



起步股份有限公司

浙江青田县油竹新区侨乡工业园区赤岩 3 号



首次公开发行股票招股说明书

保荐机构（主承销商）



广东省广州市黄埔区中新广州知识城腾飞一街 2 号 618 号

本次发行概况

发行股票类型：	人民币普通股（A股）
发行股数：	本次公开发行股票的数量不超过 4,700.00 万股，不低于本次发行后公司总股本的 10%。
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	7.73 元
预计发行日期：	2017 年 8 月 8 日
拟上市证券交易所	上海证券交易所
发行后总股本：	不超过 46,997.97 万股
本次发行前股东所持股份的流通限制、股东对所持股份自愿锁定的承诺：	<p>1、公司控股股东香港起步国际集团有限公司承诺：（1）自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理在公司首次公开发行前直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该等股份；在公司首次公开发行并上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者首次发行并上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，则直接或间接所持股票的锁定期自动延长 6 个月（若公司股票在锁定期内发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价应相应作除权除息处理，下同）。</p> <p>（2）对于首次公开发行并上市前持有的公司股份，本公司将严格遵守前述关于股份锁定期限的承诺，在锁定期内，不出售首次公开发行并上市前持有的公司股份。（3）在锁定期满后，本公司如拟减持公司股份时，将按照《公司法》、《证券法》和中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上海证券交易所股票上市规则》和《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等的相关规定办理，并提前 3 个交易日公告（中国证监会、证券交易所关于通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份的公告期另有规定的，从其规定）。本公司在锁定期满后两年内减持股份的，减持价格不低于首次公开发行并上市的发行价。（4）在锁定期满后，本公司如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 1%。在锁定期满后，本公司如拟通过大宗交易方式减持股份时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 2%。在锁定期满后，本公司如拟通过协议转让方式减持股份时，单个受让方的受让比例不得低于公司股份总数的 5%，转让价格下限比照大宗交易的规定执行，法律、行政法规、部门规章、规范性文件及证券交易所业务规则另有规定的除外；减持后不再具有大股东身份的，本公司在 6 个月内继续遵守本承诺函本条第一款关于减持比例以及第 5 条关于履行信息披露义务的规定。（5）在锁定期满后，本公司如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份时，应当在首次卖出的 15 个交易日前向证券交易所报告备案减持计划，并予以公告。减持计划的内容应当包括但不限于：拟减持股份的数量、来源、减持时间区间、方式、价格区间、减持原因等信息，且每次披露的减持时间区间不得超过 6 个月。在减持</p>

时间区间内，本公司在减持数量过半或减持时间过半时，应当披露减持进展情况。本公司及一致行动人减持达到公司股份总数 1%的，还应当在该事实发生之日起 2 个交易日内就该事项作出公告。在减持时间区间内，公司披露高送转或筹划并购重组等重大事项的，本公司应当立即披露减持进展情况，并说明本次减持与前述重大事项是否有关。本公司应当在股份减持计划实施完毕或者披露的减持时间区间届满后的 2 个交易日内公告具体减持情况。（6）本公司如未能履行关于股份锁定期限、持股意向及减持意向的承诺时，相应减持收益归公司所有。（7）本公司做出本承诺函是以本承诺函做出之日现行有效的证监会、证券交易所减持规则做出，若届时减持规则有所调整的，本承诺函内容相应调整。

2、公司实际控制人章利民承诺：自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人在公司首次公开发行前所持有的 Superior Wisdom Holdings Limited 的股份以及间接持有的香港起步国际集团有限公司的股份，也不由 Superior Wisdom Holdings Limited 或香港起步国际集团有限公司回购该等股份。

3、公司持股 5%以上股东邦奥有限公司承诺：（1）自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起一年内，不转让或者委托他人管理在公司首次公开发行前直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该等股份。（2）对于首次公开发行并上市前持有的公司股份，本公司将严格遵守前述关于股份锁定期限的承诺，在锁定期内，不出售首次公开发行并上市前持有的公司股份。（3）在锁定期满后，本公司如拟减持公司股份时，将按照《公司法》、《证券法》、中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上海证券交易所股票上市规则》和《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等的相关规定办理，并提前 3 个交易日公告（中国证监会、证券交易所关于通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份的公告期另有规定的，从其规定）。（4）在锁定期满后，本公司如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 1%。在锁定期满后，本公司如拟通过大宗交易方式减持股份时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 2%。在锁定期满后，本公司如拟通过协议转让方式减持股份时，单个受让方的受让比例不得低于公司股份总数的 5%，转让价格下限比照大宗交易的规定执行，法律、行政法规、部门规章、规范性文件及证券交易所业务规则另有规定的除外；本公司减持采取协议转让方式，减持后不再具有大股东身份的，本公司在 6 个月内应当遵守本承诺函第 4 条第一款关于减持比例以及第 5 条关于履行信息披露义务的规定。（5）在锁定期满后，在本公司持有公司股份 5%以上时，本公司如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份时，应当在首次卖出的 15 个交易日前向证券交易所报告备案减持计划，并予以公告。减持计划的内容应当包括但不限于：拟减持股份的数量、来源、减持时间区间、方式、价格区间、减持原因等信息，且每次披露的减持时间区间不得超过 6 个月。在减持时间区间内，本公司在减持数量过半或减持时间过半时，应当披露减持进展情

况。在减持时间区间内，公司披露高送转或筹划并购重组等重大事项的，本公司应当立即披露减持进展情况，并说明本次减持与前述重大事项是否有关。本公司通过证券交易所集中竞价交易减持股份的，应当在股份减持计划实施完毕或者披露的减持时间区间届满后的 2 个交易日内公告具体减持情况。（6）本公司如未能履行关于股份锁定期限、持股意向及减持意向的承诺时，相应减持收益归公司所有。（7）本公司做出本承诺函是以本承诺函做出之日现行有效的证监会、证券交易所减持规则做出，若届时减持规则有所调整的，本承诺函内容相应调整。

4、公司其他股东昊嘉投资有限公司、东华国际有限公司、丽水晨曦股权投资合伙企业（有限合伙）、珠海乾亨投资管理有限公司、珠海横琴众星久盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）、新兴齐创投资合伙企业（有限合伙）、广东温氏投资有限公司、深圳尚邦投资管理有限公司、深圳市大雄风创业投资有限公司承诺：（1）自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起一年内，不转让或者委托他人管理在公司首次公开发行前直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该等股份。（2）在锁定期满后，本公司/本合伙企业如拟减持公司股份时，将按照《公司法》、《证券法》和中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上海证券交易所股票上市规则》和《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等的相关规定办理。（3）在锁定期满后，本公司/本合伙企业如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持本公司所持有的公司首次公开发行前股份或公司上市后非公开发行股份（以下所称减持股份均指减持所持有的公司首次公开发行前股份或公司上市后非公开发行股份）时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 1%。在锁定期满后，本公司/本合伙企业如拟通过大宗交易方式减持股份时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 2%。在锁定期满后，本公司/本合伙企业如拟通过协议转让方式减持股份时，单个受让方的受让比例不得低于公司股份总数的 5%，转让价格下限比照大宗交易的规定执行，法律、行政法规、部门规章、规范性文件及证券交易所业务规则另有规定的除外。（4）本公司/本合伙企业如未能履行关于股份锁定期限的承诺时，相应减持收益归公司所有。

5、直接或间接持有公司股份的董事/监事/高级管理人员章利民、周建永、徐海云、邹习军承诺：（1）自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起一年内，不转让或者委托他人管理在公司首次公开发行前直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该等股份。（2）在锁定期满后，本人如拟减持公司股份时，将按照《公司法》、《证券法》和中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上海证券交易所股票上市规则》和《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等的相关规定办理。（3）本人所持公司股份在锁定期满后两年内减持的，其减持价格不低于发行价；公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有

公司股票锁定期自动延长 6 个月。若公司上市后发生除权除息等事项的，发行价将进行相应调整。（4）本人将向公司申报所持有的公司股份及其变动情况，在任职期间内每年转让的比例不超过本人直接或间接所持公司股份总数的 25%，在离职后 6 个月内不转让本人所持公司股份。（5）在任期届满前离职的，本人在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内，继续遵守下列限制性规定：①每年转让的股份不得超过本人所持有公司股份总数的 25%；②离职后半年内，不得转让本人所持公司股份；③法律、行政法规、部门规章、规范性文件以及证券交易所业务规则对董监高股份转让的其他规定。（6）在锁定期满后，本人如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份时，应当在首次卖出的 15 个交易日前向证券交易所报告备案减持计划，并予以公告。减持计划的内容应当包括但不限于：拟减持股份的数量、来源、减持时间区间、方式、价格区间、减持原因等信息，且每次披露的减持时间区间不得超过 6 个月。在减持时间区间内，本人在减持数量过半或减持时间过半时，应当披露减持进展情况。本人及一致行动人减持达到公司股份总数 1%的，还应当在该事实发生之日起 2 个交易日内就该事项作出公告。在减持时间区间内，公司披露高送转或筹划并购重组等重大事项的，本人应当立即披露减持进展情况，并说明本次减持与前述重大事项是否有关。本人应当在股份减持计划实施完毕或者披露的减持时间区间届满后的 2 个交易日内公告具体减持情况。（7）本人如未能履行关于股份锁定期限及减持意向的承诺时，相应减持收益归公司所有。（8）本人将同时履行本人直接或间接持股的公司股东所作出的承诺，其中相关要求与本承诺不一致的，本人将按照更为严格的要求履行。本人不因职务变更、离职等原因，而放弃履行上述承诺。

保荐人（主承销商）：	广发证券股份有限公司
招股说明书签署日期：	2017 年 8 月 7 日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

保荐人承诺因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

重大事项提示

公司提请投资者关注以下重大事项并认真阅读招股说明书“第四节 风险因素”的全部内容：

一、股份锁定及持股意向承诺

1、公司控股股东香港起步国际集团有限公司承诺：

(1) 自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理在公司首次公开发行前直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该等股份；在公司首次公开发行并上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者首次发行并上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，则直接或间接所持股票的锁定期自动延长 6 个月（若公司股票在锁定期内发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价应相应作除权除息处理，下同）。

(2) 对于首次公开发行并上市前持有的公司股份，本公司将严格遵守前述关于股份锁定期限的承诺，在锁定期内，不出售首次公开发行并上市前持有的公司股份。

(3) 在锁定期满后，本公司如拟减持公司股份时，将按照《公司法》、《证券法》和中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上海证券交易所股票上市规则》和《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等的相关规定办理，并提前 3 个交易日公告（中国证监会、证券交易所关于通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份的公告期另有规定的，从其规定）。本公司在锁定期满后两年内减持股份的，减持价格不低于首次公开发行并上市的发行价。

(4) 在锁定期满后，本公司如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 1%。在锁定期满后，本公司如拟通过大宗交易方式减持股份时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 2%。在锁定期满后，本公司如拟通过协议转让方式减持股份时，单个受让方的受让比例不得低于公司股份总数的 5%，

转让价格下限比照大宗交易的规定执行，法律、行政法规、部门规章、规范性文件及证券交易所业务规则另有规定的除外；减持后不再具有大股东身份的，本公司在6个月内继续遵守本承诺函本条第一款关于减持比例以及第5条关于履行信息披露义务的规定。

(5) 在锁定期满后，本公司如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份时，应当在首次卖出的15个交易日前向证券交易所报告备案减持计划，并予以公告。减持计划的内容应当包括但不限于：拟减持股份的数量、来源、减持时间区间、方式、价格区间、减持原因等信息，且每次披露的减持时间区间不得超过6个月。在减持时间区间内，本公司在减持数量过半或减持时间过半时，应当披露减持进展情况。本公司及一致行动人减持达到公司股份总数1%的，还应当在该事实发生之日起2个交易日内就该事项作出公告。在减持时间区间内，公司披露高送转或筹划并购重组等重大事项的，本公司应当立即披露减持进展情况，并说明本次减持与前述重大事项是否有关。本公司应当在股份减持计划实施完毕或者披露的减持时间区间届满后的2个交易日内公告具体减持情况。

(6) 本公司如未能履行关于股份锁定期限、持股意向及减持意向的承诺时，相应减持收益归公司所有。

(7) 本公司做出本承诺函是以本承诺函做出之日现行有效的证监会、证券交易所减持规则做出，若届时减持规则有所调整的，本承诺函内容相应调整。

2、公司实际控制人章利民承诺：

自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起36个月内，不转让或者委托他人管理本人在公司首次公开发行前所持有的 Superior Wisdom Holdings Limited 的股份以及间接持有的香港起步国际集团有限公司的股份，也不由 Superior Wisdom Holdings Limited 或香港起步国际集团有限公司回购该等股份。

3、公司持股5%以上股东邦奥有限公司承诺：

(1) 自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起一年内，不转让或者委托他人管理在公司首次公开发行前直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该等股份。

(2) 对于首次公开发行并上市前持有的公司股份，本公司将严格遵守前述关于股份锁定期限的承诺，在锁定期内，不出售首次公开发行并上市前持有的公

司股份。

(3) 在锁定期满后，本公司如拟减持公司股份时，将按照《公司法》、《证券法》、中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上海证券交易所股票上市规则》和《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等的相关规定办理，并提前 3 个交易日公告（中国证监会、证券交易所关于通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份的公告期另有规定的，从其规定）。

(4) 在锁定期满后，本公司如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 1%。在锁定期满后，本公司如拟通过大宗交易方式减持股份时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 2%。在锁定期满后，本公司如拟通过协议转让方式减持股份时，单个受让方的受让比例不得低于公司股份总数的 5%，转让价格下限比照大宗交易的规定执行，法律、行政法规、部门规章、规范性文件及证券交易所业务规则另有规定的除外；本公司减持采取协议转让方式，减持后不再具有大股东身份的，本公司在 6 个月内应当遵守本承诺函第 4 条第一款关于减持比例以及第 5 条关于履行信息披露义务的规定。

(5) 在锁定期满后，在本公司持有公司股份 5%以上时，本公司如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份时，应当在首次卖出的 15 个交易日前向证券交易所报告备案减持计划，并予以公告。减持计划的内容应当包括但不限于：拟减持股份的数量、来源、减持时间区间、方式、价格区间、减持原因等信息，且每次披露的减持时间区间不得超过 6 个月。在减持时间区间内，本公司在减持数量过半或减持时间过半时，应当披露减持进展情况。在减持时间区间内，公司披露高送转或筹划并购重组等重大事项的，本公司应当立即披露减持进展情况，并说明本次减持与前述重大事项是否有关。本公司通过证券交易所集中竞价交易减持股份的，应当在股份减持计划实施完毕或者披露的减持时间区间届满后的 2 个交易日内公告具体减持情况。

(6) 本公司如未能履行关于股份锁定期限、持股意向及减持意向的承诺时，相应减持收益归公司所有。

(7) 本公司做出本承诺函是以本承诺函做出之日现行有效的证监会、证券

交易所减持规则做出，若届时减持规则有所调整的，本承诺函内容相应调整。

4、公司其他股东昊嘉投资有限公司、东华国际有限公司、丽水晨曦股权投资合伙企业（有限合伙）、珠海乾亨投资管理有限公司、珠海横琴众星久盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）、新兴齐创投资合伙企业（有限合伙）、广东温氏投资有限公司、深圳尚邦投资管理有限公司、深圳市大雄风创业投资有限公司承诺：

（1）自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起一年内，不转让或者委托他人管理在公司首次公开发行前直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该等股份。

（2）在锁定期满后，本公司/本合伙企业如拟减持公司股份时，将按照《公司法》、《证券法》和中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上海证券交易所股票上市规则》和《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等的相关规定办理。

（3）在锁定期满后，本公司/本合伙企业如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持本公司所持有的公司首次公开发行前股份或公司上市后非公开发行股份（以下所称减持股份均指减持所持有的公司首次公开发行前股份或公司上市后非公开发行股份）时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 1%。在锁定期满后，本公司/本合伙企业如拟通过大宗交易方式减持股份时，在任意连续 90 日内，减持股份的总数不得超过公司股份总数的 2%。在锁定期满后，本公司/本合伙企业如拟通过协议转让方式减持股份时，单个受让方的受让比例不得低于公司股份总数的 5%，转让价格下限比照大宗交易的规定执行，法律、行政法规、部门规章、规范性文件及证券交易所业务规则另有规定的除外。

（4）本公司/本合伙企业如未能履行关于股份锁定期限的承诺时，相应减持收益归公司所有。

5、直接或间接持有公司股份的董事/监事/高级管理人员章利民、周建永、徐海云、邹习军承诺：

（1）自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起一年内，不转让或者委托他人管理在公司首次公开发行前直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该等股份。

(2) 在锁定期满后，本人如拟减持公司股份时，将按照《公司法》、《证券法》和中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《上海证券交易所股票上市规则》和《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等的相关规定办理。

(3) 本人所持公司股份在锁定期满后两年内减持的，其减持价格不低于发行价；公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期限自动延长 6 个月。若公司上市后发生除权除息等事项的，发行价将进行相应调整。

(4) 本人将向公司申报所持有的公司股份及其变动情况，在任职期间内每年转让的比例不超过本人直接或间接所持公司股份总数的 25%，在离职后 6 个月内不转让本人所持公司股份。

(5) 在任期届满前离职的，本人在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内，继续遵守下列限制性规定：①每年转让的股份不得超过本人所持有公司股份总数的 25%；②离职后半年内，不得转让本人所持公司股份；③法律、行政法规、部门规章、规范性文件以及证券交易所业务规则对董监高股份转让的其他规定。

(6) 在锁定期满后，本人如拟通过证券交易所集中竞价交易方式减持股份时，应当在首次卖出的 15 个交易日前向证券交易所报告备案减持计划，并予以公告。减持计划的内容应当包括但不限于：拟减持股份的数量、来源、减持时间区间、方式、价格区间、减持原因等信息，且每次披露的减持时间区间不得超过 6 个月。在减持时间区间内，本人在减持数量过半或减持时间过半时，应当披露减持进展情况。本人及一致行动人减持达到公司股份总数 1%的，还应当在该事实发生之日起 2 个交易日内就该事项作出公告。在减持时间区间内，公司披露高送转或筹划并购重组等重大事项的，本人应当立即披露减持进展情况，并说明本次减持与前述重大事项是否有关。本人应当在股份减持计划实施完毕或者披露的减持时间区间届满后的 2 个交易日内公告具体减持情况。

(7) 本人如未能履行关于股份锁定期限及减持意向的承诺时，相应减持收益归公司所有。

(8) 本人将同时履行本人直接或间接持股的公司股东所作出的承诺，其中

相关要求与本承诺不一致的，本人将按照更为严格的要求履行。本人不因职务变更、离职等原因，而放弃履行上述承诺。

二、关于股价稳定预案的承诺

（一）启动股价稳定措施的条件、程序及停止条件

1、启动条件及程序

公司自股票上市之日起3年内，出现连续20个交易日收盘价均低于最近一期经审计的每股净资产（最近一期审计基准日后，因利润分配、资本公积金转增股本、增发、配股等情况导致公司净资产或股份总数出现变化的，每股净资产相应进行调整，下同）时，应当在10个交易日内召开董事会审议稳定公司股价的具体方案，明确该等方案的实施期间，并在股东大会审议通过该等方案后启动实施。

2、停止条件

在稳定股价的具体措施实施前，如公司股价已经不满足上述启动稳定股价措施的条件，可不再实施该措施。在稳定股价措施实施期间，如公司股票连续10个交易日收盘价均高于最近一期经审计的每股净资产或继续回购或增持公司股份将导致公司股权分布不符合上市条件时，将停止实施股价稳定措施。在稳定股价措施实施期满后，如启动条件再次成就时，则再次启动稳定股价措施。

（二）稳定股价的具体措施

当上述股价稳定措施启动的具体条件成就时，公司应根据市场情况、公司财务状况和未来发展等因素，按以下顺序采取下列措施稳定公司股价：

1、实施利润分配或资本公积转增股本

在启动稳定股价措施的条件满足时，若公司计划通过利润分配或资本公积转增股本稳定公司股价，公司董事会将根据法律法规、《公司章程》的规定，在保证公司经营资金需求的前提下，提议公司实施利润分配方案或者资本公积转增股本方案。公司将在10个交易日内召开董事会，讨论利润分配方案或资本公积转增股本方案，并提交股东大会审议。在股东大会审议通过利润分配方案或资本公积转增股本方案后的2个月内实施完毕。公司利润分配或资本公积转增股本应符合相关法律法规、《公司章程》的规定。

2、公司回购股份

如公司利润分配或资本公积转增股本实施后，公司股票连续20个交易日的收盘价仍低于公司上一会计年度经审计的每股净资产时，或无法实施利润分配或资本公积转增股本时，公司应启动向社会公众股东回购股份的方案：公司为稳定股价之目的回购股份，应符合相关法律、法规的规定，且不应导致公司股权分布不符合上市条件。

公司董事会对回购股份作出决议，公司董事承诺就该等回购事宜在董事会中投赞成票。

公司股东大会对回购股份做出决议，该决议须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过，公司控股股东、实际控制人承诺就该等回购事宜在股东大会中投赞成票。

公司为稳定股价进行股份回购时，除应符合相关法律法规要求之外，还应符合下列各项：（1）公司回购股份的价格不高于上一会计年度经审计的每股净资产；（2）公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司首次公开发行新股所募集资金的总额；（3）公司单次用于回购股份的资金不得低于人民币1,500万元；（4）公司单次回购股份不超过公司总股本的2%，如上述（3）与本项冲突的，按照本项执行；（5）单一会计年度累计用于回购的资金金额不超过上一年度经审计的归属于母公司所有者净利润的50%。

3、控股股东及实际控制人增持公司股份

如公司回购股份实施后，公司股票连续20个交易日的收盘价仍低于公司上一会计年度经审计的每股净资产时，或无法实施股份回购时，公司控股股东、实际控制人应在符合《上市公司收购管理办法》、《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规的条件和要求且不会导致公司股权分布不符合上市条件的前提下，对公司股票进行增持。

控股股东、实际控制人为稳定公司股价之目的进行股份增持的，除应符合相关法律法规之要求之外，还应符合下列各项：（1）增持股份的价格不高于公司上一会计年度经审计的每股净资产；（2）单次用于增持的资金金额不超过上一会计年度从公司所获得现金分红金额的20%；（3）单一会计年度累计用于增持的资金金额不超过上一会计年度从公司所获得现金分红金额的60%。

4、董事、高级管理人员增持公司股份

如控股股东、实际控制人增持公司股份实施后，公司股票连续20个交易日的

收盘价仍低于公司上一会计年度经审计的每股净资产时，或无法实施控股股东、实际控制人增持时，在公司领取薪酬的董事、高级管理人员应在符合《上市公司收购管理办法》及《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》等法律法规的条件和要求，且不应导致公司股权分布不符合上市条件的前提下，对公司股票进行增持。

公司董事、高级管理人员为稳定公司股价之目的进行股份增持的，除应符合相关法律法规之要求之外，还应符合下列各项：（1）增持股份的价格不高于公司上一会计年度经审计的每股净资产；（2）单次用于增持的资金金额不超过上一会计年度从公司领取的税后薪酬总和的20%；（3）单一会计年度累计用于增持的资金金额不超过上一会计年度从公司领取的税后薪酬总和的60%。

公司在首次公开发行股票并上市后三年内新聘任的在公司领取薪酬的董事、高级管理人员应当遵守本预案关于公司董事、高级管理人员的义务及责任的规定，公司、公司控股股东及实际控制人、现任董事、高级管理人员应当促成公司新聘任的董事、高级管理人员遵守本预案并签署相关承诺。

独立董事在实施上述稳定股价预案时，应以实施股价稳定措施后其仍符合中国证监会、证券交易所及《公司章程》所规定和要求的独立性为前提。

（三）未能履行预案要求的约束措施

公司未按本预案启动回购或未按预案执行的，应及时、充分披露其未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护公司及其投资者的权益；将上述补充承诺或替代承诺提交公司股东大会审议；公司违反承诺给投资者造成损失的，将依法对投资者进行赔偿。

公司控股股东及实际控制人未按本预案启动增持或未按预案执行的，公司不得向控股股东及实际控制人分红，且控股股东及实际控制人直接或间接持有公司股份的锁定期限相应延长，直至相关承诺履行完毕。

公司董事、高级管理人员未按本预案启动增持或未按该预案执行的，公司将暂停支付相关董事和高级管理人员的全部工资、奖金、津贴和股东分红（如有），同时直接或间接持有公司股份的董事和高级管理人员的持股锁定期限相应延长，直至相关承诺履行完毕。

三、关于因信息披露重大违规回购新股、购回股份及赔偿损

失的承诺

（一）发行人相关承诺

公司对首次公开发行股票并上市的招股说明书的真实性、准确性和完整性作出如下承诺：

1、公司招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

2、公司招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，公司将依法回购首次公开发行的全部新股。公司将在中国证监会认定有关违法事实的当日进行公告，并在5个交易日内根据相关法律、法规及《公司章程》的规定召开董事会并发出召开临时股东大会的通知，审议具体回购方案；在股东大会审议通过回购公司股票的方案后，公司将依法通知债权人，并向中国证监会、证券交易所等主管部门报送相关材料，办理审批或备案手续，然后启动并实施股份回购程序。公司将按照市场价格和首次公开发行股票的发行价格孰高的原则确定回购价格。市场价格为实施回购程序前一个交易日的收盘价，若前一个交易日公司股票停牌，则以停牌前最后一个交易日的收盘价为准。公司上市后发生除权除息事项的，上述回购价格和回购股份数量将进行相应调整。

3、如公司招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，公司将依法赔偿投资者损失。

4、公司未能履行上述承诺时，应及时、充分披露其未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护公司及其投资者的权益；将上述补充承诺或替代承诺提交公司股东大会审议；公司违反承诺给投资者造成损失的，将依法对投资者进行赔偿。

（二）控股股东相关承诺

本公司对起步股份首次公开发行A股股票招股说明书的真实性、准确性和完整性作出如下承诺：

1、起步股份招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公

司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本公司将督促起步股份依法回购首次公开发行的全部新股。

2、如起步股份招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。

3、本公司未能履行上述承诺时，应书面说明具体原因并通过起步股份予以公告，并不得向起步股份领取分红，且持有股份的锁定期相应延长，直至相关承诺履行完毕。

（三）发行人实际控制人相关承诺

1、如公司招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。

2、本人未能履行上述承诺时，应书面说明具体原因并通过起步股份予以公告，并不得向公司领取全部工资、奖金、津贴和股东分红（如有），同时直接或间接持有公司股份的锁定期相应延长（如有），直至相关承诺履行完毕。

（四）发行人董事、监事及高级管理人员相关承诺

1、如公司招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。

2、本人未能履行上述承诺时，应书面说明具体原因并通过起步股份予以公告，并不得向公司领取全部工资、奖金、津贴和股东分红（如有），同时直接或间接持有公司股份的锁定期相应延长（如有），直至相关承诺履行完毕。

（五）发行人中介机构相关承诺

1、保荐机构承诺

若因本公司为起步股份有限公司首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将先行赔偿投资者损失。

2、发行人律师承诺

君悦为发行人首次公开发行股票所制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形，对其真实性、准确性和完整性承担法律责任。

若因君悦未能依照适用的法律法规、规范性文件及行业准则的要求勤勉尽责地履行法定职责而导致为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成直接经济损失的，君悦将按照中国证券监督管理委员会作出的有效认定或有管辖权的人民法院依照法律程序作出的有效司法裁决，依法赔偿投资者损失，赔偿数额以与投资者协商一致确定的结果、有效的行政决定、最终的司法裁决确定。

3、发行人会计师承诺

正中珠江为发行人首次公开发行股票事宜制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

四、本次发行前未分配利润的处理

2016年4月7日，公司2016年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司首次公开发行股票前滚存未分配利润处置方案的议案》，如本次公司首次公开发行股票（A股）成功，则发行前的滚存未分配利润由发行后的新老股东按持股比例享有。

五、关于本次发行后公司股利分配政策和现金分红比例

根据《公司章程（草案）》，本次发行后，发行人有关股利分配的主要规定如下：

公司应充分考虑对投资者的回报，利润分配政策保持连续性和稳定性，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展。

（一）利润分配形式

公司采用现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利。公司优先采用现金分红的利润分配方式。

（二）利润分配期间间隔

公司每年按当年实现的母公司可供分配利润的规定比例向股东分配股利。在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。

（三）利润分配条件

1、现金分红的具体条件和比例

除特殊情况外，公司在当年盈利且累计未分配利润为正，并满足公司正常法定公积金的情况下，采取现金方式分配股利，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于公司最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

特殊情况是指如公司未来十二个月内重大资本性支出项目（募集资金项目除外）累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的 10%时，可以不进行现金分配。

公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照上述第（3）项规定处理。

如股东存在违规占用公司资金情形的，公司在利润分配时，应当先从该股东应分配的现金红利中扣减其占用的资金。

2、股票股利分配的条件

公司在经营情况良好，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在满足上述现金分红的条件下，提出股票股利分配预案。

（四）利润分配政策决策机制与程序

1、公司的利润分配方案由总经理拟订后提交公司董事会、监事会审议。董事会就利润分配方案合理性进行充分讨论，形成专项决议后提交股东大会审议。

董事会在制定现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。独立董事应当发表

明确意见。

独立董事还可以征集中小股东的意见，提出分红提案并直接提交董事会审议。

股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。

2、公司因特殊情况而不进行现金分红时，董事会就不进行现金分红的具体原因、公司留存收益的确切用途及预计投资收益等事项进行专项说明，经独立董事发表意见后提交股东大会审议，并在公司指定媒体上予以披露。

（五）利润分配政策的调整

如遇到战争、自然灾害等不可抗力，或者公司外部经营环境变化并对公司生产经营造成重大影响，或公司自身经营状况发生较大变化时，公司可对利润分配政策进行调整。

公司调整利润分配政策应由董事会做出专题论述，详细论证调整理由，形成书面论证报告并经独立董事审议后提交股东大会特别决议通过。

公司股利分配政策及股东未来分红回报规划的具体内容详见本招股说明书“第十四节 股利分配政策”。

六、本公司特别提醒投资者注意以下风险因素

1、行业规范标准调整的风险

儿童服饰产品较成人服饰更为重视产品的安全性和舒适性，因此国家对儿童服饰市场的规范力度不断加强。如 2016 年实施的《儿童鞋安全技术规范》和《婴幼儿及儿童纺织产品安全技术规范》，是我国儿童服饰类行业重要的强制性标准，通过对不同年龄段的儿童产品予以区别，在技术要求上对各种可能造成儿童伤害的因素进行规范。行业规范标准的完善和监管力度的趋严对儿童服饰生产企业的产品材质选取和生产工艺提出更高的要求，若未来公司在产品材质选取或生产工艺等方面不能适应日趋严格的行业监管要求，将对公司的产品品质和品牌形象带来不利影响。

2、业绩持续增长存在不确定性的风险

公司主要从事儿童服饰产品的设计、研发、生产和销售。在我国，制鞋和纺织服装业作为传统行业，竞争比较激烈。目前儿童服饰行业已从质量、价格的竞争转化为品牌、渠道和设计能力的综合实力竞争，而公司综合实力的提高是一个长期积累的过程。

公司产品主要定位于中端市场，该领域竞争品牌较多，如巴拉巴拉、安奈儿、361° KIDS 等。此外，随着儿童服饰消费市场逐年增大，国际品牌也做出了更加成熟、本土化的扩张选择，与国内儿童服饰各品牌之间的竞争日益激烈。公司凭借品牌影响力和营销网络等优势已占据市场有利地位，根据 Euromonitor Passport 数据库（2016 版）的统计，2015 年 ABC KIDS 童鞋的市场占有率位居国内市场第一位，ABC KIDS 童装的市场占有率位居国内市场第七位。近年来虽然公司在市场占有率、营收规模和盈利能力等方面持续提升，但并未取得绝对领先的市场地位。因此，未来若公司不能进一步提高市场占有率，将对公司品牌提升和业绩可持续增长等产生不利影响。

3、品牌单一风险

报告期公司主要收入来源于“ABC KIDS”品牌的儿童服饰产品，存在过于依赖单一品牌的经营风险。品牌是影响消费者购买选择的重要因素之一。消费者对品牌的忠诚度来自于对品牌文化和附着元素的认同感。公司经过多年的经营积累，已形成了独特的品牌风格。如果公司“ABC KIDS”品牌出现影响品牌声誉的不利事件，或品牌的市场竞争力大幅下降，将对公司的经营业绩产生不利影响。

此外，市场上部分不法厂商为获取高额利益，会仿冒知名品牌进行非法生产销售。近年来，公司品牌在国内市场上树立了良好的市场形象，已具有一定的品牌知名度，较容易受到仿冒。未来如果公司品牌被大量仿冒，将对公司品牌形象和盈利能力产生不利影响。

4、应收账款风险

2014 年-2016 年各年末，公司应收账款余额分别为 19,284.99 万元、32,897.39 万元和 36,001.86 万元，目前公司对经销商应收账款的账龄主要在 1 年以内，虽然公司与经销商的合作时间较长，报告期内也不存在应收经销商货款发生坏账的情况，但若个别经销商在销售规模扩张的过程中因经营不善出现拖欠公司货款的情况，将对公司的资金周转产生不利影响。

5、募集资金投资项目实施风险

本次公开发行募集资金将用于“营销网络及区域运营服务中心建设项目”，上述项目的顺利实施，将有助于优化公司现有的运营模式，进一步提高公司运作效率和管理绩效，全方位提高公司的市场竞争力。虽然上述项目经过了充分的市场调研、论证，项目的市场前景良好，但由于市场环境瞬息万变，项目实施的不确定性因素较多，如行业发展趋势的变化、消费习惯的改变、城市核心商圈的变动或者项目管理的能力不足等，均可能导致未来募集资金投资项目的实施过程、建设进度、市场拓展效果、项目收益等与预测情况存在差异。

因此，本次募集资金投资项目客观上存在项目不能如期完成或不能实现预期收益的风险。

七、2017年一季度及上半年主要经营情况的说明

（一）2017年一季度主要经营情况说明

2017年一季度，发行人日常经营状况正常，主营业务未发生重大变化。发行人2017年第一季度合并报表中主要会计报表项目及同期对比情况如下：

单位：万元

项目构成	2017年1-3月		2016年1-3月
	金额	增长率	金额
主营业务收入	25,546.16	4.52%	24,442.36
归属于母公司所有者的净利润	2,892.42	4.11%	2,778.34
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,808.48	7.48%	2,613.13

注：以上数据未经审计。

发行人财务报告审计截止日后的经营情况良好。2017年1-3月，发行人实现的主营业务收入25,546.16万元，较上年同期增长4.52%。2017年1-3月，发行人归属于母公司所有者的净利润为2,892.42万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为2,808.48万元，分别较上年同期增长4.11%和7.48%。发行人2017年1-3月的日常经营情况与上年同期相比较为平稳。

（二）2017年上半年预期经营情况说明

2017年上半年，发行人日常经营状况正常，主营业务未发生重大变化。发行人预期的2017年上半年合并报表中主要会计报表项目及同期对比情况如下：

单位：万元

项目构成	2017年1-6月		2016年1-6月
	金额	增长率	金额
主营业务收入	57,400.00	5.39%	54,465.17
归属于母公司所有者的净利润	10,200.00	25.37%	8,135.66
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	7,800.00	0.17%	7,786.39

注：2017年1-6月数据为预计数，相关数据未经审计，不构成盈利预测。2016年1-6月数据为审定数。

2017年1-6月预计的归属于母公司所有者的净利润为10,200.00万元与上年同期相比增加了2,064.34万元，增幅为25.37%，主要是由于发行人在上半年收到了较多的政府补助所致。2016年和2017年上半年，发行人收到主要政府补助情况如下所示：

补助原因	2017年度		2016年度	
	金额（万元）	时间	金额（万元）	时间
青田县上市优惠政策财政补助	1,343.85	2017.6.14	1,242.11	2016.9.6
青田县人民政府关于扶持企业总部发展的意见	1,642.70	2017.4.18	-	-
合计	2,986.55	-	1,242.11	-

根据发行人2017年1-6月的预期数据，发行人2017年1-6月营业收入为57,400.00万元，与上年同期相比变动幅度增长5.39%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为7,800.00万元，与上年同期相比增加幅度将在0.17%。发行人2017年1-6月的日常经营情况与上年同期相比较为平稳。

八、本次发行对即期回报摊薄的影响及公司采取的填补措施

公司董事会就公司首次公开发行股票是否摊薄即期回报进行了分析，制定了填补即期回报的措施，相关主体出具了承诺。公司第一届董事会第四次会议和公司2016年第二次临时股东大会就上述事项通过了《关于公司首次公开发行股票摊薄即期回报采取填补措施的议案》。

（一）本次发行募集资金到位当年公司每股收益的变动趋势

按照中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算披露》（2010年修订）要求计算的净资产收益率和每股

收益如下：

期间	报告期利润	加权平均净资产 收益率（%）	每股收益	
			基本	稀释
2016 年度	归属于普通股股东的净利润	19.97	0.42	0.42
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	17.97	0.37	0.37
2015 年度	归属于普通股股东的净利润	25.15	0.39	0.39
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	21.17	0.33	0.33
2014 年度	归属于普通股股东的净利润	27.81	-	-
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	24.26	-	-

根据公司本次发行方案，公司拟公开发行 4,700 万股股票，占发行后总股本的比例不低于 10%，本次发行完成后公司总股本将由 42,297.97 万股增至 46,997.97 万股，股本规模将有所增加。

本次募集资金到位后，将投入到“营销网络及区域运营服务中心建设项目”，以推动公司业务发展。由于本次募集资金投资项目具有一定的建设周期，且从募投项目建成到产生效益尚需一定的时间，无法在募集资金到位当年即产生预期收益。因此，预计本次公开发行完成后，公司当年基本每股收益或稀释每股收益将低于上年度，即期回报存在被摊薄的风险。

（二）本次发行的必要性和合理性

本次公开发行募集资金将用于营销网络及区域运营服务中心建设项目，相关项目的必要性及合理性分析详见本招股说明书“第十三节 募集资金运用”之“四、募集资金投资项目概况”部分的内容。

本次募投项目建设目的主要是通过儿童服饰产品全渠道供产销体系的融合，提高公司内外部各个业务环节对市场信息的连锁反馈，通过扩大品牌影响力、优化客户服务体系、提升消费体验，实现对终端消费者的精准营销，通过现有渠道的扩张和销售规模的增长，实现促进客户发展并分享客户成长的目的。

尽管公司通过多年的品牌运营和市场开拓已经步入了良好的发展轨道，但是目前公司的资产规模仍难以满足公司长远发展的需要，选择本次融资能够有效实施募集资金投资项目，进一步增强公司资本实力及盈利能力。由于募集资金投资项目从建设到逐步释放利润需要一定时间，虽然短期来看会对公司每股收益形成

摊薄，但是长期来看本次融资对相关财务指标将产生积极的提升效应。

（三）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系，公司从事募集资金投资项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

根据公司未来的战略规划，本次募集资金投资项目均围绕公司主营业务展开，是对公司现有营销渠道和管理的补充和优化。目前，公司在人员、技术和市场方面已经具备了实施募集资金投资项目的各项条件，具体情况如下：

1、公司在人员方面的储备

公司重视挖掘并培养内部人力资源，目前已经组建了一支专业的内部人才培养队伍并形成了科学合理的培训机制，对企业内部运营、管理和终端市场各部门员工进行系统的专业培训。公司将培训作为一项常规化的工作，并使培训分层级、有针对性地进行，使各方面的人才能够快速成长，在各自的岗位上发挥出最大的作用。

为配合募投项目实施后新增的岗位需求，公司在人员方面的培养、扩充、储备措施如下：①全面提升人力资源管理水平。加强从劳动合同、劳务协议等文件的规范和人才引进的渠道建设，强化基础管理工作；②建立完善的培训体系，注重人才发展与培养。通过有效的激励手段，营造积极向上的学习氛围；建立系统的规划性人才、梯队型人才、储备人才和新入职员工的培训体系；③根据公司发展战略，有计划性、针对性地引进高端人才及特殊人才；④结合公司的实际情况与发展战略，建立一套符合公司实际情况，具有可操作性的薪酬及绩效管理体系。

2、公司在市场方面的储备

经过多年的发展，公司已从一家区域性儿童用品企业，发展为全国性的知名儿童服饰品牌公司，公司品牌的知名度和影响力逐步提高。截至 2016 年 12 月 31 日，公司的经销网络覆盖 31 个省市和自治区，形成了一定的渠道规模优势和市场发展优势。同时，公司还紧跟时代趋势，收回了线上渠道的经营权并迅速与天猫、京东等知名电商平台展开了良好合作，目前公司线上渠道的销售规模呈现出稳步上升的趋势。

3、公司在产品研发等方面的储备

公司拥有独立的童鞋和童装研发部门，产品研发人员拥有丰富的儿童服饰产品研发和设计经验。童鞋方面，公司先后在青田、泉州等地设立皮鞋开发中心和

运动鞋开发中心，整合各区域优势资源，吸纳温州及其周边地区皮鞋产业和福建运动鞋产业人才，共同打造公司童鞋产品线，不断提升产品的舒适度和款式设计水平。童装方面，公司在深圳设立服装开发中心，招揽国内业界前沿的资深设计师团队，并与法国、韩国、马来西亚等国际设计师团队合作，不断提高公司的设计水平。同时，公司服装开发中心还和国际流行趋势提供商WGSN、POP、蝶讯网等潮流资讯平台合作，为设计团队提供最新的流行信息，包括面料、色彩、图案及款式等元素，为设计开发建立优质的信息平台，保证了消费者的多样化需求。

（四）公司应对本次发行摊薄即期回报采取的措施

1、公司现有业务板块运营状况，发展态势，面临的主要风险及改进措施

（1）现有业务板块的运营情况及未来的发展态势

报告期内，公司主营儿童服饰产品的研发设计、生产及销售。2014年度-2016年度，公司主营业务收入分别为 90,764.03 万元、112,527.16 万元和 123,375.29 万元，净利润分别为 10,518.73 万元、15,062.78 万元和 17,566.54 万元，受国民消费水平提高及国家产业政策影响，公司主营业务规模持续增长。预计随着二孩政策的放开和 80 后、90 后等年轻父母品牌意识的加强，包括公司在内的具有一定品牌影响力的儿童服饰企业的市场占有率将逐步提升，公司的盈利能力也将得到进一步的提高。

（2）现有业务板块的主要风险及改进措施

公司面临的主要风险详见本招股说明书“第四节 风险因素”。

2、应对本次发行摊薄即期回报采取的措施

为应对本次发行摊薄即期回报，公司将采取以下措施：

（1）积极拓展公司主营业务，增强持续盈利能力

本次公开发行完成后，公司资金实力增强，净资产规模扩大，资产负债率下降，从而提升了公司的抗风险能力和持续经营能力。在此基础上，公司将通过募投项目大力拓展主营业务，提升品牌知名度和美誉度，提高消费者的消费体验，通过线上线下销售的融合和对消费者的精准营销，扩大市场份额和销售规模，增强公司持续盈利能力，提高股东回报。

（2）加强公司内部控制建设，提高日常经营效率

公司将努力加强内部控制建设，继续完善并优化经营管理和投资决策程序，

提高日常经营效率。具体而言，公司将继续改善采购、生产、销售、管理等环节的流程，进一步提高公司整体经营效率，节省各项成本费用，全面有效地控制公司经营管理风险，提高经营业绩。

（3）加快募投项目建设进度，提高资金使用效率

公司募投项目符合公司发展战略和国家产业政策，具有良好的市场前景和经济效益。本次募集资金到位前，公司将根据实际情况以自有资金或银行贷款等方式先行投入，加快募投项目建设进度，争取早日实现预期收益，提高股东回报。同时，公司将严格执行《募集资金管理办法》，加强对募集资金的管理，确保募集资金专款专用，防范募集资金使用风险，保障投资者的利益。

（4）完善现金分红政策，优化投资回报机制

公司已根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》的相关要求，在2016年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司首次公开发行股票并上市后利润分配政策及上市后未来三年股东回报规划的议案》，就公司股利分配政策、利润分配方案和利润分配形式、上市后的分红回报规划和机制等内容作出具体规定。本次发行完成后，公司将严格执行现金分红政策的相关规定，充分保障中小股东的利益，并将结合公司实际经营情况，不断优化投资回报机制。

需要提请投资者注意，上述对即期回报摊薄采取的填补措施并不等同于对公司未来利润做出保证。

（五）董事、高级管理人员对公司填补回报措施能够得到切实履行作出的承诺

公司全体董事、高级管理人员承诺如下：

1、本人不会无偿或以不公平条件向其他单位或个人进行利益输送，亦不会采用其他方式损害公司利益；

2、本人对自身日常的职务消费行为进行约束；

3、本人不会动用公司资产从事与自身履行职责无关的投资、消费活动；

4、本人将行使自身职权以促使公司董事会、薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补被摊销即期回报保障措施的执行情况相挂钩；

5、若未来公司拟实施股权激励计划，本人将行使自身职权以保障股权激励

计划的行权条件与公司填补被摊薄即期回报保障措施的执行情况相挂钩。

目 录

本次发行概况	1
发行人声明	5
重大事项提示	6
目 录.....	27
第一节 释 义	31
一、一般释义.....	31
二、专业术语释义	33
第二节 概 览	35
一、发行人基本情况.....	35
二、发行人控股股东及实际控制人简要情况	36
三、发行人主要财务数据及主要财务指标	36
四、本次发行情况.....	38
五、募集资金用途.....	38
第三节 本次发行概况	40
一、本次发行的基本情况	40
二、本次发行的有关机构	41
三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系	42
四、与本次发行上市有关的重要日期	43
第四节 风险因素	44
一、行业风险.....	44
二、经营风险.....	45
三、财务风险.....	47
四、募集资金运用风险	48
第五节 发行人基本情况	50
一、发行人基本情况.....	50
二、发行人设立及改制重组情况	50
三、发行人的股本形成变化及重大资产重组情况	52
四、公司搭建境外红筹架构及终止情况	69
五、发行人历次验资情况	74
六、发行人设立时发起人投资资产的计量属性	77
七、发行人的股权结构和组织结构	78
八、发行人分公司的基本情况	80
九、发行人子公司的基本情况	80
十、发行人的发起人、持股 5%以上股东及实际控制人的情况.....	82
十一、发行人股本情况	104
十二、发行人内部职工股及工会持股、信托持股等情况	106
十三、发行人员工及其社会保障情况	106
十四、发行人主要股东及作为股东的董事、监事和高级管理人员的重要承诺及其履行情况	

.....	115
第六节 业务和技术	117
一、发行人主营业务及变化情况	117
二、发行人所处行业基本情况	117
三、发行人在行业中的竞争地位	138
四、发行人的主营业务情况	145
五、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产	196
六、发行人的特许经营权情况	221
七、发行人的技术和研发情况	221
八、主要产品的质量控制情况	226
第七节 同业竞争与关联交易	228
一、发行人在资产、人员、财务、机构、业务方面的独立性情况	228
二、同业竞争	230
三、关联方	236
四、关联交易	241
五、对关联交易决策权力与程序的安排	252
六、公司最近三年关联交易制度的执行情况及独立董事意见	255
七、减少关联交易的措施	256
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	258
一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简历	258
二、董事会、监事会成员的提名及选聘情况	261
三、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属直接或间接持有公司股份的情况	262
四、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员其他对外投资情况	264
五、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员最近一年从发行人及其关联企业领取收入情况	266
六、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员兼职情况	267
七、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员相互之间的亲属关系	268
八、公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订的协议情况及有关承诺	269
九、董事、监事、高级管理人员的任职资格	269
十、董事、监事、高级管理人员最近三年变动情况	270
第九节 公司治理	272
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况	272
二、发行人近三年的违法违规情况	280
三、发行人近三年的资金占用和对外担保情况	281
四、发行人内部控制制度情况	281
第十节 财务会计信息	283
一、财务报表	283
二、审计意见	293
三、财务报表编制基础、合并财务报表范围及变化情况	293
四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计	294

五、税项.....	314
六、分部信息.....	319
七、经注册会计师核验的非经常性损益表.....	320
八、最近一期末主要非流动资产的情况.....	320
九、最近一期末的主要债项.....	321
十、所有者权益变动情况.....	323
十一、简要现金流量情况.....	324
十二、期后事项、或有事项及其他重要事项.....	324
十三、主要财务指标.....	325
十四、资产评估情况.....	326
十五、验资情况.....	327
第十一节 管理层讨论与分析.....	328
一、财务状况分析.....	328
二、盈利能力分析.....	366
三、现金流量分析.....	405
四、非经常性损益.....	410
五、资本性支出分析.....	410
六、公司经营优势、困难及未来趋势分析.....	411
七、其他事项说明.....	414
八、本次发行对即期回报摊薄的影响及公司采取的填补措施.....	414
第十二节 业务发展目标.....	420
一、公司发展战略.....	420
二、公司发展目标.....	420
三、公司主要发展计划.....	420
四、拟定发展计划依据的假设条件及主要困难.....	424
五、发展计划与现有业务的关系.....	425
第十三节 募集资金运用.....	426
一、募集资金运用情况.....	426
二、董事会对募集资金投资项目的可行性分析.....	427
三、募集资金投资项目实施对发行人独立性的影响.....	428
四、募集资金投资项目概况.....	428
第十四节 股利分配政策.....	467
一、公司最近三年的股利分配政策.....	467
二、公司最近三年股利分配情况.....	468
三、本次发行完成前滚存利润的分配安排.....	468
四、发行后的股利分配政策.....	468
第十五节 其他重要事项.....	473
一、信息披露制度相关情况.....	473
二、重要合同.....	473
三、发行人对外担保情况.....	477
四、重大诉讼或仲裁事项.....	477
五、关联方重大诉讼或仲裁事项.....	477

六、刑事诉讼.....	477
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明	478
一、全体董事、监事、高级管理人员声明	478
二、保荐人（主承销商）声明	479
三、发行人律师声明	480
四、审计机构声明	481
五、资产评估机构声明	482
六、验资机构声明	483
七、验资复核机构声明	484
第十七节 备查文件	485

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下涵义：

一、一般释义

起步股份、发行人、公司	指	起步股份有限公司
起步有限	指	起步(中国)有限公司, 2009年12月28日设立时该公司名称为“浙江起步儿童用品有限公司”, 2012年7月10日更名为“起步(中国)儿童用品有限公司”, 2013年4月11日更名为“起步(中国)有限公司”
福建起步	指	福建起步儿童用品有限公司, 为发行人全资子公司之一
温州起步	指	温州起步信息科技有限公司, 为发行人全资子公司之一, 曾用名“温州起步儿童用品有限公司”
青田起步	指	青田起步儿童用品有限公司, 为发行人全资子公司之一
香港起步	指	香港起步国际集团有限公司, 英文名为Hong Kong Qibu International Group Limited, 注册于香港, 为发行人控股股东
邦奥有限	指	邦奥有限公司, 英文名为Pacific Oriental Limited, 注册于香港, 为发行人股东之一
昊嘉投资	指	昊嘉投资有限公司, 英文名为Haojia Investment Limited, 注册于香港, 为发行人股东之一
东华国际	指	东华国际有限公司, 英文名为Top China International Limited, 注册于香港, 为发行人股东之一
丽水晨曦	指	丽水晨曦股权投资合伙企业(有限合伙), 为发行人股东之一
乾亨投资	指	珠海乾亨投资管理有限公司, 为发行人股东之一
众星久盈	指	珠海横琴众星久盈股权投资基金合伙企业(有限合伙), 为发行人股东之一
新兴齐创	指	新兴齐创投资合伙企业(有限合伙), 为发行人股东之一
温氏投资	指	广东温氏投资有限公司, 为发行人股东之一
尚邦投资	指	深圳尚邦投资管理有限公司, 为发行人股东之一
大雄风投资	指	深圳市大雄风创业投资有限公司, 为发行人股东之一
香港 ABC	指	Hong Kong ABC International Group Limited, 2012年4月更名为香港起步
Superior Wisdom	指	Superior Wisdom Holdings Limited, 注册于英属维尔京群岛, 为香港起步的股东之一
Billion Wisdom	指	Billion Wisdom Holdings Limited, 注册于英属维尔京群岛, 为香港起步的股东之一
Lake Valley	指	Lake Valley Investment Limited, 注册于开曼群岛, 为邦奥有限的股东
Haojia	指	New Haojia Investment Limited, 曾用名Haojia Growth Foundation

		Management Limited, 注册于安圭拉, 为吴嘉投资的股东
Hang Tai	指	Hang Tai Holdings Limited, 注册于英属维尔京群岛, 为东华国际的股东
开曼起步	指	China Qibu Group Limited, 注册于开曼群岛
起步控股	指	China Qibu Holdings Limited, 注册于英属维尔京群岛
Mindray	指	Mindray (PTC) Limited, 中文名称为迈瑞私人信托有限公司, 注册于英属维尔京群岛
Joyful June	指	Joyful June Limited, 注册于英属维尔京群岛
ABC 投资	指	ABC Investment Group Limited, 注册于英属维尔京群岛
ABC 国际	指	ABC International Group Limited, 注册于百慕大群岛
Top Riche	指	Top Riche Global Limited, 注册于英属维尔京群岛
OWKH	指	OWKH Certified Public Accountants, 是一家于香港会计师公会注册的执业会计师事务所
泉州起程	指	泉州起程电子商务有限公司
花花世家	指	青田花花世家知识产权咨询服务有限公司, 曾用名“青田花花世家鞋服有限公司”
浙江天豪	指	浙江天豪儿童用品有限公司
丽水大明	指	丽水大明建设有限公司
晋江鼎力	指	晋江市鼎力鞋业有限公司
台州金象皇	指	台州金象皇鞋业有限公司
青田瑞丰	指	青田县瑞丰财务有限公司
青田欧融	指	青田欧融鞋业有限公司
杭州订制通	指	杭州订制通电子商务有限公司
湖口云龙	指	湖口云龙实业有限公司
厦门鑫云凡	指	厦门鑫云凡网络科技有限公司
湖北春天	指	湖北春天会计师事务所有限公司
晋江猫抓老鼠	指	晋江猫抓老鼠鞋业有限公司
森马服饰	指	浙江森马服饰股份有限公司
安奈儿	指	深圳市安奈儿股份有限公司
红蜻蜓	指	浙江红蜻蜓鞋业股份有限公司
安踏	指	安踏体育用品有限公司
361°、361 度	指	361 度国际有限公司
富罗迷	指	Follow me, 宁波市富罗迷鞋业有限公司旗下童鞋品牌
巴布豆	指	BOBDOG, 巴布豆(中国)儿童用品有限公司旗下儿童品牌
绿盒子	指	上海绿盒子网络科技有限公司旗下儿童用品品牌
笛莎	指	DEESHA, 江苏笛莎公主文化创意产业有限公司旗下童装品牌
派克兰帝	指	Paclantic, 北京派克兰帝有限责任公司旗下儿童服饰品牌
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》

《公司章程》	指	《起步股份有限公司章程》
招股说明书	指	《起步股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
丽水市市监局	指	丽水市市场监督管理局
保荐人、主承销商、广发证券	指	广发证券股份有限公司
君悦、发行人律师	指	上海市君悦（深圳）律师事务所
正中珠江、发行人会计师	指	广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）
青田天威	指	青田天威会计师事务所有限公司
国众联	指	国众联资产评估土地房地产估价有限公司
报告期、最近三年	指	2014年1月1日至2016年12月31日
元	指	人民币元
A股	指	境内上市人民币普通股

二、专业术语释义

Euromonitor	指	欧睿信息咨询有限公司，第三方市场调研机构
外协生产	指	本单位的某项生产任务交由外部其他相关企业代为生产加工
OEM模式	指	受托厂商按委托厂商的设计与授权，自行采购原材料并生产产品
ODM模式	指	受托厂商根据委托厂商的规格和要求，自行采购原材料、设计并生产产品
委托加工	指	由委托方提供原料和主要材料，受托方只代垫部分辅助材料，按照委托方的要求加工货物并收取加工费的经营行为
蝶讯网	指	深圳市蝶讯网科技股份有限公司，第三方时尚产业互联网综合服务提供商
WGSN	指	Worth Global Style Network，第三方时尚预测和潮流趋势分析服务提供商
POP	指	POP（全球）时尚网络机构，第三方时尚设计资讯平台
PU皮革	指	PU是英文Poly Urethane的缩写，化学中文名称“聚氨酯”，鞋服制造行业常用原材料工业，PU面料即采用聚氨酯制作而成的鞋面
化纤板	指	一种用于制作皮鞋、旅游鞋及各种箱包背板和底板的生产材料
O2O	指	Online to Offline，即从在线到离线或者从线上到线下，是指将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易的前台
大数据、大数据分析	指	在掌握庞大的数据信息的基础上，依托云计算的分布式处理架构，对这些含有意义的数据进行专业化处理，从而形成更强的决策力、洞察发现力和流程优化能力
云计算	指	是一个可配置的共享资源池，该资源池提供网络、服务器、存储、应用程序和服务等多种硬件和软件资源，具备自我管理能力和自我修复能力，用户只需少量参与就可按需获取资源

本招股说明书中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，这些

差异是由于四舍五入所致。

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人基本情况

（一）发行人概况

公司名称：	起步股份有限公司
英文名称：	Qibu Co.,Ltd.
注册资本：	422,979,658 元
实收资本：	422,979,658 元
法定代表人：	章利民
成立日期：	2009 年 12 月 28 日
整体变更为股份公司日期：	2015 年 12 月 17 日
注册地址：	浙江青田县油竹新区侨乡工业园区赤岩 3 号
经营范围：	鞋、服装、帽、包、袜、配饰、玩具、运动用品的研发、生产，自产商品的仓储和销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（二）发行人设立情况

2015 年 10 月 30 日，香港起步、邦奥有限、丽水晨曦、乾亨投资、昊嘉投资、东华国际、众星久盈、温氏投资、尚邦投资、大雄风投资、新兴齐创签订《起步股份有限公司发起人协议》，约定共同发起设立发行人，以起步有限截至 2015 年 8 月 31 日经审计的账面净资产 713,315,424.73 元作为折股依据，折合面值 1 元的人民币普通股 422,979,658 股，整体变更设立股份有限公司，未折股部分的净资产 290,335,766.73 元计入资本公积，属全体股东按出资比例享有。

2015 年 11 月 14 日，公司召开了创立大会暨 2015 年第一次临时股东大会。

2015 年 12 月 4 日，浙江省商务厅下发《浙江省商务厅行政许可决定书》（浙

商务外资许可[2015]144号），同意起步（中国）有限公司改组为外商投资股份有限公司，并更名为起步股份有限公司。

2015年12月17日经丽水市市场监督管理局核准，公司领取了统一社会信用代码为913311006982950225的《营业执照》，注册资本为422,979,658元。

（三）公司经营情况

公司的主营业务为童鞋、童装和儿童服饰配饰等的设计、研发、生产和销售，是国内儿童用品行业知名的品牌运营商，致力于为3-13岁儿童提供品类齐全、风格多样的服饰产品，包括运动鞋、皮鞋、布鞋、童装及配饰等。

二、发行人控股股东及实际控制人简要情况

（一）控股股东简介

截至本招股说明书签署日，香港起步持有公司股份25,107.72万股，持股比例为59.36%，为公司的控股股东。

香港起步的具体情况请参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人的发起人、持股5%以上股东及实际控制人的情况”之“（一）发起人基本情况”之“1、香港起步”。

（二）实际控制人简介

章利民先生直接持有Superior Wisdom 100%的股权，Superior Wisdom持有香港起步96.25%的股权，香港起步持有起步股份59.36%的股权，章利民先生间接持有公司57.13%的股权，为公司的实际控制人。

章利民先生的具体情况请参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简历”之“（一）董事”。

三、发行人主要财务数据及主要财务指标

根据正中珠江2017年2月8日出具的“广会审字[2017]G15008240165号”《审计报告》，发行人2014年-2016年主要财务数据及指标如下：

(一) 合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动资产	81,621.20	94,389.16	67,967.21
非流动资产	43,773.22	44,136.09	29,553.67
资产合计	125,394.42	138,525.25	97,520.89
流动负债	27,736.66	45,922.11	38,957.43
非流动负债	905.70	13,417.61	7,590.70
负债合计	28,642.35	59,339.72	46,548.13
归属于母公司所有者权益	96,752.07	79,185.53	50,972.76
所有者权益合计	96,752.07	79,185.53	50,972.76

(二) 合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业收入	123,383.77	112,758.88	91,403.26
营业利润	19,702.14	18,057.29	12,299.84
利润总额	21,583.99	19,053.31	12,565.07
净利润	17,566.54	15,062.78	10,518.73
归属于母公司股东的净利润	17,566.54	15,062.78	10,518.73

(三) 合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
经营活动产生的现金流量净额	9,966.84	1,642.54	-1,645.37
投资活动产生的现金流量净额	12,250.95	-27,393.28	-10,245.69
筹资活动产生的现金流量净额	-9,941.96	30,707.15	15,789.19
现金及现金等价物净增加额	12,275.84	4,956.41	3,898.13

(四) 主要财务指标

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动比率（倍）	2.94	2.06	1.74
速动比率（倍）	2.56	1.75	1.29
资产负债率（母公司）（%）	21.98%	36.21%	43.25%
无形资产（土地使用权、水面	0.25%	0.18%	0.04%

养殖权和采矿权等除外)占净资产的比例 (%)			
资产负债率(合并口径) (%)	22.84%	42.84%	47.73%
项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
应收账款周转率(次)	3.58	4.31	5.16
存货周转率(次)	6.49	4.63	3.70
息税折旧摊销前利润(万元)	25,304.72	22,104.07	14,378.83
利息保障倍数	23.46	13.44	14.90
每股经营活动产生的现金流量净额(元)	0.24	0.04	-
每股净现金流量(元)	0.29	0.12	-
加权平均净资产收益率(扣除非经常性损益后的净利润)	17.97%	21.17%	24.26%
基本每股收益(扣除非经常性损益后的净利润)(元)	0.37	0.33	-
稀释每股收益(扣除非经常性损益后的净利润)(元)	0.37	0.33	-

四、本次发行情况

股票种类	人民币普通股(A股)
每股面值	人民币1.00元
发行股数	本次公开发行股票的数量不超过4,700.00万股,不低于本次发行后公司总股本的10%
每股发行价格	7.73元
发行方式	网下向投资者询价配售与网上按市值申购向社会公众投资者定价发行相结合的方式或中国证监会认可的其他发行方式
发行对象	符合资格的询价对象和在上海证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者(国家法律、法规禁止购买者除外)
拟上市地点	上海证券交易所

五、募集资金用途

若本次股票发行成功,募集资金将用于投资下列项目:

单位:万元

序号	项目名称	项目投资总额	募集资金投资金额	建设期	项目备案情况
1	营销网络及区域运营服务中心建设项目	43,194.45	32,039.5737	36个月	青田县发展和改革局(备案号:11211604054080240974)
2	全渠道O2O平台	13,905.61	-	18个月	青田县发展和改革局(备

	建设项目				案号： 11211604054080249488)
3	信息化系统升级改造项目	8,000.74	-	24 个月	青田县发展和改革局（备 案号： 11211604054070251047)
4	补充营运资金项目	18,000.00	-	-	-
合计		32,039.5737	-	-	-

募集资金投资上述项目如有不足，不足部分由公司自筹解决。如果本次发行及上市募集资金到位时间与资金需求的时间要求不一致，公司将根据实际需要以自有资金或银行贷款先行投入，待募集资金到位后予以置换。

本次募集资金运用的详细情况详见本招股说明书“第十三节 募集资金运用”。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	人民币 1.00 元
发行股数、占发行后总股本的比例	本次公开发行股票的数量不超过 4,700.00 万股，不低于本次发行后公司总股本的 10.00%。
每股发行价	7.73 元
发行市盈率	22.98 倍（按询价确定的每股发行价格除以发行后每股收益计算，每股收益以 2016 年度扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司所有者的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行前每股净资产	2.29 元/股（按 2016 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司股东的净资产除以发行前公司总股本计算）
发行后每股净资产	2.74 元（按截至 2016 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司股东的净资产和本次发行募集资金净额之和除以发行后总股本计算）
发行市净率	2.82 倍（按询价确定的每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
发行方式	网下向投资者询价配售与网上按市值申购向社会公众投资者定价发行相结合的方式或中国证监会认可的其他发行方式
发行对象	符合资格的询价对象和在上海证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
承销方式	余股包销
预计募集资金总额	36,331.00 万元
预计募集资金净额	32,039.5737 万元
发行费用概算	4,291.4263 万元

本次发行费用预计共需 4,291.4263 万元，各项费用均为不含税金额，具体明细如下：

费用名称	金额（万元）
承销保荐费用	3,000.0000
审计验资费用	500.0000
律师费用	226.4151
用于本次发行的信息披露费用	448.1132
股份登记、发行上市手续费及材料制作费	116.8980

合计	4,291.4263
----	------------

二、本次发行的有关机构

（一）发行人：起步股份有限公司

法定代表人：章利民
注册地址：浙江青田县油竹新区侨乡工业园区赤岩3号
电话：0578-6558818
传真：0578-6558818
联系人：吴剑军、胡馨月

（二）保荐人（主承销商）：广发证券股份有限公司

法定代表人：孙树明
注册地址：广东省广州市黄埔区中新广州知识城腾飞一街2号618室
电话：020-87555888
传真：020-87557566
保荐代表人：郭国、谭旭
项目协办人：马明昊
项目组成员：胡建文、王争光、肖东东

（三）律师事务所：上海市君悦（深圳）律师事务所

负责人：曹叠云
注册地址：深圳市福田区深南大道4009号投资大厦15楼
电话：0755-82912618
传真：0755-82912529
经办律师：邓薇、苗宝文

（四）会计师事务所：广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）

执行事务合伙人：蒋洪峰
注册地址：广州市越秀区东风东路555号1001-1008房

电话：020-83939698

传真：020-83800977

经办会计师：何华峰、安霞

（五）资产评估机构：国众联资产评估土地房地产估价有限公司

法定代表人：黄西勤

注册地址：深圳市罗湖区深南东路 2019 号东乐大厦 1008 室

电话：0755-88832456

传真：0755-25132275

经办评估师：陆子建、何建阳

（六）股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司上海分公司

住所：上海市浦东新区陆家嘴东路 166 号中国保险大厦

电话：021-68870587

传真：021-58754185

（七）保荐人（主承销商）收款银行：中国工商银行广州市第一支行

户名：广发证券股份有限公司

收款账号：3602000109001674642

（八）拟上市证券交易所

名称：上海证券交易所

住所：上海市浦东南路 528 号证券大厦

联系电话：021-68808888

传真：021-68804868

三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系

公司股东乾亨投资为广发乾和投资有限公司的全资子公司，广发乾和投资有限公司为保荐机构广发证券的全资子公司。除此之外，公司与本次发行有关的其

他中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、与本次发行上市有关的重要日期

工作安排	日期
刊登《发行安排及初步询价公告》日期	2017年7月31日
初步询价日期	2017年8月2日-2017年8月3日
网上路演日期	2017年8月7日
刊登《发行公告》日期	2017年8月7日
申购日期	2017年8月8日
缴款日期	2017年8月10日
股票上市日期	本次股票发行结束后发行人将尽快申请股票在上海证券交易所上市

第四节 风险因素

投资者在评价本公司此次公开发售的股票时,除本招股说明书提供的其他资料外,应认真地考虑下述各项风险因素。下述风险因素根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序,该排序并不表示风险因素依次发生。

一、行业风险

1、行业规范标准调整的风险

儿童服饰产品较成人服饰更为重视产品的安全性和舒适性,因此国家对儿童服饰市场的规范力度不断加强。如 2016 实施的《儿童鞋安全技术规范》和《婴幼儿及儿童纺织产品安全技术规范》,是我国儿童服饰类行业重要的强制性标准,通过对不同年龄段的儿童产品予以区别,在技术要求上对各种可能造成儿童伤害的因素进行规范。行业规范标准的完善和监管力度的趋严对儿童服饰生产企业的产品材质选取和生产工艺提出更高的要求,若未来公司在产品材质选取或生产工艺等方面不能适应日趋严格的行业监管要求,将对公司的产品品质和品牌形象带来不利影响。

2、业绩持续增长存在不确定性的风险

公司主要从事儿童服饰产品的设计、研发、生产和销售。在我国,制鞋和纺织服装业作为传统行业,竞争比较激烈。目前儿童服饰行业已从质量、价格的竞争转化为品牌、渠道和设计能力的综合实力竞争,而公司综合实力的提高是一个长期积累的过程。

公司产品主要定位于中端市场,该领域竞争品牌较多,如巴拉巴拉、安奈儿、361° KIDS 等。此外,随着儿童服饰消费市场逐年增大,国际品牌也做出了更加成熟、本土化的扩张选择,与国内儿童服饰各品牌之间的竞争日益激烈。公司凭借品牌影响力和营销网络等优势已占据市场有利地位,根据 Euromonitor Passport 数据库(2016 版)的统计,2015 年 ABC KIDS 童鞋的市场占有率位居国内市场第一位,ABC KIDS 童装的市场占有率位居国内市场第七位。近年来虽然公司在市场占有率、营收规模和盈利能力等方面持续提升,但并未取得绝对领先的市场地位。因此,未来若公司不能进一步提高市场占有率,将对公司品牌提升和业绩可持续增长等产生不利影响。

二、经营风险

1、品牌单一风险

报告期公司主要收入来源于“ABC KIDS”品牌的儿童服饰产品，存在过于依赖单一品牌的经营风险。品牌是影响消费者购买选择的重要因素之一。消费者对品牌的忠诚度来自于对品牌文化和附着元素的认同感。公司经过多年的经营积累，已形成了独特的品牌风格。如果公司“ABC KIDS”品牌出现影响品牌声誉的不利事件，或品牌的市场竞争力大幅下降，将对公司的经营业绩产生不利影响。

此外，市场上部分不法厂商为获取高额利益，会仿冒知名品牌进行非法生产销售。近年来，公司品牌在国内市场上树立了良好的市场形象，已具有一定的品牌知名度，较容易受到仿冒。未来如果公司品牌被大量仿冒，将对公司品牌形象和盈利能力产生不利影响。

2、经销模式风险

目前，公司的产品销售主要通过经销商完成，经销商在指定的销售区域内，通过开设独立店、商场店中店等方式销售产品。公司每年与经销商签订《品牌经销合同》，确定每家经销商的权利与义务，公司借助经销商的销售渠道，可以迅速扩张销售网点，提升市场占有率，节约资金投入。尽管公司品牌知名度较高，市场影响力较大，在快速扩张的同时，也加强了对经销商在销售价格、销售区域、促销和店铺装修等方面的管理，但若个别经销商在经营活动中未有效执行公司的经营理念，仍将在一定程度上对公司的品牌形象、渠道控制和未来业绩发展造成不利影响。

3、外协生产的风险

为了弥补自身产能不足需求，公司将部分产品外包给外协厂商生产。这种自身负责设计开发和销售而将生产外包的运作模式有利于公司将资源集中于高附加值的核心业务环节，提高公司在行业中的竞争力。2014年-2016年，公司外协采购量占比分别为55.58%、71.40%和63.14%。虽然公司与外协厂商建立了良好的业务合作关系，并已就筛选供应商形成了一套有效的程序和机制，但是公司产品的产量、质量、生产周期等，仍受限于原材料的供应品质以及外协厂商的生产能力、加工工艺及管理水平的因素。随着今后产品销售规模的增长，若届时公司无法遴选出足够的外协厂商或对外协厂商的管理无法满足公司发展需求，如外协

厂商履约不力或因不可抗力而影响产品的交付，则可能导致产品供应的延迟或产品质量的下降，从而对公司的经营业绩带来一定的经营风险。

4、业务模式融合的风险

报告期内，公司主要采用经销模式销售，但是随着募投项目的建设完成，公司的销售模式将转变为经销与直营相结合的模式，这对公司传统的经销模式形成了挑战。此外，公司 O2O 募投项目的实施涉及到技术平台支持、线下店铺配合、供应商辅助开发和实施，这都增加了公司业务运营的复杂度，需要公司在业务运营过程中对各业务环节、质量、成本、利益安排进行有效控制。若公司管理制度不能跟上多样化的营销模式，物流配送体系无法支撑营销网络的扩张等，将对公司的经营业绩造成不利影响。

5、业务规模扩大的管理风险

管理能力是服饰企业保持竞争力和实现可持续发展的重要保障。公司近年发展速度较快，随着公司业务的继续发展，特别是本次募投项目的实施将导致公司资产、业务和员工规模同步扩张，公司在战略规划、制度建设、组织设置、运营管理、资金管理和内部控制等方面将面临更大的挑战。如果公司不能培养或招聘到足够数量的合格管理人员和营销人员，不能对日益发展的营销网络进行有效管理，或者公司缺乏明确的发展战略和合理的渠道规划，都将对公司盈利能力的提升带来不利影响。

6、人才储备风险

公司的持续快速发展依赖于营销、设计和生产采购等各部门员工的努力。经过多年的积累，公司培养了一支高素质的人才队伍，这是构成公司竞争优势的重要基础。但由于目前儿童服饰行业竞争加剧，国内儿童服饰企业对人才的需求日益增强，争夺日趋激烈，对公司的人才优势构成威胁。如果公司不能保持员工队伍的稳定，并招揽到所需的合格人才，将对公司生产经营和持续发展产生不利影响。

7、产品质量风险

随着家庭消费意识的转变和市场竞争的激烈，消费者对儿童服饰产品的质量和品质关注度不断提高。公司始终重视产品品质，坚持“一切为了孩子”的企业使命，对自主生产和外协生产等过程进行全程质量控制。但如果公司质量控制的各环节出现系统性差错，未能有效把控原材料及产成品的质量问题，致使不合格

产品流入市场，将会对公司品牌声誉、经营业绩产生不利影响。

三、财务风险

1、应收账款风险

2014年-2016年各年末，公司应收账款余额分别为19,284.99万元、32,897.39万元和36,001.86万元，目前公司对经销商应收账款的账龄主要在1年以内，虽然公司与经销商的合作时间较长，报告期内也不存在应收经销商货款发生坏账的情况，但若个别经销商在销售规模扩张的过程中出现因经营不善出现拖欠公司货款的情况，将对公司的资金周转产生不利影响。

2、存货规模较大风险

2014年-2016年各年末，公司存货账面价值分别为17,843.99万元、13,818.87万元和10,516.07万元，公司存货的绝对金额相对较高。从存货结构看，库存商品和在产品是公司存货的主要组成部分。2014年-2016年各年末，公司库存商品占存货余额的比例分别为72.06%、79.95%和76.05%，公司期末结存的库存商品主要是经销商为满足下期日常销售所需铺货量而下达的订单产品。虽然公司的期末存货主要是为了满足经销商正常的销售经营，但若未来市场环境发生变化或竞争加剧导致存货积压，将对公司的经营带来不利的影响。

3、税收优惠取消风险

2012年10月31日，公司通过高新技术企业认定并取得《高新技术企业证书》，有效期为三年。2015年11月23日，全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室于2015年11月23日下发《关于浙江省2015年第一批复审高新技术企业备案的复函》（国科火字（2015）254号），复审同意了公司作为高新技术企业备案。根据该复函和《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条国家需要重点扶持的高新技术企业，公司减按15%的税率征收企业所得税。

公司未来在高新技术企业资格到期后，需申请并通过高新技术企业复审，才能继续享受高新技术企业所得税优惠政策。如果未来国家变更或取消高新技术企业税收优惠政策或公司未申请或未通过高新技术企业认定，公司将执行25%的企业所得税税率，税收成本的上升将直接带来净利润的减少。

4、政府补助的持续可获得性风险

青田县政府为持续鼓励辖区内的企业上市，做大做强，制定了企业上市优惠政策财政补助措施。2014年-2016年，公司获得青田县政府上市优惠政策财政补助分别为226.65万元、674.29万元和1,242.11万元。

虽然2014年-2016年，公司扣非后净利润分别为9,175.72万元、12,680.18万元和15,808.10万元，占净利润比例分别为87.23%、84.18%和89.99%，公司扣非后盈利能力依然较高，具备较好的持续经营能力，但是，未来若公司不能持续获得上述政府补助，也将对公司的盈利能力产生一定的影响。

5、净资产收益率下降风险

随着报告期内公司盈利能力的提高和股东投入的增加，公司净资产规模显著增加，而本次发行完成后，公司净资产规模预计将会进一步扩大。鉴于募集资金投资项目需要一定的建设周期，募集资金产生预期收益需要一定的时间，公司净利润的增长在短期内不能与公司净资产增长保持同步，可能产生净资产收益率下降的风险。

6、存货跌价准备计提增加的风险

报告期内，公司主要采用经销模式销售自身产品，相关产品通过以销定产的模式进行生产，产品的可变现净值普遍高于账面价值，公司未对该部分存货计提跌价准备。2015-2016年，公司开始通过直营渠道销售自身产品，并在当期期末分别计提了148.68万元和60.10万元的存货跌价准备。虽然存货跌价准备金额较少，但是随着募投项目的建设完成，公司的销售模式将转变为经销与直营相结合的模式，存货跌价准备计提的金额将会进一步增加，从而可能对公司盈利能力的提升带来不利影响。

四、募集资金运用风险

1、募集资金投资项目实施风险

本次公开发行募集资金将用于“营销网络及区域运营服务中心建设项目”，上述项目的顺利实施，将有助于优化公司现有的运营模式，进一步提高公司运作效率和管理绩效，全方位提高公司的市场竞争力。虽然上述项目经过了充分的市场调研、论证，项目的市场前景良好，但由于市场环境瞬息万变，项目实施的不

确定性因素较多，如行业发展趋势的变化、消费习惯的改变、城市核心商圈的变动或者项目管理的能力不足等，均可能导致未来募集资金投资项目的实施过程、建设进度、市场拓展效果、项目收益等与预测情况存在差异。

因此，本次募集资金投资项目客观上存在项目不能如期完成或不能实现预期收益的风险。

2、募集资金投资项目技术风险

本次拟募投项目“全渠道 O2O 平台建设项目”和“信息化系统升级改造项目”属于信息技术和企业运营管理相交叉的应用领域，以打造资金流、信息流、物流等的同步，涉及大数据的存储、处理、数据挖掘、智能决策等新型计算技术和云计算服务，系统集成需要解决技术更新快、建设周期长、管理复杂性高的问题。虽然上述项目的技术和应用开发将主要委托外部专业机构，但仍有可能遇到技术难题，比如不同厂商提供的系统或模块可能存在功能上兼容性不强、信息不便于共享的情况，从而导致项目开发进程延缓，影响项目的完成时间和日后的经营运作。此外，在项目完成后，随着公司业务规模的持续扩大和不断创新，系统的维护和升级也需要先进技术的持续支持，倘若公司无法解决相关的技术问题，将影响项目的正常运营。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

中文名称：起步股份有限公司

英文名称：Qibu Co.,Ltd.

