

浙江乔治白服饰股份有限公司首次公开发行股票发行公告

保荐人 (主承销商) :



华泰联合证券
HUATAI UNITED SECURITIES

称”相同且“有效身份证明文件号码”相同的多个证券账户(以2012年7月3日(T-1,周二)账户净资产余额为0)参与本次网上发行申购,以深交所交易系统确认的该投资者的第一笔申购为有效申购,其余申购均为无效申购。

(3)投资者必须遵守相关法律法规和中国证监会的有关规定,并自行承担相应的法律责任。

2、申购程序
(1)办理开户登记

参加本次“乔治白”股票网上发行的投资者须持有中国结算深圳分公司的证券账户卡。尚未办理开户登记手续的投资者,必须在网上申购日,即2012年7月4日(T日,周二)前办妥证券账户卡开户手续。

(2)网上足额申购资金

参与本次“乔治白”网上申购的投资者,应在网上申购日2012年7月4日(T日,周二,含该日)前在具备深交所联网的证券交易网点开立资金账户,并根据自己的申购量存入足额的申购资金。

申购程序与在二级市场买入深交所上市股票的方式相同,即:投资者当面委托时,填写好申购委托单的各项内容,持本人身份证、证券账户卡和资金账户卡(确认资金存款余额必须大于或等于申购所需款额)到申购者开市的与深交所联网的各证券交易网点办理委托手续,柜台经办人员查验投资者交付的各项证件,复核无误后即可接受委托。投资者通过电话委托或其他自助委托方式时,应按各证券交易网点要求办理委托手续。

3、配号与抽签

若网上有效申购总量大于本次网上最终发行量(若发生网上向下网回,网上最终发行量为1,232.5万股减去网上回拨部分的股数,并相应增加中签号码个数),则采取摇号抽签确定中签号码的方式进行配售。

(1)申购配售日期

2012年7月5日(T+1,周四),各证券公司将申购资金划入中国结算深圳分公司的结算银行账户。

2012年7月5日(T+1,周四),进行摇号、验资、配号,中国结算深圳分公司将实际到账的有效申购资金划入新股申购资金专户。保荐人(主承销商)会同中国结算深圳分公司及立信会计师事务所(特殊普通合伙)和《证券时报》和《证券日报》的《浙江乔治白服饰股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要》及披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的招股意向书全文,特别是其中的“重大事项提示”及“风险提示”章节,充分理解发行人的各项风险因素,谨慎判断其经营状况及投资价值,并审慎做出投资决策。发行人交付政治、经济、行业及经营管理环境可能发生的变化,由此可能导致的投资风险应由投资者自行承担。

3、本次网下发行股票无流通限制及锁定安排,自本次发行的股票在深交所上市交易之日起开始流通。该投资者务必注意由于上市首日股票流通量增加导致的投资风险。

目前,公司所处行业为服装及其他纤维制品制造业,中国证监会公布的公司发布的行业最近一个月平均流动市值为22.45倍(截止2012年6月29日),请投资者决策时参考。本次发行价格23.00元/股对应的2011年摊薄后市盈率为24.73倍,高于行业最近一个月平均流动市盈率10.16%,存在未来发行人估值水平高于行业平均市盈率水平回归,股价下跌幅度投资者带来损失的风险。

5、发行人本次募投项目的计划所需资金量为38050.05万元,按本次发行计算的预计募集资金量为56.695万元,超出发行人计划所需资金量,超出比例为49.00%,存在因取得募集资金导致净资产规模大幅度增加对发行人的生产经营管理和风险控制能力、财务状况、盈利水平及股东长远利益产生重要影响的风险。

6、市场风险

本公司所处的传统服装行业企业众多,行业壁垒较低,为充分竞争行业。本公司主要产品为“乔治白”品牌的职业装、男装及休闲商务服装等,职业装市场的竞争尤为严重,竞争激烈。

