证券代码:002776　　证券简称:柏堡龙　　公告编号:2019-018

广东柏堡龙股份有限公司 关于2018年年报问询函的回复公告

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

广东柏堡龙股份有限公司(以下简称“公司”)于2019年5月21日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对广东柏堡龙股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函【2019】第190号),公司就相关问题进行了调查落实,对问询函中所列问题作出如下回复说明:

一、报告期内,你公司实现营业收入10.50亿元,同比上升24.75%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)1.92亿元,同比上升48.64%,实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.75亿元,同比上升55.36%,经营活动产生的现金流量净额为30,189.10万元。

(一)请结合行业特点、公司业务模式,并对比同行业上市公司情况,说明你公司营业收入增长低于净利润增长幅度的原因和报告期业绩增长的合理性。

(二)请说明2018年各季度经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因及合理性。

回复:

1、公司营业收入增长幅度低于净利润增长幅度的原因和报告期业绩增长的合理性。

2018年度,公司实现营业收入10.50亿元,同比上升24.75%;净利润1.92亿元,同比上升48.64%;扣非后净利润1.75亿元,同比上升55.36%,公司营业收入增长幅度低于净利润增长幅度,具体原因如下:

(1)业务结构及毛利率变化的影响

2018年,公司营业收入和毛利率主要来源于服装设计、组织生产业务以及设计师品牌服装销售,具体情况如下:

单位:万元

类别	2018年度			2017年度			营业收入同比变动幅度	毛利同比变动幅度	毛利率同比变动幅度
	营业收入	毛利	毛利率	营业收入	毛利	毛利率			
组织生产收入	61,604.82	8,704.68	14.13%	62,939.48	8,294.13	13.18%	-2.12%	4.95%	0.95%
设计收入	21,140.89	19,135.34	90.51%	14,408.70	12,634.68	87.69%	46.72%	51.45%	2.83%
批发零售收入	19,292.91	8,237.71	42.70%	6,765.10	2,843.55	42.03%	185.18%	189.70%	0.67%
其他	2,932.05	141.99	4.84%	32.19	5.42	16.85%	9007.59%	2518.20%	-12.00%
合计	104,970.67	36,219.73	34.50%	84,145.48	23,777.78	28.26%	24.75%	52.33%	6.25%

2018年,公司营业收入增长幅度低于净利润增长幅度主要受业务结构变化及毛利率增长的影响。

①业务结构变化的影响

公司三种业务模式中,组织生产业务系公司根据客户要求对公司设计款式提供配套组织生产服务,属于加工业务,收入占比较高,但毛利率较低,2018年组织生产业务收入6.16亿元,占比58.69%,同比下降2.12%;毛利为0.87亿元,占比为24.03%,同比上升4.95%。

服装设计定位于产业链中高附加值的设计环节,主要成本为人工成本,毛利率较高,公司通过设计产业化运作实现服装设计业务的快速增长,2018年服装设计收入达到2.11亿元,占比20.14%,同比增长46.72%;毛利达到1.91亿元,占比52.83%,同比增长51.45%。

同时,随着“全球时尚设计生态圈”项目的顺利实施,公司通过O2O设计师品牌销售平台、买手、Showroom等渠道实现的批发零售收入为1.93亿元,占比18.38%,同比增长185.18%;毛利0.82亿元,占比为22.74%,同比增长189.70%。

因此,业务结构中收入占比低但毛利贡献较高的服装设计业务收入、批发零售收入增长较快,导致公司营业收入增速低于毛利增速。

②毛利率变化的影响

2018年,公司综合毛利率34.50%,较2017年上升了6.25%,主要系毛利率较高的服装设计、零售批发业务收入占比上升导致。公司毛利率水平与同行业上市公司对比情况如下:

同行业上市公司	2018年度	2017年度
歌力思	68.21%	68.84%
七匹狼	42.60%	40.66%
太平鸟	53.43%	52.95%
美邦服饰	44.66%	47.45%
森马服饰	39.78%	35.51%
海澜之家	40.84%	38.95%
行业平均	48.25%	47.39%
柏堡龙	34.50%	28.26%
其中:批发零售业务毛利率	42.70%	42.03%

2017年及2018年,公司综合毛利率水平低于同行业上市公司,主要原因系公司毛利率较低的组织生产收入占比较大,而海澜之家、美邦服饰等同行业上市公司的主要收入来源于批发零售。公司批发零售业务的毛利率分别为42.03%和42.70%,与同行业上市公司的平均水平接近。