注册资本：422,979,658 元

法定代表人：章利民

成立日期：2009 年 12 月 28 日

住所：浙江青田县油竹新区侨乡工业园区赤岩 3 号

邮政编码：323900

电话：0578-6558818

传真号码：0578-6558818

互联网网址：www.twabc.com.cn

电子信箱：abckids@qbabc.com.cn

经营范围：鞋、服装、帽、包、袜、配饰、玩具、运动用品的研发、生产，自产商品的仓储和销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

二、发行人设立及改制重组情况

（一）发行人设立情况

2015 年 10 月 30 日，香港起步、邦奥有限、丽水晨曦、乾亨投资、昊嘉投资、东华国际、众星久盈、温氏投资、尚邦投资、大雄风投资、新兴齐创签订《发起人协议书》，约定共同发起设立股份有限公司，以起步有限截至 2015 年 8 月 31 日经审计的账面净资产 713,315,424.73 元作为折股依据，按 1.6864: 1 的比例折为 422,979,658 股，整体变更设立起步股份有限公司，溢价部分 290,335,766.73 元计入资本公积。

2015 年 11 月 14 日，公司召开创立大会暨 2015 年第一次临时股东大会。

2015 年 12 月 4 日，浙江省商务厅出具《浙江省商务厅行政许可决定书》（浙

商务外资许可[2015]144号)，同意公司变更为股份有限公司。

2015年12月17日，丽水市市监局向公司下发变更后的《营业执照》，公司统一社会信用代码为913311006982950225，注册资本为422,979,658元。

（二）公司发起人

公司发起人为香港起步、邦奥有限、丽水晨曦、乾亨投资、昊嘉投资、东华国际、众星久盈、温氏投资、尚邦投资、大雄风投资、新兴齐创。各发起人发起设立时的基本情况如下：

序号	名称/姓名	持有的股份数 (股)	持股比例	股权性质
1	香港起步	251,077,200	59.3592%	境外法人股
2	邦奥有限	95,669,774	22.6181%	境外法人股
3	丽水晨曦	19,151,579	4.5278%	境内非国有股
4	乾亨投资	11,749,435	2.7778%	境内非国有法人股
5	昊嘉投资	10,916,400	2.5808%	境外法人股
6	东华国际	10,916,400	2.5808%	境外法人股
7	温氏投资	8,929,571	2.1111%	境内非国有法人股
8	众星久盈	4,699,774	1.1111%	境内非国有股
9	尚邦投资	4,699,774	1.1111%	境内非国有法人股
10	大雄风投资	4,699,774	1.1111%	境内非国有法人股
11	新兴齐创	469,977	0.1111%	境内非国有股
合计		422,979,658	100.00%	-

截至本招股说明书签署之日，上述发起人股东及其所持公司股份情况未发生变化。

（三）发行人设立前后主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司的主要发起人为香港起步和邦奥有限。

发行人设立之前，香港起步实际从事投资及进出口贸易业务，除持有起步有限 59.36%的股份以外无其他资产。发行人设立后香港起步的主要资产和实际从事的主要业务未发生变化。

发行人设立之前，邦奥有限实际从事投资业务，除持有起步有限 22.62%的

股份以外无其他资产。发行人设立后邦奥有限的主要资产和实际从事的主要业务未发生变化。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

改制设立时，起步有限的所有资产、业务均进入股份公司，起步有限原有的债权、债务关系均由股份公司承继。公司成立时的主要业务为童鞋、童装和儿童服饰配饰等的设计、研发、生产和销售，旗下拥有“ABC KIDS”等自有品牌。公司设立前后，公司拥有的主要资产和实际从事的主要业务未发生变化。

（五）发行人的业务流程

公司是整体变更设立的股份公司，设立前后公司业务流程未发生变化。公司主要业务流程详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的主营业务情况”。

（六）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

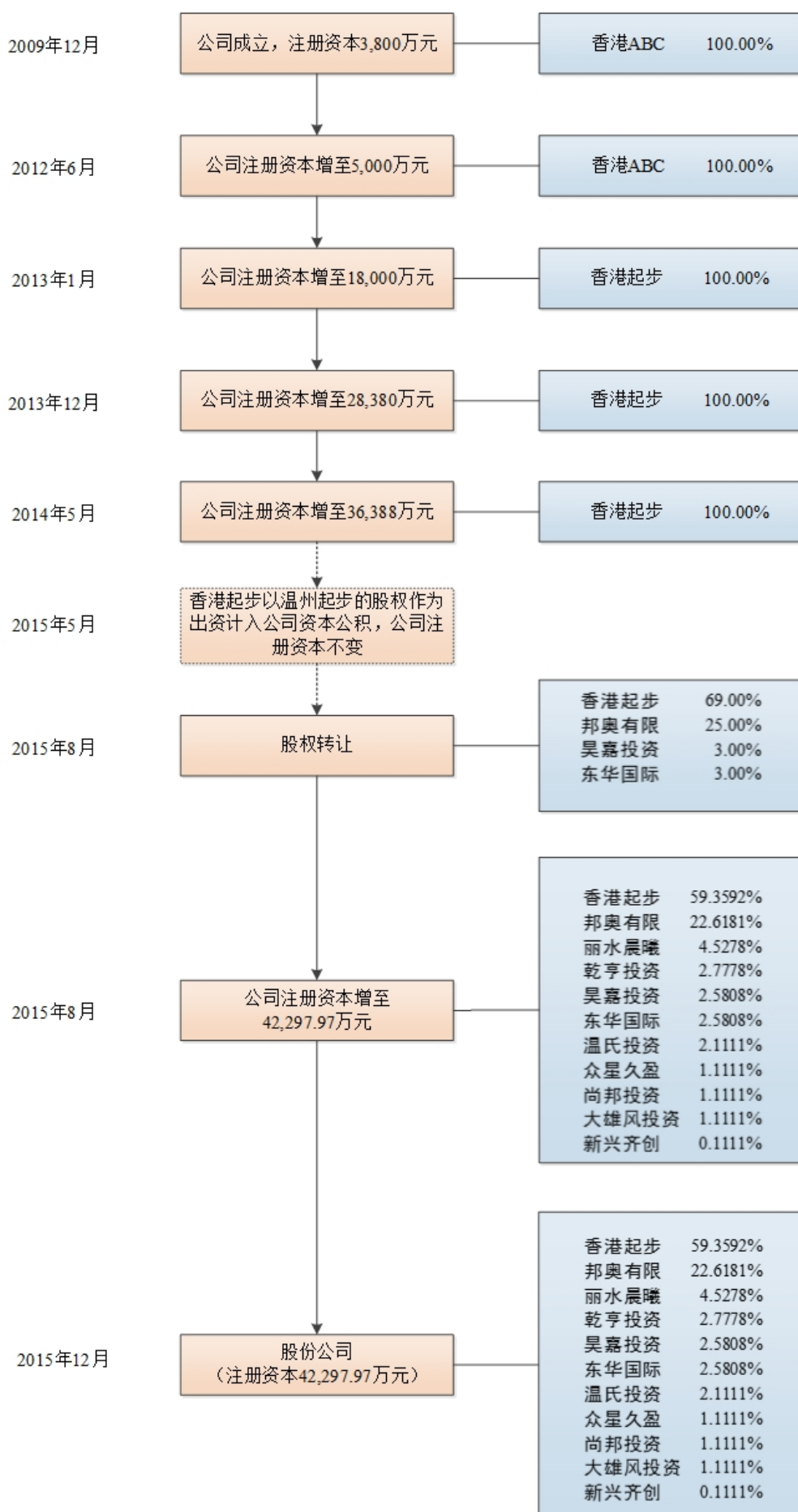
公司成立以来，在生产经营方面独立运作，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。公司成立以来与主要发起人的关联交易情况详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“四、关联交易”。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

公司系由有限公司整体变更设立，设立之后，发起人所有出资资产的产权变更手续已办理完毕。

三、发行人的股本形成变化及重大资产重组情况

公司成立于2009年12月28日，公司股本形成及变化过程如下图所示：



（一）股份公司设立前注册资本的形成、变化情况

1、股份公司设立前注册资本的形成及变化情况

（1）2009年12月，起步有限设立

2009年9月30日，香港ABC签署了《浙江起步儿童用品有限公司章程》，决定出资设立起步有限。

2009年12月18日，青田县对外贸易经济合作局出具《关于同意浙江起步儿童用品有限公司的批复》（青外经贸[2009]6号），同意香港ABC设立起步有限。起步有限投资总额3,800.00万元，注册资本3,800.00万元，分期缴纳，第一期600.00万元在成立之日起三个月内缴清，第二期3,200.00万元在成立之日起两年内缴清。

2009年12月25日，浙江省人民政府向起步有限核发《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资浙资府丽字[2009]0008号）。

2009年12月28日，丽水市工商局向起步有限下发了《企业法人营业执照》，注册号331100400000822。起步有限设立时的住所为青田县温溪镇四号工业区（江岱路6号），法定代表人章利民，注册资本3,800.00万元，公司类型为有限责任公司（台港澳法人独资）。

起步有限设立时股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例
1	香港ABC	3,800.00	-	100.00%
	合计	3,800.00	-	100.00%

（2）2010年3月，实收资本变更为682.61万元

2010年3月18日，青田天威出具了“青会验（2010）032号”《验资报告》，经其审验，截至2010年3月18日止，起步有限已经收到香港ABC缴纳的第一期注册资本100.00万美元，折合人民币682.61万元，全部以货币出资。

2010年3月29日，起步有限就上述实收资本变更事宜向丽水市工商局办理了工商变更登记手续并领取变更后的《企业法人营业执照》，实收资本变更为682.61万元。

本次变更完成后，起步有限股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例	出资方式
1	香港 ABC	3,800.00	682.61	100.00%	货币
合计		3,800.00	682.61	100.00%	-

(3) 2011年3月，实收资本由682.61万元变更为3,800.00万元

2010年12月23日，青田天威出具了“青会验(2010)223号”《验资报告》，经其审验，截至2010年12月23日止，起步有限已经收到股东香港ABC缴纳的第二期注册资本200.00万美元，合计人民币13,326,995.94元，全部以货币出资。

2010年12月31日，青田天威出具了“青会验(2010)229号”《验资报告》，经其审验，截至2010年12月31日止，起步有限已经收到香港ABC缴纳的第三期注册资本2,097.09万港元，合计人民币1,784.69万元，全部以货币出资。

2011年3月28日，起步有限就上述实收资本变更事宜向丽水市工商局办理了工商变更登记手续并领取变更后的《企业法人营业执照》。

本次变更完成后，起步有限股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例	出资方式
1	香港 ABC	3,800.00	3,800.00	100.00%	货币
合计		3,800.00	3,800.00	100.00%	-

(4) 2012年6月，注册资本由3,800.00万元增加至5,000.00万元，实收资本由3,800.00万元变更为4,084.24万元

2012年5月9日，起步有限股东香港ABC作出股东决定：同意起步有限增加注册资本，注册资本由3,800.00万元增加到5,000.00万元。

2012年5月11日，青田县经济商务局出具《关于同意浙江起步儿童用品有限公司增资的批复》（青经商[2012]28号），同意起步有限增资至5,000.00万元，新增注册资本分两期缴付，第一期在营业执照变更前缴付20.00%，即240.00万元；第二期自营业执照变更之日起2年内缴足。

2012年5月15日，浙江省人民政府向起步有限核发了变更后的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资浙资府丽字[2009]0008号）。

2012年6月11日，青田天威出具了“青会验(2012)108号”验资报告，经其审验，截至2012年6月11日止，起步有限已经收到股东香港ABC缴纳的第一期新增注册资本45.00万美元，折合人民币284.24万元，全部以货币出资。

2012年6月14日，起步有限就上述注册资本变更事宜向丽水市工商局办理了工商变更登记手续并领取变更后的《企业法人营业执照》。

本次变更完成后，起步有限股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例	出资方式
1	香港 ABC	5,000.00	4,084.24	100.00%	货币
合计		5,000.00	4,084.24	100.00%	-

(5) 2012年9月，实收资本由4,084.24万元变更为5,000.00万元

2012年9月4日，青田天威出具“青会验(2012)156号”《验资报告》，经其审验，截至2012年9月4日止，起步有限已收到股东缴纳的第二期新增注册资本144.46万美元，折合人民币915.76万元，全部以货币出资，累计实缴注册资本为5,000.00万元。

2012年9月13日，起步有限就上述实收资本变更事宜向丽水市工商局办理了工商变更登记手续并领取变更后的《企业法人营业执照》。

本次变更完成后，起步有限股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例	出资方式
1	香港起步	5,000.00	5,000.00	100.00%	货币
合计		5,000.00	5,000.00	100.00%	-

(6) 2013年1月，注册资本由5,000.00万元增加至18,000.00万元，实收资本由5,000.00万元变更为16,195.92万元

2012年12月3日，起步有限股东香港起步作出股东决定：同意起步有限增加注册资本至18,000.00万元。

2012年12月6日，青田县经济商务局出具《关于同意起步(中国)儿童用品有限公司增资的批复》(青经商[2012]79号)，同意起步有限投资总额由5,000.00万元增加到18,000.00万元，注册资本增加到18,000.00万元，新增注册资本分两期缴付，第一期在营业执照变更前缴付2,600.00万元，第二期自公司营业执照变更之日起2年内缴足。

2012年12月12日，浙江省人民政府向起步有限核发了变更后的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》(商外资浙资府丽字[2009]0008号)。

2012年12月21日，青田天威出具“青会验(2012)222号”《验资报告》，

经其审验，截至 2012 年 12 月 21 日止，起步有限已收到股东缴纳的第一期新增注册资本 780.00 万美元，折合人民币 4,904.62 万元，全部以货币出资。

2012 年 12 月 25 日，青田天威出具“青会验（2012）223 号”《验资报告》，经其审验，截至 2012 年 12 月 25 日止，起步有限已收到股东缴纳的第二期新增注册资本 1,000.00 万美元，折合人民币 6,291.30 万元，全部以货币出资。

2013 年 1 月 9 日，起步有限就上述注册资本变更事宜向丽水市工商局办理了工商变更登记手续并领取变更后的《企业法人营业执照》。

本次变更完成后，起步有限股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例	出资方式
1	香港起步	18,000.00	16,195.92	100.00%	货币
合计		18,000.00	16,195.92	100.00%	-

(7) 2013 年 12 月，注册资本由 18,000.00 万元增加至 28,380.00 万元，实收资本由 16,195.92 万元变更为 25,695.92 万元

2013 年 10 月 17 日，起步有限股东香港起步作出股东决定：同意将起步有限注册资本由 18,000.00 万元增加到 28,380.00 万元。

2013 年 10 月 17 日，青田县商务局出具《关于同意起步（中国）有限公司增资的批复》（青商务[2013]19 号），同意起步有限投资总额由 18,000.00 万元增加到 28,380.00 万元，注册资本增加到 28,380.00 万元，新增注册资本分两期缴付，第一期以未分配利润中的 9,500.00 万元转增为实收资本，第二期 880.00 万元自公司营业执照变更之日起 2 年内缴足。

2013 年 11 月 29 日，青田天威出具“青会验（2013）195 号”《验资报告》，经其审验，截至 2013 年 11 月 29 日止，起步有限已收到新增实收资本 9,500.00 万元，起步有限已将未分配利润 9,500.00 万元转增实收资本。

2013 年 12 月 9 日，浙江省人民政府向起步有限核发了变更后的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资浙资府丽字[2009]0008 号）。

2013 年 12 月 20 日，起步有限就上述实收资本变更事宜向丽水市工商局办理了工商变更登记手续并领取变更后的《企业法人营业执照》。

本次变更后，起步有限的股权结构为：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例	出资方式
1	香港起步	28,380.00	25,695.92	100.00%	货币及未分配利润转增
合计		28,380.00	25,695.92	100.00%	-

(8) 2013年12月，实收资本由25,695.92万元变更为25,964.82万元

2013年12月24日，青田天威出具《验资报告》（青会验[2013]212号），经其审验，截至2013年12月24日止，起步有限已收到股东香港起步以货币方式缴纳的新增注册资本44.00万美元，折合人民币268.91万元。

2013年12月30日，起步有限就上述实收资本变更事宜向丽水市工商局办理了工商变更登记手续并领取变更后的《企业法人营业执照》。

本次变更后，起步有限的股权结构为：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例	出资方式
1	香港起步	28,380.00	25,964.82	100.00%	货币及未分配利润转增
合计		28,380.00	25,964.82	100.00%	-

(9) 2014年5月，注册资本由28,380.00万元增加至36,388.00万元

2014年5月22日，起步有限股东香港起步作出股东决定：同意起步有限将注册资本增加至36,388.00万元。

2014年5月22日，青田县商务局下发《关于同意起步（中国）有限公司增资的批复》（青商务[2014]21号）同意起步有限投资总额由原28,380.00万元增加到52,000.00万元，注册资本由原28,380.00万元增加到36,388.00万元；出资方式为境外人民币；新增注册资本8,008.00万元分两期缴付，第一期在营业执照变更前缴付20%，即1,601.00万元，余额6,407.00万元自起步有限营业执照变更之日起2年内缴清。

2014年5月23日，浙江省人民政府向起步有限核发了变更后的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资浙资府丽字[2009]0008号）。

2014年5月26日，起步有限就上述注册资本变更事宜向丽水市工商局办理了工商变更登记手续并领取变更后的《营业执照》。

2015年9月25日，正中珠江出具“广会验字[2015]G15008240016号”《验资报告》，经其审验，截至2014年9月30日止，公司已收到股东香港起步以货币方式缴纳的新增实收资本合计10,423.18万元，注册资本已全部缴清，其中，美元出资388.35万元，折合人民币2,393.65万元，其余出资以人民币缴足。

本次变更后，起步有限的股权结构为：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例	出资方式
1	香港起步	36,388.00	36,388.00	100.00%	货币及未分配利润转增
合计		36,388.00	36,388.00	100.00%	-

(10) 2015年5月，起步有限资本公积增加

2015年4月8日，香港起步与起步有限签订关于《温州起步儿童用品有限公司股权转让协议》，双方同意本次股权转让款直接由香港起步以所持温州起步股权对起步有限增资形式支付，本次增资全额计入股本溢价，未增加注册资本，详见本节之“三、发行人的股本形成变化及重大资产重组”之“（四）发行人重大资产重组情况”之“2、收购温州起步”。

(11) 2015年8月，起步有限股权转让

2015年7月1日，浙江大恒资产评估有限公司出具《起步（中国）有限公司资产评估报告》（浙大恒评[2015]B052号），截至2015年5月31日止，起步有限评估的净资产为39,249.15万元。

2015年7月24日，起步有限股东香港起步作出股东决定：同意香港起步将其持有公司的25.00%、3.00%和3.00%的股权分别转让给邦奥有限、昊嘉投资和东华国际。同日，香港起步、邦奥有限、昊嘉投资及东华国际签署了《股权转让协议》，转让方与受让方确认，本次股权转让价格以起步有限2015年5月31日为评估基准日评估结果确定，截至2015年5月31日止，起步有限评估的净资产为39,249.15万元。香港起步股权转让的价格分别为：

单位：万元

受让方	股权转让比例	股权转让对价
邦奥有限	25.00%	9,812.29
昊嘉投资	3.00%	1,177.47
东华国际	3.00%	1,177.47

2015年8月4日，青田县商务局出具《关于同意起步（中国）有限公司股权转让的批复》（青商务[2015]25号），同意起步有限本次股权转让事宜。

2015年8月6日，浙江省人民政府向起步有限核发了变更后的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资浙资府丽字[2009]0008号）。

2015年8月6日，起步有限取得丽水市工商局核发的《营业执照》。

本次变更后，起步有限的股权结构为：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例	出资方式
1	香港起步	25,107.72	25,107.72	69.00%	货币及未分配利润转增
2	邦奥有限	9,097.00	9,097.00	25.00%	货币
3	东华国际	1,091.64	1,091.64	3.00%	货币
4	昊嘉投资	1,091.64	1,091.64	3.00%	货币
合计		36,388.00	36,388.00	100.00%	-

(12) 2015年8月，注册资本由36,388.00万元增加至42,297.97万元，实收资本由36,388.00万元变更为42,297.97万元

2015年8月5日，起步有限召开股东会并作出决议：同意公司投资总额增加至57,909.97万元，注册资本增加5,909.97万元至42,297.97万元。同意邦奥有限认缴新增注册资本469.98万元，增资完成后持有起步有限22.6181%的股权；丽水晨曦认缴新增注册资本1,915.16万元，增资完成后持有起步有限4.5278%的股权；乾亨投资认缴新增注册资本1,174.94万元，增资完成后持有起步有限2.7778%的股权；众星久盈认缴新增注册资本469.98万元，增资完成后持有起步有限1.1111%的股权；新兴齐创认缴新增注册资本47.00万元，增资完成后持有起步有限0.1111%的股权；温氏投资认缴新增注册资本892.96万元，增资完成后持有起步有限2.1111%的股权；尚邦投资认缴新增注册资本469.98万元，增资完成后持有起步有限1.1111%的股权；大雄风投资认缴新增注册资本469.98万元，增资完成后持有起步有限1.1111%的股权。

2015年8月24日，青田县商务局出具《关于同意起步（中国）有限公司增加投资者、投资总额、注册资本以及公司类型、董事、监事变更的批复》（青商务[2015]31号），同意起步有限本次增资事宜。

2015年8月25日，浙江省人民政府向起步有限核发了变更后的《中华人民

共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资浙资府丽字[2009]0008号）。

2015年8月25日，起步有限就上述注册资本变更事宜向丽水市工商局办理了工商变更登记手续并领取变更后的《营业执照》。

2015年9月28日，正中珠江出具“广会验字[2015]G15008240028号”《验资报告》，经其审验，截至2015年8月31日止，起步有限已收到邦奥有限、丽水晨曦、乾亨投资、温氏投资、新兴齐创、众星久盈、尚邦投资、大雄风投资等8名投资者缴纳的出资款25,150.00万元，其中：新增注册资本5,909.97万元，溢价部分19,240.03万元列入公司资本公积，新增注册资本全部以货币出资。

本次变更后，起步有限的股权结构为：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例	出资方式
1	香港起步	25,107.72	25,107.72	59.36%	货币及未分配利润转增
2	邦奥有限	9,566.98	9,566.98	22.62%	货币
3	丽水晨曦	1,915.16	1,915.16	4.53%	货币
4	乾亨投资	1,174.94	1,174.94	2.78%	货币
5	昊嘉投资	1,091.64	1,091.64	2.58%	货币
6	东华国际	1,091.64	1,091.64	2.58%	货币
7	温氏投资	892.96	892.96	2.11%	货币
8	众星久盈	469.98	469.98	1.11%	货币
9	尚邦投资	469.98	469.98	1.11%	货币
10	大雄风投资	469.98	469.98	1.11%	货币
11	新兴齐创	47.00	47.00	0.11%	货币
合计		42,297.97	42,297.97	100.00%	-

2、历次增资及股权转让定价的合理性

截至招股说明书签署之日，公司的历次增资及股权转让均不存在影响公允价值确定的隐藏性条款。自公司成立至2015年7月，控股股东香港起步向公司的增资价格均按1元/元出资。报告期内，公司其他股权转让及增资的定价情况如下：

（1）2015年8月，第一次股权转让

①股权转让价格

2015年7月24日，起步有限股东香港起步作出股东决定：同意香港起步将其持有公司的25.00%、3.00%和3.00%的股权分别转让给邦奥有限、昊嘉投资和东

华国际。同日，香港起步、邦奥有限、昊嘉投资及东华国际签署了《股权转让协议》，股权转让的价格分别为：

受让方	股权转让比例	股权转让对价（万元）	转让出资额（万元）	转让价格（元/元）
邦奥有限	25.00%	9,812.29	9,097.00	1.08
昊嘉投资	3.00%	1,177.47	1,091.64	1.08
东华国际	3.00%	1,177.47	1,091.64	1.08

股权转让后，香港起步出资为25,107.72万元，占注册资本的69%；邦奥有限出资为9,097万元，占注册资本的25%；昊嘉投资出资为1,091.64万元，占注册资本的3%；东华国际出资为1,091.64万元，占注册资本的3%。

②定价依据和定价合理性

本次股权转让的价格参照浙江大恒资产评估有限公司出具的以2015年5月31日作为评估基准日的《资产评估报告书》（浙大恒评【2015】B052号）中的净资产评估价值确定，相关净资产的评估值为39,249.15万元。

本次转让中，邦奥有限、昊嘉投资和东华国际分别为 Lake Valley、Haojia 与 Hang Tai 在香港设立的全资子公司。Lake Valley、Haojia 与 Hang Tai 为香港起步的境外股东，持股比例分别为 25%、3%和 3%。2015年7月24日，起步中国召开股东会，同意股东香港起步将其持有公司的 25%、3%和 3%的股权分别转让给新股东邦奥有限、昊嘉投资和东华国际。由于架构调整前后股权的最终控制主体未因调整而发生变化，因此本次股权转让价格合理。

（2）2015年8月，注册资本增加

①增资价格

2015年8月5日，起步有限召开股东会并作出决议：同意公司投资总额增加至57,909.97万元，注册资本增加5,909.97万元至42,297.97万元。本次增资价格如下：

股东名称	增资后持股比例（%）	新增出资额（万元）	增资后出资额（万元）	增资金额（万元）	增资价格（元/元）
香港起步	59.3592	-	25,107.7200	-	
邦奥有限	22.6181	469.9774	9,566.9774	2,000.00	4.2555
丽水晨曦	4.5278	1,915.1579	1,915.1579	8,150.00	4.2555
乾亨投资	2.7778	1,174.9435	1,174.9435	5,000.00	4.2555
昊嘉投资	2.5808	-	1,091.6400	-	
东华国际	2.5808	-	1,091.6400	-	

温氏投资	2.1111	892.9571	892.9571	3,800.00	4.2555
尚邦投资	1.1111	469.9774	469.9774	2,000.00	4.2555
众星久盈	1.1111	469.9774	469.9774	2,000.00	4.2555
大雄风投资	1.1111	469.9774	469.9774	2,000.00	4.2555
新兴齐创	0.1111	46.9977	46.9977	200.00	4.2555
合计	100.00	5,909.9658	42,297.9658	25,150.00	-

②定价依据和定价合理性

本次增资股东邦奥有限、丽水晨曦、乾亨投资、温氏投资、尚邦投资、众星久盈、大雄风投资、新兴齐创，主营业务均为投资，其对发行人投资是一种市场行为，本次增资估值以起步股份预计 2015 年和 2016 年净利润的算术平均数（即 1.8 亿元）的 10 倍确定，相关增资价格经投资各方协商确定，增资价格合理。

（二）整体变更设立股份公司情况

2015 年 10 月 21 日，正中珠江出具了“广会审字[2015]G15008240038 号”《审计报告》。

2015 年 10 月 23 日，国众联出具了“国众联评报字[2015]第 2-631 号”《资产评估报告》。

2015 年 10 月 30 日，公司发起人股东签订了《起步股份有限公司发起人协议》。

2015 年 11 月 14 日，公司召开创立大会暨 2015 年第一次临时股东大会，同意以 2015 年 8 月 31 日作为改制基准日，以经审计净资产 713,315,424.73 元为基准折股为 422,979,658 股，每股面值人民币 1 元，剩余 290,335,766.73 元转为资本公积。

2015 年 12 月 4 日，浙江省商务厅出具《浙江省商务厅行政许可决定书》（浙商务外资许可[2015]144 号），同意起步有限变更为股份有限公司。

2015 年 12 月 9 日，浙江省人民政府向公司颁发《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资浙府资字[2009]02357 号）。

2015 年 12 月 17 日，丽水市市监局向公司下发变更后的《营业执照》，公司统一社会信用代码为 913311006982950225，注册资本为 422,979,658 元。

2015 年 12 月 18 日，正中珠江出具了“广会验字[2015]第 G15008240049 号”《验资报告》，对上述整体变更有关股东净资产出资事宜进行了验证并确认全体

股东已出资到位。

整体变更完成后，各发起人所持股份及比例情况如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	香港起步	25,107.7200	59.3592%
2	邦奥有限	9,566.9774	22.6181%
3	丽水晨曦	1,915.1579	4.5278%
4	乾亨投资	1,174.9435	2.7778%
5	昊嘉投资	1,091.6400	2.5808%
6	东华国际	1,091.6400	2.5808%
7	温氏投资	892.9571	2.1111%
8	众星久盈	469.9774	1.1111%
9	尚邦投资	469.9774	1.1111%
10	大雄风投资	469.9774	1.1111%
11	新兴齐创	46.9977	0.1111%
合计		42,297.9658	100.00%

截至本招股说明书签署之日，上述发起人股东及其所持公司股份情况未发生变化。

（三）历次股权变更对发行人业务、经营业绩、管理层及实际控制人的影响

发行人自设立以来控股股东及实际控制人均未发生变化，历次股权变更未对公司业务、经营业绩和管理层产生重大影响。

（四）发行人重大资产重组情况

发行人成立以来未发生重大资产重组情况。发行人成立以来发生的其他重要重组情况如下：

1、收购浙江天豪

（1）本次收购的基本情况

2011年3月28日，公司召开股东会议并作出决议，同意受让章利民、周建永、周建璋、祁康丰和邹延秀各自所持有的浙江天豪37.00%、30.00%、12.50%、12.50%和8.00%的股权，股权转让对价合计1,569.09万元。同日，浙江天豪全体

股东与公司签署了《股权转让协议》。2011年4月2日，经青田县工商局核准，浙江天豪成为公司的全资子公司。

本次收购前浙江天豪的基本信息如下：

- 成立时间： 2006年9月30日
- 注册资本： 1,560.00万元
- 实收资本： 1,560.00万元
- 法定代表人： 章利民
- 注册地址： 青田县温溪镇七号工业区
- 股权结构： 章利民持股 37.00%，周建永持股 30.00%，周建璋持股 12.50%，祁康丰持股 12.50%，邹延秀持股 8.00%。
- 经营范围： 许可经营项目：普通货物运输（道路运输经营许可证有效期至2013年1月13日）；一般经营项目：鞋、服装、儿童文具、玩具制造（不含电镀、洗染）、销售；国家准许的货物和技术自有进出口贸易。（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目）。

（2）本次收购的原因

浙江天豪主要从事儿童皮鞋的研发、生产和销售，本次资产重组属于同一实际控制人控制下的相同、类似或相关业务的整合，一方面为了实现公司主营业务完整，有效避免同业竞争；另一方面也有利于公司快速进入儿童皮鞋的研发、生产领域，促进公司完成产业链的扩张与整合，提高资源整合能力和盈利能力。

（3）收购前后一年浙江天豪的主要财务数据：

单位：万元

项目	2011年度	2010年度
资产总额	8,809.97	3,866.67
营业收入	15,441.55	2,855.67
利润总额	956.90	-44.95

注：以上财务数据未经审计

（4）评估情况及会计处理

根据丽水大恒资产评估有限公司出具的“丽大恒评字[2011]第234号”资产评估报告，浙江天豪截至2010年12月31日的净资产的评估价值为1,569.09万元，起步有限2011年3月收购浙江天豪100%股权的对价为1,569.09万元。

相关收购的会计处理情况如下：公司以银行存款 1,569.09 万元支付股权购买款，公司以 2011 年 3 月 31 日账面净资产 1,594.42 万元计入长期股权投资，账面净资产与购买价款的差额 25.33 万元计入资本公积。公司本次收购构成同一控制下企业合并，视同浙江天豪自期初即存在于公司合并财务报表范围之内，因此相应调整了合并财务报表的可比期初数据。

(5) 收购前公司与浙江天豪之间不存在关联交易的情况

浙江天豪在收购日前不存在与公司的关联交易，在测算本次收购是否适用证券期货法律适用意见第 3 号的过程中，无需考虑因发生交易所导致的累积影响。

(6) 本次收购对公司资产总额、营业收入和利润总额的累积影响

单位：万元

项目	2010 年度		
	资产总额	营业收入	利润总额
浙江天豪	3,866.67	2,855.67	-44.95
起步股份	24,288.12	15,121.62	484.80
占比	15.92%	18.88%	-

注：以上财务数据未经审计

由于上述收购发生在报告期外，因此，本次收购不适用证券期货法律适用意见第3号，公司近三年主营业务没有发生重大变化。

(7) 吸收合并浙江天豪

2012 年 7 月 15 日，公司召开股东会议并作出决议，同意吸收合并浙江天豪，吸收合并后，浙江天豪办理注销。

2012 年 7 月 20 日，青田县经济商务局出具《关于同意起步（中国）儿童用品有限公司吸收合并浙江天豪儿童用品有限公司的批复》（青经商[2012]40 号），同意本次吸收合并。

2012 年 8 月 2 日，浙江天豪在《丽水日报》刊登了吸收合并公告。

2012 年 8 月 30 日，青田县国家税务局出具《税务事项通知书》（青国通[2012]83916 号），同意浙江天豪注销国税登记。

2012 年 9 月 13 日，青田县地方税务局第三税务分局出具《注销税务登记通知书》（浙青地税三[2012]201200012 号），同意浙江天豪注销地税登记。

2012年9月24日，浙江天豪办理了工商注销登记，该次吸收合并完成。

2、收购温州起步

(1) 本次收购的基本情况

2015年4月8日，公司召开股东会议并作出决议，同意受让香港起步持有的温州起步100.00%的股权，股权转让对价合计5,669.36万元，并同意温州起步儿童用品有限公司名称变更为温州起步信息科技有限公司，注册资本由500.00万美元变更为按出资当日汇率折算的3,115.00万元人民币。同日，香港起步与起步有限签订关于《温州起步儿童用品有限公司股权转让协议》，双方同意本次股权转让款直接由香港起步以所持温州起步股权对起步有限增资形式支付，本次增资全额计入股本溢价，未增加注册资本。

2015年4月28日，温州市商务局出具《关于同意温州起步儿童用品有限公司股权转让、变更企业类型的批复》（温商务审批[2015]26号），同意温州起步本次股权转让，公司类型由“外商独资企业”变更为“内资有限责任公司”。温州起步成为公司的全资子公司。

2015年4月28日，温州市商务局下发《外商投资企业批准证书注销回执》（注销编号：H330300002015002），因温州起步转为内资企业，故于2015年4月28日缴回温州起步外商投资企业批准证书。

2015年5月7日，温州市工商行政管理局向温州起步核发变更后的《营业执照》。至此，起步有限持有温州起步100%股权。

公司就上述收购温州起步事项在浙江省青田县商务局进行外商投资企业境内投资备案，并取得青商资备案字[2016]第1号《外商投资企业境内投资备案表》。

本次收购前温州起步的基本信息如下：

成立时间： 2013年11月29日
注册资本： 500.00万美元
实收资本： 500.00万美元
法定代表人： 章利民
注册地址： 温州市七都镇上沙村后东路22-2号
股权结构： 香港起步持股100.00%
经营范围： 儿童用品、鞋、服装、帽、包、袜、服装配饰、玩具、运动

用品的生产、销售（以上项目限下设分支机构经营生产）、批发及进出口业务（上述商品进出口不涉及国营贸易、进出口配额许可证、出口配额招标、进出口许可证等专项管理的商品）；国际经济信息咨询、企业经营管理咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（2）本次收购的原因

温州起步主要从事童装产品的销售。本次资产重组属于同一实际控制人控制下的相同、类似或相关业务的整合，主要是为了实现公司主营业务完整，有效避免同业竞争及消除关联交易，促进公司完成产业链的扩张与整合，提高资源整合能力和盈利能力。

（3）收购前后一年温州起步的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2015年度	2014年度
资产总额	17,722.73	18,037.36
营业收入	38,977.57	13,908.84
利润总额	6,785.67	1,482.48

（4）评估情况及会计处理

根据浙江大恒资产评估有限公司出具的“浙大恒评[2015]B058号”资产评估报告，截至2015年3月31日，温州起步信息科技有限公司评估的净资产为5,006.48万元。公司对温州起步的收购通过香港起步以其所持温州起步的股权对起步有限增资的形式进行，相关增资全额计入股本溢价。

相关收购的会计处理情况如下：温州起步截至2015年3月31日经正中珠江审计的净资产为5,669.36万元，计入长期股权投资5,669.36万元，计入资本公积-资本溢价5,669.36万元。

公司本次收购构成同一控制下企业合并，视同温州起步自期初即存在于公司合并财务报表范围之内，因此相应调整了合并财务报表的可比期初数据。

（5）收购前公司与温州起步存在关联交易

温州起步在收购日前与公司存在资金往来，除此以外未发生其他关联交易，在测算本次收购是否适用证券期货法律适用意见第3号的过程中，计算累积影响时已考虑相关关联交易的情况。

(6) 本次收购对公司资产总额、营业收入和利润总额的累积影响

单位：万元

项目	2014 年度		
	资产总额	营业收入	利润总额
温州起步	12,742.54	13,908.84	1,482.48
起步股份	79,483.53	77,494.43	11,082.59
占比	16.03%	17.95%	13.38%

注：上表所列被重组方重组前一会计年度的资产总额、营业收入或利润总额按照扣除其与发行人存在的关联交易后的口径计算。

温州起步被收购前一会计年度资产总额、营业收入和利润总额未达到公司相应项目的20%。公司对温州起步的收购属于同一控制下相同、类似和相关业务的重组，公司主营业务没有发生重大变化。

四、公司搭建境外红筹架构及终止情况

(一) 历次境外红筹架构的搭建和拆除过程

1、第一次红筹架构的搭建

本次红筹架构的搭建是为公司在新加坡交易所挂牌上市做准备，具体过程如下：

2006年4月27日，章利民受让取得 Joyful June 全部1股股份。

2009年8月6日，香港起步设立，并发行每股面值1港元的2股股份，由章利民认购持有。

2009年12月28日，香港起步设立起步有限。

2010年1月25日，ABC投资发行每股面值1美元的10股股份，章利民认购持有7股，周建永认购持有3股。

2010年2月12日，香港起步发行9,998股，由ABC投资认购持有。同日，章利民将其持有的2股股份转让给ABC投资。

2010年10月15日，章利民、周建永分别认购取得ABC国际每股面值1新加坡元的7股股份、3股股份。

2010年11月1日，ABC投资将其持有的香港起步的10,000股股份转让给ABC国际。

2010年12月21日，章利民以5美元的对价成为Mindray的股东。同日，章利民将所持Joyful June全部1股股份转让给Mindray。

2010年12月21日，章利民、周建永分别将所持ABC投资每股面值1美元的7股股份、3股股份转让给Joyful June。

2010年11月12日，章利民、周建永分别将所持ABC国际的每股面值1新加坡元的7股股份、3股股份转让给ABC投资。

2011年5月23日，周建永认购取得Top Riche的面值1美元的全部1股股份。

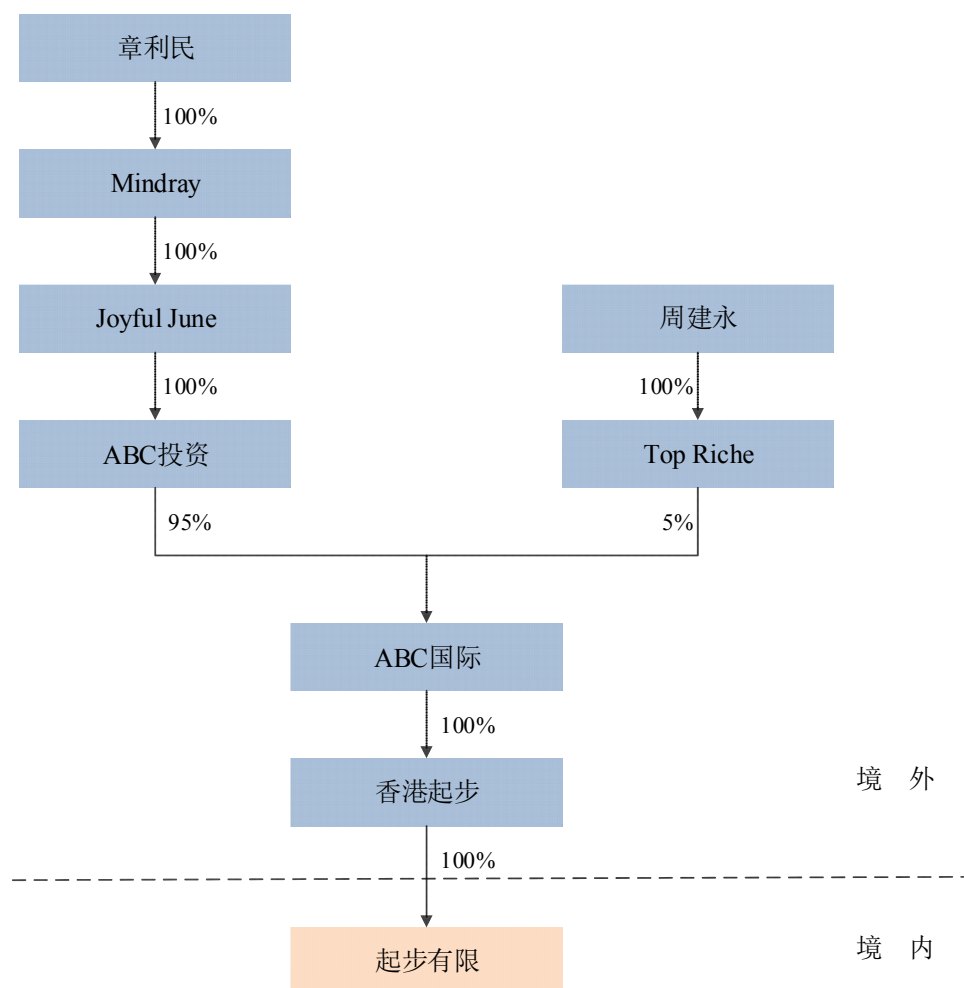
2011年4月15日，ABC国际经法定股本的计价货币变更以及股份拆分后，ABC投资持有其6,000股股份，每股面值0.01港元。

2011年6月2日，ABC投资认购取得ABC国际每股面值0.01港元的4,000股股份。

2011年6月2日，ABC投资将所持ABC国际每股面值0.01港元的500股、110股、370股股份分别转让给Top Riche、Rich Mind Win Co. Ltd.和Right Smart Worldwide Limited。

2011年12月27日，Rich Mind Win Co. Ltd.、Right Smart Worldwide Limited分别将所持ABC国际每股面值0.01港元的110股、370股股份转让给ABC投资。

发行人第一次红筹架构的搭建如下图：



2、第一次红筹架构的拆除及第二次红筹架构的搭建

本次红筹架构的搭建是为公司在香港联合交易所挂牌上市做准备，具体过程如下：

2014年4月10日，章利民认购取得 Superior Wisdom 每股面值 1 港元的全部 1 股股份。

2014年4月10日，周建永认购取得 Billion Wisdom 每股面值 1 港元的全部 1 股股份。

2014年4月15日，Superior Wisdom 受让取得开曼起步每股面值 0.001 港元的全部 1 股股份。同日，Superior Wisdom、Billion Wisdom 分别认购取得开曼起步每股面值 0.001 港元的 94,999,999 股、5,000,000 股股份。

2014年4月22日，Superior Wisdom 将所持开曼起步每股面值 0.001 港元的 4,000,000 股普通股转让给 Haojia。

2014年4月24日，开曼起步认购取得起步控股每股面值为 1 港元的全部 1

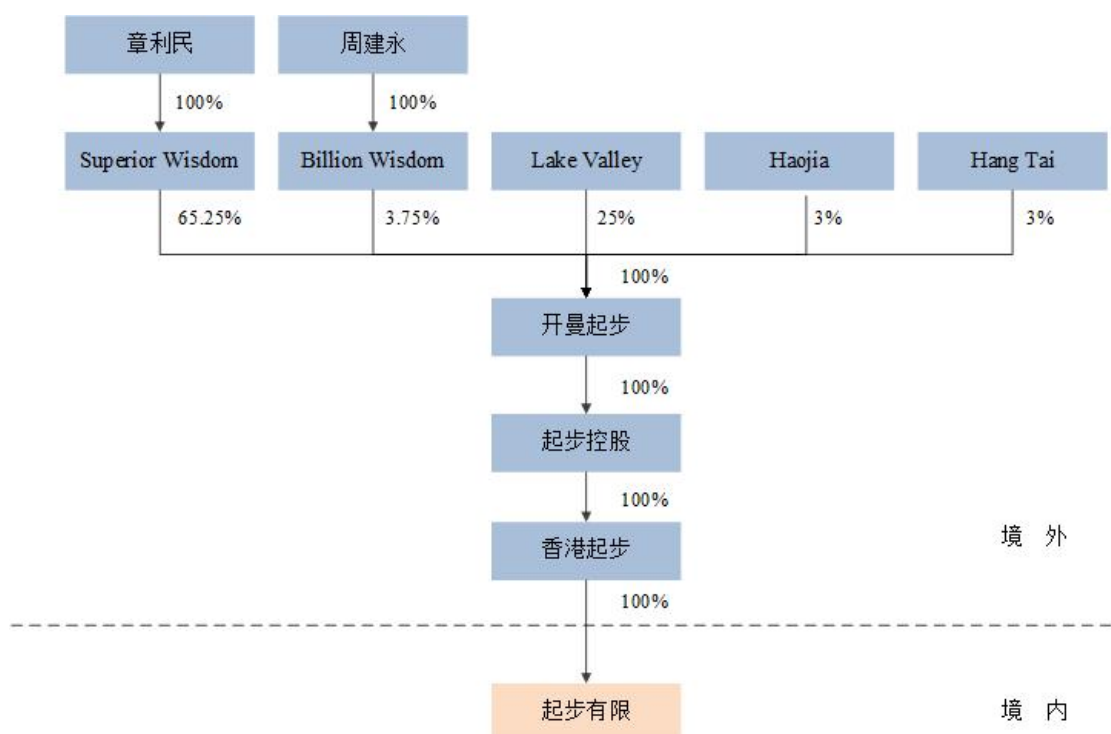
股股份。

2014年5月2日,ABC国际将其所持香港起步的10,000股转让给起步控股。

2014年5月15日,Lake Valley 认购取得开曼起步每股面值0.001港元的33,333,333股A系列优先股。

2014年8月22日,Superior Wisdom 将所持开曼起步每股面值0.001港元4,000,000股普通股转让给Hang Tai。

第二次红筹架构搭建后如下图:



3、第二次红筹架构的拆除

本次红筹架构的拆除是为公司在上海证券交易所挂牌上市做准备,具体过程如下:

2015年7月3日,起步控股将其每股面值1港元的全部1股股份拆分为每股面值0.0001港元的10,000股股份。

2015年7月3日,开曼起步将所持起步控股每股面值0.0001港元的6,525股、375股、300股、2500股、300股股份分别转让给Superior Wisdom、Billion Wisdom、Haojia、Lake Valley和Hang Tai。

2015年7月7日,起步控股以实物分派形式分别将所持香港起步6,525股、375股、300股、2,500股及300股股份向Superior Wisdom、Billion Wisdom、Haojia、

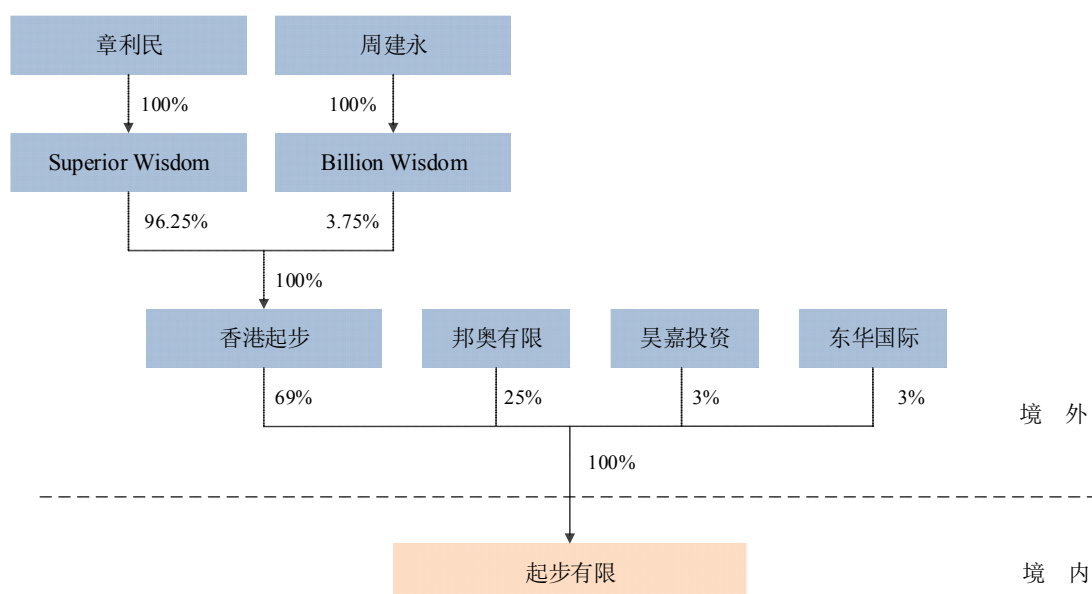
Lake Valley 及 Hang Tai 分派股息。

2015 年 8 月 6 日，香港起步将其所持起步有限 25%、3%、3% 的股权分别转让给 Lake Valley、Haojia、Hang Tai 在香港设立的全资子公司邦奥有限、昊嘉投资、东华国际。

2015 年 9 月 22 日，Haojia、Lake Valley、Hang Tai 分别将所持香港起步 3%、25%、3% 的股权转让给 Superior Wisdom。

香港起步与 Superior Wisdom 以及起步有限均属于章利民同一实际控制人控制的企业，上述股权转让为上市前的股权重组方案调整，两次股权转让数额等同。因此，协议各方同意，邦奥有限、昊嘉投资以及东华国际应向香港起步支付的股权转让价款，与 Superior Wisdom 应向 Lake Valley、Haojia 及 Hang Tai 支付的股权转让价款抵消。

第二次红筹架构拆除后如下图：



(二) 历次红筹架构搭建及拆除过程的合规性

关于境外红筹架构的搭建和拆除，根据衡力斯律师事务所、衡力斯百慕大有限公司和香港叶谢邓律师行对参与发行人上述两次红筹架构的境外公司出具的相关法律意见书及其附件，发行人上述两次红筹架构搭建及拆除的过程中所涉及的境外公司均为当地合法设立的公司；境外公司或自然人转让其股权符合相关公司所在地法律法规的规定；境外公司相关股权及资本变动符合相关公司所在地法律的规定。

（三）保荐机构及发行人律师的核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：发行人上述两次红筹架构搭建及拆除的过程符合相关公司所在地法律、法规的规定；相关股权及资本变动合法、合规、真实、有效。

五、发行人历次验资情况

（一）发行人历次验资的具体情况

发行人历次验资的具体情况详见本节之“三、发行人的股本形成变化情况及重大资产重组情况”之“（一）发行人股本的形成及其变化情况”、“（二）整体变更设立股份公司情况”。

2016年3月22日，正中珠江出具了广会专字[2016]G15008240108号《关于对起步股份有限公司历次验资报告的复核意见》，对公司设立至2013年期间的历次验资报告进行了复核。经复核，上述期间的历次出资均已出资到位。

（二）发行人股东历次出资、增资及股权转让的情况

1、发行人股东历次出资、增资的情况

发行人股东设立出资及历次增资的情况如下：

出资时间	出资金额（万元）	最终出资主体	备注
2010.03.18	682.61	章利民	-
2010.12.23	1,332.70	章利民	-
2010.12.31	1,784.69	章利民	对外借款已还清
2012.06.11	284.24	章利民	对外借款已还清
		周建永	对外借款已还清
2012.09.04	915.76	章利民	对外借款已还清
		周建永	对外借款已还清
2012.12.21	4,904.62	章利民	对外借款已还清
		周建永	对外借款已还清
2012.12.25	6,291.30	章利民	对外借款已还清
		周建永	对外借款已还清
2013.11.29	9,500.00	章利民	-
		周建永	-
2013.12.24	268.91	章利民	-
		周建永	对外借款已还清
2014.09.30	10,423.18	Lake Valley	-

2015.08.31	5,909.97	邦奥有限	-
		丽水晨曦	-
		乾亨投资	-
		温氏投资	-
		众星久盈	-
		尚邦投资	-
		大雄风投资	-
新兴齐创	-		
合计	42,297.97	-	-

2、发行人股东历次股权转让的情况

股权转让时间	间接/直接股权转让方	股权转让对价	间接/直接股权受让方
2011.06.02	章利民	250.00 万元	周建永
2014.05.02	章利民	400.00 万港元	Haojia
2014.08.22	章利民	505.28 万美元	Hang Tai
2015.08.06 (注)	Lake Valley	9,812.29 万元	邦奥有限
	Haojia	1,177.47 万元	昊嘉投资
	Hang Tai	1,177.47 万元	东华国际

注：本次转让未发生实际的股权转让价款支付。

(三) 发行人股东历次增资是否符合当时法律法规、规范性文件关于出资等的相关规定

1、发行人股东历次出资情况说明

发行人的股东出资及增资行为均发生在起步有限阶段，除设立时股东出资外，起步有限共有五次股东增资，分别为：（1）第一次增资：2012年6月，起步有限注册资本增至5,000万元；（2）第二次增资：2013年1月，起步有限注册资本增至18,000万元；（3）第三次增资：2013年12月，起步有限注册资本增至28,380万元；（4）第四次增资：2014年5月，起步有限注册资本增至36,388万元；（5）第五次增资：2015年8月，起步有限注册资本增至42,297.97万元。

2、起步有限设立出资及第一次至第三次增资符合当时有效法律法规、规范性文件的相关规定

起步有限设立出资及第一次至第三次增资适用当时有效的《中华人民共和国公司法》（2005年修订）、《中华人民共和国外资企业法实施细则》（2001年修订）、《关于外商投资的公司审批登记管理法律适用若干问题的执行意见》（工商外企字[2006]81号）的规定。

起步有限设立出资及第一次至第三次增资均符合上述法律法规、规范性文件关于出资等的相关规定。

3、起步有限第四次增资符合当时有效法律法规、规范性文件的相关规定

起步有限第四次增资适用《中华人民共和国公司法》（2013年修订）与《中华人民共和国外资企业法实施细则》（2014年修订）有关股东出资的规定。《中华人民共和国公司法》（2013年修订）与《中华人民共和国外资企业法实施细则》（2014年修订）均放宽了对于股东出资方式、出资期限、首次出资额的要求，股东出资可以在公司章程中自行约定。

起步有限本次增资行为符合起步有限公司章程的约定，取得了相关商务主管部门的批复文件及浙江省人民政府的批准证书，办理了工商变更登记，且相关验资机构也已出具验资报告，符合上述法律法规、规范性文件关于出资等的相关规定。

4、起步有限第五次增资符合当时有效法律法规、规范性文件的相关规定

起步有限第五次增资时，其企业性质由外资企业变更为中外合资经营企业，适用《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》（2014年修订）。

起步有限本次增资行为符合合营合同和公司章程的约定，取得了商务部门的批复文件及浙江省人民政府的批准证书，办理了工商变更登记，且相关验资机构也已出具验资报告，符合上述法律法规、规范性文件关于出资等的相关规定。

5、起步有限注册资本与投资总额比例符合相关法律法规、规范性文件的要求

《国家工商行政管理局关于中外合资经营企业注册资本与投资总额比例的暂行规定》（工商企字〔1987〕第38号）（1987年2月17日公布，自公布之日起实施）第三条第四项规定：“中外合资经营企业的投资总额在三千万美元以上的，其注册资本至少应占投资总额的三分之一，其中投资总额在三千六百万美元以下的，注册资本不得低于一千二百万美元。”

起步有限设立及前三次增资、投资总额与注册资本均相同，第四次增资、第五次增资、投资总额与注册资本出现差额，起步有限设立及历次增资、投资总额与注册资本的比例均符合《国家工商行政管理局关于中外合资经营企业注册资本与投资总额比例的暂行规定》的要求，且取得了商务部门的批复文件及浙江省人民政府的批准证书，办理了工商变更登记，符合上述法律法规、规范性文件关于出资等的相关规定。

（四）发行人资产产权证的名称变更手续均已完成，不会构成出资不实或虚假出资的情形，也不存在纠纷或潜在纠纷的情形

发行人系由起步有限整体变更设立，起步有限整体变更为起步股份系同一主体企业类型的变更，起步有限的债权债务、资产和其他权利义务由股份公司起步股份承继，相关资产权属证书变更登记不涉及不同法人主体之间对资产的转让，截至本招股说明书签署之日，发行人上述资产产权证名称变更手续均已办理完成。正中珠江已就发行人整体变更设立出具了“广会验字[2015]G15008240049号”《验资报告》，经其审验，发行人股东出资已实缴到位。因此，发行人资产产权证的名称变更手续均已办理完成，不构成出资不实或虚假出资情形，也不存在纠纷或潜在纠纷情形。

六、发行人设立时发起人投资资产的计量属性

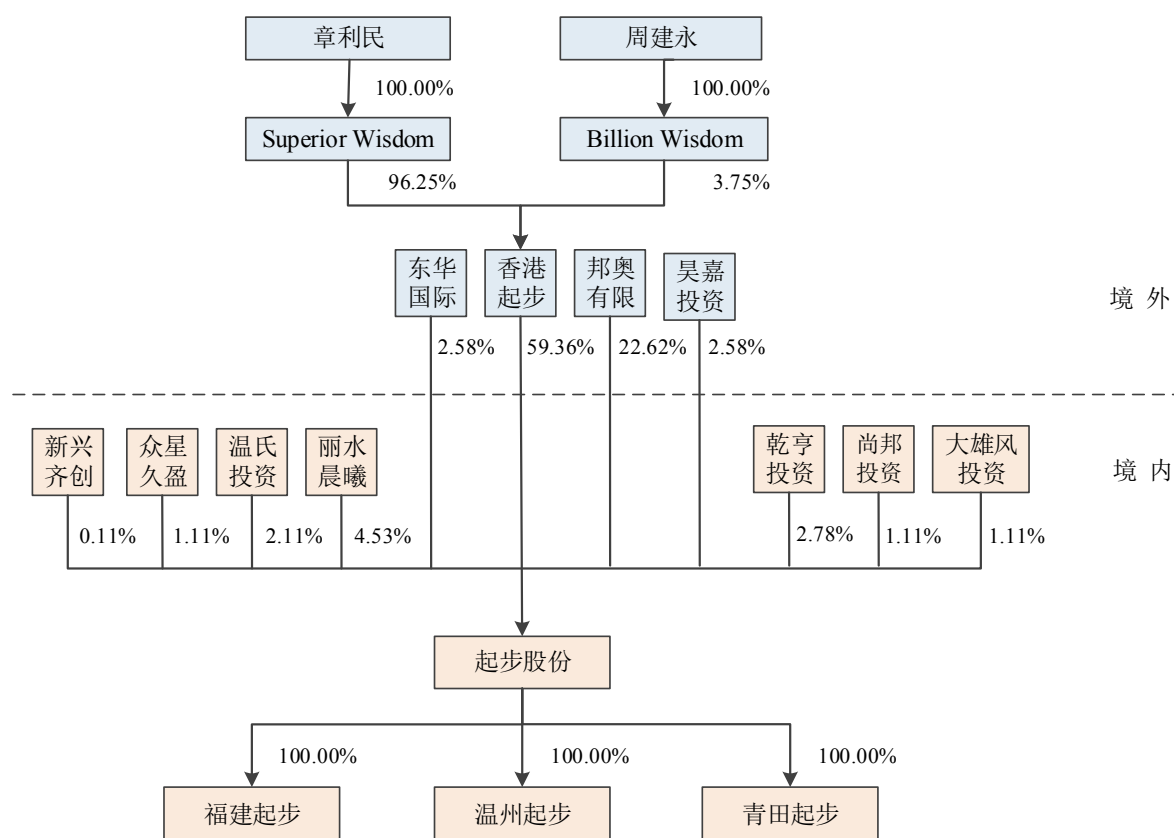
公司是由起步有限整体变更设立的，公司设立时发起人以经“正中珠江广会审字[2015]G15008240038号”《审计报告》审计的截至2015年8月31日的账面净资产71,331.54万元作为折股依据，按1.6864:1的比例折为422,979,658股，

溢价部分 29,033.58 万元计入资本公积。

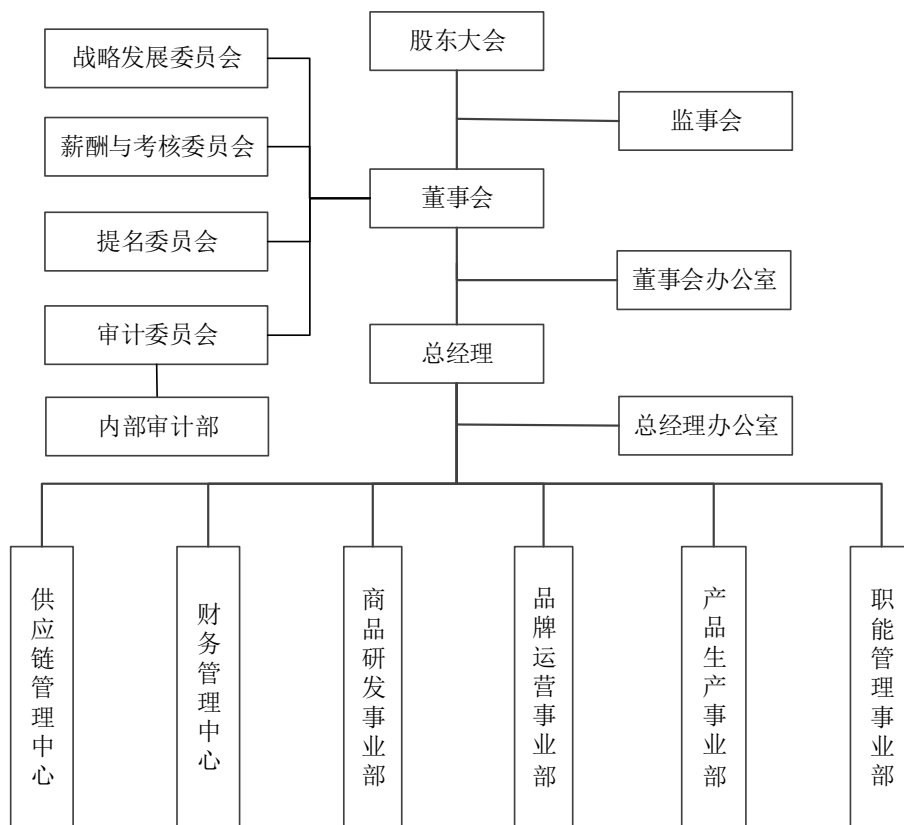
2015 年 12 月 18 日，正中珠江对起步有限整体变更设立股份公司的注册资本及实收资本情况进行了审验，并出具“正中珠江广会验字[2015]G15008240049 号”《验资报告》。

七、发行人的股权结构和组织结构

（一）发行人股权结构



（二）发行人组织结构图



（三）发行人内部组织机构职能及运行情况

股东大会是公司的权力机构，董事会是公司的决策机构，监事会是公司的监督机构。董事会下设战略发展委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会以及提名委员会；监事会是公司的监督机构，对公司股东大会负责；总经理负责公司的日常经营活动，执行公司董事会的决议。公司下设各部门运行情况良好，主要职能如下：

部 门	部门职能
董事会办公室	处理董事会日常事务；组织三会运作及公司治理结构改善；负责资本市场融资及其他资本运作活动；处理公司信息披露事务，督促公司制定并执行信息披露管理制度和重大信息的内部报告制度；负责与证券交易所及其他证券监管机构之间的沟通和联络；协调公司与投资者之间的关系
总经理办公室	统筹编制公司业务及组织发展战略规划、经营策略和年度经营计划；负责总经理办公会议等重要会议的组织安排；协助总经理协调各部门工作，督促、检查总经理的各项指示和公司会议决定的落实情况；管理公司的文书、档案和资料
内部审计部	负责公司内部经济活动、管理和效益情况的审计监督，内部控制制度的建立和执行情况稽核等

财务管理中心	负责制定、实施与完善公司各项财务管理和会计核算制度，拟定公司各项财务预算、投资、融资方案，对公司所有下属单位的财务和会计业务进行管理，合理调配和使用公司资金及其他资产，对公司税费进行纳税筹划
供应链管理中心	负责制定公司各业态的供应链管理策略，负责协调和管理各事业部招标、采购、供应商开发与管理、物资管理等供应链管理相关工作，合理控制采购及运输成本并保证品质，定期编制、执行分析和动态管理供应链的预算和费用，降低成本
商品研发事业部	根据公司品牌发展定位及要求，负责童装、童鞋的商品企划工作，制定并实施商品计划，提高公司货品营运效率，跟踪产品进销存、售罄率、每季产品吻合率分析，做好年、季、月商品数据分析；负责童装产品的研发、设计童装类新产品、改进产品制造工艺；负责皮鞋和运动鞋的研发、设计鞋类新产品、不断改进制造工艺；负责配饰的设计、开发和管理
产品生产事业部	负责皮鞋、运动鞋自有工厂的生产管理和外协工厂的管理；负责服装外协厂家的生产管理；按期保质保量完成公司产品生产任务
品牌运营事业部	负责全国品牌及销售策略制定、订货会的组织、价格调控、销售库存、销售分析、营销渠道建设、终端形象提升、商品陈列推广、客情关系维护、VIP 客户管理、电商销售、对经销商进行培训
职能管理事业部	职能管理事业部负责公司的各项管理制度、程序、规范的制定；根据公司生产经营年度管理目标拟定公司行政后勤、人力资源、信息化管理的计划与措施，经批准后执行；负责公司企业文化的建设工作；负责公司党工团工作的管理

八、发行人分公司的基本情况

截至本招股说明书签署之日，发行人未设立分公司。

九、发行人子公司的基本情况

截至本招股说明书签署之日，发行人拥有 3 家全资子公司，无参股公司。发行人子公司基本情况如下：

1、福建起步儿童用品有限公司

成立时间： 2010 年 4 月 13 日

注册资本： 6,000.00 万元

法定代表人： 周建永

注册地址： 福建省泉州市惠安县城南工业区东拓新区（涂寨）

经营范围： 生产、研发、加工：儿童鞋服、帽、皮箱、包袋、手套、玩

具、儿童饰品、围巾，自产商品的销售和出口（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）

福建起步主要从事儿童运动鞋的研发、生产和销售。

福建起步股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例
1	起步股份	6,000.00	6,000.00	100.00%
	合计	6,000.00	6,000.00	100.00%

2016年，福建起步主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	项目	2016年度
总资产	32,008.21	营业收入	26,325.21
净资产	23,968.33	净利润	332.20

注：以上数据经正中珠江审计。

2、温州起步信息科技有限公司

成立时间： 2013年11月29日

注册资本： 3,115.00万元

法定代表人： 章利民

注册地址： 温州市七都镇上沙村后东路22-2号

经营范围： 软件开发；鞋、服装、帽、包、袜、服饰、玩具、运动用品的研发和销售（含网络销售）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

温州起步主要从事童鞋、童装和儿童服饰配饰等的销售。

温州起步股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例
1	起步股份	3,115.00	3,115.00	100.00%
	合计	3,115.00	3,115.00	100.00%

2016年，温州起步主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	项目	2016年度
总资产	9,978.06	营业收入	2,225.80
净资产	9,895.95	净利润	687.72

注：以上数据经正中珠江审计。

3、青田起步儿童用品有限公司

成立时间： 2015年7月9日

注册资本： 3,000.00万元

法定代表人： 章利民

注册地址： 浙江省青田县油竹街道江滨路32号

经营范围： 鞋、服装、帽、包、袜子、服装、玩具、运动用品的研发和销售（含网络销售）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

青田起步主要从事童装的研发和销售。

青田起步股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴注册资本	实缴注册资本	出资比例
1	起步股份	3,000.00	3,000.00	100.00%
	合计	3,000.00	3,000.00	100.00%

2016年，青田起步主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	项目	2016年度
总资产	29,355.66	营业收入	44,614.48
净资产	11,084.45	净利润	5,950.63

注：以上数据经正中珠江审计。

十、发行人的发起人、持股5%以上股东及实际控制人的情况

（一）发起人基本情况

发行人系经浙江省商务厅批准设立的外商投资股份有限公司，由香港起步、邦奥有限、丽水晨曦、乾亨投资、吴嘉投资、东华国际、温氏投资、尚邦投资、众星久盈、大雄风投资和新兴齐创等11名投资者发起设立，各发起人的基本情

况如下：

1、香港起步

中文名称： 香港起步国际集团有限公司

英文名称： Hong Kong Qibu International Group Limited

成立时间： 2009年8月6日

法定股本： 港币10,000元

已发行股份数： 10,000股

董事： 章利民

注册地址： 1/F.,No.50 Tai Wan New Village,Yung Shue Wan,Lamma Island,Hong Kong

经营范围： 根据其商业登记证，香港起步的登记业务为投资；香港起步的公司章程对其经营范围未设置任何限制

主营业务： 投资及进出口贸易

截至本招股说明书签署日，香港起步股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	Superior Wisdom	9,625	96.25%
2	Billion Wisdom	375	3.75%
合计		10,000	100.00%

Superior Wisdom 成立于 2014 年 4 月 10 日；注册地为英属维尔京群岛；被授权发行的最高股份数为 50,000 股，每股面值 1 港元；已发行股份数为 1 股，由章利民持有；该公司的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制，除对其他公司进行股权投资外，其未进行其他业务运作；2014 年 4 月 10 日至今，章利民担任其董事。

Billion Wisdom 成立于 2014 年 4 月 10 日；注册地为英属维尔京群岛；被授权发行的最高股份数为 50,000 股，每股面值 1 港元；已发行股份数为 1 股，由周建永持有；该公司的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制，除对其他公司进行股权投资外，该公司未进行其他业务运作；2014 年 4 月 10 日至今，周建永担任其董事。

