证券代码:600146 证券简称:商赢环球 公告编号:临-2019-049

商赢环球股份有限公司关于上海证券交易所《关于对商赢环球股份有限公司2018年年度报告及2019年第一季度报告的事后审核问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

商赢环球股份有限公司(以下简称“公司”)于2019年5月23日收到上海证券交易所下发的《关于对商赢环球股份有限公司2018年年度报告及2019年第一季度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0754号,以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的要求,现就有关情况回复公告如下:

如无特别说明,本回复中简称或名词的释义与公司2018年年度报告相同。

一、关于公司持续经营情况

1.年报披露,2018年公司归母净利润亏损18.28亿元,扣非后归母净利润亏损20.55亿元,公司扣非后归母净利润已连续两年为负。年审会计师认为,公司主业亏损严重,并且预计未来年度继续亏损,表明存在可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。2019年一季度,公司继续亏损8,108万元。请公司补充披露:

(1)结合主营业务经营情况、资产负债情况、盈利能力、现金流情况,说明公司目前的持续经营能力情况;

公司回复:

主营业务经营情况:公司2018年度实现营业收入21.63亿元,营业成本14.15亿元,仅分别较上年同期下降1.14%、0.16%,与上年同期相比变化不大的主要原因是由于2017年8月7日收购DAI经营性资产包,以及2018年5月4日收购AC经营性资产包,其合并范围变化影响了营业收入和营业成本数据的可比性。数据拆分后如下:

单位:万元币种:人民币

商赢环球	2018年	2017年	变动比例
营业收入	216,250.21	218,743.33	-1.14%
营业成本	141,538.13	141,770.90	-0.16%
毛利率	34.55%	35.19%	
剔除DAI和AC	2018年	2017年	变动比例
营业收入	129,053.69	182,179.51	-29.16%
营业成本	100,649.39	124,967.22	-19.46%
毛利率	22.01%	31.40%	

公司主要业务来自环球星光服装业务,营业收入下降主要受服装业务下降的影响,剔除DAI和AC的影响,2018年环球星光实现营业收入12.91亿元,营业成本10.06亿元,分别较上年同期下降29.16%、19.46%。对主营收入具体分析如下:

单位:万元币种:人民币

	2018年	2017年	变动比例
自有品牌	20,843.70	35,944.33	-42.01%
ODM	17,379.47	30,555.86	-43.12%
OEM	52,136.81	74,891.44	-30.38%
运动品牌代工	14,483.58	19,367.82	-25.22%
合计	104,843.56	160,759.45	-34.78%

综上分析,环球星光原有业务中服装业务量在2018年度大幅下降,比2017年度下降34.78%,其中自有品牌和ODM业务分部下降42.01%和43.12%。尤其2018年下半年下降幅度较大,与上半年比,下半年下降幅度达72%。

自有品牌和ODM业务下降,主要是2018年度美国传统零售业受电商冲击影响,市场竞争加剧,盈利空间不断受到挤压,导致美国百货行业交易遇冷。公司部分主要客户包括梅西百货在内的美国各大百货公司对公司的采购量未达到预期。同时2018年,环球星光美国子公司销售总监Larry Weber以及过往总监Eileen Bushman的离职,以及美国团队部分员工也因为个人原因陆续离职,都对公司的业务产生了重大影响。

OEM业务下降,主要是受公司第一大客户Kellwood的影响。Kellwood在2017年度环球星光的营业收入占比高达30%。自环球星光对Kellwood的收购谈判陷入僵局并拟终止此项收购以来,Kellwood对公司的订单量明显下降。2018年上半年Kellwood的订单收入为2.5亿元,毛利率19.06%,自2018年第三季度以来,Kellwood的订单收入逐步减少为零,从而直接影响到环球星光的收入和利润。公司第一大客户的流失,对未来环球星光的持续经营产生较大影响。

运动品牌代工:Under Armour是环球星光的第二大客户,其在2017年度环球星光的营业收入占比为9.1%。由于Under Armour的销售同比增速放缓,对环球星光的采购订单量也持续下降,2018年上半年Under Armour对公司贡献的营业收入为人民币6,464.97万元,与上年同期比下降15.5%,2018年下半年与同期比下降69.6%,并最终停止了对公司的订单采购。

