（上接A47版）

支付价款的总额确认为收入，将百货商场及电商平台的扣点确认为费用，由于该等费用主要为商场及电商平台为产品销售而提供的各项服务，因此公司作为销售费用列示。在旧收入准则下，由于对主要责任人和代理人没有明确的判断标准，因此公司以净额法，即将终端消费者支付价款的总额扣除商场/电商扣点确认为收入。

根据新收入准则的相关规定，公司对于首次执行该准则的累积影响数不调整期初比较报表，因此2017年度的比较财务报表未重列，商场/电商扣点于2017年度作为收入的抵减项列示，而2018年度作为销售费用列示。由于比较报表仅涉及营业收入和销售费用的重分类，因此也不影响2018年年初留存收益。公司已在2018年年度财务报表附注二(29)(b)及附注四(33)对上述会计政策变更事项进行了披露。

（3）请公司补充披露管理费用增长的具体原因及合理性

2018年度，公司发生管理费用5.04亿元，较2017年3.89亿元增加1.15亿元，同比增长29.56%，主要是由于员工相关费用、咨询服务费用等同比增加所致；1）员工费用由2017年2.44亿元增加至3.17亿元，同比增加0.73亿元，主要是由于员工平均工资上涨、社保费用增加以及新成立会员云中心、加盟业务部等业务拓展需要增加人员所致；2）咨询服务费由2017年0.30亿元增加至2018年0.54亿元，同比增加0.25亿元，主要是由于公司开展海外项目并购的中介费用增加以及中高管核心团队开展PARSONS培训项目所致；3）固定资产折旧由2017年0.12亿元增加至2018年0.17亿元，同比增加0.05亿元，主要是由于在建工程正常转固导致折旧费用增加。

（4）请公司结合融资安排及负债结构，补充披露财务费用增长的具体原因及合理性

截至2018年12月31日，公司有息负债结构如下：

项目 单位：万元	2018年12月31日	2017年12月31日	变动率
短期借款	191,165	100,600	90%
长期借款	33,091	–	100%
一年内到期的长期借款	1,742	–	100%
合计	225,998	100,600	125%

公司2018年、2017年财务费用的具体情况如下：

财务费用项目 单位：万元	2018年	2017年	变动额	变动率
利息支出	4,516	1,268	3,248	256.15%
利息收入（负数表示）	–857	–1,259	402	–31.93%
汇兑损益	–215	–28	–187	667.86%
银行手续费	1,802	1,677	125	7.45%
合计	5,247	1,658	3,588	216.47%

2018年，公司发生财务费用5,247万元，比2017年1,658万元增加3,588万元，同比增长216.47%，财务费用增加的原因主要是利息支出增加3,248万元以及利息收入减少402万元。

为满足公司经营发展的需要，公司财务部门按月滚动制定资金收支平衡计划，加强对经营活动现金收支的管理，并提前规划确定资金筹措方案。2018年，由于公司采购等营运资金需求有所增加以及运营相关的成本费用支出同比增长，导致公司流动资金贷款余额由2017年底的10.06亿元增加至2018年底的19.12亿元，相应导致利息支出同比增加。公司短期流动资金贷款主要用于货品采购、人员工资支出、缴纳税款等方面。

此外，为满足公司吴泾项目基建的资金需求，公司2018年新增长期借款3.31亿元及一年内到期的长期借款1,742万元，是以位于上海市闵行区吴泾镇332街坊3/12丘的“沪房地闵字（2016）第056386号”土地使用权及在建工程作为抵押。

（5）请公司补充披露是否存在跨期确认成本及费用的情形、是否涉及相关会计处理的更正。

经公司核实确认，于报告期不存在跨期确认成本及费用的情形，不涉及相关会计处理的更正。

年审会计师发表意见：

针对上述拉夏贝尔管理层对期间成本费用相关的说明，我们执行了相关的审计工作，主要包括但不限于：对拟依赖的费用核算的内控控制执行了控制测试，对相关的费用执行了实质性分析程序和细节测试。基于我们所实施的审计程序，没有发现公司对期间成本费用的相关回复与我们在审计过程中取得的资料及了解的信息在所有重大方面存在不一致；上述拉夏贝尔管理层对报告期内商场/电商扣点的具体做法符合新收入准则的规定。

5.年报披露，公司于2018年6月出资2080万欧元完成收购法国Naf Naf SAS40%的股权，于2018年11月拟以3534万欧元间接收购Naf Naf SAS60%股权以持有其100%股权，目前交割程序尚未完成。报告期内，公司因Naf Naf经营亏损确认投资损失703万元。（1）请公司补充披露，目前尚未完成60%股权收购的具体原因、是否存在实质性障碍、可能的违约责任及给公司造成的影响；（2）请公司结合具体品牌战略，补充披露收购亏损法国品牌Naf Naf的商业合理性；（3）标的资产经营亏损，请公司补充披露相关的长期股权投资未计提减值准备的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