章利民的基本信息：中国澳门永久性居民，1971 年 10 月出生，身份证号为 14076**（*），持有中国澳门护照（护照号：MA01185**），其近五年从业经历

如下：

时间	工作单位	职务
2012.01-2012.09	浙江天豪	执行董事
2012.01-2016.06	台州金象皇鞋业有限公司	董事
2012.01 至今	Joyful June、香港起步、ABC 投资、ABC 国际、Mindray	董事
2012.01 至今	花花世家	执行董事兼总经理
2012.01 至今	发行人（起步有限）	董事长/执行董事
2013.11 至今	温州起步	执行董事兼总经理
2014.04-2017.05	起步控股	董事
2014.04 至今	开曼起步、Superior Wisdom	董事
2015.07 至今	青田起步	执行董事兼总经理

周建永的基本信息：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为 33252219730308****，住所为浙江省青田县吴坑乡章山村**，其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2012.01-2012.05	晋江鼎力鞋业有限公司	监事
2012.01-2012.09	浙江天豪	总经理
2012.01-2013.07	ABC 投资、Mindray	董事
2012.01 至今	发行人（起步有限）	总经理
2012.01 至今	福建起步	执行董事兼总经理
2012.01 至今	ABC 国际、Top Riche	董事
2013.11 至今	温州起步	监事
2014.04-2017.05	起步控股	董事
2014.04 至今	开曼起步、Billion Wisdom	董事
2014.05-2016.03	香港起步	董事
2015.04 至今	丽水晨曦	执行事务合伙人
2015.07 至今	青田起步	监事
2015.08 至今	发行人（起步有限）	董事

2016 年，香港起步主要财务数据如下：

单位：万港元

项目	2016.12.31	项目	2016 年度
总资产	55,506.58	营业收入	2,369.28
净资产	22,853.35	净利润	-1,150.81

注：香港起步的当期营业收入主要来自于因销售机器设备而产生的贸易收入，2016 年度净利润主要是香港起步持有的以人民币计价的资产因汇率波动而引起的汇兑损益。

2、邦奥有限

中文名称：邦奥有限公司

英文名称： Pacific Oriental Limited
 成立时间： 2015年7月6日
 法定股本： 港币7,760,001元
 已发行股份数： 7,760,001股
 董事： 彭其前、张詠嘉
 注册地址： 香港中环皇后大道中99号中环中心57楼5705室
 经营范围： 根据其商业登记证，邦奥有限的登记业务为商业；邦奥有限公司章程对其经营范围未设置任何限制
 主营业务： 投资及咨询

截至本招股说明书签署日，邦奥有限股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例（%）
1	Lake Valley	7,760,001	100.00
	合计	7,760,001	100.00

Lake Valley成立于2013年12月18日；注册地为开曼群岛；法定股本为50,000美元，分为50,000股，每股面值1美元；已发行股份数为1股，由New Horizon Master IV Investment Limitd（以下简称“New Horizon Master IV”）持有；除对作为豁免公司通常适用的限制外，该公司的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制，除对其他公司进行股权投资外，其未进行其他业务运作。

New Horizon Master IV成立于2012年2月17日，注册地为开曼群岛，其唯一股东为New Horizon Capital IV, L.P.（以下简称“New Horizon Capital IV”）。

New Horizon Capital IV成立于2011年4月26日，注册地为开曼群岛。New Horizon Capital IV的普通合伙人为New Horizon Capital Partners IV Limited（以下简称“New Horizon Capital Partners IV”）。

New Horizon Capital Partners IV成立于2011年3月28日，注册地为开曼群岛，其唯一股东为Victory Summit Investments Limited（以下简称“Victory Summit”）。

Victory Summit成立于2005年4月15日，注册地为英属维尔京群岛，其唯一股东为于剑鸣。

于剑鸣的基本信息：中国香港永久性居民，1971年12月出生，现持有中国香港护照（护照号：KJ04558**）。其近五年主要从业经历如下：

时间	工作单位	职务
----	------	----

2012.01 至今	New Horizon Capital Partners IV	董事
2012.01 至今	Victory Summit	董事

2016 年，邦奥有限主要财务数据如下：

单位：万美元

项目	2016.12.31	项目	2016 年度
总资产	5,846.90	总收入	-423.08
净资产	1,280.70	净利润	-559.06

注：以上数据未经审计。

3、丽水晨曦

中文名称：丽水晨曦股权投资合伙企业（有限合伙）
 成立时间：2015 年 4 月 24 日
 注册资本：5,250.00 万元
 实收资本：5,250.00 万元
 执行事务合伙人：周建永
 注册地址：浙江省青田县温溪镇七号工业区（江岱路 6 号）
 经营范围：股权投资及相关咨询服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
 主营业务：投资

截至本招股说明书签署日，丽水晨曦股权结构如下：

序号	合伙人名称	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例
1	周建永	普通合伙人	2,625.00	50.00%
2	周建璋	有限合伙人	1,050.00	20.00%
3	徐海云	有限合伙人	945.00	18.00%
4	邹习军	有限合伙人	630.00	12.00%
合计			5,250.00	100.00%

周建永、徐海云、邹习军的基本信息及其近五年从业经历详见本招股说明书之“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简历”之“（一）董事”、“（三）高级管理人员”所述。

周建璋的基本信息：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为 33252219710218****，住所为浙江省青田县吴坑乡章山村**。其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2012.01 至今	发行人（起步有限）	皮鞋生产中心总监

2016 年，丽水晨曦主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	项目	2016 年度
总资产	8,152.49	营业收入	-
净资产	5,247.24	净利润	-2.78

注：以上数据未经审计。

4、乾亨投资

中文名称：珠海乾亨投资管理有限公司

成立时间：2015 年 3 月 26 日

注册资本：85,000 万元

实收资本：85,000 万元

法定代表人：金波

注册地址：珠海市横琴新区宝华路 6 号 105 室-1891

经营范围：投资管理、项目投资、投资咨询（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务：投资

截至本招股说明书签署日，乾亨投资股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	广发乾和投资有限公司	85,000.00	100.00%
	合计	85,000.00	100.00%

广发乾和投资有限公司的基本信息如下：

设立日期	2012 年 5 月 11 日
企业类型	有限责任公司（法人独资）
统一社会信用代码	91110000596062543M
注册资本	375,000 万元
法定代表人	张少华
注册地址	北京市怀柔区北房镇幸福西街 3 号 206 室
经营范围	项目投资；投资管理；投资咨询（“1、未经有关部门批准，不得以公开方式募集资金；2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交易活动；3、不得发放贷款；4、不得对所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益”；企

	业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)		
经营期限	长期		
股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	
广发证券股份有限公司	375,000	100	
合计	375,000	100	

广发证券股份有限公司的基本信息如下：

设立日期	1994年1月21日
公司性质	股份有限公司（上市、自然人投资或控股）
统一社会信用代码	91440000126335439C
注册资本	762108.7664万元
法定代表人	孙树明
注册地址	广州市黄埔区中新广州知识城腾飞一街2号618室
经营范围	证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；融资融券；证券投资基金代销；证券投资基金托管；为期货公司提供中间介绍业务；代销金融产品；股票期权做市
经营期限	长期

2016年，乾亨投资主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	项目	2016年度
总资产	100,773.93	营业收入	2,662.94
净资产	98,848.16	净利润	791.39

注：以上数据未经审计。

5、昊嘉投资

中文名称：	昊嘉投资有限公司
英文名称：	Haojia Investment Limited
成立时间：	2015年7月21日
法定股本：	港币10,000元
已发行股份数：	10,000股
董事：	徐晨阳、钟振发
注册地址：	香港中环夏悫道12号美国银行中心25楼2508A室
经营范围：	根据其商业登记证，昊嘉投资的登记业务为股权投资、贸

易；昊嘉投资的公司章程对其经营范围未设置任何限制

主营业务： 投资

截至本招股说明书签署日，昊嘉投资股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	Haojia	10,000	100.00%
	合计	10,000	100.00%

Haojia成立于2010年11月22日；注册地为安圭拉；被授权发行的最大股份数为1,000,000股；已发行股份数为100股，每股面值1美元，徐晨阳持有52股，钟振发持有48股；除对作为国际商业公司通常适用的限制外，该公司的章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制，除对其他公司进行股权投资外，其未进行其他业务运作。

徐晨阳的基本信息：中国国籍，拥有美国永久居留权，身份证号为42020419690410****，住所为上海市闵行区莲花南路**。其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2012.01-2015.12	深圳昊嘉投资管理有限公司	董事长
2015.12 至今	新疆昊嘉股权投资合伙企业（有限合伙）（由深圳昊嘉投资管理有限公司改制）	执行事务合伙人
2012.01 至今	Haojia	董事
2015.07 至今	昊嘉投资	董事

钟振发的基本信息：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为35262519720628****，住所为福建省武平县大禾乡贤坑中村**。其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2012.01-2015.12	深圳昊嘉投资管理有限公司	董事兼总经理
2012.01 至今	Haojia	董事
2015.07 至今	昊嘉投资	董事
2016.06 至今	厦门昊嘉财富投资管理有限公司	执行董事兼总经理

2016年，昊嘉投资主要财务数据如下：

单位：万美元

项目	2016.12.31	项目	2016 年度
总资产	190.78	营业收入	-
净资产	0.11	净利润	0.02

注：以上数据未经审计。

6、东华国际

中文名称： 东华国际有限公司

英文名称： Top China International Limited

成立时间： 2015年6月24日

法定股本： 港币1元

已发行股份数： 1股

董事： 杨斌

注册地址： 香港中环租庇利街1号喜讯大厦M2楼M202楼

经营范围： 根据其商业登记证，东华国际的登记业务为投资；东华国际的公司章程对其经营范围未设置任何限制

主营业务： 投资

截至本招股说明书签署日，东华国际股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	Hang Tai	1.00	100.00%
	合计	1.00	100.00%

Hang Tai成立于2014年6月6日；注册地为英属维尔京群岛；被授权发行的最高股份数为50,000股，每股面值1美元；已发行股份数为1股，由杨斌持有；该公司的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制，除对其他公司进行股权投资外，其未进行其他业务运作。

杨斌的基本信息：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为61010419641208****，住所为西安市莲湖区明新巷**。其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2012.01 至今	陕西腾龙包装有限责任公司	执行董事兼总经理
2014.06 至今	Hang Tai	董事
2015.06 至今	东华国际	董事

2016年，东华国际主要财务数据如下：

单位：万美元

项目	2016.12.31	项目	2016年度
总资产	650.52	营业收入	-
净资产	502.58	净利润	-0.0019

注：以上数据未经审计。

7、温氏投资

中文名称：广东温氏投资有限公司
 成立时间：2011年4月21日
 注册资本：50,000.00万元
 实收资本：50,000.00万元
 法定代表人：梅锦方
 注册地址：珠海市横琴新区宝中路3号4004-68室
 经营范围：利用自有资金进行对外投资（法律法规禁止投资的项目除外）；投资管理（涉及许可经营的项目除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
 主营业务：投资

截至本招股说明书签署日，温氏投资股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	广东温氏食品集团股份有限公司	50,000.00	100.00%
合计		50,000.00	100.00%

广东温氏食品集团股份有限公司的基本信息如下：

设立日期	1993年7月26日
企业类型	股份有限公司（上市、自然人投资或控股）
统一社会信用代码	91445300707813507B
注册资本	435,029.6856万元
法定代表人	温志芬
注册地址	云浮市新兴县新城镇东堤北路9号
经营范围	本企业自产产品及相关技术的出口业务和生产、科研所需的原辅材料、机械设备、仪器仪表、零配件及相关技术的进口业务、本企业的进料加工和“三来一补”业务（按[99]外经贸政审函字第951号文经营）。生产、加工、销售：禽畜、罐头食品、冷冻食品、肉食制品、饲料；农业科学研究与试验发展，相关技术的检测、推广、培训（上述项目由分支机构凭许可证经营）
经营期限	长期

2016年，温氏投资主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	项目	2016年度
总资产	432,581.02	营业收入	-
净资产	94,480.56	净利润	11,460.55

注：以上数据未经审计。

8、尚邦投资

中文名称：深圳尚邦投资管理有限公司
 成立时间：2013年11月19日
 注册资本：2,500.00万元
 实收资本：2,500.00万元
 法定代表人：覃九三
 注册地址：深圳市坪山新区沙壆同富裕工业区深圳新宙邦102房
 经营范围：投资科技型企业或其它企业和项目；投资兴办实业（具体项目另行申报）；投资管理；创业投资；受托管理创业投资企业等机构或个人的创业投资
 主营业务：投资

截至本招股说明书签署日，尚邦投资股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	覃九三	575.00	23.00%
2	周达文	345.00	13.80%
3	钟美红	230.00	9.20%
4	赵志明	200.00	8.00%
5	江慧	160.00	6.40%
6	郑仲天	100.00	4.00%
7	毛玉华	100.00	4.00%
8	周艾平	100.00	4.00%
9	姜希松	60.00	2.40%
10	程育娟	50.00	2.00%
11	高家勇	50.00	2.00%
12	刘兴华	50.00	2.00%
13	王明杰	50.00	2.00%
14	陈志锋	50.00	2.00%
15	徐晓琳	50.00	2.00%
16	江卫健	50.00	2.00%
17	赵宝顺	40.00	1.60%
18	陈群	40.00	1.60%
19	宋春华	40.00	1.60%
20	邓文东	40.00	1.60%
21	张竹苗	20.00	0.80%
22	向秋芬	20.00	0.80%

23	曹宗泽	20.00	0.80%
24	李兵	20.00	0.80%
25	魏钰蕾	20.00	0.80%
26	王希敏	10.00	0.40%
27	陈凯	10.00	0.40%
合计		2,500.00	100.00%

尚邦投资的股东兼执行董事覃九三的基本信息：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为43030319670903****，住所为广东省深圳市盐田区万科东海岸社区雍湖居**。其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2012.01 至今	深圳新宙邦科技股份有限公司	董事长
2013.11 至今	尚邦投资	执行董事
2015.01 至今	深圳宇邦投资管理有限公司	董事

尚邦投资的股东兼监事钟美红的基本信息：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为43230119670118****，住所为广东省深圳市南山区科技南十二路**。其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2012.01 至今	深圳新宙邦科技股份有限公司	董事兼常务副总裁

2016年，尚邦投资主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	项目	2016年度
总资产	10,591.17	营业收入	-
净资产	2,581.93	净利润	-215.14

注：以上数据经大华会计师事务所审计。

9、众星久盈

中文名称：珠海横琴众星久盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）
 成立时间：2015年7月16日
 注册资本：2,100.00万元
 实收资本：2,100.00万元
 执行事务合伙人：重庆黔岸股权投资基金管理中心（有限合伙）（委派代表：安宇）
 注册地址：珠海市横琴新区宝华路6号105室-4613

经营范围： 受托管理股权投资基金，从事投资管理及相关咨询服务，股权投资，股权投资管理，项目投资，创业投资，资产管理，商务服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务： 投资

截至本招股说明书签署日，众星久盈股权结构如下：

序号	合伙人名称	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例
1	重庆黔岸股权投资基金管理中心（有限合伙）	普通合伙人	100.00	4.76%
2	冯冠华	有限合伙人	250.00	11.90%
3	栗青兰	有限合伙人	250.00	11.90%
4	阮艺力	有限合伙人	200.00	9.52%
5	李力平	有限合伙人	200.00	9.52%
6	张婧	有限合伙人	200.00	9.52%
7	张巧珍	有限合伙人	200.00	9.52%
8	叶仲广	有限合伙人	100.00	4.76%
9	包敏萌	有限合伙人	100.00	4.76%
10	滕琳华	有限合伙人	100.00	4.76%
11	郭琦	有限合伙人	100.00	4.76%
12	郝鹏	有限合伙人	100.00	4.76%
13	张秀珍	有限合伙人	100.00	4.76%
14	曹真	有限合伙人	100.00	4.76%
合计			2,100.00	100.00%

重庆黔岸股权投资基金管理中心（有限合伙）的基本信息如下：

设立日期	2014年3月6日		
企业类型	有限合伙企业		
统一社会信用代码	915001140924129685		
注册资本	500万元		
执行事务合伙人	北京乾岸润禾投资咨询有限公司（委派代表：安宇）		
注册地址	重庆市黔江区城西办事处西四路88号总层数10层E单元1002		
经营范围	股权投资管理及同类相关业务；发起设立股权投资企业。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
合伙期限	长期		
合伙人名称/姓名	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）
北京乾岸润禾投资咨询有限公司	普通合伙人	5.00	1
北京乾岸投资咨询有限	有限合伙人	495.00	99

公司			
合计		2,100.00	100.00

北京乾岸润禾投资咨询有限公司的基本信息如下：

设立日期	2015年5月7日		
企业类型	有限责任公司（自然人独资）		
注册号	110106019076245		
注册资本	100万元		
法定代表人	安宇		
注册地址	北京市丰台区贾家花园15号院7号楼一层西侧(东铁匠营企业集中办公区)		
经营范围	资产管理；投资管理；项目投资；企业管理咨询；投资咨询；技术咨询、技术开发、技术服务；经济信息咨询；市场调查；组织文化艺术交流活动；企业策划；市场调查；承办展览展示活动；会议服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）		
经营期限	三十年		
股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	
安宇	100	100	
合计	100	100	

北京乾岸润禾投资咨询有限公司的股东、执行董事兼总经理安宇的基本信息：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为11010219701029****，住所为北京市海淀区翠微西里2楼**。其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2014.08 至今	重庆黔岸股权投资基金管理中心（有限合伙）	投资总监
2015.05 至今	重庆黔岸股权投资基金管理中心（有限合伙）	执行事务合伙人委托代表
2015.05 至今	北京乾岸润禾投资咨询有限公司	执行董事
2015.08 至今	河北五润能源科技开发有限公司	监事
2016.05 至今	北京乾岸投资咨询有限公司	监事

北京乾岸投资咨询有限公司的基本信息如下：

设立日期	2013年11月13日		
企业类型	有限责任公司（自然人独资）		
统一社会信用代码	911101050828029038		
注册资本	30万元		
法定代表人	秦坡		
注册地址	北京市朝阳区东三环北路2号12层1207室		
经营范围	投资咨询；经济贸易咨询；企业管理咨询；资产管理；投资管理；会议服务；市场调查；企业策划；房地产信息咨询；技术推广服务；数据处理；基础软件服务；应用软件开发（不含医用软件）。（“1、未经有关部门批准，不得以公开方式募集资金；2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交易活动；3、不得发放贷款；4、不得对所投资企		

	业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益”；企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
经营期限	二十年	
股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
秦坡	30	100
合计	30	100

北京乾岸投资咨询有限公司的股东、执行董事兼总经理秦坡的基本信息：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为11010219820727****，住所为北京市西城区砖塔胡同**。其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2012.01-2014.01	北京领誉行商务服务有限公司	行政人员
2015.07 至今	重庆黔岸股权投资基金管理中心（有限合伙）	行政主管
2016.05 至今	北京乾岸投资咨询有限公司	执行董事

2016年，众星久盈主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	项目	2016年度
总资产	2,000.01	营业收入	-
净资产	1,999.82	净利润	-0.05

注：以上数据未经审计。

10、大雄风投资

中文名称： 深圳市大雄风创业投资有限公司
 成立时间： 2009年8月6日
 注册资本： 3,000.00万元
 实收资本： 3,000.00万元
 法定代表人： 吴美容
 注册地址： 深圳市福田区皇岗路与深南中路交界东北田面城市大厦19F
 经营范围： 创业投资业务；代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业企业提供创业管理服务业务；参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。受托资产管理、投资管理（不含人才中介、证券、保险、金融业务及其它限制项目）

主营业务： 投资

截至本招股说明书签署日，大雄风投资股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	吴美容	900.00	30.00%
2	李捍雄	2,100.00	70.00%
合计		3,000.00	100.00%

吴美容的基本信息：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为44052519720928****，住所为广东省深圳市福田区福华路**。其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2012.06-2015.05	广东广润集团有限公司	董事
2015.05 至今	广东广润集团有限公司	执行董事兼总经理
2013.08-2015.08	大雄风投资	董事
2015.08 至今	大雄风投资	执行董事兼总经理
2015.05 至今	广州云润生物科技有限公司	执行董事兼总经理
2015.10 至今	摩天石投资控股有限公司	执行董事兼总经理

李捍雄的基本信息：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为44052719740423****，住所为广东省普宁市流沙西街道赵厝寮居民宿舍龙身顶东区**。其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2012.01-2013.08	大雄风投资	执行董事兼总经理
2013.08-2015.08	大雄风投资	董事长
2012.01-2012.07	广东广润集团有限公司	执行董事兼总经理
2012.07-2015.05	广东广润集团有限公司	董事长
2012.01-2016.04	广州一品红制药有限公司	执行董事兼总经理
2016.04 至今	广州一品红制药有限公司	执行董事
2012.01-2015.11	广东一品红药业有限公司	执行董事兼总经理
2015.12 至今	一品红药业股份有限公司	董事长兼总经理
2012.01-2016.02	广州中康资讯股份有限公司	监事
2012.02-2014.03	广州市联瑞制药有限公司	董事长
2014.03-2016.03	广州市联瑞制药有限公司	执行董事
2016.03 至今	广州市联瑞制药有限公司	执行董事兼总经理
2012.08-2015.05	摩天石投资控股有限公司	董事长
2012.08-2015.05	广州兆成投资咨询有限公司	董事长
2013.10-2015.05	广州云润生物科技有限公司	执行董事兼总经理

2013.12 至今	广州润霖医药科技有限公司	执行董事兼总经理
2015.02 至今	广州市品瑞医药科技有限公司	董事长兼总经理

2016 年，大雄风投资主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	项目	2016 年度
总资产	14,948.45	营业收入	-
净资产	-347.28	净利润	-1,118.55

注：以上数据未经审计。

11、新兴齐创

中文名称：新兴齐创投资合伙企业（有限合伙）

成立时间：2013 年 6 月 6 日

注册资本：7,592.26 万元

实收资本：7,592.26 万元

执行事务合伙人：罗月庭

注册地址：新兴县新城镇温氏科技园（员工活动中心）二楼 208 房

经营范围：股权投资，投资项目管理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务：投资

截至本招股说明书签署日，新兴齐创股权结构如下：

序号	合伙人名称	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例
1	罗月庭	普通合伙人	1,093.12	14.40%
2	黄松德	有限合伙人	1,485.38	19.56%
3	梅锦方	有限合伙人	697.53	9.19%
4	吴庆兵	有限合伙人	2,693.93	35.48%
5	覃勇进	有限合伙人	403.57	5.32%
6	何英杰	有限合伙人	378.22	4.98%
7	孙德寿	有限合伙人	666.97	8.78%
8	李叔岳	有限合伙人	173.53	2.29%
合计			7,592.26	100.00%

新兴齐创的普通合伙人兼执行事务合伙人罗月庭的基本信息：中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为43040419770828****，住所为广州市越秀区中山二路**号。其近五年从业经历如下：

时间	工作单位	职务
2013.06 至今	新兴齐创	执行事务合伙人
2014.12 至今	温氏投资	副总经理
2015.05 至今	新兴温氏新三板投资合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人委派代表
2013.10 至今	江西杨氏果业股份有限公司	监事
2016.02 至今	北京金百万餐饮股份有限公司	董事
2016.09 至今	广东福百盛股份有限公司	董事

2016 年，新兴齐创主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	项目	2016 年度
总资产	7,809.05	营业收入	-
净资产	6,610.21	净利润	4.08

注：以上数据未经审计。

经查核，保荐机构和发行人律师认为，发行人境内投资机构的自然人股东均具备相应的主体资格，不存在违反《中华人民共和国公务员法》、《中华人民共和国证券法》、《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》等相关法律法规规定的情形。

（二）控股股东、实际控制人

公司控股股东为香港起步，实际控制人为章利民。

香港起步的基本情况详见本节之“十、发行人的发起人、持股 5%以上股东及实际控制人的情况”之“（一）发起人基本情况”之“1、香港起步”。

章利民，男，1971 年出生，中国澳门永久性居民（身份证号为 14076**（*）），持有中国澳门护照（护照号：MA01185**），现任公司董事长。

（三）持有发行人 5%以上股份的其他股东情况

除发行人控股股东香港起步之外，其他持有发行人 5%以上股份的股东为邦奥有限。截至本招股说明书签署之日，邦奥有限的基本情况详见本节之“十、发行人的发起人、持股 5%以上股东及实际控制人的情况”之“（一）发起人基本情况”之“2、邦奥有限”。

（四）控股股东、实际控制人控制的其他企业情况

截至本招股说明书签署之日，公司控股股东香港起步除控制起步股份外，不存在控制其他企业的情形。实际控制人章利民除控制起步股份、香港起步外，还控制的其他企业情况如下：

1、Superior Wisdom

英文名称： Superior Wisdom Holdings Limited
成立时间： 2014年4月10日
法定股本： 50,000股
已发行股份数： 1股，章利民持股100.00%
董事： 章利民
注册地： 英属维尔京群岛
经营范围： 该公司的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制
主营业务： 股权投资

截至本招股说明书签署之日，Superior Wisdom 未编制财务报表。

2、花花世家

中文名称： 青田花花世家知识产权咨询服务有限公司
成立时间： 2003年11月10日
注册资本： 58.00万元
实收资本： 58.00万元
执行董事： 章利民
注册地址： 浙江青田县温溪镇四号工业区
经营范围： 一般经营项目：知识产权代理服务；一般信息咨询服务
主营业务： 知识产权代理，信息咨询

截至本招股说明书签署之日，花花世家股权结构如下：

序号	股东名称	认缴注册资本（万元）	实缴注册资本（万元）	出资比例
1	章利民	58.00	58.00	100.00%

序号	股东名称	认缴注册资本（万元）	实缴注册资本（万元）	出资比例
	合计	58.00	58.00	100.00%

2016 年，花花世家主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	项目	2016 年度
总资产	924.17	营业收入	53.80
净资产	-125.12	净利润	-3.62

注：以上数据未经审计。

3、Mindray

Mindray 成立于 2010 年 12 月 21 日；注册地为英属维尔京群岛；章利民以 5 美元的对价，为该公司担保股东；经营范围为“信托业务和活动”；自 2010 年 12 月 21 日至今，章利民担任其董事。

根据衡力斯律师事务所于 2016 年 4 月出具的法律意见书及其附件，该公司已于 2015 年 5 月 1 日因未支付注册年费而被除名。

截至本招股说明书签署之日，Mindray 未编制财务报表。

4、Joyful June

Joyful June 成立于 2006 年 4 月 27 日；注册地为英属维尔京群岛；被授权发行的最高股份数为 50,000 股；已发行股份数为 1 股，由 Mindray 以 1 美元的对价受让持有；该公司的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制，根据其董事于 2016 年 4 月 7 日签署的《董事证明书》，自该公司成立之日起至《董事证明书》签署之日，除对其他公司进行股权投资外，其未进行其他业务运作；自 2006 年 4 月 27 日至今，章利民和 Davies Nominees Limited 担任其董事。

根据衡力斯律师事务所于 2016 年 4 月出具的法律意见书及其附件，该公司已于 2015 年 11 月 3 日因未支付注册年费而被除名。

截至本招股说明书签署之日，Joyful June 未编制财务报表。

5、ABC 投资

ABC 投资成立于 2010 年 1 月 25 日；注册地为英属维尔京群岛；被授权发行的最高股份数为 50,000 股，每股面值 1 美元；已发行股份数为 10 股，由 Joyful

June 持有；该公司的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制，根据其董事于 2016 年 4 月 7 日签署的《董事证明书》，自该公司成立之日起至《董事证明书》签署之日，除对其他公司进行股权投资外，其未进行其他业务运作；自 2010 年 1 月 25 日至今，章利民担任其董事。

根据衡力斯律师事务所于 2016 年 4 月出具的法律意见书及其附件，该公司已于 2015 年 11 月 3 日因未支付注册年费而被除名。

截至本招股说明书签署之日，ABC 投资未编制财务报表。

6、ABC 国际

ABC 国际成立于 2010 年 8 月 26 日；注册地为百慕大群岛；法定股本 60,000 港元，分为 6,000,000 股，每股面值 0.01 港元；已发行股份数为 10,000 股，其中 ABC 投资持有 9,500 股，Top Riche 持有 500 股；该公司章程中没有对经营范围的限制，根据其董事于 2016 年 5 月 6 日签署的《董事证明书》，自该公司成立之日起至《董事证明书》签署之日，除对其他公司进行股权投资外，其未进行其他业务运作；自 2010 年 9 月 27 日至今，章利民和周建永担任其董事。

根据衡力斯百慕大有限公司于 2016 年 5 月出具的法律意见书及其附件，在符合百慕大群岛的适用法律和公司章程大纲及细则的有关规定的条件下，就该公司将来寻求自愿清算，不存在任何限制。

截至本招股说明书签署之日，ABC 国际未编制财务报表。

7、开曼起步

开曼起步成立于 2014 年 4 月 15 日；注册地为开曼群岛；法定股本 233,333.333 港元，分为每股面值 0.001 港元的 200,000,000 股普通股和每股面值 0.001 港元的 33,333,333 股 A 系列优先股；已发行普通股股份数为 100,000,000 股，其中 Superior Wisdom 持有 95,000,000 股，Billion Wisdom 持有 5,000,000 股，已发行 A 系列优先股股份数为 33,333,333 股，由 Superior Wisdom 持有；除对作为豁免公司通常适用的限制外，该公司的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制，根据其董事于 2016 年 5 月 9 日签署的《董事证明书》，自其成立之日起至《董事证明书》签署之日，除对其他公司进行股权投资外，其未进行其他业务运作；自 2014 年 4 月 15 日至今，章利民和周建永担任其董事，自 2014 年 5 月

15 日至今，程银微担任其董事。

根据衡力斯律师事务所于 2016 年 5 月出具的法律意见书及其附件，在符合开曼群岛的适用法律和公司章程大纲及细则的有关规定的条件下，就该公司将来寻求自愿清算，不存在任何限制。

截至本招股说明书签署之日，开曼起步未编制财务报表。

8、起步控股

起步控股成立于 2014 年 4 月 10 日；注册地为英属维尔京群岛；被授权发行的最高股份数为 500,000,000 股，每股面值 0.0001 港元；已发行股份数为 10,000 股，其中 Superior Wisdom 持有 9,625 股，Billion Wisdom 持有 375 股；该公司的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制，根据其董事于 2016 年 5 月 3 日签署的《董事证明书》，自其成立之日起至《董事证明书》签署之日，除对其他公司进行股权投资外，其未进行其他业务运作；自 2014 年 4 月 24 日至今，章利民和周建永担任其董事，自 2014 年 5 月 15 日至今，程银微担任其董事。

根据衡力斯律师事务所于 2016 年 5 月出具的法律意见书，在符合英属维尔京群岛的适用法律和公司章程大纲及细则的有关规定的条件下，就该公司将来寻求自愿清算，不存在任何限制。

根据英属维尔京群岛公司事务注册官签发的《解散证明》，起步控股已于 2017 年 5 月 24 日按照当地法律要求完成解散。

截至本招股说明书签署之日，起步控股未编制财务报表。

（五）控股股东、实际控制人持有发行人股份质押或争议情况

截至本招股说明书签署之日，公司控股股东香港起步直接持有的发行人股份、实际控制人章利民间接持有的发行人股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况。

十一、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本情况

公司本次发行前的总股本为 422,979,658 股，本次拟发行不超过 4,700.00 万股，不低于发行后总股本 10%。发行前后公司的股本情况如下：

股东名称	发行前		发行后	
	持股数量（股）	持股比例	持股数量（股）	持股比例
香港起步	251,077,200	59.3592%	251,077,200	53.4230%
邦奥有限	95,669,774	22.6181%	95,669,774	20.3562%
丽水晨曦	19,151,579	4.5278%	19,151,579	4.0750%
乾亨投资	11,749,435	2.7778%	11,749,435	2.5000%
昊嘉投资	10,916,400	2.5808%	10,916,400	2.3227%
东华国际	10,916,400	2.5808%	10,916,400	2.3227%
温氏投资	8,929,571	2.1111%	8,929,571	1.9000%
众星久盈	4,699,774	1.1111%	4,699,774	1.0000%
尚邦投资	4,699,774	1.1111%	4,699,774	1.0000%
大雄风投资	4,699,774	1.1111%	4,699,774	1.0000%
新兴齐创	469,977	0.1111%	469,977	0.1000%
社会公众股	-	-	47,000,000	10.0004%
合计	422,979,658	100.00%	469,979,658	100.00%

（二）公司前十名股东情况

本次发行前，公司前十名股东情况如下：

序号	股东名称（姓名）	持股数量（股）	持股比例	股权性质
1	香港起步	251,077,200	59.3592%	境外法人股
2	邦奥有限	95,669,774	22.6181%	境外法人股
3	丽水晨曦	19,151,579	4.5278%	境内非国有股
4	乾亨投资	11,749,435	2.7778%	境内非国有法人股
5	昊嘉投资	10,916,400	2.5808%	境外法人股
6	东华国际	10,916,400	2.5808%	境外法人股
7	温氏投资	8,929,571	2.1111%	境内非国有法人股
8	众星久盈	4,699,774	1.1111%	境内非国有股
9	尚邦投资	4,699,774	1.1111%	境内非国有法人股
10	大雄风投资	4,699,774	1.1111%	境内非国有法人股
	合计	422,509,681	99.8889%	-

（三）公司前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

截至本招股说明书签署之日，发行人不存在自然人股东。

（四）公司股东中的战略投资者持股及其简况

截至本招股说明书签署之日，发行人不存在战略投资者。

（五）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

温氏投资是新兴齐创的基金管理人，其持有公司股权比例情况如下：

股东名称	持股数量（股）	持股比例
温氏投资	8,929,571	2.1111%
新兴齐创	469,977	0.1111%

公司间接股东周建永与周建璋为兄弟关系，其间接持有公司股权比例情况如下：

姓名	职务/关系	间接持股主体	在间接持股主体所持有的份额	通过间接持股主体持有发行人的股份
周建永	董事、总经理	Billion Wisdom	100.00%	2.23%
		丽水晨曦	50.00%	2.26%
周建璋	公司董事、总经理周建永之兄	丽水晨曦	20.00%	0.91%

除温氏投资为新兴齐创的私募基金管理人之外，发行人及其历次新进股东不存在委托持股、信托持股或一致行动关系等情况。

截至本招股说明书签署之日，除上述情况外，公司其他股东间不存在关联关系。

（六）本次发行前股东所持股份的流通限制及自愿锁定股份的承诺

本次发行前公司股东所持股份的流通限制及自愿锁定股份的承诺详见本招股说明书“重大事项提示”之“一、股份锁定及持股意向承诺”。

（七）新引入股东与发行人之间是否存在特殊协议或安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在影响和潜在影响公司股权结构事项

新引入股东与发行人之间不存在特殊协议或安排，不存在纠纷或潜在纠纷，

不存在影响和潜在影响公司股权结构事项。

(八)担任发行人本次发行申请的相关中介机构及相关人员是否存在直接或间接持有发行人股份的情形

除发行人保荐机构广发证券之全资子公司广发乾和投资有限公司通过乾亨投资间接持有发行人2.7778%的股份外，担任发行人本次发行申请的其他相关中介机构及相关人员不存在直接或间接持有发行人股份的情形。

(九)是否存在券商直投情形，是否符合相关券商直投文件精神

乾亨投资为广发乾和投资有限公司全资子公司，广发乾和投资有限公司为广发证券全资子公司，乾亨投资投资发行人属于券商直投情形。

乾亨投资对发行人的投资时点早于广发证券担任发行人财务顾问机构、辅导机构、保荐机构和主承销商的相关协议签署时点和实质开展相关业务时点，未违反《证券公司直接投资业务规范》（中证协发[2014]3号）关于保荐直投的相关规定，符合保荐机构的直投文件精神。

十二、发行人内部职工股及工会持股、信托持股等情况

公司未发行过内部职工股，也不存在工会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过 200 人等情况。

十三、发行人员工及其社会保障情况

(一) 发行人员工基本情况

1、员工人数及变化情况

报告期内，公司员工人数及变化情况如下表所示：

分类	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
员工人数	2,540	2,412	2,200

2、员工结构情况

截至 2016 年 12 月 31 日，公司员工总数为 2,540 人，员工的专业结构、受教育程度、年龄分布情况如下：

(1) 员工专业结构

分类	人数	比例
生产人员	1,800	70.87%
设计研发人员	220	8.66%
销售人员	157	6.18%
管理人员	330	12.99%
财务人员	33	1.30%
合计	2,540	100.00%

(2) 员工受教育程度

分类	人数	比例
本科以下	2,440	96.06%
本科及以上	100	3.94%
合计	2,540	100.00%

(3) 员工年龄分布

分类	人数	比例
30 岁以下	1,289	50.74%
31-40 岁	685	26.97%
41-50 岁	497	19.57%
51 岁及以上	69	2.72%
合计	2,540	100.00%

3、发行人在册员工的变动情况，及其与发行人业务发展及业绩的变动是否趋势一致

(1) 发行人在册员工的变动情况

①发行人在册员工的人数变动情况

时间 项目 (人)	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
员工人数	2,540	2,412	2,200

②发行人在册员工的薪酬变动情况

时间 项目 (元)	2016 年	2015 年	2014 年
年度员工薪酬	153,505,729.11	104,176,759.68	110,543,191.82

③发行人在册员工的专业结构变动情况

时间 项目 (人)	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
生产人员	1,800	1,746	1,566
设计研发人员	220	150	170

销售人员	157	196	142
管理人员	330	284	290
财务人员	33	36	32
合计	2,540	2,412	2,200

④发行人在册员工的受教育程度结构变动情况

时间 项目(人)	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
本科以下	2,440	2,341	2,135
本科及以上	100	71	65
合计	2,540	2,412	2,200

⑤发行人在册员工的年龄结构变动情况如下：

时间 项目(人)	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
30岁以下	1,289	1,285	1,286
31-40岁	685	623	525
41-50岁	497	420	314
51岁及以上	69	84	75
合计	2,540	2,412	2,200

(2) 该等变动与发行人业务发展及业绩的变动趋势一致

发行人2015年度员工薪酬有所减少，主要系发行人于2014年底将位于原生产地址的部分生产线转让，同时部分员工的劳动关系也一并转出所致。

根据正中珠江出具的《审计报告》，发行人2014-2016年主营业务收入分别为90,764.03万元、112,527.16万元和123,375.29万元；净利润分别为10,518.73万元、15,062.78万元和17,566.54万元。2014-2016年，发行人业务规模及业绩保持稳定增长，发行人在册员工的员工人数、结构、职工薪酬的变动与发行人业务发展及业绩的变动趋势大致一致。

(二)发行人员工薪酬制度，各级别、各类岗位员工收入水平及未来薪酬制度及水平变化趋势

1、发行人员工薪酬制度

发行人结合GDP增长、最低工资标准、公司及子公司所在地工资指导价、行业及地区竞争状况、物价水平、宏观经济环境等综合因素，根据公司业务模式及企业运营的实际情况，统一制定了《薪酬管理制度》。

发行人薪酬管理制度遵循竞争性、激励性、公平性、经济性和保密性原

则，通过制订长期人才培养、储备、留用与薪酬挂钩计划，从职位等级和薪酬等级中综合体现吸收、保留、开发、激励人才的原则和规划，体现了提升人才队伍整体素质、稳定和提升起步股份品牌的思路。为员工所支付的工资福利及所有费用的总和，包含工资、绩效、福利以及政策要求的社保、公积金等。

2、发行人及子公司各级别、各类岗位员工月均收入水平

(1) 公司各级别员工收入水平

项目	2016年度		2015年度		2014年度	
	人数(人)	人均(元/月)	人数(人)	人均(元/月)	人数(人)	人均(元/月)
高层	19	23,660.94	16	17,938.77	15	10,175.10
中层	76	11,143.42	68	8,299.92	55	6,327.71
一般员工	2,479	4,637.23	2,055	3,810.21	2,627	3,316.06
合计	2,574	4,969.75	2,139	4,058.62	2,697	3,415.62

注：员工数量为每月末在职员工数的算数平均，员工平均工资=当年应发薪酬总额/员工数量，下同。

(2) 公司各岗位员工收入水平

项目	2016年度		2015年度		2014年度	
	人数(人)	人均(元/月)	人数(人)	人均(元/月)	人数(人)	人均(元/月)
管理人员	385.00	6,399.36	331.00	5,524.16	332.00	4,474.78
销售人员	221.00	6,449.14	158.00	4,794.08	148.00	3,171.31
研发人员	168.00	6,746.83	156.00	5,465.63	166.00	4,129.88
生产普工	1,800.00	4,316.48	1,494.00	3,509.23	2,051.00	3,203.99
合计	2,574.00	4,969.75	2,139.00	4,058.62	2,697.00	3,415.62

3、公司员工收入水平与当地平均工资水平比较情况

由于目前中国鞋业呈现产业集群式发展态势，以温州为代表的浙江鞋业基地具有皮鞋产业集聚效应，以泉州为代表的福建鞋业基地具有运动鞋产业集聚效应，故采用温州市、泉州市工资指导价位与公司管理、销售、生产等人员工资进行比较。研发方面，公司先后在青田和泉州等地设立皮鞋开发中心和运动鞋开发中心，在深圳设立服装开发中心，故采用温州市、泉州市和深圳市工资指导价位与公司研发人员工资进行比较。根据温州市、泉州市和深圳市人力资源和社会保障局官网发布的工资指导价位数据，公司员工收入水平与各地各类岗位员工工资水平比较情况如下：

(1) 公司员工收入水平与温州市工资指导价位比较情况

单位：元

年度	项目	温州市工资指导价	公司员工工资
2016年度	管理人员	5,616.69	6,937.08
	销售人员	4,006.03	6,347.49
	研发人员	4,702.36	6,459.69
	生产普工	3,128.31	4,455.48
2015年度	管理人员	5,288.39	5,909.25
	销售人员	3,865.39	4,662.25
	研发人员	4,687.33	5,198.03
	生产普工	3,084.89	3,235.26
2014年度	管理人员	5,114.78	5,043.37
	销售人员	3,780.58	3,171.31
	研发人员	4,678.86	4,073.06
	生产普工	3,214.64	3,187.29

注：上述管理人员、销售人员、研发人员及生产普工的工资指导价分别选取温州市人力资源和社会保障局官网披露的行政业务办公人员、营销员、产品开发设计人员、制鞋工工资指导价位高、中、低位数及各级别工种的平均值。

(2) 公司员工收入水平与泉州市工资指导价位比较情况

单位：元

年度	项目	泉州市工资指导价	公司员工工资
2016年度	管理人员	3,919.67	5,712.10
	销售人员	3,560.56	6,923.54
	研发人员	4,171.44	6,379.39
	生产普工	4,213.11	4,270.56
2015年度	管理人员	3,738.67	4,706.74
	销售人员	4,484.50	5,654.12
	研发人员	4,279.00	5,173.96
	生产普工	4,011.00	3,703.58
2014年度	制造业职工	3,403.08	3,303.41

注1：上述管理人员、研发人员、生产普工的工资指导价分别选取泉州市人力资源和社会保障局官网披露的行政业务办公人员、营销员(或销售和营销经理及其他推销、展销人员)、鞋类设计师、制鞋工工资指导价位高、中、低位数及各级别工种的平均值。2014年，泉州人力资源和社会保障局未公开发布相关指导价格，故采用泉州市统计局官网公布的“城镇单位分行业在岗职工年平均工资（2014年）-制造业”计算所得月均工资进行比较。

注2：福建地区的销售人员主要是公司电商销售人员，该团队办公地点位于厦门，因此平均工资高于泉州地区。2015年度-2016年度，厦门市人力资源和社会保障局官网披露的制造业营销员(或未区分行业的营销师)平均工资指导价位分别为5,880.33元/月和6,435.00元/月。

(3) 深圳的员工收入水平与当地工资指导价位比较情况

公司深圳的研发员工收入水平与深圳市工资指导价比较情况如下：

单位：元

年度	项目	深圳市工资指导价	公司员工工资
2016年度	研发人员	6,622.00	8,340.80
2015年度	研发人员	-	7,285.67
2014年度	研发人员	-	5,002.07

注：上述研发人员的工资指导价选取深圳市人力资源和社会保障局官网披露的制造业服装设计人员平均工资指导价位，2014年度-2015年度未公布服装设计相关人员的工资指导价位。

近年来，公司各地的不同岗位员工的收入水平总体上呈现逐步上升的趋势，主要是由于：一方面，为了抓住市场发展的机遇，公司结合企业所在地的平均薪酬水平，提高了公司员工的薪酬水平，通过保证薪酬待遇在当地的竞争力，实现留住人才发展品牌的目的；另一方面，随着公司治理的逐步规范，员工社保缴纳金额逐步上升。

整体而言，公司各类岗位员工平均工资水平符合当地工资指导价位及公司自身的经营状态和发展需要，不存在异常情况。

4、公司未来薪酬制度及水平变化趋势

根据公司业务的发展需求，未来公司将继续坚持“以价值贡献为基础、工作业绩为导向”的薪酬文化，建立与市场经济相适应的薪酬管理体系，根据公司经济效益增长情况确定员工薪酬水平，促进企业可持续发展。同时，继续坚持激励与约束相结合，充分调动员工参与经营和自我管理的积极性和主动性。完善劳动、资本、技术、管理等要素按贡献参与分配的机制。建立可行的激励考核办法，促进企业业绩的提升和员工收入的增长。

根据我国人口结构变化趋势、社会劳动用工情况、社会平均工资增长趋势，预计公司人均工资每年将会保持小幅稳定增加。

（三）发行人执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况

根据《中华人民共和国劳动法》、《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国社会保险法》、《住房公积金管理条例》等法律法规，公司为员工缴纳社会保险、住房公积金具体情况如下：

1、公司员工五险一金的缴纳情况

报告期内，公司存在未全员缴纳社会保险和住房公积金的情况，公司自 2016 年开始逐步规范社保、公积金的缴纳。截至 2016 年 12 月 31 日，公司员工人数为 2,540 人，员工社会保险、住房公积金缴纳具体情况如下：

项目	养老保险	医疗保险	工伤保险	生育保险	失业保险	住房公积金
员工人数	2,540					
已缴纳人数	2,403	2,418	2,478	2,419	2,403	2,432
未缴纳人数	137	122	62	121	137	108

报告期内发行人及其子公司存在未全员缴纳社会保险和住房公积金以及缴纳基数偏低的情况。主要原因是员工流动性大，且大部分员工为农村户口，已自行缴纳新型农村社会养老保险、新型农村合作医疗，不愿重复缴纳社会保险费用，亦不愿缴纳住房公积金费用。发行人及其子公司福建起步均为员工提供了免费住宿。

截至 2016 年 12 月 31 日，公司仍存在部分员工未足额缴纳社保公积金，主要原因为：（1）部分员工为退休返聘人员或实习生，按照相关规定无需缴纳社会保险费用和住房公积金费用；（2）部分员工因新入职、个人信息未及时提供或相关部门数据采集延迟，暂时无法为其缴纳社会保险费用和住房公积金费用；（3）部分员工因已参加新型农村社会养老保险、新型农村合作医疗或已在其他单位缴纳等原因，自愿放弃在发行人及其子公司办理社会保险；（4）部分员工住宿于公司提供的免费员工宿舍而自愿放弃缴纳住房公积金。

2、主管部门意见

截至本招股说明书签署之日，公司已根据国家 and 地方的有关法律法规，与员工签订劳动合同，按照劳动合同的规定承担义务和享受权利。公司按国家法律法规以及公司所在地区社会保险政策，为员工办理了必要的基本养老保险、工伤保险、生育保险、失业保险及医疗保险，同时按规定为员工缴纳了住房公积金。

发行人及其子公司福建起步、温州起步的分支机构温州起步青田旗舰店所在地的社会保险及住房公积金主管部门分别出具了《证明》，证明发行人及其子公司福建起步、温州起步分支机构在报告期内或截至相关证明出具之日不存在因违反国家及地方有关社会保险及住房公积金方面的法律、法规、规章及其他规范性

文件而受到处罚的情形。

3、公司实际控制人出具的承诺

针对公司社会保险和住房公积金缴纳不规范的问题，公司实际控制人章利民承诺：若起步股份或其控股子公司因有关政府部门或司法机关认定需补缴社会保险费（包括养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险）和住房公积金，或因社会保险和住房公积金事宜受到处罚，或被相关方提出有关社会保险和住房公积金的索赔，章利民将无条件全额承担应由起步股份或其控股子公司补缴或支付的全部社会保险和住房公积金、罚款或赔偿款项，以及因上述事项而产生的应由起步股份或其控股子公司支付的所有相关费用。

综上，报告期内，发行人及其子公司的社会保险和住房公积金缴纳存在不符合国家有关规定的情形，鉴于：（1）2016年起发行人及其子公司对社会保险和住房公积金的缴纳情况进行了规范；（2）发行人及其子公司所在地的相关社会保险及住房公积金主管部门已经出具其报告期内无因违反相关法律、法规而被行政主管部门行政处罚的证明；（3）发行人实际控制人章利民已出具了如因社会保险费及住房公积金缴纳不规范使得发行人利益受到的一切损失皆由其本人承担的承诺，据此，发行人上述不符合国家有关规定的情形不会对发行人本次发行上市构成实质性影响。

（四）公司劳务派遣用工情况

公司及其子公司福建起步于2016年1月1日分别与杭州丰来企业管理咨询咨询有限公司签订《劳务派遣服务协议》，由杭州丰来企业管理咨询咨询有限公司为公司及福建起步提供劳务派遣服务，协议有效期自2016年1月1日至2018年1月1日。该协议明确约定，公司、福建起步支付的劳务费用中包含劳务人员的工资报酬、社会保险与住房公积金费用以及劳务管理费，由杭州丰来企业管理咨询咨询有限公司负责劳务派遣人员的工资发放及社会保险与住房公积金费用缴纳事宜。

杭州丰来企业管理咨询咨询有限公司注册资本不少于200万元，有固定的经营场所，并建立了劳务派遣管理制度，已取得《劳务派遣经营许可证》（编号：330105201308300006），具有经营劳务派遣业务的资格。

报告期各期公司劳务派遣的具体人数情况如下：

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
起步股份月均劳务派遣人数	70	0	0
占起步股份月均用工总数比例	7.15%	0	0
福建起步月均劳务派遣人数	135	0	0
占福建起步月均用工总数比例	8.73%	0	0

发行人自 2016 年 1 月至 2016 年 10 月、福建起步自 2016 年 2 月至 2016 年 10 月每月接受劳务派遣用工人均数均未超过其用工总量的 10%，劳务派遣用工均从事辅助性工作岗位，符合《劳务派遣暂行规定》关于劳务派遣用工比例和用工范围的规定。

发行人、福建起步分别于 2016 年 10 月 24 日、2016 年 10 月 26 日与杭州丰来企业管理咨询有限公司签署《终止协议》。自 2016 年 11 月开始，发行人与福建起步均不再聘用劳务派遣用工。

综上，报告期内发行人劳务派遣情形不存在违法违规行为。

（五）发行人及其分公司报告期内未全面按照相关规定缴纳社会保险、住房公积金对经营业绩的影响，以及劳务派遣缴纳社会保险、住房公积金的情况

1、发行人及其分公司报告期内未全面按照相关规定缴纳社会保险、住房公积金对经营业绩的影响

2014-2016年发行人（含发行人子公司及其子公司分支机构）社会保险及住房公积金应缴金额、实缴金额、应缴与实缴差额及其对经营业绩的影响如下：

单位：万元

期间	项目	本期实缴社保及公积金金额	本期应缴社保及公积金金额	应缴与实缴之差额	本期合并报表归属于母公司所有者的净利润	应缴与实之缴差额占净利润的比例
2014 年度		166.33	1,828.72	1,662.39	10,518.73	15.80%
2015 年度		268.93	1,557.13	1,288.20	15,062.78	8.55%
2016 年度		1,442.38	1,818.45	376.07	17,566.54	2.14%

2、劳务派遣缴纳社会保险、住房公积金的情况

根据劳务派遣公司为其向发行人及福建起步所派遣人员缴纳工伤保险的凭证，杭州丰来企业管理咨询有限公司为其向发行人及福建起步所派遣人员缴纳了

工伤保险，未缴纳其他种类社会保险及住房公积金。

根据发行人及福建起步于2016年1月1日与杭州丰来企业管理咨询有限公司签订的《劳务派遣服务协议》，发行人、福建起步支付的劳务费用中包含劳务人员的工资报酬、社会保险与住房公积金费用以及劳务管理费，由杭州丰来企业管理咨询有限公司负责劳务派遣人员的工资发放及社会保险与住房公积金费用缴纳事宜。

《中华人民共和国劳动合同法》第五十八条规定，劳务派遣单位是该法所称用人单位，应当履行用人单位对劳动者的义务。

据此，杭州丰来企业管理咨询有限公司未为其向发行人及福建起步所派遣人员缴纳工伤保险以外其他种类社会保险及住房公积金的情形不会对发行人本次发行上市构成实质性影响。

十四、发行人主要股东及作为股东的董事、监事和高级管理人员的重要承诺及其履行情况

（一）股份锁定及持股意向承诺

详见本招股说明书“重大事项提示”之“一、股份锁定及持股意向承诺”。

（二）稳定股价承诺

详见本招股说明书“重大事项提示”之“二、关于股价稳定预案的承诺”。

（三）赔偿投资者损失承诺

详见本招股说明书“重大事项提示”之“三、关于因信息披露重大违规回购新股、购回股份及赔偿损失的承诺”。

（四）避免同业竞争承诺

公司控股股东香港起步及实际控制人章利民承诺：

1、本公司/本人及本公司/本人控制的其他企业目前不存在自营、与他人共同经营或为他人经营与起步股份相同业务的情形。

2、在本公司/本人作为起步股份的控股股东/实际控制人期间内，本公司/本人将不会采取参股、控股、联营、合营、合作或者其他任何方式直接或间接从事与起步股份业务相同或构成实质竞争的业务，并将促使本公司/本人控制的其他企业比照前述规定履行不竞争的义务。

3、如因国家政策调整等不可抗力原因，本公司/本人或本公司/本人控制的其他企业从事的业务与起步股份将不可避免构成同业竞争时，则本公司/本人将在起步股份提出异议后，应：（1）及时转让上述业务，或促使本公司/本人控制的其他企业及时转让上述业务，起步股份享有上述业务在同等条件下的优先受让权；或（2）及时终止上述业务，或促使本公司/本人控制的其他企业及时终止上述业务。

4、如本公司/本人违反上述承诺，本公司/本人应赔偿起步股份及其他股东因此遭受的全部损失，同时本公司/本人因违反上述承诺所取得的利益归起步股份所有。

（五）董事、监事、高级管理人员竞业禁止承诺

本人及本人的直系亲属不存在且在本人任职期间不会存在自营或为他人经营与起步股份同类业务的情况。

（六）实际控制人关于社会保险费和住房公积金的承诺

公司实际控制人章利民关于公司社会保险费和住房公积金的承诺见本节之“十三、发行人员工及其社会保障情况”之“（四）公司实际控制人出具的承诺”。

（七）实际控制人关于公司租赁瑕疵的承诺

公司实际控制人章利民关于公司租赁瑕疵的承诺详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产”之“（四）租赁物业情况”之“4、相关具有瑕疵租赁对发行人生产经营的影响及对发行人资产完整性、独立性的影响”相关部分。

第六节 业务和技术

一、发行人主营业务及变化情况

公司的主营业务为童鞋、童装和儿童服饰配饰等的设计、研发、生产和销售，是国内儿童用品行业知名的品牌运营商，致力于为 3-13 岁儿童提供品类齐全、风格多样的服饰产品，包括运动鞋、皮鞋、布鞋、童装及配饰等。

公司依托浙江、福建和广东等国内领先的服饰产业集群，采取自主生产与外协生产相结合的生产模式，通过经销为主的销售模式，向消费者提供健康舒适的儿童服饰产品。

公司商标“ABC KIDS”是国内知名的儿童服饰品牌。目前，公司童鞋与童装业务协同发展，丰富的产品线满足了消费者对品牌儿童服饰一站式购物体验、全品类购物需求。

公司设立以来一直从事童鞋、童装和儿童服饰配饰相关业务，主营业务未发生重大变化。

二、发行人所处行业基本情况

（一）发行人所属行业

2014-2016 年度，公司鞋类业务收入占比分别为 63.41%、61.25%和 63.14%，根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为皮革、毛皮、羽毛及其制品和制鞋业（C19）。

（二）行业监管体制及主要法律法规、政策

1、行业监管体制

童鞋、童装行业分别是制鞋行业、服装行业的子行业，其监管体制与制鞋行业、服装行业相同。

国家发改委是我国制鞋行业和服装行业的产业主管部门，负责产业政策的制定、监督、检查其执行情况，研究制定行业发展规划，指导行业结构调整，产品开发和推广的政府指导、项目审批和产业扶持基金的管理等。

工信部管理轻工业和纺织工业的具体工作，负责制定与组织实施行业发展规划、监测分析行业运行动态、统计发布行业相关信息等。

商务部负责拟定国内贸易发展规划，宏观指导全国外商投资工作，管理服装行业进出口业务等。

中国皮革协会作为国内皮革和皮鞋行业的自律管理组织，其主要职责是：开展行业调查研究，进行基础资料的收集、统计，研究行业发展方向，制定行业发展规划，协助行业发展（包括基本建设、市场拓展、国际合作、科技教育发展等）等。

中国服装协会作为国内服装行业的自律管理组织，主要协助政府部门协调行业成员单位之间的沟通交流，为企业提供与服装业相关的市场、产品、技术、信息等各种服务，促进企业公平竞争，推动服装业的结构调整与升级、技术创新等。

中国服装协会下设童装专业委员会，是童装行业的自律指导机构，负责童装行业的具体工作，主要包括开展童装行业基本情况的调研、分析工作，组织开展产品质量检测工作，表彰优质产品、优秀企业等。

2、行业主要法律法规及产业政策

我国现行法律法规对童鞋、童装行业的管理尚无专门的规定。童鞋、童装行业在生产及经营过程中涉及的主要法律法规包括《中华人民共和国产品质量法》、《中华人民共和国消费者权益保护法》、《中华人民共和国反不正当竞争法》和《中华人民共和国商标法》等。

作为国民经济的传统支柱产业，近年来国家加大了对制鞋和纺织服装产业的支持力度，相关部门出台了一系列行业规范标准，以促进行业健康繁荣发展。与童鞋、童装行业发展相关的主要产业政策和行业规范情况如下：

序号	产业政策或行业规范	颁布单位	相关内容
1	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》	国务院	全面实施一对夫妇可生育两个孩子政策
2	《国家人口发展规划（2016-2030年）》	国务院	明确要以促进人口均衡发展为主线，充分发挥全面两孩政策效应，综合施策，创造有利于发展的人口总量势能、结构红利和素质资本叠加优势，促进人口与经济

			社会、资源环境协调可持续发展。
3	《儿童鞋安全技术规范》（GB30585-2014）	国家质量监督检验检疫总局，中国国家标准化管理委员会	在技术要求中对各种造成或可能造成儿童伤害的因素进行了规范，强调了童鞋在物理机械安全性能和限量物质两方面的安全性。
4	《儿童皮凉鞋》（QB/T 4546-2013）	工业和信息化部	规定了儿童皮凉鞋的术语和定义、产品分类、要求、试验方法、检测规则及包装、运输、贮存等。
5	《儿童皮鞋》（QB/T 2880-2007）	国家发改委	规定了使用胶粘、缝制、模压、硫化、注塑、灌注等工艺，以天然皮革、人造革、合成革为帮面制造的儿童皮鞋的术语和定义、分类、要求、试验方法、检验规则及包装、运输、贮存。
6	《婴幼儿及儿童纺织产品安全技术规范》（GB 31701-2015）	国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会	规定了婴幼儿及儿童纺织产品的安全技术要求试验方法和检验规则。

（三）儿童服饰行业基本概况

1、行业概况

国际儿童服饰行业起步于 20 世纪 60 年代，从早期简单的生产制造到目前专业化的品牌运营，欧美市场诞生了一批知名的国际化儿童服饰品牌，经过几十年的发展，欧美等发达国家的儿童服饰行业已逐步走向成熟，市场集中度也较高。

我国儿童服饰企业整体起步较晚。20 世纪 80 年代，国内儿童服饰厂商主要从事童鞋童装的代工生产制造。20 世纪 90 年代末至 21 世纪初，随着全球化进程的不断推进，国内一些自主品牌开始崭露头角，但是尚未实现大规模的扩张，目前我国儿童服饰市场仍处于成长期。

近年来，随着我国人均收入水平和消费意识的提高，我国儿童服饰行业迅速发展，呈现出以下几个特点：

（1）儿童服饰市场潜力巨大

儿童人口数量的不断增加是儿童服饰市场蓬勃发展的基础。根据

EuromonitorPassport 数据库（2016 版）的统计，2015 年中国 3-14 岁的儿童人口数量约 1.89 亿人。随着我国在 1985-1994 年间的第三次婴儿潮出生的人口逐渐步入婚育阶段，预计我国将迎来第四次婴儿潮。同时随着全面放开二孩政策的实施，未来我国新生儿出生率将进一步增加。此外，家庭消费意愿和习惯的改变是刺激儿童服饰行业进一步发展的动力。70、80 后的父母逐渐成为儿童消费市场的主要购买者，其对儿童服饰产品的颜色、款式、质量要求更高，也更愿意为有品质保障且设计独特的品牌服饰产品支付更高的价格。受上述有利因素影响，儿童服饰市场将释放出巨大的发展潜力。

（2）市场集中度低，知名自主品牌少

相比国外成熟市场，我国儿童服饰行业仍处于快速发展期，市场集中化程度不高，知名自主品牌较少。随着我国经济发展水平的稳步提升，我国儿童服饰行业蕴含的潜力将逐步得到释放。整体而言，按照消费者的消费差异以及童鞋产品的品牌定位和品牌特性，国内儿童服饰市场主要分为高端市场、中端市场和低端市场。我国儿童服饰高端市场主要由国外知名品牌主导，产品定价较高，消费群体有限。低端市场企业数量众多，大多数没有自有品牌或品牌知名度较低。产品附加值较低，主要依靠低价竞争，产品同质化现象较为严重，难以满足消费者的品质及个性化需求。中端市场发展潜力最为巨大，国内儿童服饰品牌如巴拉巴拉、ABC KIDS、ANTA KIDS 等大都定位于该领域，其市场布局主要集中在经济相对发达的二、三线城市，客户主要定位于国内中端消费人群，提供既能满足消费者多样化需求又兼具性价比的儿童服饰产品。由于国内自主品牌的发展时间还较短，整体市场集中度较低，这为国内龙头品牌的诞生提供了潜在的可能性。

（3）消费者品牌意识逐渐增强

近年来，随着我国儿童消费市场规模的扩张，越来越多的国际儿童用品品牌和成人服饰品牌进军我国儿童服饰市场，国际知名儿童服饰品牌如 ADIDAS KIDS、NIKE KIDS 等已在国内高端市场占有一席之地，同时部分国际奢侈品牌如 GUCCI KIDS、ARMANI JUNIOR 等也积极发展儿童服饰产品，并进驻一、二线城市。随着儿童服饰市场品牌竞争的日趋激烈，国内儿童服饰的消费群体逐渐树立起品牌意识，自主儿童服饰品牌的影响力逐渐增强。

（4）产业分布集中、多种经营模式并存

我国儿童服饰企业主要分布在珠江三角洲和长江三角洲地区，儿童服饰产业分布呈现产业集群化发展特征。产业集群化有利于充分利用原材料、人力以及市场营销资源，整合上游供应商及下游经销商的资源和地域优势，以上优势使得该地区儿童服饰企业迅速发展壮大，形成了明显的规模效益，为市场提供优质多样的产品选择。儿童服饰产业链主要由研发设计、生产加工以及品牌渠道运营三大环节构成，产业集群化在发展过程中带动并加速了产品细分和专业化的步伐，提升了研发设计和品牌渠道运营附加值，促进了儿童服饰产业的全面升级。国内儿童服饰企业根据各自的品牌特点及产品定位，一般采取传统生产加工、设计与品牌运营相结合、自主品牌经营等三种经营模式。

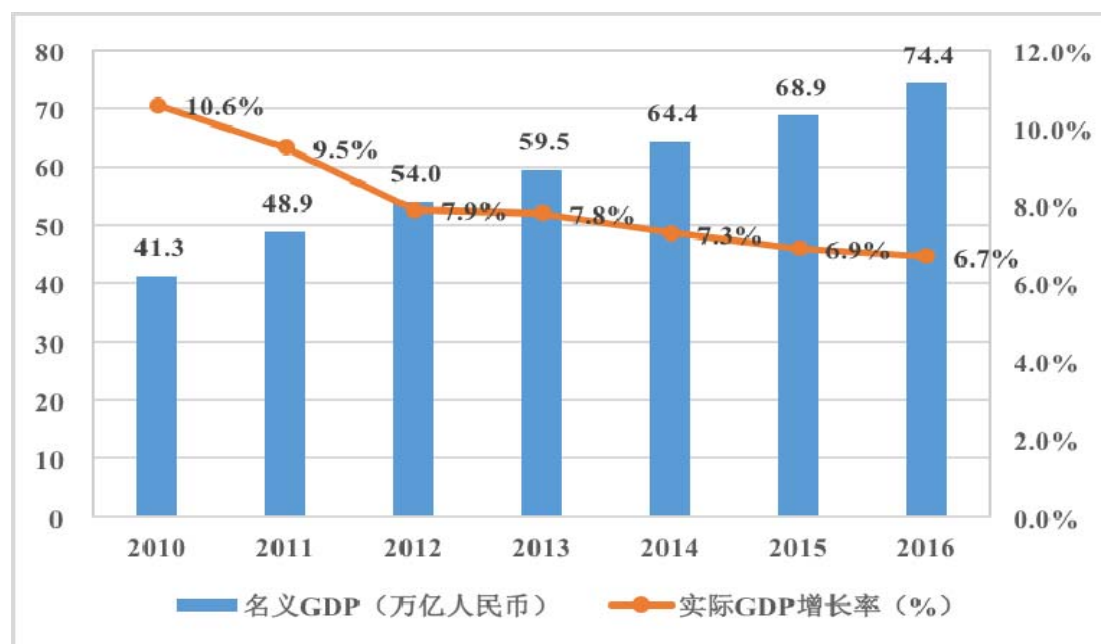
(5) 产品品质全面提升、知名品牌逐渐涌现

儿童服饰的购买主体主要是家长，其消费习惯决定了市场的消费偏好。70、80 后的父母品牌意识更强，对颜色、款式、质量要求更高，儿童服饰品牌化、专业化、时尚化的趋势逐渐形成。近年来，国内外儿童服饰品牌积极提升产品质量，加大设计及研发力度，进一步提升产品品质和品牌形象，在产品选材、裁剪、功能性开发以及产品精准定位、精细化管理等方面全面改进；销售渠道也从传统的线下渠道拓展到线上线下并行拓展。未来的儿童服饰产业，产品整体会更注重儿童和父母共同的选择和喜好，市场竞争激烈，优胜劣汰的局面会进一步显现，我国将催生更多的知名儿童服饰品牌。

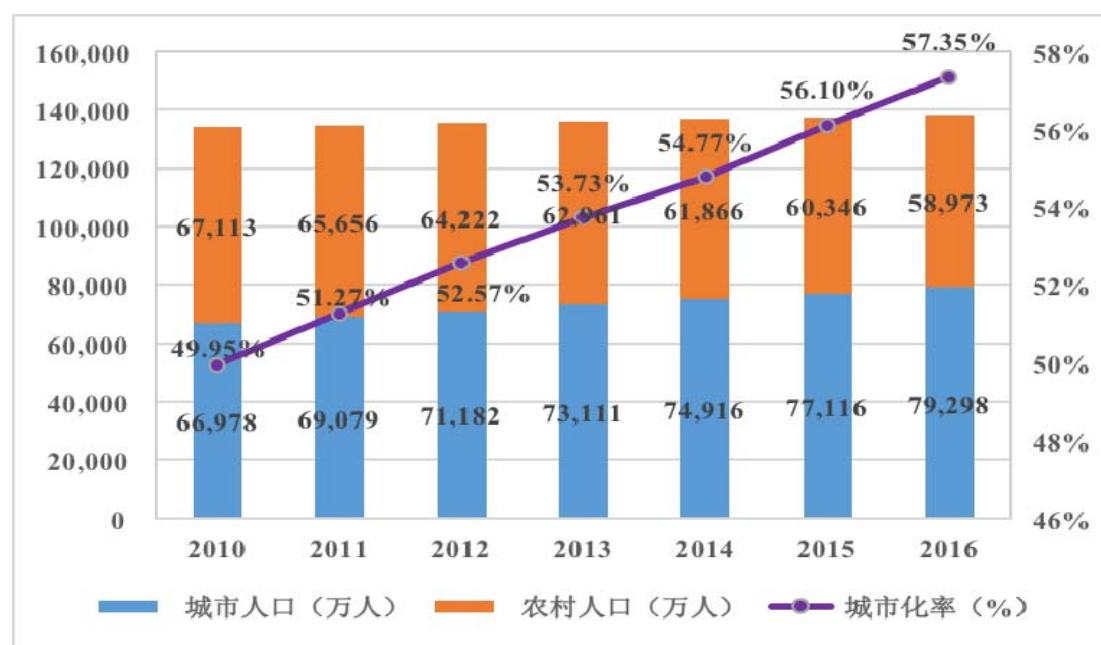
2、市场容量分析

(1) 儿童服饰市场容量在经济社会发展中扩大

根据国家统计局数据，近年来我国宏观经济继续保持稳定发展态势，国民生产总值在达到较高水平的情况下仍保持稳健的增长，为我国整体消费能力的增强提供了有利的环境。与此同时，我国城镇化进程不断加快，我国城市人口总数在 2016 年已增至 7.9 亿，城市化率达到 57.35%。城乡居民消费能力和消费观念上存在差异，城镇化过程将导致社会消费总量和消费结构发生根本性变化，从而推动儿童服饰消费市场进一步扩大。



数据来源：国家统计局

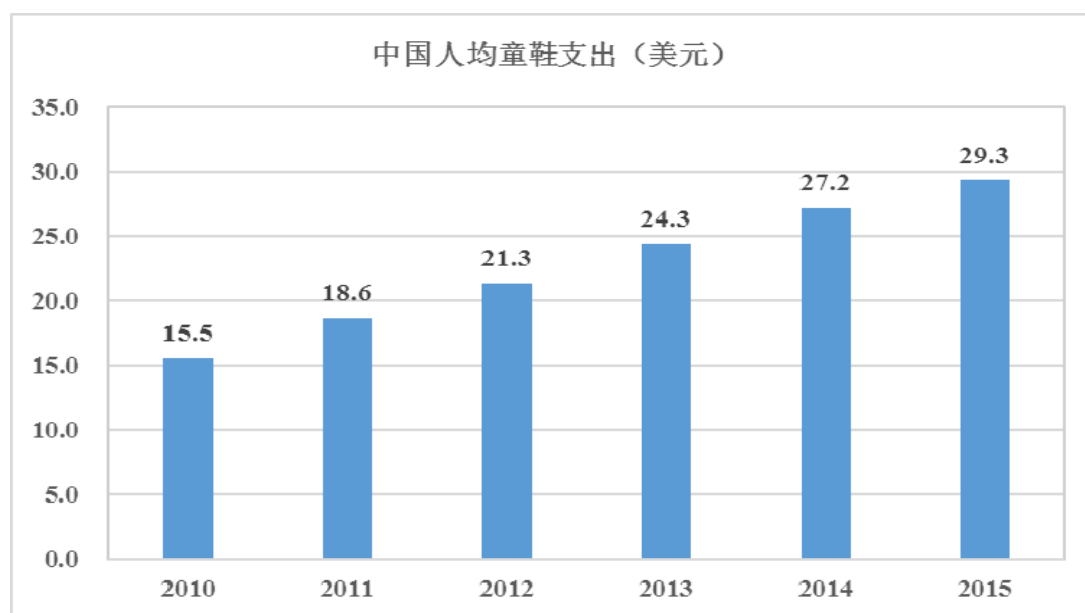


数据来源：国家统计局

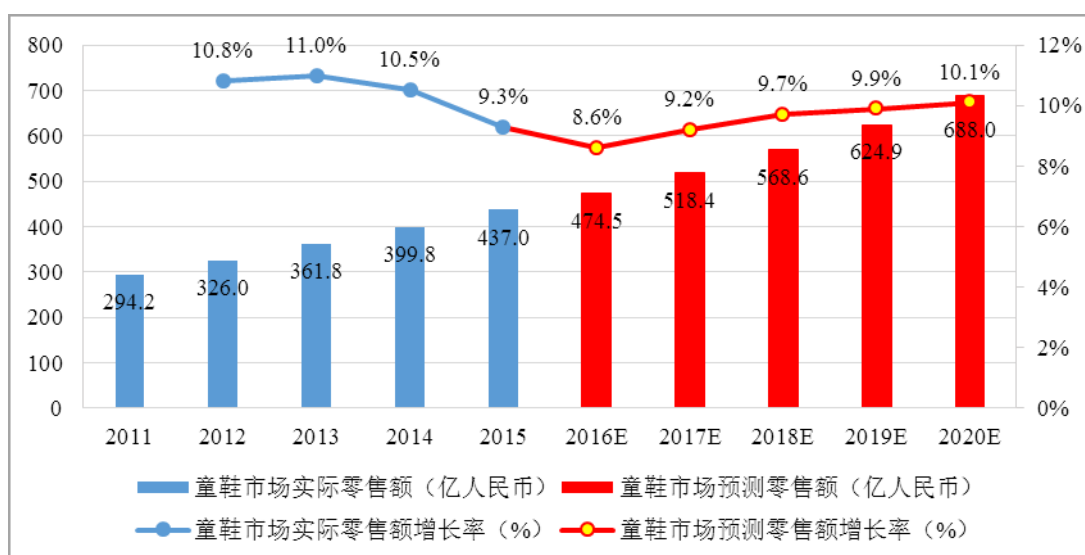
(2) 童鞋行业

随着人均可支配收入不断提升，人们消费意愿和消费习惯不断发生变化，我国消费水平逐步提高，国内童鞋消费呈现稳步增长的态势，童鞋市场人均消费不断提高，童鞋市场容量不断扩大。根据 Euromonitor Passport 数据库（2016 版），2015 年我国童鞋市场零售额达 437 亿元，2016 至 2020 年，预计我国童鞋市场零售额将保持较为稳定的增长速度。同时，国家于 2015 年 10 月决定全面放开二孩