目前,公司同行业竞争对手有雅戈尔、报喜鸟、美特斯·邦威、杉杉、杉杉、波司登、利之星等,除上述竞争对手外,市场上还存在正装品牌通过收购职业装生产与经营较为容易,潜在的市场竞争资本。同时,越来越多的国际品牌进入中国,如高岛屋商场,并逐渐向中高端市场渗透。服装企业已在质量、价格、品牌、规模、广告宣传、商业模式、商品品牌等全方位开展竞争。

与上述公司相比,本公司存在品牌知名度弱和市场竞争有年等方面的差距。若发行人不能及时提升市场占有率和竞争力,应对更为激烈和复杂的市场竞争,则产品市场占有率和盈利能力将面临下降的风险。

2、宏观经济波动及重大事件带来的经营风险

服装行业在宏观上依赖于全球宏观经济发展的持续稳定发展,若出现宏观经济持续波动或发生其他重大事件,导致市场对服装的需求下降,则本公司的财务状况和经营业绩将会受到影响。

7、经营风险

(1)产品市场过于集中的风险

公司目前主要客户为服装企业,服装企业集中度较高,2009年、2010年、2011年前三职业装销售收入占主营业务收入的比例分别为78.84%、82.28%、86.87%。若因客户经营情况恶化、转移交易,或市场对职业装的需求降低,则公司存在销售收入和利润大幅下滑的风险。

(2)产品销售季节性波动的风险

由于从事职业装行业,职业装的销售一般集中在下半年,同时不同季节的服装价格具有较大的差异,因此职业装行业的销售具有一定的季节性特征。报告期内,公司2009年、2010年、2011年下半年的职业装营业收入占公司当年营业收入的比重分别为72.71%、65.41%和57.52%。公司主要产品销售的季节性特征会对公司的生产经营业绩产生不利影响。

目前,现金流稳定性带来不利的影响。

(3)存货余额较大的风险

报告期内,公司存货余额逐年增大,存货占流动资产的比例逐年上升。报告期内各期末,公司存货主要构成及变动情况如下表:

项目	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
存货余额(万元)	15,317.67	11,710.83	7,313.37
其中:原材料(万元)	3,797.91	3,055.80	1,832.68
库存商品(万元)	10,325.55	7,043.51	4,352.89
存货余额(万元)	12,833.40	9,509.08	5,703.73
存货余额占流动资产的比例	40.86%	33.62%	30.13%
存货周转率(次/年)	2.83	2.74	2.99

公司存货是在正常生产经营过程中形成的,报告期内,公司存货周转率提高,占用了公司较多的营运资金,未来若公司经营所处的市场环境发生不利变化或竞争加剧,可能导致存货高库存或存货跌价或变现困难,从而对发行人经营业绩产生不利影响。

(4)代理商与加盟商的关联管理的风险

公司职业装销售采取以直营职业装营销中心为主,代理销售为辅的销售模式。零售专卖市场采取直营店与特许经营店相结合的销售模式。截至2011年12月31日,公司在全国25个省、自治区、直辖市共建立了13家直营职业装营销中心,48家直营店,同时还有16家代理商、156家特许经营店。

分别管理与代理商、加盟商合作的销售模式,将经营期间,对代理商、加盟商各方面进行规范。但代理商、加盟商在在业务上受公司控制,人、物、物流动上,公司经营也依赖其业务目标和对风险的偏好程度。若公司管理水平的提升无法跟上代理商及加盟商数据持续增长的,或部分代理商和加盟商的经营能力与公司于公司的品牌经营宗旨,将对公司的品牌形象和未来发展造成不利影响。

(5)人力资源风险

公司所处行业属于劳动密集型行业,劳动力的持续供应十分重要。公司的持续发展依赖于设计、采购、生产、销售等各个环节人员的服务水平。随着公司生产经营规模的不断扩大,对劳动力的需求将不断增加,存在因劳动力不能及时到位,或技术工人流失给公司运营带来不利影响的风险。