【回复如下】

（1）请公司补充披露，目前尚未完成60%股权收购的具体原因、是否存在实质性障碍、可能的违约责任及给公司造成的影响；

公司2018年11月发布公告拟以3,534万欧元间接收购Naf Naf SAS60%股权，为此公司成立专门项目小组负责推进落实相关事项，但由于境外收购项目涉及对外投资审批及项目资金筹措方案确定等事项，相关流程超过公司预计时间，故截止本回询函回复之日尚未完成股权收购及交割程序。

截止目前，公司始终在积极推进项目资金筹措方案等具体事项，相关进程与交易相关方保持友好沟通与协商。综合目前的实际状况，公司尚未完成60%股权收购不存在交易的实质性障碍以及可能的违约责任。

（2）请公司结合具体品牌战略，补充披露收购亏损法国品牌Naf Naf的商业合理性；

Naf Naf SAS于1973年在法国创立，主要从事女装产品及配饰销售。Naf Naf SAS以法国为主、西班牙、比利时及意大利等地区共拥有超过400个零售网点（以直营模式为主，包括专卖、专柜、联营及代理等）。

公司收购Naf Naf SAS主要是基于Naf Naf SAS较为成熟的管理团队和业务机制，有助于公司现有品牌与Naf Naf SAS利用各自优势，共享商品企划、时尚设计、大片拍摄、市场推广、全球供应链管理、终端渠道等资源，形成品牌之间的资源互补与业务协同。

尽管2018年Naf Naf SAS仍处于亏损，但总体上经营状况逐步有所改善，其中2018年第四季度的亏损额较2018年第三季度减少139万欧元。

此外，公司收购Naf NafSAS更为看重新的市场发展机会。2019年，公司利用自身在国内市场的渠道、供应链资源优势以及Naf Naf的品牌运作经验，将Naf Naf品牌引入中国市场，以拓展新的业务增长点。

（3）标的资产经营亏损，请公司补充披露相关的长期股权投资未计提减值准备的原因及合理性。

公司于2018年4月11日签订股权转让协议，公司出资2,080万欧元持有Naf Naf SAS 40%的股权，该项收购已于2018年6月29日完成。

根据银信资产评估有限公司出具的编号为《银信咨报字(2018)沪第409号》的估值报告，于2018年6月30日，Naf Naf SAS 100%的股权最佳估计值约为6,040万欧元，按照比例，计算得到Naf Naf SAS 40%股权最佳估计值约为2,416万欧元，略高于公司长期股权投资的账面价值2,080万欧元，因此在收购日公司持有的Naf Naf SAS的长期股权投资并不存在减值迹象。

此外，公司聘请了国际评估师爱华迪商务咨询(上海)有限公司，对收购日Naf Naf SAS可辨认净资产的公允价值进行了评估，并识别了收购产生的内含无形资产。经确认，于收购日公司持有的Naf Naf SAS的可辨认净资产为2,080万欧元。

基于上述评估结果，同时考虑到公司收购Naf Naf SAS部分股权后，其亏损金额有所减少，经营趋势逐步有所好转，公司与Naf Naf SAS在供应链协同、形象设计等资源共享方面取得一定进展，未来公司将主导Naf Naf SAS中国市场发展，并通过与线上平台合作进一步拓展Naf Naf的中国业务。

基于以上原因，公司认为截止2018年12月31日，对Naf Naf SAS的长期股权投资不存在减值迹象，无需计提长期投资减值准备。

年审会计师发表意见：

我们在对拉夏贝尔2018年度财务报表的审计过程中已经充分关注公司对法国Naf Naf SAS的长期股权投资。

针对上述拉夏贝尔管理层对问题(3)提到的关于收购法国Naf Naf SAS的长期股权投资于2018年12月31日不存在减值迹象的判断等的说明，我们执行了相关的审计工作，主要包括但不限于：对长期股权投资执行了实质性分析程序和细节测试。基于我们所实施的审计程序，没有发现公司对收购法国Naf Naf SAS的长期股权投资于2018年12月31日不存在减值迹象的判断等的相关回复与我们在审计过程中取得的资料及了解的信息在所有重大方面存在不一致；上述拉夏贝尔管理层对报告期内商场/电商扣点的具体做法符合新收入准则的规定。

