

证券代码：002291

证券简称：星期六

公告编号：2018-028

星期六股份有限公司

关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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。

星期六股份有限公司（以下简称“公司”）于2018年5月14日收到深圳证券交易所《关于对星期六股份有限公司2017年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第94号）（以下简称“问询函”），根据问询函的要求，公司就问询函所列问题回复并公告如下（除特别注明外，金额单位均为人民币万元）：

1、报告期内，你公司实现营业收入15.03亿元，同比增长1.3%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）亏损3.52亿元；你公司2017年分季度实现的营业收入分别为3.95亿元、3.94亿元、3.46亿元、3.68亿元；分季度实现的归属于上市公司股东的净利润分别为1154万元、1077万元、-312万元和-3.71亿元。你公司2017年度网销渠道营业收入1.92亿元，同比下降21.71%。请你公司补充披露：

（1）请结合你公司所属行业状况、公司经营情况、财务情况等，说明你公司净利润亏损的原因，并详细说明你公司及各子公司持续经营能力是否存在重大不确定性以及拟采取改善经营业绩的具体措施。

（2）请结合成本费用归集过程说明收入与归属于上市公司股东的净利润分季度占比匹配的合理性、分季度营业收入与净利润同比变动的原因。

（3）你公司星期六、索菲娅、菲伯丽尔、迪芙斯等品牌产品各自营业收入同比变化的原因及合理性。

（4）你公司2017年度网销渠道营业收入同比下降21.71%的原因及合理性。

（5）请你公司分析未来经营的风险，包括但不限于行业风险、业务模式变化风险、依赖大客户风险、技术风险、法律风险、财务风险及供应风险等，针对这些风险及挑战，公司是否披露潜在业绩影响以及应对措施。

回复：

(1) 请结合你公司所属行业状况、公司经营情况、财务情况等，说明你公司净利润亏损的原因，并详细说明你公司及各子公司持续经营能力是否存在重大不确定性以及拟采取改善经营业绩的具体措施。

1、净利润亏损的原因主要是会计师根据会计准则及谨慎性原则，对报告期末的存货、商誉及应收账款等项目计提大额资产减值损失。主要计提原因及金额说明如下：

(1) 为了改善和提高公司经营效益和盈利能力，优化资源配置，公司决定逐步终止“TIXVIIX”、“RIZZO”、“SEBASTIAN”、“PLUS BY ST&SAT”等低效品牌的业务，将资源优化配置到主力品牌上，并于2018年3月底批量低价处置了上述低效品牌的存货。会计师出于谨慎性原则认为公司在编制2017年年报时对该部分非主力品牌的存货应该按照期后处置变现价值为依据计提存货跌价损失8,001万元。

另外，会计师根据公司期后经营实际情况并与管理层充分沟通与认真分析，对除上述低效品牌外正常经营的品牌存货最终确认应计提存货跌价损失11,705万元。

上述两项综合计提了19,706万元存货跌价损失。

(2) 公司D:FUSE(迪芙斯)品牌2017年度首次出现营收及毛利率下滑，营收同比下降18.46%，毛利率下降0.51个百分点，净利润下降42.47%；截止2017年12月31日，D:FUSE(迪芙斯)品牌自营店铺207家，较2016年年末减少29家，结合实际营业及期后销售情况，公司管理层与会计师根据该品牌预计未来的营业情况对商誉进行减值测试，会计师出自谨慎性原则最终认为应全额计提商誉减值准备，计提减值损失金额18,465.99万元。

(3) 按照单项金额重大并单项计提坏账准备及账龄分析法计提坏账准备计算的报告期末应收账款坏账准备金额与报告期初已提应收账款坏账准备之差，计提应收账款坏账损失4,260.08万元。

2、2017年度行业可比上市公司经营情况

单位：万元

公司	营业收入	净利润
星期六	150,354.86	-34,699.36
达芙妮国际（港币）	521,099.50	-74,202.90
千百度	306,352.40	1,669.10
哈森股份	149,687.20	1,509.38
天创时尚	173,384.36	18,573.67
红蜻蜓	324,533.72	37,300.34

注：数据来源于各上市公司年报、公告及Wind；

据上表数据可知，2017年度行业可比上市公司中，除天创时尚和红蜻蜓利润率保持合理水平外，我公司（计提跌价、减值前）、千百度、哈森股份均是微利，达芙妮国际巨额亏损。

3、公司及各子公司持续经营能力不存在重大不确定性，说明如下：

近年来随着公司转型升级战略的逐步推进，公司经营现金流持续改善，2015年、2016年及2017年经营活动产生的现金流量净额分别为3,380万元、11,021万元及13,122万元，处于持续改善中，大额计提各项减值准备对公司的经营现金流没有影响。

公司于2016年提出“打造时尚IP生态圈”的转型升级战略，其中随着线上线下一体化新零售平台的建设推进，公司营销渠道已逐步实现以百货商场为主向购物中心和电子商务转型的布局，公司自2014年在北京开设了第一家SATURDAY MODE购物中心集合店以来，截止2017年12月31日，公司已开设149家购物中心集合店，2017年购物中心集合店实现营业收入1.89亿，占总收入的12.57%，较上年同期增长310.87%。经过三年多的经营探索，购物中心集合店SATURDAY MODE的经营模式已趋成熟，现已开始进行新一轮的智能化升级改造，公司与阿里集团开启了天猫新零售智慧门店的合作，目前第一家天猫智慧门店已于上海开幕运营。另一方面，公司2018年开始将改变集合店前期以直营为主的模式，转向以加盟分销为主，直营为辅，这有利于进一步改善存货、资金周转以及经营现金流。

综上，2017年度亏损的原因全部是会计计提导致，并非实际经营性亏损，对公司未来偿债能力和经营现金流不构成实质影响，公司有信心在转型升级战略基本落地的基础上，通过持续优化经营模式、销售渠道和商品结构，提升公司的盈利能力及抵御风险的能力。

4、拟采取改善经营业绩的具体措施

公司将继续围绕“打造时尚IP生态圈”的战略发展目标，着力于构建“三大平台”的布局，逐步打造“以用户为核心，数据+内容驱动，消费场景打通融合”的新零售业态，成为综合实力领先的时尚行业领导者。

（1）通过并购的时尚新媒体，推进战略升级进程

通过对时尚锋迅和北京时欣的控股权收购，快速切入女性时尚信息媒体平台，获取流量入口，通过开放式的媒体和社交平台，利用并购标的所拥有的网红资源和内容制作能力，逐步建设自媒体矩阵，进行全渠道传播互动，在全方位影响及满足消费者的基础上增强用户粘性，加速战略升级进程。

(2) 继续加大品牌集合店建设，改善渠道结构

继续大力推进品牌集合店“Saturday Mode”的拓展，集合店为线上线下结合的多品牌、多元化、数字化的时尚潮流集合店，为时尚消费人群打造 360 度全方位的数字化智能店铺和商品零售服务体验，让顾客随时随地、在任意渠道体验和购买产品。作为开放式的时尚 IP 集合店，店铺销售国内外的多品类时尚 IP 产品，未来的 IP 产品库将不断扩充，逐步引入多个国内外潮流品牌和设计师品牌，不断丰富集合店的品牌与产品组合，全面满足消费者不断提升的个性化消费需求。

(3) 继续利用新媒体核心优势，不断优化购物体验，打造“人、货、场”有机融合的场景化营销。

充分利用 OnlyLady 全平台用户总量超过 5600 万的时尚融媒体矩阵，公司拥有深度合作红人专家超过 500 人，直播平台总观看量超过 2 亿人次，时尚活动遍布全球 20 个城市，与 100 余家国际时尚品牌深度合作；与此同时，OnlyLady 还是微博深度战略合作和淘宝图文的 MCN 机构。通过这些优质资源的整合，OnlyLady 逐步掌握了从流量聚集到内容制作再到商业变现的核心能力，未来公司将在全渠道呈现以用户需求为导向的时尚产品，并为用户带来线上无法替代的体验感，利用线下的实体场地为线上优质内容、活动及社交互动提供场景延伸，实现新零售模式的转变。

(4) 公司拟继续采取归并区域营销中心、归并分散的仓库等手段控制固定费用支出，并进行组织架构调整，进一步加强货品采购、毛利率、营销费用的预算管控。

(2) 请结合成本费用归集过程说明收入与归属于上市公司股东的净利润分季度占比匹配的合理性、分季度营业收入与净利润同比变动的原因。

公司成本费用按权责发生制归集，营业成本在确认营业收入的同时按对应产品采用个别计价法确认，费用项目按费用所属期分别确认为期间费用。

2017年亏损主要为计提了大额的减值准备，与2016年数据没有可比性，将减值准备剔除后数据对比如下：

项目	一季度		二季度		三季度		四季度	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	变动
营业收入	39,576.57	7.55%	39,379.49	15.60%	34,642.26	-10.62%	36,756.54	-5.27%
净利润	1,154.26	25.01%	1,077.14	-1.39%	-311.56	-19.13%	363.57	10.23%

公司2017年度收入与剔除大额计提减值后归属于上市公司股东的净利润分季度占比合理。

三季度占比偏低是因为每年三季度都是以销售凉鞋为主，单价低，致使三季度销售额相比其它季度偏低，在固定费用基本不变情况下使得每年三季度均是亏损；四季度相比一、二季度偏低原因是天气偏暖影响销售偏低。

分季度营业收入同比变动不大，一季度和三季度剔除大额计提减值后归属于上市公司股东的净利润同比变动稍大，原因是利润基数低。

(3) 你公司星期六、索菲娅、菲伯丽尔、迪芙斯等品牌产品各自营业收入同比变化的原因及合理性。

品 牌	营业收入	同比增幅
星期六	64,950.83	-2.42%
索菲娅	14,944.59	-28.31%
菲伯丽尔	9,743.85	-27.27%
迪芙斯	27,169.20	-18.46%
其他品牌	19,238.72	34.48%

星期六品牌是公司第一主力品牌，其市场知名度、美誉度、占有率高，虽然店数下降6.5%，但收入只下降2.42%，接近持平；

迪芙斯、索菲娅、菲伯丽尔品牌市场知名度、美誉度、占有率偏低，在经济增速放缓及运动品牌、潮品牌冲击下营业收入同比下滑较大；

其它品牌同比增幅高，是公司大力推进的品牌集合店中“Saturday Mode”品牌的业绩体现。

截止2017年12月31日公司各品牌店铺数据变动数据如下：

品牌	2016年店铺数	2017年新开店	2017年关闭店	2017年店铺数	净开关店数
星期六品牌	995	69	134	930	-65
索菲娅品牌	261	8	99	170	-91
菲伯丽尔品牌	105	23	37	91	-14
迪芙斯品牌	289	22	69	242	-47
Saturday Mode 品牌	96	55	2	149	53
其他品牌	65	0	58	7	-58
合计	1811	177	381	1589	-222