(6)人力资源成本上升的风险

报告期内,公司各类型员工的工资水平逐年上升,尤其在2011年涨幅较大,一方面是公司主营业务快速发展的需要,另一方面也是因东部地区劳动力成本持续上升所致导致。若公司主营业务在未来不能保持持续增长,盈利水平不能保持稳步提升,未来人力资源成本的继续上升将对公司的经营业绩和财务状况带来不利影响。

(1)税收优惠变化的风险

报告期内,公司各类型员工的工资水平逐年上升,尤其在2011年涨幅较大,一方面是公司主营业务快速发展的需要,另一方面也是因东部地区劳动力成本持续上升所致导致。若公司主营业务在未来不能保持持续增长,盈利水平不能保持稳步提升,未来人力资源成本的继续上升将对公司的经营业绩和财务状况带来不利影响。

(2)应收账款风险

报告期内各期末,发行人应收账款账面价值分别为8,303.19万元、12,074.55万元和11,183.25万元,应收账款较大,具体数据如下表所示:

时报》和《证券日报》上公布中签率。

(3)摇号抽签、公布中签结果

2012年7月6日(T+2,周五)上午在公证部门的监督下,由发行人和保荐人(主承销商)主持摇号抽签,确认网上中签结果,并于当日通过巨潮资讯网披露中签结果,并在《证券时报》、《证券日报》于2012年7月9日(T+3,周一)在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》和《证券日报》上公布中签结果。

(4)确认认购股数

申购者根据中签号码,确认认购股数,每一中签号码只能认购500股。

(5)缴款事宜

(1)2012年7月5日(T+1,周四)至2012年7月6日(T+2,周五)(共两个工作日),全部申购资金由中国结算深圳分公司冻结在申购资金专户内,所冻结的资金产生的利息,归证券投资者保护基金所有。有关申购资金冻结等事宜,遵从深交所、中国结算深圳分公司有关规定。

(2)2012年7月6日(T+2,周五)摇号抽签。抽签结束后中国结算深圳分公司根据中签结果进行认购款划转的通知和股款交收,并持有有效认购款划转至各证券交易网点。

(3)2012年7月9日(T+3,周一),由中国结算深圳分公司对未中签的申购款予以解冻,并向各证券公司返还未中签的申购余款,再由各证券交易网点返还投资者;同时中国结算深圳分公司将网上认购款项划至保荐人(主承销商)资金交收账户。保荐人(主承销商)收到中国结算深圳分公司划转的认购资金后,依据有关协议将该款项扣除承销费用等后划转到发行人指定的银行账户。

(5)发行费用

本次网下发行不同比例配售对象收取佣金、过户费和印花税等费用,向投资者网上定价发行收取佣金和承销费用等。

大、发行人和保荐人(主承销商)

发行人:	浙江乔治白服饰股份有限公司
保荐人:	浙江省和蓝鼎信证券承销 588号
法定代表人:	陈永福
联系电话:	0571-63722222
传真:	0571-63726888
联系人:	陈永福
保荐人(主承销商):	华泰联合证券有限责任公司
住所:	深圳市福田区深南路4011号中国中银大厦17楼
联系电话人:	025-83907265、025-84579793
传真:	025-84457021
联系人:	周晔、李季华

发行人:浙江乔治白服饰股份有限公司

保荐人(主承销商):华泰联合证券有限责任公司

2012年7月3日

浙江乔治白服饰股份有限公司首次公开发行股票投资风险特别公告

保荐人 (主承销商) :



华泰联合证券
HUATAI UNITED SECURITIES

浙江乔治白服饰股份有限公司(以下简称“发行人”)首次公开发行2,465万股人民币普通股(A股)将于2012年7月4日(T日)分两阶段通过深圳证券交易所交易系统和网下发行电子平台实施:发行人和保荐人(主承销商)特别提请投资者注意以下内容:

1、中国证监会和其他政府部门对本次发行所做出的任何决定或意见,均不表明其对发行人股票的投资价值或投资者的收益做出实质性判断或保证。任何与上述的判断或意见不一致的,均由投资者自行承担。