政策，长期利好我国童鞋市场，2020年我国童鞋市场的零售额将接近688亿元。



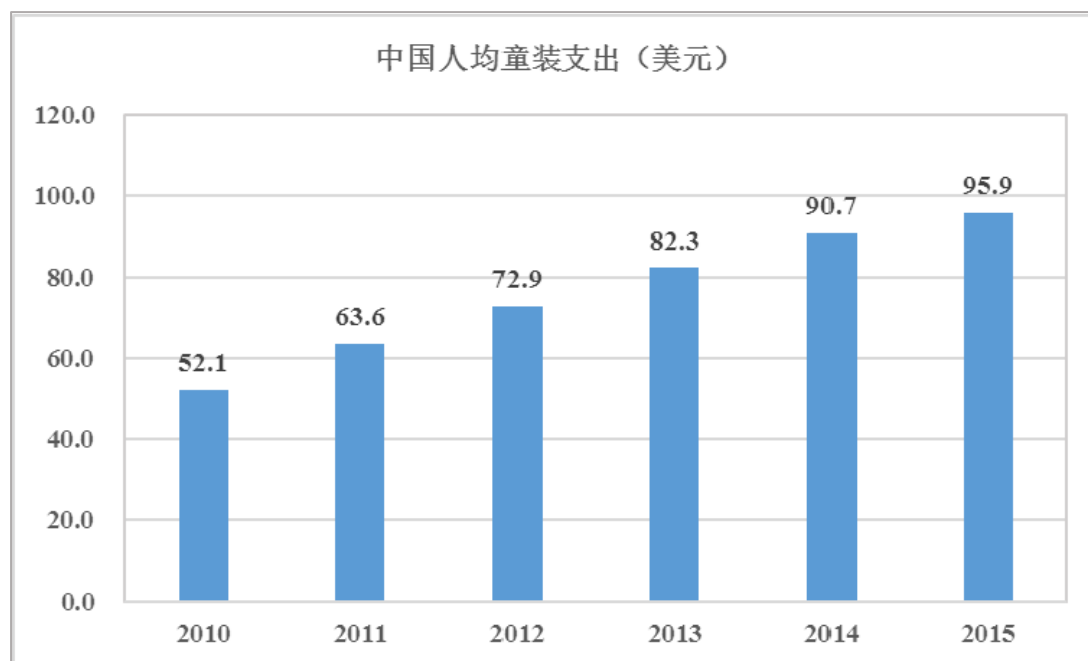
数据来源：欧睿国际数据库 Passport，2016 年版本



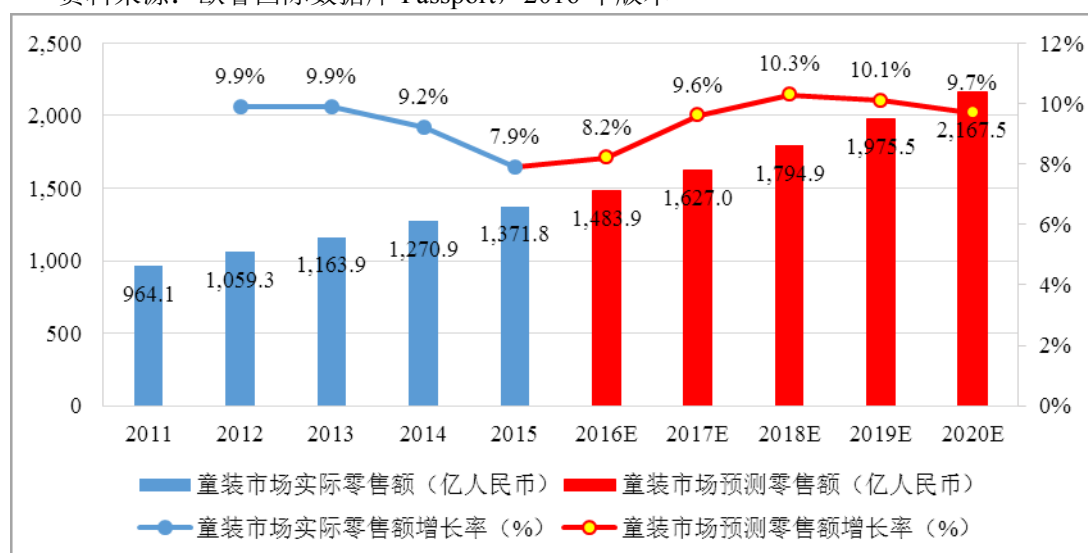
资料来源：欧睿国际数据库 Passport，2016 年版本

(3) 童装行业

2011-2015 年间，受益于快速增长的家庭收入，我国童装市场的发展势头较好。根据 Euromonitor Passport 数据库（2016 版）的统计，我国童装市场人均消费额从 2010 年 52.1 美元增加至 2015 年 95.9 美元，而童装市场容量在此期间的复合年增长率为 9.2%，2015 年我国童装市场的零售额约达 1,372 亿元。近年来国家不断出台多种鼓励政策和措施以刺激国民消费，未来几年我国童装市场将继续保持稳定增长。同时，国家于 2015 年 10 月决定放开二孩政策，长期利好我国童装市场，2020 年我国童装市场的零售额将达到 2,168 亿元。



资料来源：欧睿国际数据库 Passport，2016 年版本

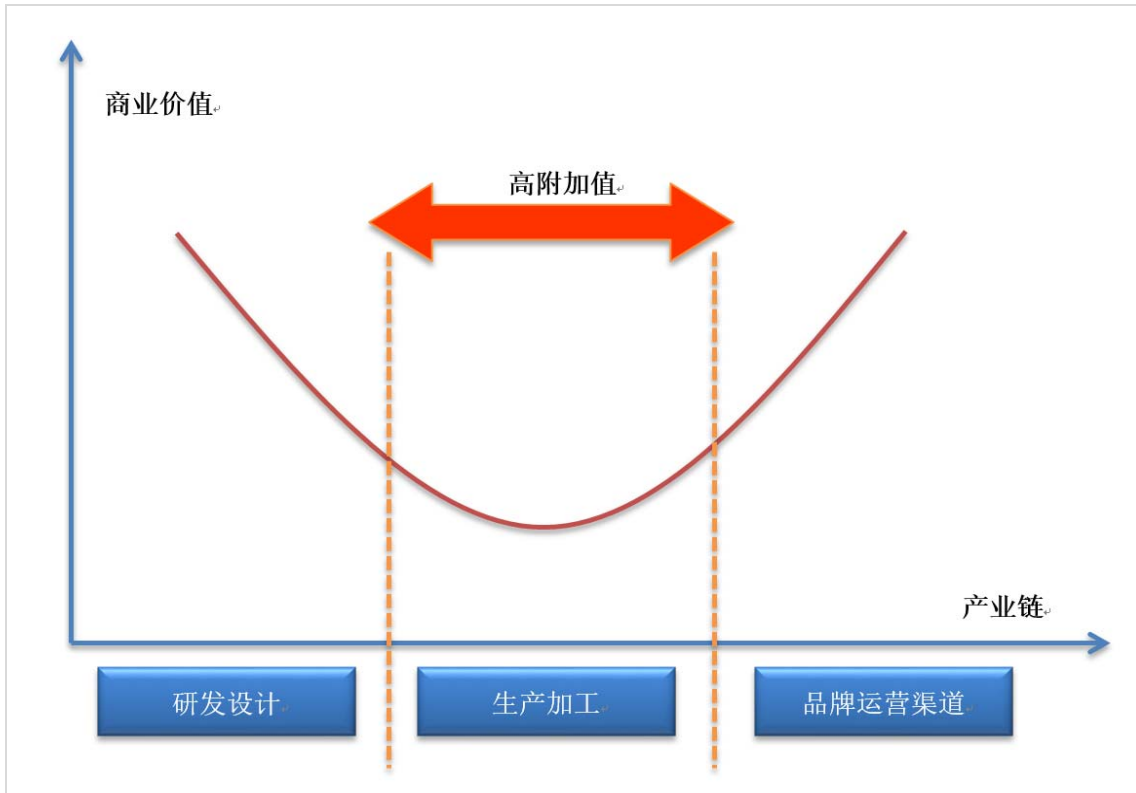


资料来源：欧睿国际数据库 Passport，2016 年版本

3、行业的经营模式

（1）产业链模式

儿童服饰产业主要包括三个环节：研发设计、生产加工以及品牌渠道运营。整体而言，儿童服饰产业商业价值主要集中在研发设计和品牌渠道运营上，生产加工环节的商业价值较低，随着生产工艺的改进与自动化的普及，生产加工环节的商业价值还将进一步降低。



按产业链中所从事的环节，具体而言，我国儿童服饰行业分为三种经营模式：

①传统生产加工模式

在该模式下，企业本身不具有自主品牌和销售渠道，主要为其他品牌进行代加工，利润来源主要为加工费用。我国大部分中小型儿童服饰生产企业采取这种模式。

②设计与品牌运营相结合模式

该类企业将产品制造和零售分销业务外包，自身则集中于设计开发和品牌推广。这种轻资产的模式可以降低公司资本投入，特别是生产领域大量的固定资产投资，放弃了产业链附加值较低的制造行业，以提高资本回报率。此模式主要以耐克、阿迪达斯等国际知名品牌为代表。

③自主品牌经营模式

自主品牌经营模式亦称为研发、生产和销售混合经营模式，其优势在于可以控制研发设计、产品质量，有效降低产品成本，增加利润空间；同时直接面对消费市场，增强企业对市场需求的快速反应能力。该类企业大部分产品由其他企业代为加工，但通常保有自有工厂，以提升补货速度，并且能够满足特殊产品或个性化产品的需求。

（2）销售运营模式

①经销模式

经销一般是指经销商通过与品牌厂家达成协议，买断产品，在规定的地域内进行销售来赚取差价。经销商具有独立的经营机构，拥有产品的所有权，经营活动过程接受品牌厂家指导，自行承担销售风险，与品牌厂家权责对等。

在经销模式下，品牌厂家可以把精力集中到产品研发、技术创新和品牌建设上，把终端销售工作交给经销商来管理，销售终端按统一的品牌运营标准进行经营，有利于店铺设计、品牌形象、管理理念等的标准化输出。通过充分利用经销商的网点资源，迅速提高品牌知名度、实现快速扩张。

②直营模式

直营模式指由品牌厂家直接设立销售网点，面向消费者进行销售。直营模式可以有效地对销售终端的资源分配和成本控制等环节进行统一管理，具有较强的市场执行力，能更好地展示品牌形象，有利于扁平化管理和精细化营销，同时也为品牌厂家增加零售端的利润。虽然短期内直营模式会导致企业资金占压和成本上升，但从长远来看，随着企业产品线的不断丰富，为消费者提供的各种工艺款式、功能、材质和场景的服饰产品也越来越多，消费者的个性化需求得以满足，品牌的单位利润将持续得到提升。

③代理模式

代理模式一般是指代理商通过代品牌厂家进行销售，获得一定佣金额度。代理商所代理产品的所有权属于品牌厂家，代理商并不承担无法售出的风险。代理商除业务管理外，同时具备品牌管理、促销管理、服务对接、财务管理等各项职能。与经销模式类似，品牌企业通过充分利用代理商的网点资源，迅速提高品牌知名度、实现快速扩张。

（3）终端渠道模式

①线下渠道

儿童服饰企业的线下实体销售终端主要分为商场店中店和独立店两种形式。商场店中店主要是指在百货商场、超市、购物广场、综合市场等各类大、中型零售商场中设立的专柜。独立店大部分位于城市商圈或知名商业步行街，通过独特的店铺形象设计招徕顾客，两种终端模式对比如下：

比较项目	商场店中店	独立店
常见店铺形式	百货商场、购物中心店中店	街边店、专卖店
客流量	商场一般地处某一区域的商业中心，交通便利，高端品牌云集，客流量大	客流量主要由所处商业位置决定
服务水平	商场服务水平较高	受终端控制和管理制度影响，不同品牌企业开设的独立店服务水平相差较大
形象展示和品牌推广	受制于商场的管理和周边环境，店中店在形象展示上有所局限	独立店便于展示品牌形象，突出品牌经营理念和产品特色
运营成本	无需购置物业或交纳房租，但需把销售额的一定比例（也称“扣点”）交给商场；商场店中店通常需缴纳如“进场费”、“促销费”、“柜台费”、“宣传费”等各种费用	需自行购置物业或租赁物业；独立店的经营费用相对固定并可以预测
促销活动	企业一般需参加商场统一组织的促销活动	可以按照企业的总体规划开展营销活动，并可根据市场情况变化，随时调整经营策略
资金周转	由商场统一收款结算，现金回笼相对较慢	资金回笼相对较快
灵活性	店铺布局、经营品种、品牌推广、促销宣传等均根据商场政策管理	可以按照企业的总体规划进行调整

②线上渠道

随着互联网技术的发展与普及，线上渠道成为企业开拓市场的重要销售渠道，一般形式为品牌企业自身官网的销售或利用知名电商平台进行销售。线上渠道可以减少中间环节，及时采集信息，优化仓储物流管理，并为线下实体网点导入流量，与企业线下销售渠道相辅相成。目前，网上销售已经成为越来越多传统儿童服饰企业拓宽销售渠道的重要选择。

4、行业的竞争格局

（1）童鞋行业

①基本竞争格局

我国童鞋行业目前发展已初具规模，竞争格局呈现出以下特点：

第一，童鞋企业地域性集中。我国童鞋生产企业主要集中在福建、浙江等沿海区域。福建地区潮流资讯集中、产业链完善，在休闲运动鞋的设计、研发与生产方面处在前沿，以上优势使得该地区童鞋企业迅速发展壮大，形成了明显的规

模效益。浙江是皮鞋等时尚鞋品的聚集地，儿童皮鞋生产企业主要集中在温州及其周边地区，由于温州及其周边地区传统皮革产业发达，是国内较大的皮鞋生产基地，国内不少儿童皮鞋品牌都在温州及其周边地区设立工厂或寻找皮革产品企业代加工。

第二，童鞋自主品牌崭露头角。童鞋市场是我国制鞋产业极具潜力的市场，国外童鞋品牌的不断进入加剧了国内童鞋市场的竞争，也使得童鞋的消费趋势从无品牌消费向品牌消费转型。近年来，安踏、361°等众多国内知名运动品牌纷纷把产品线延伸到童鞋领域，推出了主打运动风格的童鞋系列，同时，国内也相继诞生了一些专业的童鞋品牌等，丰富了童鞋市场的品类。我国的自主童鞋品牌不仅成为童鞋市场的重要参与者，而且促进了童鞋品牌化的进程和行业的健康发展。

②市场集中度

虽然我国童鞋生产企业数量众多，但童鞋市场整体上处于无序竞争状态，知名品牌较少。尽管国内童鞋市场已经吸引了NIKE KIDS、ADIDAS KIDS等国际品牌的进入，并诞生了ABC KIDS、ANTA KIDS、361° KIDS等国内知名度较高的自主品牌，但我国童鞋市场集中度仍较低。根据Euromonitor Passport数据库（2016版）的统计，2015年我国童鞋市场前10大品牌的合计市场占有率仅为20.1%，大部分童鞋产品仍为小品牌、杂牌或无品牌状态。

同时，国内童鞋品牌具有较强的地域性特征。在区域市场中，当地小品牌仍然很活跃，其产品主要面向当地对价格敏感的消费者的需求，而在其他地区，区域性品牌的竞争优势则不够明显。

③童鞋品牌竞争

按照消费者的消费差异以及童鞋产品的品牌定位和品牌特性，国内市场的童鞋品牌主要分为高端品牌、中端品牌和低端品牌。

第一，高端品牌主要由NIKE KIDS、ADIDAS KIDS等国际知名童鞋品牌所主导，其市场布局主要集中在一线城市和部分经济发达的二线城市，定位于国内高端消费人群。高端品牌大多依托于其成人运动品牌所占有的市场，逐渐向童鞋领域延伸发展，其品牌形象鲜明，主打品类具有一定差异，品牌风格和产品质量在长期的经营过程中得到市场的认可，积累了丰富的行业经验和众多的忠诚客户

群。

第二，在中端品牌中，具有影响力的自主童鞋品牌较少。该领域由 ABC KIDS、ANTA KIDS、361° KIDS 等品牌知名度较高的国内自有品牌所主导，其市场布局主要集中在经济相对发达的二、三线城市，客户主要定位于国内中端消费人群。中端市场主要分为两类品牌：第一类是专注于童鞋开发的自主品牌，具有专业的生产技术，其代表性企业有 ABC KIDS 等；第二类是较早进入国内的成人鞋市场后向童鞋领域扩张发展起来的品牌，如 ANTA KIDS、361° KIDS 等。

第三，低端品牌企业数量众多，大多数没有自有品牌或品牌知名度较低。低端品牌产品附加值较低，主要依靠低价竞争，产品同质化现象较为严重。

国内童鞋品牌竞争情况如下表所示：

产品定位	产品特性及市场状况	竞争策略及运作方式	代表性品牌
高端品牌	属于国际品牌，主要占领中高端市场	利用成人品牌优势向儿童领域扩张，采取连锁加盟的形式展开竞争	NIKE KIDS ADIDAS KIDS
中端品牌	主要占领中端市场，全国布局，并拥有各自的优势区域	采用特许加盟、经销模式，利用产品促销、服务、营销网络优势等方式展开竞争	ABC KIDS ANTA KIDS 361° KIDS
低端品牌	产品价位低，对品牌消费不敏感，主要占领城乡和农村市场	利用价格优势和丰富的款式来切入市场	无品牌产品或区域性小品牌

④营销渠道竞争

对于童鞋行业来说，产品是企业参与市场角逐的基础，营销渠道则是市场竞争核心资源，渠道建设的成功与否直接关系企业在童鞋行业中的竞争成败。现有童鞋行业的常见渠道形态为商场店中店和独立店等，同时电子商务作为一种新兴的销售渠道也逐渐成为常见的童鞋销售渠道。

童鞋零售渠道	渠道说明	代表品牌
商场店中店	商场如万达、大润发等通常位于城市的繁华地带及主要商圈，以大型零售业为主体，众多专业店为辅助业态，包括购物、餐饮、休闲、娱乐、旅游等综合性经营模式与环境配套的多功能商业服务设施形成的聚合体	NIKE KIDS ADIDAS KIDS
独立店	专卖店通常位于城市的商业区、繁华街道、新型社区中	ANTA KIDS 361° KIDS
电子商务	即通过互联网销售	富罗迷、巴布豆

（2）童装行业

①基本竞争格局

目前，我国的童装市场比较分散，竞争格局大致呈现出以下特点：

第一，国际品牌占据高端市场。国内童装市场上，国内外品牌竞争激烈，目前市场上的童装品牌可分为两类，一类为童装专业品牌，如国外的金宝贝、丽婴房等，国内的 ABC KIDS、安奈儿等；另一类为成人服装品牌延伸的童装品牌，如 ARMANI KIDS、巴拉巴拉、H&M 等。国际童装品牌一般注重品牌效应，有较好的质量和时尚设计元素，主要集中在高端童装市场。但是近年来随着行业的规范的完善以及消费市场的发展，国内童装品牌在设计研发和产品品质等方面不断提升，部分国内童装品牌已立足中端市场并逐步向高端市场迈进。

第二，自主童装品牌影响力整体不足，区域性较为明显。我国童装企业主要以生产型企业为主，在产品文化、研发设计和品牌运营等方面与国际一线品牌尚有差距。目前国内品牌如巴拉巴拉、ABC KIDS、安奈儿等，主要在中端及大众市场中展开竞争。此外，我国童装生产企业主要集中在广东、福建、浙江等沿海地区，受限于渠道、管理和成本，大部分国内童装品牌目前仅具有区域性优势而在全国的整体影响力较弱。

②市场集中度

近年来随着市场的不断整合，童装市场集中度已逐渐提高，但相比童鞋市场，其市场集中度仍较低。根据 Euromonitor Passport 数据库（2016 版）的统计，2015 年全国前 10 大童装品牌的市场占有率仅为 10.75%，我国童装市场仍处于高度分散、地方小品牌繁多的状态。我国童装市场的主要品牌市场份额均比较低，尚未有品牌在全国市场占据决定性份额。近年来，部分领先的品牌正逐步壮大分销渠道，尤其是在二、三线城市打开市场，向全国性品牌迈进。

③童装品牌竞争

根据品牌来源及发展历程，可将童装品牌划分为国际知名儿童品牌、国内专业儿童品牌、成人服饰延伸品牌三大类，这三大类在店铺定位及选址、营销渠道、品牌背景等方面具有不同的特点，具体如下表所示：

品牌	产品特性及市场状况	竞争策略及运作方式	代表性品牌
国际知名儿童品牌	国际知名童装品牌，主要占领高端市场	利用卡通形象或母品牌的优势来打开市场，主要依托	金宝贝 丽婴房

		高档商场百货	
国内专业儿童品牌	产品质量较好、价格贴近大众，主要占领中端市场	全国布局，并拥有各自的优势区域，普遍采取特许加盟、经销模式，利用产品促销、服务、营销网络优势等方式展开竞争	ABC KIDS 安奈儿
成人服饰延伸品牌	主要占领中端市场，依托母品牌优势进行发展	依托母品牌的品牌优势和资源体系，实现全国布局	巴拉巴拉 361° KIDS ANTA KIDS

④营销渠道竞争

我国童装行业起步较晚，市场分散、成熟度低，营销渠道与童鞋行业类似，现有童装行业的常见渠道形态为商场店中店、独立专卖店、电子商务等。

童装零售渠道	渠道说明	代表品牌
商场店中店	商场百货通常位于城市的繁华地带及主要商圈，以大型零售业为主体，众多专业店为辅助业态，包括购物、餐饮、休闲、娱乐、旅游等综合性经营模式与环境配套的多功能商业服务设施形成的聚合体	派克兰帝 安奈儿
独立店	独立店通常位于城市的商业区、繁华街道、新型社区中	巴拉巴拉 361° KIDS
电子商务	即通过互联网销售	绿盒子、笛莎

5、进入行业的主要障碍

(1) 产品设计研发壁垒

产品设计是服饰企业发展的核心，对企业的长期可持续性发展具有至关重要的意义。成功的服饰设计需要将国际时尚的设计理念与国内的文化传统和生活习惯有机地融合起来，开创性地设计出更加符合国内潮流趋势和满足消费者需求的服饰产品。儿童服饰行业在服饰行业中具有特殊性，一方面儿童服饰产品的购买者和使用者相互分离；另一方面，由于儿童还处于生长发育阶段，对儿童服饰产品的设计与材质研发要求较高。因此儿童服饰企业不但应具备较强的设计研发能力，还应具有捕捉市场热点、平衡购买者和使用者品味与需求的能力。而这种能力和经验需要长时间的不断积累，短期内难以形成。

(2) 品牌壁垒

品牌知名度是中、高端儿童服饰市场的进入壁垒。知名品牌是企业品牌内涵、产品质量、产品设计、营销网络、终端形象、管理服务等多个方面经过长期、

大量、持续的投入之后积累形成的。随着城乡居民收入和消费层次的提高，消费者对儿童服饰产品的消费理念发生了深刻的变化。在产品的质量和设计水平相差不大的情况下，消费越来越趋向品牌化，消费者对品牌的忠诚度也不断提高。新进企业难以在短期内建立起知名稳固的儿童服饰品牌。

（3）营销渠道壁垒

销售网络是儿童服饰企业抢占市场先机、扩大市场份额、获取竞争优势的重要手段，同时也是建立品牌影响力的关键。构建和完善销售网络需要企业长期投入资源。优质店铺资源的稀缺性使得终端销售网络的争夺异常激烈，核心商圈的营销网点越来越难取得，商业地产的价格和租金也随之持续上升。新进入企业既需要投入大量的资源铺设销售渠道，也需要时间积累形成规模。因此，新进入企业很难在短期内打破营销渠道的壁垒。

（4）产品质量壁垒

儿童服饰行业对质量管理与检验有较高要求，生产高质量的儿童服饰产品需要先进的工艺设备和专业技术，需要大量的资本投入和技术熟练的工人，企业的产品成本因此而提高。

国家质量监督检验检疫总局和国家标准化管理委员会于2016年1月1日、2016年6月1日正式实施《儿童鞋安全技术规范》（GB30585-2014）和《婴幼儿及儿童纺织产品安全技术规范》（GB31701-2015），上述规范作为儿童服饰行业强制性国家标准对童鞋童装的安全性能进行了全面规范。上述规范的出台对缺乏生产及质量管理经验的行业新进入者提出了更高的要求。因此，产品质量壁垒将会成为儿童服饰行业的重要壁垒之一。

（5）供应链壁垒

完善的供应链要求企业利用各种方式通过供应链高效协作，实现供应链各环节中供需双方的价值和利益最大化，进而产生价值的叠加效应。供应链整合能力强的儿童服饰企业，通常具备较大的规模，并与上下游企业建立起良好的协作关系，具备满足市场环境快速变化的反应系统，从而提升了企业自身的反应速度，提高产品质量，降低了运营成本。行业的新进入企业通常很难在短时间内建立起高效的供应链系统。

6、行业的周期性、地域性与季节性特点

（1）周期性

儿童生长发育快，家长对童鞋童装的购买更换属于刚性需求。相对于其他制造行业，儿童服饰行业原材料供应稳定，童鞋童装生产各个环节对能源的依赖性较弱，所以儿童服饰产品的供给也比较稳定。因此儿童服饰产品受经济周期性波动的影响相对较小。

（2）区域性

我国地域广阔，南北气候差异较大，四季的更替也有较大差别：北方四季更为分明，南方则一年大多温暖湿润。在同一个季节，不同的区域，对儿童服饰产品的舒适度、保暖性和功能性等消费要求会有所不同。

除气候外，各地的经济发展水平也会对儿童服饰产品消费产生重要的影响。一、二线城市的儿童服饰产品消费对中高端品牌的需求较多，更注重时尚性和品牌，而三、四线城市的儿童服饰产品消费更注重实用性和性价比。随着经济的发展，三、四线城市和广大农村对儿童服饰产品的要求也在逐步接近一、二线城市，对品牌和时尚的敏感度将逐渐提高。

（3）季节性

儿童服饰产品下半年需求高于上半年。一般来说，秋冬款产品的平均单价较春夏款产品高，且冬季产品需要搭配穿着，销售品类主要有儿童棉衣、羽绒服、毛衣、裤子、棉靴等，产品销量较大。因此，儿童服饰行业下半年销售额在全年销售额中占比较高，儿童服饰产品消费呈现明显的季节性。

7、本行业与上下游行业关系及其影响

（1）童鞋行业

童鞋行业的上游行业一般为皮、革料、鞋底、其他辅料等原材料生产行业及成品鞋加工行业等。上游行业为童鞋生产企业提供原材料，协助对各种新型原材料的开发以及定制化产品的生产，保证了童鞋产品的品质和功能。原材料价格上升会降低童鞋生产企业的利润率，但对于定位中高端，品牌影响力较大的企业来说，其价格转移能力较强，受上游原材料价格变化的影响不大。

童鞋行业的下游行业主要是面对终端消费者的零售业。零售商为企业拓宽销

售渠道，增加营业利润。企业产品品质的提升和品牌影响力的提升也为零售商的销售增长提供了有力的保障，两者相互合作，互利共赢。消费者是童鞋产品的终端客户，其消费能力、消费喜好、对产品品质的要求都将直接影响童鞋行业的发展。

（2）童装行业

童装行业的上游行业为纺织品行业、五金配件加工行业和成衣加工行业等。为了降低成本，童装行业一般在纺织品产业集群地区开设工厂。相对而言，童装行业对舒适度、安全性和产品质量的要求较高，带动了上游面料、配件加工行业的发展。

订货规模较小的童装企业议价能力较弱，对供应商的选择性相对较小，原材料价格的上涨对产品的成本有显著的影响。而对于定位中高端，品牌影响力较大的童装企业来说，基于订货规模较大、订货稳定、供应商选择性多等原因，对上游面料及配饰加工行业价格变动敏感程度较低。同时各种新型面料的开发和定制，除了提升童装的品质和功能、带动产品质量的发展外，一定程度上也有利于供应商产品线的丰富和工艺水平的提升。

童装行业的下游行业主要是面对终端消费者的零售商。销售商与企业之间互惠互利，合作共赢。销售商帮助企业完成终端销售，而企业的品牌影响力和规模效应也为销售商获得销售盈利提供了有力的保障。消费者是童装产品的终端客户，其消费能力、消费喜好、对产品品质的要求都将直接影响童装行业的发展。

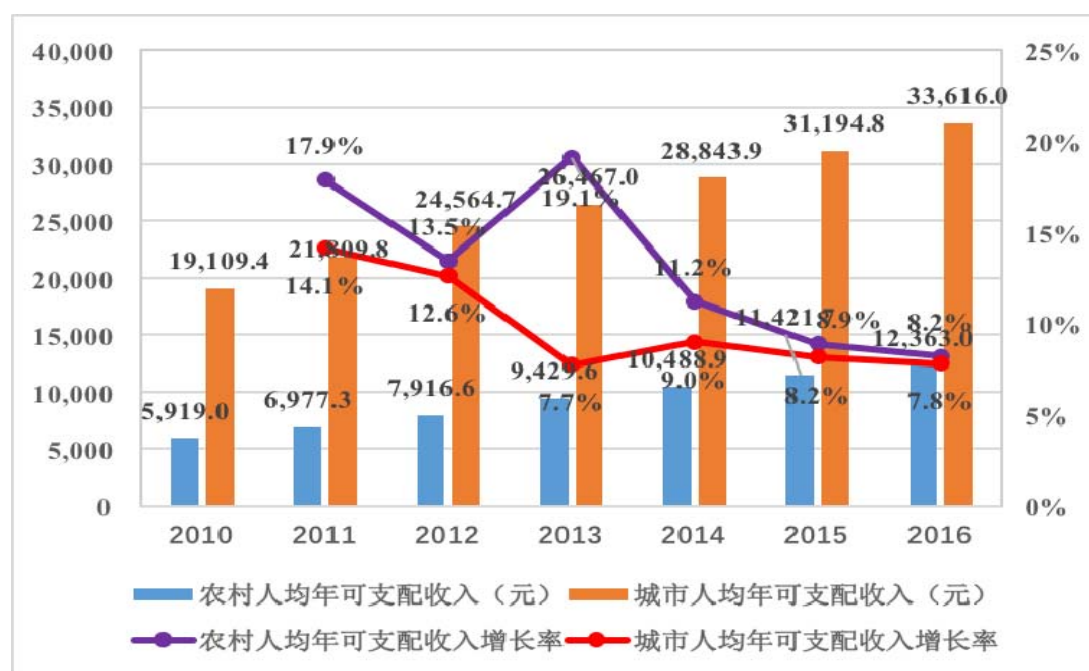
8、影响行业发展的有利因素与不利因素

（1）有利因素

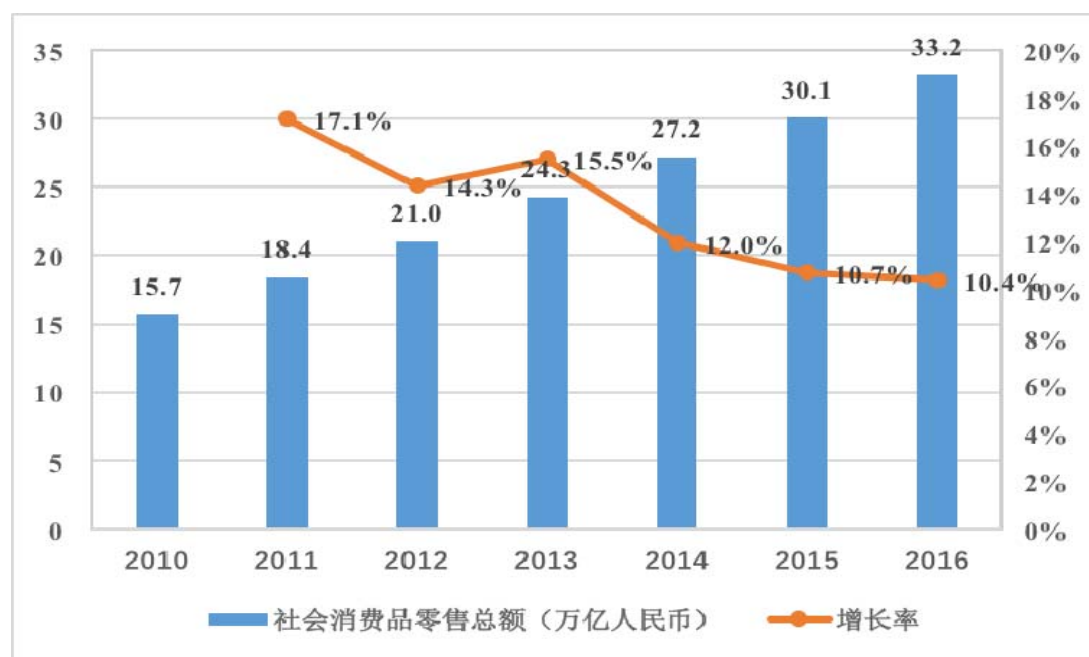
①国民经济水平的稳步提升有利于儿童服饰消费市场的发展

虽然近年来我国经济增速持续放缓，但仍保持了较快的增长速度。宏观经济的持续平稳向前发展，以及经济结构逐渐转向消费驱动型经济，我国消费市场将继续健康繁荣发展。与此同时，我国城镇居民与农村居民收入均保持持续增长。到2016年，城镇居民人均可支配收入达33,616元，较上年增长7.8%；农村居民人均可支配收入达12,363元，较上年增长8.2%。收入的增长对我国居民的消费习惯和消费意愿的改变产生了明显的促进作用。在宏观经济保持稳定的同时，我国经济结构逐步调整为消费驱动型经济，尽管近几年国内经济增速逐步放缓，国

外经济发展低迷，但全国社会消费品零售总额一直保持双位数增长，在 2016 年总额已达 33.2 万亿元，不断提升的消费能力为儿童服饰行业的繁荣奠定了基础。



数据来源：国家统计局



数据来源：国家统计局

②相关行业政策和规范的出台有利于促进儿童服饰市场快速规范发展

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》中指出：发挥消费对增长的基础作用，着力扩大居民消费，引导消费朝着智能、绿色、健康、安全方向发展；坚持计划生育的基本国策，完善人口发展战略。全面实施一对夫

妇可生育两个孩子政策。儿童服饰属于消费频率较高的产品，有利于增强整体消费和扩大消费人群的政策方向将促进儿童服饰市场消费快速增长。

儿童是处在生长发育阶段的特殊群体，其皮肤较为敏感，抵抗力比较弱，因此儿童服饰产品的质量要求高于成人服饰，国家相关监管部门也陆续制定对儿童服饰产品的相关安全标准。2016年，国家质量监督检验检疫总局和国家标准化管理委员会正式实施《婴幼儿及儿童纺织产品安全技术规范》（GB 31701-2015）和《儿童鞋安全技术规范》（GB30585-2014），上述规范作为儿童服饰行业强制性国家标准对童鞋童装的安全性能进行了全面规范，对儿童服饰生产和产品品质提出了明确而严格的要求，逐步引导儿童服饰产品安全质量的升级，我国儿童服饰产业将迅速走上规范化发展道路。

③儿童数量稳定增长有利于扩大儿童服饰市场容量

近年来，我国逐步调整了人口政策，如2011年各地全面实施“双独二孩”政策，2013年实施“单独二孩”政策等，我国人口出生率呈现稳步上升趋势。根据国家统计局数据，2016年，我国人口出生率已从2010年的11.9%提高到12.95%。根据Euromonitor Passport数据库（2016版）的统计，2015年我国3-14岁儿童人口数量约为1.89亿，庞大的儿童服饰消费主力群体是儿童服饰市场进一步繁荣发展的坚实基础。与此同时，国家“二孩政策”的全面放开将促进新生儿人口进一步增加，婴儿潮的出现将使3-14岁年龄段人口保持较高的增长速度，我国儿童服饰消费群体数量将进一步增加，儿童服饰潜在市场规模将进一步扩大。

④品牌消费观念增强有利于提高儿童服饰市场集中度

儿童服饰市场消费者按收入可分为高收入人群、中收入人群和低收入人群。高收入人群购买力较强，偏爱国际品牌，追求时尚、高品质的产品；中等收入人群购买力适中，偏爱国内一线品牌，注重产品品质、设计和价位的平衡；低收入人群购买力有限，更倾向于选择价位低、实用性强的高性价比产品。目前，随着国民生活水平的提高，中等收入人群比例不断增加，以及品牌消费观念更强的80后、90后成为新一代的父母，儿童服饰市场对产品的品牌、设计、质量、功能性的关注度越来越高。更多父母愿意选择品质、功能都较好的国内一线品牌，促使消费市场向品牌化、品质化、功能化集中，进而提高儿童服饰市场的集中度。

（2）不利因素

①国内外品牌竞争日趋激烈

随着人们生活水平的提高，消费趋向潮流化、品牌化发展，儿童服饰消费市场逐步由“数量消费”转向“品牌消费”。我国儿童服饰市场增长潜力较大，吸引了较多国际儿童服饰品牌、奢侈品牌的进入，这些国际品牌企业利用品牌、资金、技术、信息及管理等方面的优势，通过加大渠道拓展和产品营销力度来增加市场份额，并快速占据了我国高端儿童服饰市场。为了应对国际儿童服饰品牌的竞争，我国儿童服饰品牌普遍加强自主品牌建设，因此品牌竞争日趋激烈。

②产品创新能力不足

我国服饰行业拥有较强的生产优势，但消费市场的需求日益多样化，相比于国际知名儿童服饰品牌，国内品牌的儿童服饰设计主要停留在模仿阶段，大部分没有真正形成品牌文化与设计风格，整体创新能力不足。目前，我国儿童服饰企业缺乏完善的设计师培养机制，产品设计水准及个性风格在短期内较难获得突破性发展。因此，国内儿童服饰企业必须加大在设计研发上的投入，提高产品创新的能力。

③信息化管理水平滞后

国际知名品牌的儿童服饰企业较早进入信息化时代。企业资源计划（ERP）、供应链管理（SCM）以及客户关系管理（CRM）等企业信息化解决方案有助于企业整合资源、提高工作效率和管理供应链能力，对企业及时准确掌握市场流行趋势及做出快速反应等起到至关重要的作用。目前，我国儿童服饰行业正处于成长阶段，企业的信息化建设较慢，普及率较低，不利于企业快速抢占市场。

9、行业利润水平

儿童服饰产品品类较多，由于材料和生产工艺不同，导致生产成本和毛利率差异较大。同时，不同市场定位的产品，其利润率差异也较大。低端市场的儿童服饰企业，其研发设计能力和产品质量较差，主要以低价促销方式吸引消费者，其毛利率相对较低；中高端市场的儿童服饰企业，产品设计研发水平较高，品牌和品质较好，其盈利能力高于低端市场，毛利率较高。总体而言，随着我国消费水平的提升和儿童消费市场的扩大，儿童服饰行业将继续保持较高的盈利水平。

10、行业发展趋势

（1）品牌竞争将替代价格竞争

在居民消费水平不断提高的前提下，随着品牌竞争日渐激烈和消费意识逐渐成熟，消费者对儿童服饰产品价格的敏感度将逐步下降，对品牌的敏感度将不断提高。随着儿童服饰市场成熟，竞争将从产品竞争、价格竞争、营销手段竞争逐步延伸到产品技术研发竞争、品牌文化竞争、品牌服务竞争等方面。

（2）产品细分化和差异化

随着国际儿童服饰品牌不断进入我国儿童消费市场以及国内自主品牌的快速发展，我国儿童服饰市场逐渐呈现产品细分化的竞争格局。激烈的市场竞争和多层次的消费能力与消费观念会产生不同的细分化市场，企业只有不断提供具有市场竞争力的产品，才能满足不同消费者的需求。儿童服饰产品细分化是行业发展的必然趋势，国内儿童服饰市场将进入一个消费细分化的时代。

（3）产品功能化

层出不穷的新设计、新概念，使得儿童服饰市场的竞争日趋激烈。个性化、精品化、专业化的产品，特别是专利产品将成为企业打造自身品牌、突出自身优势、在激烈的竞争中脱颖而出的关键。以童鞋市场为例，纳米抗菌鞋、防水作用鞋、具有防护支撑结构的学步鞋、护踝童鞋等专业化功能型童鞋概念的出现，促使童鞋市场逐渐向专业化的方向发展。

三、发行人在行业中的竞争地位

（一）行业竞争情况与公司的行业地位

1、行业竞争情况

国内儿童服饰市场根据产品价位可分为低端市场、中端市场和高端市场。低端市场多为无品牌或区域小品牌企业；高端市场主要由国际知名品牌主导，例如NIKE KIDS、ADIDAS KIDS等。中端市场的品牌具有一定的全国影响力，其产品定位于有一定消费能力并且重视消费体验的大众消费群体，中端市场空间巨大，是国内儿童服饰行业自有品牌的主要竞争领域。公司的主营业务为童鞋、童装和儿童服饰配饰等的设计、研发、生产和销售，是国内儿童用品行业知名的品

牌运营商，公司自有品牌“ABC KIDS”主要定位于中端市场，主要竞争对手情况如下：

(1) 童鞋主要竞争对手

①ANTAKIDS

安踏体育用品有限公司创立于1991年，并于2007年在香港联合交易所上市。ANTAKIDS是安踏体育专营童装、童鞋业务的附属品牌，主要面向3-14岁儿童消费群体，定位于大众市场的儿童体育用品，其主要优势在于母品牌多年积累的品牌营销经验及市场影响力，致力于为儿童提供具有运动保护的高性价比运动装备。安踏采取经销与直营相结合的销售模式，自主生产和外协生产相结合的生产方式，在日本、香港、美国成立了设计中心，其童鞋产品中较为典型的是采用了呼吸网、柔软柱及气垫鞋底等先进科技的儿童篮球鞋与足球鞋（儿童足球鞋最低零售价199元），童装产品也多采用功能性材料制作。

安踏2016年末资产总额1,422,354.10万元，其中厂房及机器账面净值为14,659.00万元，净资产为989,633.10万元；2016年度营业收入为1,334,576.10万元，2016年研发活动支出占销售成本的比例为5.1%。2015年末儿童用品销售门店数为1,458家。（资料来源：2015年和2016年年度报告）。

②361°KIDS

361度国际有限公司创立于2003年，是香港联合交易所上市公司，361°KIDS是361°旗下的童装、童鞋品牌，品牌自成立后依托母品牌的资源体系快速发展，其产品面向5-12岁儿童，定位于中低价位客户群体。361度采用经销模式，童装的平均批发售价为63.30元，已推出男童、女童、幼童等系列产品，涵盖服装、鞋类、配饰各大类别。361°KIDS大部分产品采用运动主题风格，服装产品通常占比相对较高，而童鞋类产品在儿童产品中占比较低。

361度2016年末资产总额为1,048,982.50万元，其中厂房及机器账面净值为11,579.30万元、净资产为541,772.20万元，2016年度营业收入为502,267.80万元，其中儿童服饰销售收入为65,124.40万元；361度近年持续增加研发投入，研究及开发费用占当期收益的比例为3.7%；2016年361°KIDS零售门店数为2,000家。（资料来源：2016年年度报告）

③红蜻蜓 KIDS

浙江红蜻蜓鞋业股份有限公司成立于 1996 年，并于 2015 年在上海证券交易所上市，自 2010 年起，开始经营儿童用品业务，包括童鞋、童装等类别，集产品设计、开发、生产和销售为一体，主要面向 6-12 岁适龄儿童，产品主要价格带为 100-300 元，定位于二、三线城市、经济强镇及一线城市二、三线商区的消费者，其产品风格活泼大方，产品安全舒适。

红蜻蜓采用直营和加盟相结合的销售模式，儿童用品为 100%外协生产（OEM）。红蜻蜓 2016 年末资产总额 439,130.15 万元、净资产为 319,867.51 万元，2016 年度营业收入为 287,232.13 万元，其中儿童用品销售收入为 16,648.89 万元。此外，2016 年末红蜻蜓拥有研发人员 362 人，省级科技新产品 12 个，省级工业新产品 4 个，申请专利 10 件，其中发明 4 件，授权专利 6 件，其中发明 1 件；2016 年度研发投入 4,282.97 万元，研发支出占营业收入的比例为 1.49%。

（资料来源：2016 年年度报告）

（2）童装主要竞争对手

①巴拉巴拉

浙江森马服饰股份有限公司成立于 1996 年，并于 2011 年在深圳证券交易所上市，该公司主要从事森马休闲服饰和巴拉巴拉儿童服饰的研发、生产、营销和分销业务。巴拉巴拉产品主要面向 0-14 岁儿童消费群体，定位于中产阶级以及小康之家。“巴拉巴拉”采用以特许加盟为主，加盟与直营相结合的销售模式，采用外包生产的生产方式，以多元化的产品、一站式的购物体验为特色，产品倡导专业、时尚、活力。

森马服饰 2016 年末资产总额为 1,294,805.51 万元、净资产为 1,013,484.28 万元，2016 年度营业收入为 1,066,716.57 万元，其中儿童服饰的销售收入为 500,109.72 万元；2016 年末森马服饰拥有研发人员 501 人，2016 年度研发投入 27,243.32 万元，研发支出占营业收入的比例为 2.55%。（资料来源：2016 年年度报告）

②派克兰帝

北京派克兰帝有限责任公司成立于 1994 年，其主营业务为童装设计、研发、生产和销售，旗下拥有派克兰帝（Paclantic）、加菲猫（Garfield）、贝美依（Baby Me）、咖啡豆（Coffee beans）等多个童装品牌。派克兰帝品牌历史较久，拥有

较为全面的童装产品线。

③安奈儿

深圳市安奈儿股份有限公司创立于 1996 年，是一家自主研发设计、主营中高端童装业务的自有品牌服装企业，旗下拥有“Annil 安奈儿”童装专业品牌，安奈儿产品分为大童装与小童装两大类，具体包括上衣、外套、裤、裙、羽绒服、家居服等多品类童装产品，广泛满足从初生婴儿到大龄儿童的各式衣着需求，致力于为广大婴童消费者提供舒适、安全、精致的童装产品。

安奈儿主要采用直营与加盟相结合的销售模式以及外协生产方式，2016 年度通过委托加工和 OEM 方式生产成衣（不包括饰品）的数量分别为 938.70 万件与 69.20 万件，儿童类产品平均销售单价为 95.11 元，截至 2016 年 12 月 31 日，安奈儿共有零售店面 1,458 家。截至 2016 年 12 月 31 日，安奈儿拥有 127 人的研发技术团队，建立了涵盖 14 岁以下儿童服饰各产品类别的人体工学数据库，对包括选料、裁缝工艺、尺寸、形状、颜色等诸多可能影响到童装产品舒适度、功能性的因素进行了规范，截至 2016 年 12 月 31 日，安奈儿拥有外观设计专利 4 项，2016 年度研发投入 1,996.63 万元，占主营营业收入比例为 2.18%。（资料来源：深圳市安奈儿股份有限公司招股说明书）

2、公司的行业地位

（1）童鞋的市场地位

童鞋方面，公司坚持以产品研发和创新为核心，不断提升产品的舒适度和款式设计水平，ABC KIDS 童鞋符合儿童身体状况及生物力学原理，满足童鞋透气、减震、安全等多方面需求。

根据Euromonitor Passport数据库（2016版）的统计，2015年中国童鞋市场前10大品牌市场占有率为20.1%。ABC KIDS属于中国童鞋市场的领先品牌，2015年ABC KIDS的市场占有率达4.01%，位居童鞋市场第一位。

（2）童装的市场地位

近年来，公司在保持原有童鞋业务在行业领先的基础上，大力发展童装业务，把童装和童鞋业务的协同发展作为公司战略之一，形成了童鞋、童装两大业务齐头并进的良好发展态势。童装方面，公司吸收国际最新潮流信息，以面料、色彩、款式等为主要设计元素，产品品类丰富齐全，ABC KIDS 童装依托童鞋业务良好

的品牌效应和完善的营销网络，取得了快速发展。

相较于童鞋市场，童装市场集中度较低，根据 Euromonitor Passport 数据库（2016 版）的统计，2015 年中国童装市场前 10 大品牌市场占有率为 10.77%。近年来，ABC KIDS 在童装市场表现良好，市场占有率已从 2013 年的 0.46% 提升至 2015 年的 0.64%，位居童装市场第七位。

（二）发行人的竞争优势与竞争劣势

1、竞争优势

（1）显著的市场地位及良好的品牌形象

公司成立以来一直致力于提供健康舒适的儿童用品，公司的儿童服饰产品覆盖全国主要省市和地区，外观新颖时尚、产品品类齐全、性价比较高，在国内儿童服饰市场中具有较强的竞争优势，特别在二、三线城市中优势更加突出。近年来公司的市场地位不断提升，市场份额不断扩大。随着公司研发、生产及营销系统的提升，未来品牌知名度和市场影响力将进一步提高。同时，ABC KIDS 以“因为爱”为其品牌文化精神，积极发起或参与“温暖中国行”“新年新衣”等一系列公益事业，帮助中国少年儿童健康成长，树立起了良好的品牌形象。

（2）较强的研发设计能力

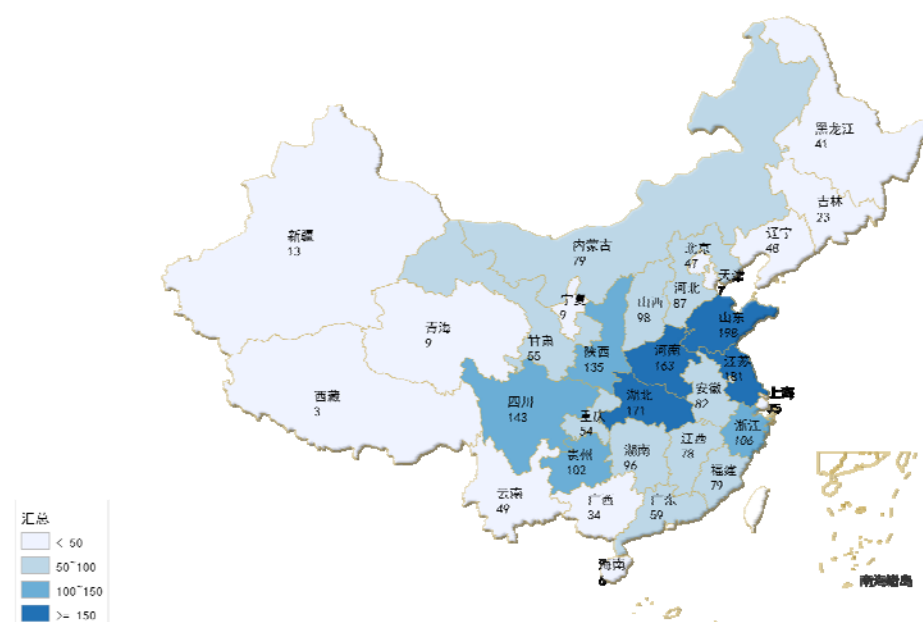
公司拥有独立的童鞋和童装研发部门，产品研发人员拥有丰富的儿童服饰产品研发和设计经验。童鞋方面，公司先后在青田和泉州等地设立皮鞋开发中心和运动鞋开发中心，整合各区域优势资源，吸纳温州及其周边地区皮鞋产业和福建运动鞋产业人才，共同打造公司童鞋产品线，不断提升产品的舒适度和款式设计水平。童装方面，公司在深圳设立服装开发中心，招揽国内业界前沿的资深设计师团队，并与法国、韩国、马来西亚等国际设计师团队合作，不断提高公司的设计水平。同时，公司服装开发中心还和国际流行趋势提供商 WGSN、POP、蝶讯网等潮流资讯平台合作，为设计团队提供最新的流行信息，包括面料、色彩、图案及款式等元素，为设计开发建立优质的信息平台，保证了消费者的多样化需求。

公司始终高度重视产品自主创新，公司组建的“浙江省起步儿童鞋服技术研究院”荣列浙江省科技厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化委员会联合发布的省级企业研究院建设。公司通过持续不断地对产品结构、材料、功

能及舒适性进行开发与创新，积极推广对行业发展有促进作用的相关技术，通过优势互补实现协同创新，为产业成长发挥贡献作用。

（3）完善的销售网络布局和丰富的营销运营经验

经过多年的发展，公司已从一家区域性儿童用品企业，发展为全国性的知名儿童服饰品牌公司。截至 2016 年 12 月 31 日，公司的经销网络覆盖全国 31 个省市和自治区，形成了庞大的渠道规模优势。在此基础上，公司实行营销管理标准化输出，统一为零售网点提供店铺审核、店铺形象管理、商品陈列、店铺管理实务等支持服务，及时对销售、库存、物流等环节进行高效管理，帮助经销商从市场竞争中脱颖而出，与经销商实现协同成长。公司的销售网络分布情况如下：



公司紧跟时代发展步伐，打造电商渠道，与天猫、京东等知名电商平台良好合作。ABC KIDS 品牌线上线下实行差异化营销，电商销售与线下实体网点销售相辅相成，相互促进，近年来公司的电商销售规模保持稳步增长。随着公司儿童服饰产品知名度的提高，公司将展开更加完善的线上规划布局。

（4）丰富的产品品类

公司产品主要定位于 3-13 岁儿童，产品线包含全季节各类儿童服饰产品，满足儿童服装和鞋子的多样化搭配需求。公司的童装产品包括 T 恤、裤类、毛衫、裙类、外套、羽绒服等；童鞋产品包括运动鞋、皮鞋、布鞋等，同时公司还自主研发了如减震、防臭、防水等多功能的童鞋。公司童装和童鞋产品协同发展，丰

富的产品线满足了消费者对儿童服饰产品的一站式购物需求。

（5）经验丰富的管理团队

公司高管团队普遍从事服饰行业十多年，拥有丰富的服饰研发、生产和销售经验，对儿童服饰行业的发展变革有深刻认识，能够准确把握行业发展方向，为公司的迅速发展提供了至关重要的作用。中层管理团队是公司在研发、生产、质量控制、营销及财务管理等各领域的中流砥柱，多年来在促进各部门切实执行公司经营策略的过程中积累了丰富的经验。在管理团队的带领下，公司立足市场需求，不断调整发展战略，灵活整合各方面资源，协调研发、生产采购、物流和销售等各部门的工作开展，确保各个环节高效运行。

（6）完善的供应链体系

公司已经开发并组织起一条能够充分适应国内儿童服饰行业发展情况以及公司业务现状和未来发展方向的供应链。公司在全国服饰产业资源重点集中区域进行了前瞻性的合理布局，先后在青田、泉州等地建立基地，同时，公司将生产基地与市场对接，充分整合各地产业信息、原材料资源、人力资源以及市场营销资源，利用上游供应商及下游经销商的资源和地域优势，推行全供应链的一体化发展，使公司能够在产业的各个环节挖掘价值，在保证高水平质量控制的前提下，实现适应需求变化的灵活供应。

2、竞争劣势

（1）营销网络有待进一步优化

在儿童服饰市场，公司坚持走自主品牌的发展路线，主要通过经销商及其发展的专营网点进行产品销售，而公司直营零售网点数量较少。对比国内外知名品牌的发展轨迹，基于对渠道控制、品牌维护和获得零售环节利润等方面的考虑，建设直营零售网点是进一步提升品牌影响力的必然选择。公司直营零售网点特别是重点城市核心商圈的大型网点的匮乏在一定程度上制约了公司对重点区域的网点布局和品牌形象的提升。公司营销网络结构和布局有待进一步完善。

（2）信息化管理水平有待提高

目前公司的经销商零售网点已经覆盖全国大部分省市和地区，庞大的营销网络使公司在企业发展过程中充分认识到信息化平台的构建对公司整体运营的重要作用。公司现有信息化平台的构建有力地推动了公司业务的快速发展，然而现

有信息系统在内部运营整合、历史数据分析、自动监控存货等智能化功能和外延互联网应用拓展等方面还存在一定的不足，与进入国内市场的国外竞争对手存在较大差距。如果公司信息系统不能满足公司业务快速发展的需要，未来可能导致经销商和消费者的满意度降低，库存周转率降低等情况，直接影响到公司的经营业绩。因此，公司的信息系统有待进一步提升，以满足公司建立快速反应的供应链管理体系的信息化需要。

四、发行人的主营业务情况

（一）发行人主营业务基本情况

公司的主营业务为童鞋、童装和儿童服饰配饰等的设计、研发、生产和销售，是国内儿童用品行业知名的品牌运营商。公司产品主要定位于中端市场，面向3-13岁儿童。童鞋方面，公司在青田和泉州等地设立童鞋研发生产基地，采取自主生产与外协生产相结合的生产模式，主要产品为儿童皮鞋、运动鞋和布鞋。童装及儿童服饰配饰方面，公司采用外协生产方式，主要产品为各类儿童服装及服饰配饰。公司的产品品类、类型及款数情况如下：

产品品类	产品类型	款数
童鞋	皮鞋、运动鞋、布鞋	每季 200-300 款
童装	T 恤、毛衫、衬衫、裤类、裙类、外套、套装、呢大衣、羽绒服等	每季 200-300 款
配饰	包、帽类、袜类、内衣、泳装等配饰	每季 50-100 款

公司童鞋产品均有较多的品类，其中儿童皮鞋主要分为凉鞋、单鞋、棉鞋等品类；儿童运动鞋主要分为休闲鞋、篮球鞋、跑步鞋、户外鞋等品类；儿童布鞋主要分为低帮鞋和高帮鞋等品类，如下图所示：

品名	品类	图片示例
皮鞋	凉鞋	
	单鞋	

	棉鞋	
运动鞋	休闲鞋	
	篮球鞋	
	跑步鞋	
	户外鞋	
	布鞋	

公司童装产品品类众多，具体可分为T恤、衬衫、毛衫、裤类、外套、裙类、羽绒服、呢大衣等不同品类，如下图所示：

品类	图片示例		
T 恤			
衬衫			
毛衫			
裤类			
外套			

水洗裤			
裙类			
套装（上装）			
套装（下装）			
羽绒服			
呢大衣			

（二）发行人主要产品和服务的流程图

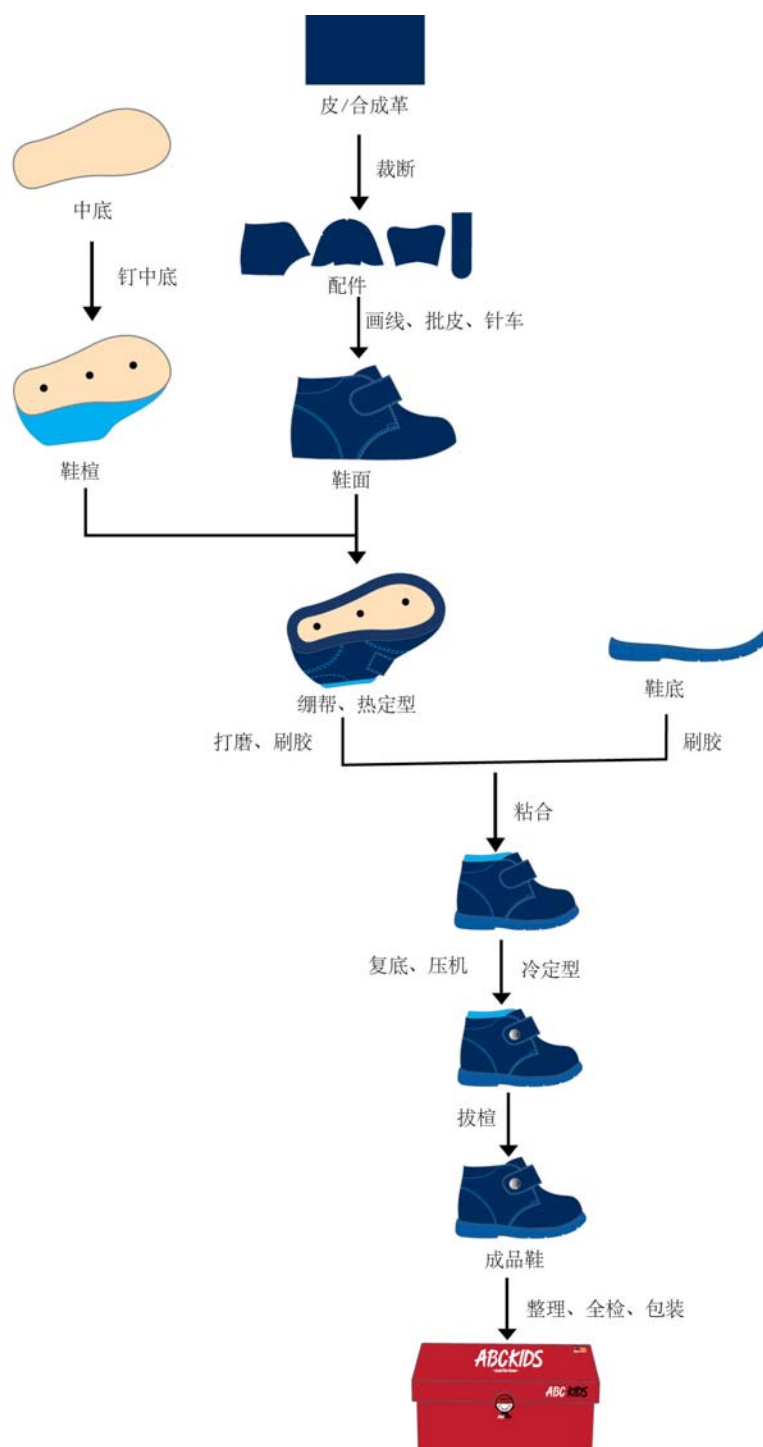
公司采取自主生产与外协生产相结合的生产方式，其中童装及服饰配饰主要由外协厂商供应，公司自主生产的产品主要为童鞋。公司童鞋产品的生产过程可分为裁断、针车、成型三个主要阶段：

1、裁断：根据童鞋面、里部件的技术要求，依据设计样版，通过裁剪原辅材料，获取鞋面上的各个部件，并进行批皮、画线定位，确保同一双鞋尺码相同、皮纹粗细均匀。

2、针车：通过机器将裁断后产生的各个部件缝制成鞋面。

3、成型：童鞋成型的流水线分为三段，在流水线前段，鞋面和鞋楦被组合在一起，初步形成鞋子形状；在流水线中段，带楦的鞋面与鞋底粘贴在一起，经过压机处理后，楦头脱落；在流水后段，对成品进行清洁、整理、美化、检验及包装，检验入库。

公司童鞋产品的具体生产流程图如下：

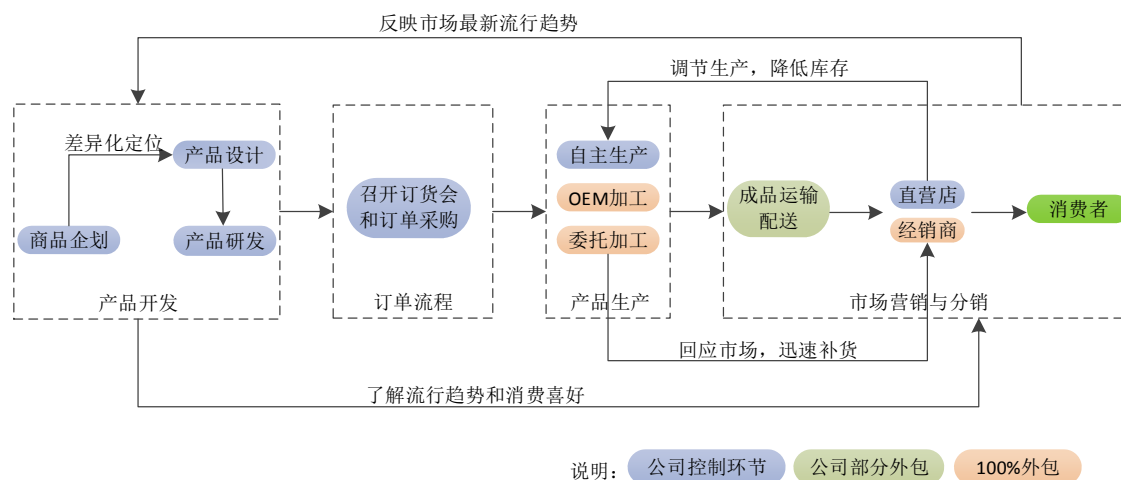


（三）发行人的主要经营模式

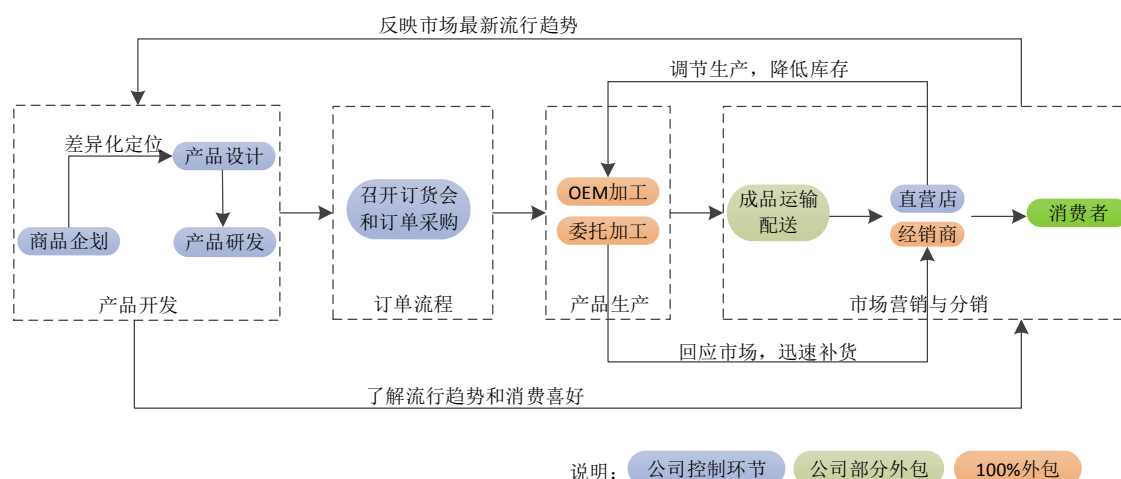
1、业务模式概述

公司采取纵向一体化的业务模式，覆盖从商品企划、设计开发、原材料采购、生产到销售等各个环节，实现了对产业链各个环节直接、及时和有效的控制。

公司童鞋的主要业务模式如下：



公司童装的主要业务模式如下：



在业务链的前端，公司重视商品企划和产品研发，与国际知名流行趋势提供商 WGSN、POP 以及蝶讯网合作，收集整理最新的时尚资讯，与知名战略咨询机构马来西亚翡翠录设计公司和韩国 brand36.5 度公司进行合作，对产品进行系列主题定位，并将时尚资讯、系列主题与国内市场需求进行融合，从而确定当季各产品系列的主题和需要融入的时尚元素。设计团队根据拟定的主题和时尚元素，坚持时尚和科技两大设计原则，借助信息平台进行款式研发，将流行趋势充分融合到产品中。

在业务链的中端和后端，公司通过由“自主生产+外协生产”构成的高效产品供应体系和扁平化管理的销售体系打造出一条快速反应的供应链，将研发设计迅速转化成产品，并通过遍布全国的终端零售网络进行销售，同时借助信息系统

对终端零售信息进行采集，结合定期市场走访和调研等方式，及时了解销售情况和消费者偏好，与终端消费者形成有效互动，持续满足市场需求。

2、设计及研发模式

（1）事业部制

公司设立商品研发事业部负责公司产品的企划、研究开发及设计工作，商品研发事业部下设商品企划中心、运动鞋开发中心、皮鞋开发中心、服装开发中心和配饰开发部，其中各开发中心和开发部负责相关产品的研发设计工作。

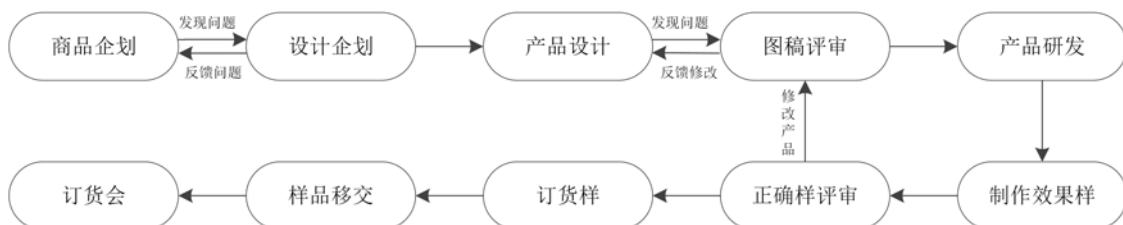
（2）商品企划模式

公司的商品企划工作主要由商品企划中心负责，商品企划中心定期进行趋势研究，通过对品牌定位的解读和目标竞品的分析，制定并实施商品计划，跟踪产品的销售和库存，分析产品售罄率，提高公司货品营运效率。目前，商品企划中心已成为联结设计、生产和销售环节的枢纽部门，在公司生产经营过程中发挥着重大作用。

（3）设计研发模式

公司采取自主研发方式。公司商品研发事业部下设的开发中心长期与国际知名流行趋势提供商开展合作，通过实地调研进行信息收集，分析下一年的流行趋势、开展产品主题策划，确定主题后，各开发中心围绕主题趋势开展产品款式的设计研发，形成订货会样品。公司产品研发强调舒适性、安全性和时尚性并重，着重设计符合国内儿童品位并带有鲜明品牌印象的儿童服饰产品，满足儿童服饰多样化和个性化的需求。

公司产品的研发流程如下图所示：



3、生产模式

公司采取订单生产模式，其中，童鞋类产品以“自主生产+外协生产”相结合，童装及儿童服饰配饰采用外协生产方式。

①自主生产模式

公司自主设计产品，生产中心根据不同产品的品类、生产工艺、订货数量、采购成本等因素组织生产，完成产品生产任务。

为了满足现阶段公司运营和服务市场的需求，公司制订了一套以需求为导向的生产管理模式，具体如下：

A、流程：在订单生产的流程设计中，以实际贡献价值为制订依据，根据产生的价值，合理安排各个工序、环节和部门，实行扁平化管理和价值最大化；

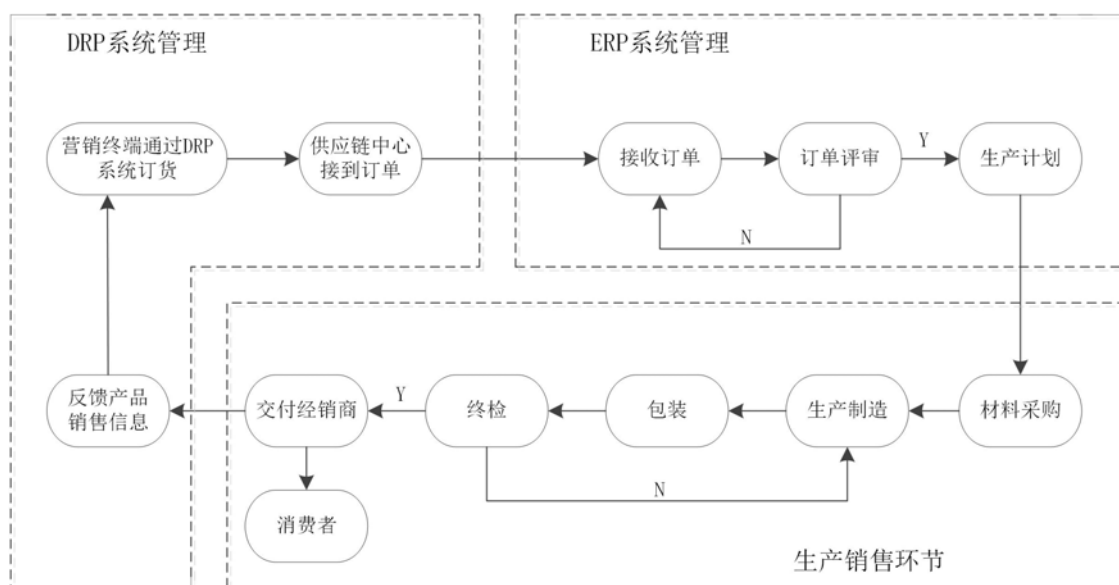
B、计划：以市场需求为导向，根据出货时间制订各部门（生产、采购等）任务时间节点和数量，环环相扣，确保计划的周密性；

C、信息：根据已制订的订单生产计划，进行信息跟踪，每天检查和上报进度，及时了解各部门的任务完成情况和异常，保证生产任务的准时达成；

D、物流：备料是生产的基本保障，确保每天各车间、各部门的备料报表和实时物流动态与计划接轨，准确无误；

E、品控：在生产过程中，全程操作按照 ISO9001 标准，设置各个品质控制点，从原材料入库前的检验、针车的首件确认、成型量产前的试做和审核、生产过程的巡检、产成品的全检、产成品入库的抽检等方面进行品质控制。

自主生产模式流程图如下：



截至 2016 年 12 月 31 日，公司共有 10 条鞋类产品生产线，产能为 800 万双/年。2014-2016 年生产线及产能情况如下：

单位：条、万双

产品类别	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	生产线条数	产能	生产线条数	产能	生产线条数	产能
运动鞋	7	560.00	4	320.00	4	320.00
皮鞋	3	240.00	3	240.00	3	240.00
布鞋	-	-	-	-	2	147.00
合计	10	800.00	7	560.00	9	707.00

注：公司自2014年底不再自主生产布鞋。

②外协生产模式

公司外协生产主要包括 OEM 和委托加工两种模式，其中 OEM 模式下，公司与外协厂商签订成品采购合同，外协生厂商按公司的设计样板，自行采购原材料、生产并提供产成品；委托加工模式下，公司与外协厂商签订委托加工合同，由公司提供主要原材料，外协生厂商只代垫部分辅助材料，按照公司的要求生产产品并收取加工费。