因此,公司2018年毛利率整体上升,亦导致了公司营业收入增速低于毛利增速。

(2)期间费用变化的影响

2017年及2018年,公司期间费用占营业收入比重的变化情况如下:

	2018年度			2017年度		
	销售费用占比	管理费用占比	财务费用占比	销售费用占比	管理费用占比	财务费用占比
柏堡龙	4.33%	7.71%	1.79%	4.11%	6.61%	0.51%

注:2018年的管理费用中包含研发费用,合并计算

①销售费用变化

2018年,公司的销售费用占比为4.33%,同比2017年的4.11%略有增长,主要系公司2018年大力拓展批发零售业务导致。

②管理费用变化

2018年,公司的管理费用占比为7.71%,同比2017年的6.61%有所上升,主要系衣全球公司业务开展顺利,管理人员工资增长、办公场所装修投入以及各项办公费用的增加导致。

③财务费用变化

2018年,公司的财务费用占比为1.79%,同比2017年的0.51%有所上升,主要原因为公司短期借款增加,使得支付短期借款利息亦同步增加。主要系公司各项业务扩展、日常生产经营、工程建设等均需以公司募集资金以外的自有资金及自筹资金解决,公司因此筹集短期借款增加。

因此,公司2018年各项期间费用占销售收入的比重同比均有所上升,同比增加2.59%,对净利润增长幅度产生负的影响,但增长幅度远低于营业收入的增长幅度。

综上所述,公司2018年业务收入结构有所变化,毛利率较高的设计收入及批发零售收入占比有所增长,毛利率水平略有上升,与同行业上市公司的毛利率水平接近,随着公司业务规模逐渐扩大,期间费用占收入比重也有所上升,符合公司业务发展特点。因此,受业务结构变化及毛利率增长的影响,2018年公司营业收入增长幅度低于净利润增长幅度是合理的。

2、2018年各季度经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因及合理性

按不同公司主体,各季度营业收入、应收账款余额变动和经营活动产生的现金流量净额对比分析如下:

单位:万元

公司	项目	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
柏堡龙母公司	营业总收入	20,313.60	19,206.06	17,364.36	28,793.74	85,677.76
	应收账款本季减少	-8,210.24	8,454.13	1,129.50	414.07	1,787.46
	经营活动产生的现金流量净额	-7,723.52	13,867.46	9,643.89	16,128.14	31,915.97
衣全球公司	营业总收入	2,920.28	2,921.62	4,868.82	8,582.19	19,292.91
	应收账款本季减少	-2,414.65	188.03	-1,550.33	9,191.68	-3,717.13
	经营活动产生的现金流量净额	-5,795.55	1,748.96	-1,367.82	3,785.90	-1,628.51
投资管理公司	营业总收入	-	-	-	-	-
	应收账款本季减少	-	-	-	-	-
	经营活动产生的现金流量净额	-34.63	-42.57	-21.03	-0.13	-98.36
合计	营业总收入	23,233.89	22,127.68	22,233.18	37,375.92	104,970.67
	经营活动产生的现金流量净额	-13,553.70	15,573.85	8,255.04	19,913.92	30,189.10

2018年各季度经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因主要有两个方面。

(1)前三个季度柏堡龙母公司部分客户付款存在滞后现象,部分应收账款暂时超过结算账期,对此,公司管理层非常重视,每年10月至12月,业务人员就年度收款情况与客户加强沟通,加大催款力度,客户年底也有一定的结算计划,第四季度各公司回款情况良好。公司客户业务稳定,这些主要客户都是国内知名服装品牌,与公司合作多年,粘合度较高,其经营情况较好,资信状况优良,期后回款良好。

(2)子公司衣全球主营业务为服装的批发零售,①每年元旦和春节期间需要大量备货,销售渠道回款有1-2个月的时间差,故一季度衣全球公司经营活动现金流出较多;②年底有大量促销活动,直营零售收入增加,同时年底催款力度大,故四季度经营活动流入的现金较多;其余两个季度经营活动产生的现金流量净额的变动方向与应收账款收款情况基本吻合。

二、你公司年报营业收入构成部分显示,报告期内公司组织生产收入为6.16亿元,占营业收入58.69%;设计收入为2.11亿元,占营业收入20.14%;批发零售收入为1.93亿元,占营业收入18.38%。请具体说明组织生产业务和批发零售业务的商业模式、盈利模式、毛利率、客户情况以及与设计业务是否存在协同关系,并详细说明各类业务的收入确认条件、确认时点、核算依据等。请年审会计师说明审计执行的相关程序及其结论。