6.年报披露，期末应收账款10.32亿元，上年同期为10.53亿元，主要为零售收入通过商场代收形成的应收账款。（1）请公司结合以直营为主的业务模式，说明存在大额应收账款的原因及合理性；（2）请公司结合期后回款和历史账款的回收情况，进一步分析坏账准备计提的充分性；（3）请公司补充披露余额前五名大额应收账款的形成原因、是否涉及关联方、账龄、款项回收进展及可能存在的风险。请年审会计师发表意见。

【回复如下】

（1）请公司结合以直营为主的业务模式，说明存在大额应收账款的原因及合理性；

公司以直营为主的业务模式，主要在百货商场开设商场专柜、在购物中心开设专卖店。商场专柜普遍由百货商场向顾客收取公司专柜的零售货款，并通常于次月与公司进行对账，对账无误后由公司向百货商场开具增值税发票，在收到发票的约定期限内，百货商场向公司支付扣除商场扣点后的销售结算款。因此，在商场专柜的产品销售后、商场付款结算前，公司与百货商场之间会形成应收账款。

在线上渠道，公司主要通过天猫网与唯品会两大电商平台进行销售，并以天猫网相关业务收入占多，所形成的应收款周转较快。

2018年末应收账款余额为10.32亿元，与上年相比无明显波动，由于四季度为服装销售旺季，而且年末主要对应单价较高的冬款产品销售产生的应收账款，因此，2018年末公司存在大额应收账款是合理的。

（2）请公司结合期后回款和历史账款的回收情况，进一步分析坏账准备计提的充分性

公司计提坏账准备的政策是：当存在客观证据表明公司将无法按应收款项的原有条款收回款项时，对该项应收账款单独计提坏账准备。于2018年12月31日，公司对部分商场经营状况不佳，存在资金周转问题，或者商场已处于停业状态对应的应收款项，在考虑其预计未来现金流量现值后对其计提了100%的坏账准备，对于剩余的应收账款，公司按照整个存续期预期信用损失计量坏账准备的应收账款结构及期后回款情况如下：

账龄 单位：万元	2018年12月31日余额	2018年12月31日坏账准备	2018年12月31日净值	截至2019年2月28日期后回款	截至2019年2月28日期后回款率
信用期(90天)内	97,626	–1,953	95,673	60,171	62.9%
超过信用期(90天)到一年	7,233	–362	6,871	3,973	57.8%
一到二年	598	–120	479	235	49.1%
二到三年	317	–159	158	70	44.3%
三年以上	110	–110	–	–	0%
合计	105,884	–2,703	103,181	64,449	62.5%

注：截止2019年2月28日期后回款率按照期后回款金额除以2018年12月31日的应收账款净值计算。

过去三年公司总体回款的情况如下：截至2018年12月31日，公司于2017年底的应收账款回款率为97%；截至2017年12月31日，公司于2016年底的应收账款回款率为96%；截止2016年12月31日，公司2015年底的应收账款回款率为98%，总体回款情况正常良好。

综合以上分析，一方面，截至2019年2月28日，公司于2018年12月31日的应收账款回款率超过60%，与平均约90天的信用期相符；另一方面，从过去三年应收账款的总体回收数据看，公司应收账款回款情况良好。因此，公司坏账准备计提政策是合理的，坏账准备计提金额是充分的。

（3）请公司补充披露余额前五名大额应收账款的形成原因、是否涉及关联方、账龄、款项回收进展及可能存在的风险。

公司的应收账款主要来源于由合作商场统一代收银的专柜营业额，公司专柜渠道的销售收入，通常在公司与商场完成月度销售对账并向其开具发票后的信用期内收到货款。一般情况下，商场会在每月的月末对专柜的营业额进行统计并发出结算单；在双方对账无误的情况下，由公司开具发票并进行结算。由于商场的统计对账、付款结算需经过较多环节的内外部流程，公司给予商场的信用期通常为90天，所以会形成应收账款。

于2018年12月31日，公司应收账款余额前五大均为百货商场集团，与公司不存在关联方的关系，汇总应收账款前五名应收账款的账龄分布及期后回款等信息如下：

2018年12月31日 （单位：万元）	是否关联方	信用期(90天)内	90天到一年以内	一到二年	二到三年	三年以上	合计	期后回款总金额	期后回款比例
第一名（大商股份有限公司）	否	3,559	97	2	–	–	3,658	1,670	45.65%
第二名（大连万达集团股份有限公司）	否	3,298	208	7	3	–	3,516	2,288	65.09%
第三名（茂业国际控股有限公司）	否	2,238	222	–	–	1	2,462	1,266	51.40%
第四名（辽宁兴隆大家庭商业集团有限公司）	否	430	1,858	25	–	–	2,313	379	16.39%
第五名（合肥百货大楼集团股份有限公司）	否	2,183	46	23	–	–	2,252	1,829	81.22%
前五名应收款合计	否	11,708	2,431	57	3	1	14,200	7,432	52.33%