资产负债情况:2018年末公司资产总额22.79亿元,较上年末下降45.82%,主要因商誉减值导致资产商誉比上年末减少13.66亿元;2018年末公司负债总额11.01亿元,较上年末下降9.75%,主要因应付收购款减少2.84亿元;期末所有者权益总额11.79亿元,较上年末下降60.54%,主要因2018年亏损18.3亿影响未分配利润所致。期末整体资产负债率从年初的28.99%上升到年末的48.29%,负债率上升。

盈利能力、现金流情况:公司2018年度实现营业收入21.63亿元,归母净利润亏损18.28亿元,主要由于前述主营业务经营情况变化,2018年下半年收入下降幅度较大,与上半年比,收入下降幅度达72%,且预计短期内好转的可能性较小,导致2018年计提资产减值损失达17.31亿元,详细情况如下表:

单位:人民币元

编号	项目名称	本期发生额
1	坏账损失	53,548,353.31
2	存货跌价损失	92,616,821.60
3	固定资产减值损失	1,276,430.42
4	无形资产减值损失	178,899,207.55
5	商誉减值损失	1,404,730,597.10
7	合计	1,731,071,409.98

2019年1季度,公司继续亏损8,108万元,主要由于收入比上年同期下降40%,导致毛利下降8,006万元。

现金流情况方面,2018年经营活动产生的现金流量净额负4.09亿元,比上年同期下降454.14%,主要因合并范围变化及购买商品支付的现金同比增长53.08%所致;投资活动产生的现金流量净额1.10亿元,主要由于投资支付的现金减少;筹资活动产生的现金流量净额4.2亿元,主要由于偿还债务支付的现金减少4.38亿元所致。期末现金及现金等价物余额2.67亿元。

综上,公司2018年因主业收入大幅下降,经营业绩大幅下滑,盈利能力下降,对公司持续经营产生了较大的不利影响。预计2019年主营业务收入将存在持续下滑的可能,为此,公司将逐步调整产业结构,努力拓展、培育新的产业增长点,以增强公司持续发展能力。

(2)结合国外及国内业务开展的具体情况,说明改善持续经营能力措施的具体进展;

公司回复:

公司年末未分配利润亏损191,481.39万元,本年度主要子公司主业亏损严重,且预计短期内难以扭转,为此,公司将逐步调整境外服装产业布局,以扭转境外子公司主业下滑趋势,在实现服装业务平稳经营的基础上,重点发展国内市场,逐步实现“走回来”战略,通过体育文化产业与零售产业的相互协同,打造以商赢旗下品牌为核心的新零售生态圈,以增强公司可持续发展能力和竞争力,实现公司阶段性发展目标。具体措施为:

① 对现有业务整合发展。针对中美贸易摩擦的不断升级及环球星光目前经营亏损的不利影响,公司将采取措施整合重组服装板块资源,以逐步降低境外子公司亏损,缓解对公司经营业绩的压力。未来。公司将立足于“走回来”的战略,积极应对日趋复杂的市场变化,通过对现有产业结构的整合调整实现主营业务的稳定经营并逐步提高盈利水平。

② 大力拓展国内市场,开拓新业务渠道,利用商赢电商的社交化电商平台,实现公司线上线下的立体化发展,打造新零售业态。同时,持续发展健身房开店规模,形成规模化效应,扩大品牌影响力,增加客户黏性,助推服装主业发展,提升服装业务的销售规模和盈利能力。公司投资的商赢电商开发的微信平台“麦芽小镇”已经具备上线运营条件,已实现社会公众通过微信平台购物功能,目前正在完善过程中,计划2019年下半年加大推广力度。健身房业务已实现2家门店运营,2019年下半年将继续增加开店数量。

③ 重视人才引进,完善内部职业发展培育。公司将聚焦各领域专业人才的引进,做好公司内部各岗位人才的规划储备工作,优化考核体系,完善绩效制度,激发员工积极性、主动性和创造性,开展员工关怀,丰富员工生活,增强企业凝聚力,保障公司的可持续发展。

(3)结合2019年第一季度继续大额亏损的情况,就公司盈利能力和可持续经营能力面临的重大不确定性做出有针对性的风险提示。

公司回复:

由于受到多种因素叠加影响,公司2019年第一季度继续大额亏损,对此,公司董事会和管理层将致力于公司的经营改善,使公司摆脱亏损的局面。现就公司盈利能力和可持续经营能力面临的重大不确定性做出如下风险提示:

①经营风险

2018年度,由于受电商冲击影响,美国传统零售业盈利空间不断受到挤压,公司的主要客户为缓解库存压力对公司的服装产品采购量持续下降,同时,受美国零售业大环境影响,公司境外子公司的部分高端人才流失,都对公司的业务产生了重大影响。而在2018年下半年,由于多方面因素导致公司第一大客户kellwood和第二大客户Under Armour流失,据测算,公司前两大客户预计将直接影响公司未来业务量减少40%。公司2018年度和2019年一季度的主要财务指标如下:

单位:人民币元

期间	营业收入	营业利润	净利润
2018年度(经审计)	2,162,502,055.02	-2,058,301,605.73	-1,830,564,386.98
2019年1-3月(未经审计)	345,671,234.45	-81,485,064.12	-81,919,887.06

综上,公司预计 2019年及未来经营业绩难以短期恢复,存在经营状况进一步恶化的风险。鉴于当前形势,公司管理层高度重视,在经过一系列讨论研究后,决定调整公司的战略发展方向,即在发展服装主业的同时,将公司发展重心由境外转至国内,大力拓展国内市场,扩大公司在国内的销售渠道,增加新的收入、利润增长点。

②存货变现风险

截至2018年12月31日,公司存货账面价值为38,599.40万元,占总资产的比例已达16.94%。公司存货是在正常生产经营过程中形成的,存货余额由于业务类型的变化有所增加,占用了公司较多的营运资金,此外,服装具有流行趋势及消费者偏好变化较快的特点。消费者对产品需求的意外或快速变化,可能会导致公司存货积压并出现贬值,从而可能对公司的经营业绩造成不利影响。

③人才流失风险

受美国零售业大环境影响,公司境外子公司的部分管理、设计和销售团队成员先后离职,核心人员的流失间接对公司经营产生一定的影响。公司一方面将通过继续完善和改进现有激励机制,提升人文关怀,增加员工归属感和忠诚度,将员工利益与公司效益目标相统一,实现企业和员工的双赢。另一方面,公司会更注重对现有岗位人才的持续培养,形成不同梯队层级的管理、技术、市场团队,同时注重人才的培育、接力,避免重要岗位核心人员断层。

④贷款逾期风险

鉴于公司目前的经营状况以及资金现状,公司存在一定的贷款逾期风险,截至目前公司已到期未支付的应付票据总计美金159.16万元,其中公司控股子公司环球星光全资子公司Star Ace和Orient Gate已到期未支付的应付票据金额分别为29.5万美元、129.65万美元。公司不排除未来还存在公司及控股子公司贷款逾期事项的可能性,为了降低贷款逾期可能对公司产生的影响,公司将督促控股子公司尽快偿还上述逾期贷款,并与相关银行协商达成还款计划和具体方案。

⑤定金返还风险

截至目前,公司与重大资产重组交易对方Sino Jasper均已按照《承诺函》约定的第一和第二条履行了各自的义务,且公司已收到交易对方返还的第一笔2,000,000美元和第二笔2,350,321.88美元以及第三笔600,000美元,共计4,950,321.88美元。尚余32,908,678.12美元Sino Jasper将根据《承诺函》中第三点约定Sino Jasper在其向公司支付2,350,321.88美元后的三年偿付期内对其余定金部分予以清偿,每月至少返还600,000美元。

公司经营管理层将根据交易对方出具《承诺函》的时间安排,积极督促交易对方履行定金返还事宜,但在公司尚未实际收到交易对方返还的全部定金之前,定金无法完全收回的风险客观存在,敬请广大投资者及时关注公司在上海证券交易所网站及指定信息披露媒体发布的相关公告并注意投资风险。

2.年审会计师认为,公司部分美国下属公司的核心设计人员离职、销售团队流失,导致相关公司2018年销售收入下降明显,经营亏损严重,同时公司没能及时采取有效应对措施,公司主要技术人员、销售人员管理的内部控制存在重大缺陷。请公司补充披露:

(1)核心设计人员流失前后的人数、级别、职位、主要涉及品牌等具体对比情况;

公司回复:

主要设计人员变动情况如下:

级别/职位	负责品牌	2018年底	2017年底	变动	2018年离职人数	2018年新增人数
总设计师	设计部门负责人	0	1	-1	-1	0
设计总监	自有品牌	1	2	-1	-2	1
	ODM	1	1	0	0	0
	小计	2	3	-1	-2	1
首席设计师	自有品牌	7	16	-9	-9	0
	小计	7	16	-9	-9	0
高级设计师	自有品牌	4	6	-2	-6	4
	ODM	0	1	-1	-1	0
	小计	4	7	-3	-7	4
合计		13	27	-14	-19	5

