKEMBERGS 品牌鞋类货品的市场销售，从而导致报告期内 LEVITAS S.P.A. 营业收入大幅下滑，而相应的产品设计、市场推广等相关费用已经按照年度预算进行了投入。在上述在营业收入大幅下滑以及市场投入已经发生的双重压力影响下，2018 年 LEVITAS S.P.A. 形成亏损 3,416.59 万元。该等亏损并非 LEVITAS S.P.A. 本身经营不善所致，而是因为其鞋类产品授权商 ZEIS 集团陷入财务困境的影响所致，目前 ZEIS 集团正在向意大利法院申请破产保护。

为实现公司整体战略目标及尽快消除上述事项对 LEVITAS S.P.A. 未来经营业绩的影响，公司继续收购 ZEIS 和 SINV 持有的 LEVITAS S.P.A. 剩余股权，提前解除授权商 ZEIS 对重要品类鞋履的影响，取而代之引入稳健的鞋履供应商利标品牌（HK00787）；与此同时，通过 100%控股权，逐步推进供应链的更新重塑，将有利于重新启动在全球范围内甄选具有雄厚实力的货品授权商，并在新的商业谈判中增加大中华区产品本地化生产替代进口的条款，以大幅度降低大中华区产品的采购成本，为未来全球市场销售规模和销售利润的提升打下基础，实现品牌价值最大化。

(3) 请年审会计师就上述事项发表明确意见。

回复：

针对上述事项，会计师执行下列审计程序：

一、根据审计准则相关规定主动识别、关注期后事项，对资产负债表日至审计报告日之间发生的事项与管理层进行充分沟通，了解该股权交易的原因及检查股权交易相关的董事会及股东大会授权审批决议文件，评估期后事项对财务报告的影响；

二、评估上述股权转让的工商变更登记、交易对手情况等交易信息及检查了财务报表披露的充分性和适当性；并对股权转让协议相关条款与股东大会决议、工商变更信息、付款凭证等进行核对；

三、复核该股权交易的交易日确定的合理性及相关会计处理的恰当性；

四、向管理层询问了解 LEVTIAS S. P. A. 近年亏损的原因及未来发展规划。

经核查，会计师认为该股权交易具有真实、合理的背景及原因，转让定价公允，相关会计处理合规。本期 LEVITAS S. P. A. 出现业绩亏损主要是由于其授权商 ZEIS 陷入财务困境的影响所致，进一步收购剩余股权有利于强化公司对合作方的甄选和品牌运营能力，故在子公司亏损的情况下继续收购其剩余股权具有合理性。

7、年报显示，2018 年度武汉悦然心动网络科技有限公司（以下简称“悦然心动”）实现净利润 6,895.73 万元。根据业绩承诺，悦然心动 2018 年度实现的净利润应不低于 6,150 万元，实际业绩占承诺业绩的比例为 112.12%。请你公司补充披露悦然心动近三年业绩承诺完成情况、主要业务、收入利润结构、毛利率变化，并说明悦然心动的收入确认是否谨慎、合理，是否存在业绩精准达标情形，请年审会计师发表明确意见。

回复：

一、悦然心动近三年业绩承诺完成情况、主要业务、收入利润结构、毛利率，是否存在业绩精准达标情形

(一) 悦然心动近三年业绩承诺完成情况：

单位：人民币万元

项 目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
承诺净利润=①	6,150.00	4,550.00	3,300.00
实际扣除非经常性损益后的净利润=②	6,399.62	4,971.52	4,174.53
业绩承诺完成比例=②/①	104.06%	109.26%	126.50%

颜庆华、刘金柱、赵威、陈国兴、曾李青、武汉悦然心动投资管理中心（有限合伙）承诺悦然心动 2016 年度、2017 年度和 2018 年度实现的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的税后净利润分别不低于 3,300 万元、4,550 万元和 6,150 万元。悦然心动 2016 年度、2017 年度、2018 年度扣除非经常性损益后的净利润分别为 4,174.53 万元、4,971.52 万元、6,399.62 万元，累计为 15,545.67 万元。悦然心动 2016 年度、2017 年度和 2018 年度已完成承诺的净利润数额。

2016-2018 年度累计实际扣除非经常性损益后的净利润为 15,545.67 万元，2016-2018 年度累计承诺净利润为 14,000.00 万元，累计超额完成业绩承诺金额为 1,545.67 万元，所以不存在业绩精准达标情形。

（二）悦然心动近三年主要业务、收入利润结构、毛利率

悦然心动的主营业务为移动互联网工具类产品的开发和运营，对产品研发完成后，通过苹果、谷歌等应用商店上线运营，直达用户。用户可以免费下载相关软件产品，成为悦然心动的用户；如果用户对应用中的高级功能感兴趣，可在应用中付费购买或者完成应用中指定的如观看广告等任务，以“解锁”高级功能。悦然心动的产品主要分为个性化工具、微任务工具及社交辅助工具三类。

单位：人民币万元

收入分类	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
个性化工具	收入	1,023.10	404.33	235.22
	成本	472.81	17.86	19.60
	毛利率	53.79%	95.58%	91.67%
微任务工具	收入	28,030.38	3,784.25	2,327.36
	成本	23,207.69	1,438.53	936.98

	毛利率	17.21%	61.99%	59.74%
社交辅助工具	收入	8,437.34	6,658.27	4,252.96
	成本	4,494.79	1,717.31	149.49
	毛利率	96.48%	74.21%	46.73%
合计	收入	37,490.82	10,846.85	6,815.54
	成本	28,175.29	3,173.70	1,106.07
	毛利率	24.85%	70.74%	83.77%

悦然心动的收入来源主要是应用内支付收入、广告收入，近三年未发生变化。2016 年度、2017 年度悦然心动毛利率波动不大，而 2018 年度收入较上年大幅增长，但毛利率下滑，主要是自 2018 年 3 月起，一方面逐步加大广告投放力度，以快速获取高质量精准用户，由此增加了营业成本；一方面，悦然心动优化产品功能、加强变现，增加营业收入。2018 年，悦然心动营业成本合计为 281,752,957 元，其中广告投放成本 267,691,486 元，广告投放成本占营业成本的比例为 95%。公司延续了以往年度的会计核算标准，将广告投放成本归为营业成本。所以 2018 年悦然心动的营业收入增长，毛利率下降。

二、悦然心动的收入确认是否谨慎、合理

（一）悦然心动的收入确认方法

悦然心动销售的商品在同时满足下列条件时，按从购货方已收或应收的合同或协议价款的金额确认销售商品收入：①已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入企业；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

悦然心动移动应用产品主要分为个性化工具、微任务工具及社交辅助工具三类，不同产品收入确认的具体方式如下：

（一）个性化工具

个性化工具收入类型包括应用内付费收入和广告收入，收入确认的具体方式如下：

1、应用内付费收入：用户在官方应用商店免费下载软件，在应用内用户需使用高

级功能时，在应用内直接支付，悦然心动与官方应用商店按照协议约定比例分成，在悦然心动与官方应用商店核对结算金额完成后确认收入。

2、广告收入：悦然心动广告收入主要系通过与广告平台合作，在 App 中嵌入广告平台的广告，与广告平台按照协议约定比例分成，悦然心动每月与广告平台核对结算金额无误后确认收入。

（二）社交辅助工具

悦然心动社交辅助工具收入类型包括应用内付费收入和广告收入。

1、应用内付费收入：用户在官方应用商店免费下载软件，在应用内用户需购买道具时，在应用内直接支付，悦然心动与官方应用商店按照协议约定比例分成，在与官方应用商店核对结算金额无误后确认收入。

2、广告收入系通过与广告平台合作，在 App 中嵌入广告平台的信息推广条，并引导 App 用户观看，App 用户观看广告后，悦然心动与广告平台按照协议约定比例分成。悦然心动每月与广告平台核对结算金额无误后确认收入。

（三）微任务工具

微任务工具收入类型包括应用内付费收入和广告收入。

1、应用内付费收入：用户在官方应用商店免费下载软件，在应用内用户需购买道具时，在应用内直接支付，悦然心动与官方应用商店按照协议约定比例分成，在与官方应用商店核对结算金额无误后确认收入。

2、广告收入系通过与广告平台合作，在 App 中嵌入广告平台的信息推广条，并引导 App 用户观看，App 用户观看广告后，悦然心动与广告平台按照协议约定比例分成。悦然心动每月与广告平台核对结算金额无误后确认收入

综上所述，悦然心动每月与官方应用商店、广告平台核对结算金额完成后确认收入，确认条件谨慎、合理。

三、会计师核查程序及意见

针对悦然心动的收入确认是否谨慎、合理，是否存在业绩精准达标情形事项，会

计师执行了以下审计程序：

（一）对悦然心动的销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试，并对收入结算单及收入确认等重要的控制点执行了控制测试；

（二）抽取相关收入样本，检查其销售合同、入账记录及结算单记录，确定与收入结算有关的条款，检查悦然心动收入确认原则是否与披露的会计政策一致；

（三）营业收入执行截止测试，确认悦然心动的收入确认是否记录在正确的会计期间；

（四）获取第三方应用平台数据，核查悦然心动当期广告收入结算数据；

（五）通过第三方应用平台数据，核查用户充值记录，结合银行账户收款记录，分析应用平台结算数据，评估当期悦然心动确认的应用内付费收入的真实性及准确性；

（六）对主要客户及通过抽样形式选取其他客户，函证期末的应收账款余额；

（七）实施审计抽样并检查银行流水，确认悦然心动收入的真实性。

通过执行上述审计程序，会计师认为悦然心动严格按照收入的确认原则确认销售收入，各产品收入确认谨慎、合理，不存在业绩精准达标情形。

8、报告期末，你公司货币资金余额为 3.03 亿元，较期初余额减少 52.30%。请详细说明货币资金大幅减少的原因，资金的具体用途和流向，及对公司生产经营和流动性的影响。

回复：

2018 年末公司货币资金余额 30,321.26 万元，较 2017 年末减少 33,242.51 万元，下降 52.30%，2018 年度经营活动、投资活动、筹资活动、汇率变动产生的现金流量净额如下：

单位：人民币万元

项目	2018 年度	2017 年度	同比增减
一、经营活动产生的现金流量净额	-8,727.22	28,437.65	-130.69%
二、投资活动产生的现金流量净额	-16,487.07	-33,136.15	50.24%
三、筹资活动产生的现金流量净额	-9,750.76	21,090.91	-146.23%

四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	801.48	-890.42	190.01%
五、现金及现金等价物净增加额	-34,163.57	15,501.99	-320.38%

一、公司 2018 年度经营活动产生的现金流量净额为-8,727.22 万元，较上年同期下降 730.55%，主要是经营规模扩大，采购总量的上升，购买商品、接受劳务支付的现金增加所致。

团购定制货品及代理品牌货品采购结算方式通常为预付订金，部分代理品牌开店前期对采购量有一定的要求，开店铺货成本支出较大，导致公司购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期增加。

公司服装销售模式延续主要以百货商场与加盟商的实体店销售为主，由于近年以来，电子商务的迅速崛起对以实体店为主的传统百货零售产生了较大的冲击，部分线下实体百货资金紧张，客户回款速度较上年慢，以及 2018 年公司团购定制业务及线上批发业务回款周期与其他业务相比较长，导致销售商品、提供劳务收到的现金减少。团购定制业务及线上批发业务回款周期与其他业务相比较长，以及同时公司 2018 年新增代理品牌香化产品的线上销售业务。

二、公司 2018 年度投资活动产生的现金流量净额为-16,487.07 万元，较上年同期增长 50.24%，投资活动产生的现金流量为负数的原因主要是支付购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金，以及投资支付的现金所致。2018 年支付购建固定资产、无形资产和其他长期资产的现金为 17,716.36 万元；公司为了加强与团购定制供应商合作，支付定制业务项目合作款 7,000 万元；为进一步收购 LEVITAS S. P. A. 剩余股权，支付 SINV 股权转让款 450 万欧元，折合人民币 3,519.92 万元。

三、公司 2018 年度筹资活动产生的现金流量净额为-9,750.76 万元，较上年同期下降 146.23%，筹资活动产生的现金流量净额为负数的原因主要是银行借款到期，偿还到期银行借款支付的现金所致。

综上，2018 年末公司货币资金余额减少，主要是公司营业规模扩大，购买商品、接受劳务支付的现金增加，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金增加，投资支付的现金增加，以及公司偿还到期银行债务支付的现金增加所致。2018 年末公司货币资金减少未对公司生产经营和流动性产生影响。

9、年报显示,应收票据及应收账款期末余额为 3.68 亿元,较期初余额增长 77.71%。请你公司就以下事项予以详细说明:

(1) 结合业务模式、信用政策、同行业支付惯例等因素说明你公司应收票据及应收账款本报告期大幅增长的具体原因及合理性,及对你公司财务状况的影响,是否与同行业公司存在重大差异,如是,请说明原因。

回复:

一、公司业务收入确认政策及具体信用政策

(一) 主要业务及客户的具体信用政策

公司所从事经营的行业中,占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业包括批发零售业与互联网行业。批发零售业经营模式分为直营、加盟、线上批发、团购定制;互联网行业的主要运营主体为公司控股子公司悦然心动,从事移动互联网应用的开发和运营服务。上述业务的信用政策如下:

业务类型	信用政策
直营	信用期 1-3 月
加盟	信用期 3-6 月
线上批发	信用期 3-8 月
团购定制	信用期 3-12 月
互联网业务	信用期 1-2 月

直营店(联销模式)由商场统一收款并定期结算的方式,因此会产生的赊销情况,而公司合作的主要百货商场均具有良好的信誉,能够确保公司在短期内收回该等销售款项。

加盟商模式,公司定期与经销商或加盟商结算,会产生赊销情况。

线上批发业务模式:公司向客户发出货物,开票结算,信用期为 3-8 个月。

团购定制业务模式:公司向客户发出货物,开票结算,信用期为 3-12 个月。

移动应用产品结算客户主要是谷歌、脸书、苹果等世界级互联网广告平台,信用期为 1-2 月会产生赊销情况。

二、应收票据及应收账款本报告期大幅增长的具体原因及合理性，是否与同行业公司存在重大差异，如是，请说明原因。

(一) 应收票据及应收账款本报告期大幅增长的具体原因：

单位：人民币万元

项 目	2018 年发生额/余额	2017 年发生额/余额	变动幅度
营业收入发生额	156,208.04	92,127.96	69.56%
应收款项余额	43,863.84	25,324.72	73.21%

依据上述表格统计，公司应收账款余额较高的原因主要是因为：公司 2018 年度营业收入同比增长了 69.56%，带动公司应收账款增长了 73.21%。公司应收账款增长主要是营业收入增加所致。公司服装销售模式延续主要以百货商场与加盟商的实体店销售为主，由于近年以来，电子商务的迅速崛起对以实体店为主的传统百货零售产生了较大的冲击，传统零售行业经营资金流动紧张，客户回款速度较慢，导致公司应收票据及应收账款增加。

(二) 同行业应收款项周转率情况如下：

项目	摩登大道	希努尔	报喜鸟	太平鸟	平均数
2018 年度	4.52	2.75	6.13	13.54	8.32
2017 年度	4.23	2.47	5.31	13.92	7.76

由上表可知，公司 2018 年应收账款周转率较 2017 年有所上升，销售回款速度未发生重大变化；与同行业公司希努尔、报喜鸟的应收账款周转率不存在重大差异；但低于太平鸟的应收账款周转率，主要是因为公司的服装产品定位与太平鸟存在差异。

综上，应收票据及应收账款本报告期增长幅度与同行业公司不存在重大差异，在本报告期增长幅度是合理的。

三、应收票据及应收账款本报告期大幅增长对你公司财务状况的影响

应收票据及应收账款（应收款项）本报告期大幅增长导致“销售商品、提供劳务收到的现金”增长幅度小于营业收入增长幅度，同时需要计提应收账款坏账准备余额增长。如下表所示：