公司对应收账款按照整个存续期预期信用损失计提坏账准备，前五名大额应收账款截至2019年2月28日的期后回款比例为52.33%，回款比例基本符合信用期，且均为与公司持续合作多年的百货商场集团，不存在应收账款不能回收的特别风险。

年审会计师发表意见：

我们在对拉夏贝尔2018年度财务报表的审计过程中已经充分关注公司应收账款形成的原因，是否涉及关联方，回收风险的判断。

针对上述拉夏贝尔管理层对于应收账款所作出的说明包括应收账款形成的原因，是否涉及关联方，回收风险的判断等，我们执行了相关的审计工作，主要包括但不限于：拟依赖的应收账款相关的内控控制执行了控制测试，对相关的应收账款及坏账准备执行了实质性分析程序和细节测试。基于我们所实施的审计程序，没有发现公司关于应收账款所作出的说明包括应收账款形成的原因，是否涉及关联方，回收风险的判断等的相关回复与我们在审计过程中取得的资料及了解的信息在所有重大方面存在不一致。

7.年报披露，期末预付款项3.29亿元，同比增长35.52%，主要由于预付秋冬大货采购款及商场租金增加。请公司补充披露报告期内商场租金增加的具体情况、商场店铺的经营模式、租金的支付方式及政策是否发生变化。

【回复如下】

公司期末预付款项3.29亿元，其中预付商场租金余额为1.34亿元，比上年末增加0.53亿元，主要是由于报告期内公司购物中心专卖门店数量增加以及实际租金预付期的差异所致。于报告期末，公司专卖网点共计3,957个，占全部零售网点的42.69%，较2017年末3,728个，净增加229个，零售网点占比提升3.23个百分点。公司预付商场租金主要是由于在购物中心内开设专卖店产生的，公司与购物中心或其他物业方就开设专卖网点签订租赁协议，双方约定公司就开设专卖店支付租赁费，通常租金定期支付，并一般由公司以自收银的方式销售商品。

公司所承租物业均来源于独立第三方，与公司无关联关系，双方就租金价格及支付方式根据市场标准协商确定，每月租金可能是固定金额的，或者销售额的一定比例，也可能是两种方式的较高者。租金支付方式根据租赁协议一般采取提前预付的方式，因此，会产生预付账款。此外，年末预付租金余额也会由于门店开业及实际签约时间的不同而在不同年度有所差异。

综上所述，报告期内公司租金支付的方式及政策未发生变化。

8.请公司根据《上市公司行业信息披露指引第十二号——服装》，就以下存货与往来款营运周转情况进行补充说明：（1）存货周转情况，包括存货周转天数、同比增减情况及原因、风险控制及存货改善措施；（2）应付账款周转情况，包括应付账款周转天数、同比增减情况及原因、收款风险及应对措施；（3）应收账款周转情况，包括应收账款周转天数、同比增减情况及原因、收款风险及应对措施。

【回复如下】

（1）存货周转情况，包括存货周转天数、同比增减情况及原因、风险控制及存货改善措施

2018年底，公司存货余额25.34亿元，比2017年底增加1.90亿元、增长8.1%。2018年公司存货平均周转天数为249天，比2017年增加32天。导致2018年存货余额增加、周转速度减慢的原因主要是2017年冬季产品库存余额同比增加所致。具体是由于2017年冬季产品的主要售卖期从2017年四季度至2018年2月，考虑到2018年春节时间相对较晚以及预计冬季气温比往年偏低，相应地准备2017年冬季产品数量较多，尽管实际2017年冬季产品在当季销售同比有一定的增长，但库存金额也相应增加较多。截至2018年底，2017年冬季产品库存原值为4.22亿元，比上年同季增加2.53亿元。除2017年冬季库存增加较多以外，其他季节产品库存结构与上年相比变化不大。

针对公司库存余额较高的状况，为加快库存周转，尽早回流现金，公司主要采取以下风险控制及存货改善措施：

1）公司成立专门项目组，包括品牌、商品、财务等部门，制定公司总体库存销售计划，持续跟进往季品库存的销售进度。

2）拓宽销售渠道，根据不同渠道特点匹配相应的货品资源，充分利用工厂店、专场特卖、线上平台等渠道加快过季货品的销售。

3）严格控制新品采购预算，完善购销存计划管理体系，通过对销售数据的分析及时采取相应的举措，包括产品流转、推广促销、会员活动等。

4）优化供应链管理体系，降低首单比重，增加追单及快反的比例，降低因市场把握不准而导致的库存积压，同时提高资金的使用效率。

5）聚焦终端门店销售，结合会员云项目，以提高复购率及连带率为核心，努力提高单店的销售产出，降低库存金额。

（2）应付账款周转情况，包括应付账款周转天数、同比增减情况及原因、收款风险及应对措施

2018年底，公司应付账款余额11.21亿元，比2017年底增加1.33亿元、增长13.5%。2018年公司应付账款平均周转天数为109天，比2017年增加21天。