2018年,公司高级以上设计师人数为13人,比上年减少14人。其中,设计部门负责人Eileen Bushman于2018年离职,Eileen在2007年加入公司,服务超过10年以上,是公司整体设计和产品开发的核心人物。2017年公司有3名设计总监,其中Jeremiah Paul Kingsland和Sandra Parry负责自有品牌的设计,分别于2008年和2010年加入公司,但都由于工作合同到期且个人发展原因在2018年下半年和上半年分别离职。总设计师和设计总监的离职对公司整体设计水平造成了较大的影响。2018年首席印花设计师人数为7人,较2017年底减少9人,公司首席印花设计师均服务于自有品牌。离职的9人中有1人为2004年入职,经验丰富;还有5人在2017年入职,因工作安排等原因未继续工作;其余3人分别在2015年和2016年任职,也因个人原因提出离职。

(2)销售团队流失前后对比情况,包括人数、服务客户和销售额;

公司回复:

公司美国子公司销售人员2018年和2017年对比如下:

职位	2018年底	2017年底	变动	2018年离职人数	2018年新增人数
销售人员	3	12	-9	-10	1
销售助理	3	8	-5	-6	1
合计	6	20	-14	-16	2

2018年公司销售、销售助理分别离职9人、5人,仅新增销售和销售助理各1人。公司销售团队主要由销售人员和销售助理组成,一般由1名主要销售人员负责1-4家客户,配备1-4名销售助理。自有品牌和ODM业务主要客户和销售额的对比如下表所示:

币种:人民币单位:万元

客户	2017年底人数	2018年底人数	2017年收入	2018年收入	变化
Target	3	0	13,599.77	717.29	-12,881.98
Evine	1	1	8,012.90	5,445.89	-2,567.01
Dillards	2	1	984.90	1,574.50	589.60
Macy's	1		9,184.24	4,783.65	-4,400.59
Maurices, Kohl's	2	1	10,644.38	9,447.59	-1,196.79
FRED MEYER	2		3,623.95	1,152.53	-2,471.42
小计	11	3	46,050.14	23,121.95	-22,928.19

销售部门负责人Lawrence Webber因个人发展原因提出离职,他负责整个销售体系客户的维护,拥有终端客户渠道的资源。另有3位2009年前入职的高级销售人员,分别负责Dillards、Fred Myers和Evine,也在2018年因合同到期和个人发展原因选择离开公司。销售主管的离职也带走了团队的销售助理,导致2018年销售助理共离职5人。

(3)说明核心设计人员离职、销售团队流失的原因、对公司经营的具体影响、拟采取加强相关管理内部控制的措施。

公司回复:

公司核心设计人员和销售团队流失,主要原因是传统零售业行业景气度下降导致公司美国子公司业绩下滑,影响部分高级人才对公司前景的担忧,同时中美贸易摩擦及由于业绩下滑导致业绩压力增加间接影响部分高级人才的就业选择等综合因素影响。

目前,环球星光管理团队正竭力稳定目前的销售和设计团队,在有限的人员范围内满足客户的需求。同时做好内部各岗位的人才储备,特别是高端核心人才,优化考核体系,完善绩效考核制度,以激发工作积极性,增强企公司凝聚力,保障公司的可持续发展。

二、关于主营业务经营情况

3.年报披露,公司各季度分别实现营业收入5.70亿元、8.21亿元、4.80亿元、2.92亿元,实现归母净利润1022.81万元、2398.74万元、-7919.56万元、-17.83亿元,实现扣非后归母净利润147.73万元、1764.93万元、-7926.42万元、-19.95亿元,经营活动产生的现金流量净额692.61万元、-2.43亿元、-1.58万元、-1487.01万元。其中,主要子公司环球星光报告期内亏损9.7亿元。请公司补充披露:

(1)报告期内各季度业绩波动幅度较大,三、四季度出现连续下滑,请公司结合分季度经营数据情况,补充披露业绩波动的原因及合理性;

公司回复:

公司2018年各季度分别实现营业收入5.70亿元、8.21亿元、4.80亿元、2.92亿元,实现归母净利润1,022.81万元、2,398.74万元、-7,919.56万元、-17.83亿元。由于业务收入的波动,经营业绩大幅波动,特别是三季度开始营业收入大幅下滑影响业绩大幅下降,导致四季度由于商誉等资产出现大幅减值产生巨额亏损。业绩大额亏损的主要原因为公司子公司环球星光业绩大幅下降的影响。