公司经营渠道逐步优化，新兴的品牌集合店的销售占比快速提升，已成为公司的重要销售渠道，为公司未来业绩的改善奠定了基础。

(4) 你公司 2017 年度网销渠道营业收入同比下降 21.71%的原因及合理性。

公司的主要网销渠道平台为唯品会及天猫，其中唯品会2017年营业收入为5,442.58万元，同比下降34.24个百分点，主要原因是唯品会平台品类多、流量分散，近两年与唯

品会合作的品牌家数仍在快速增长，导致2017年公司在唯品会上的总体流量同比下滑；其次，2017年公司在唯品会的平均拒退率高于其他平台，这也是制约渠道规模扩充的重要因素。

天猫平台2017年营业收入11,322.7万元，同比下降14.6%，主要原因是天猫平台女鞋行业整体流量增长放缓；店铺流量分配有所调整，获取平台流量下降，店铺流量同比下跌7.6%，虽然转化率有所提升，但流量下跌幅度大于转化率提升幅度。

(5) 请你公司分析未来经营的风险，包括但不限于行业风险、业务模式变化风险、依赖大客户风险、技术风险、法律风险、财务风险及供应风险等，针对这些风险及挑战，公司是否披露潜在业绩影响以及应对措施。

1、行业风险及应对措施

时尚产业是一个充分竞争的行业，市场竞争较为激烈，竞争主要体现在经营规模、渠道建设、设计研发和品牌影响力等方面。我国女皮鞋市场已经形成了相对稳定的市场格局，中国女皮鞋市场集中度趋于提高，市场份额逐步向拥有多品牌和完整产业链的企业集中。如果公司未来不能及时把握市场需求，在经营规模、渠道建设、品牌推广等方面不能取得竞争优势，将存在市场占有率下滑的风险。

面对行业风险，公司将持续聚焦主业，推进公司的转型升级，进行管理创新，发挥人力资源优势，提高生产效率，降低管理成本，提高业绩水平。

2、业务模式变化风险及应对措施

公司成立以来，主营业务立足于时尚消费品的研发、生产和销售，主营业务未发生变更。截至目前，公司业务模式无重大变化。

3、依赖大客户风险及应对措施

2017年度，公司前五大客户销售额为226,672,026.31元，占年度销售总额的15.08%，单一客户的销售额比例未超过5%。公司对单一客户均不存在重大依赖，因此，公司不存在依赖大客户的风险。

4、技术风险及应对措施

公司所处行业属于时尚、潮流产业，消费者追求个性化和时尚化的特性导致时尚产品需求变化较快，同时消费者的消费行为也存在区域性差异的特点。公司作为专注于女皮鞋行业的多品牌运营商，具备了较强的研发能力和完善的鞋业资讯系统，能够较好地预测和把握每季鞋业流行动向，并迅速调整产品组合以适应市场需求的变化。未来公司将扩展产品品类，以鞋类为主，但也会逐步发展背包、配饰等多种产品。如果公司对流

行时尚和消费者需求判断失误和把握不准，未能及时开发出适销对路的产品，或开发的产品大量滞销，将对公司产品销售产生不利影响。

公司目前拥有一支160人的专业研发团队，报告期内公司研发投入2830.68万元。截止2017年12月31日，公司共有12项专利，其中1项发明专利、11项实用新型专利。公司未来将根据行业发展趋势，继续加大研发投入，把控潮流发展方向，多研发适销的时尚产品。

5、法律风险及应对措施

根据公司业务经营特点，在原材料采购、销售等经营过程中可能出现纠纷和诉讼。为此，公司规范采购、销售等协议合同，严格执行审批制度，减少经营过程中产生的相关法律风险。

6、财务风险及应对措施

（1）主营业务收入持续下降的风险

2015 年度、2016 年度及 2017 年度，公司主营业务收入分别为 161,791.28 万元、148,378.40 万元、150,354.86 万元。公司主营业务收入有所下降，主要系报告期内公司经营受到经济增速及消费品零售增速整体放缓的影响，以及公司的主要销售渠道传统百货商场受到电商平台、购物中心等新兴渠道的严峻挑战。公司面对外部的挑战与机遇，主动适应新常态，将“打造时尚 IP 生态圈”作为公司的新战略发展目标，着力构建“媒体和社交平台”、“FIP 孵化运营平台”及“时尚 IP 集合平台”三大平台。尽管公司已经明确并逐步推进“打造时尚 IP 生态圈”的新战略发展目标，但如果未来公司受经济增速持续放缓、女鞋行业的市场环境未能改善、公司新战略发展目标实施进度不及预期等因素影响，主营业务收入仍面临持续下降的风险。

（2）存货余额较大风险

截至 2015 年末、2016 年末及 2017 年末，公司存货账面价值分别为 147,514.19 万元、151,177.06 万元和 137,913.68 万元。公司库存商品持续增长的主要原因：星期六主营业务为女鞋制造及销售，产品属于时尚潮流商品，每一季必须生产新的商品推出市场以保持市场占有率，因此新增存货的问题尤为明显。受宏观经济以及女鞋市场增速放缓影响，公司新开店铺销售低于预期，且受电商、购物中心等新兴渠道影响，传统百货渠道销售不振，也导致库存商品有所增长。报告期内，公司逐步关闭效益较低的门店有助于公司缓解库存过大的压力，然而关闭自营店的存货短期内无法快速消化，且新开自营店必须新增铺货，导致报告期库存商品持续增长。虽然公司的存货是正常生产经营形

成的，但由于公司存货账面价值较大，占用了公司较多的营运资金，影响公司经营性现金流，降低了公司的运营效率。同时，女皮鞋行业属于时尚行业，若未来流行趋势和经济环境发生不利变化，公司库存商品的市场价格出现较大波动，尤其当库存商品可变现净值低于成本时，公司计提存货跌价准备的增长将导致公司盈利的减少。

（3）应收账款较大的风险

截至 2015 年末、2016 年末及 2017 年末，公司应收账款账面价值分别为 70,756.65 万元、71,293.30 万元和 75,721.30 万元。公司的应收账款主要是与各大百货商场签订的已确认但尚未结算的销售款。虽然各百货商场一般规模较大、信用较好，且与星期六合作时间较长，发生坏账的可能性较小，但若某些百货商场出现财务状况恶化、支付困难或信用条件变化等情况，将会对公司现金流状况产生不利影响。

（4）商誉减值风险

2017 年 2 月收购时尚锋迅和北京时欣，形成了商誉。公司对因企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。商誉结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。若商誉的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。不排除存在未来时尚锋迅和北京时欣因经营不善、宏观经济变化等原因导致包含商誉的相关资产组或资产组组合账面价值出现高于可收回金额，产生商誉减值，从而降低公司的盈利水平的风险。

针对上述财务风险，公司将通过推进转型升级战略，加快三大平台建设，强化内部资源整合，改善渠道结构，提高新兴渠道比重，提升经营管理效率，加强费用管控，加速新零售业务模式改造等多种方式，改善公司经营业绩。

7、供应风险及应对措施

公司的生产模式包括自产和 OEM 两种生产方式，产能充足，不存在供应风险。

8、公司对风险的披露

公司对经营运行中可能存在的风险进行了分析评估，并对相关风险采取了应对措施。公司严格按照《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》、《中小企业板信息披露业务备忘录第 2 号：定期报告披露相关事项》等相关法律法规的规定，在年度报告等定期报告及重大事项临时报告、公司债券募集说明书、非公开发行股票预案等文件，对风险事项进行了充分披露。

2、报告期，你公司销售毛利率为 57.59%，同比增加 2.7 个百分点。请结合产品/

劳务价格、业务模式、订单数量、员工人数、成本及构成等因素，分析你公司毛利率同比上升的原因，并选取同行业可比上市公司，说明你公司毛利率及其变化是否与同行业上市公司存在重大差异，如存在，请说明原因。

回复：

1、公司销售毛利率的增长主要原因有：

（1）业务模式的改变：公司经营渠道逐步优化，新兴的品牌集合店的销售占比快速提升，已成为公司的重要销售渠道，自 2014 年 12 月开始，公司陆续新开设品牌集合店。截至 2017 年 12 月 31 日，公司开设 149 家品牌集合店，其中 103 家为自营集合店，46 家为加盟集合店。

2016 年、2017 年，公司通过品牌集合店实现的收入情况如下：

单位：万元

收入	2017 年度	2016 年度
自营集合店	18,973.81	4,626.18
加盟集合店	6,122.10	2,405.17
集合店	25,095.91	7,031.35

2016 年、2017 年，公司自营集合店的经营情况如下：

单位：万元

自营集合店	2017 年度	2016 年度	变动情况
营业收入	18,973.81	4,626.18	310.14%
营业成本	7,981.41	2,026.91	293.77%
销售毛利率	57.91%	56.19%	1.72%
占收入比例	13.95%	3.12%	10.83%

集合店大部分是租金店，销售额剔除销项税后全额确认为营业收入，扣点店扣率也较百货商场单品牌店低很多，体现的营业收入高，使得毛利率高。

（2）各品牌店铺逐步优化，使得低毛利品牌的占比下降，公司各品牌的经营情况如下：

产品类别	2017 年度			2016 年度			比例变动
	金额	比例	毛利率	金额	比例	毛利率	
星期六品牌	64,950.83	47.74%	62.35%	66,559.99	44.84%	59.39%	2.90%

迪芙斯品牌	27,169.20	19.97%	61.03%	33,318.15	22.45%	61.54%	-2.48%
索菲娅品牌	14,944.59	10.98%	52.66%	20,845.22	14.04%	49.33%	-3.06%
菲伯丽尔品牌	9,743.85	7.16%	48.27%	13,397.53	9.03%	48.48%	-1.87%
其他品牌	19,238.72	14.14%	45.22%	14,305.65	9.64%	32.62%	4.50%
合计	136,047.19	100.00%	57.59%	148,426.53	100.00%	54.89%	

2、与同行业可比上市公司的毛利率对比情况

2016 年至 2017 年，公司与同行业可比上市公司的毛利率对比情况如下：

上市公司	2017 年度 (%)	2016 年度 (%)
百丽国际 (鞋类及鞋类产品)	--	66.93
千百度	60.82	60.37
达芙妮国际	52.83	50.94
红蜻蜓	35.13	36.50
天创时尚 (皮革制品和制鞋业)	57.96	57.19
哈森(女鞋部份)	56.73	58.06
星期六	57.59	54.89
星期六(调整扣点后)	67.64	68.02