在甄选外协厂商方面，公司生产计划部负责外协厂商的开拓、评价及跟踪管理工作，对外协厂商的技术实力、生产状况、设备规模、质量水平、服务水平等各方面进行评审，综合多方面的因素选择最合适的外协供应商。公司与合作外协厂商签订成品采购合同或委托加工合同，详细约定产品质量标准、双方权利与义务等内容。此外，公司会持续对合作的外协厂商依据订单执行情况以及成品质量检测结果等指标进行复评，确保产品供应品质。

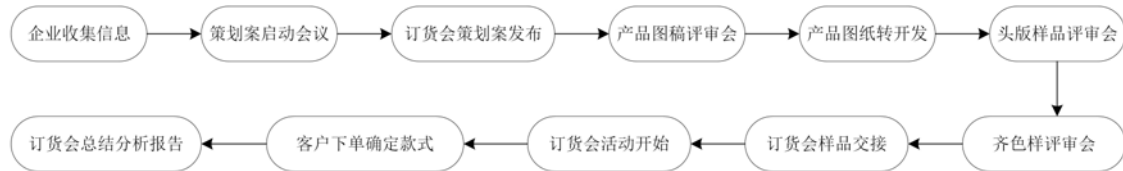
在交货验收阶段，对于确定不符合质量标准或公司生产要求的产品，公司有权要求外协厂商进行退换；因外协厂商产品质量问题而造成公司产品批量召回的，由此引起的一切损失及费用由外协厂商承担；存在严重质量问题影响到公司声誉的，公司有权要求外协厂商赔偿经济损失。

4、订货会模式

为了充分满足各经销商的差异化需求，对产品合理备货，公司采取经销商集中向公司订货的模式，并通过订货流程的设计和协议条款执行。

公司每年组织四季订货会，订货会一般在新一季产品推出6个月之前召开。经销商熟悉当地市场，对每个销售季节的产品需求有较合理的判断，所以订货会主要用于满足每年四个销售季节中相对固定的货品种类需求，同时结合不同季节的市场情况以及特殊气候条件进行适当调整。

公司在新品上市前10个月左右合理预测当期市场的流行趋势，进行相应的商品企划工作。新品上市前8个月左右进入产品设计阶段，此阶段一般持续1-2个月，之后公司召开订货会，在订货会结束后，公司立即安排订单生产，订单成品运输至公司的配送中心或经销商仓库，最终通过经销商或零售终端进行销售。



5、采购模式

公司设有供应链管理中心，负责制定公司各业务的供应链管理策略，负责协调和管理各事业部的供应商开发、管理、招标、采购和物资管理等相关工作。

为加强采购管理，规范采购工作，保障生产经营活动所需物品的正常持续供应，公司制定了适用于对外采购与生产经营有关的经营性固定资产、原材料、办公用品等采购控制制度，公司合理控制采购及运输成本并保证品质，定期编制、执行分析和动态管理供应链的预算和费用，保证成本最优化。

（1）采购原则

询价比价原则：采购人员随时搜集市场价格信息，了解市场最新动态及价格水平，实现最优化采购。公司物品采购在权衡质量、价格、交货时间、售后服务、资信等因素的基础上进行综合评估，并与供应商进一步议定最终价格。

一致性原则：采购人员定购的物品必须与物料需求单或请购单所列要求、规格、型号、数量一致。在市场条件不能满足需求部门的要求或成本过高的情况下，采购人员须及时反馈信息以便需求部门更改采购申请。

审计监督原则：采购人员定期接受审计部或公司其他监督部门对采购活动的监督和质询。对采购人员在采购过程中发生的不规范行为，依据公司制定的相关规章制度，公司对相关人员进行处罚乃至追究其法律责任。

（2）供应商选择

公司在供应商选择上坚持目标定位、优势互补、择优录用、共同发展四项原则，并通过直观判断、考核选择、招标选择、协商选择四种方法对供应商进行选择。

目前公司将供应商分为战略供应商和一般供应商两个等级。公司与战略供应商保持长期合作关系，战略供应商长期稳定地为公司供应相关原材料，供应规模较大。对于一般供应商，公司按照常规合作协议及采购合同来开展业务，并通过采购招标、合同条款设计、绩效评估等环节对质量、价格、交货期等方面进行控制，确保原材料质量及交货期符合公司要求。

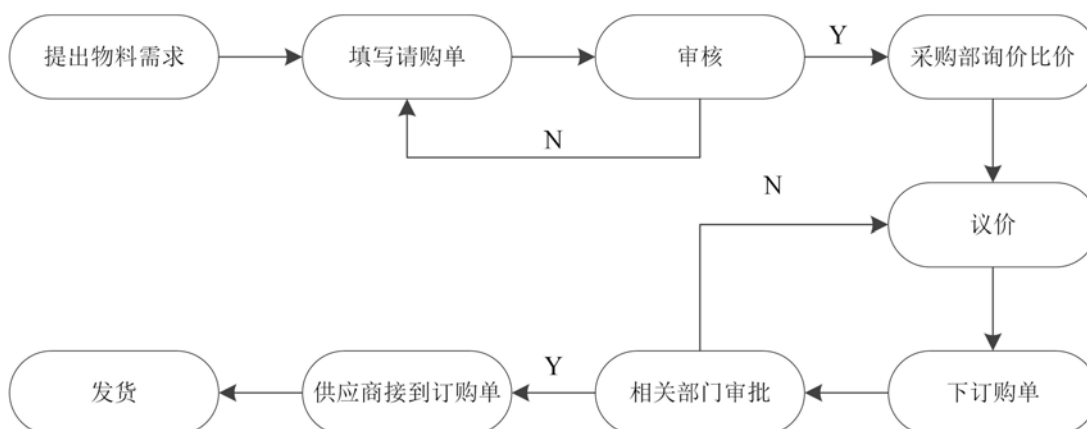
（3）采购方式

合约采购：对于公司经常使用的原辅材料、批量固定资产及办公设备，公司将综合考虑供应商的生产管理状况、生产能力、质量控制、成本控制、运输及售后服务等各方面的情况，询价选定长期供应商，议定采购价格及交易条件后，通过签订合同进行采购。

一般采购：除合约采购外，公司临时需要购买经营性固定资产、物料、办公用品等，须通过采购申请、询价议价和购单审批等程序后办理采购业务。

（4）物料采购程序

生产管理部门根据订单确定物料需求，发出请购单；请购单经由仓库核对，确认需采购的物料，并给出采购清单；对于大宗、长期性物料，一般情况下由公司直接向战略供应商下达采购单。对于特殊物料或临时性物料则由采购部门通过询价比价、相关负责人审批完成下单。供应商完成订单生产后，物流运输到公司指定仓库，经仓库验收完成物料采购程序。物料采购程序如下：

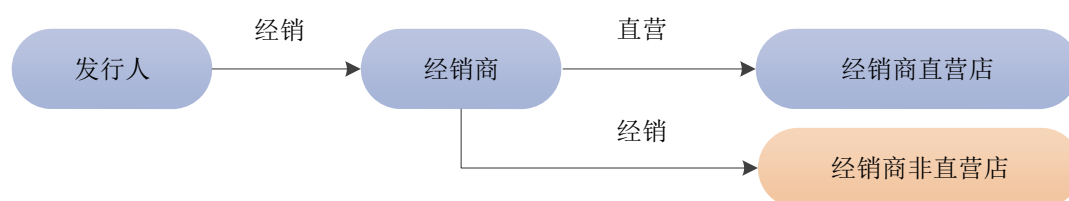


6、销售模式

（1）销售模式概述

①经销模式

公司目前主要的销售模式为经销模式。公司的经销模式具体如下图所示：



截至 2016 年 12 月 31 日，公司共有经销商 36 家，公司向经销商的销售为买断销售，不存在向经销商收取加盟费和商标许可使用费的情况。公司采取买断式销售的原因如下：

A、儿童服饰产品的特性及公司批发折扣让利有利于经销商接受买断式的经销模式

儿童服饰行业与成人服饰行业相比，终端门店的营业面积相对较小，产品采购成本较低，因而具有终端门店投资成本相对较少的特点。同时儿童服饰产品更注重健康、舒适和安全性方面的要求，时尚潮流的变化对其影响相对较小，因此对于过季儿童服饰产品与过季成人服饰产品更易处理。此外，公司对批发折扣的让利也有助于降低经销商及其客户的库存采购压力。因此基于儿童服饰产品特性及公司批发折扣让利的经营战略有利于经销商接受公司买断式的经销模式。

B、经销模式有利于公司提高市场拓展效率，降低资金及管理的压力

公司产品定位于中端产品，主要面向二、三、四线城市，特别是在三、四线城市，具有较高的品牌知名度及市场占有率。截至 2016 年底，发行人终端门店数量为 2,273 家，覆盖 31 个省市自治区，其中省会城市及直辖市终端门店数为 540 家，市县及乡镇门店数为 1,733 家。

由于公司市场区域主要集中于三、四线城市，地域分布范围广，通过买断式经销模式可以充分利用经销商的资金、人员及销售网络等资源，发挥其本地化的社会资源优势，实现产品的快速销售和市场覆盖；同时，由于发行人终端网店主要分散在非一线城市，经销模式可以有效的降低发行人的资金、管理压力和销售成本。

公司的经销模式如上图所示，报告期内，公司的经销模式为两级经销模式。公司直接销售产品给一级经销商，公司一级经销商的销售渠道分为直营和经销两种模式：其中，直营是指经销商自行开设直营门店进行销售，经销是指一级经销

商将产品销售给其客户，即二级经销商，并由二级经销商自行开设门店进行产品销售，公司的二级经销商主要为开设 1 家门店的个体工商户，公司不直接向二级经销商销售产品。公司经销商门店的选址必须符合公司的统一布局，开设、变更与撤销均需公司确认并予以备案。截至 2016 年 12 月 31 日，公司经销商分布在全国 31 个省市自治区，公司经销商的门店数为 2,273 家。

报告期内，公司对终端店铺采取统一标准化管理，公司对经销商直营店和非直营店设立、运营的管控方面，经销商门店的选址必须符合公司的统一布局，开设、变更与撤销均需公司确认并予以备案。公司为经销商门店提供统一的货架、道具，公司的销售部门、市场部门和商品部门均有一套完善的销售运营管理流程和制度，包括门店选址、空间形象设计、商品陈列、商品推广、销售分析、库存管理和导购培训等，保障了公司在品牌推广、店铺形象建设、产品营销等方面的标准化实施。综上，公司对经销商直营店和非直营店的设立、运营的管控等不存在差异。

随着近年来电子商务的发展，电子商务销售成为儿童服饰等消费品的一个重要且快速发展的销售模式，公司与天猫、京东商城等电子商务平台均开展了合作，采取与线下店铺差异化的产品营销策略，从而使电商销售与线下实体网点销售相辅相成，相互促进。

截至 2016 年 12 月 31 日，公司共有经销商 36 家，公司各经销商基本情况列示如下：

序号	销售公司名称	省份	管辖区域	是否在管辖区域内独家销售
1	武汉丽兴源商贸有限公司	湖北	湖北省境内	是
2	株洲起福商贸有限公司	湖南	株洲市、衡阳市、怀化市、永州市、邵阳市、湘西土家族苗族自治州吉首市、郴州市	是
3	长沙登汇贸易有限公司	湖南	长沙市、岳阳市、娄底市、湘潭市、益阳市、常德市、张家界市	是
4	郑州天启商贸有限公司	河南	河南省境内	是
5	南昌博童商贸有限公司	江西	江西省（赣州市、吉安市、宜春市、萍乡市除外）	是
6	赣州杰贝商贸有	江西	赣州市、吉安市、宜春市、萍乡市	是

	限公司			
7	苏州市乐铭贸易有限公司	江苏	江苏省境内	是
8	济南凹凸工贸有限公司	山东	济南市、淄博市、济宁市、泰安市、莱芜市、德州市、聊城市、菏泽市	是
9	临沂永协商贸有限公司	山东	临沂市、枣庄市、日照市、潍坊市、滨州市、东营市、青岛市、烟台市、威海市	是
10	泉州实达丰商贸有限公司	福建	泉州市、莆田市、福州市、宁德市、南平市、三明市、漳州市	是
11	厦门凯可商贸有限公司	福建	厦门市	是
12	龙岩福润达贸易有限公司	福建	龙岩市	是
13	温州星瀚商贸有限公司	浙江	温州市、台州市	是
14	杭州步尚贸易有限公司	浙江	杭州市、嘉兴市、湖州市、绍兴市、宁波市、舟山市	是
15	丽水瑞景商贸有限公司	浙江	丽水市（青田县除外）、金华市、衢州市	是
16	合肥市纵赢商贸有限公司	安徽	安徽省境内	是
17	上海宾恒商贸有限公司	上海	上海市（松江区、泗泾镇、佘山镇、车墩镇、洞泾镇、泖港镇、石湖荡镇、新浜镇除外）	是
18	上海森禹实业有限公司	上海	上海市松江区、泗泾镇、佘山镇、车墩镇、洞泾镇、泖港镇、石湖荡镇、新浜镇	是
19	广西文雀商贸有限公司	广西	广西壮族自治区境内	是
20	广州宝强儿童服饰有限公司	广东、海南	广东省广州市、深圳市、东莞市、清远市、肇庆市、云浮市、中山市、佛山市、江门市、阳江市、茂名市、湛江市、珠海市及海南省境内	是
21	惠州丽泉汇商贸有限公司	广东	惠州市、河源市、韶关市、梅州市、揭阳市、潮州市、汕头市、汕尾市	是
22	北京华美利达商贸有限公司	北京、天津、河北	北京市、天津市及河北省廊坊市所辖大厂回族自治县、香河县、三河县	是
23	石家庄运久商贸有限公司	河北	河北省（河北承德市；廊坊市所辖大厂回族自治县、香河县、三河县除外）	是
24	太原豪丽商贸有限公司	山西	太原市、晋中市及所辖榆社县、左权县、和顺县、昔阳县、寿阳县、太谷县；吕梁市、阳泉市、忻州市、朔州市、大	是

			同市	
25	山西谦润商贸有限公司	山西	运城市、晋城市、临汾市、长治市；晋中市所辖灵石县、介休市、平遥县、祁县	是
26	包头市欧宏商贸有限公司	内蒙古、河北	内蒙古自治区（呼伦贝尔、兴安盟除外）、河北承德市	是
27	陕西鼎臻儿童用品有限公司	陕西、宁夏、新疆	陕西省境内、宁夏回族自治区境内、新疆维吾尔自治区境内	是
28	兰州金合商贸有限公司	甘肃、青海	甘肃省境内、青海省（格林木市除外）	是
29	甘肃利家商贸有限公司	青海	格尔木市	是
30	成都市力晟商贸有限公司	四川、西藏	四川省境内、西藏	是
31	贵州金湖岸贸易有限责任公司	贵州	贵州省境内	是
32	昆明标孩商贸有限公司	云南	云南省境内	是
33	重庆爱贝利商贸有限公司	重庆	重庆市境内	是
34	沈阳高贝佳商贸有限公司	辽宁	辽宁省境内	是
35	吉林省梓鑫商贸有限公司	吉林	吉林省境内	是
36	哈尔滨上丰商贸有限公司	黑龙江、内蒙古	黑龙江省境内、内蒙古呼伦贝尔、兴安盟	是

②直营模式

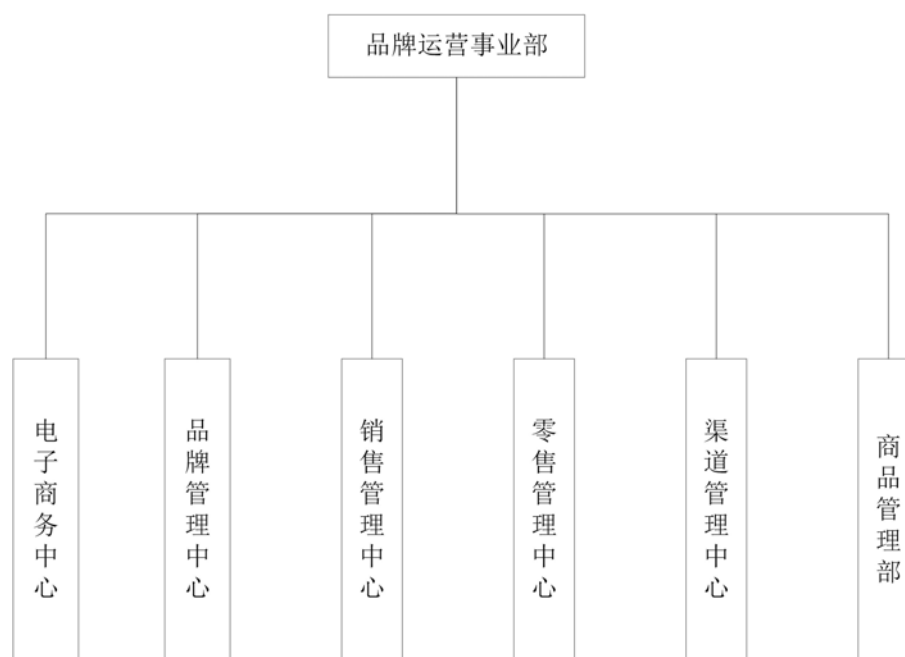
2015年12月，公司开始通过开设直营网点销售产品，截至2016年12月31日，子公司温州起步下设五家分公司负责直营门店经营，具体如下：

序号	所属公司	门店名称	地址	面积（平方米）
1	温州起步	总部旗舰店	浙江省丽水市青田县油竹新区赤岩3号	400
2	温州起步	龙东路专卖店	浙江省丽水市青田县鹤城街道龙东路231-233号	107.12
3	温州起步	塔山路专卖店	浙江省丽水市青田县鹤城街道塔山路71号	81.45
4	温州起步	少年宫路专卖店	浙江省丽水市青田县鹤城街道少年宫路7号	47
5	温州起步	长沙乐和城专卖店	湖南省长沙市芙蓉区定王台街道黄兴中路188号乐和城1-0001L4024室	86

（2）销售管理体系

公司设立品牌运营事业部管理销售运营相关事务。品牌运营事业部的主要职能是：负责公司品牌推广、营销渠道的管理，各区域的销售计划目标的制定、向各经销商及零售网点提供培训与服务、监督各区域经销商的业务执行，促进销售目标的实现。

公司销售管理体系结构如下：



（3）销售终端业务

公司销售终端有独立店和商场店中店两种类别。独立店主要是指在商业中心或者人口比较密集的社区、街道开设的专卖门店。商场店中店则是指在百货商场、购物广场、大型超市等大型商场设置的销售网点。各门店按照公司要求，在其风格的设计上融入了众多富有想象力和充满童趣的元素，对儿童充满吸引力。

（4）销售管理制度

为规范销售行为，防范销售过程出现差错和造假等行为，降低坏账风险及销售费用，提高销售效率，公司制定了销售和发货管理制度。

①政策控制

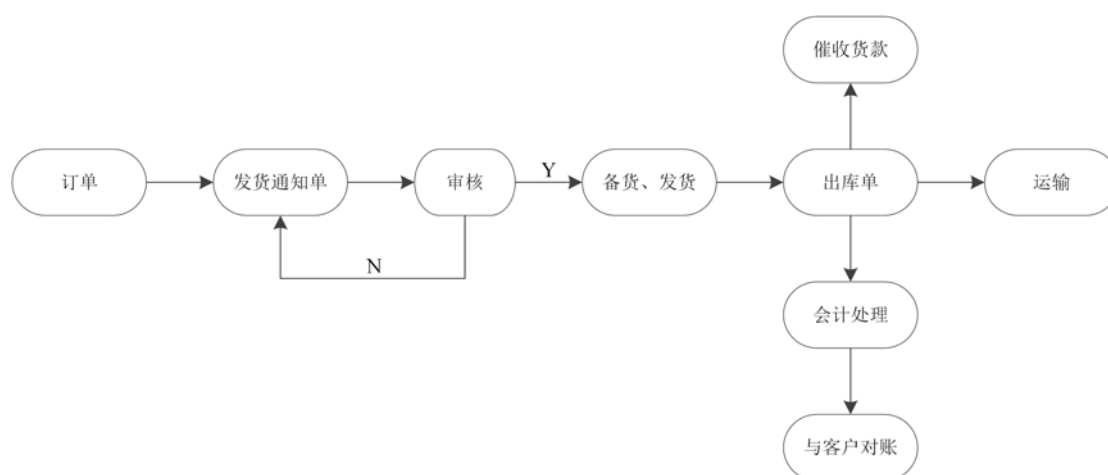
公司为销售业务制定明确的销售目标，确立销售管理责任制；对销售进行定价控制，由公司制定产品售价目录表、折扣政策和付款政策等，并督促执行人员严格执行；对客户进行信用控制，在选择客户时，销售部门信用管理人员通过充

分了解和考虑客户信誉、财务状况等，对客户进行信用评价，降低货款坏账风险。

②客户信用管理

销售部门负责进行客户信用调查，填写经销商综合评估表，建立客户信用档案。根据客户信用情况，销售部门与财务部门共同确定客户信用额度，并在信用额度内对经销商发货，超过信用额度的发货须向公司申请增加临时信用额度，临时信用额度仅在当期会计年度有效。

③销售和发货业务流程：

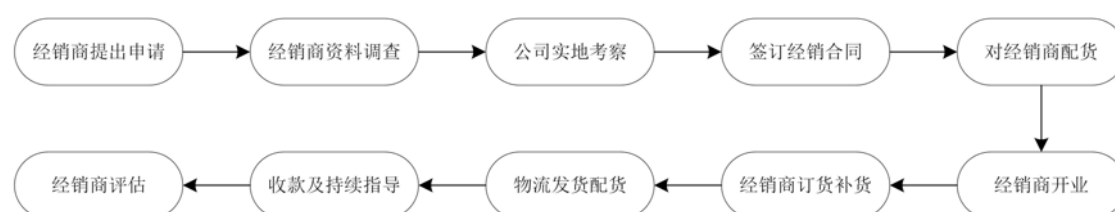


公司销售部门根据每季确认后的订单组织发货。发货通知单由销售部门填制及审核，公司物流部门负责办理发货事宜，并与经销商确认指定物流托运方，仓库组织备货、发货。

④公司对经销商的服务管理

经销模式能够使公司将有限的资源集中用于品牌运作、研发设计和营销策划等方面，而在零售网络开拓方面则依靠经销商的资源和优势，有效地降低了市场开拓的风险，并能把公司产品迅速推向市场，抢占市场份额。

公司对经销商服务管理流程如下：



A、经销商资格认定

公司制定了严格的经销商资格认定标准，要求经销商为独立承担民事责任的

自然人或企业法人，具有良好的商业道德和信誉，具备一定的资金实力和零售管理经验，并且能够认同公司的企业文化和经营理念，接受公司统一的品牌运作和市场管理。

B、签订经销合同，约定权利义务关系

《品牌经销合同》主要内容如下：

授权销售区域：经销商享有 ABC KIDS 品牌某一区域的经销权，经销商在指定区域内以自己的名义招募终端商建立终端营销网络。经销商应严格在合同约定的销售区域内销售产品，不得跨区域销售，经销商如有跨区销售行为，公司有权向其追偿违约金或终止《品牌经销合同》。

销售任务：公司对于经销商有一定的销售任务要求。

销售价格：公司许可的情况，经销商可依据各自经营策略进行促销。

产品订货：经销商参加公司的大型订货会下单；订单或补货单确认后，未经公司许可，经销商不得任意撤销、变更。

货物风险转移时点：公司将货物交付指定物流公司后，该批货物毁损灭失的风险即转移给经销商。

退换货规定：经销商订购的所有产品一次性买断，非质量问题不予退换货。

营业网点：经销商营业网点的选址必须符合公司的统一布局，开设、变更与撤销均需公司确认并予以备案；营业网点等店铺的装修要严格按照公司的相关规定统一规范，统一格调，突出企业形象，须达到公司专卖店的整体标准要求。

协议期限：合同有效期为一年，协议期满时，双方如有意续签协议，需提前一个月向对方提出续签协议及有关修正条款事宜，经双方同意后续签，否则视为自动终止。

C、对经销商的支持

公司为经销商提供市场分析和发展规划，并根据公司统一规范的要求对其终端门店进行装修指导，协助经销商新开门店开展工作，如信息系统安装、指导人员招聘、商品陈列等。

D、销售价格的制定

公司商品研发事业部每季对产品进行系列主题定位，各系列根据公司品牌定位、产品定位、竞争品牌的产品价格等因素形成产品价格区间，在此基础上公司

销售及财务部门综合考虑市场需求、经营成本和利润率等因素制定统一的零售指导价，并将价格打印在产品的吊牌上。公司根据产品零售指导价的一定折扣率形成最终出厂价销售给经销商。

E、订货及配货

公司发货数量、规格及交货期以经销商订单及补货单为准。公司将货物交付指定物流公司之后，该批货物毁损灭失的风险即已转移。产品配送发生的相关费用由经销商承担，公司不承担货物运输的任何风险。

F、货款结算

公司与经销商采用货到付款的结算方式。根据与经销商签订的《品牌经销合同》，公司向经销商的销售为买断销售，公司将货物交予其指定物流公司，经双方确认后，按照实际发货额确认销售收入。为加强对货款结算的控制，经销商应按照公司要求的格式提供双方上月业务往来对账函。在收到经销商的对账函后，对经销商的对账函予以书面回复。

G、退换货制度

经销商收到货品后，非质量问题不得退换货。当公司产品存在质量问题时，经销商应以书面形式通知公司，经公司检验后确认为生产制造技术原因导致的，在确认该质量问题后7个工作日内给予调换或者退货，往返费用由公司承担；若质量问题系由经销商或其所属店铺处置不当或消费者使用不当所导致的，公司不予负责，具体情况如下：

a. 发行人对经销商非直营店退换货的掌握情况

公司执行严格的终端渠道管理措施，经销商非直营门店的开设须经过销售部门审核，在门店选址、空间形象设计、商品陈列、商品推广、销售分析、库存管理和导购培训等方面必须接受公司的标准化指导与管理。公司根据经销商市场规模的大小，平均配置2-3名区域销售专员，负责区域市场所有经销商门店的巡查监督，协助经销商制订销售政策，培训指导终端的货品管理及销售。

综上，发行人与经销商销售部门的日常业务往来较为紧密，掌握经销商非直营店的退换货情况。

b. 公司与一级、二级经销商的退换货情况

公司执行严格的退换货制度，经销商收到货品后，非质量问题不予退换货。

若因质量问题发生退换货，一级经销商或二级经销商的货品均由一级经销商归整后统一向公司退换货。报告期内，公司产品质量较好，公司与经销商之间近年来未发生退换货的情况。

c.一级经销商与二级经销商的退换货情况

一方面，部分一级经销商和二级经销商之间存在换货的约定，换货比例约为15%-20%。一二级经销商之间换货的目的主要是解决季末货品的断货断码问题，经销商允许二级经销商通过以互通有无、以旧换旧的方式将断货断码的产品经过合并后变为齐色齐码，上述换货政策有利过季产品的快速消化；另一方面，部分一级经销商为培育市场，激励二级经销商的经营积极性，也会约定退货的安排，这部分一级经销商与二级经销商的退货比例通常在5-15%之间。

H、管控机制

a.主要的管控机制

公司制定了经销商管理制度，对经销商的资格认定标准、信用管理、订货会及发货等进行规范；通过建立客户信用档案并结合经销商综合评估表，对经销商的客户信誉、财务状况进行跟踪评估。

公司实行全国统一零售吊牌价，全国一级经销商统一批发价。公司商品研发事业部每季对产品进行系列主题定位，各系列根据公司品牌定位、产品定位、竞争品牌的产品价格等因素形成产品价格区间。在此基础上，公司销售及财务部门综合考虑市场需求、经营成本和利润率等因素，制定统一的零售指导价。此外，公司对一级经销商对二级经销商的批发折扣给予指导。综上，公司对产品的价格具有统一的管控措施。

公司通过与经销商签订《品牌经销合同》，对经销商的销售区域、销售任务、营业网点开设及其他权利义务关系进行约定，并在合同中附市场窜货处理协议，对授权销售区域的排他性及违规跨区域销售行为的处理措施进行了约定。公司通过每年与经销商签订《商标使用授权书》对经销商的商标使用及授权进行规范管理。报告期内，发行人区域销售专员在市场巡查和经销商投诉中曾发现过少量产品窜货现象，区域销售专员查明窜货方，责令其限期整改并收回货品，上述情形未对经销渠道管理造成不利影响。

b.发行人对经销商实现终端销售及区域的管控措施及执行情况

为协助经销商实现终端销售，公司制定了《品牌管理制度》、《销售和发货管理制度》等制度，公司品牌运营事业部设有品牌管理中心、销售管理中心、渠道管理中心、商品部负责全国经销渠道的销售及商品数据的分析。对终端门店提供统一的标准化的门店形象策划、员工培训、商品陈列及 400 电话售后服务。

公司通过各区域销售专员的市场巡查、商品数据分析，了解经销商货品的入库、上市、销售及库存情况。协助各区域经销商制定销售方案、推动并监督各区域销售目标的实现，规范各经销商在规定的区域内销售，不得跨区经营。

公司通过信息系统对终端门店进行销售管理，通过信息系统公司能及时掌握终端门店的销售动态、销售趋势及库存情况，分析产品的畅销款、滞销款，有助于经销商在终端门店进行调配货及开展促销活动等。

c. 发行人对假冒伪劣商品的管理措施及执行情况

公司制定了以下对策，有效防范商标和品牌被冒用的风险：

i. 制定和完善《起步股份有限公司商标管理办法》和《起步股份有限公司品牌管理制度》，通过合法、合理的商标注册和管理，运用正确的知识产权战略和策略，加强自我保护，通过提高自身的影响力和辨识度，以防范商标和品牌被冒用。根据国家工商行政管理总局商标局于 2016 年 9 月 28 日出具的“商标驰字（2016）92 号”《国家工商总局商标局关于认定“ABC KIDS 及图”商标为驰名商标的批复》，公司使用在商标注册用商品和服务国际分类第 25 类服装、鞋商品上的“ABC KIDS 及图”注册商标被认定为驰名商标，获得驰名商标跨类别保护；

ii. 公司通过每年与经销商签订《商标使用授权书》对经销商的商标使用及授权进行规范管理。授权书对商标的使用权利义务进行了详细约定：公司授权被授权方在授权区域内经营销售“ABC KIDS”品牌系列产品中使用公司已依法取得的核定使用商品类别为第 25 类的“ABC KIDS”系列商标，但禁止以网络经营（网络拍卖、网络购买等）形式销售或加工生产；允许被授权方在其被授权权限范围内再授权第三方使用授权商标。

iii. 收集市场上冒用公司商标和品牌等不当行为的证据，通过向国家工商行政管理总局商标局对近似商标提出商标异议、无效宣告等方式，加强对公司商标、品牌的保护。仅 2016 年，经公司申请，国家工商行政管理总局商标评审委员会对与公司注册商标近似的商标作出的商标无效宣告裁定达 8 例；

iv.由公司法务部和品牌运营事业部共同负责对市场上出现的商标和品牌冒用行为进行日常巡检、专项排查和监督管理，加强与政府、行政主管部门、行业组织合作，通过展开联合行动，实现从生产源头到流通环节的全面治理。2016年，经公司向南宁市兴宁区工商行政管理和质量技术监督局投诉，该局对冒用公司注册商标的当事人作出了责令停止销售侵权产品、没收未售出侵权产品及罚款的行政处罚；

v.强化对重点网站特别是网络交易平台的监测，通过建立健全与网络交易平台的协作机制以及向网站投诉举报的方式维权，打击互联网领域的侵权行为。公司设有电商专员，并由电商专员每天进行网络巡店，即通过在网络交易平台搜索“ABC”、“ABCKIDS”等关键词对侵权店铺和侵权产品进行检索，一经发现立即向网络交易平台进行反馈，对相关侵权行为进行处理；

vi.通过司法程序，依法对冒用发行人商标和品牌的行为追究法律责任。根据冒用公司商标和品牌之侵权行为的具体情况及其严重程度，公司将采取向国家工商总局商标局申请宣告商标无效，向相关行政主管部门投诉，或者向相关电商平台投诉等不同方式进行处理；对于其中较为严重的侵权行为，公司将通过内部法务部及外聘律师对其提起诉讼，要求其停止侵权并赔偿发行人损失，依法追究其法律责任。

综上，发行人对经销商有相应的价格、窜货等管控机制，对经销商实现终端销售及区域有相应的管控措施，对假冒伪劣商品制定了相应的管理措施，报告期内，以上管理措施和机制实际执行情况良好。

I、过季商品处理

从销售季节上看，发行人产品可分为春款、夏款、秋款和冬款产品，每季产品销售周期约四至五个月，分为新品上市、新品热卖、季末促销、商品下架四个销售阶段。

报告期内，公司主要通过经销模式销售产品，公司经销模式下不存在过季商品。经销模式下不存在过季商品主要是由于：公司各季度召开一次经销商订货会，根据订货会的最终订单决定生产计划，因此通过经销模式销售的产品不存在过季产品。

2015年，发行人开始通过直营模式销售产品。公司直营模式下存在少量过

季商品。针对过季产品，公司在各销售季末对断码、断色或滞销等仍未实现销售的产品并货后进行特卖销售。经过上述处理后仍未销售的产品，统一发回公司的仓库，作为次年新品上市时的促销商品进行客户引流。

发行人经销商直营店未在当季实现销售的货品统一退回经销商总仓，对断色、断码的商品重新并货，齐色齐码后，作为下一年度新品上市引流商品或节假日促销商品。部分经销商非直营店未在当季实现销售的货品可以到经销商仓库按当季采购数量的 15%-20%比例进行调换，补齐断色、断码款的畅销货品，调换滞销款的货品，作为下一年度新品上市时的促销商品进行客户引流。同时，经销商还通过开设一定数量的品牌折扣店，处理过季商品。

(5) 公司的经销网络概况

公司采取经销与直营相结合的销售模式，并以经销为主。截至 2016 年 12 月 31 日，公司的经销网络已覆盖全国 31 个省市自治区，拥有 2,273 家门店。

报告期内，公司经销门店的开关情况如下：

单位：家

项目	2016 年末	2015 年末	2014 年末
期初数量	2,058	1,885	1,536
当期新增数量	451	515	579
其中：经销商直营门店新增数量	133	135	202
经销商非直营门店新增数量	318	380	377
当期关闭数量	236	342	230
其中：经销商直营门店关闭数量	71	117	48
经销商非直营门店关闭数量	165	225	182
净增加门店数量	215	173	349
期末数量	2,273	2,058	1,885

2014 年度-2016 年度，随着公司业务的发展，公司经销商门店数量逐步增长。报告期各期末，经销商净增加门店数量分别为 349 家、173 家和 215 家，占当期期末门店数量的比重分别为 18.51%、8.41%和 9.46%。

2015 年度公司净增加门店数量有所下降，主要系公司为提升一、二线城市终端品牌形象，对门店进行了渠道优化及形象升级，并与万达、大润发等购物中心开展合作，将原有低端百货店向城市综合实体店转型升级，单品类店向鞋服一体化集成店升级，从而导致较多门店关闭。

2016 年度，公司门店开关速度有所放缓，主要系为巩固 2015 年度推广的第

五代终端门店形象，公司侧重提升单店零售运营管理水平。

报告期内，公司各期门店关闭的主要原因如下：

单位：家

主要原因	2016 年度	2015 年度	2014 年度
主动调整	129	185	87
其中：低端百货店向城市综合实体店转型	66	88	24
店铺管理及形象不符合要求	34	55	30
单品类向鞋服一体化集成店升级	29	42	33
被动调整	107	157	143
其中：市政规划调整导致商圈转移	34	34	31
业绩未达预期	17	35	31
租金上涨过快	24	38	29
业主到期不再续租	13	23	28
店主个人原因（转行、迁居等）而终止	18	27	24
市政建设街道改造导致店铺拆迁	1	-	-
合计	236	342	230

2014-2016 年度，公司经销商主动关闭门店数量分别为 87 家、185 家及 129 家，主动关店率¹分别为 4.11%、7.71%及 5.14%，这与公司不断提升品牌形象、优化终端门店的策略相一致；此外，公司经销商因被动原因如市政规划导致商圈转移、客流量减少、业绩未达预期、租金上涨过快等而被动关闭了部分店铺，2014-2016 年度，公司经销商被动关闭门店数量分别为 143 家、157 家及 107 家，公司被动关店率分别为 6.76%、6.54%及 4.26%。报告期内，经销商门店新增、关闭数量较多，具体分析如下：

①从经销商及终端门店开设的合作背景及选取条件分析

报告期内，发行人主要通过经销模式销售自身产品。发行人采用经销模式经营，一方面，有利于发行人充分利用经销商在其经销区域的人员和渠道等资源优势，快速实现品牌在经销区域的市场拓展；另一方面，由于发行人终端门店主要分散在非一线城市，经销模式可以有效的降低发行人的资金、管理压力和销售成本。

报告期内，发行人主要将以下几个方面作为经销商的选取条件：首先，是否具有鞋服行业零售运营管理经验及一定的资金实力；其次，是否具有良好的商业道德和信誉，熟悉本地区市场环境及消费环境；此外，是否具有独立的公司化运

¹ 关店率=当期关闭门店数量/（期初门店数量+当期新增门店数量）

营团队和市场渠道资源，认同公司企业文化和经营理念，接受公司统一的品牌运作和市场管理。

对于终端门店的开设，由于公司产品主要定位于非一线城市，地域分布范围广，而随着近年来城市综合体的快速兴起，城市商圈也在快速发生变化，公司主导推进了万达、大润发等与各区域经销商的战略合作，指导经销商对终端门店的拓展与开发由百货店、街铺独立店转移至城市综合体。同时，公司实施鞋服一体化的发展战略，促进经销商关闭单店盈利能力较低的单品鞋店，开设更多单店盈利能力较高的鞋服综合店。

②从经销商经营情况及合作年限分析

A、报告期主要经销商与公司合作年限较长

报告期经销商合作年限的具体情况如下：

单位：家

持续合作时间	2016年	2015年	2014
3年以上	22	22	23
1至3年	5	5	2
1年内	9	1	3
合计	36	28	28

报告期各期公司新增的经销商较少，公司与经销商的合作年限均较长，其中2016年公司一年以内经销商新增经销商较多，主要是由于公司为进一步提高对区域市场的精细化管理，对上海、广东、福建等部分销售区域进行了拆分。2016年度，发行人新增经销商销售收入为2,567.36万元，占当年主营业务收入比重为2.08%，占比相对较低。

B、长期合作经销商的管理趋于成熟，开关门店占当期开关门店总数的比例相对稳定且呈小幅下降趋势

开关门店是鞋服企业优化自身渠道的重要手段。报告期内，公司经销渠道的开关门店比例与同行业上市公司的平均比例基本持平。其中，由于公司长期合作前十大经销商的管理趋于成熟，其开关门店占当期开关门店总数的比例相对稳定且呈小幅下降趋势。

报告期各期前十大经销商合计为14家，相关经销商多数在报告期期初即与公司合作已逾3年。上述14家经销商在报告期的提货额、新增门店数量、关闭门店数量及占比情况如下：

单位：万元、家

项目	2016年	2015年	2014年
前十大经销商提货额	68,292.76	66,299.75	54,837.59
占经销商提货总额比例	63.79%	66.81%	65.38%
前十大经销商新增门店数量	251	266	364
占当期新增门店数量比例	55.65%	51.65%	62.87%
前十大经销商关闭门店数量	141	216	149
占当期关闭门店数量比例	59.75%	63.16%	64.78%

2014-2016年公司前十大经销商提货额占经销商提货总额的比例分别为65.38%、66.81%、63.79%，占比较为稳定。而当期新增门店数量占比和关闭门店数量占比与提货额占比较为一致，且总体呈下降趋势，上述情况主要是由于随着经销商与公司合作时间的加长，经销商在所授权的区域市场拓展与开发终端门店营业网点的机制也逐渐完善，所以开关店的占比总体上也呈小幅下降趋势。

对于合作年限较短的经销商来说，由于其所授权的区域市场尚处于发展初期，终端门店营业网点的拓展与开发机制有待完善，因而开关店的占比相对较高。

③是否符合行业状况和公司自身经营特点

A、公司终端门店开关店情况符合行业状况

公司和同行业上市公司终端门店的开店率和关店率情况如下：

公司名称	主营业务	2016年		2015年		2014年	
		开店率	关店率	开店率	关店率	开店率	关店率
安奈儿	童装	11.06%	13.47%	12.66%	9.53%	17.56%	8.19%
安正时尚	女装	-	-	26.63%	16.72%	29.08%	14.54%
日播时尚	女装	23.70%	15.17%	22.50%	19.50%	24.88%	24.39%
太平鸟	休闲装	-	-	29.10%	10.02%	19.12%	26.00%
天创时尚	鞋	-	-	-	-	15.93%	11.23%
万里马	鞋	-	-	23.68%	21.71%	28.09%	34.83%
平均值	-	17.38%	14.32%	22.91%	15.50%	22.44%	19.86%
起步股份	儿童鞋服	17.98%	9.41%	21.46%	14.25%	27.38%	10.87%

注1：开店率=当期新增门店数量/(期初门店数量+当期新增门店数量)、关店率=当期关闭门店数量/(期初门店数量+当期新增门店数量)

注2：上表中同行业上市公司的开店率和关店率数据均来源招股书，且为直营门店口径；起步股份的开店率和关店率数据为直营门店和非直营门店合并口径。

报告期内，公司终端门店的开店率分别为27.38%、21.46%和17.98%，关店率分别为10.87%、14.25%和9.41%，公司终端门店关店率和开店率与同行业均值整体差异不大。

B、经销商开关店情况符合公司自身经营特点

公司产品定位于中端产品，主要面向二、三、四线城市，特别是在三、四线城市，具有较高的品牌知名度及市场占有率。截至 2016 年底，发行人终端门店数量为 2,273 家，覆盖 31 个省市自治区，其中省会城市及直辖市终端门店数为 540 家，市县及乡镇门店数为 1,733 家。儿童服饰行业与成人服饰行业相比，门店的营业面积较小，存货采购成本和营运资金投入均相对较少。因此，各级经销商可以及时新设或关闭终端门店，以适应商圈或周边环境的变化，从而经销商开关店的数量较多。但是与同行业上市公司相比，公司的开关店比例与行业平均水平差异不大。

④经销商门店关闭后存货的具体处置情况

经销商直营店或非直营店若考虑关闭，一般会提前一至三个月开始进行商品清仓促销。

经销商的直营店关店后的存货由经销商自行收回，并调配至其他直营店进行后续销售。

经销商的非直营门店，在主动关闭和被动关闭两种情况下存货的处理方式不同：**A、针对经销商主动要求关店的情况：**非直营店客户由于店铺形象、店铺业态不符合经销商市场发展的要求，经销商主动撤消其经销资格而导致门店关闭，则由非直营店客户先进行清仓处理，未能处理的存货，由经销商以一定的折扣回购或由该区域新开拓的非直营店客户承接存货；**B、针对门店被动关闭的情况：**非直营店客户由于自身经营管理不善等原因而导致门店关闭，存货由非直营店客户自行清仓处理，经销商不予以回购。

（6）经销商的销售任务概况

公司经销商销售任务的制定主要由销售部门负责，公司于每年 9-10 月启动下一年度各经销商销售任务的制定工作，于每年 12 月底之前确定各经销商销售任务，并与经销商签订下一年度的销售框架合同。

公司经销商销售任务的制定主要是基于销售部门对下一年度市场行业整体发展预测，结合公司发展目标及经销商本身的经营状况、经营计划等因素共同协商制定，具体而言综合考虑以下因素：首先，次年市场行业发展整体预测和公司发展目标；其次，本年度经销商销售任务整体达成率；再次，次年经销商老店预

期销售增长率和预期新开店规模及销售预测。

报告期各期，经销商的销售任务和实际销售金额如下：

单位：万元

项目	销售任务	实际销售金额	完成率
2016 年度	128,180.00	124,476.57	97.11%
2015 年度	121,200.00	121,507.15	100.25%
2014 年度	99,200.00	98,127.88	98.92%
合计	348,580.00	344,111.60	98.72%

报告期内，公司销售任务的总体完成率为 98.72%，公司各年经销商销售任务的完成率分别为 98.92%、100.25%和 97.11%，报告期内各期，公司经销商销售任务的完成情况较好。

（四）报告期内主要产品的生产销售情况

1、主要产品生产情况

公司采用自主生产和外协生产相结合的生产方式，自主生产产品主要为童鞋，外协生产产品为童装、童鞋、儿童服饰配饰等。此外，公司还对外承接了部分成人鞋品的 OEM 业务，鞋品 OEM 业务主要客户为外贸公司。

（1）报告期内，公司主要产品的生产情况

①2014-2016 年度，各种生产方式下，公司主要生产产品的成本金额及占生产产品总成本比重的具体情况如下：

单位：万元

产品	生产方式	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
童鞋	自产	25,181.68	32.88%	19,678.62	26.68%	22,415.49	34.96%
	OEM	14,930.29	19.49%	17,686.57	23.98%	13,180.37	20.55%
	委托加工		1.97%	5,074.16	6.88%	-	-
	合计	41,622.78	54.34%	42,439.35	57.55%	35,595.86	55.51%
童装	自产	-	-	-	-	-	-
	OEM	26,580.28	34.70%	18,687.73	25.34%	21,125.10	32.94%
	委托加工	-	-	5,928.02	8.04%	-	-
	合计	26,580.28	34.70%	24,615.75	33.38%	21,125.10	32.94%
配饰	自产	-	-	-	-	-	-
	OEM	560.67	0.73%	922.82	1.25%	687.97	1.07%
	委托加工	-	-	-	-	-	-
	合计	560.67	0.73%	922.82	1.25%	687.97	1.07%

鞋品 OEM	自产	1,757.85	2.30%	546.59	0.74%	5,601.75	8.74%
	OEM	6,068.86	7.92%	5,221.89	7.08%	1,114.52	1.74%
	委托加工	-	-	-	-	-	-
	合计	7,826.71	10.22%	5,768.48	7.82%	6,716.27	10.47%
总计	自产	26,939.53	35.17%	20,225.21	27.43%	28,017.24	43.69%
	OEM	48,140.10	62.85%	42,519.01	57.66%	36,107.96	56.31%
	委托加工	1,510.81	1.97%	11,002.18	14.92%	-	-
	合计	76,590.44	100.00%	73,746.40	100.00%	64,125.20	100.00%

注：委托加工成本包括材料及加工费。

②2014-2016 年度各种生产方式下，公司主要生产产品的产量及占生产产品总产量的具体情况如下：

单位：万件、万双

产品	生产方式	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
		产量	占比	产量	占比	产量	占比
童鞋	自产	671.13	34.60%	523.03	28.12%	588.57	35.54%
	OEM	341.56	17.61%	428.38	23.03%	346.87	20.94%
	委托加工	35.81	1.85%	109.7	5.90%	-	-
	合计	1,048.5	54.06%	1,061.11	57.06%	935.44	56.48%
童装	自产	-	-	-	-	-	-
	OEM	630.45	32.51%	484.04	26.03%	450.52	27.20%
	委托加工	-	-	85.97	4.62%	-	-
	合计	630.45	32.51%	570.01	30.65%	450.52	27.20%
配饰	自产	-	-	-	-	-	-
	OEM	48.57	2.50%	73.98	3.98%	91.41	5.52%
	委托加工	-	-	-	-	-	-
	合计	48.57	2.50%	73.98	3.98%	91.41	5.52%
鞋品 OEM	自产	43.78	2.26%	8.88	0.48%	147	8.88%
	OEM	168.18	8.67%	145.81	7.84%	31.73	1.92%
	委托加工	-	-	-	-	-	-
	合计	211.96	10.93%	154.69	8.32%	178.73	10.79%
总计	自产	714.91	36.86%	531.91	28.60%	735.57	44.42%
	OEM	1,188.76	61.29%	1,132.21	60.88%	920.53	55.58%
	委托加工	35.81	1.85%	195.67	10.52%	-	-
	合计	1,939.48	100.00%	1,859.79	100.00%	1656.1	100.00%

报告期内，随着公司业务规模的逐步扩大，公司主要产品生产呈稳定增长趋势。2014-2016 年公司外协生产金额占比分别为 56.31%、72.57%和 64.83%，外协生产产量占比分别为 55.58%、71.40%和 63.14%。2015 年外协生产占比较 2014 年有所上升，主要是由于随着业务规模的扩大，公司需要通过外协生产方式补充

现有产能所致；2016 年外协生产占比较 2015 年有所下降，主要是随着福建生产基地的竣工投产，公司自产比例提高所致。

(2) 报告期内，公司主要产品的平均成本

2014-2016 年度各种生产方式下，公司主要生产产品的平均成本具体情况如下：

单位：元/件、元/双

产品类别	2016 年度			2015 年度			2014 年度		
	自产	OEM	委托加工	自产	OEM	委托加工	自产	OEM	委托加工
童鞋	37.52	43.71	42.19	37.62	41.29	46.25	38.08	38.00	-
童装	-	42.16	-	-	38.61	68.95	-	46.89	-
配饰	-	11.54	-	-	12.47	-	-	7.53	-
鞋品 OEM	40.16	36.09	-	61.55	35.81	-	38.11	35.13	-

注：上表数据根据入库成本统计。

报告期内，公司主要产品的平均成本总体上较为稳定。2015 年委托加工较 OEM 产品平均成本较高，主要原因系委托加工的童鞋产品主要为秋、冬季产品，委托加工的童装产品主要为冬季产品所致。2015 年度 OEM 童装产品较 2014 年度 OEM 童装产品的平均采购成本相对较低，主要是由于当期公司通过委托加工的方式采购了较多平均成本较高的冬季童装产品，从而影响了 OEM 童装产品的平均采购单价。2016 年度 OEM 童装产品较 2014 年度 OEM 童装产品的平均采购成本相对较低，主要是由于：近年来成人服装市场增长放缓，而儿童服装市场发展迅速，随着公司童装业务规模的扩大，对服装产品供应商的议价能力有所增强。

2014 年 OEM 童鞋的平均采购成本相对较低，主要是公司当年 OEM 的平均采购成本较高的冬款儿童皮鞋产品相对较少所致。公司配饰产品包括轮滑鞋、书包、袜子、手表等，报告期内，配饰的平均成本发生较大波动，其主要原因系各年产品结构差异所致。

(3) 外协生产成本的定价合理性

公司上游外协供应行业相对传统，不存在公开的市场价格信息。公司外协生产成本和自产成本的对比情况如下：

①OEM 产品成本的合理性

公司结合自身试制样品所测算出的生产成本评估供应商的报价，供应商报价

一般采用成本加成法，即生产成本加合理利润。公司童鞋 OEM 和童装 OEM 产品采购成本的合理性分析如下：

A、童鞋 OEM 平均成本和自产平均成本的对比情况

报告期内，公司童鞋 OEM 平均成本与自产平均成本的对比如下：

单位：元/双

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
OEM 平均成本	43.71	41.29	38.00
自产平均成本	37.52	37.62	38.08

报告期内，公司不同年度产品设计存在差异，各年度 OEM 和自产的平均成本有所波动，总体而言，公司 OEM 平均成本整体高于自产平均成本，主要是由于 OEM 成本中不仅包括产品的制造成本，还包括 OEM 厂商的其他费用、相关税费及合理利润。2014 年度公司 OEM 平均成本略低于自产平均成本，主要是公司当年 OEM 的冬款儿童皮鞋产品相对较少，而冬款儿童皮鞋产品的平均成本较高。2015 年度，OEM 平均成本与自产平均成本差异较小，主要是由于公司通过委托加工方式生产了较多的秋、冬季产品，通过 OEM 生产的秋、冬季产品占比相对减少，而秋、冬产品平均成本相对较高。

B、童装 OEM 平均成本的合理性

报告期内，公司童装产品全部通过外协的方式生产，同行业可比公司安奈儿亦无自产童装，公司与安奈儿的童装 OEM 平均成本对比如下：

单位：元/件

公司名称	2016 年度	2015 年度	2014 年度
安奈儿	44.47	46.33	48.51
起步股份	42.16	38.61	46.89

报告期内，公司童装产品 OEM 平均成本与同行业可比公司基本一致。2015 年度，公司童装 OEM 单位生产成本较低，主要系当期公司通过委托加工方式采购了部分平均成本较高的冬季童装产品，OEM 中平均成本较高的冬装产品占比相对较少。

②委托加工产品生产成本的定价合理性

A、童鞋委托加工平均成本和自产平均成本的对比情况

公司结合自身试制样品所测算出的直接人工与制造费用之和评估供应商的报价，供应商报价一般采用成本加成法，即直接人工与制造费用加合理利润。

报告期内，公司童鞋的委托加工平均成本与自产平均成本对比如下：

单位：元/双

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
委托加工平均成本	42.19	46.25	-
自产平均成本	37.52	37.62	-

注：委托加工平均成本包括材料及加工费。

报告期内，公司委托加工平均成本高于自产平均成本。其中，2015 年度委托加工成本与自产平均成本之比较高，主要系当期公司以委托加工方式生产了较多平均采购成本较高的秋、冬季产品。

B、童装委托加工平均成本与同行业可比公司的对比情况

公司结合自身试制样品所测算出的加工工时并结合主要工序的单位人工成本评估供应商的报价，供应商报价一般采用成本加成法，即生产成本加合理利润。

报告期内，公司与安奈儿的童装委托加工费及委托加工费占委托加工平均成本的比重如下：

单位：元/件

公司名称	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安奈儿	15.87	43.99%	16.53	45.18%	16.53	42.13%
起步股份	-	-	32.82	47.60%	-	-

2015 年，公司童装类产品委托加工费占委托加工平均成本的比重与安奈儿同期占比相当。公司委托加工费较高，主要是由于当期公司通过委托加工方式生产了较多冬季童装产品，其工序相对复杂耗时，导致委托加工平均成本较高。

综上所述，公司外协生产成本定价合理，公司与外协厂商之间无利益输送的情形。

2、主要产品销售情况

(1) 报告期内，公司主要产品的销售情况

产品类别	2016 年度			2015 年度			2014 年度		
	金额 (万元)	数量 (万件/双)	均价 (元)	金额 (万元)	数量 (万件/双)	均价 (元)	金额 (万元)	数量 (万件/双)	均价 (元)
童鞋	69,302.43	1,125.39	61.58	62,065.36	1,062.62	58.41	51,064.46	923.68	55.28
童装	44,593.51	638.87	69.80	42,096.77	570.53	73.79	31,613.56	461.18	68.55

配饰	873.91	53.34	16.38	1,370.79	76.90	17.83	1,191.97	98.06	12.16
鞋品 OEM	8,605.43	208.91	41.19	6,994.23	170.68	40.98	6,894.05	162.61	42.40
合计	123,375.28	2,026.51	60.88	112,527.16	1,880.73	59.83	90,764.03	1,645.53	55.16

报告期内，公司主要销售产品为童鞋和童装，2014-2016年童鞋销售额占比分别为56.26%、55.16%和56.17%，童装销售额占比分别为34.83%、37.41%和36.14%，童装和童鞋合计销售额占比三年均超过90%，配饰及鞋品OEM收入占比均低于10%。

报告期内，公司销售收入保持良好增长的态势，2015年和2016年销售收入分别较上期同比增长23.98%和9.64%。公司销售额的增长主要来源于童鞋和童装的销售增长，其中童鞋产品在2015年和2016年分别实现21.54%和11.66%的增长率，童装产品在2015年和2016年分别实现33.16%和5.93%的增长率，均呈持续增长趋势。

公司2015年度童装产品的销售价格较2014年度有所上升，主要是随着公司产品知名度的提高，公司产品出厂价格有所提高所致。2016年度童装产品的销售价格较2015年度有所下降，主要是随着公司对供应商的议价能力的增强，公司产品的平均采购成本也有所下降，为增强市场竞争力，公司也因此相应调低了相关产品的出厂价格。

2014-2016年度，公司的童鞋产品销售价格整体呈稳定上升趋势，其主要原因系随着公司业务的扩张，品牌知名度逐步提高，公司议价能力增强。报告期内公司配饰价格波动较大，其主要原因系各年销售产品结构差异所致。

3、报告期向前五名销售客户销售情况

(1) 报告期公司销售情况

报告期内，公司向前五大客户销售情况具体如下：

年度	序号	前五名销售客户	销售内容	数量 (万件/双)	销售金额 (万元)	销售金额 占当期销 售收入的 比例	是否 为关 联方
2016 年度	1	苏州市乐铭贸易有限公司	鞋服配件	150.58	9,769.98	7.92%	否
	2	武汉丽兴源商贸有限公司	鞋服配件	150.66	9,498.43	7.70%	否
	3	郑州天启商贸有限公司	鞋服配件	115.85	7,378.83	5.98%	否

	4	陕西鼎臻儿童用品有限公司	鞋服配件	106.56	6,749.04	5.47%	否
	5	成都市力晟商贸有限公司	鞋服配件	90.32	5,930.46	4.81%	否
	合计		-	613.97	39,326.74	31.88%	-
2015年度	1	武汉丽兴源商贸有限公司	鞋服配件	151.75	9,294.54	8.24%	否
	2	苏州市乐铭贸易有限公司	鞋服配件	136.82	9,113.86	8.08%	否
	3	郑州天启商贸有限公司	鞋服配件	105.78	6,755.27	5.99%	否
	4	泉州起程电子商务有限公司	鞋服配件	116.40	6,688.30	5.93%	否
	5	陕西鼎臻儿童用品有限公司	鞋服配件	99.22	6,560.96	5.82%	否
	合计		-	609.97	38,412.93	34.06%	-
2014年度	1	武汉丽兴源商贸有限公司	鞋服配件	117.52	6,775.75	7.41%	否
	2	郑州天启商贸有限公司	鞋服配件	110.22	6,206.68	6.79%	否
	3	苏州市乐铭贸易有限公司	鞋服配件	102.17	6,053.79	6.62%	否
	4	泉州起程电子商务有限公司	鞋服配件	109.16	5,772.43	6.32%	否
	5	陕西鼎臻儿童用品有限公司	鞋服配件	94.84	5,729.41	6.27%	否
	合计		-	533.91	30,538.06	33.41%	-

注：2015年3月末，公司收回了泉州起程线上渠道的经销权并与泉州起程约定在泉州起程运营的天猫、京东等线上门店的经营主体变更为起步股份之前，公司以泉州起程名义在相关线上门店进行产品销售。2015年度，公司向泉州起程合计销售6,688.30万元，其中，2015年1-3月，公司对泉州起程的销售收入净额为688.53万元，2015年4-12月，公司以泉州起程名义实现的销售收入为5,999.77万元，2016年2月1日和2016年3月10日，泉州起程运营的天猫门店和京东门店的运营主体分别变更为起步股份。

(2) 报告期经销模式销售情况

报告期内，公司经销模式前五大客户销售情况具体如下：

年度	序号	前五名销售客户	销售内容	数量 (万件/双)	销售金额 (万元)	销售金额 占当期销 售收入的 比例	是否 为关 联方
2016年度	1	苏州市乐铭贸易有限公司	鞋服配件	150.58	9,769.98	7.92%	否
	2	武汉丽兴源商贸有限公司	鞋服配件	150.66	9,498.43	7.70%	否
	3	郑州天启商贸有限公司	鞋服配件	115.85	7,378.83	5.98%	否
	4	陕西鼎臻儿童用品有限公司	鞋服配件	106.56	6,749.04	5.47%	否
	5	成都市力晟商贸有限公司	鞋服配件	90.32	5,930.46	4.81%	否
	合计		-	613.97	39,326.74	31.88%	-
2015年度	1	武汉丽兴源商贸有限公司	鞋服配件	151.75	9,294.54	8.24%	否
	2	苏州市乐铭贸易有限公司	鞋服配件	136.82	9,113.86	8.08%	否

	3	郑州天启商贸有限公司	鞋服配件	105.78	6,755.27	5.99%	否
	4	泉州起程电子商务有限公司	鞋服配件	116.40	6,688.30	5.93%	否
	5	陕西鼎臻儿童用品有限公司	鞋服配件	99.22	6,560.96	5.82%	否
	合计		-	609.97	38,412.93	34.06%	-
2014 年度	1	武汉丽兴源商贸有限公司	鞋服配件	117.52	6,775.75	7.41%	否
	2	郑州天启商贸有限公司	鞋服配件	110.22	6,206.68	6.79%	否
	3	苏州市乐铭贸易有限公司	鞋服配件	102.17	6,053.79	6.62%	否
	4	泉州起程电子商务有限公司	鞋服配件	109.16	5,772.43	6.32%	否
	5	陕西鼎臻儿童用品有限公司	鞋服配件	94.84	5,729.41	6.27%	否
	合计		-	533.91	30,538.06	33.41%	-

(3) 报告期直营模式销售情况

报告期内，公司直营模式前五大客户销售情况具体如下：

年度	序号	前五名销售客户	销售内容	数量 (双)	销售金额 (万元)	销售金额占 当期销售收 入的比例	是否 为关 联方
2016 年度	1	客户 1	运动鞋	79.00	0.89	0.00072%	否
	2	客户 2	运动鞋	44.00	0.33	0.00027%	否
	3	客户 3	运动鞋	25.00	0.19	0.00016%	否
	4	客户 4	运动鞋	25.00	0.18	0.00015%	否
	5	客户 5	运动鞋	11.00	0.17	0.00014%	否
	合计		-	184.00	1.77	0.00144%	-
2015 年度	1	客户 1	运动鞋	32.00	0.26	0.00023%	否
	2	客户 2	运动鞋	20.00	0.20	0.00018%	否
	3	客户 3	运动鞋	20.00	0.20	0.00018%	否
	4	客户 4	运动鞋	20.00	0.19	0.00017%	否
	5	客户 5	运动鞋	20.00	0.18	0.00016%	否
	合计		-	112.00	1.03	0.00092%	-

注：公司直营模式的前五名销售客户主要为线上零售消费者，考虑客户隐私，未直接披露客户名称。

报告期内，公司的主要经销商较为稳定，前五大经销商变动较小，公司与主要经销商持续签订各年度品牌经销合同，主要经销商续约情况良好。2014-2016年发行人前五大经销商的销售比例均未超过销售收入的 10%，公司不存在对单个经销商存在重大依赖的情况，公司不存在无法续约而对持续经营能力产生影响的

情况。

报告期内公司不存在向单个客户的销售比例超过销售收入 50%的情况。

报告期内，公司及其董事、监事、高级管理人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东在公司前五名销售客户及其他经销商客户中均不拥有任何权益；公司的经销商及其实际控制人和公司、公司的董事、监事、高级管理人员及其亲属不存在任何关联关系。

（五）发行人主要原材料和能源采购及其供应情况

1、报告期内主要原材料采购情况

公司生产方式为自主生产和外协生产，按公司生产方式，对外采购主要为原材料和产成品，其中自主生产和委托加工所需的原材料主要包括底料、面料、包装和辅料等，成品采购主要包括童鞋、童装和配饰等。公司上游原材料及外协供应行业相对传统，不存在公开的市场价格信息。但是公司的皮鞋和运动鞋生产基地分别位于温州和泉州周边，其中，温州为国内知名的皮鞋产地，泉州为国内知名的运动鞋产地，上述地区经过长期的发展已经形成了良好的产业集群效应，产业配套完善，市场竞争充分，公司可以便捷的在当地以公允的价格采购生产材料、OEM 及委托加工服务。

（1）报告期内，公司原材料的采购情况

①报告期内，公司用于自主生产的原材料采购情况

单位：万元

原材料种类	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
底料	5,992.79	37.40%	4,015.88	36.46%	6,794.86	33.15%
面料	5,872.25	36.65%	3,987.68	36.21%	8,340.04	40.69%
包装	1,456.84	9.09%	1,148.35	10.43%	1,974.61	9.63%
辅料	2,701.04	16.86%	1,861.70	16.90%	3,384.87	16.52%
材料合计	16,022.92	100.00%	11,013.61	100.00%	20,494.38	100.00%

底料用于制作鞋子与地面接触的部位，在鞋子生产中最后成型环节使用，主要包括鞋底和中底等材料；面料用于制作鞋子的上面部位，是由多种不同材料组合而成的综合体，在鞋子生产中间环节使用，主要包括真皮、人造皮、反绒皮、

超纤和布料等；包装指鞋子成型后用于打包装箱的材料，在出货前的最后环节使用，主要包括鞋盒、包装和吊牌等；辅料是鞋子上面部位的装饰材料，主要包括五金饰扣、饰花和拉链等。

②报告期内，公司委托加工生产方式下原材料采购情况

单位：万元

原材料种类	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占原材料采购比例	金额	占原材料采购比例	金额	占原材料采购比例
童装原材料	-	-	2,973.27	17.62%	-	-
童鞋原材料	374.23	2.28%	2,887.19	17.11%	805.62	3.78%
合计	374.23	2.28%	5,860.46	34.73%	805.62	3.78%

(2) 报告期内，公司原材料采购均价

单位：元

主要原材料种类	2016 年度		2015 年度		2014 年度
	单价	增减	单价	增减	单价
底料（元/双）	8.14	10.60%	7.36	-2.55%	7.55
面料（元/米）	32.67	-0.65%	32.88	15.31%	28.52
包装（元/个）	1.11	6.47%	1.04	-16.32%	1.24
辅料（元/个）	0.46	-3.14%	0.47	-0.85%	0.47

由于公司原材料品种较多，且度量单位包括米、尺、双、个、条、公斤等，难以统一，因此底料以大底为代表材料，面料以 PU（以米计量）为代表材料，包装以鞋盒为代表材料，辅料以五金饰扣为代表材料来反映价格趋势。报告期内，大底合计占原材料采购金额比重为 35.09%；PU 占原材料采购金额比重为 17.71%；鞋盒占原材料采购金额比重为 4.94%；由于辅料种类繁多，五金配饰占原材料采购金额比重不到 1%。

(3) 报告期内，公司产成品的采购情况

公司产成品采购情况详见本节之“四、发行人的主营业务情况”之“（四）报告期内主要产品的生产销售情况”之“1、主要产品生产情况”之“（1）报告期内，公司主要产品的生产情况”之“②报告期内，公司外协生产产品的生产情况”。

(4) 报告期内，公司委托加工费情况

委托加工产品种类	2016 年度			2015 年度		
	金额（万元）	数量（万件/	均价（元）	金额（万元）	数量（万件/	均价（元）

		万双)			万双)	
童鞋	648.02	35.81	18.10	2,015.36	109.7	18.37
童装	-	-	-	2,821.65	85.97	32.82

注：2014年度公司未通过委托加工方式生产产品。

(5) 报告期内，公司主要原材料及能源占自主生产成本比重

自主生产耗用的主要原材料类别	2016 年度		2015 年度		2014 年度
	占比	增减 (百分点)	占比	增减 (百分点)	占比
底料	21.67%	0.38	21.29%	2.65	18.64%
面料	19.10%	-3.51	22.61%	-10.15	32.76%
辅料	8.96%	-1.65	10.61%	0.30	10.30%
包装	5.25%	-0.86	6.11%	-1.04	7.15%
能源 (水和电)	1.30%	0.13	1.17%	-0.17	1.34%
合计	56.29%	-5.50	61.79%	-8.41	70.20%

报告期内，公司自主生产的生产成本主要由底料、面料、辅料、包装和能源组成，2014-2016年以上原材料合计占自主生产的生产成本比重呈下降趋势，主要是由于福建起步新厂区建成导致制造费用有所增加；此外，受当期产品的品类结构、设计影响，各主要原材料的占比会有所变动。

(6) 报告期内主要材料和能源价格变动对生产经营的影响

报告期内，公司各类原材料、能源采购成本变动对原材料采购成本及自产成本的敏感性分析如下：

项目		2016 年度	2015 年度	2014 年度
底料	采购成本（万元）	5,992.79	4,015.88	6,794.86
	原材料采购成本（万元）	16,022.92	11,013.61	20,494.38
	采购成本上升 10%对原材料采购成本的影响	3.74%	3.65%	3.32%
	采购成本上升 10%对自产成本的影响	2.15%	2.00%	2.34%
	采购成本下降 10%对原材料采购成本的影响	-3.74%	-3.65%	-3.32%
	采购成本下降 10%对自产成本的影响	-2.15%	-2.00%	-2.34%
面料	采购成本（万元）	5,872.25	3,987.68	8,340.04
	原材料采购成本（万元）	16,022.92	11,013.61	20,494.38
	采购成本上升 10%对原材料采购成本的影响	3.66%	3.62%	4.07%
	采购成本上升 10%对自产成本的影响	2.10%	1.99%	2.87%
	采购成本下降 10%对原材料采购成本的影响	-3.66%	-3.62%	-4.07%
	采购成本下降 10%对自产成本的影响	-2.10%	-1.99%	-2.87%
包装	采购成本（万元）	1,456.84	1,148.35	1,974.61
	原材料采购成本（万元）	16,022.92	11,013.61	20,494.38

	采购成本上升 10%对原材料采购成本的影响	0.91%	1.04%	0.96%
	采购成本上升 10%对自产成本的影响	0.52%	0.57%	0.68%
	采购成本下降 10%对原材料采购成本的影响	-0.91%	-1.04%	-0.96%
	采购成本下降 10%对自产成本的影响	-0.52%	-0.57%	-0.68%
辅料	采购成本（万元）	2,701.04	1,861.70	3,384.87
	原材料采购成本（万元）	16,022.92	11,013.61	20,494.38
	采购成本上升 10%对原材料采购成本的影响	1.69%	1.69%	1.65%
	采购成本上升 10%对自产成本的影响	0.97%	0.93%	1.16%
	采购成本下降 10%对原材料采购成本的影响	-1.69%	-1.69%	-1.65%
	采购成本下降 10%对自产成本的影响	-0.97%	-0.93%	-1.16%
水	采购成本（万元）	23.80	28.40	51.43
	能源采购成本（万元）	517.82	417.87	591.1
	采购成本上升 10%对能源采购成本的影响	0.46%	0.68%	0.87%
	采购成本上升 10%对自产成本的影响	0.01%	0.01%	0.02%
	采购成本下降 10%对能源采购成本的影响	-0.46%	-0.68%	-0.87%
	采购成本下降 10%对自产成本的影响	-0.01%	-0.01%	-0.02%
电	采购成本（万元）	494.02	389.47	539.67
	能源采购成本（万元）	517.82	417.87	591.1
	采购成本上升 10%对能源采购成本的影响	9.54%	9.32%	9.13%
	采购成本上升 10%对自产成本的影响	0.18%	0.19%	0.19%
	采购成本下降 10%对能源采购成本的影响	-9.54%	-9.32%	-9.13%
	采购成本下降 10%对自产成本的影响	-0.18%	-0.19%	-0.19%

如上表所示，公司原材料和能源价格稳定，原材料和能源价格的变动对公司的生产经营影响相对较小。

2、报告期内主要能源采购情况

公司所采购的能源主要为水和电，报告期内能源采购情况如下表：

项目	2016 年度			2015 年度			2014 年度		
	金额 (万元)	数量 (万吨/万 度)	均价 (元)	金额 (万元)	数量 (万吨/万 度)	均价 (元)	金额 (万元)	数量 (万吨/万 度)	均价 (元)
水	23.80	9.90	2.40	28.40	9.98	2.85	51.43	23.37	2.20
电	494.02	652.36	0.76	389.47	439.91	0.89	539.67	606.43	0.89

3、报告期内前五大供应商主要采购情况

(1) 报告期内，公司前五大供应商采购情况

单位：万元

年度	序号	前五名供应商名称	采购额	占当期采购总额比例	是否为关联方
2016年度	1	青田杰邦鞋服有限公司	6,015.51	9.23%	否
	2	泉州市爱贝丽儿童用品有限公司	3,985.39	6.11%	否
	3	福建省南安市锦绣服饰有限公司	3,737.07	5.73%	否
	4	温州市鹏星源鞋业有限公司	2,822.14	4.33%	否
	5	贵人路（厦门）服饰有限公司	2,344.00	3.60%	否
	合计			18,904.11	29.00%
2015年度	1	泉州市依贝卡儿童用品有限公司	7,335.53	11.42%	否
	2	青田杰邦鞋服有限公司	5,488.04	8.54%	否
	3	泉州市爱贝丽儿童用品有限公司	4,032.91	6.28%	否
	4	温州市鹏星源鞋业有限公司	2,512.24	3.91%	否
	5	阜阳万利制衣有限公司	1,799.85	2.80%	否
	合计			21,168.57	32.95%
2014年度	1	泉州市依贝卡儿童用品有限公司	8,101.68	14.11%	否
	2	泉州市爱贝丽儿童用品有限公司	4,027.77	7.02%	否
	3	福建省南安市锦绣服饰有限公司	2,310.61	4.02%	否
	4	石狮飞达服装有限公司	1,656.64	2.89%	否
	5	亚泰制革有限公司	1,488.25	2.59%	否
	合计			17,585.00	30.63%

(2) 报告期内原材料前五大供应商采购情况

年度	序号	前五名原材料供应商名称	采购内容	数量 (万双、万公斤)	金额 (万元)	占当期原材料采购总额比例	是否为关联方
2016年度	1	福建源益鞋材有限公司	鞋底	146.17	1,568.71	9.57%	否
	2	鸿昌（福建）鞋材有限公司	鞋底	150.34	1,297.02	7.91%	否
	3	安徽安利材料科技股份有限公司	面料	-	1,281.82	7.82%	否
	4	福建鸿发鞋业有限公司	鞋底	78.00	604.03	3.68%	否
	5	晋江市亿佳制鞋辅料有限公司	辅料	-	559.19	3.41%	否
	合计			-	-	5,310.77	32.39%
2015年度	1	福建源益鞋材有限公司	鞋底	128.14	1,149.36	6.81%	否
	2	鸿昌（福建）鞋材有限公司	鞋底	113.72	964.66	5.72%	否
	3	安徽安利材料科技股份有限公司	面料	-	930.32	5.51%	否
	4	龙海市胜达羽绒制品有限公司	鸭绒	2.95	548.49	3.25%	否

	5	绮泰（泉州）鞋材有限公司	鞋底	66.95	538.48	3.19%	否
	合计		-	-	4,131.32	24.48%	-
2014 年度	1	亚泰制革有限公司	面料	-	1,488.25	6.99%	否
	2	合肥冠联皮革有限公司	面料	-	916.01	4.30%	否
	3	鸿昌（福建）鞋材有限公司	鞋底	88.50	797.42	3.74%	否
	4	泉州万华世旺超纤有限责任公司	面料	-	598.57	2.81%	否
	5	项城市丁集景泰革制品厂	面料	-	580.32	2.72%	否
	合计		-	-	4,380.56	20.57%	-