公司主业为服装,服装业务全部集中在子公司环球星光,其营业收入占公司总收入的95%以上。2018年报告期其服装业务变动情况如下:

服装业务收入变动情况

币种:人民币单位:万元

	2018年上半年	2018年下半年	增减%
-自有品牌	12,913.53	7,930.17	-38.6%
-ODM	9,763.93	7,615.54	-22.0%
-OEM	59,510.10	7,110.29	-88.1%
-DAI	26,332.77	31,725.63	20.5%
-AC	922.27	4,872.34	428.3%
-AC零售其他品牌	2,231.83	9,444.60	323.2%
成衣业务小计	111,674.43	68,698.58	-38.5%

自有品牌和ODM业务(自有品牌-公司设计产品,并以自有品牌销售;ODM-向客户提供产品设计方案,最终产品贴加客户标签的业务模式):两类设计产品均销售给综合卖场,这部分业务营业收入在报告期内持续下降,主要是报告期内美国传统零售业受电商冲击影响,市场竞争加剧,盈利空间不断受到挤压,导致美国百货行业交易遇冷。公司部分主要客户包括Macy's、Evine、Kohl's等在内的美国各大百货公司对公司的采购量未达到预期。同时2018年,环球星光美国子公司销售总监、设计总监等高级管理和技术人员的离职,对公司的业务产生了重大影响。

OEM业务(根据客户提供的产品设计方案进行生产,并贴客户标签的代工业务模式)下降,主要是受Kellwood和Under Armour的影响。Kellwood在2017年度环球星光的营业收入占比高达30%。自环球星光对Kellwood的收购谈判陷入僵局并拟终止此项收购以来,Kellwood对公司的订单量明显下降。2018年上半年Kellwood的订单收入为2.5亿元,自2018年第三季度以来,Kellwood的订单收入逐步减少为零,从而直接影响到环球星光的收入和利润。Under Armour是运动品牌业务主要客户,其在2017年度环球星光的营业收入占比为9.1%。由于Under Armour的销售同比增速放缓,对环球星光的采购订单量也持续下降,2018年上半年Under Armour对公司贡献的营业收入为人民币6,464.97万元,与上年同期比下降15.5%,2018年下半年与上年同期比下降69.6%,并最终停止了对公司的订单采购。公司两大客户的流失,对未来环球星光的持续经营产生较大影响。

如上所述,环球星光由于主营业务收入大幅下降导致经营业绩亏损,同时由于电商冲击大环境影响和人才流失影响的持续性,导致环球星光整体经营情况的恶化,影响环球星光对未来经营预期下降,导致相关商誉和无形资产等出现大额减值,造成公司2018年度整体业绩出现大额亏损。

(2)经营活动产生的现金流量净额持续减少,全年经营活动产生的现金流量净额-4.09亿元,请公司结合各季度经营活动流入流出项目情况,补充披露经营活动产生的现金流量净额大幅流出的原因及合理性;

公司回复:

报告期经营活动产生的现金流量净额大幅流出的主要原因为经营业绩大幅下滑导致经营亏损(调整资产减值及折旧摊销并扣非后净利润亏损2.8亿元),以及报告期库存商品增加的影响。报告期现金流变动具体分析如下:

一、二季度公司分别实现营业总收入5.70亿元、8.21亿元,实现归母净利润1022.81万元、2398.74万元,经营趋势向好,但一、二季度经营活动产生的现金流量净额为负23,623.30万元,现金净流出较大,主要由于随着二季度收入大幅增长44.0%,销售商品收到的现金由于应收款账期增加及赊销比例的上升仅增长38.7%,同时由于当期商品采购增加,购买商品支付的现金由于存货备货的增加而增长52.0%,所以导致净现金流入为负。