2、除参与本次发行的投资者,请认真阅读2012年6月25日刊登于《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》和《证券日报》的《浙江乔治白服饰股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要》及披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的招股意向书全文,特别是其中的“重大事项提示”及“风险提示”章节,充分理解发行人的各项风险因素,谨慎判断其经营状况及投资价值,并审慎做出投资决策。发行人交付政治、经济、行业及经营管理环境可能发生的变化,由此可能导致的投资风险应由投资者自行承担。

3、本次网下发行股票无流通限制及锁定安排,自本次发行的股票在深交所上市交易之日起开始流通。该投资者务必注意由于上市首日股票流通量增加导致的投资风险。

目前,公司所处行业为服装及其他纤维制品制造业,中国证监会公布的公司发布的行业最近一个月平均流动市值为22.45倍(截止2012年6月29日),请投资者决策时参考。本次发行价格23.00元/股对应的2011年摊薄后市盈率为24.73倍,高于行业最近一个月平均流动市盈率10.16%,存在未来发行人估值水平高于行业平均市盈率水平回归,股价下跌幅度投资者带来损失的风险。

5、发行人本次募投项目的计划所需资金量为38050.05万元,按本次发行计算的预计募集资金量为56.695万元,超出发行人计划所需资金量,超出比例为49.00%,存在因取得募集资金导致净资产规模大幅度增加对发行人的生产经营管理和风险控制能力、财务状况、盈利水平及股东长远利益产生重要影响的风险。

6、市场风险

本公司所处的传统服装行业企业众多,行业壁垒较低,为充分竞争行业。本公司主要产品为“乔治白”品牌的职业装、男装及休闲商务服装等,职业装市场的竞争尤为严重,竞争激烈。

目前,公司同行业竞争对手有雅戈尔、报喜鸟、美特斯·邦威、杉杉、杉杉、波司登、利之星等,除上述竞争对手外,市场上还存在正装品牌通过收购职业装生产与经营较为容易,潜在的市场竞争资本。同时,越来越多的国际品牌进入中国,如高岛屋商场,并逐渐向中高端市场渗透。服装企业已在质量、价格、品牌、规模、广告宣传、商业模式、商品品牌等全方位开展竞争。

与上述公司相比,本公司存在品牌知名度弱和市场竞争有年等方面的差距。若发行人不能及时提升市场占有率和竞争力,应对更为激烈和复杂的市场竞争,则产品市场占有率和盈利能力将面临下降的风险。

2、宏观经济波动及重大事件带来的经营风险

服装行业在宏观上依赖于全球宏观经济发展的持续稳定发展,若出现宏观经济持续波动或发生其他重大事件,导致市场对服装的需求下降,则本公司的财务状况和经营业绩将会受到影响。

7、经营风险

(1)产品市场过于集中的风险

公司目前主要客户为服装企业,服装企业集中度较高,2009年、2010年、2011年前三职业装销售收入占主营业务收入的比例分别为78.84%、82.28%、86.87%。若因客户经营情况恶化、转移交易,或市场对职业装的需求降低,则公司存在销售收入和利润大幅下滑的风险。

(2)产品销售季节性波动的风险

由于从事职业装行业,职业装的销售一般集中在下半年,同时不同季节的服装价格具有较大的差异,因此职业装行业的销售具有一定的季节性特征。报告期内,公司2009年、2010年、2011年下半年的职业装营业收入占公司当年营业收入的比重分别为72.71%、65.41%和57.52%。公司主要产品销售的季节性特征会对公司的生产经营业绩产生不利影响。

目前,现金流稳定性带来不利的影响。

(3)存货余额较大的风险

报告期内,公司存货余额逐年增大,存货占流动资产的比例逐年上升。报告期内各期末,公司存货主要构成及变动情况如下表:

项目	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
存货余额(万元)	15,317.67	11,710.83	7,313.37
其中:原材料(万元)	3,797.91	3,055.80	1,832.68
库存商品(万元)	10,325.55	7,043.51	4,352.89
存货余额(万元)	12,833.40	9,509.08	5,703.73
存货余额占流动资产的比例	40.86%	33.62%	30.13%
存货周转率(次/年)	2.83	2.74	2.99