回复:

1、组织生产业务和批发零售业务的商业模式、盈利模式、毛利率、客户情况以及与设计业务是否存在协同关系。

(1)组织生产业务

①商业模式及盈利模式

公司是一家专注于服装设计,同时根据客户要求对公司设计款式提供配套组织生产服务的专业设计企业。设计业务是公司的核心业务,组织生产业务完全服务于设计业务,是设计业务的延伸及配套,公司以设计创造价值,并辅以组织生产服务,协助客户增强综合实力,实现了公司与客户的双赢。

因此,公司组织生产业务的商业模式为客户在选中公司设计款式后,公司为其提供组织生产服务,主要通过公司自主生产和委外加工两种方式,将生产好的成衣交付至客户;其盈利模式为收取配套生产的加工费。

②毛利率及客户情况

公司专注于服装设计业务,组织生产业务主要通过委外加工完成,毛利率较低,2017年-2018年,公司组织生产业务的毛利率分别为13.18%和14.13%,主要客户包括匹克、虎都等100多家知名服装品牌公司。

③与设计业务是否存在协同关系

公司组织生产业务系设计业务的延伸、配套服务、完全服务于设计业务;同时,组织生产业务使得公司实现了产业链的纵向整合,其与设计业务的无缝对接形成了协同优势,使设计业务及竞争力得到强有力的支撑,可有效保证设计作品不被抄袭和模仿,缩短客户时尚新品上市时间,并使产品品质获得保障、设计理念得以完美呈现,促进设计业务的发展,持续提升公司“快速响应、一站式服务”的业务能力。

因此,组织生产业务与设计业务存在较强的协同关系。

(2)批发零售业务

①商业模式及盈利模式

公司批发零售业务系以内外部设计师为核心纽带,整合面辅料供应商和成衣生产厂商等上游资源,通过O2O设计师品牌销售平台、买手、showroom等渠道进行销售,现有商业模式包括批发及零售业务。

公司批发零售业务的盈利模式为设计师品牌成衣的销售收入,其中批发业务系卖断式销售,公司将设计师服装产品按一定折扣销售给客户;零售业务系通过自营专卖店销售,零售成衣来源包括公司挑选后买断的外部设计师成衣、内部设计师成衣及部分外部设计师寄售成衣,寄售成衣按销售额一定比例与外部设计师分成。

②毛利率及客户情况

2017年-2018年,公司批发零售业务的毛利率分别为42.03%和42.70%,与同行业上市公司的平均水平接近,主要客户包括泛森柏尔、福建柏悦、佛伦斯等19家批发客户以及个人消费者,其中:泛森柏尔、福建柏悦系子公司衣全球公司的联营企业。

③与设计业务是否存在协同关系

批发零售业务系充分利用内外部设计师的资源,通过设计成衣批发及自营专卖店进行销售,其销售模式、产品款式、盈利模式等与公司原有的内部设计业务有较大差异,两者的设计内容、理念及设计模式等均不一致,批发零售业务与原有设计业务不存在协同关系。

2、各类业务的收入确认条件、确认时点、核算依据.

公司各类业务的收入确认政策如下:

(1)组织生产收入:公司按照《服装组织生产合同》约定的交期交货后,经客户签收确认后确认收入。核算依据为相关服装组织生产合同、销售订单、出库单、客户验收单等。

(2)设计收入:公司在与客户签订《服装设计合同》且产前样衣经客户确认后确认收入。核算依据为设计合同、产前样衣确认单等。

(3)批发零售收入

①直营模式收入:公司在商场设立直营专卖店,按照合同约定的结算周期,收到商场的结算单后确认收入。核算依据为销售合同、商场结算单等。

②批发模式收入:公司按照《成衣销售合同》约定的交期交货后,经客户签收确认后确认收入。核算依据为销售合同、客户验收单等。

会计师答复:

(一)审计执行的相关程序

1、审计计划阶段

根据公司的收入性质和业务类别,在计划审计阶段:

(1)我们将收入的确认识别为“可能存在较高重大错报风险的领域”,将营业收入科目识别为重点审计科目,针对收入的确认,实施详细的审计程序。

(2)通过分析柏堡龙公司各组成部分的收入,我们发现,母公司柏堡龙和子公司衣全球对收入的贡献合计达到100%。母、子公司经营活动各自独立。其中:母公司柏堡龙主营业务收入由组织生产收入和设计收入构成;子公司衣全球主营业务收入主要是批发零售收入。