下半年三、四季度分别实现营业总收入4.80亿元、2.92亿元,实现归母净利润-7,919.56万元、-17.83亿元,营业总收入环比下降41.5%和139.1%,营业总收入的大幅下滑影响经营业绩大幅降低并出现亏损,现金流持续净流出。三季度经营活动产生的现金流量净额为-15,754.66万元,四季度经营活动产生的现金流量净额为-1,487.01万元,现金净流出额呈下降趋势。与二季度比,主要变动因素为三季度营业总收入环比下降41.5%,销售商品收到的现金由于前期销售本期回款较多仅下降19.2%,而购买商品支付的现金由于本期支付前期采购款较大影响仅下降22.8%,导致三季度经营现金净流量出现负数。四季度营业总收入环比下降39.1%,销售商品收到的现金下降29.6%,而购买商品支付的现金由于业务量大幅萎缩而下降77.3%,所以,影响四季度经营活动产生的现金流量净流出额大幅下降,但由于业务量大幅下降而期间费用未能有效降低,导致四季度经营活动产生的现金流量净额为负。

综上,公司认为经营活动产生的现金流量净额大幅流出以及波动是合理的。

(3)环球星光对公司净利润影响达到10%以上,请按照《2号准则》第二十七条的相关规定,补充披露其经营情况等信息。

公司回复:

公司将在2018年年度报告年报中,“第四节经营情况讨论与分析,二、报告期内主要经营情况,(七)主要控股参股公司分析”,补充披露对公司净利润影响达到10%以上的主要子公司环球星光的主业经营数据。具体如下:

币种:人民币单位:元

环球星光国际控股有限公司	2018年	2017年	变动比例
营业收入	2,146,622,670.44	2,185,669,598.14	-1.79%
营业成本	1,399,041,118.95	1,411,760,505.09	-0.90%
营业利润	747,581,551.49	773,909,093.05	-3.40%
毛利率	34.83%	35.41%	

其中主营业务相关数据如下:

环球星光国际控股有限公司	2018年	2017年	变动比例
主营业务收入	2,028,001,709.94	2,126,748,623.83	-4.64%
主营业务成本	1,340,627,141.35	1,384,708,729.75	-3.18%
主营业务利润	687,374,568.59	742,039,894.08	-7.37%
主营业务毛利率	33.89%	34.89%	

报告期内环球星光业绩大幅下降,净利润亏损9.7亿元,业绩亏损的主要原因为主要客户流失、传统零售业受电商冲击导致业务量大幅下滑,同时,业绩下滑导致商誉资产减值,造成环球星光产生业绩大额亏损。

4.年报披露,公司经营Chadwick's、MetroStyle、TerritoryAhead、Travelsmith Outfitters和ChasingFireFlies品牌均为公司子公司环球星光于2017年8月收购的DAI旗下自有品牌,其收入与去年同期相比增加明显,主要是由于合并报表范围影响。其中,Chadwick's、MetroStyle、TerritoryAhead、Travelsmith Outfitters营业收入同比分别增长122.80%、102.86%、96.25%、150.38%,ChasingFireFlies实现营业收入1.26亿元,同比增长22%。请公司补充披露:

(1)DAI旗下品牌营业收入大幅增长的原因及合理性、ChasingFireFlies实现营业收入存在差异的原因及合理性;

公司回复:

(1)DAI旗下品牌营业收入比上年大幅增长的主要原因是合并财务报表合并范围不同的影响。公司2017年8月收购DAI经营性资产包,因此这些品牌在2017年并入合并报表的营业收入仅为2017年8-12月份的数据,而2018年并入合并报表的营业收入为2018年全年数据,因此导致各品牌两年数据的增长率水平出现较大变化。

各品牌具体分季度的数据如下:

单位:万元币种:人民币

品牌	2017年第三季度	2017年第四季度	2018年第一季度	2018年第二季度	2018年第三季度	2018年第四季度
Chadwick's	3,210.59	5,551.20	4,674.92	5,130.85	4,441.12	5,274.41
Metro Style	855.75	1,630.89	1,326.70	1,156.00	1,177.78	1,383.80
Territory Ahead	1,198.97	2,778.21	1,640.74	1,902.35	1,807.30	2,454.74
Travelsmith Outfitters	3,834.40	1,392.41	3,398.38	4,132.07	3,291.26	2,265.30
Chasing FireFlies	2,458.73	7,869.87	2,053.99	916.77	4,070.29	5,559.63
合计	11,558.44	19,222.58	13,094.73	13,238.04	14,787.75	16,937.88

Chadwick's、Metro Style以及Territory Ahead这三个品牌每个季度的收入相对平稳,每年第四季度进入销售旺季。

Travelsmith Outfitters,主营年长者的旅行专用服饰等,由于其品牌定位的特殊性,销售旺季主要在第二季度,2018年前两季度的营业收入占全年58%,而2017年上半年数据并未纳入。因此2018年营业收入的增长率相较其他品牌会较高。