注：面料的采购种类较多，数量单位有万平方英尺、万米等，由于单位较难统一，采购数量未予披露。

报告期内原材料前五大供应商的基本情况如下：

①福建源益鞋材有限公司

福建源益鞋材有限公司成立于 2002 年 01 月 18 日，法定代表人为丁昭蓉，经营范围为“生产：鞋底、鞋底半成品、塑料粒料、EVA 塑料制品（以上均不含危险化学品）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。”该公司为自然人独资的有限责任公司，自然人股东为丁昭蓉。

②鸿昌（福建）鞋材有限公司

鸿昌（福建）鞋材有限公司成立于 2004 年 06 月 15 日，法定代表人为陈荣宗，经营范围为“鞋底制造；制鞋辅料（鞋模具）加工及制造。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）”。该公司为自然人投资的有限责任公司，两名自然人股东分别为陈荣宗、赖金练。

③安徽安利材料科技股份有限公司

安徽安利材料科技股份有限公司成立于 2006 年 07 月 06 日，法定代表人为姚和平，经营范围为“生产和销售各类中高档人造革、合成革及原料（树脂、溶剂、色料、基布等），以及其他高分子复合材料。”该公司为深圳证券交易所上市公司，股票代码为 SZ.300218。

④福建鸿发鞋业有限公司

福建鸿发鞋业有限公司成立于 2008 年 06 月 13 日，法定代表人为庄雪芬，经营范围为“运动鞋、鞋材制造。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）”。该公司为自然人独资的有限责任公司，自然人股东为庄雪芬。

⑤晋江市亿佳制鞋辅料有限公司

晋江市亿佳制鞋辅料有限公司成立于 2011 年 4 月 21 日，法定代表人为陈伟忠，经营范围为“制造：制鞋辅料（海棉复合、注塑、面衬、港宝）、服装辅料（电脑绣花）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。该公司为自然人独资的有限责任公司，自然人股东为陈伟忠。

⑥龙海市胜达羽绒制品有限公司

龙海市胜达羽绒制品有限公司成立于 2000 年 09 月 07 日，法定代表人为许海溪，经营范围“羽绒制品加工；鸭毛收购、销售；预硫胶轮胎翻新、旧轮胎收购；汽车轮胎批发、零售。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）”。该公司为自然人投资的有限责任公司，两名自然人股东分别为许海山、许海溪。

⑦绮泰（泉州）鞋材有限公司

绮泰（泉州）鞋材有限公司成立于 2010 年 04 月 26 日，法定代表人为林劝清，经营范围为“生产：EVA 鞋底、TPR 鞋底、面衬（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）”。该公司为自然人独资的有限责任公司，自然人股东为林劝清。

⑧亚泰制革有限公司

亚泰制革有限公司成立于 1999 年 12 月 14 日，法定代表人为郑金林，经营范围为“皮革、移膜革加工、销售”。该公司为中外合资的有限责任公司，公司自然人股东为杨琍娜、郑金林、郑重，法人股东为国华企业有限公司（英属维尔京群岛）。

⑨合肥冠联皮革有限公司

合肥冠联皮革有限公司成立于 2013 年 10 月 15 日，法定代表人为林传华，经营范围为“皮革、服装鞋帽、日用百货的销售；商务信息咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。该公司为自然人投资的有限责任公司，两名自然人股东分别为林力、林传华。

⑩泉州万华世旺超纤有限责任公司

泉州万华世旺超纤有限责任公司成立于 2005 年 06 月 30 日，法定代表人为曹培利，经营范围为“超细纤维合成革、聚氨酯合成革及其它聚氨酯革、制革用

聚氨酯树脂及助剂的开发、生产、销售；吸波及伪装材料、制品、蓬盖及帐篷材料的研发、销售（以上项目不含危险化学品）；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。该公司为法人投资的有限责任公司，公司股东为烟台万华超纤股份有限公司。

①项城市丁集景泰革制品厂

项城市丁集景泰革制品厂成立于2010年01月12日，该企业为个人独资企业，投资人为王汝毅，经营范围“皮革制品、皮鞋生产销售；皮毛购销；农产品收购。（涉及前置许可的生产经营项目除外）”。该公司已于2017年01月12日注销。

（3）报告期内前五大外协供应商主要采购情况

2014-2016年，公司前五大外协供应商的具体采购情况如下：

2016 年度					
序号	供应商名称	外协环节	外协内容	金额 (万元)	数量 (万件/双)
1	青田杰邦鞋服有限公司	OEM	鞋品 OEM	6,015.51	165.12
2	泉州市爱贝丽儿童用品有限公司	OEM	服装	3,985.39	79.21
3	福建省南安市锦绣服饰有限公司	OEM	服装	3,737.07	90.36
4	温州市鹏星源鞋业有限公司	OEM	皮鞋	2,822.14	60.92
5	贵人路（厦门）服饰有限公司	OEM	服装	2,344.00	34.41
2015 年度					
序号	供应商名称	外协环节	外协内容	金额 (万元)	数量 (万件/双)
1	泉州市依贝卡儿童用品有限公司	委外加工、 OEM	运动鞋	7,335.53	200.79
2	青田杰邦鞋服有限公司	OEM	鞋品 OEM	5,488.04	157.03
3	泉州市爱贝丽儿童用品有限公司	委外加工、 OEM	服装	4,032.91	89.50
4	温州市鹏星源鞋业有限公司	OEM	皮鞋	2,512.24	55.22
5	阜阳万利制衣有限公司	OEM	服装	1,799.85	41.13
2014 年度					
序号	供应商名称	外协环节	外协内容	金额 (万元)	数量 (万件/双)
1	泉州市依贝卡儿童用品有限公司	OEM	运动鞋	8,101.68	206.59
2	泉州市爱贝丽儿童用品有限公司	OEM	服装	4,027.77	85.01

3	福建省南安市锦绣服饰有限公司	OEM	服装	2,310.61	54.40
4	石狮飞达服装有限公司	OEM	服装	1,656.64	25.55
5	泉州凯浪服饰有限公司	OEM	服装	1,437.15	30.99

2014-2016年，公司前五大外协企业采购金额占全部外协采购金额的比例分别为48.56%、44.70%和38.75%，上述外协企业与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方之间不存在关联关系。报告期内，发行人不存在关联方代为支付成本、费用及其他利益输送的情形。

(4) 报告期内产成品前五大供应商主要采购情况

年度	序号	前五名产成品供应商名称	采购内容	数量 (万双/万件)	金额 (万元)	占当期产成品采购总额比例	是否为关联方
2016年度	1	青田杰邦鞋服有限公司	鞋品 OEM	165.12	6,015.51	12.50%	否
	2	泉州市爱贝丽儿童用品有限公司	服装	79.21	3,985.39	8.28%	否
	3	福建省南安市锦绣服饰有限公司	服装	90.36	3,737.07	7.76%	否
	4	温州市鹏星源鞋业有限公司	皮鞋	60.92	2,822.14	5.86%	否
	5	贵人路(厦门)服饰有限公司	服装	34.41	2,344.00	4.87%	否
			合计	-	430.02	18,904.11	39.27%
2015年度	1	泉州市依贝卡儿童用品有限公司	运动鞋	149.98	6,344.06	14.92%	否
	2	青田杰邦鞋服有限公司	鞋品 OEM	157.03	5,488.04	12.91%	否
	3	泉州市爱贝丽儿童用品有限公司	服装	71.04	3,177.03	7.47%	否
	4	温州市鹏星源鞋业有限公司	皮鞋	55.22	2,512.24	5.91%	否
	5	阜阳万利制衣有限公司	服装	41.13	1,799.85	4.23%	否
			合计	-	474.40	19,321.22	45.44%
2014年度	1	泉州市依贝卡儿童用品有限公司	运动鞋	206.59	8,101.68	22.44%	否
	2	泉州市爱贝丽儿童用品有限公司	服装	85.01	4,027.77	11.15%	否
	3	福建省南安市锦绣服饰有限公司	服装	54.40	2,310.61	6.40%	否
	4	石狮飞达服装有限公司	服装	25.55	1,656.64	4.59%	否
	5	泉州凯浪服饰有限公司	服装	30.99	1,437.15	3.98%	否
			合计	-	402.54	17,533.85	48.56%

报告期内产成品前五大供应商的基本情况如下：

①青田杰邦鞋服有限公司

青田杰邦鞋服有限公司成立于 2010 年 04 月 01 日，法定代表人为章冬友，经营范围为“服装、鞋帽、皮革制品、箱包设计、制造、销售”。该公司为自然人投资或控股的有限责任公司，三名自然人股东分别为苏若、章冬友、刘琴燕。

②泉州市爱贝丽儿童用品有限公司

泉州市爱贝丽儿童用品有限公司成立于 2010 年 12 月 27 日，法定代表人为黄美萍，经营范围为“设计、生产、销售：儿童用品、儿童服装、儿童饰品、服装面料及辅料、服饰配件、鞋、帽、围巾、手套、袜子、腰带、包袋、箱包、玩具、线、绣花、印花、胶带、五金制品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。该公司为自然人独资的有限责任公司，公司股东为黄美萍。

③福建省南安市锦绣服饰有限公司

福建省南安市锦绣服饰有限公司成立于 2001 年 12 月 24 日，法定代表人为庄鸿忠，经营范围为“加工织造针织服装、包袋。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）”。该公司为自然人投资或控股的有限责任公司，两名自然人股东为庄清敏、庄鸿忠。

④温州市鹏星源鞋业有限公司

温州市鹏星源鞋业有限公司成立于 2014 年 07 月 21 日，法定代表人为蔡维苗，经营范围为“制造、加工、销售鞋”。该公司为自然人投资或控股的有限责任公司，六名自然人股东为蔡柄艳、林强量、陈国松、蔡维苗、徐锡华、唐国强。

⑤贵人路（厦门）服饰有限公司

贵人路（厦门）服饰有限公司成立于 2008 年 05 月 23 日，法定代表人为卢文辉，经营范围为“生产、加工、销售：服装、鞋帽、包袋、纺织品、旅游休闲用品；批发、零售：布料、服装辅料；自营和代理各类商品和技术的进出口（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外”。该公司为自然人独资的有限责任公司，股东为卢文辉。

⑥泉州市依贝卡儿童用品有限公司

泉州市依贝卡儿童用品有限公司成立于 2012 年 02 月 14 日，法定代表人为徐建勋，经营范围为“生产及销售：鞋、帽、服装、书包、袜子、文具。（以上

经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）”。该公司为自然人投资的有限责任公司，两名自然人股东为蔡丽丹、徐建勋。

⑦ 阜阳万利制衣有限公司

阜阳万利制衣有限公司成立于 2011 年 07 月 20 日，法定代表人为梁慰军，经营范围为“服装的加工销售。（法律、法规、国务院规定须行政许可的，凭有效许可经营）”。该公司为台港澳法人独资的有限责任公司，公司股东为万利制衣有限公司。

⑧ 石狮飞达服装有限公司

石狮飞达服装有限公司成立于 2002 年 03 月 28 日，法定代表人为蔡水贫，经营范围为“生产服装（产品出口不含配额许可证管理品种）（产品 100% 外销）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。该公司为台港澳法人独资的有限责任公司，公司股东为香港飞达服饰贸易集团有限公司。

⑨ 泉州凯浪服饰有限公司

泉州凯浪服饰有限公司成立于 2005 年 12 月 06 日，法定代表人为陈维新，经营范围为“生产服装。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）”。该公司为自然人投资的有限责任公司，两名自然人股东为蔡经锋、陈维新。

（5）报告期内委托加工前五大供应商主要情况

年度	序号	委托加工前五名供应商名称	采购内容	数量 (万双/ 万件)	加工费 (万元)	占当期委托加工费 总额比例	是否 为关 联方
2016 年度	1	泉州比逊河鞋业有限公司	运动鞋 加工	16.18	347.35	53.60%	否
	2	福建石狮市超然鞋服有限公司	运动鞋 加工	13.00	175.73	27.12%	否
	3	晋江市安美鞋业有限公司	运动鞋 加工	6.55	123.55	19.07%	否
	4	泉州市依贝卡儿童用品有限公司	运动鞋 加工	0.08	1.4	0.22%	否
	5	-	-	-	-	-	-
	合计			-	35.81	648.03	100.00%
2015 年度	1	泉州市依贝卡儿童用品有限公司	运动鞋 加工	50.81	991.47	20.50%	否
	2	泉州市爱贝丽儿童用品有限	服装	18.47	855.88	17.69%	否

	公司	加工				
3	雪朗卡（福建）服饰织造有限公司	服装加工	13.47	675.83	13.97%	否
4	漳州市达华制衣有限公司	服装加工	11.63	572.65	11.84%	否
5	山东省兴业发展有限公司	服装加工	28.21	346.15	7.16%	否
合计		-	122.59	3,441.99	71.16%	-

报告期内委托加工前五大供应商的基本情况如下：

①泉州比逊河鞋业有限公司

泉州比逊河鞋业有限公司成立于 2015 年 11 月 04 日，法定代表人为陈伟忠，经营范围为“制造销售：鞋、服装、帽、袜子、箱包、针纺织品、日用百货、文具用品、工艺品、办公设备；网上销售：制鞋辅料（高频印花）、鞋底、鞋材；自营和代理各类商品和技术的进出口（但涉及前置许可国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。该公司为自然人投资的有限责任公司，两名自然人股东为陈伟忠、林燕萍。

②福建石狮市超然鞋服有限公司

福建石狮市超然鞋服有限公司成立于 2007 年 06 月 06 日，法定代表人为蔡海洪，经营范围为“鞋服材料、鞋服商标加工制造；丝印加工；生产鞋（不含苯胶制鞋）、服装；鞋服材料、鞋、服装生产技术的研发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。该公司为自然人独资的有限责任公司，股东为蔡海洪。

③晋江市安美鞋业有限公司

晋江市安美鞋业有限公司成立于 2013 年 04 月 07 日，法定代表人为朱清源，经营范围为“制造：鞋、服装。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）”。该公司为自然人投资的有限责任公司，两名自然人股东为朱丽琳、朱清源。

④泉州市依贝卡儿童用品有限公司

关于泉州市依贝卡儿童用品有限公司的基本情况，请参见本招股说明书“第六章 业务与技术”之“四、发行人的主营业务情况”之“（五）发行人主要原材料和能源采购及其供应情况”之“3、报告期内前五大供应商主要采购情况”之“（3）

报告期内产成品前五大供应商主要采购情况”之“⑥泉州市依贝卡儿童用品有限公司”。

⑤泉州市爱贝丽儿童用品有限公司

关于泉州市爱贝丽儿童用品有限公司的基本情况，请参见本招股说明书“第六章 业务与技术”之“四、发行人的主营业务情况”之“（五）发行人主要原材料和能源采购及其供应情况”之“3、报告期内前五大供应商主要采购情况”之“（3）报告期内产成品前五大供应商主要采购情况”之“②泉州市爱贝丽儿童用品有限公司”。

⑥雪朗卡（福建）服饰织造有限公司

雪朗卡（福建）服饰织造有限公司成立于 2013 年 01 月 24 日，法定代表人为张泳杰，经营范围为“服装、针织布加工制造。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）”。该公司为自然人投资的有限责任公司，两名自然人股东为张泳前、张泳杰。

⑦漳州市达华制衣有限公司

漳州市达华制衣有限公司成立于 1997 年 08 月 01 日，法定代表人为杨光华，经营范围为“服装制造；经营本企业自产产品及技术的出口业务，经营本企业生产所需的原辅材料、机械设备、零配件及技术的进口业务，经营进料加工和“三来一补”业务（涉及前置许可审批项目、国家限制经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）”。该公司为自然人投资的有限责任公司，两名自然人股东为杨光华、陈阿小。

⑧山东省兴业发展有限公司

山东省兴业发展有限公司成立于 1994 年 09 月 28 日，法定代表人为薛彦强，经营范围为“服装服饰、针纺织品、箱包鞋帽、床上用品、羽绒制品、皮革制品、工艺品、纸制品、文化办公用品、电子元器件的加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。该公司为法人独资的有限责任公司，公司股东为山东省齐鲁新航集团有限责任公司。

报告期内公司不存在向单个供应商的采购比例超过年度采购总额的 50%的情况。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员、主要关联方、持有公司 5%以上股份的股东，在公司的主要供应商中均不拥有任何权益，也不存在任何关联关系。

（六）发行人的环保和安全生产情况

1、环境保护情况

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为皮革、毛皮、羽毛及其制品和制鞋业（C19），不属于重污染行业。公司注重环境保护，在生产上严格遵守国家有关环境保护的法律和法规。

童装方面，公司采用外协生产模式，不存在废气、废水和废渣的排放。童鞋方面，公司按照 GB/T 24001-2004/ISO 14001:2004 标准对童鞋的设计、生产和服务进行相关的环境管理，取得由北京中经科环质量认证有限公司颁发的《环境管理体系认证证书》（注册号：04414E10103R0M），确保环境管理体系符合相关专业要求。公司及其子公司福建起步设有生产基地，各生产地址在报告期内的建设项目均符合国家产业政策、城市总体规划及土地利用的相关要求。

其中，公司现生产地址位于青田县油竹新区侨乡工业园区赤岩 3 号，已按规定办理了环保手续，并于 2016 年 12 月 27 日取得由青田县环境保护局下发的《浙江省排污许可证》（编号：浙 KD2016B0107），有效期限自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日。公司现生产地址投产前，在 2012 年 9 月吸收合并浙江天豪后的原浙江天豪生产地址进行童鞋生产，浙江天豪的生产地址已办理相应的环保手续。

福建起步现生产地址位于泉州市惠安县城南工业区东拓新区（涂寨），已按规定办理了环保手续，并于 2016 年 3 月 28 日取得由惠安县环境保护局下发的《福建省排污许可证》（编号：350521-2016-0084）；福建起步原生产地址位于泉州经济技术开发区清濛科技工业区智泰路 73 号，设立时未及时办理环境影响评估、审批以及未办理环保验收，其环评手续的办理存在瑕疵。

就上述生产地址未于设立时及时办理环境影响评估、审批以及未办理环保验收的问题，泉州经济技术开发区管理委员会环境保护局已于 2016 年 4 月就福建起步提交的《关于福建起步儿童用品有限公司（原生产厂址）环保问题的说明》

进行了书面确认：福建起步因工作人员疏忽，于 2010 年设立时未及时办理环境影响评估及申请；因租用的生产车间排气筒高度无法达到环境影响验收的要求，而福建起步作为承租方未经出租方同意无权整改，故一直未进行环境影响验收。鉴于福建起步设立至 2015 年 12 月期间，已按环境保护局环境影响审查批复相关要求要求进行生产和经营，并积极配合环境监察单位的历次检查，除上述问题外，其他环境保护措施均已按要求建成或落实。为彻底解决环保审批事宜，其于 2016 年 1 月起逐步搬迁生产地址至泉州市惠安县城南工业区东拓新区，按当地环保要求自建厂房并进行了环境保护验收。对于其曾经存在未按泉州市环境保护局要求及时上报环境影响报告表及未取得环保验收的情形，因生产期间未给当地及周边环境构成实质性影响，不属于重大违反环境保护法律法规的情形，且将不会予以追究。

发行人不属于重污染行业，除福建起步原生产地址未及时办理环境影响评估、审批以及未办理环保验收，其环保手续的办理存在瑕疵外，发行人报告期内生产经营符合国家和地方环保要求，发行人报告期内未发生环保事故；报告期内发行人有关污染处理设施的运转正常有效，有关环保投入、环保设施及日常治污费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；报告期内发行人母公司不存在环保违法违规行为，发行人子公司福建起步环保瑕疵不构成环保重大违法违规，对发行人本次发行上市不构成实质性影响；发行人环保符合上市要求，且无需取得环保部上市环保核查。

2、安全生产情况

（1）关于儿童服装鞋帽产品的质量安全监管体系及相关文件政策

①质量安全法规

《中华人民共和国产品质量法》第十五条规定：“国家对产品质量实行以抽查为主要方式的监督检查制度，对可能危及人体健康和人身、财产安全的产品，影响国计民生的重要工业产品以及消费者、有关组织反映有质量问题的产品进行抽查。抽查的样品应当在市场上或者企业成品仓库内的待销产品中随机抽取。监督抽查工作由国务院产品质量监督部门规划和组织。县级以上地方产品质量监督部门在本行政区域内也可以组织监督抽查。法律对产品质量的监督检查另有规定

的，依照有关法律的规定执行。国家监督抽查的产品，地方不得另行重复抽查……”

《中华人民共和国安全生产法》第五十九条规定：“县级以上地方各级人民政府应当根据本行政区域内的安全生产状况，组织有关部门按照职责分工，对本行政区域内容易发生重大生产安全事故的生产经营单位进行严格检查。安全生产监督管理部门应当按照分类分级监督管理的要求，制定安全生产年度监督检查计划，并按照年度监督检查计划进行监督检查，发现事故隐患，应当及时处理。”第六十条规定：“负有安全生产监督管理职责的部门依照有关法律、法规的规定，对涉及安全生产的事项需要审查批准（包括批准、核准、许可、注册、认证、颁发证照等，下同）或者验收的，必须严格依照有关法律、法规和国家标准或者行业标准规定的安全生产条件和程序进行审查；不符合有关法律、法规和国家标准或者行业标准规定的安全生产条件的，不得批准或者验收通过……”

②质量安全标准

产品类别	国家标准	标准编号	标准发布机关
童鞋	《布面童胶鞋》	GB 25036-2010	中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局 中国国家标准化管理委员会
	《儿童皮鞋》	QB/T 2880-2016	中华人民共和国工业和信息化部
	《儿童旅游鞋》	QB/T 4331-2012	中华人民共和国工业和信息化部
	《儿童皮凉鞋》	QB/T 4546-2013	中华人民共和国工业和信息化部
	《儿童鞋安全技术规范》	GB 30585-2014	中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局 中国国家标准化管理委员会
童装	《婴幼儿及儿童纺织产品安全技术规范》	GB 31701-2015	中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局 中国国家标准化管理委员会

（2）发行人的安全生产和产品质量情况，以及发行人生产过程中是否存在影响员工身体健康的环保和职业病问题

①发行人的安全生产情况

为确保安全生产，公司制定了全面有效的安全生产管理制度，加强消防安全体系、安全生产责任体系、安全生产管理系统和事故应急救援管理体系四大体系建设。

为保障生产经营的消防安全，公司制定了《消防安全管理制度》、《消防管理规定》等消防规章制度，并成立消防安全小组，由总经理担任消防安全小组组长；为落实安全生产责任制，公司制定了《安全生产责任制管理制度》；为强化生产作业行为的安全管理，确保安全生产，公司制定了《作业行为管理制度》，对生产作业行为的管理划清职责，对生产作业的具体行为作出了明确的规定，并制定《“三违”安全管理制度》强化现场安全管理，以减少“三违”（违章指挥、违章操作、违反劳动纪律）行为的发生；为预防和控制潜在事故或紧急情况的发生，并及时做出应急准备和响应，最大限度地减轻可能产生的事故后果，公司制定了《事故应急救援管理制度》。

公司及福建起步所属地方安全监督管理部门出具了相应的《证明》，证明公司及福建起步遵守相关安全生产管理法律法规，报告期内未发现其因违反安全生产管理法律法规而被处罚的情形。

②发行人的产品质量情况

发行人建立并严格执行《ABC 服装品质管理手册》、《布鞋检测项目及入库要求》、《皮凉鞋检测项目及入库要求》、《运动鞋检测项目及入库要求》、《样品测试管理办法》《如何确保 OEM 工厂质量管理方案》、《质量事件处理制度》等一系列产品质量管理制度。

报告期内起步股份存在一次产品抽查不合格记录、福建起步存在四次产品抽查不合格记录，详见本招股说明书“第九节 公司治理”之“二、发行人近三年的违法违规情况”相关部分。

2016年2月3日，泉州市质量技术监督局出具《证明》，自2014年1月1日至2015年12月31日期间，福建起步有二次产品监督抽查不合格记录（1、2014年北京商品质量监测旅游鞋有标志不合格记录；2、2015年北京工商局抽查休闲鞋（童鞋）有耐折性能不合格记录），该局未对其予以行政处罚。此外，福建起步未因违反质量技术监督有关法律、法规被该局立案查处。

青田县市场监督管理局分别于2016年1月21日、2016年8月5日和2017年2月10日出具《证明》：发行人不存在因违反产品质量和技术监督标准方面的法律、法规而被行政处罚的记录。惠安县质量技术监督局分别于2016年3月7日、2016年7月25日、2017年1月10日和2017年5月17日出具《证明》：

发行人子公司福建起步不存在因违反产品质量和技术监督标准方面的法律、法规而被行政处罚的记录。

综上，虽然发行人存在一次产品抽查不合格记录、福建起步存在四次产品抽查不合格记录，但鉴于其已采取了相应的整改措施，且并未受到当地质量技术监督主管部门的行政处罚，该产品质量瑕疵不构成重大产品质量事故；发行人报告期内未发生重大产品质量事故。

③发行人生产过程中是否存在影响员工身体健康的环保问题

发行人及福建起步生产过程中不存在影响员工身体健康的环保问题。

④发行人生产过程中是否存在影响员工身体健康的职业病问题

2017年3月27日，北京中经科环质量认证有限公司向发行人颁发《职业健康安全管理体系认证证书》（注册号：04417S20152R1M），证明发行人职业健康安全管理体系符合GB/T 28001-2011/OHSAS 18001:2007标准，该体系覆盖范围为童鞋的设计、生产和服务的相关职业健康安全管理体系，有效期至2020年3月12日。

公司及福建起步所属地方安全监督管理部门出具了相应的《证明》，证明公司及福建起步遵守相关安全生产管理法律法规，报告期内未发现其因违反安全生产管理法律法规而被处罚的情形。

综上，发行人及福建起步生产过程中不存在影响员工身体健康的职业病问题。

（3）发行人是否存在重大违法违规行为

报告期内发行人不存在安全生产和产品质量方面的重大违法违规行为。

五、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产

（一）固定资产

公司固定资产包括房屋及建筑物、机器设备、运输设备、办公设备及其它。截至2016年12月31日，公司固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产类别	原值	累计折旧	净值	成新率
房屋及建筑物	39,798.80	2,892.08	36,906.72	92.73%
机器设备	1,713.86	349.59	1,364.27	79.60%

固定资产类别	原值	累计折旧	净值	成新率
运输设备	1,454.56	777.87	676.68	46.52%
办公及其他设备	1,542.13	927.33	614.80	39.87%
合计	44,509.35	4,946.87	39,562.48	88.89%

截至2016年12月31日，公司固定资产价值为39,562.48万元，总体成新率为88.89%，固定资产使用情况良好，不存在非正常重大报废或更新的可能。

（二）房屋及建筑物

截至2016年12月31日，公司已取得房屋所有权证及不动产权证的房产共8处，总建筑面积157,896.17平方米，具体情况如下表所示：

建筑面积单位：平方米

序号	证载权利人	房产证号	坐落地	建筑面积	取得方式	规划用途	取得时间	权利终止日期	他项权利
1	公司	房权证青字第00092534号	青田县油竹街道江滨路32号4幢	16,820.10	自建	综合楼	2016.02.03	2060年11月25日	抵押
2	公司	房权证青字第00092535号	青田县油竹街道江滨路32号1幢	16,298.36	自建	厂房	2016.02.03	2060年11月25日	抵押
3	公司	房权证青字第00092536号	青田县油竹街道江滨路32号3幢	159.96	自建	其它	2016.02.03	2060年11月25日	抵押
4	公司	房权证青字第00092537号	青田县油竹街道江滨路32号2幢	16,167.68	自建	厂房	2016.02.03	2060年11月25日	抵押
5	公司	房权证青字第00092469号	青田县油竹街道江滨路32号5幢及配套用房	13,996.32	自建	办公	2016.02.01	2060年11月25日	抵押
6	福建起步	闽（2016）惠安县不动产权第0004415号	惠安县涂寨镇温厝村	24,048.51	自建	工业	2016.08.09	2063年11月11日	无
7	福建起步	闽（2016）惠安县不动产权第0004416号	惠安县涂寨镇温厝村	42,798.76	自建	工业	2016.08.09	2063年11月11日	无
8	福建起步	闽（2016）惠安县不动产权第0004417号	惠安县涂寨镇温厝村	27,606.48	自建	工业	2016.08.09	2063年11月11日	无
建筑面积合计				157,896.17	-	-	-	-	-

1、发行人上述房产均建造在青国用（2016）第00406号土地使用权所在地块上，且履行了如下程序：

（1）2010年11月19日，青田县规划建设局向发行人颁发《建设用地规划许可证》（地字第（2010）089号），证明上述房产用地项目符合城乡规划要求，

用地性质为工业用地；

(2) 2011年8月12日，青田县规划建设局向发行人颁发《建设工程规划许可证》（建字第（2011）119号），证明上述房产建设工程符合城乡规划要求；

(3) 2011年10月27日，青田县规划建设局向发行人颁发《建筑工程施工许可证》（编号：33252220111027002），证明上述房产建筑工程符合施工条件；

(4) 2016年2月，青田县房地产管理局向发行人颁发《房权证》（青字第00092469号、第00092534~00092537号），准予登记上述房产。

2、福建起步上述房产分别建造在惠国用（2014）出第060008-2号、惠国用（2014）出第060008-3号、惠国用（2014）出第060008-4号土地使用权所在地块上，且履行了如下程序：

(1) 2014年5月13日，惠安县住房和城乡建设局向福建起步颁发《建设用地规划许可证》（地字第3505212101400018号），证明该房产用地项目符合城乡规划要求，用地性质为工业用地；

(2) 2014年11月5日，惠安县住房和城乡建设局向福建起步颁发《建设工程规划许可证》（建字第3505212101400048号），证明该房产建设工程符合城乡规划要求；

(3) 2015年1月16日，惠安县住房和城乡建设局向福建起步颁发《建筑工程施工许可证》（编号：350521201501160101、350521201501160201），证明该房产建筑工程符合施工条件；

(4) 2016年12月21日，惠安县国土资源局向福建起步颁发《不动产权证书》（闽（2016）惠安县不动产权第0004415~0004417号），准予登记相关不动产权。

综上，发行人及其子公司房产的取得均履行了必要的程序，符合土地管理法等法律法规的规定。

（三）无形资产

截至2016年12月31日，公司无形资产的账面价值为2,893.57万元。

1、注册商标情况

截至2016年12月31日，公司共拥有61项商标，具体情况如下：







序号	图标	注册号	类别	取得方式	取得日	注册有效期
----	----	-----	----	------	-----	-------



1		1058323	25	继受取得	2012.06.27	2007.7.21-2017.7.20
2		1469312	25	继受取得	2012.06.27	2010.11.07-2020.11.06
3		1469313	25	继受取得	2012.06.27	2010.11.07-2020.11.06
4		1485383	25	继受取得	2012.06.27	2010.12.07-2020.12.06
5		1533271	25	继受取得	2012.06.27	2011.03.07-2021.03.06
6		3023033	25	继受取得	2012.06.27	2013.01.28-2023.01.27
7		3253514	25	继受取得	2013.11.27	2014.02.28-2024.02.27
8		4763598	20	继受取得	2012.06.27	2009.03.07-2019.03.06
9		4979022	25	继受取得	2012.06.27	2009.05.21-2019.05.20
10		5006678	25	继受取得	2012.06.27	2009.05.28-2019.05.27
11		5006682	25	继受取得	2012.06.27	2009.06.28-2019.06.27
12		5006683	25	继受取得	2012.06.27	2009.06.28-2019.06.27
13		6324980	18	继受取得	2012.06.27	2010.06.28-2020.06.27

14		6561095	18	继受取得	2012.06.27	2010.08.21-2020.08.20
15		6561099	28	继受取得	2012.06.27	2011.02.21-2021.02.20
16		6561100	35	继受取得	2012.06.27	2011.01.14-2021.01.13
17	ABCKIDS	6769376	30	继受取得	2012.06.27	2010.12.21-2020.12.20
18		6769449	3	继受取得	2012.06.27	2010.04.07-2020.04.06
19		6769450	16	继受取得	2012.06.27	2010.04.07-2020.04.06
20		6769451	30	继受取得	2012.06.27	2010.04.14-2020.04.13
21		6769452	32	继受取得	2012.06.27	2010.04.14-2020.04.13
22	ABCKIDS	6769453	32	继受取得	2012.06.27	2010.12.21-2020.12.20
23	ABCKIDS	6769454	16	继受取得	2012.05.28	2014.06.14-2024.06.13

24		6813164	18	继受取得	2012.06.27	2011.01.21-2021.01.20
25		6813165	25	继受取得	2012.06.27	2011.08.07-2021.08.06
26		6886012	28	继受取得	2012.12.10	2012.10.14-2022.10.13
27		8197388	25	继受取得	2015.06.07	2012.12.21-2022.12.20
28		8257455	25	继受取得	2012.06.27	2011.05.07-2021.05.06
29		8257489	25	继受取得	2015.06.07	2014.08.14-2024.08.13
30		8270962	26	继受取得	2012.06.27	2012.04.14-2022.04.13
31		8777508	18	继受取得	2015.06.07	2012.04.14-2022.04.13
32		9457163	21	继受取得	2012.06.27	2012.05.28-2022.05.27

33		9457235	14	继受取得	2012.06.27	2012.05.28-2022.05.27
34		9462279	8	继受取得	2013.12.20	2012.08.07-2022.08.06
35		9462373	27	继受取得	2013.12.20	2012.07.28-2022.07.27
36		9462413	27	继受取得	2013.12.20	2012.10.28-2022.10.27
37		9462553	36	继受取得	2012.06.27	2012.05.28-2022.05.27
38		9462588	39	继受取得	2012.06.27	2012.06.07-2022.06.06
39		9947303	9	继受取得	2015.06.07	2013.02.21-2023.02.20
40		9947345	12	继受取得	2013.12.20	2012.11.14-2022.11.13
41		9947389	22	继受取得	2013.12.20	2012.11.14-2022.11.13

42		9947423	23	继受取得	2013.12.20	2012.11.14-2022.11.13
43		9950042	35	继受取得	2013.11.12	2014.01.28-2024.01.27
44	ABCKIDS	10121620	25	原始取得	2012.12.21	2012.12.21-2022.12.20
45		10397928	25	原始取得	2013.04.14	2013.04.14-2023.04.13
46		11364549	25	继受取得	2015.06.07	2014.01.21-2024.01.20
47	@lcline	11372819	25	继受取得	2015.06.07	2014.01.21-2024.01.20
48		11400225	25	原始取得	2014.04.07	2014.04.07-2024.04.06
49		11400250	25	原始取得	2014.04.07	2014.04.07-2024.04.06
50	QibuABC	13107350	25	原始取得	2014.12.21	2014.12.21-2024.12.20
51	ABC ABCKIDS	13756560	25	原始取得	2015.06.07	2015.06.07-2025.06.06

52	abcbaby	14843901	16	原始取得	2015.10.14	2015.10.14-2025.10.13
53	abcbaby	14843993	18	原始取得	2015.10.14	2015.10.14-2025.10.13
54	miniabc	14844088	25	原始取得	2015.07.21	2015.07.21-2025.07.20
55	miniabc	14844140	28	原始取得	2015.07.21	2015.07.21-2025.07.20
56	abcbaby	14844164	28	原始取得	2015.07.21	2015.07.21-2025.07.20
57	miniabc	14853878	18	原始取得	2015.10.14	2015.10.14-2025.10.13
58	ABCKIDS	1117701	25	继受取得	2014.02.12	2011.11.22-2021.11.22
59		1115439	25	继受取得	2013.09.23	2012.01.31-2022.01.31
60		9947441	24	继受取得	2016.04.13	2014.02.28-2024.02.27
61	ABC KIDS	17403800	25	原始取得	2016.08.14	2016.08.14-2026.08.13

上述第1-6、8-26、28-30、32-43、58-60项商标的原始注册人为浙江天豪，2012年9月，公司吸收合并浙江天豪后，浙江天豪将与ABC KIDS品牌相关的注册商标过户至公司。经核查《商标注册证》，查询国家工商行政管理总局商标局网站，并经北京安度知识产权代理有限公司确认，注册号为“1117701”、“1115439”的商标通过马德里商标国际注册。

上述第7项注册商标的原持有人为公司非关联方北京海得隆文化传媒有限公司，公司向其购买取得上述商标。上述第44-45、48-57、61项为公司注册之商标。上述第27、31和47项注册商标的原持有人为公司非关联方丁海垚，上述第46项注册商标的原持有人为公司非关联方丁婉芬，公司从丁海垚和丁婉芬购买取得上述商标。

根据国家工商行政管理总局商标局于2016年9月28日出具的“商标驰字(2016)92号”《国家工商总局商标局关于认定“ABC KIDS及图”商标为驰名商标的批复》，起步股份使用在商标注册用商品和服务国际分类第25类服装、鞋商品上的“ABC KIDS及图”注册商标为驰名商标。

发行人合法持有上述商标，不存在权属纠纷的情形。上述商标有利于提高发行人产品的知名度、辨识度和市场影响力，引导和刺激消费，对发行人的主营业务产生积极影响。

2、专利技术情况

截至2016年12月31日，公司及其子公司福建起步共拥有78项专利，其中，发明专利6项，实用新型专利67项，外观设计专利5项。发明专利的专利期限为自申请日起20年，实用新型专利与外观设计专利的专利期限自申请日起10年。具体情况如下：

序号	专利号	名称	取得方式	类别	申请日	取得日
1	ZL201410727772.5	具有防护支撑结构的学步鞋	原始取得	发明	2014.12.04	2016.03.09
2	ZL201410728974.1	一种具有排水防滑鞋底结构的童鞋	原始取得	发明	2014.12.04	2016.08.17
3	ZL201410729111.6	一种基于生物力学的童鞋鞋底	原始取得	发明	2014.12.04	2016.06.01
4	ZL201410729123.9	一种护踝童鞋	原始取得	发明	2014.12.04	2016.06.15
5	ZL201410729171.8	具有外力缓冲层的童鞋	原始取得	发明	2014.12.04	2016.06.15
6	ZL201510480594.5	一种儿童鞋子	继受取得	发明	2015.08.09	2016.08.24
7	ZL201020663166.9	一种脊椎养形功能鞋	继受取得	实用新型	2010.12.07	2016.09.07
8	ZL201320042780.7	一种排气功能水靴	继受取得	实用新型	2013.01.16	2016.08.25
9	ZL201320042811.9	一种交警指挥鞋	继受取得	实用新型	2013.01.16	2016.08.25
10	ZL201320400302.9	一种儿童透气保健鞋垫	原始取得	实用新型	2013.07.05	2013.12.18
11	ZL201320421148.3	一种带有扣带的	原始	实用	2013.07.12	2013.12.18

		儿童高帮鞋	取得	新型		
12	ZL201320458062.8	一种换气儿童运动鞋底	原始取得	实用新型	2013.07.29	2014.01.18
13	ZL201320546166.4	一种儿童透气鞋垫	原始取得	实用新型	2013.09.03	2014.03.12
14	ZL201320546158.X	一种儿童减震鞋垫	原始取得	实用新型	2013.09.03	2014.03.12
15	ZL201320602701.3	一种线壳支撑运动鞋垫	原始取得	实用新型	2013.09.24	2014.04.09
16	ZL201320591568.6	一种蜂窝减震运动鞋垫	原始取得	实用新型	2013.09.24	2014.02.19
17	ZL201420605458.5	一种发光儿童鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.05.13
18	ZL201420605459.X	一种儿童保护鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.04.08
19	ZL201420606596.5	一种减震鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.02.25
20	ZL201420605438.8	一种防水透气鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.02.25
21	ZL201420606600.8	一种散热鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.02.25
22	ZL201420605421.2	一种太阳能鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.02.25
23	ZL201420606956.1	一种幼儿保温鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.02.25
24	ZL201420606564.5	一种儿童鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.02.25
25	ZL201420605477.8	一种鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.02.18
26	ZL201420605456.6	一种鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.02.04
27	ZL201420606565.X	一种自发热鞋底	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.02.04
28	ZL201420605403.4	一种减震保型鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.01.28
29	ZL201420605405.3	一种鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.01.28
30	ZL201420604435.2	一种鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.01.28
31	ZL201420605782.7	一种儿童运动鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.01.28
32	ZL201420605395.3	一种儿童定位鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.01.28

33	ZL201420604433.3	一种儿童透气防水鞋	原始取得	实用新型	2014.10.20	2015.01.28
34	ZL201420609913.9	一种儿童凉鞋	原始取得	实用新型	2014.10.21	2015.02.25
35	ZL201420842303.3	一种防臭透气鞋底	原始取得	实用新型	2014.12.25	2015.08.05
36	ZL201420835843.9	360度旋转舞鞋	原始取得	实用新型	2014.12.25	2015.05.20
37	ZL201420837560.8	环抱式儿童运动鞋	原始取得	实用新型	2014.12.25	2015.05.20
38	ZL201420837626.3	可拆卸运动凉鞋	原始取得	实用新型	2014.12.25	2015.05.20
39	ZL201520231687.X	一种可循环换气户外运动鞋鞋底	原始取得	实用新型	2015.04.16	2015.08.19
40	ZL201520230597.9	一种可360度旋转休闲鞋	原始取得	实用新型	2015.04.16	2015.08.19
41	ZL201520231689.9	一种可拆卸运动凉鞋	原始取得	实用新型	2015.04.16	2015.08.19
42	ZL201520258335.3	一种全方位保护鞋	原始取得	实用新型	2015.04.24	2015.08.26
43	ZL201520449977.1	一种音乐炫彩童鞋	原始取得	实用新型	2015.06.25	2015.11.18
44	ZL201520449458.5	一种能量环减震童鞋	原始取得	实用新型	2015.06.25	2015.11.18
45	ZL201520442664.3	一种童鞋	原始取得	实用新型	2015.06.25	2015.11.18
46	ZL201520480585.1	一种鞋子	原始取得	实用新型	2015.07.01	2015.11.18
47	ZL201520501359.7	一种自动扣带童鞋	原始取得	实用新型	2015.07.10	2015.11.18
48	ZL201521023711.7	远红外功能鞋垫	原始取得	实用新型	2015.12.11	2016.05.18
49	ZL201521094182.X	一种具有足弓调节机构的远红外功能鞋垫	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.05.18
50	ZL201521094191.9	一种磨损可调和矫正行走姿态的鞋底	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.06.01
51	ZL201521094253.6	一种新型磨损可调鞋	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.05.25
52	ZL201521094272.9	一种带翼片的鞋垫	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.05.25

53	ZL201521094302.6	一种可延长鞋底寿命的鞋子	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.11.30
54	ZL201521094320.4	一种减震气囊鞋	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.05.25
55	ZL201521094321.9	一种可识别防走失鞋	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.08.24
56	ZL201521094353.9	一种具有辅助照明功能的鞋底	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.08.17
57	ZL201521094366.6	一种鞋底	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.05.25
58	ZL201521094415.6	一种磨损可调的蜂窝鞋底	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.05.25
59	ZL201521094422.6	一种具有照明功能的气囊鞋	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.08.17
60	ZL201521094423.0	一种可旋转的气囊式鞋底	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.08.17
61	ZL201521094424.5	鞋底	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.08.17
62	ZL201521094427.9	一种长寿命蜂窝减震鞋	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.05.25
63	ZL201521094428.3	一种环周更换鞋	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.05.25
64	ZL201521094449.5	一种U形管式透气鞋底	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.08.31
65	ZL201521094473.9	U形管式长寿命透气鞋	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.08.17
66	ZL201521094516.3	一种具有减震和磨损调节功能的鞋底	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.11.09
67	ZL201521094540.7	一种长寿命减震气囊鞋	原始取得	实用新型	2015.12.26	2016.09.07
68	ZL201620479175.X	一种云端减震鞋垫	原始取得	实用新型	2016.05.24	2016.12.07
69	ZL201620481061.9	一种全方位保护鞋	原始取得	实用新型	2016.05.24	2016.12.07
70	ZL201620547583.4	一种高减震性能的鞋底以及包含该鞋底的鞋	原始取得	实用新型	2016.06.07	2016.12.07
71	ZL201620722683.6	一种鞋底改良结构	原始取得	实用新型	2016.07.11	2016.12.14
72	ZL201620723168.X	减震助力跑步鞋	原始取得	实用新型	2016.07.11	2016.12.14
73	ZL201620773500.3	一种超轻高弹鞋	原始取得	实用新型	2016.07.22	2016.12.21

		底及具该鞋底的童鞋	取得	新型		
74	ZL201530024278.8	包装盒（网店）	原始取得	外观设计	2015.01.27	2015.07.22
75	ZL201530024464.1	包装盒（实体店）	原始取得	外观设计	2015.01.27	2015.07.08
76	ZL201630164476.9	鞋底（减震大底）	原始取得	外观设计	2016.05.06	2016.11.16
77	ZL201630226787.3	童鞋（舒适减震）	原始取得	外观设计	2016.06.07	2016.11.16
78	ZL201630313473.7	鞋底(坦克履带)	原始取得	外观设计	2016.07.11	2016.12.14

上述第 6 项专利的原持有人为公司非关联方李沾云，上述第 7 项专利的原持有人为公司非关联方陈果杲，上述第 8、9 项专利的原持有人为公司非关联方陈栎坛，公司从李沾云、陈果杲、陈栎坛购买取得上述专利。

上述第 6、68-73、76-78 项专利所有权人为福建起步，其余项专利截至本招股说明书签署之日，均已登记在起步股份名下。

发行人（含起步有限）合法持有上述专利，不存在权属纠纷的情形。发行人的专利有利于拓展产品功能和优化产品性能，节约生产成本，并改善公司的资源配置，对发行人的主营业务产生积极影响。

3、土地使用权

截至 2016 年 12 月 31 日，公司及其子公司拥有的土地使用权情况如下：

面积单位：平方米

序号	使用人	权属证书编号	座落地址	用途	使用权类型	面积	取得时间	权利终止日期	他项权利
1	公司	青国用(2016)第00406号	浙江省青田县油竹街道江滨路32号	工业用地	出让	29,898.13	2010.11.26	2060年11月25日	无
2	福建起步	惠国用(2014)第060008-1号	福建省惠安县涂寨镇温厝村	工业用地	出让	11,980.00	2011.01.10	2063年11月11日	无
3		闽(2016)惠安县不动产权第0004415号	福建省惠安县涂寨镇温厝村	工业用地	出让	8,512.60	2011.01.10	2063年11月11日	无
4		闽(2016)惠安县不动产权第0004416号	福建省惠安县涂寨镇温厝村	工业用地	出让	21,964.60	2011.01.10	2063年11月11日	无
5		闽(2016)惠安县不动产权第0004417号	福建省惠安县涂寨镇温厝村	工业用地	出让	13,962.10	2011.01.10	2063年11月11日	无
6		惠国用(2014)第060008-5号	福建省惠安县涂寨镇温厝村	工业用地	出让	12,967.70	2011.01.10	2063年11月11日	无

7	惠国用(2014)第060008-6号	福建省惠安县涂寨镇温厝村	工业用地	出让	14,806.00	2011.01.10	2063年11月11日	无
面积合计					114,091.13	-	-	-

(1) 发行人取得上述土地使用权所履行程序如下:

①2010年3月9日,青田县规划建设局发布《青田县油竹赤岩3号地块国有土地使用权出让规划设计条件》(青建规条(2010)08号),对上述土地使用权的规划设计作出要求;

②2010年5月10日青田县国土资源局和青田县政府采购招投标交易中心发布《青田县国土资源局国有建设用地使用权挂牌出让公告》(QTGT2010-003号),决定以挂牌方式出让上述土地使用权。

③2010年6月14日,起步有限竞得该土地使用权,并与青田县国土资源局签署了《青田县国有建设用地使用权挂牌出让成交确认书》(挂牌编号:QTGT2010-003);

④2010年6月29日,起步有限与青田县国土资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》(合同编号:3311212010A21017),约定:出让宗地面积为29,902 m²,出让金为1,100.00万元;

⑤2014年1月5日,青田县人民政府向起步有限颁发了《国有土地使用证》(青国用(2014)第00017号),准予登记该土地使用权;

⑥2016年1月26日,青田县人民政府向发行人换发了《国有土地使用证》(青国用(2016)第00406号),该土地使用权人由起步有限更名为起步股份。

(2) 福建起步取得上述土地使用权所履行程序如下:

①2013年6月27日,惠安县住房和城乡建设局发布《惠安县HG挂-2013-35#地块规划设计条件》(惠住建[2013]259号),对上述土地使用权的规划设计条件作出要求;

②2013年8月23日,福建起步竞得该土地使用权,并与惠安县国土资源局签署了《工业用地挂牌出让成交确认书》;

③2013年11月15日,福建起步与惠安县国土资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》(合同编号:36210020131104G092),约定:出让宗地面积为84,740m²,出让金为1,221.00万元;

④2014年3月18日,惠安县人民政府向福建起步颁发了《国有土地使用证》

（惠国用（2014）出第060008-1~6号），准予登记该土地使用权。”

⑤2016年12月21日，惠国用（2014）出第060008-2~4号土地使用权所在地块上的房产竣工，惠安县国土资源局向福建起步颁发了《不动产权证书》（闽（2016）惠安县不动产权第0004415~0004417号），准予登记相关不动产权。

综上，发行人不存在集体建设用地情况；发行人及其子公司土地使用权的取得均履行了必要的程序，符合土地管理法等法律法规的规定。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，发行人土地使用、土地使用权取得方式、取得程序、登记手续合法合规。

4、著作权

截至2016年12月31日，公司拥有的著作权情况如下：

（1）计算机软件著作权

序号	软件名称	著作权人	取得方式	开发完成日期	首次发表日期	登记号
1	智能针车系统V1.0	公司	原始取得	2014.06.18	2014.06.18	2015SR001915
2	自动刷胶系统V1.0	公司	原始取得	2014.07.22	2014.07.22	2015SR001865
3	3d打印童鞋生产系统V1.0	公司	原始取得	2014.09.24	2014.09.24	2015SR001862
4	全方位自动检测软件V1.0	公司	原始取得	2014.10.06	2014.10.06	2015SR001939
5	智慧童鞋追踪反馈系统V1.0	公司	原始取得	2014.10.10	未发表	2015SR165769

根据《计算机软件保护条例》第十四条的规定，法人或者其他组织的软件著作权，保护期为50年，截止于软件首次发表后第50年的12月31日，但软件自开发完成之日起50年内未发表的，不再保护。

（2）美术作品著作权

序号	作品名称	著作权人	取得方式	创作完成时间	首次发表时间	登记号
1	abckids系列卡通形象—男孩（1）	公司	原始取得	2012.05.21	2012.07.03	国作登字-2016-F-00262755

2	abckids 系列卡通形象—男孩 (2)	公司	原始取得	2012.05.21	2012.07.03	国作登字-2016-F-00262756
3	abckids 系列卡通形象—女孩 (1)	公司	原始取得	2012.05.21	2012.07.03	国作登字-2016-F-00262757
4	abckids 系列卡通形象—女孩 (2)	公司	原始取得	2012.05.21	2012.07.03	国作登字-2016-F-00262758
5	abckids 系列卡通形象—女孩 (3)	公司	原始取得	2012.05.21	2012.07.03	国作登字-2016-F-00262759
6	abckids 品牌 Ai+ 系列宣传 LOGO	公司	原始取得	2016.03.10	2016.04.17	国作登字-2016-F-00274042

根据《中华人民共和国著作权法》第二十条、第二十一条的规定，法人或者其他组织的作品，其署名权、修改权、保护作品完整权的保护期不受限制，其他权利的保护期为50年，截止于作品首次发表后第50年的12月31日，但作品自创作完成后50年内未发表的，不再保护。

5、商标授权

序号	被授权方	授权书编号	授权区域
1	合肥市纵赢商贸有限公司	QB-SQXS-201701	安徽省
2	北京华美利达商贸有限公司	QB-SQXS-201702	北京、天津、河北省的大厂回族自治县、香河县、三河县
3	苏州市乐铭贸易有限公司	QB-SQXS-201703	江苏省
4	广西文雀商贸有限公司	QB-SQXS-201704	广西省
5	贵州金湖岸贸易有限责任公司	QB-SQXS-201705	贵州省
6	石家庄运久商贸有限公司	QB-SQXS-201706	河北省（除承德市、大厂回族自治县、香河县、三河县）
7	郑州天启商贸有限公司	QB-SQXS-201707	河南省
8	武汉丽兴源商贸有限公司	QB-SQXS-201708	湖北省
9	济南凹凸工贸有限公司	QB-SQXS-201709	济南市、淄博市、济宁市、泰安市、莱芜市、德州市、聊城市、菏泽市
10	包头市欧宏商贸有限公司	QB-SQXS-201710	内蒙古行政区域（除呼伦贝尔、兴安盟）、河北省承德市
11	太原豪丽商贸有限公司	QB-SQXS-201711	太原市区及所辖区、县；晋中市区及所辖区、榆社县、左权县、和顺县、昔阳县、寿阳县、太谷县；吕梁地区、阳泉地区、

			忻州地区、朔州地区、大同地区等
12	山西谦润商贸有限公司	QB-SQXS-201712	运城地区、晋城地区、临汾地区、长治地区、灵石县、介休市、平遥县、祁县
13	陕西鼎臻儿童用品有限公司	QB-SQXS-201713	陕西、宁夏回族自治区、新疆维吾尔自治区
14	成都市力晟商贸有限公司	QB-SQXS-201714	四川省
15	昆明标孩商贸有限公司	QB-SQXS-201715	云南省
16	重庆爱贝利商贸有限公司	QB-SQXS-201716	重庆
17	兰州金合商贸有限公司	QB-SQXS-201717	甘肃省、青海省（格尔木市除外）
18	沈阳高贝佳商贸有限公司	QB-SQXS-201718	辽宁省
19	杭州步尚贸易有限公司	QB-SQXS-201719	杭州、嘉兴、湖州、绍兴、宁波、舟山
20	丽水瑞景商贸有限公司	QB-SQXS-201720	丽水、金华、衢州
21	龙岩福润达贸易有限公司	QB-SQXS-201721	福建省龙岩市
22	临沂永协商贸有限公司	QB-SQXS-201722	临沂市、滨州市、东营市、青岛市、日照市、威海市、潍坊市、烟台市、枣庄市
23	长沙登汇贸易有限公司	QB-SQXS-201723	长沙、岳阳、娄底市、湘潭、益阳、常德、张家界
24	株洲起福商贸有限公司	QB-SQXS-201724	株洲、衡阳、怀化、永州、邵阳、吉首、郴州
25	广州宝强儿童服饰有限公司	QB-SQXS-201725	广州市、深圳市、东莞市、清远市、肇庆市、云浮市、中山市、佛山市、江门市、阳江市、茂名市、湛江市、珠海市、海南省
26	哈尔滨上丰商贸有限公司	QB-SQXS-201726	黑龙江省、内蒙古呼伦贝尔、兴安盟
27	温州星瀚商贸有限公司	QB-SQXS-201727	温州、台州
28	南昌博童商贸有限公司	QB-SQXS-201728	江西省（赣州、吉安、宜春、萍乡除外）
29	泉州实达丰贸易有限公司	QB-SQXS-201729	泉州、莆田、福州、宁德、南平、三明、漳州
30	上海宾恒商贸有限公司	QB-SQXS-201730	上海市静安区、闵行区、奉贤区、浦东新区、宝山区、嘉定区、金山区、杨浦区、九亭镇、

			叶榭镇、小昆山镇、新桥镇
31	惠州丽泉汇商贸有限公司	QB-SQXS-201731	惠州、河源、韶关、梅州、揭阳、潮州、汕头、汕尾
32	赣州杰贝商贸有限公司	QB-SQXS-201732	江西省赣州、吉安、宜春、萍乡
33	上海森禹实业有限公司	QB-SQXS-201733	上海市松江区（除九亭镇、叶榭镇、小昆山镇、新桥镇外）
34	甘肃利家商贸有限公司	QB-SQXS-201734	青海省格尔木市
35	吉林省梓鑫商贸有限公司	QB-SQXS-201735	吉林省
36	厦门凯可商贸有限公司	QB-SQXS-201736	福建省厦门
37	成都市力晟商贸有限公司	QB-SQXS-201737 ²	西藏
38	青田起步儿童用品有限公司	QBSQ-2017-01	全国
39	温州起步信息科技有限公司	QBSQ-2017-02	全国
40	福建起步儿童用品有限公司	QBSQ-2017-03	-

截至 2016 年 12 月 31 日，公司分别与以上公司签署了《商标使用授权书》，其中序号 1-37 和 39 的授权书约定：公司授权被授权方在授权区域内经营销售“ABC KIDS”品牌系列产品中使用公司已依法取得的核定使用商品类别为第 25 类的“ABC KIDS”系列商标，但禁止以网络经营（网络拍卖、网络购买等）形式销售或加工生产；允许被授权方在其被授权权限范围内再授权第三方使用授权商标；授权期限至 2017 年 12 月 31 日止。

编号为 QBSQ-2017-01 的授权书约定：授权全资子公司青田起步在从事“ABC KIDS”品牌系列产品经营销售中使用公司已依法取得的核定使用商品类别为第 25 类的“ABC KIDS”系列商标，但禁止以网络经营（网络拍卖、网络购买等）形式销售，允许被授权方在其被授权权限范围内再授权第三方使用授权商标；授权期限自授权之日起至 2017 年 12 月 31 日。

编号为 QBSQ-2017-03 的授权书约定：授权全资子公司福建起步在委托加工的产品中使用公司已依法取得的核定使用商品类别为第 25 类的“ABC”及“ABC KIDS”系列商标；授权期限自授权之日起至 2017 年 12 月 31 日。

² 该商标使用授权书的签署日期为 2017 年 4 月 10 日，授权期限自 2017 年 4 月 10 日至 2017 年 12 月 31 日。

上述商标的使用许可未经国家工商管理总局商标局备案。根据《中华人民共和国商标法》和《最高人民法院关于审理商标民事纠纷案件适用法律若干问题的解释》（法释[2002]32号）等法律、法规、规章和规范性文件的规定，商标使用许可依法需要报商标局备案，由商标局公告，商标使用许可未经备案的不能对抗善意第三人，但商标使用许可合同未备案不影响该商标许可合同的效力。

因此，发行人的上述商标授权有效。

6、域名

截至2016年12月31日，发行人拥有的主要域名具体情况如下：

序号	注册所有人	域名	注册时间	到期时间	他项权利
1	起步股份	twabc.com.cn	2007-05-08	2017-05-08	无
2	起步股份	qbabc.com.cn	2010-08-21	2020-08-21	无

7、被许可专利

2015年10月27日，福建起步、起步有限与曾胜克签订《专利许可证书》，主要内容如下：许可人：曾胜克；被许可人：福建起步、起步有限；许可专利：专利号为ZL201220089498.X、名称为“电路装置”的实用新型专利；许可方式：普通许可；许可使用费：63万元；许可期限：自本许可文书签署之日起至该专利有效期届满或专利权终止之日；许可使用范围：被许可人使用该专利技术生产电路装置，并将该电路装置装配在其在福建省泉州市以及浙江省丽水市生产的标明其为生产制造商以及商标为“ABC KIDS”牌或10397928号注册商标并销售、许诺销售的童鞋商品上。

为对上述专利许可进行备案，福建起步与曾胜克重新签订《专利实施许可合同》，合同有效期限变更为2016年3月21日至2022年3月11日，使用费变更为60万元。2016年6月13日，该专利实施许可合同备案经国家知识产权局准予备案，备案号为2016990000231。

因此，发行人的上述专利许可合法、有效。上述专利许可有利于拓展发行人的产品功能和优化产品性能，对发行人的主营业务产生积极影响。

8、发行人商标和品牌被冒用的影响以及发行人的相应对策

（1）商标和品牌被冒用对发行人的影响

发行人经过多年的经营积累，已形成一定的公众基础和品牌知名度。相关假冒伪劣产品容易对公众产生混淆和误导的负面效果，在一定程度上降低公众对发行人商标和品牌的认同感，降低发行人的市场竞争力。因此，商标和品牌被冒用将对发行人主营业务的发展产生不利影响。

（2）发行人的相应对策

就商标的管理和保护，发行人制定了《商标管理办法》。根据该办法，发行人的法务部是商标管理的主管部门，负责发行人商标的日常管理工作。此外，该办法还对商标管理的目标、商标管理的策略、商标的保护和商标纠纷的解决等事项作出了规定。

就品牌的管理和保护，发行人制定了《品牌管理制度》。根据该制度，发行人的品牌运营事业部是品牌管理的主管部门，负责发行人品牌的日常管理工作。此外，该制度还对品牌管理的内容、品牌管理的工作流程、品牌的宣传等事项作出了规定。

发行人制定了以下对策以有效防范商标和品牌被冒用的风险：

（1）制定和完善《起步股份有限公司商标管理办法》和《起步股份有限公司品牌管理制度》，通过合法、合理的商标注册和管理，运用正确的知识产权战略和策略，加强自我保护，通过提高自身的影响力和辨识度，以防范商标和品牌被冒用。根据国家工商行政管理总局商标局于2016年9月28日出具的“商标驰字（2016）92号”《国家工商总局商标局关于认定“ABC KIDS及图”商标为驰名商标的批复》，发行人使用在商标注册用商品和服务国际分类第25类服装、鞋商品上的“ABC KIDS及图”注册商标被认定为驰名商标，获得驰名商标跨类别保护。

（2）公司通过每年与经销商签订《商标使用授权书》对经销商的商标使用及授权进行规范管理。授权书对商标的使用权利义务进行了详细约定：公司授权被授权方在授权区域内经营销售“ABC KIDS”品牌系列产品中使用公司已依法取得的核定使用商品类别为第25类的“ABC KIDS”系列商标，但禁止以网络经营（网络拍卖、网络购买等）形式销售或加工生产；允许被授权方在其被授权权限范围内再授权第三方使用授权商标。

（3）收集市场上冒用发行人商标和品牌等不当行为的证据，通过向国家工商行政管理总局商标局对近似商标提出商标异议、无效宣告等方式，加强对公司

商标、品牌的保护。仅2016年，经发行人申请，国家工商行政管理总局商标评审委员会对与发行人注册商标近似的商标作出的商标无效宣告裁定就达8例。

(4) 由发行人法务部和品牌运营事业部共同负责对市场上出现的商标和品牌冒用行为进行日常巡检、专项排查和监督管理，加强与政府、行政主管部门、行业组织合作，通过展开联合行动，实现从生产源头到流通环节的全面治理。2016年，经发行人向南宁市兴宁区工商行政管理和质量技术监督局投诉，该局对冒用发行人注册商标的当事人作出了责令停止销售侵权产品、没收未售出侵权产品及罚款的行政处罚。

(5) 强化对重点网站特别是网络交易平台的监测，通过建立健全与网络交易平台的协作机制以及向网站投诉举报的方式维权，打击互联网领域的侵权行为。发行人设有电商专员，并由电商专员每天进行网络巡店，即通过在网络交易平台搜索“ABC”、“ABCKIDS”等关键词对侵权店铺和侵权产品进行检索，一经发现立即向网络交易平台进行反馈，对相关侵权行为进行处理。

(6) 通过司法程序，依法对冒用发行人商标和品牌的行为追究法律责任。根据冒用发行人商标和品牌之侵权行为的具体情况及其严重程度，发行人将采取向国家工商总局商标局申请宣告商标无效，向相关行政主管部门投诉，或者向相关电商平台投诉等不同方式进行处理；对于其中较为严重的侵权行为，发行人将通过内部法务部及外聘律师对其提起诉讼，要求其停止侵权并赔偿发行人损失，依法追究其法律责任。

(四) 租赁物业情况

1、发行人及其子公司对外承租物业具体情况

截至2016年12月31日，发行人及其子公司共对外承租9处物业用于办公、销售产品等用途，具体情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁地址	面积(m ²)	租赁起止日期	用途	是否备案
1	起步股份	厦门沃尔特宝软网络科技有限公司	厦门市湖里区高新技术园安玲路999号金海湾财富中心(二期)1号楼8层01单元	1,925.40	2016.04.01-2018.12.31	办公	否
2	青田起步	深圳市龙岗区	广东省深圳市罗湖区	470.00	2016.04.01	办公	是

		龙之盛实业发展有限公司	爱国路 1040 号华深办公楼九栋 5 楼		-2018.05.31		
3	温州起步	林春明 ³	浙江省丽水市青田县塔山路 71 号	81.45	2015.04.11 -2017.04.10	商业	否
4	温州起步	青田县国有资产经营有限公司	浙江省丽水市青田县鹤城街道少年宫 7 号	47.00	2015.07.01 -2018.06.30	商业	否
5	温州起步	青田县国有资产经营有限公司	浙江省丽水市青田县鹤城街道龙东路 231-233 号	107.12	2015.07.01 -2018.06.30	商业	否
6	温州起步	百联亿万豪购物广场（长沙）有限公司	湖南省长沙市芙蓉区黄兴中路 188 号乐和城 L4024 室	86.00	2016.12.01-2 018.11.30	商业	否
7	温州起步	永旺梦乐城（浙江）商业管理有限公司	杭州市余杭区良渚街道古墩路 1888 号三层 NO.T320a	137.00	2016.12.25-2 018.12.31	商业	否
8	温州起步	何昀珊	杭州市余杭区余杭街道凤凰山路 488 号、490 号	114.88	2017.01.10-2 019.01.10	商业	否
9	温州起步	黄丽瑞	七都镇上沙村后东路 22-2 号	130.30	2016.11.13-2 020.11.12	办公	否

截至本招股说明书签署之日，温州起步与林春明签订的租赁合同已终止。

2、租赁物业与自有物业比较、用途构成及面积

截至 2016 年 12 月 31 日，发行人及其子公司无租赁土地使用权，发行人及其子公司自有土地使用权面积合计 114,091.13 平方米，均为工业用地。

截至 2016 年 12 月 31 日，发行人及其子公司自有房产用途构成及面积如下：

房屋用途	办公	综合楼	厂房	其他	合计
面积（平方米）	13,996.32	16,820.10	126,919.79	159.96	157,896.17

截至 2016 年 12 月 31 日，发行人及其子公司租赁房产⁴用途构成及面积如下：

房屋用途	办公	商业	合计
面积（平方米）	2,525.70	573.45	3,099.15

综上，发行人及其子公司租赁房产面积合计 3,099.15 平方米，自有房产面积合计 157,896.17 平方米，发行人及其子公司租赁房产面积占其使用房产总面积的

³截至本招股说明书签署之日，温州起步与林春明签署的该租赁合同已到期，并已由温州起步信息科技有限公司青田塔山路专卖店与林明春续签。

⁴ 此处发行人及其子公司租赁房产不包含发行人向其子公司出租房产的情形。

比例为 1.92%。

3、出租方与发行人关联关系及租金定价原则

出租方与发行人及其子公司均不存在关联关系。除温州起步向黄丽瑞租赁房产系免租金外，其他租赁合同的租金系租赁双方参考当地市场平均价格协商确定。

根据黄丽瑞出具的书面说明文件，基于温州市鹿城区七都街道招商引资的需要，在七都街道办事处协调下，黄丽瑞本人同意无偿将其房产提供给温州起步作办公用途。

4、相关具有瑕疵租赁对发行人生产经营的影响及对发行人资产完整性、独立性的影响

(1) 部分租赁合同未办理登记备案手续

除青田起步与深圳市龙岗区龙之盛实业发展有限公司签订《房屋租赁合同》及《房屋租赁合同补充协议书》外，其他租赁合同尚未办理租赁备案登记手续。根据《中华人民共和国合同法》及最高人民法院《关于适用〈中华人民共和国合同法〉若干问题的解释（一）》和《关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体适用法律若干问题的解释》的规定，租赁合同当事人未办理租赁登记手续不影响租赁合同的效力。

(2) 发行人承租的部分房产尚未取得权属证明

厦门沃尔特宝软网络科技有限公司向发行人出租的房产尚未取得权属证明。

根据厦门市国土房产测绘档案管理中心档案资料，厦门沃尔特宝软网络科技有限公司已与厦门天地开发建设公司就购买金海湾财富中心（二期）1号8层01单元房屋事宜签订了房屋买卖合同，且对房产所有权办理了预告登记。截至本招股说明书签署之日，该房产已交付，但厦门沃尔特宝软网络科技有限公司尚未取得权属证明。

厦门沃尔特宝软网络科技有限公司尚未取得该房产的权属证明，如有第三方对该等房产所有权提出异议，则可能影响发行人子公司青田起步继续承租该房产。

(3) 发行人承租的部分房产存在抵押情形

厦门沃尔特宝软网络科技有限公司和永旺梦乐城（浙江）商业管理有限公司

分别向发行人（或温州起步）出租的房产存在抵押情形。

《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国担保法〉若干问题的解释》（法释[2000]44号）第六十六条规定：“抵押人将已抵押的财产出租的，抵押权实现后，租赁合同对受让人不具有约束力。抵押人将已抵押的财产出租时，如果抵押人未书面告知承租人该财产已抵押的，抵押人对出租抵押物造成承租人的损失承担赔偿责任；如果抵押人已书面告知承租人该财产已抵押的，抵押权实现造成承租人的损失，由承租人自己承担。”

因此，若上述房产的抵押权人主张行使抵押权，存在发行人自行承担损失的风险。

（4）发行人改变部分承租房产的用途

林春明、黄丽瑞分别向温州起步出租的房产存在房产用途变更的情形。

《中华人民共和国物权法》第七十七条规定：“业主不得违反法律、法规以及管理规约，将住宅改变为经营性用房。业主将住宅改变为经营性用房的，除遵守法律、法规以及管理规约外，应当经有利害关系的业主同意。”

2016年5月5日，青田县鹤城街道月里湾社区出具《证明》，该社区及有利害关系的业主同意将上述林春明所有的房产由住宅用途变更为经营性用途；2016年11月12日，温州市鹿城区人民政府七都街道办事处出具《证明》，有利害关系的业主同意上述黄丽瑞所有的房产改为经营性用房。

上述存在瑕疵的租赁物业主要用于办公和经营门面用途，发行人及其子公司对该等房产的实际使用未受到任何限制，即使因租赁瑕疵导致纠纷的，发行人及其子公司亦能在较短时间内租赁到其他类似场所继续经营，从上述租赁场所搬迁成本较低，不会对发行人的经营造成重大不利影响。

发行人实际控制人章利民出具承诺：如发行人或其子公司因承租物业存在的法律瑕疵而遭受相关主管部门的行政处罚或产生其他损失的，实际控制人将足额补偿发行人或其子公司因此发生的支出或所受损失，且无需发行人或其子公司支付任何对价。

综上，上述租赁瑕疵对发行人的生产经营不构成重大不利影响，亦不会对发行人资产完整性和独立性构成重大不利影响。

六、发行人的特许经营权情况

截至 2016 年 12 月 31 日，公司不拥有任何特许经营权。

七、发行人的技术和研发情况

（一）主要产品生产技术

公司坚持将研发高品质、高性能的童鞋产品作为研发部门的首要目标。在生产工艺上，除在童鞋生产方面应用多种成熟的生产工艺，如冷粘、注塑、热塑、无缝拼接、数字化裁剪等，公司还积极研发童鞋工业智能化技术。同时，公司注重研发新产品生产技术，取得了多项由自主知识产权专利技术转化成的新产品成果，主要涉及结构技术、新材料技术等方面生产技术，主要产品生产技术如下表所示：

序号	项目（产品）	产品涉及的生产技术	所处阶段
1	脚部保护的新型运动鞋	结构技术	大批量生产阶段
2	防水作用鞋	新材料技术	大批量生产阶段
3	EVA 防滑童鞋	新材料技术	大批量生产阶段
4	抑菌除味功能鞋	新材料技术	大批量生产阶段
5	启步机能鞋	结构技术	大批量生产阶段
6	三季换面耐磨鞋	新材料技术	大批量生产阶段
7	智慧超级跑鞋	结构技术	大批量生产阶段
8	一种具有排水防滑鞋底结构的童鞋	结构技术	大批量生产阶段
9	具有外力缓冲层的童鞋	结构技术	大批量生产阶段
10	可折叠式户外脚部保护运动鞋	结构技术	小批量生产阶段
11	换气功能的儿童运动鞋	结构技术	小批量生产阶段
12	可拆卸的毛线护套儿童两用鞋	结构技术	小批量生产阶段
13	儿童净化功能鞋	新材料技术	小批量生产阶段
14	具有防护支撑结构学步鞋	结构、新材料技术	试生产阶段
15	护踝童鞋	结构技术	试生产阶段
16	脊椎养形功能鞋	结构技术	试生产阶段
17	维他氧气鞋	新材料技术	试生产阶段
18	自然花香防臭童鞋	新材料技术	试生产阶段
19	具有生物力学的童鞋	结构技术	基础研究阶段
20	冬季恒温保暖材料	新材料技术	试生产阶段
21	绿色环保丝瓜瓤纤维材料	新材料技术	试生产阶段

22	纳米银线抗菌服	新材料技术	试生产阶段
23	竹炭纤维环保服	新材料技术	试生产阶段
24	防水透温透气材料	新材料技术	试生产阶段
25	自然花香防臭服	新材料技术	试生产阶段

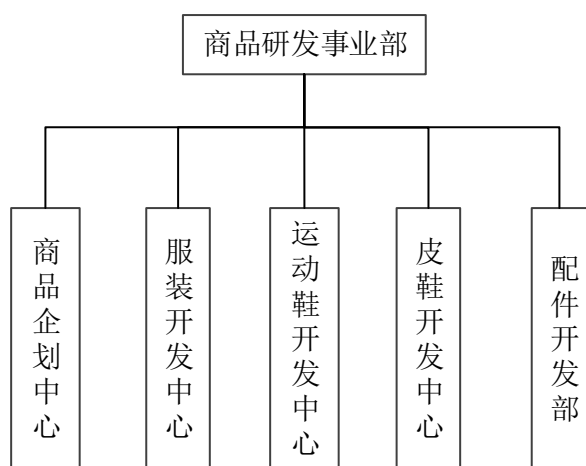
报告期内，公司获得的科技成果具体如下表所示：

序号	产品/技术	名称	授予单位	奖励日期
1	EVA 防滑童鞋	浙江省科学技术成果	浙江省科技厅	2014 年 12 月
2	儿童净化功能鞋	浙江省科学技术成果	浙江省科技厅	2014 年 12 月
3	防水作用鞋	浙江省科学技术成果	浙江省科技厅	2014 年 12 月
4	换气功能的儿童运动鞋	浙江省科学技术成果	浙江省科技厅	2014 年 12 月
5	可拆卸的毛线护套儿童两用鞋	浙江省科学技术成果	浙江省科技厅	2014 年 12 月
6	可折叠式户外脚部保护运动鞋	浙江省科学技术成果	浙江省科技厅	2014 年 12 月