项 目	2018 年发生额/余额	2017 年发生额/余额	变动幅度
营业收入发生额	156,208.04	92,127.96	69.56%
销售商品、提供劳务收到的现金	145,459.22	94,884.06	53.30%
应收款项余额	43,863.84	25,324.72	73.21%
应收款项坏账准备	7,048.30	4,608.39	52.94%

公司将制定催收计划，加大催收力度，定期催收应结未结款项。截止目前，应收款项和应收票据情况良好，未发生坏账。同时，公司的负债率较低（2018 年期末资产负债率 25.95%），有能力保证公司经营现金流稳定。因此，2018 年度应收账款和应收票据大幅增长，但没有影响到公司的正常经营。

报告期公司按照会计政策计提坏账准备，坏账准备计提金额对公司利润影响不大。

（2）结合销售信用政策、期后销售回款情况、收入确认政策、近三年坏账损失率等说明应收账款坏账准备计提是否充分、合理，并对比同行业公司坏账计提比例说明坏账计提比例是否处于合理水平。请年审会计师发表专业意见。

回复：

一、主要客户销售信用政策、期后销售回款情况

单位：人民币万元

客户名称	信用政策	业务类型	应收金额	期后销售回款金额
第一名	3 个月	线上批发	5,855.29	1,361.30
第二名	2 个月	加盟	2,071.00	94.15
第三名	1 个月	互联网业务	2,393.93	2,393.93
第四名	5 个月	团购定制	1,485.00	-
第五名	8 个月	线上批发	1,432.93	17.95
合计			13,238.15	3,867.34

二、公司业务收入确认政策及具体信用政策

（一）公司各业务收入确认政策

业务类型	收入确认政策

<p>直营、加盟模式、线上批发、团购定制</p>	<p>①对直营店（联销模式）的销售：于收到商场的结算单，开具发票时，确认销售收入；②对直营店（非联销模式）的销售：于商品交付给消费者，收取价款时，确认销售收入；③对于加盟商的销售：于向加盟商发出货物，开具销售发票时，确认销售收入；④线上批发、团购定制业务模式：于向客户发出货物，客户签收后确认销售收入；⑤线上自营电商的销售：消费者将货款支付至互联网支付平台，公司发出商品，消费者确认收货或退货期满，收到货款时确认收入；⑥线上代销模式的销售：公司在收到客户确认的结算（代销）清单时确认销售收入。</p>
<p>提供劳务</p>	<p>在同一年度内开始并完成的劳务，应当在完成劳务时确认收入。如劳务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，公司于资产负债表日按完工百分比法确认相关的劳务收入。如提供劳务交易的结果不能够可靠估计且已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按已经发生的劳务成本金额确认收入，并按相同金额结转成本；发生的劳务成本预计不能够全部得到补偿的，按能够得到补偿的劳务成本金额确认收入，并按已经发生的劳务成本作为当期费用；发生的劳务成本预计全部不能够得到补偿，应按已经发生的劳务成本作为当期费用，不确认收入。</p>
<p>让渡资产使用权</p>	<p>本公司在与让渡资产使用权相关的经济利益能够流入和收入的金额能够可靠的计量时确认让渡资产使用权收入。 利息收入按使用货币资金的使用时间和适用利率计算确定。使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。</p>
<p>移动应用产品</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 个性化工具 个性化工具收入类型包括应用内付费收入和广告收入，收入确认的具体方式如下： 1、应用内付费收入：用户在官方应用商店免费下载软件，在应用内用户需使用高级功能时，在应用内直接支付，悦然心动与官方应用商店按照协议约定比例分成，在悦然心动与官方应用商店核对结算金额完成后确认收入。 2、广告收入：悦然心动广告收入主要系通过与广告平台合作，在 App 中嵌入广告平台的广告，与广告平台按照协议约定比例分成，悦然心动每月与广告平台核对结算金额无误后确认收入。 ● 社交辅助工具 悦然心动社交辅助工具收入类型包括应用内付费收入和广告收入。 1、应用内付费收入：用户在官方应用商店免费下载软件，在应用内用户需购买道具时，在应用内直接支付，悦然心动与官方应用商店按照协议约定比例分成，在与官方应用商店核对结算金额无误后确认收入。 2、广告收入系通过与广告平台合作，在 App 中嵌入广告平台的信息推广条，并引导 App 用户观看，App 用户观看广告后，悦然心动与广告平台按照协议约定比例分成。悦然心动每月与广告平台核对结算金额无误后确认收入。 ● 微任务工具 微任务工具收入类型包括应用内付费收入和广告收入。 1、应用内付费收入：用户在官方应用商店免费下载软件，在应用内用户需购买道具时，在应用内直接支付，悦然心动与官方应用商店按照协议约定比例分成，在与官方应用商店核对结算金额无误后确认收入。 2、广告收入系通过与广告平台合作，在 App 中嵌入广告平台的信息推广条，并引导 App 用户观看，App 用户观看广告后，悦然心动与广告平台按照协议约定比例分成。悦然心动每月与广告平台核对结算金额无误后确认收入

(二) 主要业务及客户的具体信用政策

公司所从事经营的业务中, 占公司营业收入或营业利润 10%以上的包括服饰及配件批发零售业务与移动互联网业务。服饰及配件批发零售业务经营模式分为直营店、加盟店、线上批发、团购定制模式; 移动互联网业务主要是子公司悦然心动从事移动互联网应用的开发和运营服务; 均为赊销模式。

上述业务的信用政策如下:

业务类型	信用政策
直营	信用期 1-3 月
加盟	信用期 3-6 月
线上批发	信用期 3-8 月
团购定制	信用期 3-12 月
互联网业务	信用期 1-2 月

三、近三年坏账损失率

项目	2018 年	2017 年	2016 年
坏账损失率	0.15%	0.39%	0.00%
应收账款坏账准备比例	16.59%	18.78%	19.11%

由上表可知, 2016-2018 年实际发生的坏账损失率远低于应收账款坏账准备比例, 所以应收账款发生坏账损失, 也可被公司计提的坏账准备所覆盖。

四、对比同行业公司坏账计提比例说明坏账计提比例是否处于合理水平

(一) 同行业可比上市公司应收账款坏账准备按账龄分析法计提比例为:

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
希努尔	5%	10%	30%	50%	80%	100%
报喜鸟	5%	10%	20%	50%	80%	100%
太平鸟	5%	20%	50%	100%		
摩登大道	5%	10%	50%	100%		

由上表可知, 报告期内公司对坏账准备计提充分, 坏帐计提比例与同行业上市公司相比更为谨慎。

(二) 公司应收账款坏账准备的计提分为: 1. 单项金额重大并单项计提坏账准备; 2. 按组合计提坏账准备; 3. 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备。

1. 2018 年公司无单项金额重大并单项计提坏账准备。

2. 2018 年度组合中, 按账龄分析法计提坏账准备的应收账款及其计提的坏账准备如下所示:

单位: 人民币万元

账 龄	2018-12-31			2017-12-31		
	金 额	坏账准备	计提比例	金 额	坏账准备	计提比例
1 年以内	32,683.47	1,634.28	5%	17,083.42	854.17	5%
1—2 年	3,905.93	390.59	10%	2,129.26	212.93	10%
2—3 年	1,761.33	880.66	50%	3,571.50	1,785.75	50%
3 年以上	4,105.64	4,105.64	100%	1,755.55	1,755.55	100%
合 计	42,456.37	7,011.18	16.51%	24,539.72	4,608.39	18.78%

公司计提坏账采用账龄分析法计提坏账准备, 对于 1 年以内应收账款计提比例为 5%, 1-2 应收账款计提比例为年 10%, 2-3 年应收账款计提比例为 50%, 3 年以上应收账款计提比例为 100%。

3. 2018 年期末单项金额非重大但单项计提坏账准备的应收账款:

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
滦平鼎大商贸有限公司	371,225.00	371,225.00	100.00%	该公司已注销,无法取得联系
合 计	371,225.00	371,225.00	100.00%	-

综上所述, 公司所处的服饰批发零售行业主要采取赊销的方式。2018 年末一年以内的应收账款比例 76.91%, 应收账款期末回款情况良好。而且公司制定了客户信誉跟踪机制, 严格把控风险, 历史上未发生较大额坏账风险的情况。2016-2018 年实际发生的坏账损失率远低于应收账款坏账准备计提比例。与同行业上市公司坏账计提政策相比公司的更为谨慎。公司应收账款坏账准备计提是充分、合理的, 坏账计提比例处于合理水平。

五、会计师核查程序及意见

针对应收账款坏账准备计提是否充分、合理，与同行业公司坏账计提比例比较是否处于合理水平事项，会计师执行了以下审计程序：

（一）审阅公司应收账款坏账准备计提的审批流程，检查所采用的坏账准备计提会计政策的合理性；

（二）分析比较公司本年及以前年度的应收账款坏账准备的合理性及一致性；

（三）分析公司主要客户本年度往来情况，并执行应收账款减值测试程序，结合管理层对应收款项本期及期后回款评价，了解可能存在的回收风险，分析检查管理层对应收账款坏账准备计提的合理性；

（四）获取公司坏账准备计提表，分析检查关键假设及数据的合理性，及管理层坏账计提金额的准确性；

（五）对于单独计提坏账准备的应收账款，了解并复核管理层对单独计提坏账准备的应收账款的相关考虑和客观证据，评价这些相关考虑和客观证据的合理性及据此计提坏账准备数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

（六）查询同行业公司应收账款坏账准备计提情况，与公司应收账款坏账准备情况比较，公司应收账款坏账准备计提比例为 16.59%，高于同行业公司。

通过执行上述审计程序，会计师认为公司应收账款坏账准备计提充分、合理，与同行业公司坏账计提比例比较处于合理水平。

10、年报显示，报告期末存货账面价值为 4.47 亿元，较期初余额增加 16.70%；同时，你公司年审会计师将“存货跌价准备”识别为关键审计事项。请结合存货构成情况等详细说明存货余额增加的原因，并结合行业情况、市场形势、存货结构及价格走势等因素，说明计提存货跌价准备是否充分、合理，并请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、请结合存货构成情况等详细说明存货余额增加的原因，

（一）公司 2018 年期末存货构成明细如下表所示：

单位：人民币万元

项 目	2018-12-31			2017-12-31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,796.29	-	1,796.29	1,368.71	-	1,368.71
库存商品	43,092.42	4,134.48	38,957.93	37,288.47	3,326.52	33,961.95
发出商品	3,795.36	-	3,795.36	2,833.72	-	2,833.72
委托加工物资	185.49	-	185.49	169.69	-	169.69
合 计	48,869.55	4,134.48	44,735.07	41,660.60	3,326.52	38,334.08

期末存货增加主要是报告期营业规模扩大，备货相应增加所致；同时发给经销商尚未结算的发出商品增加所致。

(二) 按经营类别存货余额明细如下表所示：

单位：人民币万元

经营类别	产品大类	2018-12-31	2017-12-31	变动金额
自有品牌	卡奴迪路	26,329.00	20,050.07	6,278.93
	DB 产品	993.85	2,105.82	-1,111.97
	小计	27,322.85	22,155.89	5,166.96
代理品牌	代理品牌	17,211.87	18,035.34	-823.47
	香化产品	4,308.55	1,442.65	2,865.90
	小计	21,520.42	19,477.98	2,042.44
互联网类	虚拟电子产品	26.28	26.73	-0.45
合计		48,869.55	41,660.60	7,208.95

2018 年末公司存货余额增加 7,208.95 万元，主要是报告期公司拓展了自有品牌新的业务销售渠道及新增香化类的代理品牌，日常经营备货的增加导致，其中：自营品牌中卡奴迪路存货余额较 2017 年增加 6,278.93 万元；香化类产品存货余额较 2017 年末增加 2,865.90 万元。

二、结合行业情况、市场形势、存货结构及价格走势等因素，说明计提存货跌价准备是否充分、合理

公司所属行业为服饰批发和零售业，2018 年全年我国社会消费品零售总额 380,987 亿元，同比增长 9%。在服装类消费快速增长的同时，由于生活水平的日益提升，消费者对于服装类消费的品质要求也逐步提高，而在服装类产品极其丰富的市场中，良好

的品牌形象更是日益成为消费者做出选择的重要依据。卡奴迪路（CANUDILO）品牌已成为国内较具影响力和知名度的高级男装服饰品牌之一。2018 年度公司自有品牌业务营业收入增长 13.28%。

该行业在朝着个性化、生活化、智能化的方向蓬勃发展，其中各企业也在积极尝试新零售的线上线下交互，尝试把握其中的机遇和创新模式。公司升级转型取得阶段性进展，集中体现在业务构成持续优化、渠道模式持续丰富，贴合当前零售行业整体发展方向。

（一）公司存货减值测试及跌价计提办法的说明

公司的存货包括在日常活动中持有以备出售的库存商品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的原材料、委托加工物资等。每报告期末公司在对存货进行全面盘点的基础上，对遭受损失，全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本的存货，根据存货成本与可变现净值孰低计量。具体方法为：

可直接用于出售的存货，其可变现净值按该等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；用于生产而持有的存货，其可变现净值按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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。

（二）公司计提存货跌价准备过程及可变现净值的确定

1. 存货减值迹象判断

公司的原材料主要是采购质量较好的面料，用于委外加工，周转迅速且需求稳定，不存在减值迹象，无需计提跌价准备。

公司发出商品主要为，公司与商场签订联销合同（直营店管理），商场每月根据上月销售情况提供销售清单经公司核对后进行结算，因此发出商品余额在期后结算时点即结转为直营店顾客购买商品的成本金额，无需计提跌价准备。

公司委托加工物资的主要是质量较好原材料面料，周转迅速且需求稳定，不存在减值迹象，无需计提跌价准备。

公司的库存商品主要为自有品牌及代理品牌服饰类产品。近年来公司持续对线下门店进行整合优化，库存消化过程影响存货价值，需要对各类产品进行减值测试，计提存货跌价准备。

2. 公司计提存货跌价准备所确认的存货可变现净值

单位：人民币万元

库存商品类别	自有品牌系列	代理品牌系列	香化产品	虚拟电子产品	合计
计提前账面价值	27,322.85	17,211.87	4,308.55	26.28	48,869.55
可变现净值	25,816.20	14,807.45	4,085.13	26.28	44,735.07
计提数额	1,506.65	2,404.42	223.42	-	4,134.49
计提比例	5.51%	13.97%	5.19%	0.00%	8.46%
存货可变现净额的计算过程	公司结合服饰产品季节性特征及历史数据，确认库存商品的估计售价；扣减预计销售费用及税费金额后，作为库存商品的可变现净值。				
采用的假设	①分析存货库龄，对正常周转的存货取最近售价作为测试单价，对库龄较长的存货根据历史经验取折扣价、特卖价作为测试单价，对为执行特定合同而持有的存货以合同价格为基础计算；②归集当年各品牌经营主体销售人员薪酬、租金、商场管理费等与经营销售直接相关的费用，计算销售费用率；③相关税费以当期与经营销售直接相关的税金及附加作为基础确定。				

如上所示，根据服装行业的特点以及公司的经营模式，不同品牌的售价、周转速度与当季市场受欢迎程度相关，不同期间市场价格波动较大，从而影响可变现净值的确定，故需要结合品牌与库龄等因素作为计算可变现净值的合理假设。

自有品牌产品销售毛利率为 69.29%，可变现净值较大，结合最近同类产品销售单价、周转速度、库龄等因素存货跌价计提比例为 5.51%；代理品牌系列产品销售毛利率较低，为 23.22%，结合最近同类产品销售单价、周转速度、库龄等因素存货跌价计提比例为 13.97%；香化产品的存货周转率较高，结合最近同类产品销售单价、周转速度、库龄等因素存货跌价计提比例为 5.19%。