2、审计执行阶段

(1) 进行内部访谈

我们对公司生产部、设计部、销售部、外协部及采购部负责人进行了现场访谈,就公司的生产流程和内部控制及近年来的经营情况进行了了解。通过访谈及后续了解公司的经营管理流程,我们识别出与销售和收款有关的关键控制点。

母公司柏堡龙组织生产收入和设计收入的关键控制点:销售订单、出库单、发票、收入记账凭证和收款凭证。

子公司衣全球批发零售业务的关键控制点:销售合同、客户验收单、发票、收入记账凭证和收款凭证。

(2) 实施穿行测试

母公司柏堡龙组织生产收入和设计收入:针对识别出的关键控制点,我们分别以5个关键控制点为起点,各随机抽取11份大额凭证进行穿行测试,穿行测试的金额为195,448,974.81元,占母公司柏堡龙全年收入的22.81%。

子公司衣全球批发零售业务:针对识别出的关键控制点,我们分别以销售合同、客户验收单、发票和收入记账凭证为起点,共随机抽取17份大额凭证进行穿行测试,穿行测试的金额为35,167,149.06元,占子公司衣全球全年收入的18.23%。

通过内控测试,检查相关的销售合同、销售订单、出库单、发票、凭证及银行回单,我们可以确认公司内部控制运行有效,公司各类业务的收入确认条件、确认时点、核算依据符合企业会计准则的规定。

在对母公司柏堡龙进行审计的过程中,我们发现母公司柏堡龙对前十大客户的销售额402,747,822.27元,占年度销售总额的47.01%,客户较为集中,故我们针对客户设计、发出了调查问卷,下发的调查问卷由专门的审计人员汇总整理。

《柏堡龙2018年度审计-客户调查问卷》,汇总结果如下:

客户名称	账载销售额	是否回函	回函结果摘要				
			2018年交易额	2017年交易额	是否关联	预付货款比例	交货周期
厦门匹克体育用品有限公司	80,549,761.66	是	8000万	16000万	否	30%	30-60天
虎都(中国)实业有限公司	73,097,865.12	是	7300万	7700万	否	30%	30-60天
广东群豪服饰有限公司	42,237,675.12	是	4200万	3500万	否	30%	30-60天
匹克(中国)有限公司	40,118,942.32	是	4000万	4800万	否	30%	30-60天
上海雨初服饰有限公司	40,102,628.00	是	4000万	3400万	否	30%	30-60天
泉州匹克鞋业有限公司	37,570,452.06	是	3700万	4900万	否	30%	30-60天
广州市佛伦斯服饰有限公司	23,782,332.40	是	2300万	0	否	30%	30-60天
浩沙实业(福建)有限公司	23,710,086.65	是	2400万	1900万	否	30%	30-60天
福建泉州匹克体育用品有限公司	22,784,762.38	是	2200万	2900万	否	30%	30-60天
武汉久华盛服饰贸易有限公司	18,793,316.56	是	1800万	2800万	否	30%	30-60天
合计	402,747,822.27		——				

经审查问卷调查结果,比对合同条款、账载金额和收款情况,未发现异常。

(4)根据公开信息对前十大客户和前五大供应商进行股权穿透分析

我们通过天眼查,核查了前十大客户和前五大供应商的股权情况,根据股权穿透分析结果,我们确认:(1)匹克(中国)有限公司、泉州匹克鞋业有限公司、福建泉州匹克体育用品有限公司系厦门匹克体育用品有限公司的全资子公司,此四家公司在审计报告中合并披露;(2)前十大客户、前五大供应商与柏堡龙公司之间不存在相互持股等关联关系。

(5)进行截止测试

①我们获取了公司2019年1-3月的序时账,根据序时账对公司资产负债表日后的大额交易进行重点关注,检查了相关的销售合同、销售发票、出库单、物流单、客户确认单和记账凭证;②我们抽取了公司1月1日至10日的出库单,检查了相关的销售合同、物流单、客户确认单和记账凭证。

经检查,未发现公司收入的确认存在跨期。

(6)对审计数据进行分析

根据审计数据,我们对公司毛利率进行了数据分析,分析结果如下:

A、纵向毛利率比较

2018年度企业各类业务毛利率:

产品名称	2018年度			
	收入	成本	收入占比(%)	毛利率(%)
组织生产收入	616,048,238.52	529,001,393.69	58.69	14.13
设计收入	211,408,861.70	20,055,445.45	20.14	90.51
批发零售收入	192,929,057.11	110,551,940.37	18.38	42.70
其他	29,320,529.20	27,900,645.28	2.79	4.84
合计	1,049,706,686.53	687,509,424.79	100.00	34.50

2017年度企业各类业务毛利率:

产品名称	2017年度			
	收入	成本	收入占比(%)	毛利率(%)
组织生产收入	629,394,757.11	546,453,484.35	74.80	13.18
设计收入	144,087,035.71	17,740,237.00	17.12	87.69
批发零售收入	67,651,028.64	39,215,550.91	8.04	42.03
其他	321,935.23	267,703.88	0.04	16.85
合计	841,454,756.69	603,676,976.14	100.00	28.26

本期营业收入增长的原因主要是毛利率较高的设计收入和批发零售收入占比增加,同时设计收入毛利率增加了2.83个百分点。

设计收入增加的原因是本年设计的款式系列较上年有较大的增加,同时由于设计团队人员构成和工资相对稳定,故设计收入的毛利较高。

B、横向财务数据比较

出具审计报告前,我们选取了同行业两家相似公司:太平鸟和美邦服饰作为对标公司,对柏堡龙公司已审财务数据和对标公司已公告数据进行横向财务数据比较,数据比对结果见下表:

股票代码	股票简称	每股收益(元)	每股净资产(元)	净利润(元)	营业收入(元)	股东权益比率(%)	销售毛利率(%)
603877	太平鸟	1.20	7.36	492,252,898.92	7,711,875,387.66	53.14	54.09
002269	美邦服饰	0.02	1.15	40,361,571.00	7,677,369,050.00	39.92	44.83
002776	柏堡龙	0.54	6.42	191,685,170.57	1,049,706,686.53	76.54	34.50

通过数据比对,我们确认:①纺织服装行业的毛利率较高,柏堡龙公司在3家中排名第3;②由于柏堡龙公司以设计牵头带动生产,对标公司产品主要是运动休闲类针织服饰,优势更多集中在品牌和渠道,三家企业的主营业务构成不一致、企业规模不同,故横向比较财务数据参考价值有限。

(7)核查关联方交易

我们核查了企业提供的关联方名单,识别出本期从柏堡龙公司采购商品的关联企业有:北京泛森柏尔品牌管理有限公司、福建柏悦品牌运营管理有限公司、北京赢王科技有限公司。

北京泛森柏尔品牌管理有限公司、福建柏悦品牌运营管理有限公司系子公司衣全球的联营企业,我们核查了相关的合同、发票、结算方式及付款情况,发现公司对联营企业和其他批发客户定位不同,销售定价政策不一致,批发销售毛利率有一定差异,本年度衣全球对联营企业的毛利率相对较高,主要是因为:公司对客户采用的是市场定价原则,不同客户由于品牌、服装风格及市场定位存在差异,协议定价会有所不同,毛利率也会存在一定的差异。公司对联营企业采用按吊牌零售价的4折批发给联营企业,因此对联营企业的销售毛利率相对比较稳定。

本期母公司柏堡龙为联营企业北京赢王科技有限公司提供设计劳务4,716,981.14元,我们核查了相关的合同、发票、结算方式及付款情况,经检查,企业定价及其他政策公允、合理,未见异常情况。

(二)审计结论

经过执行以上审计程序,我们认为:企业各类业务的收入确认条件、确认时点、核算依据符合《企业会计准则-收入》的有关规定。

三、你公司年报营业成本构成部分显示,报告期内公司原材料成本为0.92亿元,占营业成本13.32%;人工工资成本为0.37亿元,占营业成本5.39%;制造费用成本为0.19亿元,占营业成本2.82%;外协成本为5.11亿元,占营业成本74.41%。

(一)请说明外协成本的具体构成,并结合公司各业务收入情况说明营业成本结构的合理性。

(二)请结合公司核心竞争力、设计人员的人数、薪酬情况以及设计业务的模式、核心竞争力、毛利率等说明公司设计收入毛利率高达90.51%但人工工资成本仅占营业成本的5.39%的原因及合理性。

回复:

1、请说明外协成本的具体构成,并结合公司各业务收入情况说明营业成本结构的合理性。

(1)生产过程及方式

本公司生产过程及方式包括自主生产及外协加工两种生产模式,具体说明如下:

(1)自主生产。自主生产是公司运用自有生产设备、人员等,自行组织并生产相关产品。

(2)外协加工。本公司外协加工分为定制生产(外购)和委外加工两种形式。

①定制生产(外购)。定制生产是指受托方利用自己的人力、设备、场地等资源,在委托方指导、监督下,根据委托方提供的设计图纸、样板等产品规格信息,采购委托方指定或合同约定规格的原材料,在约定的交货期限内生产出服装产品,由委托方检验合格后直接向其买断服装成品的一种生产方式;

②委托加工。委托加工是委托方向受托方提供设计图纸、样板等具体产品规格信息及生产所需原材料,受托方利用自己的人力、设备、场地等资源,在委托方相关人员指导、监督下,根据委托方的采购、生产、检验、管理要求,将原材料加工至服装成品后交付委托方,委托方检验合格后向受托方支付加工费用的一种生产方式。

(2)各业务收入及成本结构

项目			组织生产		设计		批发零售		其他		2018年合计	
			金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
营业收入			61,604.82	58.69%	21,140.89	20.14%	19,292.91	18.38%	2,932.05	2.79%	104,970.67	100.00%
营业成本			金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
	原材料	材料	4,674.60	8.84%							4,674.60	6.80%
		外加工原材料	4,483.71	8.48%							4,483.71	6.52%
		小计	9,158.31	17.31%							9,158.31	13.32%
	人工工资	人工工资	1,864.38	3.52%	1,838.07	91.65%					3,702.45	5.39%
	制造费用	制造费用	1,773.28	3.35%	167.47	8.35%					1,940.75	2.82%
	外协成本	其中:委外加工成本	2,533.34	4.79%							2,533.34	3.68%
		外购成本	37,570.83	71.02%			11,055.19	100.00%			48,626.02	70.73%
		小计	40,104.17	75.81%			11,055.19	100.00%			51,159.36	74.41%
	其他成本	其他成本	-						2,790.06	100.00%	2,790.06	4.06%
合计			52,900.14	100.00%	2,005.54	100.00%	11,055.19	100.00%	2,790.06	100.00%	68,750.93	100.00%

公司外协成本由委外加工成本和外购成本构成。各业务收入的成本构成并不相同,2018年公司组织生产收入61,604.82万元,营业成本52,900.14万元,生产方式为自主生产和外协生产,其成本构成为自产成本12,795.97万元,外协成本40,104.17万元;设计收入21,140.89万元,营业成本2,005.54万元,产品均由公司设计人员研发,其成本构成为公司设计人员工资薪酬和相关制造费用;批发及零售收入19,292.91万元,营业成本11,055.19万元,生产方式均为定制生产,成本构成均为外购成本。各业务收入的成本构成是合理的,同公司的生产过程及方式是一致的。

2、请结合公司核心竞争力、设计人员的人数、薪酬情况以及设计业务的模式、核心竞争力、毛利率等说明公司设计收入毛利率高达90.51%但人工工资成本仅占营业成本的5.39%的原因及合理性。

公司设计业务情况如下表

	2018年	2017年
设计人员数量(人)	235.00	255.00
设计收入(万元)	21,140.89	14,408.70
设计成本(万元)	2,005.54	1,774.02
其中:		
人工工资	1,838.07	1,605.47
折旧摊销	76.64	76.39
其他	90.83	92.16
设计收入毛利率	90.51%	87.69%
人工工资占设计成本的比例	91.65%	90.50%

公司核心竞争力优势在于为品牌服装企业提供“快速化、一体化”的设计及组织生产服务。公司“快速化、一体化”的设计及组织生产服务竞争战略主要通过商业模式的完善和生产流程各环节工艺优化实现,因各环节互为因果,也使得公司核心竞争优势立体化且难以复制

服装设计模块化是公司最重要的核心竞争力之一,公司的设计过程采取专业化分工形式,分为资讯搜集、印花、绣花、流行色、款式、面料设计开发、整合等模块,各设计小组的设计师分别负责各模块的设计工作,每款设计作品的创作过程集中了多名设计师和辅助人员的劳动。

通过专业化分工,公司数据库里存储了大量独特的图案、剪裁、格纹、印绣花、专属面料等设计素材,这些素材加上流行元素能很快组合成时尚、艺术感强的设计款式。设计流程的专业化分工,使得公司设计环节的时间大为缩短,设计作品的丰富性也相应提升,同时,设计师团队协作的流程也减少了对明星设计师的依赖,也有效的控制了设计业务的人工成本。