（二）公司的研究开发情况

1、研究开发机构的设置和职能

公司研发方式主要为自主研发，研发工作主要由商品研发事业部承担，商品研发事业部的组织架构如下图所示：



商品研发事业部下属各部门职能具体如下：

部门	职能
商品企划中心	负责童鞋、童装产品的商品企划工作
运动鞋开发中心	负责儿童运动鞋的研发设计及制造工艺改进
皮鞋开发中心	负责儿童皮鞋的研发设计及制造工艺改进

服装开发中心	负责童装的研发设计及制造工艺改进
配饰开发部	负责配饰的研发设计和管理

2、公司的研发目标

公司研发部门以“成为中国儿童用品行业领导者”的企业愿景为目标，力图打造具备品牌记忆和引领时尚的一流儿童服饰产品。产品品牌方面，研发部门的研究方向是摆脱儿童服饰产品的同质化竞争，打造出具有 ABC KIDS 品牌特质、具备 ABC KIDS 品牌记忆的产品，使 ABC KIDS 成为行业首屈一指的知名儿童服饰品牌。产品设计方面，研发部门立足国内消费者偏好，紧跟国际趋势，强调舒适性、安全性和时尚性并重，设计符合国内儿童品位并带有鲜明品牌印象的儿童服饰产品，使公司产品成为时尚经典，引领时尚潮流，满足儿童服饰多样化和个性化需求。

3、研发人员配备情况

公司研发部门分布于深圳、泉州和青田三个区域。截至 2016 年 12 月 31 日，公司共有研发及设计人员 220 人，报告期内公司无核心技术人员。

报告期内，母公司设计人员数量及薪酬水平情况如下：

年份	2016年度	2015年度	2014年度
设计人员数量	123	118	113
设计人员工资总额(万元)	825.15	701.42	538.00
设计人员人均工资(万元)	6.71	5.94	4.76

2014年度-2016年度，公司设计人员稳定，随着社会人力成本的上升，公司也相应的提高了设计人员的薪酬水平，报告期内设计人员薪酬水平稳步上升。

4、产品研发流程

研发设计的流程详见本节“四、发行人的主营业务情况”之“（三）发行人的主要经营模式”之“2、设计及研发模式”。

5、正在从事的研发项目

公司目前正在从事的合作研发项目的具体情况如下：

研发项目名称	合作单位	进展情况、拟达到的目标	技术领域
童鞋生产机器换人系统	浙江工业大学	目前项目进入初试阶段，拟达	电子智能技术

之自动化包装生产研发		到流水线批量机器换人程度	
------------	--	--------------	--

上述合作项目的主要内容、成果分配方案以及保密措施如下所示：

项目名称	主要内容	成果分配方案	保密措施
童鞋生产机器换人系统之自动化包装生产研发	本项目面向童鞋生产过程中机器换人需要，研究开发集童鞋装盒、装箱、打包、等功能一体的童鞋自动包装生产线。	①项目专利权归双方共同所有，公司为专利权人，浙江工业大学为第一发明人；②项目技术秘密成果的使用权、转让权、软件著作权归双方所有	双方对研究内容负有保密义务，未经双方协商同意不得对成果（技术）对外泄露

6、研发费用占营业收入的比例

（1）公司研发费用占营业收入的比例

报告期内，公司合并口径的研发费用占营业收入的比例如下表所示：

单位：万元

年度	2016年度	2015年度	2014年度
研发费用	3,066.01	2,960.44	2,666.79
营业收入	123,383.77	112,758.88	91,403.26
所占比例	2.48%	2.63%	2.92%

注：1、研发费用取自发行人经审定的合并口径的管理费用中研发费用；
2、营业收入取自发行人经审定的合并口径的营业收入。

（2）母公司研发费用占营业收入的比例

报告期内，母公司研发费用占营业收入的比例如下表所示：

单位：万元

年份	2016年度	2015年度	2014年度
研发费用	2,719.16	2,928.25	2,335.12
营业收入	78,768.25	70,840.05	77,494.43
所占比例	3.45%	4.13%	3.01%

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2008]172号）第十条（四）和《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32号）第十一条（五）的相关规定：“企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合：3.最近一年销售收入在2亿元以上的企业，比例不低于3%。”

母公司在报告期内各年度营业收入均在2亿元以上，且各年度研发费用占同期营业收入的比例均高于3%，因此公司研发费用占比情况符合高新技术企业认

定资格的要求。

（三）公司的技术创新机制

技术创新是公司产品在同质化的商品中脱颖而出的关键举措，为使公司产品具备强大的市场竞争力，公司自成立以来，以市场为导向，综合管理为手段，建立并不断完善其技术创新机制，具体如下：

1、市场导向机制

公司注重研发创新与市场需求相结合，重视产品市场调查和行业流行趋势分析。公司的各开发中心通过商品企划中心对产品进行的趋势研究，实时跟踪市场最新需求方向，为产品研发创新获得第一手市场信息。此外，公司商品研发事业部长期与国际知名流行趋势提供商开展合作，通过实地调研进行信息收集，分析下一年的流行趋势、开展产品主题策划，围绕主题趋势开展产品款式的设计研发，以保证公司的产品不断推陈出新，满足市场最新需求，保证公司的研发创新工作具备市场前瞻性。

2、研发管理与激励制度

为使研发工作保持创新性，公司建立并不断完善研发项目管理机制和创新激励机制。通过建立《研发项目管理办法》等相关制度，公司对研发项目的立项、项目资金划拨管理、研发进程跟踪及项目验收评价等具体的研发环节进行规范科学的管理。通过建立《研发人员绩效考核办法》等相关制度，为研发设计人员提供较好的福利待遇和工作氛围，保证研发设计团队的稳定性。通过建立《研发奖励办法》和《创新设计奖励办法》等相关制度，结合市场推广结果，对每年在项目推进、研发成果、产品设计等方面取得显著效益的团队或个人给予奖励，激发员工的创新热情，在公司内部实现良性竞争。

3、人才培养机制

公司本身建有一套科学的人才培养机制，针对研发设计部门，公司每年制定培训计划，对核心技术人员提供技术考察、行业协会技术交流等机会，并组织技术骨干定期对普通研发人员进行内部培训；不定期组织设计人员参加国内外儿童

服饰展览等活动，不断提高设计人员的眼界。此外，公司还积极与外部科研机构开展技术合作，提高研发设计团队的整体水平，使科研技术与研究成果产业化，提高产品的科技含量。

4、合作研发机制

为突破自身资源限制，吸收社会创新力量，公司积极与高等院校、科研院所等开展技术合作。目前公司与中国科学院理化技术研究所、浙江工业大学等高校等社会科研机构建立长期合作关系，配合公司商品研发事业部，将科研技术与研究成果产业化，提高产品的科技含量，提升生产产能和管理效率。

八、主要产品的质量控制情况

（一）质量管理体系

公司设有专门的质量管理中心，负责生产和供应商的质量管理。公司已建立较为完善的质量管理体系，通过了 ISO9001:2008 质量管理体系认证，并按照该体系的要求进行产品质量控制。公司制定了《进料检验管制程序》、《原材料检验规定及标准》、《针车检验规定及标准》、《成型检验规定及标准》、《针车品质管理制度》、《裁断品质管理制度》、《成型品质管理制度》、《不合格品控制程序》等一系列质量控制标准，确保产品的质量从原材料的采购到产品生产的各个环节都符合标准。

（二）质量控制措施

公司推行全面质量管理，实施全过程质量控制。公司对产品质量控制措施贯穿产品从加工到入库的整个过程，在每一阶段均设立严格的质量控制措施，公司对产品内在品质控制的一般流程如下：

环节	自主生产质量控制	外协生产质量控制
供应商 甄选阶 段	对原材料供应商进行资质审核，建立供应商评估机制，考虑原材料质量、交货期等因素，经研发部、品控部、供应链管理、财务部等综合评估考核后选择。	对外协厂商进行资质审核，制定外协工厂质量管理体系手册并建立供应商评估表，综合评估外协厂商开发技术能力、交期、质量及成本等管控措施
加工生 产阶段	公司生产部门严格按公司制定的质量控制标准开展生产；	与外协厂商在采购合同中明确约定生产所执行的检测标准、工艺技术要求等规范

	公司生产部门在批量生产前先进行小量生产试做，送交公司指定的检测机构按标准进行产品物性、化性等方面检测合格后，方可投入批量生产； 公司生产部门品质部对自主生产进行全程质量管控。	性条款； 外协厂商在批量生产前先进行小量生产试做，送交公司指定的检测机构按标准进行产品物性、化性等方面检测合格，方可投入批量生产； 外协厂商由公司派驻品质控制人员进行质量管控。
交货验收阶段	产品订单完成批量生产后，公司生产部门品质部对送货前的产品，按照一定比例进行现场开箱检验，检验合格后由品质部开具合格的验货报告，方可送货；	产品订单完成批量生产后，公司派驻外协厂商的品质控制人员对送货前的产品，按照一定比例进行现场开箱检验，检验合格后由驻厂品质控制人员开具合格的验货报告，方可送货；
成品入库阶段	产品入库需携带装箱清单、验货报告、检测报告等必备资料，质量管理中心的质检人员按一定比例进行最终入库检验； 检验判定合格时，物流仓库办理成品入库手续，判定不合格时，退回返修，未经检验的产品不予接收入库。	产品入库需携带装箱清单、验货报告、检测报告等必备资料，质量管理中心的质检人员按一定比例进行最终入库检验； 检验判定合格时，物流仓库办理成品入库手续，对确定为不符合质量标准或公司生产要求的产品，公司不予接收入库并要求其返工或退货。

（三）质量控制效果

在严格执行上述质量控制制度下，公司质量管理水平不断提高，先后获得了由中国质量检验协会等单位颁发的“全国质量检验稳定合格产品”和“全国质量和服务诚信优秀企业”等奖项。

公司产品质量稳定可靠，报告期内产品无重大赔偿和质量纠纷问题，不存在因产品质量问题而引起的重大诉讼和仲裁事项。

公司已分别取得青田县市场监督管理局和惠安县质量技术监督局出具《证明》，报告期内，公司不存在因违反产品质量和技术监督标准方面的法律、法规而被行政处罚的记录。

第七节 同业竞争与关联交易

一、发行人在资产、人员、财务、机构、业务方面的独立性情况

公司按照《公司法》和《公司章程》的有关规定规范运作，建立健全了法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面具备独立性，公司具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

（一）资产独立情况

公司是由起步有限整体变更而来，起步有限的资产全部进入股份公司。整体变更后，公司依法办理了相关资产的产权变更登记手续，具备了与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有了与生产经营有关的土地使用权、厂房、机器设备以及商标、专利等资产，具有开展生产经营所必备的独立、完整的资产。公司资产产权界定明确，资产完整，不存在股东或其他关联方占用公司资产的情况。

（二）人员独立情况

1、公司的总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员均专职在公司工作并领取薪酬，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪。公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

2、公司的董事、监事及总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员的任职，均按照《公司法》及其他法律、法规、规范性文件、《公司章程》规定的程序推选和任免，不存在实际控制人超越公司董事会和股东大会职权做出人事任免决定的情形。

3、公司建立了独立的人事档案制度，建立了人事聘用、任免与考核奖惩制度，与公司员工签订了劳动合同，建立了独立的工资管理、福利与社会保障制度。

（三）财务独立情况

1、公司根据现行会计制度及相关法规、条例，结合公司实际情况建立了独立、完整的财务核算体系，制定了符合上市公司要求的、规范的内部控制制度，能够独立作出财务决策。

2、公司独立在银行开户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情况。公司独立办理纳税登记，依法独立纳税。

3、公司不存在货币资金或其他资产被股东或其他关联方占用的情况，也不存在为股东及其关联企业提供担保的情况。

（四）机构独立情况

公司形成了完善的法人治理结构和规范化的运作体系。公司拥有独立的生产经营和办公场所，根据生产经营的需要设置相应的职能部门，各机构、部门均按规定的职责独立运作，与控股股东、实际控制人控制的其他企业之间不存在混合经营、合署办公的情形，不存在控股股东和其他股东干预公司机构设置和运行的情况。

（五）业务独立情况

公司的主营业务是童鞋、童装和儿童服饰配饰等的设计、研发、生产和销售，公司拥有从事上述业务所需的独立的生产经营场所和经营性资产，拥有独立的知识产权，各职能部门分别负责研发设计、采购、生产、营销和销售等业务环节；公司已建立了完整的业务流程，具有直接面向市场独立经营的能力，不存在依赖控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行生产经营活动的情况。公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争或显示公平的关联交易。

经核查，保荐机构认为：发行人已达到发行监管对公司独立性的基本要求，上述披露内容真实、准确、完整。

二、同业竞争

（一）公司目前和控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争

公司的主营业务是童鞋、童装和儿童服饰配饰等的设计、研发、生产和销售。

公司控股股东香港起步除控制起步股份外，不存在控制其他企业的情况。香港起步的主营业务为投资与进出口贸易，与公司不存在同业竞争。

公司实际控制人章利民除控制起步股份、香港起步外，还控制 Superior Wisdom、Mindray、Joyful June、ABC 投资、ABC 国际、开曼起步、起步控股等境外公司和花花世家，境外公司的主营业务均为投资，花花世家的主营业务为知识产权代理、信息咨询，与公司不存在同业竞争。

综上，截至本招股说明书签署日，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争。

（二）控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的相关承诺

公司控股股东香港起步、实际控制人章利民均作出避免同业竞争的相关承诺，具体参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、发行人主要股东及作为股东的董事、监事和高级管理人员的重要承诺及其履行情况”之“（四）避免同业竞争承诺”。

（三）发行人实际控制人及其亲属控制的其它盈利性组织的相关情况





1、境外公司情况

报告期内发行人实际控制人章利民及其亲属控制或曾经控制的境外企业香港起步、Mindray、Joyful June、ABC 投资、ABC 国际、Superior Wisdom、开曼起步和起步控股中，除香港起步曾经从事少量鞋类出口贸易外，其他主体均仅曾从事股权投资业务，与发行人不存在相同或相似业务，也不存在上下游业务。虽然香港起步曾经少量从事鞋类出口贸易，但香港起步自 2015 年 8 月开始已不再从事该等业务，且章利民已出具关于避免同业竞争的承诺函，因此该情形不会对

发行人本次发行上市构成实质性影响。

上述境外企业中，除发行人董事长章利民、董事兼总经理周建永、董事程银微、邹舰明、宫彪现担任或曾担任其董事外，与发行人历史上不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同，商标、专利、技术等混用情形，也不存在违法违规情况。

香港起步在香港知识产权署注册了如下商标，可在香港就有关货品及服务拥有有关商标的专有使用权：

序号	商标编号	商标	注册届满日期
1	301399528	A/B/C KIDS 	2019年4月8日
2	301945765	A/B/C KIDS 	2021年6月14日
3	301945800		2021年6月14日
4	302468485		2022年12月13日

上述商标为防御性注册，香港起步实际并未使用上述商标，并已出具承诺，如发行人将来计划在香港开展业务，香港起步将无偿将上述商标转让予发行人使用。

2017年6月9日，香港起步与起步股份签署《商标转让协议》，约定香港起步将其在香港知识产权署注册编号分别为301399528、301945765、301945800和302468485的商标无偿转让给起步股份。香港起步与起步股份已签署相关商标转让申请文件，该等商标转让手续正在办理之中。

2、境内公司情况

(1) 温州起步

温州起步的相关情况参见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“（四）

发行人重大资产重组情况”之“2、收购温州起步”。

温州起步历史上作为与发行人受同一实际控制人控制的关联企业，存在与发行人经营相同或相似业务的情形，存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同的情况，存在温州起步使用发行人商标的情况。鉴于温州起步已于 2015 年 5 月变更为发行人的全资子公司，上述情形不会对发行人本次发行上市构成实质性影响。

根据温州市鹿城区国家税务局、温州市地方税务局鹿城税务分局、温州市鹿城区人力资源和社会保障局七都街道劳动监察中队等相关行政主管部门出具的证明文件，温州起步不存在违反相关法律法规而受到上述行政主管部门处罚的情况。

（2）花花世家

花花世家设立于 2003 年 11 月 10 日，设立时名称为青田花花世家鞋服有限公司，于 2015 年 10 月变更为“青田花花世家知识产权咨询服务有限公司”即现名；2007 年 1 月章利民受让取得其 80%的股权，2011 年 4 月起步有限受让取得其 100%的股权，2012 年 4 月章利民受让取得其 100%的股权，至今未发生变更；2007 年 1 月其经营范围为“鞋、皮件、鞋材、服装制造、加工、销售（不含洗染、电镀；不含许可经营项目）”，2010 年 5 月其经营范围变更为“皮件、皮包、皮具制造、销售”，2011 年 5 月其经营范围变更为“皮件、皮包、皮具制造、销售；自产商品的销售”，2015 年 10 月其经营范围变更为“知识产权代理服务；一般信息咨询服务”。

花花世家报告期外曾经经营鞋服生产、销售业务，其先后作为与发行人受同一实际控制人控制的关联方和发行人全资子公司，存在与发行人经营相同或相似业务的情形，存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同的情况，存在花花世家使用发行人商标（当时注册于浙江天豪名下）的情况。鉴于花花世家自 2011 年开始未再实际经营，自 2012 年 4 月开始已不再是发行人子公司，并已于 2015 年 10 月修改经营范围，且章利民已作出关于避免同业竞争和关联方资金、资产占用的承诺，上述情形不会对发行人本次发行上市构成实质性影响。

根据青田县国家税务局、青田县地方税务局、青田县市场监督管理局出具的证明，花花世家不存在因违反法律法规而受到上述行政主管部门处罚的情形。

（3）青田欧融

青田欧融设立于 2009 年 3 月 20 日；其设立时章利民姐姐之配偶邹培闹持有其 80%的股权，2016 年 3 月 29 日，邹培闹将所持青田欧融 20%、30%、30%的股权分别转让给章佳青、章琳和章毅，上述三人与发行人均不存在关联关系。青田欧融设立时的经营范围为“皮鞋、皮具、箱包、服装制造、销售（不含染色、电镀，法律法规规定须审批的审批后经营，法律法规禁止的不得经营）”，至今未发生过变更。

青田欧融主要经营鞋类生产、销售业务，与发行人存在经营相同或相似业务情形，鉴于其经营业务以成人鞋外贸订单为主，与发行人的童鞋境内销售不存在竞争关系，且邹培闹已于 2016 年 3 月将其所持股权全部转让给无关联第三方，该情形不会对发行人本次发行上市构成实质性影响。

青田欧融与发行人历史上不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同，商标、专利、技术等混用情形。

根据青田县国家税务局、青田县地方税务局、青田县市场监督管理局出具的证明，除曾经存在逾期未缴纳税款并已补缴外，青田欧融不存在因违反法律法规而受到上述行政主管部门处罚的情形。

（4）温州欧融

温州欧融设立于 2008 年 1 月 24 日；设立时章利民持有其 55%的股权，邹培闹持有其 10%的股权，后于 2015 年 11 月完成注销手续；其设立时的经营范围为“制造、销售鞋、帽、服装；销售工艺品、玩具、针纺织品、五金交电、其他机械设备及电子产品、建筑材料”，未发生过变更。

温州欧融主要经营鞋类生产、销售业务，与发行人存在经营相同或相似业务情形，鉴于其经营业务以成人鞋外贸订单为主，与发行人的童鞋境内销售不存在竞争关系，且已于 2015 年 11 月注销，该情形不会对发行人本次发行上市构成实质性影响。

温州欧融与发行人历史上不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同，商标、专利、技术等混用情形。温州欧融已于 2015 年 11 月完成税务和工商注销手续。

根据温州市瓯海区国家税务局、温州市地方税务局瓯海税务分局、温州市市

场监督管理局出具的证明，温州欧融不存在因违反法律法规而受到上述行政主管部门处罚的情形。

（5）浙江立升酒业有限公司

浙江立升酒业有限公司设立于 2011 年 5 月 24 日，设立时的名称为“丽水健康之星酒业有限公司”，2015 年 9 月变更为现名；设立时章利民持有其 50% 的股权，2015 年 8 月章利民将其所持有的全部股权转让给无关联第三方；其设立时的经营范围为“许可经营项目：白酒、黄酒、其他酒生产、销售”，2011 年 7 月变更为“许可经营项目：白酒、黄酒、其他酒生产、销售；普通货运”，此后未发生变更。

浙江立升酒业有限公司主营业务为白酒生产及销售，与发行人不存在相同或相似业务，不存在上下游业务关系，与发行人历史上不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同，商标、专利、技术等混用情形。

根据青田县国家税务局、青田县地方税务局、青田县市场监督管理局出具的证明，浙江立升酒业有限公司不存在因违反法律法规而受到上述行政主管部门处罚的情形。

（6）青田瑞丰

青田瑞丰设立于 2004 年 7 月 12 日，设立时程银微持有其 40% 的股权，为第一大股东，并担任执行董事职务，至今未发生变化；其设立时的经营范围为“财务信息咨询、代理记账、代办税务申报、代办发票开具、税务信息咨询、计算机维护”，至今未发生变化。

青田瑞丰主营业务为财务信息咨询、代理记账、代办税务申报、代办发票开具和税务信息咨询，与发行人不存在相同或相似业务，不存在上下游业务关系，与发行人历史上不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同，商标、专利、技术等混用情形。

根据青田县国家税务局、青田县地方税务局、青田县市场监督管理局出具的证明，除曾经存在逾期未缴纳税款并已补缴外，青田瑞丰不存在因违反法律法规而受处罚的情形。鉴于青田瑞丰已补缴逾期未缴纳税款，青田县国家税务局也对此予以了确认，青田瑞丰的上述行为不会对其法定代表人程银微担任发行人董事的任职资格产生影响。

(7) 晋江市温隆鞋服贸易有限公司

晋江市温隆鞋服贸易有限公司设立于 2003 年 3 月 7 日；法定代表人为章利民；企业类型为有限责任公司；注册资本为 100 万元；住所为晋江市青阳泉隆大厦五层 AB 座；经营范围为“销售：鞋、服装、帽。（以上经营范围凡涉及国家有专项专营规定的从其规定）”；营业期限至 2013 年 3 月 6 日。晋江市温隆鞋服贸易有限公司的股东及持股情况为：章利民持股 51%；周建永持股 49%。其主要人员情况为：章利民担任执行董事兼总经理，周建永担任监事。

晋江市温隆鞋服贸易有限公司在报告期外曾经经营鞋服销售业务，自 2004 年开始未再实际经营，2006 年 10 月因未参加年检已处于吊销状态，存在与发行人经营相同或相似业务情形。

根据晋江市国家税务局、晋江市地方税务局、晋江市市场监督管理局出具的证明，晋江市温隆鞋服贸易有限公司不存在因违反法律法规而受到上述行政主管部门处罚的情形。

(8) 温州鼎恒实业有限公司

温州鼎恒实业有限公司设立于 2007 年 12 月 7 日；法定代表人为章利民；企业类型为私营有限责任公司（自然人控股或私营性质企业控股）；注册资本为 500 万元；住所为温州市瓯海区郭溪镇梅屿工业区（温州市瞬达干燥设备有限公司内）；经营范围为“鞋、帽、服装及其原材料的研发、生产和销售；工艺品、玩具、针纺织、五金制品、机械设备、建筑材料的生产及销售”；营业期限至 2017 年 12 月 6 日。温州鼎恒实业有限公司的股东及持股情况为：章利民持股 55%；程建银持股 45%。其主要人员情况为：章利民担任执行董事兼总经理，程建银担任监事。

温州鼎恒实业有限公司未实际经营，已于 2009 年 2 月因未参加年检而被吊销，其登记的经营范围存在与发行人经营相同或相似业务情形。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，晋江市温隆鞋服贸易有限公司及温州鼎恒实业有限公司被吊销营业执照时间至发行人本次申请首次公开发行并上市的报告期期初已逾三年，根据《公司法》及相关法律法规的规定，上述企业被吊销的情形不会对发行人实际控制人担任发行人法定代表人及董事长的资格构成障碍，不会对发行人本次发行上市构成实质性影响。

（9）青田县程银微侨贸服务部

青田县程银微侨贸服务部设立于 2008 年 6 月 12 日；组成形式为个人经营；营业场所为浙江省青田县温溪镇金中街 2 号 2-201；经营范围为“侨贸服务”；营业期限至长期。青田县程银微侨贸服务部经营者为程银微。

青田县程银微侨贸服务部主营业务为侨贸服务，与发行人不存在相同或相似业务，不存在上下游业务关系，与发行人历史上不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同，商标、专利、技术等混用情形。

（10）青田县万好超市

青田县万好超市设立于 2013 年 10 月 16 日；组成形式为个人经营；营业场所为；经营范围为“食品经营；卷烟、雪茄烟零售 小五金；日用品（除烟花爆竹）零售”；营业期限至长期。青田县万好超市经营者为邹培闹。

青田县万好超市主营业务为食品经营与日用品零售，与发行人不存在相同或相似业务，不存在上下游业务关系，与发行人历史上不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同，商标、专利、技术等混用情形。

（11）青田起步石雕有限公司

青田起步石雕有限公司设立于 2017 年 2 月 16 日，法定代表人为邹培闹；企业类型为有限责任公司（自然人独资）；注册资本为 380 万元；住所为浙江省青田县温溪镇安定西路 99 号；经营范围为“石雕、木雕、工艺美术品加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”；营业期限至长期。青田起步石雕有限公司的股东及持股情况为：邹培闹持股 100%。其主要人员情况为：邹培闹担任执行董事兼总经理，章秀连担任监事。

青田起步石雕有限公司成立时间较短，尚未实际开展业务，与发行人历史上不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同，商标、专利、技术等混用情形，与发行人不存在相同或相似业务，也不存在上下游业务关系。

三、关联方

根据《公司法》、《企业会计准则》等相关规定，截至本招股说明书签署之日，发行人的关联方披露如下：

（一）关联自然人

1、实际控制人

公司实际控制人为章利民，章利民的具体情况详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简历”之“（一）董事”。

2、公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员

公司董事、监事、高级管理人员的具体情况详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简历”。

（二）关联法人

1、控股股东

公司控股股东为香港起步，香港起步的具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人的发起人、持股 5%以上股东及实际控制人的情况”之“（一）发起人基本情况”之“1、香港起步”。

2、控股子公司

公司控股子公司的具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、发行人子公司的基本情况”。

3、关联自然人直接或间接控制的法人或其他组织

序号	关联方	关联关系
1	花花世家	受发行人董事章利民控制
2	Superior Wisdom	受发行人董事章利民控制
3	Mindray	受发行人董事章利民控制
4	Joyful June	受发行人董事章利民控制
5	ABC 投资	受发行人董事章利民控制
6	ABC 国际	受发行人董事章利民控制
7	开曼起步	受发行人董事章利民控制
8	起步控股	受发行人董事章利民控制

9	青田瑞丰	受发行人董事程银微控制
10	丽水晨曦	受发行人董事、总经理周建永控制
11	Billion Wisdom	受发行人董事、总经理周建永控制
12	Top Riche	受发行人董事、总经理周建永控制
13	开心米奇儿童用品有限公司	受发行人董事、总经理周建永之配偶祁小秋之弟祁康丰控制
14	厦门开张网络科技有限公司	受发行人董事、总经理周建永之配偶祁小秋之弟祁志敏控制
15	泉州百变米奇鞋业有限公司	受发行人董事、总经理周建永之配偶祁小秋之弟祁康丰及其配偶陈冬玲控制
16	青田起步石雕有限公司	受发行人董事章利民之姐章秀连之配偶邹培闹控制

4、关联自然人担任董事、高级管理人员的除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织

序号	关联方	关联关系
1	广州国萃花卉交易有限公司	发行人董事邹舰明担任其董事； 发行人董事宫彪担任其副董事长
2	周大生珠宝股份有限公司	发行人董事邹舰明担任其副董事长
3	深圳国瓷永丰源股份有限公司	发行人董事邹舰明担任其董事
4	广东凌霄泵业股份有限公司	发行人独立董事刘晓华担任其独立董事
5	广州国萃花卉生态有限公司	发行人董事邹舰明担任其副董事长； 发行人董事宫彪担任其董事
6	北京建工环境发展有限责任公司	发行人董事邹舰明之姐邹红英之配偶陈德明担任其董事及经理

5、持股 5%以上股份的其他法人或者一致行动人

序号	关联方名称	关联关系
1	邦奥有限	持有公司 22.62%的股权

6、报告期内曾与公司存在关联关系现已不为公司关联方的法人或其他组织

序号	关联方	关联方与发行人的关联关系	备注
1	温州欧融鞋业有限公司	发行人董事长章利民曾持股 55%；章利民之姐章秀连之配偶邹培闹曾担任执行董事、总经理	2015 年 11 月已经注销
2	石狮市三友服装有限公司	发行人董事长章利民曾持股 34%	2015 年 12 月已经转让全部股权
3	武汉宝威裕达体育用品有限公司	发行人董事、副总经理徐海云曾持股 100%	2016 年 1 月已经转让全部股权
4	湖口云龙	发行人董事、副总经理徐海云曾	2015 年 7 月 23 日

		持股 100%，并担任执行董事、总经理	芳认缴增资 190 万元，徐海云股权降至 5%，且徐海云已辞去执行董事、总经理
5	厦门诺联投资有限公司	发行人董事、副总经理徐海云曾持股 40%，曾担任执行董事、总经理；徐海云之弟徐海峰、徐海峰之配偶胡慧萍曾各出资 200 万元，分别持有该公司 20% 的股权。	2015 年 12 月徐海云已经辞去执行董事、总经理并转让全部股权，徐海峰、胡慧萍也转让全部股权。
6	浙江立升酒业有限公司	发行人董事长章利民曾持股 50%	2015 年 8 月已经转让全部股权
7	福建尼西儿童用品有限公司	曾受发行人董事、总经理周建永之配偶祁小秋之弟祁康丰及其配偶陈冬玲控制，且陈冬玲担任执行董事兼经理，祁康丰担任监事	2016 年 2 月陈冬玲、祁康丰已经转让全部股权，并不再担任任何职务
8	山东丁马生物科技有限公司	发行人董事邹舰明曾担任其董事	2016 年 2 月邹舰明已经辞去董事
9	青田欧融	曾受发行人董事长章利民之姐章秀连之配偶邹培闹控制	2016 年 3 月邹培闹已经转让全部股权
10	丽水大明	发行人董事长章利民之姐章秀连之配偶邹培闹曾持股 45%	2015 年 9 月邹培闹已经转让全部股权
11	晋江猫抓老鼠	曾受发行人董事、总经理周建永之配偶祁小秋之妹祁小利及其配偶黄贤岳控制	2015 年 4 月祁小利、黄贤岳已经转让全部股权
12	国泰鞋材	受发行人曾任监事邹延秀及其子邹成炜控制	2015 年 8 月邹延秀已经辞去公司监事
13	台州金象皇	发行人董事长章利民曾持股 10%，曾担任其董事	2016 年 6 月章利民已经转让全部股权并辞去董事职务

7、丽水大明的基本情况

(1) 基本信息

设立日期	2011 年 7 月 25 日
统一社会信用代码	91331121579336979J
注册资本	5,618 万元
法定代表人	彭大岙
注册地址	浙江青田县温溪镇安定西路 257 号
经营范围	工业与民用建筑工程、城市道路工程、园林古建筑工程、市政公用工程、土石方工程、建筑装饰装修工程、体育场地设施工程承包及施工；

	园林绿化工程承包及养护。（凭有效资质证书经营）		
经营期限	二十年		
股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	
彭大岙	4,494.4	80	
程晓福	1,123.6	20	
合计	5,618	100	

（2）历史沿革

①2011年7月25日，丽水大明设立

2011年7月25日，经丽水市工商局核准，丽水大明设立。其住所为丽水市莲都区宇雷路679号；注册资本为760万元；经营范围为“工业与民用建筑工程施工”；经营期限为二十年；彭大岙持有丽水大明55%的股权，邹培闹持有丽水大明45%的股权；其执行董事兼总经理为彭大岙，监事为邹健。

②2011年9月2日，住所变更

2011年9月2日，经丽水市工商局核准，丽水大明住所变更为丽水市莲都区花园路422号1043室。

③2013年6月7日，经营范围变更

2013年6月7日，经丽水市工商局核准，丽水大明经营范围变更为“工业与民用建筑工程、城市道路工程、园林古建筑工程、市政公用工程、土石方工程、建筑装饰装修工程、体育场地设施工程承包及施工；园林绿化工程承包及养护”。

④2013年9月13日，住所变更

2013年9月13日，经丽水市工商局、青田县工商局核准，丽水大明住所变更为浙江省青田县温溪镇安定西路257号。

⑤2015年9月16日，股权转让

2015年9月16日，经青田县工商局核准，邹培闹将其所持丽水大明20%的股权转让给程晓福，将其所持丽水大明25%的股权转让给彭大岙。股权转让完成后，彭大岙持有丽水大明80%的股权，程晓福持有丽水大明20%的股权。

⑥2016年6月2日，增资

2016年6月2日，经青田县市场监督管理局核准，丽水大明增加注册资本至5,618万元，彭大岙与程晓福同比例增资。

（3）主营业务

丽水大明的主营业务为建筑相关工程的承包与施工业务。

(4) 合规情况

根据青田县国家税务局、青田县地方税务局、青田县市场监督管理局、青田县住房和城乡建设局出具的证明，丽水大明不存在因违反相关法律法规而受到上述行政主管部门处罚的情形。

四、关联交易

(一) 经常性关联交易

1、关联采购

报告期内，公司发生的关联采购情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2016 年度	2015 年度	2014 年度
青田瑞丰	采购服务	-	0.80	-
晋江猫抓老鼠	采购委托加工服务	-	314.78	-
丽水大明	工程建设采购	991.84	13,484.50	9,387.60

(1) 2015 年公司向青田瑞丰的采购主要是其向公司提供增值税进项发票认证服务，采购价格按照市场价格确认。

(2) 2015 年公司向晋江猫抓老鼠的采购内容主要是委托加工服务，采购价格按照市场价格确定。

(3) 2014 年-2016 年公司向丽水大明的工程采购主要是丽水大明承建的公司青田生产基地及泉州生产基地的建设，工程采购价格参照当地其他工程造价价格予以确定。

①关联交易产生的原因、必要性

随着公司业务的不断发展，公司原有生产车间及办公场所已无法满足公司实际生产经营的需要，因此发行人先后开始在青田和福建建设生产基地。为承接发行人青田生产基地建设项目，丽水大明实际控制人彭大岙积极与发行人接触，因其报价比较合理，提出的施工方案比较切合发行人对工程质量和进度的要求，故而发行人及福建起步先后将其青田、福建生产基地工程建设项目发包予丽水大明。

②关联交易价格公允性

A.青田生产基地的关联交易公允性情况

a.青田生产基地的主要工程造价与所在地类似工程造价无重大差异

公司位于青田县江滨路 32 号的主要工程造价清单如下：

序号	工程名称	工程内容	结算造价 (万元)	建筑面积 (m ²)	平均造价 (元/m ²)
1	员工宿舍及仓库	土建及安装	2,625.73	16,820.1	1,561.07
2	1#厂房	土建及安装	2,085.09	16,298.36	1,279.33
3	2#厂房	土建及安装	2,073.08	16,167.68	1,282.24
4	办公楼	土建及安装	2,891.30	13,996.32	2,065.76
5	配电房	土建及安装	24.82	159.96	1,551.64
合计			9,700.02	63,442.42	1,528.95

青田县政府采购招投标网披露的 2011 年至 2015 年类似的主要建筑工程中标造价信息的具体情况如下：

序号	项目名称	中标公告日期	中标价 (万元)	建筑面积 (m ²)	平均造价 (元/m ²)
1	青田县公安局交通警察大队滩坑库区中队综合楼工程	2011.12.14	336.29	1,697.10	1,981.54
2	青田县祯埠乡便民服务中心暨食宿楼工程	2011.12.28	380.16	2,998.70	1,267.76
3	青田县船寮中心卫生院医技综合楼	2012.1.10	288.70	2,232.62	1,293.08
4	青田县高湖镇中学附属幼儿园工程	2012.3.29	601.31	5,052.70	1,190.07
5	浙江省青田县第二中学科技楼工程	2012.6.12	750.49	5,449.00	1,377.30
6	青田县电力公司温溪供电所综合楼项目	2013.1.5	388.35	2,949.80	1,316.54
7	青田县电力公司腊口供电所生产用房项目	2013.1.5	501.87	3,948.54	1,271.03
8	青田县季宅乡中心幼儿园新建工程	2013.7.1	249.12	1,431.20	1,740.66
9	青田县东源镇初级中学教学综合楼工程	2013.7.29	502.26	3,360.83	1,494.46
10	青田县腊口镇铁资中学综合楼工程	2013.9.26	933.71	5,696.79	1,639.01
11	青田县章旦中学附属幼儿园工程	2013.10.21	329.31	1,942.80	1,695.04
12	青田县温溪镇专职消防站综合楼工程	2014.4.30	481.48	2,735.30	1,760.25

13	青田县舒桥乡中心学校师生宿舍楼工程	2014.7.17	282.93	1,271.15	2,225.75
14	青田县祔埠乡中心幼儿园工程	2015.12.22	538.17	2,742.80	1,962.12
15	国网浙江青田县供电公司高湖供电所用房工程	2015.10.10	227.98	1,268.43	1,797.34
合计		-	6,792.14	44,777.76	1,516.86

公司青田工程的建筑与青田县政府采购招投标网披露的类似样本的平均造价分别为 1,528.95 元/ m² 和 1,516.86 元/ m²，丽水大明为公司建设的工程平均单位造价与公司所在地其他工程造价不存在重大差异。

b.相关工程结算实际造价较标准工程结算造价的下浮比例符合项目所在地政府发布的招标下浮比例指导区间的要求

浙江金穗工程项目管理有限公司依据政府发布的建筑工程定额及项目当地公开的官方市场价格等信息，结合当时的施工图纸、施工合同、结算单据、竣工图纸等资料，对包括丽水大明承建的主体工程在内的青田生产基地的相关建筑的工程量和标准工程结算造价进行了复核并出具了《工程造价咨询报告书》。该《工程造价咨询报告书》复核的标准工程结算造价为 16,641.63 万元，发行人与丽水大明的工程结算实际造价为 14,462.27 万元，工程结算实际造价较标准工程结算造价下浮了 13.10%。根据相关建筑合同签订时有效的《丽水市建设工程施工招标投标评标办法（试行）》（丽招管办[2010]3 号），项目报价下浮比例的指导区间为 8%-25%。因此，发行人青田生产基地实际结算造价较标准工程结算造价的下浮比例符合当地招标指导报价区间范围的要求。

c.青田生产基地的施工用料、进度和质量符合设计图纸和施工合同的要求，工程结算造价根据政府颁布的建筑施工定额及施工期间的公开信息核定

青田生产基地建设期间，发行人委托浙江之江工程项目管理有限公司提供了监理服务。浙江之江工程项目管理有限公司按照施工图纸及合同要求的材料、进度、质量等项目施工过程进行监理并对工程的造价进行了审定。其中，工程造价审定主要结合工程施工图纸和具体的施工情况，依据浙江省建筑工程定额等公开信息确定，发行人和丽水大明依据浙江之江工程项目管理有限公司审定的工程造价进行结算。

综上所述，发行人与丽水大明就青田生产基地相关建筑的工程结算实际造价较标准工程结算造价的下浮比例符合项目所在地政府发布的招标下浮比例指导

区间的要求,相关建筑的施工用料、进度和质量符合设计图纸和施工合同的要求,工程结算造价根据政府颁布的建筑施工定额及施工期间的公开信息核定,主要工程的平均造价与青田当地公开的类似项目的平均造价无重大差异,同时,发行人、丽水大明与浙江金穗工程项目管理有限公司及浙江之江工程项目管理有限公司之间均不存在关联关系,因此,发行人与丽水大明之间就青田生产基地的工程结算价格公允。

B.福建生产基地的交易公允性情况

a.福建生产基地的主要工程造价与所在地类似工程造价无重大差异

丽水大明为福建起步建造的主要工程及其造价情况如下:

序号	工程名称	工程内容	结算造价 (万元)	建筑面积 (m ²)	平均造价 (元/ m ²)
1	2#厂房	土建+安装+装修工程	3,893.84	24,076.00	1,617.31
2	3#厂房	土建+安装+装修工程	7,171.42	41,665.00	1,721.21
3	4#-5#宿舍楼	土建+安装+装修工程	3,651.84	14,427.00	2,531.25
4	6#-7#科研楼	土建+安装+装修工程	3,194.49	13,062.00	2,445.64
合计			17,911.59	93,230.00	1,921.23

泉州市建设工程交易中心的官方网站 2014 年 1 月 1 日至 2016 年 4 月 30 日所有招标建设工程项目如下:

工程类别	项目数 (个)	建设规模 (平方米)	工程造价(万元)		平均造价 (元/ m ²)
			招标控制价	中标价	
房屋建筑	162	6,050,342.50	988,798.41	909,940.62	1,503.95
装饰装修	28	116,789.69	10,001.16	9,236.37	790.86

泉州市建设工程交易中心的官方网站披露的 2014 年 1 月 1 日至 2016 年 4 月 30 日所有招标建设的房屋建筑和装饰装修项目的平均造价分别为 1,503.95 元/ m² 和 790.86 元/ m², 因此泉州当地的经过装修的房屋建筑物的平均造价约为 2,294.81 元/ m²。

福建起步宿舍楼和科研楼的平均造价分别为 2,531.25 元/ m² 和 2,445.64 元/ m², 与泉州当地的经过装修的房屋建筑物的平均造价差异较小; 2#和 3#厂房的建筑用途为生产车间, 装修费用较少, 相关厂房的平均造价分别为 1,617.31 元/ m² 和 1,721.21 元/ m², 泉州市建设工程交易中心的官方网站的披露的房屋建筑的平

均造价为 1,503.95 元/ m²，相关厂房与泉州当地的房屋建筑物的平均造价差异不大。

b.主要工程结算实际造价较标准工程结算造价的下浮比例符合项目所在地政府发布的招标下浮比例指导区间的要求

福建中诚信工程管理有限公司依据政府发布的建筑工程定额及项目当地公开的官方市场价格等信息，结合当时的施工图纸、施工合同、结算单据、竣工图纸等资料，对福建生产基地丽水大明承建的相关工程项目出具了相关《工程结算报告书》。福建起步参照上述报告书审核的工程结算实际造价与丽水大明进行了结算，报告书复核的标准工程结算造价为 24,202.38 万元，相关项目的结算实际造价为 22,898.26 万元。

根据上述报告书的相关内容，福建生产基地的 2#和 3#厂房、4#和 5#宿舍楼、6#和 7#科研楼及一期、二期景观工程等主要工程项目标准工程结算造价合计为 21,313.17 万元，福建起步与丽水大明就相关建筑的工程结算实际造价为 20,009.05 万元，工程结算实际造价占全部审核项目工程结算实际造价的 87.38%，相关工程结算实际造价较标准工程结算造价下浮了 6.12%，根据相关建筑合同签订时有效的《关于印发<福建省房屋建筑和市政基础设施工程施工招标投标采用经评审的最低投标价中标法规定（试行）>的通知》（闽建筑[2005]69 号），项目报价下浮比例的指导区间为 6%-12%，因此，福建起步相关建筑结算的下浮比例处于当地招标指导报价区间范围内。

c.福建生产基地的施工用料、进度和质量符合设计图纸和施工合同的要求，工程结算造价根据政府颁布的建筑施工定额及施工期间的公开信息核定

福建生产基地建设期间，福建起步委托福建阳胜工程项目管理有限公司提供了监理服务。福建阳胜工程项目管理有限公司按照施工图纸及合同要求的材料、进度、质量等项目施工过程进行监理并对工程的造价进行了审定。其中，工程造价审定主要结合工程施工图纸和具体的施工情况，依据福建省建筑工程定额等公开信息确定。

综上所述，福建起步与丽水大明就福建生产基地主要建筑的工程结算实际造价较标准工程结算造价的下浮比例符合项目所在地政府发布的招标下浮比例指

导区间的要求，相关建筑的施工用料、进度和质量符合设计图纸和施工合同的要求，工程结算造价根据政府颁布的建筑施工定额及施工期间的公开信息核定，主要工程的平均造价与福建当地公开的类似项目的平均造价无重大差异，同时，发行人、丽水大明与福建阳胜工程项目管理有限公司及福建中诚信工程管理有限公司之间均不存在关联关系，因此，福建起步与丽水大明之间就福建生产基地的工程结算价格公允。

③关联交易是否影响发行人的独立性及持续经营能力

发行人与丽水大明之间的关联交易系发行人向丽水大明进行工程采购，交易必要且定价公允，相关建设工程已竣工验收且已基本结算完毕。发行人的主营业务是童装、童鞋及儿童服饰配件的研发、生产和销售，上述关联交易不属于发行人的主营业务。

因此，发行人与丽水大明之间的关联交易不会对发行人的独立性及持续经营能力产生影响。

2、关联租赁情况

报告期内，发行人与花花世家之间的关联租赁如下：

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	2016 年度	2015 年度	2014 年度
花花世家	厂房	-	-	59.72

花花世家为公司实际控制人控制的企业，其无偿为公司提供厂房租赁。公司按照市场价格确认 59.72 万元/年的租赁费用，并根据相关会计准则计入公司资本公积。2014 年底随着公司新厂区的建成使用，公司终止了对花花世家厂房的租赁。

3、向董事、监事和高级管理人员支付工资薪酬的情况

2014 年度-2016 年度，公司向董事、监事和高级管理人员支付工资薪酬分别为 99.55 万元、200.91 万元和 261.86 万元。

（二）偶发性关联交易

1、关联方资金往来

（1）关联方资金往来明细

报告期内，关联方资金往来明细如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2016 年度	2015 年度	2014 年度
香港起步	外债借款	-	5,000.00	7,063.88
	利息支出	216.77	370.90	26.82
	公司代缴税费	-	85.53	-
	香港起步代收款项	-	231.21	-
	外债偿还	12,063.88	-	-
章利民	资金偿还	-	-	2,728.90
周建永	资金偿还	-	-	33.66
章秀连	资金借出	-	-	1,800.00
	利息收入	12.60	75.60	6.84
	借款回收	1,800.00	-	-

注：章秀连为公司董事长章利民之姐。

公司的资金借贷往来主要包括公司向香港起步的外债借款和向章秀连借出的资金，相关资金按照双方约定的借款利率收支了借款利息。其他往来属于日常资金往来，系公司因补充运营资金、代收款项、代扣代缴税费等业务发生的暂时性资金周转，故未收取或支付利息。其中，公司代缴税费主要是因香港起步向邦奥有限、东华国际和昊嘉投资转让股权而代扣代缴的税款。香港起步代收款项是向香港德宝鞋业有限公司（以下简称“香港德宝”）收取的因该公司履行担保责任而发生的担保款。公司向章利民、周建永偿还的资金主要是报告期外公司向其借入的资金，以补充公司日常运营资金。

报告期内，发行人控股股东及其他关联方不存在要求发行人为其垫支工资、福利、保险、广告等期间费用的情况，不存在互相代为承担成本和其他支出的情况。

（2）借贷业务相应资金占用情况及其占用费公允性分析

①资金借入

2014年10月15日，公司与控股股东香港起步签署了《外债借款合同》，由香港起步向公司提供借款用于生产和经营，借款利息为4.2%。2014年10月28

号，国家外汇管理局青田县支局向起步有限核发了《境内机构外债签约情况表》（业务编号：45331121201410288834）。相关借款的具体情况如下：

A.借款的形成原因和用途

公司向控股股东香港起步借入外债主要是公司为抓住市场发展的有利时机，通过股东投入补充流动资金，以满足自身发展的需要。

B.资金占用费及公允性

2014年度-2016年度，根据同期贷款基准利率测算的借款利息与公司账面实际确认的外债借款利息对比如下：

单位：万元

项目	2016年度	2015年度	2014年度
账面利息	216.77	370.90	26.82
测算利息	268.22	484.28	39.28
差额	51.45	113.38	12.45
同期净利润	17,566.54	15,062.78	10,518.73
差额占同期净利润比例	0.29%	0.75%	0.12%

如上表所示，2014年度-2016年度账面利息与测算利息差额分别为12.45万元、113.38万元、51.45万元。公司同期净利润分别为10,518.73万元、15,062.78万元和17,566.54万元，利息差额占同期净利润比例分别为0.12%、0.75%、0.29%，公司向香港起步借入的外债所支付的资金占用费与同期贷款基准利率测算的借款利息存在一定差异，但相关差异对公司同期净利润影响相对较小。

C.借款资金和还款资金资金来源及截至目前的归还情况

香港起步借款给公司的资金主要来自于香港起步股东投入的自有资金和公司向香港起步的分红款。公司归还香港起步借款资金来自于自身的经营所得。报告期内，发行人向控股股东香港起步累计借款12,063.88万元，借款利息合计614.49万元。截至2016年12月31日，发行人已偿清全部本金和利息。

D.对关联方资金依赖性

报告期内，公司治理结构和各项规章制度逐渐完善，业务稳步快速增长，现金流情况良好；同时，公司与多家银行机构均保持着良好合作关系，可以较为便捷地通过增加银行借款的方式补充流动资金。因此，公司具备独立运营的能力，对控股股东香港起步不存在重大依赖。

②资金借出

2014年11月28日，公司与章秀连签署《借款合同》，由公司向章秀连提

供借款 1,800 万元，借款利率为 4.2%。截至 2016 年 12 月 31 日，公司已收回全部本金和利息，合计 1,895.04 万元。章秀连系发行人董事长之姐，相关关联借款的利息参照公司向香港起步借款利率执行。

2014 年度-2016 年度，根据同期贷款基准利率测算的借款利息与公司账面实际确认的借款利息对比如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
账面利息	12.60	75.60	6.84
测算利息	15.20	97.50	9.76
差额	2.60	21.90	2.93
同期净利润	17,566.54	15,062.78	10,518.73
差额占同期净利润比例	0.01%	0.15%	0.03%

如上表所示，2014 年度-2016 年度，公司就章秀连向公司借款确认的账面利息和测算利息差额分别为 2.93 万元、21.90 万元、2.60 万元。公司同期净利润分别为 10,518.73 万元、15,062.78 万元和 17,566.54 万元，利息差额占同期净利润比例分别为 0.03%、0.15%、0.01%。公司向章秀连收取的资金占用费与同期贷款基准利率测算的借款利息存在一定差异，但相关差异对公司同期净利润影响相对较小。

(3) 上述资金拆借的合规性分析

①关于发行人向香港起步借款及还款

发行人与控股股东香港起步签署了《外债借款合同》，该外债签约情况在国家外汇管理局青田支局办理了登记，符合《外债登记管理办法》关于外债登记的规定；《外债借款合同》的外债金额符合《国家工商行政管理局关于中外合资经营企业注册资本与投资总额比例的暂行规定》（工商企字〔1987〕第 38 号）的相关规定。

因香港起步系一家在香港设立的法人，发行人系其控股的一家境内企业，上述企业之间的借贷关系不适用中国人民银行、中国银行业监督管理委员会关于境内企业之间的资金借款的相关规定。

②关于发行人为香港起步代缴税费

发行人代缴税费主要是因香港起步向邦奥有限、东华国际和昊嘉投资转让股权而代扣代缴的税款，上述代缴税费行为符合《中华人民共和国税收征收管理法》等相关法律法规的规定。

③关于香港起步为发行人代收款项

香港起步代收款项是向香港德宝收取的因该公司履行《丽水仲裁委员会裁决书》（（2015）丽仲案字第 25 号）的担保责任而发生的款项，根据对公司实际控制人的访谈及发行人的书面说明，因香港德宝是境外企业，该款项系仲裁裁决产生，为尽快收到该款项，公司委托香港起步先代为收取。香港起步收款后，公司与国家外汇管理局青田支局、青田当地银行沟通该款项的结汇方式，公司已就上述情况向国家外汇管理局青田支局作出了《情况说明》，上述款项于 2016 年 3 月由香港起步支付予公司。

香港起步为发行人代收款项系为了尽快收回境外公司对发行人的偿付款，并未严重损害发行人及其他股东、债权人的利益，未违反法律及行政法规的强制性规定。

④关于发行人章利民和周建永偿还借款

发行人向章利民、周建永偿还的资金主要是报告期外公司向其借入的资金，以补充公司日常运营资金。该资金借贷未违反法律及行政法规的强制性规定，不存在严重损害发行人、其他股东及债权人利益的情况。

⑤关于章秀连向发行人借款及还款

章秀连向发行人借款，系关联方对发行人的资金占用，发行人取得了相关资金占用费。该资金借贷未违反法律及行政法规的强制性规定，不存在严重损害发行人、其他股东及债权人利益的情况。

综上，保荐机构和发行人律师认为，发行人与关联方资金拆借行为未违反法律及行政法规的强制性规定，不存在严重损害公司、其他股东及债权人利益的情况，不会对发行人的独立性构成影响，不会对本次发行造成实质性影响。

2、关联担保情况

报告期内，公司作为被担保方的关联担保情况如下：

单位：万元

保证人	债权人	最高额度	主合同起始日	主合同到期日	担保是否已经履行完毕
章利民	上海浦东发展银行股份有限公司丽水青田支行	3,300.00	2012/1/11	2015/01/10	是
香港起步	中国工商银行股份有	15,000.00	2012/4/25	2015/4/24	是

	限公司青田支行				
花花世家	中国工商银行股份有限公司青田支行	1,430.00	2012/5/14	2015/05/14	是
香港起步	中国工商银行股份有限公司青田支行	15,000.00	2012/12/31	2015/12/30	是
香港起步	中国工商银行股份有限公司青田支行	10,000.00	2013/5/13	2016/05/12	是
章利民、程银微	中国工商银行股份有限公司青田支行	6,000.00	2013/6/25	2016/06/24	是
青田县国泰鞋材皮具有限公司	中国农业银行股份有限公司青田县支行	430.00	2013/12/09	2016/12/08	是
章利民、程银微	中国银行股份有限公司青田县支行	3,000.00	2014/6/17	2015/06/16	是
祁小秋	中国银行股份有限公司青田县支行	1,200.30	2015/7/24	2018/07/23	否
章利民、程银微	中国银行股份有限公司青田县支行	6,000.00	2015/7/24	2016/07/23	是
章利民、程银微	中国银行股份有限公司青田县支行	480.00	2015/7/24	2018/07/23	否
章利民、程银微	中国银行股份有限公司青田县支行	360.00	2015/7/24	2018/07/23	否
章利民	招商银行股份有限公司温州鹿城支行	5,000.00	2015/11/16	2016/11/15	是
祁小秋	中国银行股份有限公司青田县支行	1,200.30	2016/3/15	2019/3/14	否
章利民、程银微	中国银行股份有限公司青田县支行	6,000.00	2016/3/15	2017/3/14	是
章利民、程银微	中国银行股份有限公司青田县支行	480.00	2016/3/15	2019/3/14	否
章利民、程银微	中国银行股份有限公司青田县支行	360.00	2016/3/15	2019/3/14	否
章利民、程银微	中国农业银行股份有限公司青田县支行	330.00	2016/3/31	2016/9/30	是
章利民	招商银行股份有限公司温州鹿城支行	2,000.00	2016/11/25	2017/11/24	否

注：祁小秋为周建永之配偶，周建永为公司董事、总经理。

3、关联方资产转让情况

2015年5月，公司受让控股股东香港起步持有的温州起步100.00%股权，具体情况见本招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人的股本形

成变化及重大资产重组情况”之“（四）发行人重大资产重组情况”。

2015年5月，公司向现任董事、副总经理徐海云转让车辆，车辆账面价值103.29万元，公司按照丽水市车辆管理所的评估价格100.00万元转让。

4、偶发性关联交易对公司当期经营成果及主营业务的影响

关联方对公司提供的资金支持缓解了公司营运资金的压力，促进了公司主营业务规模的扩张，提升了公司的盈利水平。公司对温州起步的收购实现了公司主营业务的完整，解决了同业竞争与关联交易情形，促进公司完成产业链的扩张与整合，从而提高公司的资源整合能力和盈利能力。

（三）关联方应收应付款项余额

报告期内，公司关联方应收应付款项如下：

单位：万元

项目	关联方	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
其他应收款	香港起步	-	316.74	-
	章秀连	-	1,882.44	1,806.84
应付账款	青田欧融	-	2.64	2.64
	晋江猫抓老鼠	-	4.78	-
其他应付款	丽水大明建设有限公司	286.16	-	-
其他非流动负债	香港起步	-	12,461.60	7,090.70

注：2016年末，公司对丽水大明的其他应付款为应付的工程尾款。

五、对关联交易决策权力与程序的安排

公司已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》等公司治理文件中对关联交易决策的权力与程序作出了规定，主要内容如下：

（一）《公司章程》对关联交易的规定

第四十条规定：“股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：……（十六）审议公司与关联人发生的交易金额在3,000万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值5%以上的关联交易（公司提供担保、获赠现金资产、

单纯减免公司义务的债务除外)……。”

第四十一条规定：“公司下列对外担保行为，应当在董事会审议通过后提交股东大会审议：……(六)对股东、实际控制人及其关联方提供的担保……股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联人提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决须经出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。”

第七十九条规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况……。”

第一百一十一条规定：“……除本章程另有规定的以外，董事会在对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等方面的权限为：……(三)公司与关联自然人发生的交易金额在30万元以上，与关联法人发生的交易金额在300万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值0.5%以上，但不属于由股东大会审议批准的关联交易事项(公司获赠现金资产、单纯减免公司义务的债务除外)……。”

第一百二十条规定：“董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足3人的，应将该事项提交股东大会审议”。

(二) 《股东大会议事规则》对关联交易的规定

第三十八条规定：“……关联股东应当主动申请回避。关联股东不主动申请回避时，其他知情股东有权要求其回避。”

关联股东回避时，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。股东大会作出的有关关联交易事项的决议，应当由出席股东大会的非关联股东(包括股东代理人)所持表决权的二分之一以上通过。”

第四十四条规定：“股东大会对提案进行表决前，应当推举两名股东代表参加计票和监票。审议事项与股东有关联关系的，相关股东及代理人不得参加计票、

监票……。”

（三）《董事会议事规则》对关联交易的规定

第十三条规定：“委托和受托出席董事会会议应当遵循以下原则：（一）在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托……。”

第二十条规定：“出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：（一）法律、法规、规章以及《上市规则》等规范性文件规定应当回避的情形；（二）董事本人认为应当回避的情形；（三）《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避的其他情形。

在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。”

（四）《独立董事工作制度》对关联交易的规定

公司《独立董事工作制度》第十五条规定：“……重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值 5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据……。”该制度第二十条规定：“独立董事应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：……（四）公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款……（七）公司关联方以资抵债方案……。”

（五）规范关联交易的其他规定

此外，公司还专门制订了《关联交易决策制度》，在总结《公司章程》等内部规定的基础上，参照《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所上市公司关联交易实施指引》等规范性文件对公司的关联方和关联交易进行了界

定，并对关联交易的决策程序和信息披露进行了详细规定。该制度中有关上市后应履行的披露、公告、报告等事项的约定自发行人股票在上海证券交易所上市交易之日起生效实施。

六、公司最近三年关联交易制度的执行情况及独立董事意见

（一）报告期内关联交易决策程序的执行情况

公司于2016年2月16日召开的2016年第一次临时股东大会通过《关联交易决策制度》，并于2016年3月22日召开的第一届董事会第四次会议及2016年4月7日召开的2016年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司最近三年关联交易执行情况的议案》，于2016年5月26日召开的第一届董事会第五次会议及2016年6月28日召开的2015年度股东大会审议通过了《关于补充审议公司最近三年及一期关联交易执行情况的议案》，发行人于2016年11月7日召开的第一届董事会第七次会议审议通过了《关于审议公司及其全资子公司2017年度银行授信计划及相关担保事项的议案》、《关于审议公司2016年下半年及2017年度关键管理人员薪酬的议案》和《关于审议向丽水大明建设有限公司支付最新一期工程采购款项的议案》。发行人于2016年11月24日召开的2016年第三次临时股东大会审议通过了《关于审议公司及其全资子公司2017年度银行授信计划及相关担保事项的议案》和《关于审议向丽水大明建设有限公司支付最新一期工程采购款项的议案》。公司已按照相关关联交易决策程序对报告期内的关联交易进行了审议。

（二）独立董事对公司关联交易的意见

公司独立董事对公司的关联交易进行了审核，并发表了明确的意见。公司独立董事认为，公司最近三年发生的关联交易均遵循了市场交易原则，价格公允，没有损害公司或股东权益，不存在通过关联交易操纵公司利润的情况，也不会对公司独立性产生影响。在公司改制成为股份公司及制定《关联交易决策制度》等相关制度后，各项关联交易均履行了《公司章程》、《关联交易决策制度》等规定的程序。

（三）发行人与丽水大明关联交易的内部决策情况

发行人与丽水大明之间的关联交易合同均签署于发行人改制为股份有限公司及制定关联交易相关决策制度之前，未进行相关内部决议。

在发行人改制为股份有限公司之后，发行人对与丽水大明之间的关联交易事项进行了补充审议，并对不同时期与丽水大明的最新结算情况分别进行了相关决议，具体为：发行人于 2016 年 3 月 22 日召开的第一届董事会第四次会议以及于 2016 年 4 月 7 日召开的 2016 年第二次临时股东大会，先后审议通过了包含发行人与丽水大明之间工程采购款项支付内容的《关于公司最近三年关联交易执行情况的议案》；发行人于 2016 年 5 月 26 日召开的第一届董事会第五次会议以及于 2016 年 6 月 28 日召开的 2015 年度股东大会，先后审议通过了包含发行人与丽水大明之间当期工程采购款项支付内容的《关于补充审议公司最近三年及一期关联交易执行情况的议案》；发行人于 2016 年 11 月 7 日召开的第一届董事会第七次会议以及于 2016 年 11 月 24 日召开的 2016 年第三次临时股东大会审议通过了《关于审议向丽水大明建设有限公司支付最新一期工程采购款项的议案》。上述董事会及股东大会的召集、召开及决议程序符合发行人《公司章程》的规定，关联董事及关联股东均已回避相关表决。

发行人独立董事对发行人自报告期初以来发生的关联交易进行了审核，并发表了明确的意见。发行人独立董事认为：公司最近三年发生的关联交易均遵循了市场交易原则，价格公允，没有损害公司或股东权益，不存在通过关联交易操纵公司利润的情况，也不会对公司独立性产生影响。

在公司改制成为股份公司及制定《关联交易决策制度》等相关制度后，各项关联交易均履行了《公司章程》、《关联交易决策制度》等规定的程序。因此，发行人与丽水大明之间的关联交易履行了必要的内部决策程序，决策过程与发行人《公司章程》相符。

七、减少关联交易的措施

公司制定的《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易决策制度》等规章制度，对关联交易的决策权限、决策程序及关联董事、关联股东的回避表决制度进行了详细的规定。未来公司将尽量避免或减少与

关联方之间的关联交易，保护中小股东的利益。对于无法避免的关联交易，公司将严格执行有关关联交易决策程序的规章制度，保证关联交易的公开、公平、公正，不损害全体股东特别是中小股东的合法权益。

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简历

公司董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名；监事会由 3 名监事组成；高级管理人员 4 名。基本情况如下：

姓名	现任职务	性别	任期
章利民	董事长	男	2015.11-2018.11
周建永	董事、总经理	男	2015.11-2018.11
邹舰明	董事	男	2015.11-2018.11
宫彪	董事	男	2015.11-2018.11
程银微	董事	女	2015.11-2018.11
徐海云	董事、副总经理	男	董事任期： 2016.4-2018.11 副总经理任期： 2015.11-2018.11
王丽萍	独立董事	女	2016.02-2018.11
杨婕	独立董事	女	2016.02-2018.11
刘晓华	独立董事	男	2016.02-2018.11
邓卫国	监事会主席	男	2015.11-2018.11
周波	监事	男	2015.11-2018.11
黄明明	监事	男	2015.11-2018.11
邹习军	财务总监	男	2015.11-2018.11
吴剑军	董事会秘书	男	2015.11-2018.11

(一) 董事

章利民：曾用名章利明，男，1971 年出生，中国澳门永久性居民。2004-2009 年任台州金象皇鞋业有限公司董事长，2009-2016 年 6 月任台州金象皇鞋业有限公司董事，1999-2012 年任利民独资有限公司执行董事，2006 年至今任 Joyful June Limited 董事，2007-2012 年任浙江天豪儿童用品有限公司执行董事，2007 年至今任青田花花世家知识产权咨询服务有限公司执行董事兼总经理，2009-2015 年任起步（中国）有限公司执行董事，2009 年至今任香港起步国际集团有限公司董事，2010 年至今任 ABC Investment Group Limited 董事、ABC International Group

Limited 董事、Mindray (PTC) Limited 董事，2013 年至今任温州起步信息科技有限公司执行董事，2014 年至今任 China Qibu Group Limited 董事、China Qibu Holdings Limited 董事、Superior Wisdom Holdings Limited 董事，2015 年至今任青田起步儿童用品有限公司执行董事。现任发行人董事长。

周建永：男，1973 年出生，中国国籍，无境外永久居留权。2007-2012 年任浙江天豪儿童用品有限公司总经理，2005-2010 年及 2011-2012 年任晋江鼎力鞋业有限公司监事，2009-2015 年任起步（中国）有限公司总经理，2010-2013 年任 ABC Investment Group Limited 董事，2010-2013 年任 Mindray (PTC) Limited 董事，2010 年至今任 ABC International Group Limited 董事，2010 年至今任福建起步儿童用品有限公司执行董事兼总经理，2011 年至今任 Top Riche Global Limited 董事，2014 年至今任 Billion Wisdom Holdings Limited 董事、China Qibu Group Limited 董事、China Qibu Holdings Limited 董事，2013 年至今任温州起步信息科技有限公司监事，2014-2016 年 3 月任香港起步国际集团有限公司董事，2015 年至今任青田起步儿童用品有限公司监事，2015 年至今任丽水晨曦股权投资合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人。现任发行人董事、总经理。

邹舰明：男，1974 年出生，中国香港永久性居民，北京大学硕士研究生学历，哈佛大学商学院 MBA。1998 年至 2001 年任中国国际金融有限公司经理，2003 年至 2006 年任高盛（亚洲）经理，2006 年至 2008 年任胜达国际集团联席董事，2014 年 5 月至 2016 年 4 月任 China Qibu Group Limited 董事，2014 年 5 月至 2016 年 4 月任 China Qibu Holdings Limited 董事，2014 年至 2015 年任香港起步国际集团有限公司董事，2015 年 8 月-11 月任起步（中国）有限公司副董事长，2012 年至今任周大生珠宝股份有限公司副董事长，2013 年至今任广州国萃花卉交易有限公司副董事长，2012 年至今任深圳国瓷永丰源股份有限公司董事，2015 年至 2016 年 2 月任山东丁马生物科技有限公司董事。现就职于珠海远洋投资管理有限公司，现任发行人董事。

宫彪：男，1982 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，北京大学硕士研究生学历。2013 年至今任广州国萃花卉交易有限公司董事，2014 年 5 月至 2016 年 4 月任 China Qibu Group Limited 董事，2014 年 5 月至 2016 年 4 月任 China Qibu Holdings Limited 董事，2014 年至 2015 年任香港起步国际集团有限公司董事，2015

年8月-11月任起步（中国）有限公司董事。现就职于远景万方（天津）股权投资管理企业（有限合伙），现任发行人董事。

程银微：女，1977年出生，中国国籍，无境外永久居留权，丽水工业学院中专学历。2004年至今任青田县瑞丰财务有限公司执行董事，2014年至今任China Qibu Group Limited董事，2014-2016年3月任香港起步国际集团有限公司董事，2014年至今任China Qibu Holdings Limited董事，2015年8月-11月任起步（中国）有限公司董事。现任发行人董事。

徐海云：男，1976年出生，中国国籍，无境外永久居留权，江西广播电视大学专科学历，高级工程师。1996-2008年先后任鸿星尔克集团营销总监、品牌总监、总裁助理，2009-2015年任起步（中国）有限公司副总经理。现任发行人董事、副总经理。

王丽萍：女，1963年出生，中国国籍，无境外永久居留权，浙江大学博士研究生学历，教授。2005年至今在浙江工业大学任教。现任发行人独立董事。

杨婕：女，1979年出生，中国国籍，无境外永久居留权，中南财经政法大学硕士研究生学历，执业律师。2004-2006年任职于中程科技有限公司法律事务部，2006-2010年任国浩律师集团（杭州）事务所律师，2010-2013年任职于广发证券股份有限公司投资银行部，2013年至今任浙江天册律师事务所律师。现任发行人独立董事。

刘晓华：男，1980年出生，中国国籍，拥有加拿大永久居留权，暨南大学博士研究生学历，中国注册会计师（非执业），会计学副教授，硕士生导师。2009-2015年在广东财经大学任教，2015年至今在浙江师范大学任教，2013年至今任广东凌霄泵业股份有限公司独立董事。现任发行人独立董事。

（二）监事

邓卫国：男，1976年出生，中国国籍，无境外永久居留权，温州大学本科学历。2006-2011年任浙江奥康鞋业股份有限公司奥康大学市场营销学院院长，2011-2014年任北京大学汇丰商学院温州教学中心副总经理，2014-2015年任福建七匹狼实业股份有限公司管理学院副院长，2015年任起步（中国）有限公司人力行政中心总监。现任发行人监事会主席。

周波：男，1979 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，长江大学本科学历。2004 年-2007 年任用友软件股份有限公司软件实施部项目经理，2007-2009 年任雅戈尔集团有限公司信息中心项目经理，2009-2011 年任浙江永强集团有限公司信息管理部经理，2011-2014 年任宁波太平鸟集团有限公司信息物流中心副总监，2014 年至 2015 年任起步（中国）有限公司信息管理中心总监。现任发行人监事。

黄明明：男，1986 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，江苏大学本科学历。2009-2011 年任瑞安市保安服务公司法务，2011 年至 2015 年任起步（中国）有限公司法务。现任发行人监事。

（三）高级管理人员

周建永：现任发行人总经理，简历详见本招股说明书本节之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简历”之“（一）董事”。

徐海云：现任发行人副总经理，简历详见本招股说明书本节之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简历”之“（一）董事”。

邹习军：男，1973 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，湖北工学院专科学历，中国注册会计师（非执业）。1996-2003 年任湖北恒达石墨股份有限公司财务经理，2003-2006 年任宁波波导销售有限公司湖南大区财务总监，2006-2011 年任安踏（中国）有限公司财务副总监，2011-2015 年任起步（中国）有限公司财务总监。现任发行人财务总监。

吴剑军：男，1979 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，浙江大学（网络教育）本科学历。2001-2006 年任横店集团东磁股份有限公司总经办科员，2006-2010 年任浙江明招温泉国际大酒店有限公司总经办主任，2010-2015 年任起步（中国）有限公司总裁办主任。现任发行人董事会秘书。

二、董事会、监事会成员的提名及选聘情况

（一）董事会成员提名及选聘情况

2015 年 11 月 14 日，公司召开创立大会暨 2015 年第一次临时股东大会，全体股东一致同意选举章利民等 5 人为董事，共同组成公司第一届董事会。2016

年2月16日，公司召开2016年第一次临时股东大会，同意公司章程董事会人数由5名修订为8名，增选刘晓华、王丽萍和杨婕为公司独立董事。2016年4月7日，公司召开2016年第二次临时股东大会，同意公司章程董事会人数由8名修订为9名，增选徐海云为公司董事。公司第一届董事会董事的提名情况如下：

提名人	被提名人
香港起步	章利民、程银微、刘晓华、王丽萍、杨婕、徐海云
邦奥有限	邹舰明、宫彪
丽水晨曦	周建永

（二）监事会成员提名及选聘情况

2015年11月14日，公司召开创立大会暨2015年第一次临时股东大会，邓卫国由控股股东香港起步提名，经全体股东一致同意，当选为公司监事。周波由股东丽水晨曦提名，经全体股东一致同意，当选为公司监事。

公司设职工代表监事1名，经职工代表大会选举，黄明明当选为公司职工代表监事。

三、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属直接或间接持有公司股份的情况

（一）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有股份情况

1、直接持股情况

截至本招股说明书签署日，不存在董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属直接持有公司股份的情况。

2、间接持股情况

①间接持股基本情况

截至本招股说明书签署日，章利民、周建永、徐海云、邹习军间接持有公司股份，周建永之兄周建璋间接持有公司股份，具体情况如下：

姓名	职务/关系	间接持股主体	在间接持股主体	通过间接持股主体持有
----	-------	--------	---------	------------

			所持有的份额	发行人的股份
章利民	董事长	Superior Wisdom	100.00%	57.13%
周建永	董事、总经理	Billion Wisdom	100.00%	2.23%
		丽水晨曦	50.00%	2.26%
徐海云	董事、副总经理	丽水晨曦	18.00%	0.82%
邹习军	财务总监	丽水晨曦	12.00%	0.54%
周建璋	周建永之兄、公司皮鞋生产总监	丽水晨曦	20.00%	0.91%

丽水晨曦为发行人的员工持股平台，除此以外发行人股东中不包括其他的员工持股平台。丽水晨曦系周建永、徐海云、邹习军、周建璋以自有资金设立，该公司主要从事对外投资业务。2015年8月5日，丽水晨曦与香港起步签订《合资经营起步（中国）有限公司合同》，对发行人出资8,150.00万元，增资价格与同次增资入股的财务投资者投资价格一致。

②员工间接持股相关会计处理

丽水晨曦主要从事投资业务，该公司对起步股份的增资价格与同次增资入股的财务投资者的投资价格一致，其对公司的投资价格公允，不存在股份支付定义中规定的公司为获取职工和其他方提供的服务而授予权益工具或承担以权益工具为基础确定的负债的交易的情形，员工持股平台相关增资行为不符合企业会计准则中有关股份支付的定义。因此，发行人无需按照股份支付对丽水晨曦的增资行为进行会计处理。