（三）存货跌价准备计提充分性

存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

项目	摩登大道	希努尔	报喜鸟	太平鸟	平均数
2018-12-31	8.46%	2.72%	8.75%	19.00%	10.16%
2017-12-31	7.98%	4.04%	16.77%	22.17%	14.32%

注：以上数据皆是从各家上市公司公开披露的年度报告提取。

公司 2018 年末公司存货跌价准备占账面余额比例为 8.46%，较 2017 年末的 7.98% 有所上升，且与同行业公司平均水平相差不大。

综上，公司的存货跌价准备计提充分、合理。

三、会计师核查程序及意见

针对存货跌价准备计提是否充分、合理事项，会计师执行了以下审计程序：

（一）了解、测试及评价管理层与存货相关的关键内部控制的设计和执行的有效性；

（二）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；

（三）通过比较同类、同状态产品最近销售单价，以及根据季节性特征对产品未来售价变动趋势的复核，对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；

（四）获取并且评价摩登大道计提存货跌价准备相关假设和方法，通过比较同类产品的历史销售费用和相关税费，对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，评估其合理性；

（五）取得存货的库龄清单，对其进行了分析性程序，判断是否存在长库龄导致存货可变现净值降低的风险。

（六）查询同行业公司存货跌价准备计提情况，与公司应收账款坏账准备情况比较。

通过执行上述审计程序，会计师认为公司存货跌价准备计提充分、合理。

11、年报显示，其他非流动资产中有 3,519.92 万元预付股权投资款，预付股权投

资款为公司支付收购 LEVITAS S. P. A. 少数股东权益款，截止至 2018 年 12 月 31 日股权尚未完成交割。请你公司详细说明股权投资款的基本情况、具体交割安排、交易对方的基本情况、与公司是否存在关联关系、是否存在占用公司资金等情形。

回复：

按照公司全资子公司卡奴迪路服饰（香港）有限公司与 SINV 和 ZEIS 签署的《股权转让框架协议》及相关协议，公司收购 SINV 和 ZEIS 持有的 LEVITAS S. P. A. 49% 股权定价为 1530 万欧元，于报告期内预付股权投资款 450 万欧元（折合人民币 3,519.92 万元）。其中，SINV 持有的 LEVITAS 剩余股权已于 2019 年 1 月 30 日完成交割，ZEIS 持有的 LEVITAS S. P. A. 剩余股权已于 2019 年 2 月 28 日完成交割。

交易对方基本情况：SINV 是一家根据意大利法律于 1975 年 7 月 4 日注册成立的公司，由 Ambrogio Della Rovere 先生担任法定代表人，注册地为意大利维琴察市斯基奥镇密苏里那湖路 65 号；ZEIS 是一家根据意大利法律于 1972 年 1 月 11 日注册成立的公司，由 Pizzuti Maurizio 先生担任法定代表人，注册地为意大利马尔凯大区费尔默市蒙特格那拿罗镇阿尔卑斯山路 133-135 号。上述两家公司与公司不存在关联关系，不存在占用公司资金的情形。

12、年报显示，长期待摊费用期末净额中有 1,912.42 万元为购买品牌补偿费。请你公司详细说明上述长期待摊费用的形成原因和过程、将上述待摊款项确认为资产的合理性、是否存在减值风险，并请年审注册会计师发表意见。

回复：

一、上述长期待摊费用的形成原因和过程

购买品牌补偿费为子公司 LEVITAS S. P. A. 于 2011 年支付合共 1,000 万欧元的对价与品牌创始人 Mr. DIRK BIKKEMBERGS Leon 及其控制公司 Santiago NV 签订不得参与同业竞争的协议及退出补偿。公司于以前年度非同一控制下合并 LEVITAS S. P. A. 时该资产已存在于标的公司账面，属于并购所得资产组的组成部分。合并基准日该资产账面价值为人民币 3,512.47 万元，按照公司会计政策在预计收益期内按照直线法摊销，截至本期期末账面价值为人民币 1,912.42 万元。

二、将上述待摊款项确认为资产的合理性、是否存在减值风险。

根据企业会计准则的规定，长期待摊费用科目核算企业已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在 1 年以上的各项费用，购买品牌补偿费为前期的品牌授权整合支出，企业在支出后的若干年内其经营活动持续从该品牌的使用中受益，需要由以后各期负担，符合长期待摊费用的定义。因此我公司报告期内将购买品牌补偿费确认为长期待摊费用。

公司对长期资产按照规定的会计政策和内控流程定期检查是否存在减值迹象：“对于固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产、以成本模式计量的投资性房地产及对子公司、合营企业、联营企业的长期股权投资等非流动非金融资产，本公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试”。购买品牌补偿费与其他主营业务经营性资产所形成的资产组同属于公司资产组（公司唯一资产组），报告期末，公司聘请了北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）对公司资产组进行了评估并出具了涉及的资产组可回收价值资产评估报告（北方亚事咨评字[2019]第 01-032 号），根据评估结果，公司评估前资产组（包含长期待摊费用）资产账面净值为 20,395,430.36 欧元，按收益法评估所得的资产组价值为 29,064,556.32 欧元，评估增值 8,669,125.96 欧元，增值率为 29.83%。经测试，本报告期末，长期待摊费用不存在减值迹象。

三、会计师核查程序及意见

针对将购买品牌补偿费确认为资产的合理性、是否存在减值风险事项，会计师执行了以下审计程序：

（一）与管理层及相关业务人员访谈，了解品牌补偿费用支付的背景、原因和品牌未来发展规划，检查是否符合资产确认条件；

（二）检查支付的交易合同、银行回单等支持性文件，核对是否与会计处理相符；

（三）结合评估机构出具的评估报告及其他与品牌相关的公开信息，复核报告期是否存在减值迹象。

经核查，会计师认为购买品牌补偿费符合长期待摊费用确认条件，确认为资产具有合理性，报告期不存在减值风险。

13、报告期末，你公司预付账款余额为 1.32 亿元，且按预付对象归集的年末余额

前五名预付账款汇总金额为 7,877.42 万元，占预付账款年末余额合计数的比例为 59.88%。请你公司补充说明以下事项：

(1) 逐笔列示报告期新增预付款项以及账龄超过 1 年的主要预付款项的具体情况，包括但不限于形成原因、形成时间、涉及交易的主要内容及截至目前进展情况、涉及对手方的情况及是否属于你公司关联方、相关资金是否最终流入你公司关联方，以及你公司就相关交易及款项预付履行的审议程序及信息披露义务情况等；

回复：

一、2018 年新增的预付账款情况如下：

单位：人民币万元

序号	供应商	2018.12.31 余额	占预付 账款余 额比重	形成时间	是否 关联 方	形成原因
1	广东中焱服装有限公司	2,805.64	21.33%	2018 年 10—11 月	否	预付采购订金及货款
2	广州有成贸易有限公司	1,500.00	11.40%	2018 年 12 月	否	预付采购订金及货款
3	Unicorn Cosmetics Corporation	314.37	2.39%	2018 年 12 月	否	预付采购订金及货款
4	海宁市雪兰狐服饰有限公司	199.63	1.52%	2018 年 6-11 月	否	预付采购订金及货款
5	LUXURY GOODS INTERNATIONAL S.A	183.10	1.39%	2018 年 6-12 月	否	预付采购订金及货款
6	发贸环球有限公司	138.67	1.05%	2018 年 8-10 月	否	预付采购订金及货款
7	其他	1,059.98	8.06%	2018 年 6-12 月	否	预付采购订金及货款
	合计	6,201.38	47.14%			

2018 年末，公司预付账款余额 13,155.68 万元，2018 年新增的预付账款金额 6,201.38 万元，占预付账款总额的比例为 47.14%，其中：新增预付账款中余额超过 100 万的供应商共 6 家，金额为 5,141.40 万元，占 2018 年新增预付款金额的比例为 82.91%。新增的预付账款形成的主要为 2018 年公司新增了团购定制业务、线上批发业务、代理品牌香化产品的线上销售业务，预付供应商的采购订金及货款。

二、2018 年 12 月 31 日账龄超过 1 年的主要预付账款情况如下：

单位：人民币万元

序号	供应商名称	2018. 12. 31 余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年
1	惠州市帝盟纺织有限公司	30.16	-	30.16	-
2	诺悠翩雅（上海）纺织品贸易有限公司	28.00	-	28.00	-
3	广州思羽贸易有限公司	24.75	-	24.75	-
4	DIRK BIKKEMBERGS ASIA-PACIFIC LIMITED (DIRK BIKKEMBERGS)	16.30	1.19	14.29	0.83
5	MANILA S. R. L.	14.27	1.05	12.48	0.74
6	E. C. SPA	12.68	0.92	2.15	9.62
7	支付宝（中国）网络技术有限公司	12.00	6.00	6.00	-
8	Les éclaires Gmbh (LES ECLAIRES)	9.10	7.42	1.22	0.46
9	FUSION srl (ANTONIO MARRAS)	5.49	0.40	4.81	0.28
10	广东卓志跨境电商供应链服务有限公司	5.00	1.90	3.10	-
11	ERICA LEEMAN SRL	4.41	0.32	0.75	3.34
12	Calzaturificio SOLDAIN. S. r. l (Carlo Soldaini)	4.06	0.30	3.56	0.21
13	Nuova Centauro Srl (Alberto Guardiani)	3.86	0.28	0.72	2.86
14	Creative Collective LLC dba Black Orchid LLC	2.80	0.28	1.43	1.09
15	AAMAYA BY PRIYANKA LTD	2.31	0.17	0.50	1.64
16	Cappellificio Cervo S. r. l. (BARBISIO)	1.84	0.68	1.16	-
17	COVER 50 s. r. l. (PT01)	1.62	0.12	1.42	0.08
18	VIT HOLDINGS LIMITED	1.14	0.07	0.10	0.98
19	其他	8.83	1.45	5.64	1.74
	合计	188.64	22.54	142.24	23.86

2018 年末，公司预付账款账龄超过 1 年的预付款项金额 166.10 万元，占预付账款总额的比例为 1.26%，其中：账龄超过 1 年中余额超过 1 万的供应商共 18 家，金额为 179.81 万元，占预付账款总额的比例为 1.37%。账龄超过 1 年的预付账款形成的主要原因是前期货品未回齐。

三、相关交易及款项预付履行的审议程序及信息披露义务情况

2018 年新增预付款项以及账龄超过 1 年的主要预付款项的对手方均不属于公司关

关联方，相关资金最终未流入公司关联方。公司对于大额的预付账款均与对方签订了相关的采购合同，并履行了公司内部决策程序，因交易金额均未达到信息披露标准，无需单独披露。

(2) 本期前五名预付对象结构是否较 2017 年度发生变化，如是，请详细说明变化情况；

回复：

2018 年末预付账款前五名明细如下：

单位：人民币万元

序号	供应商名称	2018. 12. 31 余额	占预付账款余额比重	形成时间	是否关联方	形成原因
1	广东中焱服装有限公司	2,805.64	21.33%	2018 年 10—11 月	否	预付采购订金及货款
2	L&P COSMETIC CO., LTD	1,965.92	14.94%	2018 年 12 月	否	预付采购订金及货款
3	广州有成贸易有限公司	1,500.00	11.40%	2018 年 12 月	否	预付采购订金及货款
4	浙江百先得服饰有限公司	1,196.69	9.10%	2018 年 12 月	否	预付采购订金及货款
5	湖州琴尔诺针织制衣有限公司	409.17	3.11%	2018 年 7—12 月	否	预付采购订金及货款
	合计	7,877.42	59.88%			

2017 年末预付账款前五名明细如下：

单位：人民币万元

序号	供应商名称	2017. 12. 31 余额	占预付账款余额比重
1	Fenix s. a. s. di Pierguido Borgosano&C	669.26	8.39%
2	L&P COSMETIC CO., LTD	443.18	5.55%
3	湖州琴尔诺针织制衣有限公司	314.71	3.94%
4	广州德贤服装有限公司	311.00	3.90%
5	乐清瓯盛服饰有限公司	302.49	3.79%
	合计	2,040.66	25.57%

2018 年末预付账款前五名余额为 7,877.42 万元，较 2017 年末预付账款前五名余额 2,040.66 万元，增加 5,836.76 万元，增长 186.02%；2018 年末预付账款前五名余

额占总额的比例为 59.88%，较 2017 年末预付账款前五名占比增加 34.31%。2018 年末前五名预付对象结构较 2017 年度发生变化，主要是由于：

一、广东中焱服装有限公司为公司 2018 年新增的团购定制业务类的货品供应商，2018 年末预付账款余额 2,805.64 万元。主要是由于随着定制业务规模的扩大，公司开拓了新的团购定制运营模式，以促进公司业绩的增长；公司的团购定制货品采购结算方式通常为预付订金，导致了此项预付款项的形成。

二、L&P COSMETIC CO.,LTD 为公司代理品牌类货品的供应商，2018 年末预付账款余额 1,965.92 万元，较 2017 年末增加 1,522.74 万元，主要是由于 2018 年 3 月公司新增了美迪惠尔品牌产品的代理，代理品牌货品采购结算方式通常为预付订金，导致了此项预付款项的形成。

三、广州有成贸易有限公司为公司新增的团购定制业务类的货品供应商，2018 年末预付账款余额 1,500 万元，较 2017 年末增加，主要是由于公司订单增加，需求量上升，预付的订金及货款相应增加。

四、浙江百先得服饰有限公司为公司自有品牌服装类的供应商，2018 年末预付账款余额 1,196.69 万元，较 2017 年末增加，主要是由于公司订单增加，需求量上升，预付的订金及货款相应增加。

五、湖州琴尔诺针织制衣有限公司为公司自有品牌服装类的供应商，2018 年末预付账款余额 409.17 万元，较 2017 年末增加 94.46 万元，主要是由于公司订单增加，需求量上升，预付的订金及货款相应增加。

(3) 结合上述情况以及行业惯例、可比交易的预付情况等因素，说明你公司相关预付行为及预付比例的合理性；针对长期未转结的预付款项，请详细说明账款长期未结转、供应商长期未发货的具体原因和合理性，相关减值计提是否充分合理，以及你公司拟采取的保障措施。

公司 2018 年度预付账款与营业成本变动情况：

单位：人民币万元

项 目	2018 年发生额/余额	2017 年发生额/余额	变动幅度
-----	--------------	--------------	------

营业成本发生额	91,446.14	41,782.39	118.86%
预付款项余额	13,155.68	7,980.57	64.85%
预付账款余额占营业成本比例	14.39%	19.10%	-24.68%

由上表可见，2018 年度营业成本 91,446.14 万元，较上年同期增长 118.86%，预付账款 13,155.68 万元，较上年同期增长 64.85%，预付账款余额占营业成本比例 14.39%，较上年同期下降了 24.68%，预付账款同期增长比例小于营业成本的同期增长比例。预付账款增加的主要原因由于公司 2018 年业务结构优化调整，团购定制业务及线上代理美迪惠尔美妆品牌业务占比加大导致。

团购定制业务订单主要是根据客户需求而定制生产，供应商因涉及面料采购、设计生产等较长的环节，为了保证供应商供货的及时性，供应商会根据我们的要求提前做面辅料的预投入，因此，供应商会收取较高比例的订金；线上代理美迪惠尔美妆品牌业务为公司为完成美迪惠尔品牌方 2018 年采购任务量，争取品牌方的货品补贴，提高产品的最终毛利，同时为春节前期铺货，公司在 2018 年 12 月公司预付了近 2000 万元的货款。

综上，公司团购定制业务、线上代理品牌业务的预付行为和预付比例是合理的。2018 年末，公司预付账款账龄超过 1 年的预付款项金额 166.10 万元，占预付账款总额的比例为 1.26%，公司未有长期未结转的预付款项。