注：①数据来源于各上市公司年报、公告及 Wind；

②星期六调整扣点后的毛利率系用包含商场扣点金额的营业收入计算所得；

③百丽国际的主营业务构成包括鞋类及鞋类产品和运动服饰产品，此处只比较其鞋类及鞋类产品的毛利率。

公司的毛利率水平总体上与A股上市公司天创时尚、哈森一致，但高于红蜻蜓，主要系品牌定位差异所致。

公司的毛利率水平总体上低于可比香港上市公司，主要系收入确认政策差异所致。百丽国际和千百度采用国际会计准则编制财务报表，达芙妮国际采用香港会计准则编制财务报表。公司以商场联营方式取得的销售收入确认方法与同行业香港上市公司因上市所在地不同而存在以下收入确认政策差异：香港上市公司采用全额法，即在扣除与商场约定的扣点前，以销售额全额确认收入；国内上市公司采用净额法，即以扣除与商场约

定的扣点（按销售额的一定比例）后以销售净额为收入确认的依据。因此，香港上市公司销售收入中包含商场扣点，商场扣点部分同时记作销售费用；而国内上市企业销售收入则扣除了商场扣点，销售收入确认方式不一致导致香港上市公司的毛利率总体高于公司及其他内地上市公司。公司调整扣点后的毛利率总体上与百丽国际鞋类及鞋类产品的毛利率一致，但高于千百度和达芙妮国际，主要系品牌定位差异所致。

3、报告期内，你公司销售费用、管理费用与财务费用分别为 5.68 亿元、1.26 亿元和 0.53 亿元，分别同比增长 7.92%、8.3%和 26.13%，请你公司补充披露销售期间费用率增加的原因及合理性，相关销售费用、管理费用、财务费用与你公司营业收入的匹配性。

回复：

公司在 2017 年通过收购方式获得北京时尚锋迅信息技术有限公司、北京时欣信息技术有限公司（以下简称“标的公司”）控制权，导致自 2017 年 2 月末起合并范围的变动，使得数据的同比缺少可比性，将标的公司的相关数据剔除后，服装鞋业行业的相关数据如下：

单位：万元

	2017 年度	减标的公司后	2016 年度	同比增减	调整后增减
营业收入	150,354.86	136,047.19	148,426.53	1.3%	-8.34%
销售费用	56,804.05	54,665.75	52,634.33	7.92%	3.86%
管理费用	12,567.03	10,790.62	11,603.90	8.30%	-7.01%
财务费用	5,345.42	5,370.12	4,238.19	26.13%	26.71%

服装鞋业行业的销售费用较上年同期增加 2031.42 万，同比增长 3.86%，主要原因是因开设大面积集合店导致装修费增加 876.32 万元、因开设集合店导致租赁费增加 791.41 万元，此两项费用的增长均与公司经营渠道优化相关联。

服装鞋业行业的管理费用较上年减少 813.28 万，同比减幅 7.01%。主要原因是精减管理团队使工资薪酬减少 428.83 万；根据财政部《增值税会计处理规定》（财会[2016]22 号）以及《关于<增值税会计处理规定>有关问题的解读》，将房产税、土地使用税、印花税的发生额由“管理费用”调整列报于“税金及附加”项目，影响管理费用减少 129.70 万；因归并各地区仓库使得租赁费减少 475.18 万。

服装鞋业行业的财务费用较上年增加 1131.93 万，同比增长 26.71%，主要原因是利

用融资收购时尚锋迅和北京时欣使得融资成本增加 1,338.63 万。

由上表数据可知，服装鞋业行业营业收入增幅低于销售费用、管理费用和财务费用增幅。主要原因一是新开集合店业绩尚未完全释放，二是销售费用、管理费用中大部分是薪资、租金等固定费用，财务费用增幅高于服装鞋业行业营业收入原因是收购时尚锋迅和北京时欣的融资成本所致。综上所述，销售费用、管理费用、财务费用与营业收入是匹配的。

4、报告期内，你公司前五大供应商采购金额合计 2.4 亿元，占年度采购金额的比例为 40.6%，请你公司说明相关供应商与你公司、公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面存在的关系；是否存在同时为客户和供应商的情形并说明相关安排的商业逻辑及合理性；是否对特定的客户、供应商存在依赖。

回复：

公司前五大供应商的采购金额及占比明细如下：

单位：万元

名称	2017 年度	占总采购额比例
第一名	7,466.41	12.58%
第二名	6,277.82	10.58%
第三名	4,223.13	7.12%
第四名	3,445.13	5.81%
第五名	2,678.29	4.51%
小计	24,090.78	40.60%

公司相关供应商与公司、公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面不存在任何关系。

不存在同时为客户和供应商的情形。

公司向最大的合作供应商的采购比例只有 12.58%，供应商的替换对于公司的采购没有任何影响，不存在对供应商的依赖。

5、截至报告期末，你公司应收账款账面价值为 7.57 亿元，占你公司总资产的 23.78%。请补充披露，并请年审会计师发表专业意见：

(1) 对比同行业公司情况，说明你公司应收账款占总资产比重较高的原因及合理性。

(2) 以列表方式对比分析你公司近三年的收入确认政策和应收账款信用政策变化情况。

(3) 结合你公司报告期应收账款销售情形、销售模式、信用政策等变化情况，分析说明你公司主要应收账款形成的原因，报告期余额变化的原因，你公司报告期对应收账款的回收情况的监督是否充分，是否制定了适当的收账政策。

(4) 请说明对应收账款坏账准备计提是否充分、合理，并提供相关减值测试过程。

(5) 列示截至本问询函发出日，应收账款的期后回款情况。

回复：

(1) 对比同行业公司情况，说明你公司应收账款占总资产比重较高的原因及合理性。

1、2015-2017 年情况

单位：人民币万元

项目	2017. 12. 31		2016. 12. 31		2015. 12. 31	
	金额	增长幅度	金额	增长幅度	金额	增长幅度
应收账款	75,721.30	6.21%	71,293.30	0.76%	70,756.65	-2.50%
总资产	318,360.94	6.59%	298,683.05	-1.35%	302,758.47	7.23%
应收账款占总资产比例	23.78%	-0.35%	23.87%	2.13%	23.37%	-9.07%

2015-2017 年公司应收账款占总资产的比例一直在 23%左右，比重比较高，具体原因如下：

(1) 公司资产结构与销售模式分析

单位：人民币万元

项目	2017. 12. 31		2016. 12. 31		2015. 12. 31	
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
应收账款	75,721.30	23.78%	71,293.30	23.87%	70,756.65	23.37%
存货	137,913.68	43.32%	151,177.06	50.61%	147,514.19	48.72%
流动资产	249,108.04	78.25%	250,302.52	83.80%	257,471.54	85.04%
非流动资产	69,252.90	21.75%	48,380.53	16.20%	45,286.92	14.96%
总资产	318,360.94	100.00%	298,683.05	100.00%	302,758.47	100.00%

从公司资产结构看，以流动资产为主，流动资产中又以应收账款与存货为主要构成，这主要由公司的业务模式决定。公司销售模式以百货商场店中店为主，在零售环节需投

入较多存货，产生较多应收账款，需要投入的非流动资产较少，因此流动资产占比较高。

公司 70%以上的营业收入源自百货商场渠道，形成的应收账款主要系应收百货商场。公司后续随着电子商务销售市场开拓，应收账款比例将逐步下降。公司 2017 年应收账款绝对额增加，主要系非同一控制下并购时尚新媒体时尚锋迅和北京时欣所致。

（2）传统百货商场的影响分析

单位：人民币万元

项目	2017 年		2016 年		2015 年	
	金额	增长幅度	金额	增长幅度	金额	增长幅度
营业收入	150,354.86	1.30%	148,426.53	-8.26%	161,791.28	-7.98%
鞋类收入	136,047.19	-8.34%	148,426.53	-8.26%	161,791.28	-7.98%
互联网广告	13,836.11					
其他	471.57					
应收账款	75,721.30	6.21%	71,293.30	0.76%	70,756.65	-2.50%
应收账款占收入比例	50.362%	4.85%	48.03%	9.83%	43.73%	5.95%

公司的鞋类销售收入 2015-2017 年逐年下降，而应收账款并无相应幅度下降。

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。受此影响，消费者网络购物的意愿逐步加强。另外，集购物、餐饮、娱乐、休闲为一体的大型商业综合体的出现为消费者带来一站式服务体验，也分流了传统百货商场渠道的流量。因此，在电商及大型商业综合体等新型渠道的冲击下，传统百货商场经营受到重大影响，百货商场为主的应收账款回款速度较慢，导致公司形成应收账款余额居高不下。

（3）应收账款占资产总额比重与同行业上市公司比较

公司	2017 年	2016 年
天创时尚	11.73%	13.96%
千百度国际	11.49%	11.33%
红蜻蜓	10.83%	7.75%
平均值	11.35%	11.01%
星期六公司	23.78%	23.87%

公司应收账款占资产总额比例明显高于同行业上市公司，具体分析如下表：

可比公司	具体原因分析
天创时尚	资产结构不同：天创时尚非流动资产占总资产比例远高于星期六

	公司，导致应收账款占总资产比例远低于星期六公司。
千百度国际	资产结构不同：千百度国际非流动资产占总资产比例远高于星期六公司，导致应收账款占总资产比例远低于星期六公司。
红蜻蜓	销售模式不同：红蜻蜓以加盟店为主，比例高达 70%，应收账款主要系加盟商，相比较强势的传统商场，对加盟商的货款回收快，导致红蜻蜓应收账款周转率高于星期六公司。

(2) 以列表方式对比分析你公司近三年的收入确认政策和应收账款信用政策变化情况。

项目		2017 年	2016 年	2015 年
收入	百货商场店中店	通过公司百货商场店中店进行的零售，于产品已交付予顾客而顾客接受产品时确认收入实现	通过公司百货商场店中店进行的零售，于产品已交付予顾客而顾客接受产品时确认收入实现	通过公司百货商场店中店进行的零售，于产品已交付予顾客而顾客接受产品时确认收入实现
	加盟商分销批发销售	产品已交付予加盟商而加盟商接受产品时确认收入	产品已交付予加盟商而加盟商接受产品时确认收入	产品已交付予加盟商而加盟商接受产品时确认收入
	电子商务	通过电子商务平台的销售收入，于产品交付予终端顾客且终端顾客在退货期满后接受产品时确认收入	通过电子商务平台的销售收入，于产品交付予终端顾客且终端顾客在退货期满后接受产品时确认收入	通过电子商务平台的销售收入，于产品交付予终端顾客且终端顾客在退货期满后接受产品时确认收入
	广告收入	广告服务已向客户提供并经客户确认，相关的服务经济利益能够流入企业，与广告服务有关的成本能够可靠计量时，确认广告服务的收入		
应收账款信用期	百货商场店中店	结算对账后 90 天	结算对账后 90 天	结算对账后 90 天
	加盟商分销批发销售	信用期 30-60 天	信用期 30-60 天	信用期 30-60 天
	电子商务	对账后 30-60 天	对账后 30-60 天	对账后 30-60 天
	广告收入	结算对账后 90-120 天		