2018年底，公司应付票据余额7.13亿元，比2017年底增加1.78亿元、增长33.3%。2018年公司应付票据平均周转天数为65天，比2017年增加15天。

公司应付账款及应付票据主要为应付外包供应商的产品采购货款，导致2018年应付账款及应付票据余额增加、周转速度减慢的原因主要是：2018年销售下滑，公司调整资金收支计划；2018年冬季货品入库时间较2017年冬季货品入库时间晚且由于2017、2018年冬季采购金额较大导致应付账款余额较高。

2018年，公司与供应商在完成产品验收入库、定期对账及收到供应商开具的增值税专用发票后，与供应商按照约定的账期进行货款结算等流程方面，与上年度无明显变化。于报告期末，公司不存在付款风险。

（3）应收账款周转情况，包括应收账款周转天数、同比增减情况及原因、收款风险及应对措施。

2018年底，公司应收账款余额10.32亿元，比2017年底减少0.22亿元、下降2.1%。2018年公司应收账款平均周转天数（按总额法）为37天，应收账款平均周转天数（按净额法）为43天，均与2017年基本持平。

针对公司在百货商场专柜销售产生的应收账款可能回款风险，公司建立严格的应收款管理制度，落实专项人员的催款责任，财务部门定期滚动更新未回款的信息，建立预警机制，另有审计监督部门及法律部门作为监督及专业支持。过去两年公司应收账款的回收及周转情况良好。未来公司会尽力缩短商场的统计对账、付款结算等较多环节的内外部流程，加快应收账款回笼。

二、关于公司财务信息

9.年报披露，公司报告期末存货账面余额28.61亿元，计提存货跌价准备3.27亿元。（1）报告期末库存商品账面余额28.27亿元，计提存货跌价准备3.27亿元，请公司按库龄结构补充披露库存商品的期初余额、期末余额、各库龄跌价准备的计提情况及其变化情况。（2）2017年公司对原材料计提存货跌价准备58.8万元、对库存商品计提存货跌价准备2.36亿元，报告期内原材料存货跌价准备全额转回或转销、库存商品存货跌价准备转回或转销1.78亿元。请公司结合市场供求变化等情况，列示相关存货构成，并说明本期转回或转销的原因及合理性、是否存在调节利润的情况。请年审会计师发表意见。

【回复如下】

（1）报告期末库存商品账面余额28.27亿元，计提存货跌价准备3.27亿元，请公司按库龄结构补充披露库存商品的期初余额、期末余额、各库龄跌价准备的计提情况及其变化情况。

于2018年12月31日及2017年12月31日按库龄结构补充披露库存商品的余额、各库龄跌价准备的计提情况及其变化情况如下：

年度	2018年12月31日(人民币万元)			2017年12月31日(人民币万元)		
	原值	跌价准备	净值	原值	跌价准备	净值
2014年及以前	74	(74)	–	1,016	(1,016)	–
2015年	2,582	(2,582)	–	10,673	(9,669)	1,004
2016年	9,436	(8,509)	927	37,311	(11,352)	25,960
2017年	72,756	(19,950)	52,805	204,098	(1,513)	202,584
2018年	191,206	(1,570)	189,637	2,425	–	2,425
2019年	6,609	–	6,609	–	–	–
合计	282,663	(32,685)	249,978	255,523	(23,550)	231,972

(2) 2017年公司对原材料计提存货跌价准备58.8万元、对库存商品计提存货跌价准备2.36亿元，报告期内原材料存货跌价准备全额转回或转销、库存商品存货跌价准备转回或转销1.78亿元。请公司结合市场供求变化等情况，列示相关存货构成，并说明本期转回或转销的原因及合理性、是否存在调节利润的情况。

公司存货结构中以库存商品为主，这主要是由于公司采取直营为主、生产加工外包的经营模式，但同时会根据产品加工需要采购少量面辅料，即原材料产品库存。公司存货按照成本与可变现净值的较低者入账，对于成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。存货跌价准备按照存货采购成本的一定估计百分比计算，并随商品库龄的增长而提高。