为进一步加强公司的资产管理，防范财务风险，公允地反映公司财务状况及经营成果，使会计信息更加真实可靠，根据《企业会计准则》和公司相关会计政策，公司将存在账龄较长的预付账款进行催收、诉讼，对追收无果或已诉讼对方无财产执行的企业预付账款进行清理，按相关程序进行审批并予以核销。

14、报告期末，你公司其他应收款余额为 5,879.28 万元，其中性质为“往来款”的金额为 1,556.74 万元。请你公司说明“往来款”科目的具体性质及发生原因，其他应收款中是否存在与关联方发生的往来款项，如存在，请说明具体情况以及是否履行相关审议程序和信息披露义务。

回复：

一、公司 2018 年末其他应收款中性质为“往来款”具体性质及发生原因如下：

序号	往来单位名称	款项性质	余额（万元）	占比往来款余额比重	是否因关联交易产生	发生原因
1	永易贸易有限公司	经营性往来	431.44	27.71%	否	代垫费
2	湖南欣汇商贸发展有限公司	经营性往来	300.00	19.27%	否	预付货款
3	前锦网络信息技术（上海）有限公司	经营性往来	65.17	4.19%	否	预付社保费用
4	广州博纺天织纺织品有限公司	经营性往来	59.49	3.82%	否	预付货款
5	广州花园里发展有限公司	经营性往来	33.46	2.15%	是	保证金、水电费、管理费
6	重庆易才人力资源顾问有限公司	经营性往来	31.53	2.03%	否	预付社保费用
7	广州白云国际机场股份有限公司	经营性往来	31.34	2.01%	否	预付租金、电费、管理费
8	温州鳄鱼服饰有限公司	经营性往来	19.28	1.24%	否	预付货款
9	万星威	经营性往来	19.05	1.22%	否	预付货款
10	保定市唯真商贸有限公司	经营性往来	17.92	1.15%	否	预付货款
11	其他	经营性往来	548.05	35.20%	否	预付货款及费用
	合计		1,556.74	100.00%		

由上表可见，2018 年末公司的其他应收款中性质为“往来款”金额为 1,556.74 万元，占其他应收款总额的比例为 26.48%，主要为公司日常经营活动中预付的货款、店铺租金、水电费、管理费、社保费等。2018 年末公司的其他应收款中往来款排名前 10 的往来单位的其他应收款金额合计 1,008.69 万元，占其他应收款中往来款总额的比例为 64.80%。

二、公司 2018 年末其他应收款中与关联方发生的往来款余额情况如下：

序号	往来单位名称	款项性质	余额(万元)	占其他应收款总额的比重	往来形成原因
1	广州花园里发展有限公司	押金保证金	19.20	0.33%	关联租赁押金
2	广州花园里发展有限公司	经营性往来	33.46	0.57%	关联租赁往来款
3	广州瑞丰集团股份有限公司	经营性往来	9.20	0.16%	关联租赁往来款

4	广州多维魔镜高新科技有限公司	经营性往来	8.05	0.14%	关联租赁往来款
	小计		69.91	1.19%	

由上表可见，2018 年末公司的其他应收款中与关联方发生的往来款余额为 69.91 万元，占其他应收款总额的比例为 1.19%，主要为公司日常经营活动支付同一控股股东控制的企业的关联租赁押金及应收取的水电费、管理费等日常开支。

三、公司 2018 年与关联方发生的往来款项履行相关审议程序和信息披露情况

公司 2018 年与关联方发生的往来款项均已经公司第四届董事会第三次会议及 2017 年度股东大会审议通过，并由独立董事发表事前认可意见，具体详见公司于 2018 年 4 月 27 日披露的《日常关联交易预计的公告》（公告编号：2018-044）、《独立董事关于第四届董事会第三次会议相关事项的事前认可意见》和 2018 年 5 月 18 日披露的《2017 年年度股东大会决议公告》（公告编号：2018-058）。

15、报告期末，你公司土地使用权余额为 5,503.9 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该土地使用权构成、形成时间、合法合规性、计划用途、是否存在回收风险，以及是否履行相关审议程序和信息披露义务。

回复：

2009 年 12 月 29 日，公司与广州市国土资源和房屋管理局签订了《国有建设用地使用权出让合同》（穗国地出合 440116-2009-000028），以 5341 万元的价格购买广州开发区科学城创新路以东、光谱中路以北 KXC-D2-3 地块，并支付购买土地使用权的相关税费 162.90 万元，形成土地使用权入账原值 5503.90 元，拟投资建设公司研发创意中心及服饰展示中心——广州国际时尚中心，2010 年 3 月 1 日取得《国有土地使用证》，土地使用期限为 2009 年 12 月 29 日至 2049 年 12 月 28 日。公司购买建设用地使用权事项已经公司股东会审议通过，具体详见公司于 2012 年 2 月 16 日披露的《首次公开发行股票招股说明书》。

关于科学城地块的开发建设，公司于 2011 年 9 月 13 日取得《建设工程规划许可证》（穗开规建证[2011]115 号），于 2013 年 1 月 8 日取得《建设工程施工许可证》（穗开建施（2013）1 号），公司与施工单位申请于 2013 年 2 月 27 日开工并一直进行“广州国际时尚中心项目”建设至今；并因建设方案变更、调减建筑面积事宜，于 2013 年 8 月 28 日获广州市开发区规划和国土资源管理局核发新的《建设工程规划许可证》（穗

开规建证[2013]165 号);

2013 年中旬, 公司就科学城地块项目建设情况向广州市国土资源和房屋管理局开发区分局进行报告, 并申请该建设项目延期竣工; 2013 年 8 月 30 日, 广州市国土资源和房屋管理局开发区分局作出《关于广州卡奴迪路服饰股份有限公司延期竣工有关问题的复函》(穗规开发[2013]1166 号), 同意公司的科学城地块建设项目延期竣工申请;

截至目前, 广州国际时尚中心建设项目的建筑已完成封顶, 共 4 栋, 分别是 A1 栋大楼、A2 栋大楼、艺术馆和跨界艺术馆, 除艺术馆外, 其他大部分已投入使用。公司已办理完成了该项目的竣工验收手续, 并取得了《建设工程规划验收合格证》, 目前正在办理不动产权证书, 因此不存在土地使用权被收回的风险。

16、报告期末, 你公司投资性房地产余额为 4.62 亿元, 较期初余额增加 15 倍, 主要是报告期公司用于出租的房产增加。请你公司详细说明形成上述投资性房地产的时间、具体内容、形成依据及合规性, 相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求, 是否履行相应的审议程序和信息披露义务。

回复:

一、公司投资性房地产本期变动情况如下所示

单位: 人民币元

项 目	房屋建筑物	土地使用权	合 计
一、账面原值:			
1. 期初余额	33,076,622.77	-	33,076,622.77
2. 本期增加金额	458,671,440.45	-	458,671,440.45
(1) 在建工程转入	279,872,122.16	-	279,872,122.16
(2) 固定资产转入	178,799,318.29	-	178,799,318.29
3. 本期减少金额	-	-	-
(1) 处置	-	-	-
4. 期末余额	491,748,063.22		491,748,063.22
二、累计折旧/摊销			
1. 期初余额	4,308,609.66	-	4,308,609.66
2. 本期增加金额	25,059,390.04	-	25,059,390.04

项 目	房屋建筑物	土地使用权	合 计
(1) 计提或摊销	4,983,365.12	-	4,983,365.12
(2) 固定资产转入	20,076,024.92	-	20,076,024.92
3. 本期减少金额	-	-	-
(1) 处置	-	-	-
4. 期末余额	29,367,999.70	-	29,367,999.70
三、减值准备			
1. 期初余额	-	-	-
2. 本期增加金额	-	-	-
(1) 计提	-	-	-
3. 本期减少金额	-	-	-
(1) 处置	-	-	-
4. 期末余额	-	-	-
四、账面价值			
1. 期末账面价值	462,380,063.52	-	462,380,063.52
2. 期初账面价值	28,768,013.11	-	28,768,013.11

本期投资性房地产增加主要是天河区黄埔大道西 638 号房产、天河区黄埔大道西 638 号地下一层车位、集团总部地下室停车场、集团总部艺术馆、圣奥中央商务大厦钱江新城房产、圣奥中央商务大厦钱江新城车位由自用建筑物停止自用，改用于出租；同时集团总部 A2 栋自建房屋完工，改用于出租。

二、公司采用按成本模式计量的投资性房地产的形成时间、具体内容、形成依据明细如下：

项目	转换形成时间	形成方式	形成依据	是否取得不动产权证
天河区黄埔大道西 638 号房产	2018/2/1	自用建筑物停止自用改出租	管理层审批，已出租	是
天河区黄埔大道西 638 号地下一层车位	2018/2/1	自用建筑物停止自用改出租	管理层审批，已出租	是
开福万达广场 C 区 1 号栋写字楼房产	2017/4/1	自用建筑物停止自用改出租	管理层审批，已出租	是
贵州仁怀店铺	2016/7/1	自用建筑物停止自用改出租	管理层审批，已出租	是

集团总部地下室停车场	2018/5/1	自用建筑物停止自用改出租	管理层审批，部分已出租	正在办理
集团总部艺术馆	2018/5/1	自用建筑物停止自用改出租	管理层审批，已部分出租	正在办理
圣奥中央商务大厦钱江新城房产	2018/12/31	自用建筑物停止自用改出租	管理层审批用于出租，在招租	是
圣奥中央商务大厦钱江新城车位	2018/12/31	自用建筑物停止自用改出租	管理层审批用于出租，在招租	是
集团总部 A2 栋	2018/11/30	自建房屋完工，改用于出租	管理层审批，已部分出租	正在办理

公司的投资性房地产按成本进行初始计量。与投资性房地产有关的后续支出，如果与该资产有关的经济利益很可能流入且其成本能可靠地计量，则计入投资性房地产成本。其他后续支出，在发生时计入当期损益。自用房地产转换为投资性房地产或投资性房地产转换为自用房地产时，按转换前的账面价值作为转换后的入账价值。本公司采用成本模式对投资性房地产进行后续计量，并按照与房屋建筑物或土地使用权一致的政策进行折旧或摊销。

公司上述建筑物，其中自建形成的集团总部地下室停车场、集团总部艺术馆、集团总部 A2 栋不动产权证正在办理，其余建筑物均已取得不动产权证，相关事项合规。

三、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求，是否履行相应的审议程序和信息披露义务

根据《企业会计准则第 3 号——投资性房地产》，投资性房地产是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产。包括已出租的土地使用权、持有并准备增值后转让的土地使用权、已出租的建筑物等。

企业有确凿证据表明房地产用途发生改变，满足下列条件之一的，应当将投资性房地产转换为其他资产或将其他资产转换为投资性房地产：投资性房地产开始自用；作为存货的房地产，改为出租；自用土地使用权停止自用，用于赚取租金或资本增值；自用建筑物停止自用，改为出租。

综上，公司确认投资性房地产的依据及相关会计处理符合《企业会计准则》。公司报告期新增的投资性房地产由自用建筑物改为出租而来，投资建设或购买相关建筑物事宜均已经履行了相应的审批程序，自用更改为出租产生的交易事项也已履行了公司内部决策程序，因其出租产生的交易金额未达到信息披露的标准，无需单独披露。

17、报告期末，你公司房产证正在办理当中的投资性房地产余额为 3.85 亿元，固定资产余额为 3.19 亿元，包括广州时尚国际中心 A2 栋、停车场、艺术馆，及广州时尚国际中心 A1 栋。请逐一说明上述产权证书的办理进度、预计办毕时间，办理是否存在重大障碍，未办妥产权证书对你公司的生产经营的具体影响。

回复：

广州时尚国际中心项目由 A1 栋大楼、A2 栋大楼、艺术馆、跨界艺术馆和停车场组成。公司已办理完成了该项目的竣工验收手续，并取得了《建设工程规划验收合格证》，目前正在收集办理不动产权证的相关资料提交给房管局办理，预计于本年度内办理完毕。办理不动产权证不存在障碍，未办妥产权证书不会对公司生产经营造成影响。

18、报告期末，你公司商誉账面原值余额为 4.66 亿元，商誉减值准备余额为 5,645.68 万元，均为对 LEVITAS S. P. A. 计提减值。请你公司结合本期子公司的经营情况、财务状况，特别是本年度亏损子公司的具体情况，详细说明本期商誉减值测试的主要方法、过程和参数，并结合参数选取依据及相关子公司的实际经营情况、财务数据，分析说明商誉减值计提的合理性，计提金额是否充分、是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师发表明确意见。

回复：

公司 2018 年 12 月 31 日，公司商誉余额为 46,553.12 万元，已计提减值准备金额 5,645.68 万元，账面价值为 40,907.43 万元。详情如下表所示：

单位：人民币万元

被投资单位名称或形成商誉的事项	期末原值	商誉减值准备	账面价值
杭州连卡恒福品牌管理有限公司	573.15	573.15	-
LEVITAS S. P. A.	5,072.54	5,072.54	-
武汉悦然心动网络科技有限公司	40,907.43	-	40,907.43
合计	46,553.12	5,645.68	40,907.43

注：商誉减值准备金额合计数，因四舍五入有尾数差异。

一、商誉减值准备计提政策

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，商誉在持有期间不予摊销，但需在未

来每个报告期终了进行减值测试。商誉应当结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。

在资产负债表日, 公司管理层将商誉的账面价值分摊至预期从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时, 如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的, 先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试, 计算可收回金额, 并与相关账面价值相比较, 确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试, 比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值(包括所分摊的商誉的账面价值部分)与其可收回金额, 如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的, 确认商誉的减值损失。

二、杭州连卡恒福品牌管理有限公司财务数据及商誉减值测试情况

(一) 杭州连卡恒福品牌管理有限公司的经营情况和主要财务数据

杭州连卡恒福品牌管理有限公司是一家集国际品牌代理、连锁经营、终端销售管理于一体的高端服饰品牌零售公司, 2018 年度公司经营情况正常, 营业收入同比下降 1.80%, 主要财务数据为:

单位: 人民币万元

期 间	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
营业收入	10,155.11
净利润	-158.01
资产总额	12,193.42
负债总额	11,492.05
净资产	701.37
经营活动现金流量	284.98

(二) 公司收购杭州连卡恒福品牌管理有限公司形成的商誉 573.15 万元, 在以前年度的减值测试已全额计提减值准备, 本期无需再对杭州连卡恒福品牌管理有限公司的商誉进行减值测试。

三、LEVITAS S. P. A. 财务数据及商誉减值测试情况

(一) LEVITAS S. P. A. 的经营情况和主要财务数据

LEVITAS S. P. A. 是一家位于意大利专注于从事高级时尚运动品牌 DIRK BIKKEMBERGS 的设计、品牌推广及授权的公司，2018 年度公司经营情况正常，营业收入同比下降 30.63%，主要财务数据为：

单位：人民币万元

期 间	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
营业收入	3,361.70
净利润	-3,416.59
资产总额	27,410.79
负债总额	9,778.50
净资产	17,632.30
经营活动现金流量	-40.86

2018 年度，业绩亏损的主要原因是受到鞋类产品授权商 ZEIS 集团的鞋类货品供应短缺导致权益费收入和广告费收入减少，同时 LEVITAS S. P. A 为持有的品牌所发生的品牌摊销费、设计费、广告费、推广费等按原本的预算投入，而未减少。相关数据如下：

1. 2018 年度营业收入 3,361.70 万元人民币，较上年同期减少 1,484.29 万元人民币，下降 30.63%，其中：权益费收入较上年同期减少 860.20 万元人民币，广告费收入较上年同期减少 289.77 万元人民币，货品销售收入及其他收入较上年同期减少 334.33 万元人民币，收入的减少主要是授权商 ZEIS 集团鞋类货品生产与供应出现问题，导致鞋类货品授权费收入和广告费收入较上年同期下降 37.69%。

2. 2018 年度销售费用 3,920.21 万元人民币，较上年同期下降 211.62 万元人民币，下降 5.12%，主要是报告期相应的产品设计、市场推广等相关费用已经按照年度预算进行了投入。