通过上述比较，公司的近三年的收入确认政策和应收账款信用政策并无重大变化。

(3) 结合你公司报告期应收账款销售情形、销售模式、信用政策等变化情况，分

析说明你公司主要应收帐款形成的原因，报告期余额变化的原因，你公司报告期对应收账款的回收情况的监督是否充分，是否制定了适当的收账政策。

1、前五大客户应收账款原因分析

单位：人民币万元

单位名称	账面余额	占余额的比例 (%)	销售模式	信用政策	货款形成的原因
第一名	3,215.00	3.82	百货商场店中店销售	结算对账后 90 天	商场百货销售款项
第二名	1,688.84	2.24	百货商场店中店销售	结算对账后 90 天	商场百货销售款项
第三名	1,513.10	2.34	百货商场店中店销售	结算对账后 90 天	商场百货销售款项
第四名	1,469.10	1.51	广告业务销售	结算对账后 90-120 天	广告业务销售
第五名	1,394.55	1.47	百货商场店中店销售	结算对账后 90 天	商场百货销售款项
小 计	9,280.59	11.38			

2、公司的应收账款管理

公司对回款工作制订了相关专门管理制度。公司的应收客户主要为百货商场，百货商场全部同公司总部直接结算。公司总部相应财务人员每月编制商场开票回款表，反映对各家商场的销售、增值税发票的开具、回款等情况，已回的货款当天登记，及时发各区域营销中心，方便其掌握最新的回款动态信息并有针对性的催收应结未结款项。各区域营销中心针对每个百货商场都有专门的回款，负责人跟进收款。

(4) 请说明对应收账款坏账准备计提是否充分、合理，并提供相关减值测试过程。

1、公司应收账款坏账政策

公司按照准则规定，结合行业特点和内部管理的要求，制订应收款项坏账政策。具体如下：

(1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	应收账款期末金额 50 万元以上（含）； 其他应收款期末金额 30 万元以上（含）
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

(2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

1) 具体组合及坏账准备的计提方法

按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法	
账龄组合	账龄分析法
合并范围内关联往来组合	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，如未发生减值，不计提坏账准备
押金、保证金组合	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，如未发生减值，不计提坏账准备

2) 账龄分析法

账 龄	应收账款 计提比例 (%)
3 个月以内 (含 3 个月)	1
3-12 个月	5
1-2 年	20
2-3 年	50
3 年以上	100

3) 其他方法

组合名称	应收账款 计提比例 (%)
合并范围内关联往来组合	0
押金、保证金组合	0

(3) 单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合、合并范围内关联往来组合、押金、保证金组合的未来现金流量现值存在显著差异
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，并根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

2、账龄分析法下应收账款坏账准备计提政策与同行业上市公司对比

公司	3 个月以内 (含 3 个月)	3-12 个月	1-2 年	2-3 年	3 年以上
天创时尚	-	5% (7-12 月)	20%	50%	100%
千百度国际					
红蜻蜓		5%	10%	40%	100%
星期六公司	1%	5%	20%	50%	100%

通过上表比较可见，公司应收账款坏账准备计提政策更稳健，符合行业特点和公司

的实际情况。

3、总体应收账款坏账准备计提比例与同行业上市公司对比

公司	2017 年	2016 年	2015 年
天创时尚	2.69%	1.05%	1.01%
千百度国际	—	—	—
红蜻蜓	6.24%	6.35%	5.89%
平均值	4.47%	3.70%	3.45%
星期六公司	15.97%	12.08%	9.02%

通过上表比较可见，公司总体计提坏账准备比例均高于同行业平均水平，符合谨慎性原则。

4、应收账款坏账准备测试过程

根据上述原则分类结果及坏账准备测试过程如下：

单位：人民币万元

种 类	2017. 12. 31		2016. 12. 31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项金额重大并单项计提坏账准备	378.52	378.52	117.56	117.56
按信用风险特征组合计提坏账准备	89,733.93	14,012.63	80,972.47	9,679.17
合 计	90,112.45	14,391.16	81,090.03	9,796.73

(1) 期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款

单位：人民币万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
厦门新时代来雅百货有限公司	117.56	117.56	100	客户停业清算
UNIVERSAL VICTORY CO LTDPO	260.96	260.96	100	客户停业清算
小 计	378.52	378.52	100	

(2) 组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的应收账款

单位：人民币万元

账 龄	2017. 12. 31			2016. 12. 31		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
3 个月以内(含 3 个月)	33,229.03	332.29	1.00	41,700.86	417.01	1.00
3-12 个月	30,422.45	1,521.12	5.00	20,629.30	1,031.46	5.00

1-2 年	14,156.37	2,831.27	20.00	11,015.57	2,203.11	20.00
2-3 年	5,196.26	2,598.13	50.00	3,198.31	1,599.16	50.00
3 年以上	6,729.82	6,729.82	100.00	4,428.43	4,428.43	100.00
小 计	89,733.93	14,012.63	15.62	80,972.47	9,679.17	11.95

公司严格按照应收账款坏账政策执行,截至 2017 年末,公司坏账准备余额 14,391.16 万元,占应收账款余额的 15.97%,较 2016 年末坏账准备余额增加 4,594.42 万元。综合考虑百货商场客户的经营情况、资信状况及回款情况,公司坏账计提较为充分,符合实际营业情况。

(5) 列示截至本问询函发出日,应收账款的期后回款情况。

单位:人民币万元

类别	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
按账龄计提	89,733.93	45,581.93	50.80%
按单项计提	378.52		
合 计	90,112.45	45,581.93	50.58%

截至问询函回复日,公司整体回款情况总体良好,符合公司实际经营情况。

(6) 年审会计师核查程序和核查意见

1、核查程序

针对上述问题,我们主要执行了以下程序:

- (1) 了解、检查公司收入确认政策和应收账款信用政策是否发生重大变化;
- (2) 获取了公司坏账准备计提表,分析、重新计算坏账计提是否按照坏账政策执行;
- (3) 分析检查公司主要客户的信用政策和货款结算周期,确定报告期内没有发生变更或重大变化;

- (3) 分析、检查应收账款期后回款情况;

- (4) 通过查阅同行业上市公司公开披露信息等方式取得相关坏账准备计提政策及财务数据并进行比较。

2、核查意见

经核查,我们认为公司应收账款余额占总资产比重较高符合公司实际情况,公司 2017 年末应收账款坏账准备计提充分、合理。

6、截至 2017 年 12 月 31 日,你公司存货账面价值 13.79 亿元,占你公司总资产比

重为 43.32%，确认存货跌价损失 1.97 亿元。请你公司补充披露，并请年审会计师发表专业意见：

(1) 你公司存货余额同比变化的原因及合理性。

(2) 请结合存货构成、原材料和产品价格等因素，补充披露你公司计提 1.97 亿元存货跌价准备的原因及合理性，列示计算存货可回收金额采用的假设及计算过程，说明可回收金额的合理性，以及你公司存货跌价准备计提是否充分、合理。

(3) 并请结合相关库存商品价格、销售情况，补充披露公司 2016 年度针对相关存货计提的存货跌价准备是否充分。

(4) 补充披露报告期内你公司库存商品的消化情况。

(5) 说明公司期末存货的盘点方法和程序。

回复：

(1) 你公司存货余额同比变化的原因及合理性。

单位：人民币万元

项 目	2017. 12. 31		2016. 12. 31		同比变动	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1,769.10	1.10%	1,867.03	1.15%	-5.25%	-0.06%
在产品	1,808.71	1.12%	990.13	0.61%	82.67%	0.51%
库存商品	157,911.14	97.78%	159,138.23	98.24%	-0.77%	-0.76%
合 计	161,488.95	100.00%	161,995.39	100.00%	-0.31%	

公司的存货中，库存商品占 97.78%，库存商品同比变化情况如下：

单位：人民币万元

项目	2016. 12. 31	生产和外购	销售		2017. 12. 31	同比增减
			销售成本	跌价转销		
星期六品牌	56,194.75	27,751.52	24,453.92	2,831.30	56,661.05	466.3
索菲娅品牌	23,928.12	8,084.19	7,075.38	1,134.84	23,802.09	-126.04
菲伯丽尔品牌	18,341.62	4,849.84	5,040.32	575.85	17,575.29	-766.33
迪芙斯品牌	16,765.89	5,815.54	10,588.12	145.63	11,847.68	-4,918.21
其他品牌	43,907.85	16,916.84	10,538.48	2,261.17	48,025.04	4,117.18
合计	159,138.23	63,417.93	57,696.23	6,948.79	157,911.14	-1,227.09

公司 2017 年继续加大品牌集合店建设，改善渠道结构，加强线上线下结合，致力于消化库存，取得一定成效，本期生产期末库存同比减少 1227.09 万元。

(2) 请结合存货构成、原材料和产品价格等因素，补充披露你公司计提 1.97 亿元存货跌价准备的原因及合理性，列示计算存货可回收金额采用的假设及计算过程，说明可回收金额的合理性，以及你公司存货跌价准备计提是否充分、合理。

1、存货跌价准备计提依据

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

2、公司存货跌价准备计提的测算过程

单位：人民币万元

项目	存货成本（注）	存货估计售价	估计销售费用	估计计相关税费	可变现净值	减值金额
测算过程	A	B	C	D	E=B-C-D	F=A-D
库存商品	65,245.36	70,916.04	28,481.78	764.17	41,670.09	23,575.27

注：期末存在减值迹象的相关存货成本。

存货估计售价以 2017 年 12 月末同一类别存货平均销售价格确定；销售费用以 2017 年全年实际发生销售费用为基础估算；估计相关税费以 2017 年全年实际发生营业税金及附加为基础估算。

3、存货计提存货跌价准备情况

单位：人民币万元

项 目	2016.12.31	本期计提	本期转销	2017.12.31
库存商品	10,818.32	19,705.74	6,948.80	23,575.27
小 计	10,818.32	19,705.74	6,948.80	23,575.27