公司存货是在正常生产经营过程中形成的,报告期内,公司存货周转率提高,占用了公司较多的营运资金,未来若公司经营所处的市场环境发生不利变化或竞争加剧,可能导致存货高库存或存货跌价或变现困难,从而对发行人经营业绩产生不利影响。

(4)代理商与加盟商的关联管理的风险

公司职业装销售采取以直营职业装营销中心为主,代理销售为辅的销售模式。零售专卖市场采取直营店与特许经营店相结合的销售模式。截至2011年12月31日,公司在全国25个省、自治区、直辖市共建立了13家直营职业装营销中心,48家直营店,同时还有16家代理商、156家特许经营店。

分别管理与代理商、加盟商合作的销售模式,将经营期间,对代理商、加盟商各方面进行规范。但代理商、加盟商在在业务上受公司控制,人、物、物流动上,公司经营也依赖其业务目标和对风险的偏好程度。若公司管理水平的提升无法跟上代理商及加盟商数据持续增长的,或部分代理商和加盟商的经营能力与公司于公司的品牌经营宗旨,将对公司的品牌形象和未来发展造成不利影响。

(5)人力资源风险

公司所处行业属于劳动密集型行业,劳动力的持续供应十分重要。公司的持续发展依赖于设计、采购、生产、销售等各个环节人员的服务水平。随着公司生产经营规模的不断扩大,对劳动力的需求将不断增加,存在因劳动力不能及时到位,或技术工人流失给公司运营带来不利影响的风险。

(6)人力资源成本上升的风险

报告期内,公司各类型员工的工资水平逐年上升,尤其在2011年涨幅较大,一方面是公司主营业务快速发展的需要,另一方面也是因东部地区劳动力成本持续上升所致导致。若公司主营业务在未来不能保持持续增长,盈利水平不能保持稳步提升,未来人力资源成本的继续上升将对公司的经营业绩和财务状况带来不利影响。

(1)税收优惠变化的风险

报告期内,公司各类型员工的工资水平逐年上升,尤其在2011年涨幅较大,一方面是公司主营业务快速发展的需要,另一方面也是因东部地区劳动力成本持续上升所致导致。若公司主营业务在未来不能保持持续增长,盈利水平不能保持稳步提升,未来人力资源成本的继续上升将对公司的经营业绩和财务状况带来不利影响。

(2)应收账款风险

报告期内各期末,发行人应收账款账面价值分别为8,303.19万元、12,074.55万元和11,183.25万元,应收账款较大,具体数据如下表所示:

2、申购程序
(1)办理开户登记

参加本次“乔治白”股票网上发行的投资者须持有中国结算深圳分公司的证券账户卡。尚未办理开户登记手续的投资者,必须在网上申购日,即2012年7月4日(T日,周二)前办妥证券账户卡开户手续。

(2)网上足额申购资金

参与本次“乔治白”网上申购的投资者,应在网上申购日2012年7月4日(T日,周二,含该日)前在具备深交所联网的证券交易网点开立资金账户,并根据自己的申购量存入足额的申购资金。

申购程序与在二级市场买入深交所上市股票的方式相同,即:投资者当面委托时,填写好申购委托单的各项内容,持本人身份证、证券账户卡和资金账户卡(确认资金存款余额必须大于或等于申购所需款额)到申购者开市的与深交所联网的各证券交易网点办理委托手续,柜台经办人员查验投资者交付的各项证件,复核无误后即可接受委托。投资者通过电话委托或其他自助委托方式时,应按各证券交易网点要求办理委托手续。

3、配号与抽签

若网上有效申购总量大于本次网上最终发行量(若发生网上向下网回,网上最终发行量为1,232.5万股减去网上回拨部分的股数,并相应增加中签号码个数),则采取摇号抽签确定中签号码的方式进行配售。