3. 2018 年度管理费用 1,267.54 万元人民币，较上年同期增加 9.02 万元人民币，主要是管理人员数量及平均工资增长，导致管理费用工资支出增加。

2018 年度，LEVITAS S. P. A. 对 DIRK BIKKEMBERGS 品牌的宣传和推广上做了积极的部署和投入，扩大了品牌的市场曝光度、知名度和影响力，但是由于其意大利鞋类品

牌授权商 ZEIS 集团陷入财务困境，导致整个 DIRK BIKKEMBERGS 品牌的鞋类货品生产与供应出现问题，直接影响了报告期内 DIRK BIKKEMBERGS 品牌鞋类货品的市场销售，从而导致报告期内 LEVITAS S. P. A. 营业收入下降 30.63%，而相应的产品设计、市场推广等相关费用已经按照年度预算进行了投入。在市场投入已经发生而营业收入未达预期的情况下，2018 年度 LEVITAS S. P. A 亏损 3,416.59 万元人民币。但是，该等亏损并非 LEVITAS S. P. A 本身经营不善所致，而是因为其鞋类产品授权商 ZEIS 集团陷入财务困境的影响所致。

为尽快消除上述事项对 LEVITAS S. P. A. 未来经营业绩的影响，公司继续收购 ZEIS 和 SINV 持有的 LEVITAS S. P. A. 剩余股权，这将有利于重新启动在全球范围内甄选具有雄厚实力的新的鞋类和成衣类货品授权商，并在新的商业谈判中增加大中华区产品本地化生产替代进口的条款，以大幅度降低大中华区产品的采购成本，为未来大中华区市场销售规模和销售利润的提升打下基础。

（二）LEVITAS S. P. A 的商誉减值测试主要方法、过程和参数

LEVITAS S. P. A. 资产组与以前年度商誉减值测试时所确定的资产组一致，范围包括组成资产组的固定资产、无形资产、长期待摊费用。其可回收金额是根据未来经营净现金流量的现值和资产组市场价值（公允价值）减去处置费用和相关税费后净额两者之间较高者确定的，并且公司聘请北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）出具了资产评估报告。

1. 重大假设

（1）假设国家现行的宏观经济不发生重大变化，社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化；

（2）假设 LEVITAS S. P. A 继续保持现有的经营管理模式持续经营，重大投资或投资计划可如期完成并投入运营；

（3）假设 LEVITAS S. P. A 特定销售模式可以延续；

2. 重大参数

（1）收益年限的确定：收益期，根据资产组相关法规文件规定，确定经营期限为

长期，因此确定收益期为无限期。采用两阶段模型，即评估基准日后 7 个完整年度根据资产组实际情况和政策、市场等因素对资产组收入、成本费用、利润等进行合理预测，假设永续期各年与 2025 年持平。

(2) 营业收入及自由现金流的预测：根据行业发展前景、企业发展规划、历史经营情况进行预测。

(3) 折现率的确定：采用加权平均资本成本定价模型 (WACC)。

3. 测算过程

公司以预计 LEVITAS S. P. A 2019 年-2025 年的每期现金流量以及 2026 年的永续现金流量，按 10.69% 的折现率折现，计算出期末时点的可回收金额，与商誉加固定资产、无形资产、长期待摊费用账面价值之和进行比较对比。LEVITAS S. P. A. 对预计 2019 年-2025 年现金流量现值的计算采用了 77.89%-78.16% 的毛利率及 8.10%-21.19% 的营业收入增长率作为关键假设；LEVITAS S. P. A. 对预计 2026 年永续现金流量现值的计算采用了 77.89% 的毛利率及 0% 的营业收入增长率作为关键假设。管理层根据预算期间之前的历史情况及对市场发展的预测确定这些假设。根据测试结果对 LEVITAS S. P. A. 商誉剩余账面价值 3,804.51 万元人民币全额计提减值准备。

四、武汉悦然心动网络科技有限公司财务数据及商誉减值测试情况

(一) 武汉悦然心动网络科技有限公司（合并）的经营情况和主要财务数据

武汉悦然心动网络科技有限公司是一家从事移动互联网工具类应用的研发和运营、网络信息技术领域内的技术开发、广告发布的公司。2018 年度公司经营情况良好，营业收入同比增长 245.64%，主要财务数据为：

单位：人民币万元

期 间	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
营业收入	37,490.82
净利润	6,895.73
资产总额	21,852.51
负债总额	7,434.14
净资产	14,418.37
经营活动现金流量	2,273.85

（二）武汉悦然心动网络科技有限公司的商誉减值测试主要方法、过程和参数

武汉悦然心动网络科技有限公司资产组与以前年度商誉减值测试时所确定的资产组一致，范围包括组成资产组的固定资产、无形资产、长期待摊费用。其可回收金额是根据未来经营净现金流量的现值确定的，并且公司聘请北京国融兴华资产评估有限责任公司出具了资产评估报告。

1. 重大假设

（1）假设国家现行的有关法律法规、国家宏观经济形势无重大变化，利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等外部经济环境不会发生不可预见的重大变化；

（2）假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响，经营范围、运营方式、与目前保持一致。营业和管理等各项期间费用不会在现有基础上发生大幅的变化，仍将保持其最近几年的变化趋势，

（3）假设武汉悦然心动网络科技有限公司未来期间涉及的经营计划和客户规划能如期完成并达到预期成果。

2. 重大参数

（1）收益年限的确定：收益期，根据资产组相关法规文件规定，确定经营期限为长期，因此确定收益期为无限期。采用两阶段模型，即评估基准日后 5 个完整年度根据资产组实际情况和政策、市场等因素对资产组收入、成本费用、利润等进行合理预测，假设永续期各年与 2023 年持平。

（2）营业收入及自由现金流的预测：根据行业发展前景、企业发展规划、历史经营情况进行预测。

（3）折现率的确定：采用加权平均资本成本定价模型(WACC)。

3. 测算过程

武汉悦然心动网络科技有限公司以预计 2019 年-2023 年的每期现金流量以及 2024 年的永续现金流量，按 16.06%的折现率折现，计算出期末时点的价值，与商誉加固定资产、无形资产、长期待摊费用账面价值之和进行比较对比。对武汉悦然心动网络科

技有限公司预计 2019 年-2023 年现金流量现值的计算采用了 29.66%-31.71%的毛利率及-15.05%-10.07%的营业收入增长率作为关键假设；对武汉悦然心动网络科技有限公司预计 2024 年永续现金流量现值的计算采用了 29.66%的毛利率及 0%的营业收入增长率作为关键假设。管理层根据预算期间之前的历史情况及对市场发展的预测确定这些假设。经测试，本期武汉悦然心动网络科技有限公司的商誉无需计提减值准备。

综上，公司本期需对 LEVITAS S. P. A. 商誉剩余账面价值 3,804.51 万元全额计提减值准备。公司对上述商誉计提的商誉减值是合理的，计提金额充分，减值测试过程及结果符合《企业会计准则》的规定。

五、会计师核查程序及意见

针对商誉减值计提的合理性，计提金额是否充分、是否符合《企业会计准则》的规定事项，会计师执行了以下程序：

- （一）了解、测试和评价商誉减值测试相关内部控制的设计和执行的有效性；
- （二）评价管理层委聘的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；
- （三）通过参考行业惯例，评估了管理层进行现金流量预测时使用的估值方法的适当性；
- （四）对预测收入、采用的折现率、毛利率等关键假设进行敏感性分析，以评价关键假设的变化对减值评估结果的影响以及考虑对关键假设的选择是否存在管理层偏向的迹象；
- （五）通过对比上一年度的预测和本年度的业绩进行追溯性审核，以评估管理层预测过程的可靠性和历史准确性；
- （六）与管理层和治理层就计提商誉减值准备的依据和关键假设进行了充分讨论。

通过执行上述审计程序，会计师认为摩登大道本报告期对商誉减值测试过程及结果是合理的，计提金额是充分的，同时符合《企业会计准则》和公司选用的会计政策的要求。

19、报告期末，你公司长期应收款余额为 7,300 万元，均为合作款。请你公司补充说明合作性质、具体内容、合作方与上市是否存在关联关系，以及是否及时履行信

息披露义务。

2018 年 12 月 31 日公司长期应收款余额为 7,300 万元，较上年度期末增加 7,000 万元，主要是 2018 年新增团购定制合作项目。随着定制业务规模的扩大，公司开拓了新的团购定制运营模式，以促进公司业绩的增长。

大型企业集团的服装团购定制业务在量体试衣、款式设计、工期要求、面料选择、售后服务等方面与高端服饰零售的运营模式上均有不同，为保障团购定制产品的批量生产与及时供应、以及产品调换和售后服务等特殊要求，充分发挥服饰领域供应链资源的渠道优势，进一步提升公司在服装团购定制领域的市场规模，报告期内，公司与中焱公司签订了团购定制业务《项目投资合作协议》，约定双方共同合作开展团购定制业务，合作期限为两年。在合作期内，公司利用品牌优势和市场资源，负责市场拓展、业务投标、款式设计、面料选择和质量把控，由中焱公司负责原料采购、加工生产、货品调换和售后服务。公司获取的团购定制业务订单，在同等条件下优先选择中焱公司作为生产供应商。

为保障双方团购定制业务合作的顺利开展和团购定制产品的货期及时供应，本公司向中焱公司定制项目投资总额为 7,000 万元，用于项目合作面料储备等前期投入，并约定合作期限内，本公司前期投入的 7,000 万元每年按照 8% 获取固定收益。两年合作期限届满后一年内，根据团购定制业务项目合作的开展情况和综合业绩评估，本公司有权选择是否将上述投资款的部分或者全部，按照合作期满后中焱公司整体市场估值的 80% 进行实际增资并办理股权登记手续。如本公司未能在上述期间行使实际认购权的，则该认购权消灭，中焱公司应退还公司实际支付至中焱公司的投资款项。

公司 2017 年支付浙江卡奴迪路服饰有限公司项目合作款 300 万元，合作期限为 2017 年 8 月 2 日至 2020 年 8 月 1 日，每年按照固定的利率 6% 计提利息。

综上，报告期内公司增加了团购定制合作项目资金投资，系为整合团购定制业务供应链渠道内的优势资源，满足团购定制业务有关批量采购、货期供应、质量把控、货品调换、售后服务等特殊要求，发挥定制业务规模化合作成本控制的优势，而展开的新型业务合作模式，在保障团购定制业务顺利开展的同时保留了未来资本战略投资的选择权，符合公司业务发展和盈利能力的需要。上述合作方与公司不存关联关系，该交易事项已履行了公司内部决策程序，因交易金额未达到信息披露的标准，无需单

独披露。

20、年报显示，你公司本期发生销售费用 3.69 亿元，同比上升 12.61%，发生管理费用 1.13 亿元，同比上升 44.63%，主要是报告期公司营业收入增加，相应的工资及福利费用较上年增加。

(1) 请结合职工人数、各类专业人员的主要职责等因素、并对比与上年同期的变动情况，说明销售费用、管理费用中工资及福利费用的具体构成，相关分类的原因及合理性；

回复：

一、2018 年职工人数按职能部门分类对比上年的变动情况

部门	2018 年	结构占比	2017 年	结构占比	结构变动情况	核算会计科目
销售部	875	61.45%	1,017	69.23%	-7.78%	销售费用
技术部	174	12.22%	104	7.08%	5.14%	研发费用
生产部	137	9.62%	97	6.60%	3.02%	管理费用
财务部	49	3.44%	54	3.68%	-0.23%	管理费用
行政部	189	13.27%	197	13.41%	-0.14%	管理费用
合计	1,424	100.00%	1,469	100.00%		

由上表可见，2018 年职工人数为 1,424 人，较上年减少 45 人，下降 3.06%，总人数较上年同期变动不大。从部门人员的结构来看，财务人员、行政人员占总职工人数的比例变化不大。销售部、技术部、生产部 2018 年变动的具体原因如下：

(一) 2018 年公司销售人员 875 人，占职工总数的比例为 61.45%，占比较上年下降 7.78%，主要是近年来公司通过积极优化门店结构，关闭经营效益不佳的门店，销售人员减少。

(二) 2018 年公司技术人员 174 人，占职工总数的比例为 12.22%，占比较上年上升 5.14%，主要是 2018 年武汉悦然心动根据市场环境和用户需求，公司加大了产品研发投入和人才引进，围绕用户个性化需求进行深入挖掘，打造更具竞争力的产品和服务研发，研发人员由 2017 年年底的 85 人增加至 137 人。

(三) 2018 年公司生产人员 137 人, 占职工总数的比例为 9.62%, 占比较上年上升 3.02%, 主要是 2018 年公司经营规模扩大, 采购量增加, 采购人员及质检人员相应增加。

二、2018 年销售费用、管理费用中工资及福利费用的具体构成情况

部门	2018 年	2017 年	增减变动额	增减变动率	核算会计科目
销售部	12,126.49	11,029.33	1,097.16	9.95%	销售费用
技术部	3,371.42	1,362.83	2,008.59	147.38%	研发费用
生产部	871.62	629.14	242.48	38.54%	管理费用
财务部	703.71	561.33	142.38	25.36%	管理费用
行政部	2,501.72	1,797.04	704.68	39.21%	管理费用
武汉核心团队	570.90	489.33	81.56	16.67%	管理费用
合计	20,145.85	15,869.01	4,276.84	26.95%	

由上表可见, 2018 年工资及福利费总额 20,145.85 万元, 较上年增加 4,276.84 万元, 增长 26.95%, 主要是公司经营规模扩大, 相关职能部门的工资及福利费相应增加所致。其中: 在销售费用中核算的工资及福利费主要为公司的销售人员, 金额 12,126.49 万元; 在研发费用中核算的工资及福利费主要为公司的研发技术人员, 金额 3,371.42 万元; 在管理费用中核算的工资及福利费主要为公司的采购人员、质检人员、财务人员、行政管理人员, 以及武汉核心团队的超额业绩奖励, 共计金额 4,647.94 万元。2018 年变动的具体情况如下:

(一) 2018 年公司销售部门工资及福利费用 12,126.49 万元, 较上年增加 1,097.16 万元, 增长 9.95%, 主要是营业收入增加, 销售人员的业绩提成和奖金增加。

(二) 2018 年公司技术部工资及福利费用 3,371.42 万元, 较上年增加 2,008.59 万元, 增长 147.38%, 主要是 2018 年武汉悦然心动根据市场环境和用户需求, 公司加大了产品研发投入和人才引进, 围绕用户个性化需求进行深入挖掘, 打造更具竞争力的产品和服务研发, 研发人员由 2017 年年底的 85 人增加至 137 人, 研发人员的工资及福利费较上年有较大幅度增长。

(三) 2018 年公司生产部工资及福利费用 871.62 万元, 较上年增加 242.48 万元, 增长 38.54%, 主要是 2018 年公司经营规模扩大, 采购量增加, 采购人员及质检人员增

加，工资及福利费相应增加。

(四)2018 年公司财务部工资及福利费用 703.71 万元，较上年增加 142.38 万元，增长 25.36%，主要是近年来公司通过积极优化部门结构，减员增效，员工人均工资及福利费相应增加。

(五)2018 年公司行政部工资及福利费用 2,501.72 万元，较上年增加 704.68 万元，增长 39.21%，主要是随着公司规模扩大，公司通过引进高端人才，以适应公司发展的管理需要，行政管理人员的工资及福利费相应增加。

(六)2018 年根据武汉悦然心动的业绩完成情况，计提武汉核心团队超额业绩奖励 570.90 万元，较上年增加 81.56 万元，主要是 2018 年武汉悦然心动的业绩较 2017 年度上升，相应计提的超额业绩奖励增加。