公司的存货主要分为库存商品、原材料、在产品，原材料和在产品周转快，且公司综合毛利率高达 57.59%，经过存货跌价准备测试，原材料和在产品不存在跌价准备。公司计提存货跌价准备主要系库存商品，本期计提 19,705.74 万元，期末同比增加 12,756.95 万元，主要原因如下：

(1) 库存商品库龄同比情况

单位：人民币万元

项目	2017.12.31		2016.12.31	
	金额	占比	金额	占比
1 年以内	92,665.78	58.68%	97,579.98	61.32%
1-2 年	51,862.82	32.84%	55,078.43	34.61%

2 年以上	13,382.54	8.47%	6,479.82	4.07%
存货合计	157,911.14	100.00%	159,138.23	100.00%
存货跌价准备	23,575.27		10,818.32	

近年来，公司采取各种措施致力降低库存，虽取得一定成效，但 1 年以上库龄的库存同比增加，特别 2 年以上库存同比增加 6,902.72 万元，导致 2017 年计提存货跌价准备同比增加。

（2）公司产品边际收益率同比情况

项目	2017 年度			2016 年度		
	毛利率	销售费用占收入比率	边际收益率	毛利率	销售费用占收入比	边际收益率
1 年以内	67.12%	40.16%	26.96%	64.33%	35.47%	28.86%
1-2 年	46.32%	40.16%	6.16%	47.58%	35.47%	12.11%
2 年或以上	26.18%	40.16%	-13.98%	34.20%	35.47%	-1.27%
平均毛利率	57.59%	40.16%	17.43%	54.88%	35.47%	19.41%

注：边际收益率=销售毛利率-销售费用占收入比例

公司产品销售毛利率同比略有提高，但销售费用占收入比同比增加，导致整体边际收益率同比下降，导致存货可变现净值同比有所下降。

（3）终止非主力品牌业务的影响

为改善和提供公司经营效益和盈利能力，优化资源配置，公司决定逐步终止部分低效品牌的业务，将资源优化配置发展良好的主力品牌上，因此批量低价处置上述低效品牌的库存，上述终止业务处理影响计提存货跌价准备增加 7735 万元。

综上所述，公司 2017 年末计提存货跌价准备同比增加具有合理性，符合公司实际情况。

4、存货跌价准备计提充分性

（1）产品类别的销售价格变化情况

单位：人民币元

项目	2017 年度			2016 年度			同比		
	平均售价	毛利率	边际收益率	平均售价	毛利率	边际收益率	平均售价变动率	毛利率	边际收益率
星期六品牌	314.56	62.35%	22.19%	338.13	59.39%	23.92%	-6.97%	2.96%	-1.73%
索菲娅品牌	219.27	52.66%	12.50%	224.46	49.33%	13.86%	-2.31%	3.33%	-1.36%
菲伯尔品牌	218.77	48.27%	8.11%	207.49	48.48%	13.01%	5.44%	-0.20%	-4.89%
迪芙斯品牌	432.83	61.03%	20.87%	418.16	61.54%	26.07%	3.51%	-0.51%	-5.20%

其他品牌	125.79	45.22%	5.06%	114.60	32.62%	-2.85%	9.77%	12.60%	7.91%
平均数	254.35	57.59%	17.43%	265.62	54.89%	19.42%	-4.24%	2.70%	-1.99%

公司产品销售毛利率同比略有提高，销售费用率同比增加，导致整体边际收益率同比下降 1.99%，但存货跌价准备计提比例同比增加 8.13%，2017 年度计提存货跌价准备是充分的。

（2）存货跌价准备计提比例与同行业上市公司比较

会计期间	天创时尚	千百度国际	红蜻蜓	平均	星期六公司
2015	2.90%	9.93%	5.15%	5.99%	6.12%
2016	5.29%	10.31%	6.66%	7.42%	6.68%
2017	3.48%	8.49%	6.40%	6.12%	14.60%

上述各期末，2015-2016 年公司计提存货跌价准备比例均与同行业平均水平相当，2017 年则高于同行业，符合公司的实际经营情况，并遵循了谨慎原则。

（3）并请结合相关库存商品价格、销售情况，补充披露公司 2016 年度针对相关存货计提的存货跌价准备是否充分。

1、存货库龄分析及计提的存货跌价准备情况

单位：人民币万元

项目	2016.12.31		2015.12.31	
	金额	占比	金额	占比
1 年以内	100,437.14	62.00%	109,564.68	69.73%
1-2 年	55,078.43	34.00%	35,966.38	22.89%
2-3 年	2,348.94	1.48%	7,636.37	4.97%
3 年以上	4,130.88	2.60%	3,959.60	2.58%
存货合计	161,995.39	100.00%	157,127.03	100.00%
存货跌价准备	10,818.32	6.68%	9,612.85	6.12%

库龄为 1 年或以上的存货分别只占存货总额的 30.27%和 38.00%，2016 年末公司存货库龄主要在 1 年以内，存货库龄结构良好。

2、存货跌价准备的计提比例

公司存货跌价准备计提比例较稳定，维持在 6%左右。

单位：人民币万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
存货余额	161,995.39	157,127.04
跌价准备余额	10,818.32	9,612.85

计提比例	6.68%	6.12%
------	-------	-------

3、存货的跌价测试情况

公司存货主要为库存商品，产品综合毛利率较高，2016 年毛利率 54.89%，边际收益率为 19.42%。公司对 2016 年末的存货进行了跌价测试。根据跌价测试结果，公司相应计提存货跌价准备。

4、公司与同业上市竞争对手计提的存货跌价准备占比情况如下：

会计期间	天创时尚	千百度国际	红蜻蜓	平均	公司
2015	2.90%	9.93%	5.15%	5.99%	6.12%
2016	5.29%	10.31%	6.66%	7.42%	6.68%

如上表，公司计提存货跌价准备比例与同行业平均水平相当，2015 年末略高于同行业平均水平，2016 年末略低于同行业平均水平，总体看公司 2016 年计提存货跌价准备符合公司的实际经营情况，并遵循了谨慎原则。

（4）补充披露报告期内你公司库存商品的消化情况。

单位：万件

项目	2016 年末	生产和外购	销售	2017 年末	同比增减
星期六品牌	451.92	208.72	206.48	454.16	2.24
索菲娅品牌	214.10	69.02	68.16	214.96	0.86
菲伯丽尔品牌	145.98	34.14	44.54	135.58	-10.40
迪芙斯品牌	90.62	34.48	62.77	62.32	-28.29
其他品牌	365.29	112.42	152.94	324.77	-40.52
合计	1,267.92	458.77	534.89	1,191.80	-76.12

公司 2017 年继续加大消化库存力度，改善渠道结构，加强线上线下结合，致力于消化库存，本期销售数量大于生产和外购数量，库存数量同比有所下降，库存消化取得一定的成效。

（5）说明公司期末存货的盘点方法和程序

公司于 2017 年 12 月 20 日下达了《关于 2017 年末存货盘点工作的通知》，并成立了年末盘点工作小组。盘点通知中规定了公司总部、各区域营销中心、各子公司及旗下各商场门店、独立店的盘点时间、盘点范围、盘点工作要求及分工、盘点注意事项、盘点流程、盘点及年终结账期间的出入库办理以及盘点责任考核。

存货盘点方法是根据原材料、库存商品、在产品等存货制订了不同的盘点方法，做好盘点前的准备工作，盘点时停止生产、销售和出入库，控制存货转移，对现场存货进

行全面盘点。公司主要存货为库存商品，为盘点工作重心。公司库存商品主要分布在全国各区域营销中心的仓库、商场门店和独立店，盘点工作繁复，特别临近节假日，商场存货流动比较大，因此公司要求商场门店相关人员选择合适的盘点时间，保证盘点时候库存商品停止流转，保证在现场盘点工作结束后，与账面进行核对。相关的技术、生产、销售、财务、内部审计人员对盘点的存货状态进行全面评估，确定存货现状，为公司存货减值测试做好准备工作。

(6) 年审会计师核查程序和核查意见

1、核查程序

针对上述问题，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 了解存货各项目的发生、计价、核算与结转方法和存货有关的成本费用的归集与结转方法，结合公司生产流程，判断存货和成本核算方法合理性；

(2) 获取和分析、复核公司采购量、产量和销量数据，检查、分析库存商品销售变动价格信息；

(3) 了解公司存货跌价准备计提方法，获取公司期末存货跌价测试表，复核公司存货可变现净值的确定方法和计算过程，检查公司的存货跌价准备计提是否充分、准确、合理；

(4) 了解公司存货盘点制度，分析、复核存货盘点总结报告，复核盘点时存货状况，结合存货跌价准备计提测试复核过程，检查公司期末存货跌价准备计提是否充分；

(5) 通过查阅同行业上市公司公开披露信息等方式取得相关存货跌价准备财务数据并进行比较。

2、核查意见

经核查，我们认为星期六公司 2017 年末存货余额同比变化符合公司实际情况，2017 年末存货跌价准备计提情况能反映存货整体质量，存货跌价准备计提充分、谨慎，2016 年末不存在未充分计提存货跌价准备的情况。

7、报告期内，公司因计提商誉减值准备造成资产减值损失 1.85 亿元，主要是对海普（天津）制鞋有限公司计提商誉减值。请公司说明：

(1) 你公司收购海普（天津）制鞋有限公司的的时间、形成的商誉规模、收购至今实际业绩、是否存在有关业绩承诺。

(2) 说明对海普（天津）制鞋有限公司商誉计提减值的依据、主要测算方法、减

值测试过程，并说明相关商誉减值准备的计提是否充分、合理，请年审会计师发表意见。

(3) 请补充披露你公司计提相关资产减值是否需按照《中小企业板上市公司规范运作指引（2015 年修订）》第七章第六节的规定履行相关审批程序和信息披露义务，并请补充披露截至本问询函日，是否存在冲回情况。

回复：

(1) 你公司收购海普（天津）制鞋有限公司的时间、形成的商誉规模、收购至今实际业绩、是否存在有关业绩承诺。

1、根据公司与HYPE Shoes Holding limited公司于2012年7月12日签订的《股权购买协议》，公司以26,400万元受让HYPE Shoes Holding limited公司持有的海普（天津）制鞋有限公司（以下简称“天津海普”）80%股权。公司已于2012年11月8日支付股权转让款18,480万元，并办理了相应的财产权交接手续，自2012年11月起将其纳入合并财务报表范围。

2、形成的商誉规模数据如下：

单位：万元

项目	天津海普
合并成本	
现金	26,400
合并成本合计	26,400
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	7,934.01
商誉/合并成本小于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额	18,465.99