(1)申购配售日期

2012年7月5日(T+1,周四),各证券公司将申购资金划入中国结算深圳分公司的结算银行账户。

2012年7月5日(T+1,周四),进行摇号、验资、配号,中国结算深圳分公司将实际到账的有效申购资金划入新股申购资金专户。保荐人(主承销商)会同中国结算深圳分公司及立信会计师事务所(特殊普通合伙)和《证券时报》和《证券日报》的《浙江乔治白服饰股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要》及披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的招股意向书全文,特别是其中的“重大事项提示”及“风险提示”章节,充分理解发行人的各项风险因素,谨慎判断其经营状况及投资价值,并审慎做出投资决策。发行人交付政治、经济、行业及经营管理环境可能发生的变化,由此可能导致的投资风险应由投资者自行承担。

3、本次网下发行股票无流通限制及锁定安排,自本次发行的股票在深交所上市交易之日起开始流通。该投资者务必注意由于上市首日股票流通量增加导致的投资风险。

目前,公司所处行业为服装及其他纤维制品制造业,中国证监会公布的公司发布的行业最近一个月平均流动市值为22.45倍(截止2012年6月29日),请投资者决策时参考。本次发行价格23.00元/股对应的2011年摊薄后市盈率为24.73倍,高于行业最近一个月平均流动市盈率10.16%,存在未来发行人估值水平高于行业平均市盈率水平回归,股价下跌幅度投资者带来损失的风险。

5、发行人本次募投项目的计划所需资金量为38050.05万元,按本次发行计算的预计募集资金量为56.695万元,超出发行人计划所需资金量,超出比例为49.00%,存在因取得募集资金导致净资产规模大幅度增加对发行人的生产经营管理和风险控制能力、财务状况、盈利水平及股东长远利益产生重要影响的风险。

6、市场风险

本公司所处的传统服装行业企业众多,行业壁垒较低,为充分竞争行业。本公司主要产品为“乔治白”品牌的职业装、男装及休闲商务服装等,职业装市场的竞争尤为严重,竞争激烈。

目前,公司同行业竞争对手有雅戈尔、报喜鸟、美特斯·邦威、杉杉、杉杉、波司登、利之星等,除上述竞争对手外,市场上还存在正装品牌通过收购职业装生产与经营较为容易,潜在的市场竞争资本。同时,越来越多的国际品牌进入中国,如高岛屋商场,并逐渐向中高端市场渗透。服装企业已在质量、价格、品牌、规模、广告宣传、商业模式、商品品牌等全方位开展竞争。

与上述公司相比,本公司存在品牌知名度弱和市场竞争有年等方面的差距。若发行人不能及时提升市场占有率和竞争力,应对更为激烈和复杂的市场竞争,则产品市场占有率和盈利能力将面临下降的风险。

2、宏观经济波动及重大事件带来的经营风险

服装行业在宏观上依赖于全球宏观经济发展的持续稳定发展,若出现宏观经济持续波动或发生其他重大事件,导致市场对服装的需求下降,则本公司的财务状况和经营业绩将会受到影响。

7、经营风险

(1)产品市场过于集中的风险

公司目前主要客户为服装企业,服装企业集中度较高,2009年、2010年、2011年前三职业装销售收入占主营业务收入的比例分别为78.84%、82.28%、86.87%。若因客户经营情况恶化、转移交易,或市场对职业装的需求降低,则公司存在销售收入和利润大幅下滑的风险。

(2)产品销售季节性波动的风险

由于从事职业装行业,职业装的销售一般集中在下半年,同时不同季节的服装价格具有较大的差异,因此职业装行业的销售具有一定的季节性特征。报告期内,公司2009年、2010年、2011年下半年的职业装营业收入占公司当年营业收入的比重分别为72.71%、65.41%和57.52%。公司主要产品销售的季节性特征会对公司的生产经营业绩产生不利影响。

目前,现金流稳定性带来不利的影响。

(3)存货余额较大的风险

报告期内,公司存货余额逐年增大,存货占流动资产的比例逐年上升。报告期内各期末,公司存货主要构成及变动情况如下表:

项目	2011.12.31	2010.12.31	2009.12.31
存货余额(万元)	15,317.67	11,710.83	7,313.37
其中:原材料(万元)	3,797.91	3,055.80	1,832.68
库存商品(万元)	10,325.55	7,043.51	4,352.89
存货余额(万元)	12,833.40	9,509.08	5,703.73
存货余额占流动资产的比例	40.86%	33.62%	30.13%
存货周转率(次/年)	2.83	2.74	2.99

公司存货是在正常生产经营过程中形成的,报告期内,公司存货周转率提高,占用了公司较多的营运资金,未来若公司经营所处的市场环境发生不利变化或竞争加剧,可能导致存货高库存或存货跌价或变现困难,从而对发行人经营业绩产生不利影响。

(4)代理商与加盟商的关联管理的风险

公司职业装销售采取以直营职业装营销中心为主,代理销售为辅的销售模式。零售专卖市场采取直营店与特许经营店相结合的销售模式。截至2011年12月31日,公司在全国25个省、自治区、直辖市共建立了13家直营职业装营销中心,48家直营店,同时还有16家代理商、156家特许经营店。

分别管理与代理商、加盟商合作的销售模式,将经营期间,对代理商、加盟商各方面进行规范。但代理商、加盟商在在业务上受公司控制,人、物、物流动上,公司经营也依赖其业务目标和对风险的偏好程度。若公司管理水平的提升无法跟上代理商及加盟商数据持续增长的,或部分代理商和加盟商的经营能力与公司于公司的品牌经营宗旨,将对公司的品牌形象和未来发展造成不利影响。

(5)人力资源风险

公司所处行业属于劳动密集型行业,劳动力的持续供应十分重要。公司的持续发展依赖于设计、采购、生产、销售等各个环节人员的服务水平。随着公司生产经营规模的不断扩大,对劳动力的需求将不断增加,存在因劳动力不能及时到位,或技术工人流失给公司运营带来不利影响的风险。

(6)人力资源成本上升的风险

报告期内,公司各类型员工的工资水平逐年上升,尤其在2011年涨幅较大,一方面是公司主营业务快速发展的需要,另一方面也是因东部地区劳动力成本持续上升所致导致。若公司主营业务在未来不能保持持续增长,盈利水平不能保持稳步提升,未来人力资源成本的继续上升将对公司的经营业绩和财务状况带来不利影响。

(1)税收优惠变化的风险

报告期内,公司各类型员工的工资水平逐年上升,尤其在2011年涨幅较大,一方面是公司主营业务快速发展的需要,另一方面也是因东部地区劳动力成本持续上升所致导致。若公司主营业务在未来不能保持持续增长,盈利水平不能保持稳步提升,未来人力资源成本的继续上升将对公司的经营业绩和财务状况带来不利影响。

(2)应收账款风险

报告期内各期末,发行人应收账款账面价值分别为8,303.19万元、12,074.55万元和11,183.25万元,应收账款较大,具体数据如下表所示:

2、宏观经济波动及重大事件带来的经营风险

服装行业在宏观上依赖于全球宏观经济发展的持续稳定发展,若出现宏观经济持续波动或发生其他重大事件,导致市场对服装的需求下降,则本公司的财务状况和经营业绩将会受到影响。

7、经营风险

(1)产品市场过于集中的风险

公司目前主要客户为服装企业,服装企业集中度较高,2009年、2010年、2011年前三职业装销售收入占主营业务收入的比例分别为78.84%、82.28%、86.87%。若因客户经营情况恶化、转移交易,或市场对职业装的需求降低,则公司存在销售收入和利润大幅下滑的风险。

(2)产品销售季节性波动的风险

由于从事职业装行业,职业装的销售一般集中在下半年,同时不同季节的服装价格具有较大的差异,因此职业装行业的销售具有一定的季节性特征。报告期内,公司2009年、2010年、2011年下半年的职业装营业收入占公司当年营业收入的比重分别为72.71%、65.41%和57.52%。公司主要产品销售的季节性特征会对公司的生产经营业绩产生不利影响。