(2) 请你公司结合主营业务情况，分析说明本报告期管理费用大幅增加的具体原因及合理性；并请年审会计师发表明确意见。

回复：

一、管理费用大幅增加的具体原因

单位：人民币万元

项 目	2018 年度	2017 年度	2018 增减变动率
工资及福利费用	4,647.94	3,476.84	33.68%
办公、差旅及其他费用	2,327.68	1,585.74	46.79%
办公场地使用费	510.73	501.95	1.75%
折旧费	1,574.56	624.15	152.27%
中介机构费用	1,547.62	978.32	58.19%
无形资产摊销等	709.45	658.72	7.70%
合 计	11,317.98	7,825.73	44.63%

公司 2018 年度管理费用 11,317.98 万元，较上年增加 3,492.25 万元，增长 44.63%，主要是报告期公司营业收入增加，相应的工资及福利费用较上年增加 1,171.09 万元，折旧费较上年增加 950.41 万元，办公、差旅及其他费用较上年增加 741.94 万元，中介机构费用较上年增加 569.29 万元。具体明细如下：

(一) 工资及福利费用 4,647.94 万元,较上年增加 1,171.09 万元,增长 33.68%,主要是 2018 年度母公司员工增加、平均工资上涨,导致工资支出较上期增加 657.54 万元;武汉悦然心动及其子公司管理人员人数增加,导致工资、奖金较上年同期增加 141.41 万元;LEVITAS S.P.A. 员工人数、平均工资增加,导致工资支出较上年同期增加 129.41 万元;杭州连卡恒福公司人均工资增加,导致工资较上年同期增加 111.55 万元;新设立的广州伊韵公司工资较上年同期新增 162.28 万元。

(二) 办公、差旅及其他费用 2,327.68 万元,较上年增加 741.94 万元,增长 46.79%,主要是 2018 年新成立的公司美年电子公司及广州伊韵电子公司办公、差旅及其他费用新增 151.55 万元;母公司办公楼 2018 年物业管理费、培训费、商标注册费等支出增加 798.59 万元。

(三) 折旧费 1,574.56 万元,较上年增加 950.41 万元,增长 152.27%,主要是摩登总部大楼 A1 栋于 2017 年 11 月完工投入使用,每月折旧金额为 81.74 万元,本期摩登总部大楼 A1 栋折旧增加。

(四) 中介机构费用 1,547.62 万元,较上年增加 569.29 万元,增长 58.19%,主要是香港卡奴迪路为进一步收购 LEVITAS S.P.A. 剩余股权支付的尽职调查律师费、评估费、审计费等中介机构费用较上年同期增加 223.76 万元;母公司 2018 年中介机构费用较上年同期增加 275.76 万元。

二、管理费用大幅增加的合理性分析

单位:人民币万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
管理费用	11,317.98	7,825.73	9,009.51
营业收入	156,208.04	92,127.96	75,416.91
管理费用占营业收入比例	7.25%	8.49%	11.95%

由上表可见,2016-2018 年度管理费用占营业收入比例分别 11.95%、8.49%、7.25%,呈逐年下降趋势。

综上,公司 2018 年度公司管理费用大幅增加,主要是公司的经营规模扩大,收入增加,管理费用相应的增加,具有合理性。

三、会计师核查程序及核查意见

针对报告期管理费用大幅增加的具体原因及合理性事项，会计师执行了以下核查程序：

（一）查阅摩登大道的管理费用明细表；

（二）复核摩登大道工资计提表、固定资产折旧计算表、无形资产摊销计算表、房屋租赁租金计算表，复核其计算的准确性；

（三）获取与办公场地使用费、中介机构费用的单据、合同及相关的会计凭证，核实费用发生的真实性；

（四）复核办公、差旅及其他费用明细表，针对大额发生额检查相关的合同及单据，并随机抽取小额发生额的凭证，核实费用发生的真实性；

（五）查阅摩登大道重大管理费用合同、发票、付款审批单等原始凭证；

（六）取得摩登大道所有账户银行对账单，核对付款日期、付款金额以及付款单位与账面记录一致，重点关注是否存在第三方代付货款情形；

（七）抽查期末截止日前后的费用发生明细，核实费用是在正确期间核算。

经核查，会计师认为摩登大道管理费用大幅增加，主要是经营规模扩大，营业收入增加，管理费用相应的增加，具有合理性。

21、报告期内，你公司发生研发费用 5,080 万元，同比增长 129.19%。请你公司详细说明研发费用项目的性质、内容，分析说明研发费用大幅上升的原因及合理性，并列示研发投入的主要项目、性质和目前进展状态。

回复：

一、研发费用大幅上升的原因及合理性

（一）研发费用明细项目分类如下：

单位：人民币万元

项目	2018 年度	2017 年度	增减变动
职工薪酬	3,371.42	1,362.83	147.38%

直接投入	343.78	387.16	-11.20%
办公费	557.99	273.44	104.06%
折旧及摊销	383.08	114.17	235.55%
设计费	284.47	0.00	100%
中介服务费	124.56	77.56	60.61%
其他	14.69	1.36	981.94%
合 计	5,080.00	2,216.51	129.19%

2018 年度公司发生研发费用 5,080.00 万元，较 2017 年度增加 2,863.49 万元，增长 129.19%，主要是 2018 年公司研发投入增加，相应的研发人员薪酬较上年增加 2,008.59 万元，办公费较上年增加 284.55 万元，折旧及摊销较上年增加 268.92 万元、设计费较上年增加 284.47 万元。

(二) 研发费用投入情况如下：

单位：人民币万元

项目	2018 年	2017 年	变动比例
研发人员数量（人）	174	104	67.31%
研发人员数量占比	12.22%	8.94%	3.28%
研发费用金额	5,080.00	2,216.51	129.19%
营业收入	156,208.04	92,127.96	69.56%
研发费用占营业收入比例	3.25%	2.41%	0.85%

2018 年度公司研发人员 174 人，较 2017 年度增加 70 人，增长 67.31%；研发费用占营业收入比例为 3.25%，较 2017 年上升 0.85%。2018 年公司获得 1 项发明专利、4 项实用新型、14 项软件著作权。

(三) 研发费用按归集的主体公司分类如下：

单位：人民币万元

公司名称	2018 年度	2017 年度	增减变动
摩登大道时尚集团股份有限公司	1,491.28	1,399.65	6.55%
武汉悦然心动及其子公司	3,042.42	783.23	288.45%
摩登大道时尚电子商务有限公司	546.31	25.32	2057.28%
LEVITAS S. P. A.		8.32	-100.00%

合 计	5,080.00	2,216.51	129.19%
-----	----------	----------	---------

2018 年度公司发生研发费用 5,080.00 万元，其中：摩登大道时尚集团股份有限公司母公司发生研发费用 1,491.28 万元，较上年增长 6.55%；武汉悦然心动网络科技有限公司发生研发费用 3,042.42 万元，增长 288.45%；摩登大道时尚电子商务有限公司发生研发费用 546.31 万元，增长 2057.28%。

2018 年度公司研发费用的增长主要是：武汉悦然心动 2018 年研发费用较上年增加 2,259.19 万元，占 2018 年度研发费用增加总额的 78.90%。主要是 2018 年武汉悦然心动根据市场环境和用户需求，公司加大了产品研发投入和人才引进，围绕用户个性化需求进行深入挖掘，打造更具竞争力的产品和服务研发，研发人员由 2017 年年底的 85 人增加至 137 人，研发费用较上年有较大幅度增长。

综上，公司 2018 年度研发费用大幅上升，主要是武汉悦然心动公司在规模和利润的持续快速增长同时，根据自身的行业特点，加大了产品研发投入和人才引进，研发费用相应的增加，具有合理性。

二、研发投入的主要项目、性质和目前进展状态

（一）摩登大道时尚集团股份有限公司研发项目情况

项目编号	项目名称	项目时间	项目阶段
Canudilo-2017-03	阻燃疏水作用的柔性导电织物的研发	2017.1.1-2018.6.30	项目完成，现投入到产品使用中
Canudilo-2017-04	新型智能化服装材料的研发	2017.03.01-2020.02.28	材料部分已研发完毕，工艺部分在外部协助情况下有新的突破，预期正常验收
Canudilo-2018-01	用于保健服装面料的高分子多功能纤维的研发	2018.01.01-2018.12.31	项目完成，现投入到产品使用中
Canudilo-2018-02	非直线形态的热熔粘结单丝的研发	2018.01.01-2019.12.31	项目进度正常，由外部协助开发，项目开展顺利
Canudilo-2018-03	石墨烯聚乙二醇的抗静电尼龙纤维的研发	2018.01.01-2019.12.31	项目进度正常，由外部协助开发，项目开展顺利
Canudilo-2018-04	无缝热压服装的热熔材料的研发	2018.07.01-2020.06.30	项目进度正常，由外部协助开发，项目开展顺利
Canudilo-2018-05	新型热熔结抗菌单丝材料的研发	2018.07.01-2019.06.30	项目基本完成，已得出相关产品，下一步将进行产量化工作

(二) 武汉悦然心动报告期内研发项目情况如下:

单位: 人民币万元

项目名称	性质	内容	实际投入	目前项目进展
个性化工具	自主研发	移动互联网应用 app 的研发和运营	101.16	已上线运营, 持续迭代更新版本中
微任务工具	自主研发	移动互联网应用 app 的研发和运营	2,177.29	已上线运营, 持续迭代更新版本中
社交辅助工具	自主研发	移动互联网应用 app 的研发和运营	763.97	已上线运营, 持续迭代更新版本中
合计			3,042.42	

2018 年根据市场环境和用户需求, 公司加大了产品研发投入和人才引进, 围绕用户个性化需求进行深入挖掘, 打造更具竞争力的产品和服务, 以增加新用户、提高用户留存和用户活跃度, 不断扩大市场占有率, 助力公司业绩快速增长。

(三) 摩登电子商务报告期内研发项目情况如下:

项目编号	项目名称	项目时间	项目阶段
2017-RD-05	基于大数据的用户数据管理系统的研发	2017.09-2018.04	项目完成, 建立了摩登电商大数据管理平台
2018-RD-01	基于深度学习的平台离线数据分析系统的研发	2018.01-2019.12	项目进度正常, 功能需求、系统架构已完成, 模块正在开发中
2018-RD-02	搜索引擎营销关键词数据分析后台数据软件的研发	2018.01-2018.12	项目完成, 已使用在摩登电商平台中, 实测过程中基本满意
2018-RD-03	实时 SEM 关键词转化效果分析系统的研发	2018.01-2019.06	项目准备结题阶段, 基本完成项目立项时所提出要求
2018-RD-04	摩登大道智能创意设计软件的开发	2018.05-2018.12	项目完成, 并能实现立项时候提出要求。

22、报告期内, 你公司主要 9 家子公司中有 5 家处于亏损状态, 其中卡奴迪路国际有限公司、摩登大道时尚电子商务有限公司净资产为负。同时, 卡奴迪路服饰股份(香港)有限公司亏损 987.34 万元, 主要是报告期计提向母公司借款的利息, 利息支出较上年增加 1,083.1 万元所致。

(1) 请你公司以列表的形式披露子公司的主要财务数据, 逐个分析说明各子公司亏损或净资产为负的原因及合理性, 以及你公司拟采取的应对措施。

回复：

一、卡奴迪路服饰股份（香港）有限公司经营情况说明

卡奴迪路服饰股份（香港）有限公司（以下简称“香港卡奴迪路”）系本公司的全资子公司，负责香港地区自有品牌CANUDILO和CANUDILO H HOLIDAYS店铺经营核算。

（一）2018年度业绩亏损原因分析

单位：人民币万元

项目	本期发生额
一、营业总收入	2,023.01
二、营业总成本	3,010.43
其中：营业成本	896.71
税金及附加	0.08
管理费用	1,004.20
其中：工资及福利费用	76.53
办公、差旅等其他费用	28.61
办公场地使用费	30.13
折旧费	0.65
中介机构费用	501.55
无形资产摊销等	366.73
财务费用	1,109.41
其中：利息支出	1,083.10
减：利息收入	0.47
加：汇兑损益	24.50
手续费及其他	2.27
资产减值损失	0.03
三、营业利润	-987.42
四、利润总额	-987.42
减：所得税费用	-0.08
五、净利润	-987.34

2018 年度，香港卡奴迪路营业收入 2,023.01 万元，营业成本 896.71 万元，营业毛利 1,126.30 万元，净利润-987.34 万元，期间费用 2,113.61 万元，其中：利息支出

1,083.10 万元，中介机构费用 501.55 万元，无形资产摊销 366.73 万元，工资及福利费用 76.53 万元。业绩亏损的主要原因香港卡奴迪路销售 2018 年度收入较低，产生的毛利不足以覆盖公司的固定费用。具体数据如下：

1、2018 年度管理费用 1,004.20 万元，主要是发生的无形资产商标摊销费 366.73 万元，支付的尽职调查律师费、评估费、审计费等中介机构费用 501.55 万元。

2、2018 年度财务费用 1,109.41 万元，主要是计提向母公司借款的利息支出 1,083.10 万元。

二、卡奴迪路国际有限公司经营情况说明

卡奴迪路国际有限公司（以下简称“澳门卡奴迪路”）系本公司的全资子公司，负责澳门地区自有品牌CANUDILO和CANUDILO H HOLIDAYS店铺、代理品牌店铺的经营核算。

（一）2018年度业绩亏损原因分析

单位：人民币万元

项目	本期发生额
一、营业总收入	47,360.03
二、营业总成本	47,941.54
其中：营业成本	36,006.68
税金及附加	-31.50
销售费用	9,389.46
其中：工资及福利费用	1,843.00
广告费用	311.63
门店装修费用	1,227.28
门店租金	3,334.44
商场管理费	1,007.26
办公、差旅等其他费用	1,382.72
仓储物流费用	283.13
管理费用	117.51
其中：工资及福利费用	66.30
办公、差旅等其他费用	30.84

折旧费	20.37
财务费用	1,299.47
其中：利息支出	593.79
减：利息收入	15.18
加：汇兑损益	506.01
手续费及其他	214.86
资产减值损失	1,159.92
三、营业利润	-581.52
加：营业外收入	1.55
减：营业外支出	0.00
四、利润总额	-579.96
减：所得税费用	-91.80
五、净利润	-488.16

2018 年度，澳门卡奴迪路营业收入 47,360.03 万元，营业成本 36,006.68 万元，营业毛利 11,353.35 万元，期间费用 10,806.44 万元，净利润-488.16 万元。澳门卡奴迪路业绩亏损原因是 2018 年末对可能发生资产减值损失的资产计提减值准备 1,159.92 万元。具体数据如下：

1. 2018 年度销售费用 9,389.46 万元，主要是门店租金 3,334.44 万元；门店装修费用 1,227.28 万元；工资及福利费 1,843.00 万元；商场管理费 1,007.26 万元；办公、差旅等其他费用 1,382.72 万元；广告费用 311.63 万元；仓储物流费用 283.13 万元。

2. 2018 年度资产减值损失 1,159.92 万元，主要是 2018 年对应收款项计提坏账准备 308.12 万元，对库存商品计提存货跌价准备 851.80 万元。

（二）2018 年末净资产为负原因分析

单位：人民币万元

项目	期末余额	项目	期末余额
流动资产：		流动负债：	
货币资金	3,152.97	应付账款	5,996.17
应收账款	11,083.56	预收款项	122.97
预付款项	1,157.13	应付职工薪酬	10.83
其他应收款	3,081.76	其他应付款	19,612.03

存货	3,841.85		
流动资产合计:	22,317.27	流动负债合计:	25,742.00
非流动资产:		非流动负债:	
固定资产	5.35	递延所得税负债	176.00
长期待摊费用	2,694.52	非流动负债合计:	176.00
递延所得税资产	189.29	负债合计:	25,917.99
		股东(或所有者)权益:	
		股本(或实收资本)	2.14
		其他综合收益	281.65
		盈余公积	1.14
		未分配利润	-996.49
非流动资产合计:	2,889.16	股东权益合计:	-711.57
资产总计:	25,206.43	负债和股东权益总计:	25,206.43