公司各年计提、转回或转销存货跌价准备的政策是一致的，各年度的存货跌价准备转回或转销是指在当年实现销售或捐赠、而在上年度已计提存货跌价准备的商品，在转销金额的确认依据与会计处理方面，存货在转销时的成本按加权平均法核算，于相应的实物实现收入或者捐赠时确认收入并结转成本，同时结转其相应的存货跌价准备。

于2018年度，公司计提存货准备2.69亿元，同时结转已经实现销售或捐赠的且在上年度已计提存货跌价准备的存货对应的存货跌价准备1.78亿元，2018年12月31日的存货跌价准备较2017年12月31日增加0.91亿元，主要是因为2018年12月31日非当季品的库存商品原值较2017年12月31日增加3.58亿元。不存在调节利润的情况。

年审会计师发表意见：

我们在年报审计中对存货跌价准备执行的工作主要包括但不限于：

(1) 获取2018年12月31日库存商品跌价准备计算表，将库存商品的原值、跌价准备和净值分别与账面金额进行核对，测试金额的一致性；

(2) 按照上海拉夏存货跌价准备的计提政策重新计算库存商品的跌价准备，测试其计算的准确性；

(3) 抽样检查库存商品的采购订单、收货单据、商品吊牌等支持性文件，测试上海拉夏对库存商品按穿着季节及生产年份分类结果的准确性；

(4) 对比同行业可比公司的库存商品跌价准备的计提方法，评估上海拉夏存货跌价准备政策的合理性和充分性；

(5) 对2017年12月31日已计提跌价准备的库存商品进行抽样，对比2017年12月31日的账面可变现净值和2018年度的实际销售价格，评估库存商品跌价准备计提的充分性；

(6) 对2018年12月31日的库存商品进行抽样，对比2018年12月31日的账面可变现净值和截止审计报告日的期后实际销售价格，评估库存商品跌价准备计提的充分性。

基于我们所实施的审计程序，没有发现公司关于存货跌价准备所作出的说明，包括库存商品的结构，分别计提跌价准备的金额，存货跌价准备转回或转销的原因等的相关回复与我们在审计过程中取得的资料及了解的信息在所有重大方面存在不一致。

10.年报披露，货币资金期末余额为6.05亿元，期初余额为9.31亿元，请公司补充披露货币资金是否存在限制性用途的情况、是否存在其他潜在限制性安排。请年审会计师发表意见。

【回复如下】

2018年12月31日及2017年12月31日公司货币资金的明细如下：

科目（单位：万元）	2018年12月31日	2017年12月31日
库存现金	2,464	1,144
银行存款 (a)	42,522	80,414
其他货币资金 (b)	15,543	11,500
合计	60,529	93,058

注：(a) 银行存款为存放于银行的可随时用于支付的存款，以及持有的期限短、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

(b) 其他货币资金为公司存入银行的到期日在三个月以上的定期存款及保证金，保证金在到期前无法支取。

于2018年12月31日，公司货币资金中包括：为开具信用证存入的保证金3,881万元，定期存款11,662万元，H股募集资金人民币11万元(于2018年12月31日H股募集资金剩余5,071万元，其中5,060万元已临时补充流动资金)，A股募集资金247万元(于2018年12月31日A股募集资金剩余6,247万元，其中6,000万元已临时补充流动资金)。

年审会计师发表意见：

针对上述拉夏贝尔管理层对于存在限制性用途的货币资金的情况所作出的说明，我们执行了相关的审计工作，主要包括但不限于：拟依赖的货币资金相关的内控控制执行了控制测试，对相关的银行存款执行了实质性程序。基于我们所实施的审计程序，没有发现公司关于存在限制性用途的货币资金的情况的相关回复与我们在审计过程中取得的资料及了解的信息在所有重大方面存在不一致。

11.年报披露，商誉期末余额为1.14亿元，报告期内计提减值准备517.9万元，全部为杭州黯涉的商誉计提。控股子公司杰克沃克的商誉期末余额为1338.3万元，未计提减值准备，报告期杰克沃克亏损1.62亿元。请公司补充披露商誉减值测试的过程、参数及商誉减值损失的确认方法，并结合子公司经营的情况，说明商誉减值计提是否充分。请年审会计师发表意见。

【回复如下】

1）商誉及商誉减值准备的总体情况

于2018年12月31日，公司的商誉是收购杭州黯涉电子商务有限公司(“杭州黯涉”)、杰克沃克(上海)服饰有限公司(“杰克沃克”)及上海品呈实业有限公司(“品呈”)产生，具体如下：