2018年,公司设计收入21,140.89万元,设计成本2,005.54万元,其中人工工资1,838.07万元,占设计成本的91.65%,设计收入毛利率90.51%。

设计人员的工资薪酬是设计成本的重要组成部份,在充分发挥设计人员开发能力的情况下,如何有效地控制好设计人员工薪支出,是每个设计企业的重点和难点,公司独特的设计模块化模式有效的解决了这个问题,充分利用公司设计资源及数据,以及设计人员的专业化分工合作,减少了对薪酬较高的明星设计师的依赖,同时也降低了设计人员的流动对公司设计业务的影响,公司设计业务收入毛利率多年来处于较高水平。

公司2018年自产成本14,801.51万元,占营业成本21.53%,其中人工工资3,702.45万元,占比为25.01%。公司营业成本中人工工资占比较低的主要原因是营业成本中外协成本占比较高,2018年外协成本总金额为51,159.36万元,占营业成本的74.41%。

四、报告期末,你公司货币资金余额为14.72亿元,占总资产的比例为48.62%。此外,短期借款余额为5.70亿元,占总资产比率为18.83%。请结合公司日常运营资金需求情况,说明在货币资金充足的情况下存在大额短期借款的具体原因,是否存在资金使用效率低下的情况,以及货币资金是否存在其他受限或被占用情形。

回复:

截止2018年12月31日公司货币资金明细情况如下表:

	货币资金(亿元)				短期借款(亿元)	
总资产	专项募集资金	日常流动资金	合计	占比	短期借款	占比
30.27	7.04	7.68	14.72	48.63%	5.70	18.83%

公司专项募集资金7.04亿元为IPO及非公开发行的募集资金,仅限于募集资金各项目的使用;日常流动资金7.68亿元主要用于公司及子公司日常经营业务营运资金、建设工程项目的工程进度款以及对外投资的需要,预计资金使用计划如下:

1、公司全资子公司深圳衣全球联合设计有限公司,即公司“全球时尚设计生态圈”项目实施主体,该项目致力于打造服装设计平台,对接外部独立设计师、供应链及各种销售渠道,目前进展顺利,拥有线上线下销售渠道,目前线下体验店已达70家,且新增销售渠道正在持续快速开拓。

外部设计师业务是公司内部设计师业务的延伸,作为国内首家及唯一一家专业的服装设计公司,公司自2017年开始大力发展该业务,以期形成新的业绩爆发点。经过前期的努力、积累,已初步达到公司的预期,2018年已为公司贡献一部分业绩;公司计划进一步全面加快该业务的拓展,积极扩大新的盈利增长点。随着“全球时尚设计生态圈项目”业务规模的扩张,预计到2019年底需新增投入流动资金1亿元,资金来源自有资金或其他自筹资金(含银行借款)。

2、公司及其子公司各项业务发展顺利,按现有业务规模测算,日常营运资金不低于3亿元,资金来源自有资金或其他自筹资金(含银行借款)。

3、公司目前建设工程项目

(1)公司“深圳柏堡龙衣全球建设项目”(包含“创意设计中心”、“衣全球时尚设计生态圈”)基建及装修工程预计总投资7.4亿元,该项目于2018年5月动工,建设周期36个月,目前已足额使用募集资金2.2亿元,其余建设资金拟全部使用自有资金或其他自筹资金。预计到2019年底需新增投入资金2亿元,资金来源为自有资金或其他自筹资金(含银行借款)。

(2)公司“柏堡龙广州分公司建设项目”(包含“广州分公司”、“创意展示中心”)基建及装修工程预计总投资2.4亿元,该项目于2018年1月份动工,建设周期24个月,目前已足额使用募集资金0.662亿元,其余建设资金拟全部使用自有资金或其他自筹资金。预计到2019年底需新增投入资金1亿元,资金来源为自有资金或其他自筹资金(含银行借款)。

4、公司拟收购法国TRANOI项目,为聚焦国际高端时装秀业务,利用Trano?D é veloppement公司的国际知名度和时尚界资源引进更多的海外新锐设计师,进一步拓展公司全球时尚生态圈的业务,公司于2018年5月2日与位于法国的 TRANOI(签订了《关于收购Trano?D é veloppement股权的意向书》,公司拟以不高于800万欧元的交易价格收购卖方持有的标的公司的30%股份。