3、收购完成至今D:FUSE(迪芙斯)品牌的业绩数据如下：

单位：万元

项目	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
营业收入	3,982.99	18,960.04	21,820.22	28,228.19	33,318.15	27,169.20
净利润	248.53	912.51	1,079.90	2,287.36	3,343.40	1,923.40

4、未签订业绩承诺协议，不存在业绩承诺。

(2) 说明对海普（天津）制鞋有限公司商誉计提减值的依据、主要测算方法、减值测试过程，并说明相关商誉减值准备的计提是否充分、合理，请年审会计师发表意见。

1、商誉减值计提的依据

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，有关商誉减值的处理规定，企业合并所形成的商誉，至少应当在每年年度终了进行减值测试。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。企业进行资产减值测试，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，应当自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，应当将其分摊至相关的资产组组合。

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，应当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，应当确认减值损失，减值损失金额应当先抵减分摊至资产组或者资产组组合中商誉的账面价值，再根据资产组或者资产组组合中除商誉之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。

对于资产可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

2、主要测算方法和减值测试过程

公司通过比较被分摊商誉的相关资产组的可收回金额与该资产组及商誉的账面价值，对商誉进行减值测试。预测可收回金额涉及对资产组未来现金流量现值的预测，在预测中需要做出重大判断和假设，特别是对于未来售价、生产成本、经营费用、折现率以及增长率等。

公司聘请广州同嘉资产评估有限公司（以下简称广州同嘉）对公司企业合并所形成的商誉进行减值测试，对海普（天津）制鞋有限公司（以下简称海普制鞋）的资产组可回收价值进行了评估，并于 2018 年 4 月 26 日出具了评估报告。广州同嘉依据评估目的与持续经营的假设，考虑所评估资产的特点，采用收益法对海普制鞋的资产组可回收价值进行评估，以确定资产预计未来现金流量的现值。

3、商誉减值准备计提的充分性和合理性

根据广州同嘉《评估报告》（同嘉咨报字[2018]第 0129 号），海普制鞋的资产组市场价值为 10,288.19 万元，较资产组组合的账面价值 35,830.52 万少 25,542.33 万元，因此对海普制鞋的商誉全额计提减值准备 18,465.99 万元。

4、年审会计师核查程序和核查意见

（1） 核查程序

针对上述问题，我们主要执行了以下程序：

1) 了解公司对商誉所属资产组的认定和进行商誉减值测试时采用的关键假设和方法，分析相关的假设和方法的合理性；

2) 与外部评估专家讨论就评估报告中所使用的重要参数进行讨论，分析检查管理层采用的假设的恰当性及相关披露是否适当。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司 2017 年度对并购海普（天津）制鞋有限公司形成的商誉进行减值测试的过程符合企业会计准则的规定，相关商誉减值准备的计提是否充分、合理。

(3) 请补充披露你公司计提相关资产减值是否需按照《中小企业板上市公司规范运作指引（2015 年修订）》第七章第六节的规定履行相关审批程序和信息披露义务，并请补充披露截至本问询函日，是否存在冲回情况。

公司在 2018 年 2 月底前对相关资产进行减值测试时，判断未达到需提交董事会的审议标准。在年审过程中，经与会计师事务所沟通，根据谨慎性原则，对公司部分会计处理进行重新认定，需要计提相应的资产减值准备。

根据《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》的要求，本次计提资产减值准备金额超过最近一个会计年度经审计净利润比例的 50%，且绝对金额超过 2000 万元，需要提交董事会审议并披露。

单位：元

项目	本期计提减值准备
应收账款坏账准备	42,640,841.85
预付账款坏账准备	303,521.25
其他应收款坏账准备	205,630.07
存货跌价准备	197,057,442.83
商誉	184,659,894.46
合 计	424,867,330.46

公司于 2018 年 4 月 26 日召开第三届董事会第四十四次会议、第三届监事会第二十六次会议，分别审议通过了《关于计提资产减值准备的议案》，公司对应收账款、存货跌价、商誉等进行了计提减值准备，金额为 424,867,330.46 元。

2018 年 4 月 28 日，公司披露了《关于计提资产减值准备的公告》，列表说明计提

减值准备的资产名称、账面价值、资产可收回金额、资产可收回金额的计算过程、本次计提资产减值准备的依据、数额和原因；本次计提资产减值准备合计 424,867,330.46 元,将减少公司 2017 年度归属于母公司所有者的净利润 424,664,779.16 元,减少 2017 年度归属于母公司所有者权益 424,664,779.16 元。同时,公司披露了《关于公司计提资产减值准备合理性的说明》、《第三届董事会第四十四次会议公告》、《第三届监事会第二十六次会议公告》。

独立董事对该事项发表了独立意见。独立董事认为:本次计提资产减值准备是基于谨慎性原则,符合《企业会计准则》和会计政策、会计估计的相关规定,符合公司实际情况,有助于真实、合理地反映公司资产状况,同意本次计提资产减值准备的议案。

董事会出具了关于公司计提资产减值准备的说明。董事会认为:公司本次计提资产减值准备是基于谨慎性原则,符合《企业会计准则》和会计政策、会计估计的相关规定,计提资产减值准备的依据充分,且公允地反映了公司资产状况、资产价值及经营成果,使公司的会计信息更加真实可靠,具有合理性。

监事会出具了关于公司计提资产减值准备的意见。监事会认为:公司本次计提资产减值准备是基于谨慎性原则,符合《企业会计准则》和会计政策、会计估计的相关规定,公司相关会计政策的规定,符合公司的实际情况,更加公允地反映公司的财务状况、资产价值及经营成果。公司就该项议案的审议程序合法合规,同意本次计提资产减值。

因此,关于计提相关资产减值事项,公司履行了必要的审批程序和信息披露义务。截至本问询函日,上述已提跌价不存在冲回情形。

8、报告期,你公司通过收购方式获得北京时尚锋迅信息技术有限公司、北京时欣信息技术有限公司(以下简称“标的公司”)控制权,形成一定规模的商誉。截至 2017 年年末,你公司商誉净额 3.63 亿元,占资产比重为 11.4%。请你公司补充披露:

(1) 请说明你公司将标的公司纳入合并范围的依据及相关会计处理情况,以及是否符合《企业会计准则》的规定;

(2) 请补充说明标的公司所属行业的监管政策、资质要求、规范要求、经营模式、盈利模式、行业现状及市场竞争情况;

(3) 你公司主营业务是否与标的公司的主营业务存在显著的协同效应,你公司进入相关领域后,是否在人才、技术以及客户资源等方面有足够的积累及其理由;

(4) 报告期内,你公司收购标的公司确认相关商誉累计 3.62 亿元,请说明上述商

誉的确定方法、计算过程、会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定，请说明计提商誉减值准备的情况及其理由。

(5) 你公司对各标的子公司进行整合管控、业务管理的主要措施和实际效果，说明各子公司的内部控制是否有效、核心管理团队是否稳定以及相关公司的经营管理是否对个别人员存在重大依赖的情形，如存在业绩承诺，请分析业绩承诺预计完成情况及相关管控情况。

(6) 请你公司执行商誉减值对利润的敏感性分析，并说明公司防范商誉减值的主要管理措施，请充分提示未来商誉减值风险。

回复：

(1) 请说明你公司将标的公司纳入合并范围的依据及相关会计处理情况，以及是否符合《企业会计准则》的规定；

公司通过收购方式获得北京时尚锋迅信息技术有限公司、北京时欣信息技术有限公司（以下简称“标的公司”）控制权是属于非同一控制下的控股合并。本公司参与设立的佛山星期六时尚产业并购投资合伙企业（以下简称星期六产业）于 2017 年 1 月与萍乡创嘉投资管理合伙企业（有限合伙）、萍乡迅捷投资管理合伙企业（有限合伙）及李云签订《股权转让协议》，星期六产业购买北京时尚锋迅信息技术有限公司（以下简称时尚锋迅）83%的股权；星期六产业于 2017 年 1 月与萍乡创嘉投资管理合伙企业（有限合伙）、萍乡时荣投资管理合伙企业（有限合伙）及李云签订《股权转让协议》，星期六产业购买北京时欣信息技术有限公司（以下简称北京时欣）80%的股权。星期六产业于 2017 年 3 月支付股权转让款 35,300 万元，时尚锋迅、北京时欣均在 2017 年 2 月 24 日完成了股权交割的工商登记手续，因此公司于 2017 年 2 月末将标的公司纳入合并范围。

公司进行会计报表合并抵消，不需要进行会计处理。

公司将标的公司纳入合并范围的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(2) 请补充说明标的公司所属行业的监管政策、资质要求、规范要求、经营模式、盈利模式、行业现状及市场竞争情况；

1、监管政策

根据《上市公司行业分类指引》，标的公司主营业务属于中国互联网信息服务行业。该行业的管理采用法律约束、行政管理和行业自律相结合的管理体制，各类业务采取多部门联合监管模式。

时尚锋迅和北京时欣主要从事时尚媒体互联网的运营业务，主管部门以工信部和国

家新闻出版广电总局为主，文化部、公安部等相关部门在各自职责范围内对网站信息内容实施监督管理。具体管理体制如下：

（1）对市场准入的监管：由国家新闻出版广电总局、工信部负责监管，监管范围包括许可证的发放与管理；

（2）对网络内容的监管：由国家新闻出版广电总局、国务院新闻办负责监管，监管范围包括版权管理、内容引进、内容审核、内容加工与制作；

（3）对网络内容制作的监管：由国家新闻出版广电总局负责监管，监管范围包括网络视频节目的制作；

（4）对网络文化的监管：由文化部负责监管，监管范围包括互联网文化产品的制作、复制、进口、发行、播放、展览、比赛等；

（5）对硬件和技术的监管：由工信部负责监管，监管范围包括制造厂商管理、技术标准制定、技术发展及设备进网许可证发放等；

（6）对软件及接入网络的监管：由工信部负责监管，监管范围包括网络带宽标准、软件相关标准等；

（7）对网络安全的监管：由工信部负责监管，监管范围包括网络监看、检察等；

（8）对网络运营的监管：由工信部、国家新闻出版广电总局负责监管，监管范围包括业务运营、内容质量等。

2、资质要求

时尚锋迅公司持有《电信与信息服务业务经营许可证》。

时尚鑫美公司持有《电信与信息服务业务经营许可证》，时尚鑫美为北京时欣的全资子公司。

3、规范要求

《互联网信息服务管理办法》于 2000 年 9 月国务院第 31 次常务会议通过并公布施行，它是规范互联网信息服务活动，促进互联网信息服务健康有序发展的基础规范要求。