科目（单位：万元）	商誉原值	减值准备	商誉净值
杭州黯涉(分摊至资产组A、资产组B)	9,234	(518)	8,716
杰克沃克(分摊至资产组A)	1,338	–	1,338
品呈(分摊至资产组C)	799	–	799
合计	11,371	(518)	10,854

根据《企业会计准则第08号–资产减值》的规定，在财务报表中单独列示的商誉，无论是否存在减值迹象，至少每年进行减值测试。减值测试时，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，公司根据实际情况将商誉的账面价值分摊至三个资产组中。

测试结果表明包含分摊商誉的资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。减值损失金额先抵减分摊至该资产组或资产组组合的商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉以外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

2）商誉在各个资产组之间的分摊

公司的所有商誉已于购买日分摊至相关的资产组或资产组组合，分摊情况根据资产组汇总如下：

资产组（单位：万元）	资产组	原值	减值准备	净值
资产组A	拉夏贝尔原品牌集团 (仅包括100%控股子公司)	9,161	–	9,161
资产组B	七格格品牌集团(杭州黯涉及其子公司)	1,411	(518)	893
资产组C	品呈	799	–	799
合计		11,371	(518)	10,854

杭州黯涉的商誉分摊：

公司于2015年4月收购杭州黯涉，原管理团队除了继续运营管理杭州黯涉原线上自有品牌七格格相关产品的设计研发、销售业务，在公司完成收购后，签署协议委托其代为运营管理公司女装线上销售业务。

收购杭州黯涉，同时提升了七格格品牌集团及拉夏贝尔原品牌集团的价值，公司在充分考虑能够受益于企业合并的协同效应的资产组或资产组组合基础上，将商誉账面价值按七格格品牌集团和拉夏贝尔原品牌集团因为本次合并而获取的协同效应，即增量公允价值的相对比例进行分摊，分摊结果如下：

资产组	金额（单位：万元）
资产组A，拉夏贝尔原品牌集团	7,823
资产组B，七格格品牌集团	1,411
合计	9,234

杰克沃克的商誉分摊：

公司于2015年5月收购杰克沃克，原管理团队运营JACK WALK品牌服装产品的研发设计、销售业务，收购时产生的JACK WALK品牌商誉价值1,338万元。公司完成收购后，从整体战略发展的角度分析评估后，对杰克沃克业务进行了调整，JACK WALK品牌授权拉夏贝尔原品牌集团运营，杰克沃克新创建并只运营管理新的品牌O.T.R。

考虑到JACK WALK品牌由拉夏贝尔原品牌集团负责运营管理，包括产品企划、设计、研发，同时JACK WALK品牌的产品在拉夏贝尔原品牌集团的店铺内进行陈列和销售，因此，收购杰克沃克产生的商誉应计入拉夏贝尔原品牌集团资产组，即资产组A。

品呈的商誉分摊：

公司于2018年4月收购品呈，原管理团队继续负责运营管理萨缇尼品牌服装产品的研发设计、销售业务。考虑到公司收购品呈前后，均由其原管理团队单独运营管理，故收购品呈产生的商誉计入品呈资产组，即资产组C。

上述商誉在资产组的分摊和以前年度一致。

3）商誉的减值测试及减值准备计提结果

公司每年对商誉进行减值测试。包含商誉的资产组和资产组组合的可收回金额为其预计未来现金流量的现值。

考虑到2018年下半年七格格品牌集团的盈利水平较2017年有所下降，存在减值迹象，公司聘请了上海申威资产评估有限公司对七格格品牌集团于2018年12月31日的资产组可回收金额进行评估，并于2018年3月28日出具了《沪申威评报字(2019)第2018号》评估报告。

根据上述评估报告，本次评估采用收益法，评估假设具体如下

1) 本次评估的各项资产均以评估基准日的实际存量为前提，有关资产的现行市价以评估基准日的国内有效价格为依据。

2) 国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化。

3) 针对评估基准日的资产的实际状况，假设企业持续经营。

4) 假设公司的经营者是负责的，且公司管理层有能力担当其职务。

5) 除非另有说明，假设公司完全遵守所有有关的法律法规。

6) 假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

7) 假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

8) 有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

9) 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。

10) 公司现有的股东、高层管理人员和核心团队应持续为公司服务，不在和公司业务有直接竞争的企业担任职务，公司经营层损害公司运营的个人行为在预测企业未来的情况时不作考虑；

11) 公司股东不损害公司的利益，经营按照章程和合资合同的规定正常进行；

12) 企业的成本费用水平的变化符合历史发展趋势，无重大异常变化；

13) 企业以前年度及当年签订的合同有效，并能够得到有效执行；

14) 企业在存续期间能平稳发展，即企业资产所产生的未来收益是企业现有规模及管理水平的继续；

15) 净现金流量的计算以会计年度为准，假定企业的收支在会计年度内均匀发生；

16) 本次评估仅对企业未来五年（2019年–2023年）的营业收入、各类成本、费用等进行预算，自第六年后各年的收益假定保持在第五年（即2023年）基础上按照3%的长期稳定增长水平增长。