5、根据公司2018年度利润分配方案,近期需向公司股东分派现金红利3,586.59万元。

综上所述,公司货币资金中7.04亿元属于募集资金,需要根据严格的规定运用于既定的募投项目中;而募投项目之外,公司的业务扩展、日常生产经营、工程建设、拟并购项目等均需以公司募集资金以外的自有资金及自筹资金解决,且该等资金需求属于正在发生或近期将发生的,公司未来一年内预计资金需求约8.2亿元,资金来源于公司营业利润的积累及银行借款自筹资金;另外,公司2018年末资产负债率为23.46%,属于适中水平,公司需要抓住目前国内规模化的专业服装设计企业尚较少的有利时机,以号召国内外的优秀设计师,并以内外部设计服务为纽带,大力拓展内外部设计师业务,抢占消费升级、个性化日益凸显年代的市场份额,故综合合理运用股权融资、债务融资、自有资金等结合的方式,才能充分有效地利用资本市场的促进作用,才能更有利地参与服装业的竞争。

所以,货币资金与短期借款的现状,是公司的战略规划、融资结构优化的合理结果,不存在资金使用效率低下的情况;同时,公司一直根据业务的进展情况逐步投入资金,保证合理的资金水平,及时调整融资结构,提高资金使用效率,降低资金使用成本;截至2019年3月末,公司的短期借款已由5.70亿元降低至4.20亿元。

公司货币资金不存在受限或占用情形。

五、报告期内,你公司向前五大供应商合计采购金额占年度采购总额的53.20%。请你公司结合采购政策、产品销售和产品结构变化情况,补充披露前五大供应商的名称,较上年度是否发生重大变化,是否与你公司存在关联关系,并说明你公司采购集中度较高的原因以及是否对主要供应商存在重大依赖。

回复:

1、前五大供应商变化情况

(1)前五大供应商具体情况如下:

2018年前五大供应商明细表			
供应商名称	采购额(万元)	占年度采购总额比例	关联方关系
揭阳市普侨区澳亚服饰有限公司	9,344.59	13.00%	非关联方关系
普宁市辛格仕服饰有限公司	9,149.65	12.73%	非关联方关系
普宁市澳龙服装有限公司	8,712.01	12.12%	非关联方关系
普宁市隆腾发纺织品有限公司	5,701.81	7.94%	非关联方关系
普宁市池尾四青制衣厂	5,322.43	7.41%	非关联方关系
--	38,230.50	53.20%	
2017年前五大供应商明细表			
供应商名称	采购额(万元)	占年度采购总额比例	关联方关系
普宁市澳龙服装有限公司	9,952.10	13.70%	非关联方关系
揭阳市普侨区澳亚服饰有限公司	9,215.82	12.69%	非关联方关系
普宁市辛格仕服饰有限公司	8,461.91	11.65%	非关联方关系
普宁市池尾四青制衣厂	6,697.25	9.22%	非关联方关系
普宁市宝盈利纺织品有限公司	5,263.46	7.25%	非关联方关系
--	39,590.53	54.51%	

(2)前五大供应商的变化以及关联关系情况

公司的采购政策一直按照合同预付款项,收到货物后支付剩余款项,报告期未发生变化。公司前五大供应商主要是服装加工供应商和面料供应商,较为稳定,较上一年度未发生重大变化;公司前五大供应商同公司无关联关系。

(3) 公司采购集中度较高的原因以及是否对主要供应商形成依赖分析

1、采购集中度较高的原因

主要供应商同公司合作多年,对公司产品风格、工艺要求及质量标准非常了解,熟知公司外协加工及采购管理流程,这些主要供应商生产规模较大,且集中采购有利于降低采购成本,便于公司生产计划安排及生产技术指导,有利于降低公司外协加工管理成本,节约公司跟单人员差旅及物流管理成本。

2、是否对主要供应商形成依赖分析

公司所在地区服装加工及面料生产能力较强,服装及面料生产企业较多,公司选择供应商的余地较大,对主要供应商不存在重大依赖。

六、报告期内,你公司向前五大客户销售金额为4.27亿元,占年度销售总额的40.65%。请你公司补充披露前五大客户名称,较上年度是否发生重大变化以及公司是否对个别客户存在重大依赖情形。

回复:

1、前五大客户具体情况如下表

2018年前五大客户明细表				
序号	客户名称	销售额(万元)	占年度销售总额比例	关联方关系
1	匹克公司