2018年末澳门卡奴迪路资产总额25,206.43万元；负债总额25,917.99万元，其中：其他应付款19,612.03万元主要为应付母公司的往来款；净资产-711.57万元；资产负债率102.82%，流动比率86.70%，实收资本2.14万元。2018年末净资产为负的主要原因是实收资本相对资产规模总额来讲较小，澳门卡奴迪路自2016年转型升级以来，经营业绩逐年向好，2016、2017、2018年净利润分别为-6,039.34万元、-2,205.09万元、-488.16万元，亏损呈逐年减少的趋势，随着未来经营业绩的改善和提升，净利润将增加，净资产也将相应增加。

三、广州连卡福名品管理有限公司情况说明

广州连卡福名品管理有限公司（以下简称“广州连卡福”）是公司的全资子公司，主要负责境内O1MEN店铺经营核算。

（一）2018年末净资产为负原因分析

单位：人民币万元

项目	期末余额	项目	期末余额
流动资产:		流动负债:	
货币资金	13,361.20	应付账款	1,057.91
应收账款	5,352.79	预收款项	4.16
预付款项	12.99	应付职工薪酬	24.91

应收利息	4.25	应交税费	91.28
其他应收款	2,046.06	其他应付款	25,270.20
存货	1,805.66		
其他流动资产	827.90		
流动资产合计:	23,410.85	流动负债合计:	26,448.47
非流动资产:		非流动负债:	
固定资产	17.78	非流动负债合计:	
长期待摊费用	156.12	负债合计:	26,448.47
递延所得税资产	299.11	股东(或所有者)权益:	
		股本(或实收资本)	12,250.00
		未分配利润	-14,814.61
非流动资产合计:	473.01	股东权益合计:	-2,564.61
资产总计:	23,883.86	负债和股东权益总计:	23,883.86

2018年末广州连卡福资产总额23,883.86万元,负债总额26,448.47万元,其中:其他应付款25,270.20万元,主要为应付母公司的往来款;净资产-2,564.61万元,资产负债率110.74%,流动比率88.51%。2018年末净资产为负的主要原因是未分配利润-14,814.61万元所致,2016、2017、2018年净利润分别为-5,008.74万元、-270.09万元、283.49万元,亏损呈逐年减少的趋势,随着未来经营业绩的改善和提升,净利润将增加,净资产也将相应增加。

四、摩登大道时尚电子商务有限公司经营情况说明

摩登大道时尚电子商务有限公司(以下简称“摩登大道时尚电商”)系公司的全资子公司,负责摩登大道电商平台经营核算。

(一) 2018年度业绩亏损原因分析

单位:人民币万元

项目	本期发生额
一、营业总收入	1,032.44
二、营业总成本	2,509.65
其中:营业成本	748.68
税金及附加	5.84
销售费用	921.19

其中：工资及福利费用	794.96
广告费用	59.53
办公、差旅等其他费用	50.09
仓储物流费用	16.61
管理费用	832.18
其中：工资及福利费用	173.64
办公、差旅等其他费用	43.25
办公场地使用费	0.79
折旧费	56.10
中介机构费用	2.10
无形资产摊销等	9.99
研发费用	546.31
财务费用	-2.36
其中：利息收入	6.30
手续费及其他	3.94
资产减值损失	4.12
加：投资收益	115.74
其他收益	1.90
三、营业利润	-1,359.57
加：营业外收入	0.01
减：营业外支出	0.00
四、利润总额	-1,359.56
五、净利润	-1,359.56

2018年度，摩登大道时尚电商营业收入1,032.44万元，营业成本748.68万元，营业毛利283.77万元，期间费用1,751.01万元，净利润-1,359.56万元。业绩亏损的主要原因是毛利较低，不足以覆盖日常的费用支出。具体数据如下：

1. 2018年度销售费用921.19万元，主要是工资及福利费用794.96万元，广告费用59.53万元，办公、差旅等其他费用50.09万元，仓储物流费用16.61万元。

2. 2018年度管理费用832.18万元，主要是工资及福利费用173.64万元；折旧费56.10万元；办公、差旅及其他费用43.25万元；研发费用546.31万元，其中：研发人员工资210.51万元，研发用无形资产摊销321.11万元。

(二) 2018年末净资产为负原因分析

单位：人民币万元

项目	期末余额	项目	期末余额
流动资产：		流动负债：	
货币资金	259.46	应付账款	66.01
应收账款	134.14	应付职工薪酬	60.18
其他应收款	263.81	应交税费	3.36
其他流动资产	174.55	其他应付款	4,030.52
流动资产合计：	831.97	流动负债合计：	4,160.06
非流动资产：		非流动负债：	
长期股权投资	923.07	非流动负债合计：	
固定资产	127.90	负债合计：	4,160.06
在建工程	44.40	股东(或所有者)权益：	
无形资产	1,259.70	股本(或实收资本)	5,000.00
长期待摊费用	18.59	未分配利润	-5,954.44
投资性房地产		长期应付职工薪酬	
非流动资产合计：	2,373.66	股东权益合计：	-954.44
资产总计：	3,205.63	负债和股东权益总计：	3,205.63

2018年末摩登大道时尚电子商务有限公司资产总额3,205.63万元，负债总额4,160.06万元，净资产-954.44万元，资产负债率129.77%，流动比率20.00%。2018年末净资产为负的主要原因是未分配利润-5,954.44万元所致，2016、2017、2018年净利润分别为-2,910.94万元、-1,252.52万元、-1,359.56万元，亏损呈减少的趋势，随着未来经营业绩的改善和提升，净利润将增加，净资产也将相应增加。

五、LEVITAS S. P. A. 经营情况说明

2018年末LEVITAS S. P. A.（以下简称“LEVITAS”）系卡奴迪路服饰股份（香港）有限公司的控股子公司，LEVITAS S. P. A. 主要从事高级时尚运动品牌DIRK BIKKEMBERGS的设计、品牌推广及授权，经营范围覆盖欧洲、中东、美国及远东、大中华区等市场。

2018年度业绩亏损原因分析

单位：人民币万元

项目	本期发生额
一、营业总收入	3,361.70
二、营业总成本	6,896.00
其中:营业成本	883.14
税金及附加	0.48
销售费用	4,323.11
其中:广告费用	2,366.23
品牌费用	1,872.70
门店租金	18.53
办公、差旅等其他费用	57.95
仓储物流费用	7.70
管理费用	1,267.54
其中:工资及福利费用	753.87
办公、差旅等其他费用	257.94
办公场地使用费	84.16
中介机构费用	137.26
无形资产摊销等	34.31
财务费用	215.31
其中:利息支出	200.49
加:汇兑损益	0.08
手续费及其他	14.74
资产减值损失	206.42
三、营业利润	-3,534.30
加:营业外收入	7.87
减:营业外支出	1.01
四、利润总额	-3,527.44
减:所得税费用	-110.85
五、净利润	-3,416.59

2018年度, LEVITAS S. P. A. 营业收入3,361.70万元, 营业成本883.14万元, 营业毛利2,478.56万元, 期间费用5,805.96万元, 净利润-3,416.59万元。业绩亏损的主要原因是2018年公司的控股子公司LEVITAS S. P. A. 对DIRK BIKKEMBERGS品牌的宣传和推广上做了积极的部署和投入, 在市场投入已经发生而营业收入未达预期的情况下, 2018

年LEVITAS S. P. A. 形成亏损-3,416.59万元。具体数据如下：

（一）2018年度销售费用4,323.11万元，主要是广告费用2,366.23万元，品牌费用1,872.70万元，办公、差旅等其他费用57.95万元。

（二）2018年度管理费用1,267.54万元，主要是工资及福利费用753.87万元，办公、差旅及其他费用257.94万元，办公场地使用费84.16万元，中介机构费用137.26万元，无形资产摊销34.31万元。

（三）2018年度财务费用215.31万元，主要是借款的利息支出200.49万元。

（四）2018年度资产减值损失206.42万元，主要是2018年对应收款项计提坏账准备91.20万元，对库存商品计提存货跌价准备115.23万元。

公司通过提前解除授权商ZEIS对重要品类鞋履的影响，取而代之引入稳健的鞋履供应商利标品牌（HK00787）；与此同时，通过100%控股权，逐步推进供应链的更新重塑，将有利于重新启动在全球范围内甄选具有雄厚实力的货品授权商，并在新的商业谈判中增加大中华区产品本地化生产替代进口的条款，以大幅度降低大中华区产品的采购成本，为未来全球市场销售规模和销售利润的提升打下基础，实现品牌价值最大化。

六、美年电子商贸（广州）有限公司经营情况说明

美年电子商贸（广州）有限公司（以下简称“美年电子”）系摩登大道时尚电子商务有限公司2018年新设的控股子公司，主要珠宝配饰产品业务的经营核算。

2018年度业绩亏损原因分析

单位：人民币万元

项目	本期发生额
一、营业总收入	38.19
二、营业总成本	406.59
其中：营业成本	19.26
税金及附加	0.81
销售费用	168.40
其中：工资及福利费用	64.25
广告费用	75.14

商场管理费	0.84
办公、差旅等其他费用	28.17
管理费用	218.36
其中：工资及福利费用	76.47
办公、差旅等其他费用	38.91
办公场地使用费	0.68
折旧费	0.10
中介机构费用	102.20
财务费用	-0.64
其中：减：利息收入	0.94
手续费及其他	0.30
资产减值损失	0.39
资产处置收益	0.01
三、营业利润	-368.39
加：营业外收入	0.00
减：营业外支出	21.76
四、利润总额	-390.14
五、净利润	-390.14

2018年度，美年电子营业收入38.19万元，营业成本19.26万元，营业毛利18.93万元，期间费用386.13万元，净利润-390.14万元。业绩亏损的主要原因是新业务处于投入期，效益未完全显现。具体数据如下：

（一）2018年度销售费用168.40万元，主要是工资及福利费用64.25万元，广告费用75.14万元，办公、差旅等其他费用28.17万元。

（二）2018年度管理费用218.36万元，主要是工资及福利费用76.47万元，办公、差旅及其他费用38.91万元，中介机构费用信息服务费102.20万元。

综上，公司将聚焦服装、香化美妆、箱包业务板块，整合渠道和品牌资源，及时关闭亏损业务板块，调整子公司业务结构，增强公司盈利能力。

（2）卡奴迪路服饰股份（香港）有限公司借款时间、金额、具体用途等。

回复：

卡奴迪路服饰股份（香港）有限公司为公司的全资子公司，是境外业务的投资公

司，主要投资方向为：自有品牌、代理品牌及香化美妆等业务运营，其投资资金主要来源于母公司摩登大道时尚集团股份有限公司，其向母公司借款时间、金额、具体用途明细如下：

借款时间	借款金额	具体用途
2017-07-11	2,837.11 万港元	4,800 万港元用于实缴对摩登大道投资（香港）有限公司注册资本，2,632.78 万港元用于支持其日常运营。
2017-09-19	4,595.67 万港元	
2018-01-31	6,173.50 万港元	其中 150.00 万港元用于支付骏优集团增资款，1,580.00 万港元用于支持其日常运营；900.62 万港元用于支付 LEVITAS S.P.A. 增资款，2,601.13 万元用于支持其日常运营；24.92 万港元用于 X SPACE SRL 增资；916.83 万港元用于支持卡奴国际日常运营。
2018-01-31	7,694.43 万港元	7,694.43 用于支持卡奴国际日常运营。

香港卡奴迪路向母公司借入的资金，主要是用于子公司的日常经营支出。因其投资的子公司规模扩大，日常经营需要投入的营运资金增加，因此，2018年香港卡奴迪路向母公司的借款增加。

23、公司控股股东广州瑞丰集团股份有限公司（以下简称“瑞丰集团”）、公司实际控制人林永飞及其一致行动人翁武强持有的公司部分股票因其与方正证券股份有限公司的质押式证券回购纠纷一案被湖南省高级人民法院司法冻结。司法冻结情况分别为：瑞丰集团被司法冻结 70,400,000 股，占总股本比例为 9.88%；林永飞被司法冻结股份为 47,589,603 股，占总股本比例为 6.68%；翁武强被司法冻结 17,600,000 股，占总股本比例为 2.47%。同时，公司控股股东广州瑞丰集团股份有限公司（以下简称“瑞丰集团”）、公司实际控制人林永飞持有的公司部分股票被上海金融法院予以司法冻结。司法冻结情况为：瑞丰集团被司法冻结 6,780,351 股，占总股本比例为 0.95%；林永飞被司法冻结 12,000,000 股，占总股本比例为 1.68%。同时，你公司于 2019 年 6 月 4 日披露《关于公司控股股东及实际控制人持有公司股份被冻结及轮候冻结的公告》称，上海金融法院出具的《保全结果反馈表》与中登公司下发的《证券质押及司法冻结明细表》、《证券轮候冻结数据表》中，存在冻结与轮候冻结数据不一致的情况。请你公司详细说明以下情况：

(1) 上述股份冻结事项的最新进展；

回复：

2019年4月25日，公司披露了《关于公司控股股东、实际控制人及其一致行动人持有公司股份被冻结的进展公告》（公告编号：2019-013），就股份被冻结事项，瑞丰集团、林永飞先生、翁武强先生及相关方已与方正证券达成了《执行和解协议》，协议确认了债务金额、偿还期限和偿还方式等事宜。长沙中院出具执行裁定书，裁定终结北京市精诚公证处作出的（2019）京精诚执字第0009号、第0010号《执行证书》的执行，截至目前，《执行和解协议》尚在履行中。

2019年6月4日，公司披露了《关于公司控股股东及实际控制人持有公司股份被冻结及轮候冻结的公告》（公告编号：2019-037），由于冻结及轮候冻结的股票价值已远超合同纠纷金额，瑞丰集团及林永飞已经向上海金融法院提出保全执行异议和管辖权异议，申请解除部分冻结及轮候冻结股份，同时与上海庞增投资管理中心(有限合伙)积极沟通解决方案。

(2) 自查并核实冻结与轮候冻结数据不一致具体原因、实际冻结与轮候冻结数据明细；**回复：**

针对冻结与轮候冻结数据不一致的情况，公司和委托律师已与上海金融法院经办法官及中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司电话核实相关情况，具体反馈如下：

上海金融法院经办法官告知：林永飞先生被冻结股数为6,800,000股，轮候冻结59,589,603股；瑞丰集团被冻结股数为6,780,350股，轮候冻结196,739,650股，期限为36个月。

中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司告知：林永飞被冻结股数为18,800,000股，轮候冻结59,589,603股，瑞丰集团被冻结股数为104,720,000股，轮候冻结77,180,351股，期限为36个月。

截至目前，冻结和轮候冻结数据仍存在不一致且尚未查明具体原因的情况。公司将密切关注上述冻结事项的进展，并及时履行信息披露义务。

(3) 上述事项是否可能导致你公司控制权发生变更，如是，请充分提示相关风险；

截至目前，上述事项暂不会导致公司控制权发生变更。若未来瑞丰集团经营状况无法改善或债务危机加剧，出现强制执行，冻结并拍卖、变卖公司股份的情况，则存在公司控制权发生变动的可能性，请广大投资者注意风险！

(4) 结合董事会构成和经营管理人员安排等分析说明上述事项对公司治理及生产经营的具体影响，以及你公司拟采取的应对措施。

回复：

一、经核查，在董事会构成及经营管理人员方面：（一）公司与瑞丰集团仅存在两名任职重叠的人员，即林永飞为公司董事长和翁武强为公司董事兼总经理，上述人员均不存在《公司法》规定的不得担任公司董监高的情形，截至目前均正常履职。（二）上述股份冻结事项发生前后，公司人事变动比例均在正常范围内；（三）公司与瑞丰集团、林永飞、翁武强在资产、业务、财务等方面均保持独立，目前公司经营稳定。