4、经营模式

时尚锋迅、北京时欣目前的业务模式主要为从事互联网广告营销，即通过提供内容和社区服务、社区平台吸引女性时尚消费者眼球，以软广、硬广以及活动营销服务等方式向品牌商、广告代理公司等广告主收费，对消费者免费。

5、盈利模式

时尚锋迅以 Onlylady 女人志网站、时尚志 APP 以及在第三方社交平台上开设的账号

为业务载体，通过提供潮流资讯和互动交流服务吸引女性时尚消费者，并通过对行业的深度挖掘增强用户粘性，提升媒体资源价值。同时，以媒体平台的传播价值为基础，为品牌商、广告代理公司等广告主提供广告投放服务，主要按照广告投放的效果或展示曝光次数收取广告费，通过广告收入实现盈利。最近一年多，时尚锋迅还与电商平台合作，共同开展线上内容营销及线下活动营销，为品牌商提供更多元化的营销服务，向客户收取广告营销费。

北京时欣以 Kimiss 闺蜜网和闺蜜美妆 APP 以及在第三方社交平台上开设的账号为广告业务载体，通过提供美妆资讯、美妆口碑点评、互动交流等服务吸引性消费者，并通过对行业的深度挖掘增强用户粘性，提升媒体资源价值。同时，以媒体平台的传播价值为基础，为品牌商、广告公司等广告主提供广告投放服务，按照广告投放的效果或展示曝光次数收取广告费，通过广告收入实现盈利。最近一年多，时欣还与电商平台合作，共同开展线上内容营销及线下活动营销，为品牌商提供更多元化的营销服务，向客户收取广告营销费。

6、行业现状

（1）传统媒体响应政府“互联网+”战略号召，积极“触网”

伴随着我国政府对“互联网+”战略的积极推广，传统广告公司纷纷转型升级、积极“触网”，近年以来以品牌或产品的展示为主的互联网广告发展速度迅猛与其关系密切。这一类媒体转型后的商业模式与传统广告并没有显著变化，只是传播介质由纸或电视变成了互联网。

（2）程序化交易成为发展趋势

计算机技术的发展使得广告主及其代理通过程序化方式购买互联网广告位并向目标客户展示广告内容成为现实。这一类广告交易平台或者广告网络往往开放后台以供用户注册并申请服务，用户在注册完成后可直接使用其应用程序编程接口（API）或软件开发工具包（SDK）进行程序对接，并根据有效的点击量数据进行结算。程序化的交易方式大幅提高了广告主的投入产出比，也有效提高了媒体资源的利用率，近年以来成为新的发展趋势。

（3）大数据技术促成精准投放

大数据技术，就是从各种类型的数据中快速获得有价值信息的技术。如今，大数据领域涌现出了大量新的分析方法，大数据采集、大数据预处理、大数据存储及管理、大数据分析及挖掘、大数据展现和应用等方法和技术取得了突飞猛进的发展。人类社会进

入大数据时代，这对互联网营销的发展产生了根本性的影响，通过技术手段，人们实现了互联网广告的精准投放，并可以根据海量的监控、反馈数据不断修改营销策略，在动态中提高营销的实际效果。

（4）自媒体蓬勃发展

随着互联网的发展和智能手机的普及，自媒体开始为大众获取内容提供服务，自媒体从狂热爆发到理性求变，行业发展稳健，资本市场持续跟进，行业监管逐步完善。自媒体向多元化和差异化发展，随着自媒体所在的新媒体平台持续迭代，自媒体逐步走向内容专业化、形式多元化、视频社交化。自媒体流量由聚集趋向分散，主流平台账号数量增长迅速，其他细分平台迅速崛起，多平台共生发展。资本的介入和产业链的形成让自媒体趋向资本化、团队化和专业化。广告变现是自媒体商业路径首选，同时电商变现、IP 变现等其他变现路径也全面开花。

7、市场竞争情况

目前国内时尚媒体垂直网站行业市场处于相对充分竞争状态，没有出现在该市场占据绝对主导地位的公司，市场集中度相对较低。

时尚锋迅旗下的 Onlylady 女人志平台是国内较有影响力的时尚垂直网络平台，创立于 2002 年 5 月 25 日，旗下拥有 Onlylady 女人志一个网站以及多个平台等，公司以原创内容为中心，坚持三百六十度全媒体、全行业互动，坚持网聚时尚意见领袖。Onlylady 女人志同时在今日头条、网易新闻、Zaker 等多个第三方新闻平台开设媒体账号，单篇资讯阅读量最高超过百万，长期占据女性时尚网站第一梯队的优势位置。同时凭借拥有着大量高学历、高收入、高消费的女性用户，巩固了在互联网时尚媒体中的核心地位。Onlylady 依托自身平台优势，运营的时尚自媒体经纪业务，目前已经成为国内十分有影响力的时尚自媒体经纪平台。公司在 2017 年获得微博“十大时尚影响力机构”、今日头条“年度优质合作伙伴”、一点资讯“度最佳内容贡献奖”、天猫国际“年度最佳带货力机构”等多项行业荣誉。

北京时欣旗下的 Kimiss 闺蜜网是专注美妆口碑行业的网站，拥有国内较有影响力的的美妆产品库，并且在 2016 年和天猫美妆达成战略合作，独家发布各类美妆榜单。公司在 2017 年获得微博“年度最具影响力美妆互动媒体”、WeMedia“年度行业领军品牌”、天猫金妆奖“年度快闪新零售先锋媒体”等多项行业荣誉。

（3）你公司主营业务是否与标的主营业务存在显著的协同效应，你公司进入相关领域后，是否在人才、技术以及客户资源等方面有足够的积累及其理由；

公司主营业务为时尚产品的生产及销售，公司于 2016 年提出“打造时尚 IP 生态圈”的新战略发展目标，着力构建“媒体和社交平台”、“FIP 孵化运营平台”及“时尚 IP 集合平台”等三大平台，逐步打造“以用户为核心，数据+内容驱动，消费场景打通融合”的新零售业态。

收购时尚锋迅以及北京时欣是公司战略转型的前提和基础。时尚锋迅及北京时欣具有丰富的时尚媒体平台资源，在网红经济、达人孵化、时尚内容生产、流量变现等方面拥有丰富的经验。时尚锋迅和北京时欣拥有众多时尚达人以及网红资源，通过上述资源能够触达并引导的庞大时尚用户群体，是公司战略转型的有力保障。

另一方面，收购时尚锋迅以及北京时欣以前，公司网络销售渠道包括唯品会、天猫、京东等第三方平台，公司的互联网营销渠道还包括微信公众号等渠道。收购时尚锋迅以及北京时欣之后，公司拥有了 Onlylady 以及 Kimiss 两大网站 PC 端、手机端、APP 端等营销渠道，大大提升了公司在内容营销、精准营销方面的能力，促进公司传统业务与互联网广告业务深度整合，进一步打造公司在女性时尚领域的领导品牌，进而带动公司品牌影响力和销售业绩的提升。

近两年来，公司围绕新的战略发展目标，逐步通过佳斯凡星公司、奥利凡星基金、佳时凡神基金，进一步强化公司在时尚新媒体、IP 孵化运营、新零售营销等方面的能力。公司旗下并购基金奥利凡星、佳时凡神已在新媒体、IP 资源以及新零售等领域进行布局，基金先后投资专业时尚红人孵化平台“OnlyStar 惟星时尚”；时尚新媒体“手边巴黎”、“鲜橙派”“IF 时尚”；社交电商公司“不错哟”；新零售整合营销服务公司“蜜言糖语”等。通过上述投资布局，公司对时尚红人进行孵化运营，并开始在社交电商及新零售领域进行探索与实验。目前，星期六以时尚锋迅旗下“OnlyLady 女人志”、北京时欣旗下“Kimiss 闺蜜网”为基础打造的“媒体和社交平台”已逐步成型，协同效应也进一步显现。

（4）报告期内，你公司收购标的公司确认相关商誉累计 3.62 亿元，请说明上述商誉的确定方法、计算过程、会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定，请说明计提商誉减值准备的情况及其理由。

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》的第十三条：企业合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为合并资产负债表中的商誉。

合并过程中，以 2017 年 2 月末作为购买日，取得标的公司的合并资产负债表，根据对应资产负债评估值对价分摊后的净资产确认为购买日取得的被购买方可辨认净资产公

允价值份额，其与实际购买价格之间的差额确认为商誉。商誉是根据收益法评估确认的标的公司估值与其评估后可辨认净资产之间的差额，符合《企业会计准则》中有关商誉的确认要求。

商誉计算过程如下：

单位：万元

项目	北京时尚锋迅信息技术有限公司	北京时欣信息技术有限公司
合并成本		
现金	32,144.00	7,200.00
合并成本合计	32,144.00	7,200.00
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	2,738.17	1,446.20
商誉/合并成本小于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额	29,405.83	5,753.80

对时尚锋迅长期股权投资合并抵消时的相关会计处理：

借：实收资本	9,500,000.00
盈余公积	4,620,866.66
未分配利润	47,822,429.13
商誉	294,058,273.19
贷：长期股权投资-投资成本	321,440,000.00
长期股权投资-损益调整	24,031,208.70
少数股东权益	10,530,360.28

对北京时欣长期股权投资合并抵消时的相关会计处理：

借：实收资本	14,500,000.00
盈余公积	954,462.34
未分配利润	8,670,290.95
商誉	57,537,992.40
贷：长期股权投资-投资成本	72,000,000.00
长期股权投资-损益调整	4,837,795.03
少数股东权益	4,824,950.66

上述商誉的确定方法、计算过程、会计处理符合《企业会计准则》的规定。

报告期末未对上述商誉计提减值准备，理由是报告期内时尚锋迅实际业绩 2932.08 万元，北京时欣实际业绩 604.72 万元，均超过需要计提商誉减值所需实现的最低利润。

(5) 你公司对各标的子公司进行整合管控、业务管理的主要措施和实际效果，说明各子公司的内部控制是否有效、核心管理团队是否稳定以及相关公司的经营管理是否对个别人员存在重大依赖的情形，如存在业绩承诺，请分析业绩承诺预计完成情况及相关管控情况。