	资产组A	资产组B	资产组C
	拉夏贝尔原品牌集团	杭州黯涉	品呈
预测期增长率	7%	5%	40%
稳定期增长率	3%	3%	3%
毛利率	64%	46%	56%
折现率	18%	19%	18%

管理层根据历史经验及对市场发展的预测确定增长率和毛利率，并采用能够反映相关资产组和资产组组合的特定风险的税前折现率进行折现。稳定期增长率为本集团预测五年期预算后的现金流量所采用的加权平均增长率，与行业整体发展趋势一致，不超过各产品的长期平均增长率。

于2018年12月31日，对各资产组减值测试的结果如下：

资产组 （单位：万元）	账面价值	可收回金额	减值金额	归属于公司的减值
资产组A，拉夏贝尔原品牌集团	409,020	554,064	–	–
资产组B，七格格品牌集团	17,867	17,000	867	518
资产组C，品呈	4,994	5,946	–	–

2019年，公司将顺应服装服饰行业发展的新趋势，加快转型调整、创新发展进程，坚持以满足目标消费者需求为核心，贴近终端，提升服务，改进管理，确保运营效率及经营质量均能实现有效改善及提升。

1）聚焦核心品牌竞争力提升，坚持多品牌差异化发展战略。从增强产品力入手，集中优势资源发挥核心品牌的竞争优势，以大类负责制强化产品全生命周期的组织管理，优化供应商结构，进一步加大追单、快反的比例，提高库存周转速度，对于非核心品牌以利润改善为核心，减少对非核心品牌的低效资源投入。

2）聚焦线下渠道结构优化，坚持多种模式开拓国内市场。2019年公司将加快渠道转型调整进程，提高单店盈利产出水平，加速形成直营、联营与加盟等并重的渠道结构布局。一方面对现有直营渠道进行全面梳理，根据品牌影响力、区域管理能力、团队管理半径等因素，确定直营渠道重点覆盖的区域范围，同时严格新开店质量的把控，并坚决关闭亏损、低效门店，另一方面对公司空白县级市场、直营管理能力较弱的地、市级市场，推行联营、加盟的合作方式，力争用1–2年的时间形成联营与加盟门店占比超过50%的渠道布局。

3）聚焦会员的精准营销，坚持线上线下全面融合。公司一方面持续扩大会员基数，加强会员消费行为分析，以数据赋能产品及终端，另一方面以会员云中心组织为核心，组建专业团队有计划、有步骤推进会员营销，通过整合会员数据信息，搭建信息管理平台及会员管理体系，提高会员复购率及转化率，提高会员销售的贡献占比。

年审会计师发表意见：

我们在对拉夏贝尔2018年度财务报表的审计过程中已经充分关注商誉的减值测试。

针对上述拉夏贝尔管理层对于商誉减值测试的过程、参数及商誉减值损失的确认方法所作出的说明，我们执行了相关的审计工作，包括但不限于：对商誉执行了实质性分析程序和细节测试。基于我们所实施的审计程序，没有发现公司关于商誉减值测试的过程、参数及商誉减值损失的确认方法的相关回复与我们在审计过程中取得的资料及了解的信息在所有重大方面存在不一致。

12.年报披露，固定资产期末账面价值8.65亿元，较期初账面价值4.55亿元增长90.11%，主要由于本期在建工程转固所致。目前公司在建工程包括吴泾总部基地项目、太仓物流中心项目二期及三期、天津物流中心项目、商品生命周期管理项目、ERP系统升级、成都物流中心项目。（1）请公司核实在建工程项目是否履行相应决策程序和信息披露义务；（2）请公司结合经营发展情况，补充披露在建工程项目的投资目的、战略规划、可行性分析；（3）2017年及2018年，太仓物流中心项目二期及三期的工程进度分别为96%、90%，天津物流中心项目的工程进度分别为57%、48%，请公司补充披露报告期内上述项目工程进度降低的原因及合理性；（4）报告期内在建工程中吴泾总部基地项目期初余额为3.80亿元，转入固定资产金额为2.10亿元，期末余额为5.26亿元。请公司补充披露该项目的具体情况、开始及完工时间、后续用途；（5）请公司分项列示各项目的建筑面积及建筑成本。请年审会计师核查并发表意见。

【回复如下】

（1）请公司核实在建工程项目是否履行相应决策程