Chasing FireFlies,该品牌主营万圣节等主题童装、戏装、便服、特殊场合服饰等,由于万圣节、圣诞节等美国重要节日集中在第四季度,因此第三、四季度为销售旺季,而前两季度销售远不能与后两季度相比,2018年前两季度的营业收入占全年仅24%,而2017年上半年数据并未纳入。因此Chasing FireFlies的2018年营业收入增长率相较其他品牌会较低。

(2)上述品牌在各城市和销售终端的销售收入及同比变动情况。

公司回复:

DAI均为线上销售,客户遍及美国各州。而DAI的销售终端即为各品牌的网站,销售终端的销售收入及同比变动情况即个品牌销售收入及同比变动情况。

附表为原始统计的各品牌在美国各州销售收入同比变动表,包含了计入其他业务收入的运费收入。

品牌	美国州	2018年销售收入(美元)	2017年销售收入(美元)	同比增长(%)
Chadwick's	AA(military)	353.01	194.19	82%
Chadwick's	AE(military)	13,544.76	8,993.05	51%
Chadwick's	AK	71,961.85	40,858.25	76%
Chadwick's	AL	647,434.12	273,456.99	137%
Chadwick's	AP(military)	4,885.27	2,885.61	70%
Chadwick's	AR	294,439.85	118,653.71	148%
Chadwick's	AZ	482,202.33	177,258.37	172%
Chadwick's	CA	2,912,995.58	1,204,114.71	142%
Chadwick's	CO	696,961.14	323,623.63	115%
Chadwick's	CT	593,308.91	268,844.07	121%
Chadwick's	DC	123,108.98	55,668.86	121%
Chadwick's	DE	165,793.77	69,348.17	139%
Chadwick's	FL	1,698,866.55	572,883.20	197%
Chadwick's	GA	1,212,860.00	514,419.54	136%
Chadwick's	GU(Guam)	475.26	377.07	26%
Chadwick's	HI	42,056.28	16,400.78	156%
Chadwick's	IA	331,182.26	148,378.52	123%
Chadwick's	ID	207,065.46	91,947.80	125%
Chadwick's	IL	1,308,982.43	600,291.35	118%
Chadwick's	IN	617,480.38	285,092.41	117%
Chadwick's	KS	309,588.14	134,044.58	131%
Chadwick's	KY	504,053.01	228,099.51	121%
Chadwick's	LA	596,924.09	244,230.46	144%
Chadwick's	MA	1,032,003.70	479,474.43	115%
Chadwick's	MD	1,137,827.47	541,010.66	110%
Chadwick's	ME	227,681.47	113,881.36	100%
Chadwick's	MI	1,172,967.29	537,588.00	118%
Chadwick's	MN	537,006.35	246,823.70	118%
Chadwick's	MO	613,318.54	271,505.59	126%
Chadwick's	MS	383,710.80	164,397.93	133%
Chadwick's	MT	147,387.50	59,715.59	147%
Chadwick's	NC	1,306,926.87	602,231.87	117%
Chadwick's	ND	87,296.46	42,246.99	107%
Chadwick's	NE	208,515.30	85,637.38	143%
Chadwick's	NH	263,524.76	118,023.25	123%
Chadwick's	NJ	1,258,673.51	590,210.15	113%
Chadwick's	NM	250,418.32	109,411.22	129%
Chadwick's	NS	0	0	0%
Chadwick's	NV	255,572.33	110,878.22	130%
Chadwick's	NY	2,875,661.92	1,356,145.42	112%
Chadwick's	OH	1,273,660.13	591,341.90	115%
Chadwick's	OK	359,239.21	152,730.54	135%
Chadwick's	OR	360,072.40	159,405.97	126%
Chadwick's	PA	1,903,049.73	877,123.10	117%
Chadwick's	PR(Puerto Rico)	41,437.56	8,730.36	375%
Chadwick's	RI	165,728.73	71,466.04	132%
Chadwick's	SC	667,819.78	280,305.89	138%
Chadwick's	SD	113,391.35	40,558.17	180%
Chadwick's	TN	902,916.04	392,565.13	130%
Chadwick's	TX	2,162,096.09	869,408.78	149%
Chadwick's	UT	456,174.87	211,343.54	116%
Chadwick's	VA	1,413,008.88	681,998.51	107%
Chadwick's	VI(VirginIslands)	20,139.80	3,544.95	468%
Chadwick's	VT	125,097.94	60,660.13	106%
Chadwick's	WA	629,481.27	294,570.01	114%
Chadwick's	WI	645,890.69	298,245.78	117%
Chadwick's	WV	245,241.47	109,862.61	123%