1、公司对各标的子公司进行整合管控、业务管理的主要措施和实际效果

(1) 财务管控

1) 预算管理。各标的公司定期向公司上报财务预算及决算，包括年初预算财务报表、季度财务报表、半年财务报表及年度财务报表。

2) 资金管理。各标的公司的资金支付需要向公司上交审核权限，每笔预约付款需要公司副总审批，然后由公司的资金管理员进行复核。

3) 财务管理。公司管理层及财务经理定期与下属各子公司的负责人及财务负责人开会，了解子公司的运营情况、财务状况及经营业绩的达成情况。

2、业务管控

各标的公司定期向公司管理层汇报各项重要业务的进展情况。同时，子公司主要负责人定期和公司管理层开业务讨论会。

各标的公司副总以上职位的人员入、离职，需先报公司管理层审批。

(2) 核心管理团队是否稳定以及相关公司的经营管理是否对个别人员存在重大依赖的情形

各标的公司核心管理团队稳定。从收购至今，高级总监以上职位没有人员离职情况发生，同时还进一步扩充了两名副总级人员。

同时，各标的公司从收购至今不断优化完善管理团队梯度，从部门经理、总监、高级总监到分管各块业务的副总裁，人员配备完善、各司其职，目前对个别人员存在重大依赖的风险不高。

(6) 请你公司执行商誉减值对利润的敏感性分析，并说明公司防范商誉减值的主要管理措施，请充分提示未来商誉减值风险。

为估算期内商誉可能发生的减值对公司未来经营业绩的影响程度，特设定以下假设，就商誉减值可能对公司未来经营业绩产生的影响进行敏感性分析：

1、假设标的公司经营情况变化趋势稳定，不存在满减值测试时改变变化趋势的情况；

2、假设各预测期及永续期的净利润同比例下降，且企业自由现金流量只受净利润影响；

3、假设不考虑标的公司自身及所处外部环境发生重大变化的因素影响；

4、预计 PE 倍数的取值来源于行业最新并购平均值；临界点净利润=基准日投资成本/(预计 PE 倍数*持股比例-持股比例)；

基于上述假设，商誉减值对公司未来经营业绩产生影响的敏感性分析如下表所示：

单位：万元

利润达成比例	北京时尚锋迅信息技术有限公司			北京时欣信息技术有限公司		
	商誉原值	减值金额	减值比例	商誉原值	减值金额	减值比例
90%	29,405.83	3,505.97	-11.92%	5,753.80	581.43	-10.11%
80%		6,960.68	-23.67%		1,378.62	-23.96%
70%		10,415.39	-35.42%		2,175.81	-37.82%
50%		17,324.82	-58.92%		3,770.19	-65.53%
20%		27,688.95	-94.16%		5,753.80	-100.00%

减值损失金额将相应抵减上市公司归属于母公司的净利润。如果标的公司未来经营状况未达预期，则存在年度例行减值测试后计提商誉减值的风险，商誉减值的计提将直接减少公司的当期利润。

上述商誉减值的敏感性分析相关测算均为基于相关假设的估算结果，若最终实际出现商誉减值，以未来经审计的财务报告载明的结果为准。

为防范出现商誉减值的情况，公司一方面将加强对各标的子公司的经营管理，提高内控水平，提升经营效率，另一方面将通过强化内部资源整合和业务协同，拓展标的公司的盈利模式，努力加强媒体和社交平台建设，充分利用标的子公司在时尚行业的影响力和话语权，提升媒体资源价值，进而为公司线上线下一体的零售平台引入更多流量，通过产品销售实现流量变现，从而为标的公司带来更多的利润增长空间。

9、截至本报告期，天健会计师事务所（特殊普通合伙）对你公司审计服务的连续年限为 6 年，年审会计师赵祖荣、禚文欣分别服务 4 年和 2 年。请结合有关制度及实际审计情况，补充披露你公司保持所聘任会计师事务所的独立性所采取的措施，并请年审会计师就审计过程的独立性发表意见。

回复：

1、公司保持所聘任会计师事务所的独立性所采取的措施

（1）公司聘任会计师事务所的过程严格履行了相关审议程序和信息披露义务。2017 年 4 月 21 日公司召开第三届董事会第二十九次会议，2017 年 5 月 19 日公司召开 2016 年年度股东大会，分别审议通过了《关于聘请公司 2017 年度审计机构的议案》，独立董事对上述议案发表了独立意见，相关内容详见公司披露的《第三届董事会第二十九次会议决议公

告》和《公司2016年年度股东大会决议公告》。

(2) 根据中国证券监督管理委员会下发的《关于证券期货审计业务签字注册会计师定期轮换的规定》(以下简称《规定》), 签字注册会计师连续为某一相关机构提供审计服务, 不得超过五年。天健会计师事务所(特殊普通合伙)为公司提供审计服务的连续年限为6年, 签字注册会计师赵祖荣、禚文欣为公司提供审计服务的连续年限分别为4年、2年, 符合上述《规定》的要求, 不存在影响会计师事务所的独立性的情形。

2、年审会计师就审计过程的独立性发表意见

根据《中国注册会计师职业道德守则第1号-职业道德基本准则》第三章第十条, 注册会计师执行审计和审阅以及其他鉴证业务时应当从形式和实质上保持独立性, 不得因任何利害关系影响其客观性。

在审计过程中, 我们通过以下方式以确保审计过程的独立性, 包括但不限于:

(1) 通过调查问卷、独立性声明函等调查手段确保审计项目组成员或其全部近亲属未在星期六公司拥有任何形式的经济利益;

(2) 通过调查问卷、独立性声明函等调查手段确保审计项目组成员与星期六公司不存在任何形式的商业关系;

(3) 根据中国注册会计师职业准则及《关于证券期货审计业务签字注册会计师定期轮换的规定》(证监会计字〔2003〕13号), 我所制定了《天健会计师事务所证券期货鉴证业务注册会计师签字管理办法》, 要求定期轮换关键审计合伙人, 防止因可能的密切关系对独立性形成不利影响;

(4) 建立了完善、独立的质量控制体系, 选取具有足够、适当的经验和权限的员工对相关业务工作底稿执行了多级复核程序。

综上所述我们认为通过各项措施确保了审计过程中的独立性, 未因任何利害关系影响会计师事务所及审计项目组成员的客观性。

10、根据年报, 你公司实际经营业绩较前次披露的业绩快报业绩差异较大, 你公司结合你公司年度报告及前期业绩预告、业绩快报披露情况, 说明相关信息披露是否符合本所《股票上市规则》、《中小企业板信息披露业务备忘录第1号: 业绩预告、业绩快报及其修正》等规定。

回复:

2017年10月28日, 公司在指定信息披露媒体披露《2017年度第三季度报告全文》

及《2017 年度第三季度报告摘要》，对 2017 年度经营业绩进行了预计。

2018 年 2 月 28 日，公司在指定信息披露媒体发布了《2017 年度业绩快报》（简称“业绩快报”），业绩快报编制过程中按照《企业会计准则》和《中小企业板上市公司规范运作指引》等相关规定进行了资产减值测试。但业绩快报相关数据是公司财务部门初步核算结果，未经会计师事务所审计。

根据公司年度审计工作进展，公司在审计过程中经与会计师事务所进行充分沟通，最终确定根据谨慎性原则，需对公司部分会计处理进行重新认定，基于上述情况，公司预计 2017 年度财务数据将与已披露的业绩快报数据存在较大差异，因此公司于 2018 年 4 月 26 日在指定信息披露媒体披露《2017 年度业绩快报业绩修正公告》。

2018 年 4 月 28 日，公司在指定信息披露媒体披露《公司 2017 年年度报告》、《公司 2017 年年度报告摘要》。

公司已按照《股票上市规则》、《中小企业板信息披露业务备忘录第 1 号：业绩预告、业绩快报及其修正》的规定，按时披露年度的业绩预计、《2017 年年度业绩快报》，在得知审计数据与快报数据有较大差异后，披露《2017 年年度业绩快报修正公告》；但是，基于谨慎性原则，审计机构对公司年度的商誉、存货及应收账款等进行减值计提，由此形成了大额资产减值损失，导致出现大额亏损，从而造成年度报告与业绩快报有较大差异的情形。

11、佛山南海区卓炜家具厂为你公司实际控制人控制的公司，2017 初你公司与其存在非经营性资金占用余额 5 万元。请说明上述非经营性资金占用形成原因、是否构成对外财务资助，以及是否按《中小企业板信息披露业务备忘录第 27 号：对外提供财务资助》相关规定履行信息披露义务。

回复：

公司与佛山南海区卓炜家具厂的 2017 年初的非经营性占用资金余额为 5 万元是合作押金，不构成对外财务资助。

12、截至报告期末，你公司流动比率为 1.73，同比下降 0.46；资产负债率为 52.54%，同比上升 14.35%。请结合你公司现金流、长短期负债、日常经营情况等因素补充披露你公司的长短期偿债能力是否发生重大变化，你公司持续经营能力是否存在重大变化。

回复：

公司的流动比率下降及资产负债率上升是因大额计提减值准备而使流动资产减少而产生，对日常经营情况无重大影响。

公司实施转型升级战略以来经营现金流持续改善，2015年、2016年及2017年经营活动产生的现金流量净额分别为3,380万元、11,021万元及13,122万元，处于持续改善中，大额计提各项减值准备对公司的经营现金流没有影响。

2015年、2016年及2017年公司各项的长短期负债如下：

单位：万元

项目	2015年12月31日	2016年12月31日	2017年12月31日
银行借款	27,434.00	15,800.00	29,505.23
应付票据	29,793.64	31,694.14	37,460.79
长期应付款			23,582.98
应付短期融资券	45,000.00	20,000.00	
小计	102,227.64	67,494.14	90,549.00

近三年以来公司均能按期归还相关负债，并未因为速动比率及资产负债率的变动而对举债、还款造成明显的不利影响。

公司日常经营情况比较稳定，虽然2017年服装鞋类业务出现营业收入8.34%的下降，主要是公司主动调整关闭了一些低效店铺，不但对持续经营不会产生不利影响，反而有利于公司持续、健康发展。公司通过对货品采购、毛利率、销售费用、管理费用进行预算规划、管控，库存得到优化，除开设集合店增加装修费、租赁费外的销售费用、管理费用都得到有效控制，剔除减值的正常经营利润稳定，并有望好转。

自2014年在北京开设了第一家SATURDAY MODE购物中心集合店以来，截止2017年12月31日，公司已开设149家购物中心集合店，2017年购物中心集合店实现营业收入1.89亿，占总收入的12.57%，较上年同期增长310.87%。

综上，流动比率为1.73，同比下降0.46；资产负债率为52.54%，同比上升14.35%的原因是会计计提导致，并非实际经营性亏损，对未来偿债能力和经营现金流及持续经营能力不构成实质影响，公司持续经营能力未发生重大变化，公司有信心随着转型升级战略的逐步推进，通过持续优化经营模式、销售渠道和商品结构，提升公司的盈利能力及抵御风险的能力。

特此公告。

星期六股份有限公司董事会

二〇一八年五月二十三日