二、由于冻结及轮候冻结的股票价值已远超合同纠纷金额，瑞丰集团及林永飞已向上海金融法院提出保全执行异议和管辖权异议，申请解除部分冻结及轮候冻结股份，同时与上海庞增投资管理中心(有限合伙)积极沟通解决方案。

因此，上述主体所持公司股份被冻结事项暂不会影响公司治理及生产经营，公司将持续关注该事项的进展，按照法律法规及时履行信息披露义务。

24、根据你公司披露的《2018 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况专项报告》，大股东及其附属企业、上市公司的子公司及其附属企业 2018 年末占用资金余额为 10.59 亿元，请你公司补充说明以下事项：

(1) 结合大股东及其附属企业、子公司业务模式，详细说明上述资金占用形成的原因、性质、截至目前上述占用款结算进展情况，是否属于财务资助、是否履行了相应的审批程序及信息披露义务，是否违反《中小企业板上市公司规范运作指引》的相关规定；如属于财务资助，你公司是否承诺 12 个月内不使用募集资金补充流动资金；

回复：

根据公司《2018 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况专项报告》，大股东及其附属企业、上市公司的子公司及其附属企业 2018 年末占用资金余额为 10.59 亿元，根据资金占用公司的性质分为：①大股东及其附属企业占用余额；②上市公司的

子公司及其附属企业占用余额。具体情况如下：

一、大股东及其附属企业占用余额情况：

公司名称	与公司的关系	截至 2018 年 12 月 31 日占用金额（万元）	占用形成的原因	占用性质	是否财务资助	截至目前占用金额（万元）
广州花园里发展有限公司	同一控股股东控制的企	52.66	关联租赁	经营性往来	否	52.22
广州瑞丰集团股份有限公司	控股股东	9.20	关联租赁	经营性往来	否	0.00
广州多维魔镜高新科技有限公司	同一控股股东控制的企	8.05	关联租赁	经营性往来	否	0.00

大股东及其附属企业占用余额主要是关联方仓库、办公室租赁业务，不属于非经营性占用，不属于财务资助，上述业务按关联方业务履行了相应的审批程序及信息披露义务，未违反《中小企业板上市公司规范运作指引》的相关规定，上述业务形成的原因如下：

（一）摩登大道时尚集团股份有限公司与广州花园里发展有限公司签订《厂房租赁合同》（合同编号HYL2013002-003），租赁厂房用于仓储经营。摩登大道时尚集团股份有限公司与广州花园里发展有限公司签订《厂房租赁合同》（合同编号HYL2017009），租赁厂房用于服饰研究中心。

上述房屋租赁业务目前处于正常状态，截至2018年12月31日租赁保证金合计52.22万元。

（二）摩登大道时尚集团股份有限公司与广州瑞丰集团股份有限公司签订《广州市房屋租赁合同》，租赁期间为2018年5月1日至2019年4月30日，租赁面积为100平方米，每平方米租金单价为50元/月，每平方米服务费单价为65元/月。该房屋租赁业务目前处于正常状态，广州瑞丰集团股份有限公司按合同约定支付租金，截至2018年12月31日应付租金合计9.20万元，截至目前已全部付清。

（三）摩登大道时尚集团股份有限公司与广州多维魔镜高新科技有限公司签订《广州市房屋租赁合同》，租赁期间为2018年5月1日至2018年11月30日，租赁面积为100平方米，每平方米租金单价为50元/月，每平方米服务费单价为65元/月。该房屋租赁业务目前处于正常状态，广州多维魔镜高新科技有限公司按合同约定支付租金，截至到2018

年12月31日应付租金合计8.05万元，截至目前已全部付清。

(四) 根据《中小企业板上市公司规范运作指引》第四节对外提供财务资助 7.4.1 款相关规定：“上市公司及其控股子公司有偿或者无偿对外提供资金、委托贷款等行为，适用本节规定，但下列情况除外：（一）上市公司以对外提供借款、贷款等融资业务为其主营业务”，公司作为承租方向广州花园里发展有限公司租赁仓库、公司作为出租方向广州瑞丰集团股份有限公司及广州多维魔镜高新科技有限公司出租房屋，均不属于非经营性占用，不属于财务资助，上述业务按关联方业务履行了相应的审批程序及信息披露义务（具体详见公司于 2018 年 4 月 27 日披露的《日常关联交易预计的公告》（公告编号：2018-044）、《独立董事关于第四届董事会第三次会议相关事项的事前认可意见》和 2018 年 5 月 18 日披露的《2017 年年度股东大会决议公告》（公告编号：2018-058）），不存在违反《中小企业板上市公司规范运作指引》的相关规定的情形。

二、上市公司的子公司及其附属企业占用余额情况：

公司名称	与公司的关系	截至 2018 年 12 月 31 日占用金额 (万元)	占用形成的原因	占用性质	是否财务资助	截至 2019 年 4 月 30 日占用金额 (万元)
广州狮丹贸易有限公司	全资子公司	4,798.80	往来款	非经营性占用	是	3,086.36
广州连卡悦圆发展有限公司	全资子公司	9,351.00	往来款	非经营性占用	是	9,301.00
杭州连卡恒福品牌管理有限公司	全资孙公司	7,507.04	往来款	非经营性占用	否	7,583.01
广州连卡福名品管理有限公司	全资孙公司	13,047.62	往来款	非经营性占用	否	8,190.82
广州伊韵电子商贸有限公司	全资孙公司	453.23	往来款	非经营性占用	否	672.09
广州摩登大道贸易有限公司	全资孙公司	11.58	往来款	非经营性占用	否	11.36
广州摩登时尚鞋业有限公司	全资孙公司	301.44	往来款	非经营性占用	否	238.83
卡奴迪路服饰股份(香港)有限公司	全资子公司	67,171.58	往来款	非经营性占用	否	70,864.45
广州中侨汇免税品有限公司	全资孙公司	0.30	往来款	非经营性占用	否	0.30
摩登大道时尚传	全资孙公	0.30	往来款	非经营性	否	0.30

媒有限公司	司			占用		
摩登大道时尚电子商务有限公司	全资孙公司	3,220.32	往来款	非经营性占用	否	2,301.34
广州摩登魔镜时尚科技有限公司	全资孙公司	0.10	往来款	非经营性占用	否	0.10

公司为了加强内部资金管控，提高资金营运效率，同时充分发挥对外融资、融债优势，发挥资金的协同管理的效益，保证公司及下属公司资金运行安全，对下属公司资金进行统筹安排、集中管控、集约资源。为保障合规运营，公司特建立了相关资金管理制度，对于控股范围内子公司实行资金统一筹划，统一管理。

上述子公司均为公司的全资子公司、孙公司，主要为服饰产品批发、零售公司，公司统一协调、统一对外募集资金、对外融资等方式筹措资金，并将资金按发行文件或融资约定转入子公司使用，以支持各子公司的日常采购、运营等资金需求。其中对广州狮丹贸易有限公司、广州连卡悦圆发展有限公司的财务资助，已按关联方业务履行了相应的审批程序及信息披露义务（具体详见公司于 2018 年 4 月 27 日披露的《日常关联交易预计的公告》（公告编号：2018-044）、《独立董事关于第四届董事会第三次会议相关事项的事前认可意见》和 2018 年 5 月 18 日披露的《2017 年年度股东大会决议公告》（公告编号：2018-058）），不存在违反《中小企业板上市公司规范运作指引》的相关规定的情形。公司未承诺 12 个月内不使用募集资金补充流动资金。

（2）上述款项及计入其他应收款科目金额的具体会计处理，以及是否符合《企业会计准则》的相关规定，并请年审会计师发表明确意见；

回复：

一、上述款项及计入其他应收款科目金额的具体会计处理，以及是否符合《企业会计准则》的相关规定

大股东及其附属企业占用余额主要关联方仓库、办公室租赁业务，不属于非经营性占用，不属于财务资助，上述业务按关联方业务履行了相应的审批程序及信息披露义务，未违反《中小企业板上市公司规范运作指引》的相关规定，作为往来款计入往来科目，公司的账务处理符合《企业会计准则》的相关规定。

上市公司的子公司及其附属企业占用余额，计入母公司其他应收款科目，在合并报表已作合并抵销，具体会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

二、会计师核查程序及意见

针对大股东及其附属企业、公司子公司及其附属企业 2018 年末占用资金余额，以及计入其他应收款科目金额的具体会计处理，会计师执行了以下核查程序：

（一）检查相关科目明细账，向管理层了解重大明细项目的内容及性质，进行类别分析；

（二）检查发票、租赁合同等相关证实交易的支持性文件，确定会计处理是否正确；

（三）检查期后回款情况，确定相关账务处理计入了正确的会计期间。

经核查，会计师认为，公司子公司及其附属企业 2018 年末占用资金余额，以及计入其他应收款科目金额的具体会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）请自查除上述资金占用事项外，是否存在其他关联方资金占用情形，以及你公司在保持独立性、防范关联方违规资金占用等方面已经或拟采取的措施。

回复：

经自查，公司不存在其他关联方资金占用的情况。公司在保持独立性、防范关联方违规资金占用等方面采取了以下内部控制措施：

一、公司自成立以来，严格按照《公司法》、《证券法》和《公司章程》及其他法律法规和规章制度的要求规范运作，建立、健全了公司法人治理结构。公司具有独立完整的业务及自主经营能力，在业务、人员、资产、机构、财务等方面与控股股东相互独立；

二、为了加强和规范公司内部控制，公司根据相关法律法规制定了《内部审计制度》、《内部控制制度》等制度，完善制度体系，不断提升公司内部控制治理水平；

三、为了建立防止控股股东及关联方占用公司资金的长效机制，公司制定了《防范控股股东及关联方资金占用管理办法》，建立严格的责任制度体系，强化过程控制与监督，严格防止控股股东及关联方非经营性资金占用的行为；

四、公司每个会计年度结束后聘请具有证券从业资格的会计师事务所对公司控股

股东及实际控制人和关联方资金占用和关联方担保情况作专项审计。

25、年报显示，2018 年 9 月 17 日，公司召开了临时股东大会，审议通过了《关于回购公司股份预案的议案》。截至报告期末，公司尚未实施股份回购。2019 年 4 月 30 日你公司披露《关于收到持股 3%以上股东临时提案的公告》称，李恩平提议在 2019 年 5 月 17 日召开的公司 2018 年年度股东大会增加审议《关于终止回购公司股份的议案》。5 月 20 日，公司披露《2018 年年度股东大会决议公告》称，公司否决了该项议案。请你公司就以下事项予以详细说明：

(1) 结合自有资金、自筹资金的变化情况等详细说明尚未实施股份回购的具体原因及合理性，是否存在损害投资者尤其是广大中小股东合法权益的情况；

回复：

回购股份事项经公司董事会和股东大会审议通过后，公司在中国证券登记结算有限公司深圳分公司开立了回购股份专用账户，聘请律师事务所对回购股份事项出具了法律意见书，并于 2018 年 10 月 16 日，公司披露了《回购股份报告书》（公告编号：2018-104），本次回购股份的资金总额不低于人民币 0.75 亿元且不超过人民币 1.5 亿元。回购股份资金来源于公司自有资金，期限自公司股东大会审议通过后 12 个月。

根据公司于 2019 年 4 月 26 日披露的《2018 年年度报告》显示，截至 2018 年末公司货币资金金额为 3.03 亿元，较期初余额减少 52.30%，这主要是由于报告期内公司经营规模扩大，支付与经营活动有关的现金增加，以及偿还到期银行债务支付的现金增加所致。公司尚未实施股份回购，主要是结合当前的经营发展和财务状况考虑，不存在损害投资者尤其是广大中小股东合法权益的情况。

(2) 首次披露回购计划时，是否就回购资金来源及回购计划的可实现性进行了充分的分析和论证，原回购计划的披露是否审慎合理，以及是否存在利用信息披露炒作股价的情形；

回复：

一、首次披露的回购股份方案已经 2018 年 8 月 29 日召开的第四届董事会第五次会议及 2018 年 9 月 17 日召开的 2018 年第二次临时股东大会审议通过，独立董事发表了同意的独立意见，已就回购资金来源及回购计划的可实现性进行了充分的分析和论证，回购计划的披露审慎合理。

二、公司基于对未来发展的信心，为维护全体股东利益，进一步完善公司长效激励机制，拟使用自有资金回购公司股份，用于后期实施员工持股计划、股权激励计划或减少注册资本。此举有利于保护广大投资者的利益，增强投资者对公司的信心，推动公司股票价值的合理回归。公司首次披露回购股份计划，若用于实施股权激励或员工持股计划，将有助于公司稳定、健康、可持续发展。因此，公司认为首次披露回购股份计划具有必要性，不存在利用信息披露炒作股价的情形。

(3) 后续具体的回购安排，回购资金来源及筹措进度。

回复：

首次披露股份回购计划的资金来源为自有资金，公司将会结合二级市场股票价格、公司财务状况和经营状况等多方面因素，合理安排资金，择机判断股份回购，并及时履行信息披露义务。

(4) 同时，提醒你公司和相关信息披露义务人应当严格遵守承诺事项。

回复：

首次披露的回购股份计划已经 2018 年 8 月 29 日召开的第四届董事会第五次会议及 2018 年 9 月 17 日召开的 2018 年第二次临时股东大会审议通过，回购期限自股东大会审议通过之日起 12 个月内，即 2018 年 9 月 17 日至 2019 年 9 月 17 日，目前尚在实施期限内。公司已在中国证券登记结算有限公司深圳分公司开立了回购股份专用账户，并将会遵守回购股份计划中的承诺事项、及时履行信息披露义务。

26、根据其他资产负债表日后事项说明，你公司原董事、副总经理、财务总监及董事会秘书李斐、原董事及审计委员会委员徐响玲已辞职。目前你公司董事会秘书由你公司实际控制人林永飞兼任。请你公司说明以下事项：

(1) 董事、高管变动是否影响你公司的生产经营稳定，并说明你公司拟采取的解决措施；

回复：

本次董事、高管变动属于公司人事层面的正常变动，原董事及审计委员会委员徐响玲目前仍在公司任职。同时，公司已于 2019 年 3 月 25 日召开第四届董事会第九次会议、2019 年 4 月 11 日召开 2019 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于补选第

四届董事会非独立董事的议案》，补选胡圣先生及刘文焱女士为公司第四届董事会非独立董事。经公司总经理翁武强先生提名并经第四届董事会提名委员会审议通过，公司于 2019 年 3 月 25 日召开第四届董事会第九次会议，审议通过了《关于聘任公司副总经理的议案》及《关于聘任公司财务总监的议案》，公司董事会同意聘任胡圣先生担任公司副总经理、刘文焱女士担任公司财务总监，任期自公司董事会审议通过之日起至公司第四届董事会届满之日止。因此，公司认为部分董事、高管变动不会对公司的生产经营稳定造成影响。

(2) 你公司后续任命专职董事会秘书的计划和安排。

回复：

2019 年 3 月 22 日，公司原董事会秘书申请辞去董事会秘书职务。2019 年 3 月 22 日至今，由公司董事长林永飞先生代为履行董事会秘书职责。在此期间，公司在信息披露事务、投资者关系管理，董事会、股东大会等方面，能够正常履行程序。林永飞先生代行董事会秘书职责期间能够勤勉尽责，没有影响公司规范运作及信息披露等工作。

公司董事会将遵照有关法律法规，预计在六个月内，按照法定程序聘任符合任职资格的相关人员担任董事会秘书。

27、其他你公司认为需予以说明的事项。

回复：

公司认为无应当说明的其他事项。

备查文件：

《广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳证券交易所对摩登大道时尚集团股份有限公司问询函的回复》

特此公告。

摩登大道时尚集团股份有限公司

董事会

2019 年 6 月 14 日