Chadwick's	WY	110,912.15	51,836.15	114%
MetroStyle	AE	1,562.58	794.84	97%
MetroStyle	AK	10,715.23	7,851.24	36%
MetroStyle	AL	227,824.03	111,558.21	104%
MetroStyle	AP	1,011.56	1,142.66	-11%
Metro Style	AR	98,500.20	49,439.39	99%
Metro Style	AZ	109,853.01	54,259.00	102%
Metro Style	CA	751,989.31	342,689.11	119%
Metro Style	CO	131,893.27	61,960.85	113%
Metro Style	CT	100,786.67	46,504.73	117%
Metro Style	DC	54,981.56	29,166.47	89%
Metro Style	DE	46,470.18	22,494.78	107%
Metro Style	FL	612,856.77	255,552.30	140%
Metro Style	GA	444,488.38	208,839.27	113%
Metro Style	GU	92.55	53.19	74%
Metro Style	HI	10,986.87	3,727.37	195%
Metro Style	IA	49,963.88	25,385.82	97%
Metro Style	ID	27,905.63	12,672.02	120%
Metro Style	IL	449,812.60	230,008.44	96%
Metro Style	IN	158,704.02	72,857.52	118%
Metro Style	KS	52,055.43	25,314.92	106%
Metro Style	KY	103,096.35	49,366.15	109%
Metro Style	LA	230,765.99	115,561.26	100%
Metro Style	MA	174,968.11	78,753.31	122%
Metro Style	MD	405,020.49	203,284.78	99%
Metro Style	ME	23,803.71	12,200.13	95%
Metro Style	MI	325,624.84	161,596.40	102%
Metro Style	MN	84,371.25	40,263.37	110%
Metro Style	MO	176,588.59	86,623.30	104%
Metro Style	MS	174,968.32	96,941.76	80%
Metro Style	MT	23,743.68	7,157.73	232%
Metro Style	NC	346,878.06	174,722.46	99%
Metro Style	ND	14,676.50	5,266.42	179%
Metro Style	NE	37,950.90	19,366.44	96%
Metro Style	NH	23,133.13	13,606.98	70%
Metro Style	NJ	333,075.82	170,020.25	96%
Metro Style	NM	52,650.56	24,914.98	111%
Metro Style	NV	87,157.94	34,454.85	153%
Metro Style	NY	808,855.13	376,534.31	115%
Metro Style	OH	315,026.29	158,931.43	98%
Metro Style	OK	77,273.96	37,117.24	108%
Metro Style	OR	45,893.80	21,505.28	113%
Metro Style	PA	383,195.70	188,694.56	103%
Metro Style	PR	24,192.92	6,305.26	284%
Metro Style	RI	26,994.96	13,013.99	107%
Metro Style	SC	196,829.39	100,741.87	95%
Metro Style	SD	14,328.98	7,835.10	83%
Metro Style	TN	243,760.10	120,125.69	103%
Metro Style	TX	656,732.44	317,854.45	107%
Metro Style	UT	50,224.26	24,268.24	107%
Metro Style	VA	304,879.55	149,563.06	104%
Metro Style	VI	12,412.91	1,567.75	692%
Metro Style	VT	10,259.64	4,118.76	149%
Metro Style	WA	106,638.60	52,266.20	104%
Metro Style	WI	112,845.48	54,888.54	106%
Metro Style	WV	44,874.64	19,176.13	134%
Metro Style	WY	17,469.35	8,769.41	99%
Territory Ahead	AA	69.57	113.58	-39%
Territory Ahead	AE	4,119.96	2,193.58	88%
Territory Ahead	AK	31,213.23	17,088.88	83%
Territory Ahead	AL	134,069.32	65,559.48	105%
Territory Ahead	AP	1,491.46	786.87	90%
Territory Ahead	AR	90,159.91	47,410.71	90%
Territory Ahead	AZ	276,908.95	134,452.12	106%
Territory Ahead	CA	1,851,971.54	903,982.67	105%
Territory Ahead	CO	450,281.62	246,468.66	83%
Territory Ahead	CT	226,686.18	131,882.60	72%
Territory Ahead	DC	51,504.03	27,351.65	88%
Territory Ahead	DE