（二）近三年所持股份的增减变动以及所持股份的质押或冻结情况

公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属近三年所持股份的增减变动情况如下所示：

时间	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	在间接持股主体的持股情况	间接持有发行人的股份	在间接持股主体的持股情况	间接持有发行人的股份	在间接持股主体的持股情况	间接持有发行人的股份
章利民	通过境外特殊目的公司间接持股公司	57.13%	通过境外特殊目的公司间接持股公司	57.13%	通过境外特殊目的公司间接持股公司	65.25%
周建永	通过境外特殊目的公司间接持股公	2.23%	通过境外特殊目的公司间接持股公	2.23%	通过境外特殊目的公司间接	3.75%

	司		司		持股公司	
	持有丽水晨曦 50.00% 股权，通过其持股公司	2.26%	持有丽水晨曦 50.00% 股权，通过其持股公司	2.26%	-	-
徐海云	持有丽水晨曦 18.00% 股权，通过其持股公司	0.82%	持有丽水晨曦 18.00% 股权，通过其持股公司	0.82%	-	-
邹习军	持有丽水晨曦 12.00% 股权，通过其持股公司	0.54%	持有丽水晨曦 12.00% 股权，通过其持股公司	0.54%	-	-
周建璋	持有丽水晨曦 20.00% 股权，通过其持股公司	0.91%	持有丽水晨曦 20.00% 股权，通过其持股公司	0.91%	-	-

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员除上述持股情况外，不存在其他直接、间接持有公司股份的情况。

截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员直接或间接持有公司的股份不存在质押或其他有争议的情况。

四、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员其他对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况如下：

姓名	公司名称	注册资本/ 已发行股份数	持股比例	经营范围
章利民	花花世家	58.00 万元	100.00%	一般经营项目：知识产权代理服务；一般信息咨询服务
	章利民持有的境外公司详见本招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人的发起人、持股 5%以上股东及实际控制人的情况”之“（四）控股股东、实际控制人控制的其他企业情况”			
周建永	丽水晨曦	5,250.00 万元	50.00%	股权投资及相关咨询服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

	Billion Wisdom	1 股	100.00%	Billion wisdom 的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制
	香港起步	10,000 股	通过 Billion Wisdom 持股 3.75%	根据其商业登记证，香港起步的登记业务为投资；香港起步章程对其经营范围未设置任何限制
	Top Riche	1 股	100.00%	Top Riche 的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制
	开曼起步	已发行普通股股份数为 100,000,000 股，已发行 A 系列优先股股份数为 33,333,333 股。其中 Billion Wisdom 持有开曼起步 5,000,000 股普通股，周建永持有 Billion Wisdom 100% 股权。		除对作为豁免公司通常适用的限制外，开曼起步的章程大纲及章程细则针对其可开展的业务类型未设置任何限制
程银微	青田瑞丰	10.00 万元	40.00%	一般经营项目：财务信息咨询、代理记账、代办税务申报、代办发票开具、税务信息咨询、计算机维护（法律法规规定须审批的审批后经营，法律法规禁止的不得经营）
	杭州订制通	250.00 万元	2.50%	一般经营项目：网上销售、批发零售；日用百货，办公用品，化妆品，体育用品，服装鞋帽，工艺美术品，计算机软硬件及配件；服务；教育信息咨询（除出国留学中介），市场营销策划，投资咨询（除证券、期货），企业管理咨询，市场调研，商务信息咨询（除中介），财务信息咨询（除代理记账），承办会展，国内广告设计、制作、代理、发布（除网络广告发布）
徐海云	丽水晨曦	5,250.00 万元	18.00%	股权投资及相关咨询服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
	湖口云龙	200.00 万元	5.00%	房地产开发（凭相关资质证经营），建筑、室内外装修、装饰工程。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
	厦门鑫云凡	200.00 万元	20.00%	网络技术服务、网站建设、计算机系统集成；计算机软硬件的研发与销售。

邹习军	湖北春天	60.00 万元	0.67%	审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；对投资项目的可行性分析；工程造价、资产评估、咨询服务；工商事务代理；湖北省范围内从事土地评估业务；土地利用规划设计、土地整理项目设计；土地登记代理；土地信息系统研究及土地咨询。 (国家有专项规定的项目，凭有效许可证经营)
	丽水晨曦	5,250.00 万元	12.00%	股权投资及相关咨询服务(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的上述对外投资，与公司不存在利益冲突。

除上述情况外，截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均不存在其他对外投资情况。

五、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员最近一年从发行人及其关联企业领取收入情况

2016 年度，公司向现任董事、监事、高级管理人员及核心技术人员支付的薪酬情况如下：

单位：万元

姓名	现任公司职务	2016 年度薪酬
章利民	董事长	45.00
周建永	董事、总经理	45.00
邹舰明	董事	-
宫彪	董事	-
程银微	董事	-
徐海云	董事、副总经理	48.07
王丽萍	独立董事	-
杨婕	独立董事	-

刘晓华	独立董事	-
邓卫国	监事会主席	24.96
周波	监事	27.61
黄明明	监事	11.98
邹习军	财务总监	34.24
吴剑军	董事会秘书	25.01

注：王丽萍、杨婕、刘晓华于 2016 年 2 月开始担任发行人独立董事，邹舰明、宫彪、程银微为发行人外部董事，上述人员 2016 年未在发行人处领取薪酬。

2016 年度，除以上披露的情形之外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未从公司关联方处领取收入。

六、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员兼职情况

截至本招股说明书签署之日，公司现任董事、监事、高级管理人员与核心技术人员除在下列企业中担任职务外，均未在其他单位兼职。

姓名	担任公司职务	兼职公司	兼任职务	兼职公司与公司的关联关系
章利民	董事长	香港起步	董事	发行人控股股东
		温州起步	执行董事兼总经理	发行人子公司
		青田起步	执行董事兼经理	发行人子公司
		花花世家	执行董事兼总经理	发行人实际控制人控制的企业
章利民在境外公司兼职情况详见本招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人的发起人、持股 5%以上股东及实际控制人的情况”之“（四）控股股东、实际控制人控制的其他企业情况”				
周建永	董事、总经理	福建起步	执行董事兼总经理	发行人子公司
		温州起步	监事	发行人子公司
		青田起步	监事	发行人子公司
		丽水晨曦	执行事务合伙人	发行人股东
		Billion Wisdom	董事	持有香港起步 3.75%股权
		Top Riche	董事	无

		ABC 国际	董事	发行人实际控制人控制的企业
		开曼起步	董事	
邹舰明	董事	周大生珠宝股份有限公司	副董事长	无
		深圳国瓷永丰源股份有限公司	董事	无
		广州国萃花卉交易有限公司	副董事长	无
		珠海远洋投资管理有限公司	投资部合伙人	无
		广州国萃花卉生态有限公司	副董事长	无
宫彪	董事	深圳国瓷永丰源股份有限公司	监事	无
		广州国萃花卉交易有限公司	董事	无
		远景万方（天津）股权投资管理企业（有限合伙）	投资部总监	无
		广州国萃花卉生态有限公司	董事	无
程银微	董事	青田瑞丰	执行董事	无
		开曼起步	董事	发行人实际控制人控制的企业
徐海云	董事、副总经理	湖口云龙	监事	无
王丽萍	独立董事	浙江工业大学经贸管理学院	教授	无
杨婕	独立董事	浙江天册律师事务所	律师	无
刘晓华	独立董事	浙江师范大学经济与管理学院	副教授	无
		广东凌霄泵业股份有限公司	独立董事	无
邓卫国	监事会主席	无	无	无
周波	监事	无	无	无
黄明明	监事	无	无	无
邹习军	财务总监	无	无	无
吴剑军	董事会秘书	无	无	无

七、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员相互之间的亲属关系

截至本招股说明书签署日，公司现任董事、监事、高级管理人员和核心技术人员中除章利民和程银微系配偶关系外，其他成员相互之间不存在亲属关系。

八、公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订的协议情况及有关承诺

（一）与公司签订的协议或合同

公司与内部董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均签署了劳动合同、保密协议及竞业限制协议，与外部董事签署了聘任合同，除此之外，公司未与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签署其他协议。截至本招股说明书签署日，上述合同、协议履行正常，不存在违约情形。

（二）重要承诺

公司董事、监事及高级管理人员作出的相关承诺：

承诺方	相关承诺	具体内容
直接或间接持有公司股份的董事、监事及高级管理人员	关于股份锁定、持股意向及稳定股价的承诺	见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、发行人主要股东及作为股东的董事、监事和高级管理人员的重要承诺及其履行情况”
公司董事、监事及高级管理人员	关于竞业禁止、赔偿投资者损失的承诺	

九、董事、监事、高级管理人员的任职资格

发行人独立董事王丽萍、刘晓华存在高校任职情况。2017年1月13日，浙江师范大学经济与管理学院出具《证明》，刘晓华未在该校担任任何行政管理职务；2017年3月7日，浙江工业大学经贸管理学院出具《证明》，王丽萍历任职务均不属于该校党员领导干部及党政领导干部，不需要依照《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》等有关规定，对其在发行人担任独立董事的行为履行相关审批或备案手续。因此，王丽萍、刘晓华符合独立董事任职规定。

截至本招股说明书签署日，公司现任董事、监事、高级管理人员的任职资格均符合《公司法》、《证券法》等相关法律、法规及规范性文件要求，具备担任相应职务的任职资格。

十、董事、监事、高级管理人员最近三年变动情况

（一）最近三年董事的变动

2014年1月1日至2015年8月5日，起步有限未设置董事会，执行董事为章利民。

2015年8月5日，起步有限召开股东会，免去章利民执行董事职务，设立董事会，董事会由香港起步、邦奥有限、丽水晨曦委派的5名董事组成。2015年8月15日香港起步委派章利民、程银微出任公司董事，同日，丽水晨曦委派周建永出任公司董事；2015年8月24日邦奥有限委派邹舰明、宫彪出任公司董事。

2015年11月14日，公司召开创立大会暨2015年第一次临时股东大会，选举章利民、邹舰明、周建永、程银微、宫彪为发行人第一届董事会董事。

2016年2月16日，公司召开2016年第一次临时股东大会，选举王丽萍、杨婕、刘晓华为发行人第一届董事会独立董事。

2016年4月7日，公司召开2016年第二次临时股东大会，增选徐海云为公司董事。

（二）最近三年监事的变动

2014年1月1日至2015年8月5日，起步有限未设置监事会，监事为邹延秀。

2015年8月5日，起步有限召开股东会，免去邹延秀监事职务，设立监事会，监事会分别由丽水晨曦委派以及职工代表大会选举的3名监事组成。2015年8月15日起步有限召开职工代表大会，选举黄明明出任起步有限职工代表监事，同日，丽水晨曦委派周建璋、季丽慧出任公司监事。

2015年11月14日，发行人召开创立大会暨2015年第一次临时股东大会，选举邓卫国、周波为发行人第一届监事会监事；同日，公司召开职工代表大会选举黄明明为职工代表监事。邓卫国、周波、黄明明组成发行人第一届监事会。

（三）最近三年高级管理人员的变动

2012年11月20日，起步有限执行董事章利民作出《执行董事决定》，同意聘任周建永为公司总经理，任期三年；同意聘任邹习军为公司财务总监，任期三年。

2015年11月14日，发行人召开第一届董事会第一次会议，聘任周建永为总经理、徐海云为副总经理、邹习军为财务总监、吴剑军为董事会秘书，任期三年。

（四）发行人最近3年内董事、高级管理人员的变动是否构成重大变化

发行人历次新增董事（含独立董事）均系根据公司股权结构的变动以及完善公司治理结构的需要扩充董事会所致，且上述董事的变动均履行了必要的法律程序，符合相关法律、法规和变动时公司章程的规定；发行人新增高级管理人员系公司业务规模扩大的需要所致，且上述高级管理人员的变动履行了必要的法律程序，符合相关法律、法规和变动时公司章程的规定。

综上，发行人最近3年内董事、高级管理人员的变动不构成重大变化，亦不构成本次发行上市的障碍。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，发行人最近3年内董事、高级管理人员的变动不构成重大变化，亦不构成本次发行上市的障碍。

第九节 公司治理

公司严格按照《公司法》的有关规定，设立了股东大会、董事会、监事会、总经理及有关的生产经营管理机构，具有健全合理、运行规范的法人治理结构。公司股东大会、董事会、监事会和高级管理人员按照《公司法》、《公司章程》的规定履行各自的权利和义务，公司重大生产经营决策、投资决策及重要财务决策均严格按照规定的程序与规则进行，建立了相互协调、相互制衡的公司治理机制。

公司按照中国证监会颁布的《上市公司章程指引》、《上市公司治理准则》和上海证券交易所颁布的《股票上市规则》等有关规定的要求，于 2016 年 4 月 7 日召开的公司 2016 年第二次临时股东大会上审议通过了《公司章程（草案）》，该章程草案在本次公开发行上市完成后生效。本节引用资料除非特别说明，均为公司现行章程之规定。

一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

自公司设立以来，股东大会、董事会及下属各专门委员会、监事会及管理層依法独立运作，履行各自的权利、义务，对公司治理结构和内部控制的完善发挥了积极作用。

公司“三会”的召开、决议的内容及签署符合《公司法》、《上市公司股东大会议事规则》等法律、法规和规范性文件，以及公司章程、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等相关制度的要求。公司管理层、董事会不存在违反《公司法》、公司章程及相关制度等要求行使职权的行为。具体情况如下：

（一）股东大会制度

1、股东大会的建立健全情况

2015 年 11 月 14 日，公司召开创立大会暨 2015 年第一次临时股东大会，审议通过了《公司章程》及《股东大会议事规则》，2016 年 2 月 16 日，公司召开

了 2016 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于修订<公司章程>、<股东大会会议事规则>、<董事会议事规则>、<监事会议事规则>的议案》，形成了健全的股东大会制度，符合中国证监会和上海证券交易所的有关规定。

《公司章程》中规定了股东大会的职责、权限及股东大会会议的基本制度；同时，《股东大会会议事规则》针对股东大会的召开程序制定了详细规则。

根据《公司章程》，股东大会的职权包括：

(1) 决定公司的经营方针和投资计划；(2) 选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；(3) 审议批准董事会的报告；(4) 审议批准监事会报告；(5) 审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；(6) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；(7) 对公司增加或者减少注册资本作出决议；(8) 对发行公司债券作出决议；(9) 对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；(10) 修改本章程；(11) 对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；(12) 审议批准第四十一条规定的担保事项；(13) 审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30% 的事项；(14) 审议批准变更募集资金用途事项；(15) 审议股权激励计划；(16) 审议公司与关联人发生的交易金额在 3000 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易（公司提供担保、获赠现金资产、单纯减免公司义务的债务除外）；(17) 审议公司发生的达到下列标准之一的交易事项（提供担保、获赠现金资产、单纯减免公司义务的债务除外）：① 交易涉及的资产总额（同时存在帐面值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的 50% 以上；② 交易的成交金额（包括承担的债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 50% 以上，且绝对金额超过 5000 万元；③ 交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50% 以上，且绝对金额超过 500 万元；④ 交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50% 以上，且绝对金额超过 5000 万元；⑤ 交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50% 以上，且绝对金额超过 500 万元。上述指标涉及的数据如为负值，取绝对值计算。上述“交易事项”包括购买或者出售资产、对外投资（含委托理财、委托贷款等）、提供财务资助、租入或者租出资产、委托或者受托管理资产和业

务、赠与或者受赠资产、债权、债务重组、签订许可使用协议、转让或者受让研究与开发项目以及上海证券交易所认定的其他交易事项。上述“购买或者出售资产”不包括购买原材料、燃料和动力，以及出售产品、商品等与日常经营相关的资产购买或者出售行为，但资产置换中涉及到的此类资产购买或者出售行为，仍包括在内；（18）审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

《股东大会议事规则》的主要内容包括股东大会的召集、提案、通知、会议登记、会议召开、会议议题的审议、表决、决议执行、股东大会对董事会的授权等内容。

2、股东大会制度的运行情况

股份公司成立以来，股东大会一直按照《公司法》、《公司章程》及《股东大会议事规则》规范运作。截至本招股说明书签署日，公司共召开 8 次股东大会，公司股东大会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录均按照相关规定进行，同时，公司股东大会严格履行职责，对公司主要管理制度的制定和修改、利润分配及首次公开发行股票决策和募集资金投向等重大事宜均作出了有效决议。

（二）董事会制度

1、董事会制度的建立健全情况

2015 年 11 月 14 日，公司召开创立大会暨 2015 年第一次临时股东大会，选举产生了第一届董事会；同日，公司审议通过了《董事会议事规则》及《关于授权起步股份有限公司董事会相应权利的议案》，2016 年 2 月 16 日，公司召开了 2016 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于修订〈公司章程〉、〈股东大会议事规则〉、〈董事会议事规则〉、〈监事会议事规则〉的议案》，形成了健全的董事会制度，符合中国证监会和上海证券交易所的有关规定。公司董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名，董事会设董事长 1 人。

根据《公司章程》，董事会的职权包括：

- （1）召集股东大会，并向股东大会报告工作；
- （2）执行股东大会的决议；

(3) 决定公司的经营计划和投资方案；(4) 制订公司的年度财务预算方案、决算方案；(5) 制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；(6) 制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；(7) 拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；(8) 在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；(9) 决定公司内部管理机构的设置；(10) 聘任或者解聘公司经理、董事会秘书；根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务总监等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；(11) 制订公司的基本管理制度；(12) 制订本章程的修改方案；(13) 管理公司信息披露事项；(14) 向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；(15) 听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；(16) 法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。

2、董事会制度的运行情况

股份公司成立以来，董事会按照《公司法》、《公司章程》和《董事会议事规则》规范运作。截至本招股说明书签署日，公司共召开 11 次董事会。公司董事会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录均按照相关规定进行，同时，公司董事会严格履行职责，除审议日常事项外，在高管人员任免、重大投资、一般性规章制度的制订等方面都切实发挥了作用。不存在管理层、董事会等违反《公司法》、《公司章程》及相关制度等要求行使职权的行为，独立董事均出席了其任职期间的历次董事会，未对决策事项提出异议。

(三) 监事会制度

1、监事会的建立健全情况

2015 年 11 月 14 日，公司召开创立大会暨 2015 年第一次临时股东大会，审议通过了《监事会议事规则》，2016 年 2 月 16 日，公司召开了 2016 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于修订〈公司章程〉、〈股东大会议事规则〉、〈董事会议事规则〉、〈监事会议事规则〉的议案》，形成了健全的监事会制度，符合中国证监会和上海证券交易所的有关规定。公司监事会由 3 名监事组成，监事会

设主席 1 人，由全体监事过半数选举产生。监事会主席召集和主持监事会会议；监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上监事共同推举 1 名监事召集和主持监事会会议。监事会应当包括股东代表和适当比例的公司职工代表，其中职工代表的比例不低于 1/3。监事会中的职工代表由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。

根据《公司章程》，监事会的职权包括：

(1) 应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；(2) 检查公司财务；(3) 对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；(4) 当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；(5) 提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；(6) 向股东大会提出提案；(7) 依照《公司法》第一百五十一条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；(8) 发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。

2、监事会的运行情况

股份公司成立以来，监事会按照《公司法》、《公司章程》和《监事会议事规则》规范运作。截至本招股说明书签署日，公司共召开 8 次监事会。公司监事会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录均按照相关规定进行，同时，公司监事会严格履行职责，除审议日常事项外，在检查公司的财务、对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督等方面发挥了重要作用。

(四) 独立董事制度

公司现有独立董事 3 名，符合有关规定的比例要求。

1、独立董事的制度安排

为完善公司法人治理结构，促进公司规范运作，根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》和《上海证券交易所股票上市规则》及《公司章程》的规定和要求，公司建立了规范的

独立董事工作制度。

独立董事对公司及全体股东负有诚信和勤勉义务。独立董事应当按照相关法律法规和公司章程的要求，认真履行职责，维护公司整体利益。独立董事应当独立履行职责，不受公司主要股东、实际控制人或者其他与公司存在利害关系的单位或个人的影响。

2、独立董事职权

根据公司制定的《独立董事工作制度》，独立董事除应当具有《公司法》及其他有关法律、法规赋予董事的职权外，还具有以下特别权利：

（1）重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值 5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会；独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；（2）向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；（3）向董事会提请召开临时股东大会；（4）提议召开董事会；（5）独立聘请外部审计机构和咨询机构；（6）可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

3、独立董事发挥作用的情况

公司独立董事自任职以来，依据中国证监会《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《上市公司治理准则》和《公司章程》、《独立董事工作制度》以及相关专门委员会等要求，出席或委托其他独立董事出席了其任期内的历次董事会会议和所任职的专门委员会会议，就银行授信计划及对全资子公司提供担保事项、内部控制自我评价报告、报告期内公司的关联交易执行情况及坏账核销等事项发表了独立意见，未对董事会及专门委员会审议事项提出异议。公司独立董事知悉公司的相关情况，积极参与公司决策，维护了全体股东的利益，为公司治理结构的完善和规范运作起到了积极作用。

（五）董事会秘书制度

1、董事会秘书制度的建立健全情况

为完善公司法人治理结构，促进公司的规范运作，公司设董事会秘书，对董事会负责，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料

管理，办理信息披露事务等事宜。董事会秘书应遵守法律、行政法规、部门规章及《公司章程》的有关规定。

2015年11月14日，公司第一届董事会第一次会议聘任吴剑军为公司董事会秘书。

2015年11月14日，公司第一届董事会第一次会议审议通过了《起步股份有限公司董事会秘书工作制度》，对董事会秘书的任职资格、董事会秘书的聘任和解聘、董事会秘书的职责及法律责任等事项作出了详细规定，符合中国证监会和上海证券交易所的有关规定。

2、董事会秘书制度的运行情况

公司董事会秘书就任以来，按照《公司法》、《公司章程》和《董事会秘书工作制度》等有关规定，积极负责筹备各次股东大会和董事会会议，确保了公司股东大会和董事会依法召开、依法行使职权，及时向公司股东、董事通报公司的有关信息，建立了与股东的良好关系，为公司治理结构的完善和股东大会、董事会正常行使职权发挥了重要的作用。

(六) 董事会专门委员会的设置情况

2016年2月21日公司第一届董事会第三次会议审议通过在董事会下设立战略发展委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会共4个专门委员会的议案。各专门委员会的职责如下：

1、战略发展委员会

战略发展委员会由章利民、刘晓华、王丽萍、周建永和邹舰明等5名董事组成，由董事长章利民负责召集人的工作。

战略发展委员会的主要职责权限为：

(1) 对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；(2) 对《公司章程》规定须经董事会批准的重大投资融资方案进行研究并提出建议；(3) 对《公司章程》规定须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出建议；(4) 对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；(5) 对经董事会批准的以上事项的实施情况进行检查、评估，并对检查、评估结果提出书面意见；

(6) 董事会授权的其他事宜。

2、审计委员会

审计委员会由刘晓华、程银微、王丽萍 3 名董事组成，其中刘晓华和王丽萍为董事会独立董事，并由刘晓华负责召集人的工作。

审计委员会的主要职责权限为：

(1) 监督及评估外部审计机构工作；(2) 指导内部审计工作；(3) 审阅公司的财务报告并对其发表意见；(4) 评估内部控制的有效性；(5) 协调管理层、内部审计部门及相关部门与外部审计机构的沟通；(6) 公司董事会授权的其他事宜及相关法律法规中涉及的其他事项。

3、提名委员会

提名委员会由杨婕、章利民、刘晓华 3 名董事组成，其中杨婕和刘晓华为董事会独立董事，并由杨婕负责召集人的工作。

提名委员会的主要职责权限为：

(1) 根据公司的经营活动、资产规模、股权结构等实际情况，对董事会的规模和构成向董事会提出建议；(2) 研究董事、高级管理人员的选择标准和程序，并向董事会提出建议；(3) 广泛搜寻合格的董事和高级管理人员的人选；(4) 审议董事和高级管理人员的任命提案并向董事会提出审查建议；(5) 董事会授权的其他事宜。

4、薪酬与考核委员会

薪酬与考核委员会由王丽萍、杨婕、周建永 3 名董事组成，其中王丽萍和杨婕为董事会独立董事，并由王丽萍负责召集人的工作。

薪酬与考核委员会的主要职责权限为：

(1) 根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案；(2) 薪酬计划或方案主要包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励和惩罚的主要方案和制度等；(3) 审查公司董事及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；(4) 负责对公司薪酬制度执行情况进行监督；(5) 董事会授权的其它

事宜。

二、发行人近三年的违法违规情况

1、2014年发行人的子公司福建起步于2012年11月生产并销往北京贵发大厦有限公司通州店的Y25221375款旅游鞋产品在北京市工商行政管理局开展的流通领域商品质量监测中，出现了标志不合格情况。2014年5月5日，泉州市质量技术监督局直属一分局向福建起步下发了《质量技术监督通知书》（泉（直一）质通字[2014]第004号），责令福建起步调查核实有关“货号Y25221375”旅游鞋产品监督抽查情况。

2014年6月10日，福建起步向泉州市质量技术监督局直属一分局提交了《关于Y25221375的旅游鞋产品在流通领域商品质量监测的情况报告》，积极采取整改措施，消除产品质量隐患。

2、2015年在北京市工商行政管理局组织的流通领域商品质量抽查检验中，福建起步被抽查的旅游鞋（产品批次、规格型号：Y15233028）产品，经检验为不合格产品。2015年4月15日，泉州市质量技术监督局直属一分局向福建起步下发了《产品质量监督抽查责令整改通知书》（泉（直一）质监责改字[2015]ZL007号），责令福建起步查找不合格原因，采取相应整改措施，并于30日内完成整改。

经福建起步核查，被抽查的旅游鞋出现耐折性能不合格的原因系该款产品的生产日期为2011年10月，销售日期过长而材料已老化，导致耐折性不合格。2015年4月18日，福建起步向泉州市质量技术监督局提交了整改说明，福建起步自责令整改通知书下发之日起，已停止销售相关鞋款，并进行了有效整改。

2016年2月3日，泉州市质量技术监督局出具了《证明函》：“经核查，自2013年1月1日至2015年12月31日期间，福建起步儿童用品有限公司有二次产品监督抽查不合格记录（1、2014年北京市商品质量监测旅游鞋有标志不合格记录；2、2015年北京市工商局抽查休闲鞋（童鞋）有耐折性能不合格记录），我局未对其予以行政处罚。此外该公司未因违反质量技术监督管理有关法律、法规被我局立案查处。”

3、2016年在杭州国家电子商务产品质量监测处置中心2016年3季度第二

次电子商务产品质量风险监测中，福建起步被抽查的儿童鞋（产品批次、规格型号：Y6123537D）产品，出现了铅含量不及格情况。2017年4月7日，惠安县涂寨镇市场监督管理向福建起步下发《产品质量风险监测责令改正通知书》（（涂）2017001），责令福建起步查找不合格原因，采取相应整改措施并予以实施。2017年4月14日，福建起步向惠安县涂寨镇市场监督管理所提交了《福建省起步儿童用品有限公司整改报告》，积极采取整改措施，消除产品质量隐患。

4、2016年9月起步股份收到湖北区域经销商的反馈，起步股份男童皮凉鞋（产品批次、规格型号：P62235734）产品和福建起步男女通用跑步鞋（产品批次、规格型号：Y62335407）产品，经湖北省工商行政管理局抽检，发现重金属含量不合格。

2016年10月，起步股份出具《关于对货号为P62235734的男童皮凉鞋重金属含量抽检不合格情况的整改报告》及书面说明，福建起步出具《关于对货号为Y62335407的男女通用跑步鞋重金属含量抽检不合格情况的整改报告》及书面说明，起步股份和福建起步相关产品质量不合格情况已经得到及时整改。

发行人和福建起步虽存在上述产品抽查不合格记录，但鉴于其已采取了相应的整改措施，且并未因严重产品质量问题受到当地质量技术监督主管部门的行政处罚，该产品质量瑕疵不构成重大违法违规行为。

除上述说明外，公司严格遵守有关法律法规，报告期内公司不存在重大违法违规行为，也未受到国家行政及行业主管部门的重大处罚。

三、发行人近三年的资金占用和对外担保情况

截至本招股说明书签署之日，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，也不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其它企业担保的情况。

报告期内公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业发生的资金往来情况详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“第四节 关联交易”之“（二）偶发性关联交易”。

四、发行人内部控制制度情况

公司管理层对公司内部控制制度进行了自查和评估后认为：根据公司财务报

告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准日，不存在财务报告内部控制重大缺陷，董事会认为，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制；根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷；自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出日之间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

正中珠江出具了广会专字[2017]G15008240198 号号《内部控制鉴证报告》，认为：公司按照《企业内部控制基本规范》以及其他控制标准于截至 2016 年 12 月 31 日止在所有重大方面保持了与财务报表编制相关的有效的内部控制。

第十节 财务会计信息

本节引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经正中珠江出具的审计报告（广会审字[2017]G15008240165号）。投资者欲对本公司的财务状况、经营成果和会计政策进行详细的了解，应当认真阅读本招股说明书备查文件“财务报表及审计报告”。

一、财务报表

（一）合并会计报表

1、合并资产负债表

单位：元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动资产：			
货币资金	278,501,073.86	173,947,914.41	122,310,317.37
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	-
衍生金融资产	-	-	-
应收票据	47,230,000.00	95,330,000.00	107,790,000.00
应收账款	342,017,692.16	312,525,205.30	183,207,382.63
预付款项	30,474,179.95	37,825,564.50	55,278,012.91
应收利息	41,066.67	245,866.44	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	1,215,639.65	24,836,166.32	31,129,119.31
存货	105,160,737.86	138,188,690.08	178,439,927.29
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	11,571,609.98	160,992,217.10	1,517,388.92
流动资产合计	816,212,000.13	943,891,624.15	679,672,148.43
非流动资产：			
可供出售金融资产	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	-	-	-
投资性房地产	-	-	-

固定资产	395,624,749.92	407,044,086.56	176,394,053.08
在建工程	6,508,664.65	-	83,136,394.60
工程物资	-	-	-
固定资产清理	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-
油气资产	-	-	-
无形资产	28,935,684.46	28,558,125.96	25,986,892.80
开发支出	-	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	116,494.47	-	-
递延所得税资产	6,186,651.87	5,758,682.81	3,211,400.88
其他非流动资产	360,000.00	-	6,808,000.00
非流动资产合计	437,732,245.37	441,360,895.33	295,536,741.36
资产总计	1,253,944,245.50	1,385,252,519.48	975,208,889.79
流动负债：			
短期借款	48,130,000.00	129,950,000.00	92,700,000.00
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	-	-
衍生金融负债	-	-	-
应付票据	108,255,000.00	153,630,000.00	170,700,000.00
应付账款	63,667,168.25	102,021,795.11	65,762,312.37
预收款项	2,832,579.30	2,528,988.72	16,503,657.50
应付职工薪酬	17,238,888.08	21,122,323.80	16,870,376.34
应交税费	17,691,253.68	28,703,519.64	17,177,578.04
应付利息	55,093.96	106,085.83	89,550.90
应付股利	-	-	-
其他应付款	19,496,589.38	21,158,351.26	9,770,873.50
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	277,366,572.65	459,221,064.36	389,574,348.65
非流动负债：			
长期借款	-	-	-
长期应付款	-	-	-
预计负债	-	-	-
递延收益	9,056,962.03	9,560,126.59	5,000,000.00
递延所得税负债	-	-	-
其他非流动负债	-	124,616,002.99	70,906,983.71
非流动负债合计	9,056,962.03	134,176,129.58	75,906,983.71

负债合计	286,423,534.68	593,397,193.94	465,481,332.36
所有者权益：			
股本（实收资本）	422,979,658.00	422,979,658.00	363,880,000.00
其他权益工具	-	-	-
资本公积	264,816,857.54	264,816,857.54	33,002,657.88
其他综合收益	-	-	-
盈余公积	12,085,645.69	1,455,399.56	12,278,040.46
未分配利润	267,638,549.59	102,603,410.44	100,566,859.09
归属于母公司所有者 权益合计	967,520,710.82	791,855,325.54	509,727,557.43
少数股东权益	-	-	-
所有者权益合计	967,520,710.82	791,855,325.54	509,727,557.43
负债和所有者权益总 计	1,253,944,245.50	1,385,252,519.48	975,208,889.79

2、合并利润表

单位：元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、营业总收入	1,233,837,716.22	1,127,588,799.72	914,032,621.36
其中：营业收入	1,233,837,716.22	1,127,588,799.72	914,032,621.36
二、营业总成本	1,038,887,887.36	947,340,274.36	791,047,315.26
其中：营业成本	796,586,279.53	739,091,698.12	645,585,665.92
营业税金及附加	13,051,089.49	8,418,942.81	4,978,019.66
销售费用	125,711,006.76	94,467,810.47	66,037,429.26
管理费用	92,747,648.12	83,043,242.00	65,816,948.99
财务费用	8,358,727.47	11,769,182.54	7,357,566.47
资产减值损失	2,433,135.99	10,549,398.42	1,271,684.96
加：公允价值变动收 益	-	-	-
投资收益	2,071,576.02	324,346.83	13,106.85
其中：对联营 企业和合营企业的投资 收益	-	-	-
三、营业利润	197,021,404.88	180,572,872.19	122,998,412.95
加：营业外收入	19,599,173.41	10,809,483.49	3,492,344.63
其中：非流动资产处 置利得	-	-	58,234.55
减：营业外支出	780,717.35	849,268.92	840,072.68
其中：非流动资产处	608,291.31	639,326.53	59,670.92

置损失			
四、利润总额	215,839,860.94	190,533,086.76	125,650,684.90
减：所得税费用	40,174,475.66	39,905,318.65	20,463,366.31
五、净利润	175,665,385.28	150,627,768.11	105,187,318.59
归属于母公司所有者的净利润	175,665,385.28	150,627,768.11	105,187,318.59
少数股东损益	-	-	-
六、其他综合收益的税后净额			
归属母公司所有者的其他综合收益的税后净额	-	-	-
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额	-	-	-
七、综合收益总额	175,665,385.28	150,627,768.11	105,187,318.59
归属于母公司所有者的综合收益总额	175,665,385.28	150,627,768.11	105,187,318.59
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-
八、每股收益			
(一) 基本每股收益	0.42	0.39	-
(二) 稀释每股收益	0.42	0.39	-

3、合并现金流量表

单位：元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	1,249,693,885.86	994,155,961.81	798,595,849.59
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	21,468,087.81	13,441,608.45	5,757,316.93
经营活动现金流入小计	1,271,161,973.67	1,007,597,570.26	804,353,166.52
购买商品、接受劳务支付的现金	719,940,338.68	679,886,113.31	567,220,969.39
支付给职工以及为职工支付的现金	157,196,019.55	99,951,800.22	109,753,778.02
支付的各项税费	160,906,446.22	120,501,781.42	62,345,842.31
支付其他与经营活动有关的现金	133,450,780.73	90,832,485.57	81,486,239.20
经营活动现金流出小计	1,171,493,585.18	991,172,180.52	820,806,828.92

经营活动产生的现金流量净额	99,668,388.49	16,425,389.74	-16,453,662.40
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	479,009,000.00	181,745,100.00	26,000,000.00
取得投资收益收到的现金	2,071,576.02	324,346.83	13,106.85
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	1,229,915.42	1,000,000.00	75,000.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	18,950,350.68	14,770,164.28	5,000,000.00
投资活动现金流入小计	501,260,842.12	197,839,611.11	31,088,106.85
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	58,235,302.50	131,534,263.59	89,545,007.66
投资支付的现金	320,516,000.00	340,238,100.00	26,000,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	18,000,000.00
投资活动现金流出小计	378,751,302.50	471,772,363.59	133,545,007.66
投资活动产生的现金流量净额	122,509,539.62	-273,932,752.48	-102,456,900.81
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	251,500,000.00	135,383,943.51
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-
取得借款收到的现金	169,730,000.00	286,613,500.00	208,000,000.00
发行债券收到的现金	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	50,000,000.00	70,638,750.00
筹资活动现金流入小计	169,730,000.00	588,113,500.00	414,022,693.51
偿还债务支付的现金	134,700,000.00	154,350,000.00	221,800,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	10,760,818.66	126,692,048.09	6,705,253.62
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	123,688,750.00	-	27,625,571.43

筹资活动现金流出小计	269,149,568.66	281,042,048.09	256,130,825.05
筹资活动产生的现金流量净额	-99,419,568.66	307,071,451.91	157,891,868.46
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	122,758,359.45	49,564,089.17	38,981,305.25
加：期初现金及现金等价物余额	113,275,914.41	63,711,825.24	24,730,519.99
六、期末现金及现金等价物余额	236,034,273.86	113,275,914.41	63,711,825.24

（二）母公司会计报表

1、资产负债表

单位：元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动资产：			
货币资金	230,916,763.10	143,045,776.57	97,416,717.86
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	-
衍生金融资产	-	-	-
应收票据	26,130,000.00	77,500,000.00	77,880,000.00
应收账款	149,119,168.69	121,957,807.08	100,657,596.79
预付款项	46,174,820.87	244,380,306.19	157,089,261.84
应收利息	41,066.67	245,866.44	-
应收股利	-	-	16,000,000.00
其他应收款	60,229,122.72	39,304,100.57	72,031,084.87
存货	59,362,115.37	78,820,884.34	101,127,087.66
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	7,539,983.47	159,898,305.92	-
流动资产合计	579,513,040.89	865,153,047.11	622,201,749.02
非流动资产：			
可供出售金融资产	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-

长期应收款	-	-	-
长期股权投资	311,693,635.13	91,693,635.13	5,000,000.00
投资性房地产	-	-	-
固定资产	157,766,442.63	170,093,858.19	172,742,361.34
在建工程	5,160,377.32	-	-
工程物资	-	-	-
固定资产清理	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-
无形资产	12,309,196.80	11,598,822.09	10,536,438.13
开发支出	-	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	116,494.47	-	-
递延所得税资产	2,581,455.34	2,529,503.32	1,553,686.65
其他非流动资产	60,000.00	-	6,808,000.00
非流动资产合计	489,687,601.69	275,915,818.73	196,640,486.12
资产总计	1,069,200,642.58	1,141,068,865.84	818,842,235.14
流动负债：			
短期借款	41,450,000.00	107,250,000.00	77,700,000.00
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	-	-
衍生金融负债	-	-	-
应付票据	56,295,000.00	89,100,000.00	118,190,000.00
应付账款	40,079,586.33	30,318,072.49	41,561,290.18
预收款项	2,684,328.57	2,528,988.72	13,086,431.87
应付职工薪酬	8,733,343.61	11,548,112.50	12,235,744.66
应交税费	2,189,762.45	3,519,280.85	10,076,799.54
应付利息	55,093.96	71,490.83	62,532.86
应付股利	-	-	-
其他应付款	74,459,958.07	34,662,644.57	5,334,431.12
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	225,947,072.99	278,998,589.96	278,247,230.23
非流动负债：			
长期借款	-	-	-
长期应付款	-	-	-
专项应付款	-	-	-
预计负债	-	-	-
递延收益	9,056,962.03	9,560,126.59	5,000,000.00

递延所得税负债	-	-	-
其他非流动负债	-	124,616,002.99	70,906,983.71
非流动负债合计	9,056,962.03	134,176,129.58	75,906,983.71
负债合计	235,004,035.02	413,174,719.54	354,154,213.94
所有者权益：			
股本（实收资本）	422,979,658.00	422,979,658.00	363,880,000.00
其他权益工具	-	-	-
资本公积	290,360,492.67	290,360,492.67	1,852,657.88
其他综合收益	-	-	-
盈余公积	12,085,645.69	1,455,399.56	12,278,040.46
未分配利润	108,770,811.20	13,098,596.07	86,677,322.86
所有者权益合计	834,196,607.56	727,894,146.30	464,688,021.20
负债和股东权益总计	1,069,200,642.58	1,141,068,865.84	818,842,235.14

2、利润表

单位：元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、营业收入	787,682,518.47	708,400,470.24	774,944,253.16
减：营业成本	557,602,067.43	513,726,729.24	566,160,630.35
营业税金及附加	6,383,638.74	3,630,567.35	3,409,220.98
销售费用	44,340,708.38	33,440,131.78	44,357,608.87
管理费用	65,390,367.69	66,777,007.54	53,749,746.79
财务费用	7,741,169.61	9,426,192.34	5,906,972.29
资产减值损失	2,199,000.19	4,141,769.42	-3,072,462.23
加：公允价值变动收益	-	-	-
投资收益	2,067,896.04	311,291.28	13,106.85
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润	106,093,462.47	77,569,363.85	104,445,642.96
加：营业外收入	17,888,718.78	10,784,919.00	3,371,042.61
其中：非流动资产处置利得	-	-	58,234.55
减：营业外支出	634,045.41	647,111.84	840,061.13
其中：非流动资产处置损失	461,671.05	440,121.16	59,670.92
三、利润总额	123,348,135.84	87,707,171.01	106,976,624.44
减：所得税费用	17,045,674.58	12,694,681.04	15,318,722.04
四、净利润	106,302,461.26	75,012,489.97	91,657,902.40
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-

六、综合收益总额	106,302,461.26	75,012,489.97	91,657,902.40
七、每股收益			
（一）基本每股收益	-	-	-
（二）稀释每股收益	-	-	-

3、现金流量表

单位：元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	790,190,042.79	660,277,676.03	756,989,024.21
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	19,444,948.37	12,738,370.46	6,943,843.13
经营活动现金流入小计	809,634,991.16	673,016,046.49	763,932,867.34
购买商品、接受劳务支付的现金	550,099,437.21	621,736,463.85	522,114,516.71
支付给职工以及为职工支付的现金	68,682,052.15	56,404,715.54	70,772,288.12
支付的各项税费	74,605,990.93	62,960,044.78	46,824,436.86
支付其他与经营活动有关的现金	39,045,631.44	41,691,734.89	74,641,057.51
经营活动现金流出小计	732,433,111.73	782,792,959.06	714,352,299.20
经营活动产生的现金流量净额	77,201,879.43	-109,776,912.57	49,580,568.14
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	465,409,000.00	179,745,100.00	26,000,000.00
取得投资收益收到的现金	2,067,896.04	16,311,291.28	13,106.85
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	1,000,000.00	75,000.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	245,253,050.73	77,675,540.00	5,000,000.00

投资活动现金流入小计	712,729,946.77	274,731,931.28	31,088,106.85
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	7,102,236.00	5,273,624.97	37,920,838.06
投资支付的现金	526,916,000.00	368,238,100.00	26,000,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	72,500,000.00	44,050,000.00	103,099,732.00
投资活动现金流出小计	606,518,236.00	417,561,724.97	167,020,570.06
投资活动产生的现金流量净额	106,211,710.77	-142,829,793.69	-135,932,463.21
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	251,500,000.00	104,233,943.51
取得借款收到的现金	143,050,000.00	263,913,500.00	193,000,000.00
发行债券收到的现金	-		
收到其他与筹资活动有关的现金	-	50,000,000.00	70,638,750.00
筹资活动现金流入小计	143,050,000.00	565,413,500.00	367,872,693.51
偿还债务支付的现金	92,000,000.00	139,350,000.00	211,800,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	10,518,653.67	125,963,243.09	5,969,525.84
支付其他与筹资活动有关的现金	123,688,750.00		27,625,571.43
筹资活动现金流出小计	226,207,403.67	265,313,243.09	245,395,097.27
筹资活动产生的现金流量净额	-83,157,403.67	300,100,256.91	122,477,596.24
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	100,256,186.53	47,493,550.65	36,125,701.17
加：期初现金及现金等价物余额	108,133,776.57	60,640,225.92	24,514,524.75
六、期末现金及现金等价物余额	208,389,963.10	108,133,776.57	60,640,225.92

二、 审计意见

正中珠江对公司 2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日及 2016 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2014 年度、2015 年度及 2016 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告（广会审字[2017]G15008240165 号），审计意见如下：

“我们认为，起步公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了起步公司 2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日及 2016 年 12 月 31 日的财务状况以及 2014 年度、2015 年度及 2016 年度的经营成果和现金流量。”

三、 财务报表编制基础、合并财务报表范围及变化情况

（一） 财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则——基本准则》和其他各项具体会计准则、应用指南及准则解释的规定进行确认和计量，在此基础上，结合中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2014 年修订）的规定编制财务报表。

（二） 合并报表范围及其变化情况

1、 公司合并财务报表范围

本报告期纳入公司合并财务报表范围的子公司为：福建起步、温州起步、青田起步。

2、 报告期内合并范围变化情况

（1） 非同一控制下企业合并

本报告期，公司不存在非同一控制下企业合并。

（2） 同一控制下企业合并

本报告期，公司发生同一控制下企业合并。

① 本期发生的同一控制下企业合并

单位：万元

被合并方名称	企业合并中取得的权益比例	构成同一控制下企业合并的依据	合并日	合并日的确定依据
温州起步	100.00%	同一实际控制人且控制并非暂时的	2015年3月31日	取得控制权
被合并方名称	合并当期期初至合并日被合并方的收入	合并当期期初至合并日被合并方的净利润	比较期间被合并方的收入	比较期间被合并方的净利润
温州起步	7,580.91	1,442.51	13,908.84	1,111.86

根据公司与香港起步于2015年4月8日签订的《股权转让协议》，香港起步向公司转让其持有的100%温州起步股权，双方同意股权转让款直接以香港起步对公司增资形式支付，故该项合并为同一控制下企业合并，自2013年11月起将其纳入合并财务报表范围，并相应调整了合并财务报表的比较数据。

②合并成本

单位：万元

项目	温州起步
合并成本	5,669.36
现金	-
非现金资产的账面价值	5,669.36
发行或承担的债务的账面价值	-
发行的权益性证券的面值	-
或有对价	-

(3) 反向购买

本报告期，公司不存在反向购买。

(4) 处置子公司

本报告期，公司不存在处置子公司。

(5) 新设子公司

2015年7月，公司成立青田起步，自成立之日起将其纳入合并范围。

四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

(一) 会计期间

公司会计年度自公历1月1日起至12月31日止。

（二）营业周期

公司营业周期为 12 个月。

（三）记账本位币

公司的记账本位币为人民币。

（四）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

1、同一控制下的企业合并

参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制，且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。在合并日取得对其他参与合并企业控制权的一方为合并方，参与合并的其他企业为被合并方。

合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。公司通过多次交易分步实现同一控制下企业合并形成的长期股权投资，在个别财务报表和合并财务报表中，将按持股比例享有在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为初始投资成本。合并日之前所持被合并方的股权投资账面价值加上合并日新增投资成本，与长期股权投资初始投资成本之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并方为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用，于发生时计入当期损益。

2、非同一控制下的企业合并

参与合并的企业在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制，为非同一控制下的企业合并。在合并日取得对其他参与合并企业控制权的一方为合并方，参与合并的其他企业为被合并方。

对于非同一控制下的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。公司通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并形成的长期股权投资，区

分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：a.在个别财务报表中，以购买日之前所持被购买方的股权投资的账面价值与购买日新增投资成本之和，作为该项投资的初始投资成本；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，在处置该项投资时将与其相关的其他综合收益转入当期投资收益。b.在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，与其相关的其他综合收益转为购买日所属当期投资收益。购买方对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，确认为商誉。购买方对合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，经复核后合并成本仍小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，计入当期损益。

（五）合并财务报表的编制方法

公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司均纳入合并财务报表。

所有纳入合并财务报表合并范围的子公司所采用的会计政策、会计期间与本公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与公司不一致的，在编制合并财务报表时，按公司的会计政策、会计期间进行必要的调整。

按照《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》的规定，在合并时，对公司的重大内部交易和往来余额均进行抵销。

在报告期内，同一控制下企业合并取得的子公司，合并利润表和合并现金流量表包括被合并的子公司自合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润和现金流量。

在报告期内，非同一控制下企业合并取得的子公司，合并利润表和合并现金流量表包括被合并的子公司自合并日至报告期末的收入、费用、利润和现金流量。

子公司所有者权益中不属于母公司的份额作为少数股东权益，在合并资产负债表中股东权益项目下以“少数股东权益”项目列示。子公司当期净损益中属于少数股东权益的份额，在合并利润表中净利润项目下以“少数股东损益”项目列示。

（六）外币业务和外币报表折算

1、外币业务核算方法

公司外币交易均按交易发生日的即期汇率或即期汇率的近似汇率折算为记账本位币。该即期近似汇率指交易发生日当期期初的汇率。

在资产负债表日，按照下列规定对外币货币性项目和外币非货币性项目进行处理：

（1）外币货币性项目，采用资产负债表日即期汇率折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认时或前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入当期损益。

（2）以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。

（3）以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，折算后的记账本位币金额与原记账本位币金额的差额，作为公允价值变动处理，计入当期损益。

2、外币财务报表的折算方法

公司以外币为记账本位币的子公司在编制折合人民币财务报表时，所有资产、负债类项目按照合并财务报表日即期汇率折算为母公司记账本位币，所有者权益类项目除“未分配利润”项目外，均按照发生时的即期汇率折算为母公司记账本位币。利润表中收入和费用项目按照合并财务报表期间即期汇率平均汇率折算为母公司记账本位币。产生的外币财务报表折算差额，在编制合并财务报表时，在合并资产负债表中所有者权益项目下在“其他综合收益”项目列示。

（七）应收款项

应收款项包括应收账款、其他应收款。

1、单项金额重大并单独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：单项金额重大是指单项金额在 100 万元（含 100 万元）以上的应收款项。

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法：对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，有客观证据表明发生了减值，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。

单项金额重大经单独测试未发生减值的应收款项，再按组合计提坏账准备。

2、单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项

对于某项应收款项的可收回性与其他各项应收款项有确凿证据表明存在明显差别，有客观证据表明其已发生减值的单项非重大应收款项，导致该项应收款项如果按照与其他应收款项同样的方法计提坏账准备，将无法公允地反映其可收回金额的，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。

3、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

经单独测试后未减值的应收款项（包括单项金额重大和不重大的应收款项）以及未单独测试的单项金额不重大的应收款项，按以下信用风险组合计提坏账准备。

组合名称	确定组合的依据	按组合计提坏账准备的计提方法
账龄组合	账龄状态	账龄分析法
保证金组合	款项性质	其他方法
员工备用金组合	款项性质	其他方法
合并范围内的关联方组合	合并范围内的关联方关系	其他方法

组合中，按账龄分析法计提坏账准备的比例如下：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1年以内（含1年）	5	5
1—2年	20	20
2—3年	50	50
3年以上	100	100

组合中，按其他方法计提坏账准备：

组合名称	方法说明
保证金组合	属于保证金性质的款项不计提坏账准备
员工备用金组合等	属于员工备用金及代垫社保等性质的款项不计提坏账准备
合并范围内的关联方组合	属于合并范围内的关联方往来不计提坏账准备

（八）金融工具

1、金融工具的分类

公司按照取得持有金融资产和承担金融负债的目的，将其划分为：以公允价

值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债；持有至到期投资；应收款项和贷款；可供出售金融资产；其他金融负债等。

2、金融工具的确认依据和计量方法

(1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

(2) 持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。持有期间按照摊余成本和实际利率（如实际利率与票面利率差别较小的，按票面利率）计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

(3) 应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、应收票据、预付款项、其他应收款、长期应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

(4) 可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入资本公积。处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入投资损益。

（5）其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则不终止确认该金融资产。在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的，将以下两项金额的差额计入当期损益：所转移金融资产的账面价值；因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将以下两项金额的差额计入当期损益：终止确认部分的账面价值；终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

4、金融负债终止确认条件

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确

认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

5、金融资产和金融负债公允价值的确定方法

存在活跃市场的金融资产或金融负债，以活跃市场的报价确定其公允价值；不存在活跃市场的金融资产或金融负债，采用估值技术确定其公允价值。

6、金融资产（不含应收款项）减值准备计提

（1）可供出售金融资产的减值准备

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

（2）持有至到期投资的减值准备

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

（九）存货

1、存货的分类

存货的分类为：原材料、在产品、库存商品、委托加工物料等。

2、存货的计价方法

（1）入库的存货按照买价加上应由公司负担的各种杂费、途中合理损耗、入库前的加工整理费以及按税法规定应计入存货成本的税金等计价；

（2）委托加工的存货按照加工存货的原料成本、加工费和运杂费以及应负担的税金计价；

（3）投资者投入的存货按照资产评估确认的价值计价；

（4）盘盈的存货按同类存货的实际成本计价；

（5）接受捐赠的存货按发票金额加上必须负担的费用、税金等计价；无发票的，按同类存货的市场价格计价；

（6）领用或者发出的存货，按加权平均法。

3、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

期末存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准

备；其他存货按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

4、存货的盘存制度

采用永续盘存制。

5、周转材料的摊销方法

周转材料于领用时采用一次摊销法核算。

(十) 长期股权投资

1、投资成本确定

(1) 企业合并形成的长期股权投资，按照下列规定确定其投资成本：

①同一控制下的企业合并：合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。公司通过多次交易分步实现同一控制下企业合并形成的长期股权投资，在个别财务报表和合并财务报表中，将按持股比例享有在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为初始投资成本。合并日之前所持被合并方的股权投资账面价值加上合并日新增投资成本，与长期股权投资初始投资成本之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并方为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用，于发生时计入当期损益。

②非同一控制下的企业合并：在购买日按照支付的合并对价的公允价值作为其初始投资成本。公司通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并形成的长期

股权投资，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：a.在个别财务报表中，以购买日之前所持被购买方的股权投资的账面价值与购买日新增投资成本之和，作为该项投资的初始投资成本；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，在处置该项投资时将与其相关的其他综合收益转入当期投资收益。b.在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，与其相关的其他综合收益转为购买日所属当期投资收益。

(2) 除企业合并形成的长期股权投资以外，其他方式取得的长期股权投资，按照下列规定确定其初始投资成本：

①以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出。

②以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

③通过非货币性资产交换取得的长期股权投资，如果该交换具有商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量，其长期股权投资成本以换出资产的公允价值计量；如果该交换不具有商业实质或换入资产或换出资产的公允价值不能可靠计量，则长期股权投资成本以换出资产的账面价值计量。

④通过债务重组取得的长期股权投资，将放弃债权而享有的股份的公允价值确认为对债务人的投资，重组债权的余额与长期股权投资的公允价值之间的差额，记入当期损益；债权人已计提坏账准备的，先将该差额冲减减值准备，不足冲减的部分，记入当期损益。

2、后续计量及收益确认方法

(1) 后续计量

对被投资单位能够实施控制的长期股权投资采用成本法核算；对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。

(2) 长期股权投资收益确认方法：

①采用成本法核算的长期股权投资，在被投资单位宣告分派利润或现金股利

时，确认投资收益。

②采用权益法核算的长期股权投资，中期期末或年度终了，按分享或分担的被投资单位实现的净利润或发生的净亏损的份额，确认投资损益。

③处置股权投资时，将股权投资的账面价值与实际取得的价款的差额，作为当期投资的损益。采用权益法核算的长期股权投资，因被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动而计入所有者权益的，处置该项投资时应当将原计入所有者权益的部分按相应比例转入当期损益。

3、确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

共同控制，是指按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策。

重大影响，是指对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权利，但并不能够控制或与其他方一起共同控制这些政策的制定。

4、减值测试方法及减值准备计提方法

期（年）末对长期股权投资进行逐项检查，如果被投资单位的市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因导致其可收回金额低于投资的账面价值，按其可收回金额低于账面价值的差额单项计提减值准备。可收回金额根据资产的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。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

（十一）固定资产

1、固定资产确认条件、计价和折旧方法

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用年限超过一年，单位价值较高的有形资产。

固定资产以取得时的实际成本入账，并从其达到预定可使用状态的次月起，采用直线法（年限平均法）提取折旧。

2、各类固定资产的折旧方法

类别	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋建筑物	20	5	4.75
机器设备	10	5	9.5
运输设备	3-10	5	9.5-31.67
办公设备及其他	3-20	0-5	4.75-31.67

3、固定资产的减值测试方法、减值准备计提方法

期末，逐项检查预计的使用年限和净残值率，若与原先预计有差异，则做调整。由于市价持续下跌或技术落后、设备陈旧、损坏、长期闲置等原因，导致固定资产可收回金额低于账面价值的，按单项或资产组预计可收回金额，并按其与账面价值的差额提取减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。若固定资产处于处置状态，并且通过使用或处置不能产生经济利益，则停止折旧和计提减值，同时调整预计净残值。

4、融资租入固定资产的认定依据、计价方法

(1) 公司的融资租入固定资产是指实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁。公司将符合下列一项的，认定为融资租赁：

①在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给承租人；

②承租人有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值；

③即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产的使用寿命的大部分；

④在租赁开始日，最低租赁付款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产的公允价值；

⑤租赁资产性质特殊，如不作较大改造，只有承租人才能使用。

(2) 融资租入固定资产的计价方法：在租赁开始日，公司将租赁开始日租赁资产的公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。未确认融资费用在租赁期内各个期间采用实际利率法进行分摊。

(3) 融资租入固定资产折旧方法：公司采用与自有固定资产相一致的折旧政策计提融资租赁资产的折旧。

(十二) 在建工程

1、在建工程按各项工程实际发生的成本入账；与在建工程相关的借款所发生的借款费用，按照借款费用的会计政策进行处理。

2、在建工程达到预定可使用状态时，根据工程预算、合同造价或工程实际成本，按估计的价值转入固定资产，待办理了竣工决算手续后再对固定资产原值

差异作调整。

3、期末，对在建工程进行全面检查，按该项工程可收回金额低于其账面价值的差额计提减值准备，计入当期损益。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

（十三）借款费用

1、借款费用资本化的确认原则

借款费用包括借款利息、折价或者溢价的摊销、辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额等。

企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。符合资本化条件的资产，包括需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产和存货等资产。

2、借款费用同时满足下列条件的，开始资本化

（1）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

（2）借款费用已经发生；

（3）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

3、借款费用资本化的停止

为购建或者生产符合资本化条件的资产发生的借款费用，满足上述资本化条件的，在该资产达到预定可使用或者可销售状态前所发生的，计入该资产的成本，在达到预定可使用或者可销售状态后所发生的，于发生当期直接计入财务费用。

4、暂停资本化

若固定资产的购建活动发生非正常中断，并且中断时间连续超过3个月，暂停借款费用资本化，将其确认为当期费用，直至资产的购建活动重新开始。

5、借款费用资本化金额的计算方法

在资本化期间内，每一会计期间的利息（包括折价或溢价的摊销）资本化金

额，按照下列方法确定：

(1) 为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。

(2) 为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用了一般借款的，根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

(十四) 无形资产

1、无形资产计价方法

无形资产按照实际发生的成本进行初始计量。

(1) 外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

(2) 自行开发的无形资产，在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等的支出为开发阶段支出。除满足下列条件的开发阶段支出确认为无形资产外，其余确认为费用：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

研究阶段的支出在发生时计入当期费用。

(3) 投资者投入无形资产的成本，按照投资合同或协议约定的价值确定，但合同或协议约定价值不公允的除外。

(4) 非货币性资产交换、债务重组、政府补助和企业合并取得的无形资产的成本，分别按照相关会计准则确定的方法计价。

2、无形资产的摊销方法和期限

使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按直线法摊销，计入当期损益。

使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

对于使用寿命有限和使用寿命不确定的无形资产，每一个会计期间对该无形资产的使用寿命重新进行复核，根据重新复核后的使用寿命进行摊销。

期末，逐项检查无形资产，对于已被其他新技术所代替，使其为企业创造经济利益受到更大不利影响的或因市值大幅度下跌，在剩余摊销期内不会恢复的无形资产，按单项预计可收回金额低于账面价值的差额计提减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

(十五) 长期待摊费用

公司已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在 1 年以上的各项费用按实际受益期限平均摊销。当长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益时，将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。

(十六) 预计负债

1、如果与或有事项相关的义务同时符合以下条件，公司将其确认为预计负债：

- (1) 该义务是公司承担的现时义务；
- (2) 该义务的履行很可能导致经济利益流出企业；
- (3) 该义务的金额能够可靠地计量。

2、预计负债金额的确认方法：金额是清偿该预计负债所需支出的最佳估计数。如果所需支出存在一个金额范围，则最佳估计数按该范围的上、下限金额的平均数确定；如果所需支出不存在一个金额范围，则最佳估计数按如下方法确定：

- (1) 或有事项涉及单个项目时，最佳估计数按最可能发生金额确定；

(2) 或有事项涉及多个项目时，最佳估计数按各种可能发生额及其发生概率计算确定；

(3) 如果清偿已确认预计负债所需支出的全部或部分预期由第三方或其他方补偿，则补偿金额只能在基本确定能收到时，作为资产单独确认。确认的补偿金额不超过所确认负债的账面价值。

(十七) 股份支付

公司为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具，分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付，并以授予日的公允价值计量。

1、以权益结算的股份支付

授予后立即可行权的，在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

在等待期内的期末，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。在行权日，根据实际行权的权益工具数量，计算确定应转入股本的金额，将其转入股本。

2、以现金结算的股份支付

授予后立即可行权的以现金结算的股份支付，按照公司承担的以股份或其他权益工具为基础计算确定的负债的公允价值计量。

在授予日以公司承担负债的公允价值计入相关成本或费用，相应增加负债。在等待期内的期末，以对可行权情况的最佳估计为基础，按照公司承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用和相应的负债。后续信息表明公司当期承担债务的公允价值与以前估计不同的，进行调整，并在可行权日调整至实际可行权水平。在相关负债结算前的期末以及结算日，对负债的公允价值重新计量，其变动计入当期损益。

(十八) 收入

1、商品销售收入：公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入公司；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

公司具体商品销售确认依据如下：

公司货品销售主要分为两种方式：直营（专卖店直营和电商平台等）销售及经销商销售，这两种方式下销售收入的确认方法分别为：

①专卖店直营系公司通过购置开设或租赁的专卖店或其他方式进行的零售，在商品销售给顾客并收取货款时确认销售收入。

②电商销售系公司通过第三方电子商务平台进行的零售，在经客户签收并已经收款或取得索取货款依据时确认销售收入。

③经销商销售系公司在指定地点将商品交付予客户或承运人，公司已经收款或取得索取货款依据时确认销售收入。

2、提供劳务收入：收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入公司；交易的完工进度能够可靠地确定；交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

期末，提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，公司选用已完工作的测量确定完工进度。

3、让渡资产使用权收入：相关的经济利益很可能流入公司；收入的金额能够可靠地计量。

（十九）政府补助

1、政府补助的类型

政府补助，是本公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产，但不包括政府作为所有者投入的资本。政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

2、政府补助的确认

政府补助在能够满足政府补助所附的条件，且能够收到时确认。政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额计量。按照名义金额

计量的政府补助，直接计入当期损益。

3、会计处理方法

与购建固定资产、无形资产等长期资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期营业外收入；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，直接计入当期营业外收入。

（二十）递延所得税资产和递延所得税负债

公司所得税的会计处理采用资产负债表债务法；

1、递延所得税资产的确认

（1）资产、负债的账面价值与其计税基础存在可抵扣暂时性差异的，以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。但是，同时具有下列特征的交易中因资产或负债的初始确认所产生的递延所得税资产不予确认：

- ①该项交易不是企业合并；
- ②交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

（2）对与子公司、联营企业及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，同时满足下列条件的，确认相应的递延所得税资产：

- ①暂时性差异在可预见的未来很可能转回；
- ②未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额。

（3）对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

（4）资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，减记的金额转回。

2、递延所得税负债的确认

(1) 资产、负债的账面价值与其计税基础存在应纳税暂时性差异的，确认由应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债。但是，下列交易中产生的递延所得税负债，不予确认：

①商誉的初始确认；

②同时具有下列特征的交易中产生的资产或负债的初始确认：该项交易不是企业合并；交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

(2) 对与子公司、联营企业及合营企业投资相关的应纳税暂时性差异，确认相应的递延所得税负债，但同时满足下列条件所产生的递延所得税负债，不予确认：

①投资企业能够控制暂时性差异的转回时间；

②该暂时性差异在可预见的未来很可能不转回。

（二十一）经营租赁

1、公司租入资产所支付的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法进行分摊，计入当期费用。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用。资产出租方承担了应由公司承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金总额中扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分摊，计入当期费用。

2、公司出租资产所收取的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法进行分摊，确认为租赁收入。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用；如金额较大的，则予以资本化，在整个租赁期间内按照与租赁收入确认相同的基础分期计入当期收益。公司承担了应由承租方承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金收入总额中扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分配。

（二十二）职工薪酬

1、职工薪酬的范围

职工薪酬，是指公司为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形

式的报酬或补偿。职工薪酬包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利。企业提供给职工配偶、子女、受赡养人、已故员工遗属及其他受益人等的福利，也属于职工薪酬。

公司在职工提供相关服务的会计期间，将实际发生的职工工资、奖金、津贴和补贴，职工福利费，医疗保险费、工伤保险费和生育保险费等社会保险费，住房公积金，工会经费和职工教育经费等确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。如果该负债预期在职工提供相关服务的年度报告期结束后十二个月内不能完全支付，且财务影响重大的，则该负债将以折现后的金额计量。

2、离职后福利

离职后福利，是指为获得职工提供的服务而在职工退休或与企业解除劳动关系后，提供的各种形式的报酬和福利，短期薪酬和辞退福利除外。本公司将离职后福利计划分类为设定提存计划和设定受益计划。（1）设定提存计划：公司向独立的基金缴存固定费用后，公司不再承担进一步支付义务的离职后福利计划。包含基本养老保险、失业保险等，在职工为其提供服务的会计期间，将根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。（2）设定受益计划：除设定提存计划以外的离职后福利计划。

3、辞退福利

辞退福利，是指公司在职工劳动合同到期之前解除与职工的劳动关系，或者为鼓励职工自愿接受裁减而给予职工的补偿。公司向职工提供辞退福利的，在下列两者孰早日确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益：（1）企业不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时；（2）企业确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时。

实行职工内部退休计划的，在正式退休日之前的经济补偿，属于辞退福利，自职工停止提供服务日至正常退休日期间，拟支付的内退职工工资和缴纳的社会保险费等一次性记入当期损益。正式退休日之后的经济补偿（如正常养老退休金），按照离职后福利处理。

（二十三）主要会计政策、会计估计的变更

1、会计政策变更

2014年，财政部修订了《企业会计准则第2号—长期股权投资》、《企业会计准则第9号—职工薪酬》、《企业会计准则第30号—财务报表列报》、《企业会计准则第33号—合并财务报表》，以及颁布了《企业会计准则第39号—公允价值计量》、《企业会计准则第40号—合营安排》、《企业会计准则第41号—在其他主体中权益的披露》等具体准则，公司于2014年7月1日起执行；另外，财政部修订了《企业会计准则第37号——金融工具列报》，公司于2014年开始执行。

本次会计政策变更不会对公司执行日之前的财务报表项目金额产生影响。

2、会计估计变更

本报告期，公司无主要会计估计的变更。

五、税项

（一）公司主要税种及税率

项目	计税依据	税率或费率
增值税	商品销售收入/应税劳务收入	17%、13%、6%
营业税	租赁收入	5%
城市维护建设税	应交流转税	5%、7%
教育费附加	应交流转税	3%
地方教育附加	应交流转税	2%
地方水利建设基金	应税收入	0.1%、0.07%
企业所得税	应纳税所得额	15%、25%

（二）税收优惠及批文

公司于2012年10月31日取得浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局、浙江省地方税务局联合颁发的编号为GR201233000047的《高新技术企业证书》，认定有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条国家需要重点扶持的高新技术企业，减按15%的税率征收企业所得税。

全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室于2015年11月23日下发《关于浙江省2015年第一批复审高新技术企业备案的复函》（国科火字[2015]254号），经审核同意纳百川控股有限公司等427家企业作为高新技术企业备案。本公司在该高新技术企业备案名单中，高新技术企业证书编号为GF201533000209，

发证日期为 2015 年 9 月 17 日。根据该复函和《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条国家需要重点扶持的高新技术企业，减按 15% 的税率征收企业所得税。

根据《青田县人民政府关于印发青田县调整城镇土地使用税政策实施方案（试行）的通知》（青政发[2015]2 号）、《青田县地方税务局关于印发〈青田县城镇土地使用税分类分档减免实施细则〉的通知》（青地税政[2015]18 号）的规定，2014 年度，公司可享受当年应缴城镇土地使用税减免 100%、应缴房产税减免 60% 的税收优惠。

根据《浙江省地方水利建设基金征收和减免管理办法》（浙财综〔2012〕130 号）的规定，公司 2014 年度可享受当年应缴地方水利建设基金减免 60% 的税收优惠。

根据青田县人民政府办公室《关于印发青田县调整城镇土地使用税政策实施方案（试行）的通知》（青政发〔2015〕2 号）的规定，本公司 2015 年度可享受当年应缴城镇土地使用税减免 100% 和应缴房产税减免 70% 的税收优惠，2016 年度可享受当年应缴房产税减免 70% 的税收优惠。

（三）高新技术企业资格的相关分析

1、2014-2015 年发行人符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2008]172 号）相关规定的具体内容

对照《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2008]172 号）第十条的具体条文，2014-2015 年发行人符合其规定的具体分析如下：

（1）2014-2015 年发行人通过自主研发取得、与其主要产品的核心技术相关且仍处于有效期的专利数量分别为 2 项、5 项、31 项，发行人对其主要产品的核心技术拥有自主知识产权，符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2008]172 号）第十条第一项的规定。

（2）根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2008〕172 号）之附件《国家重点支持的高新技术领域》的规定，发行人 2014 年至 2015 年的主要产品“位置跟踪鞋”、“脚部保护的新型运动鞋”、“EVA 防滑童鞋”、“可折叠式户外脚步保护运动鞋”、“防水作用鞋”等均属于《国家重点支持的高新技术领域》

规定范围中的“高新技术改造传统产业”，符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2008〕172号）第十条第二项的规定。

（3）2014-2015年发行人各年职工总数分别为1,164人、1,037人，具有大学专科以上学历的科技人员分别为407人、336人，占公司当年职工总数的比例均在30%以上；研发人员分别为159人、157人，占公司当年职工总数的比例均在10%以上，符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2008〕172号）第十条第三项的规定。

（4）2014-2015年发行人销售收入分别为77,494.43万元、70,840.05万元，研究开发费用分别为2335.12万元、2,928.25万元，均在中国境内发生，每年研究开发费用占销售收入的比例均在3%以上，在中国境内发生的研究开发费用占全部研究开发费用的比例均在60%以上，符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2008〕172号）第十条第四项的规定。

（5）2014-2015年发行人高新技术产品（服务）收入分别为51,064.46万元、62,266.00万元，每年高新技术产品（服务）收入占公司当年总收入的比例均在60%以上，符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2008〕172号）第十条第五项的规定。

（6）2014-2015年发行人的自主知识产权数量、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、总资产增长率和销售增长率等指标符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2008〕172号）第十条第六项的规定。

2、2016年发行人符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）相关规定的具体内容

对照《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）第十一条的具体条文，2016年发行人符合其规定的具体分析如下：

（1）发行人由起步有限整体变更设立，起步有限注册成立于2009年12月28日，注册成立一年以上，符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）第十一条第一项的规定。

（2）2016年发行人通过自主研发或受让方式取得、与其主要产品的核心技术相关且仍处于有效期的专利数量为28项，发行人对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权拥有所有权，符合《高新技术企业认定管理办

法》（国科发火[2016]32号）第十一条第二项的规定。

（3）对发行人“智慧童鞋”、“EVA 防滑童鞋”、“儿童透气保健鞋”等主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术均属于《国家重点支持的高新技术领域》规定范围中的“先进制造与自动化”，符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）第十一条第三项的规定。

（4）2016年发行人当年职工总数为970人，发行人从事研发和相关技术创新活动的科技人员为155人，占企业当年职工总数的比例在10%以上，符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32号）第十一条第四项的规定。

（5）2016年发行人销售收入为78,768.25万元，研究开发费用为2,719.16万元，均在中国境内发生，研究开发费用占销售收入的比例在3%以上，在中国境内发生的研究开发费用占全部研究开发费用的比例在60%以上，符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32号）第十一条第五项的规定。

（6）2016年发行人高新技术产品（服务）收入为69,054.11万元，高新技术产品（服务）收入占企业当年总收入的比例在60%以上，符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32号）第十一条第六项的规定。

（7）2016年发行人的自主知识产权数量、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、总资产增长率和销售增长率等指标符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32号）第十一条第七项的规定。

（8）2016年发行人未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为，符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32号）第十一条第八项的规定。

3、报告期内享受的优惠政策和依据、对发行人的影响以及相关优惠政策适用是否符合规定

（1）发行人报告期内享受的优惠政策和依据

《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2008]172号）第四条规定，依据该办法认定的高新技术企业，可依照《中华人民共和国企业所得税法》及《中华人民共和国企业所得税法实施条例》、《中华人民共和国税收征收管理法》及《中华人民共和国税收征收管理法实施细则》等有关规定，申请享受税收优惠政策。《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火[2008]362号）规定，认定

(复审)合格的高新技术企业,自认定(复审)当年起可依照有关规定,申请享受税收优惠政策。《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条规定,国家需要重点扶持的高新技术企业,减按15%的税率征收企业所得税。

发行人于2012年被认定为高新技术企业,有效期三年;于2015年通过高新技术企业复审,有效期三年。因此,发行人报告期内均可以依照《中华人民共和国企业所得税法》等有关规定,申请享受减按15%的税率征收企业所得税的税收优惠政策。

(2) 报告期内享受的税收优惠对发行人的影响

2014-2016年发行人享受的高新技术企业所得税优惠金额及其占发行人当期合并报表归属于母公司所有者的净利润的比例如下:

单位:万元

项目	2016年度	2015年度	2014年度
所得税优惠金额	1,136.38	825.64	952.28
合并报表归属于母公司所有者的净利润	17,566.54	15,062.78	10,518.73
所得税优惠金额占合并报表归属于母公司所有者的净利润比例	6.47%	5.48%	9.05%

如上表所示,发行人报告期内享受的高新技术企业所得税优惠金额占同期合并报表归属于母公司所有者的净利润的比例较低,对发行人的经营业绩不具有重大影响。

(3) 相关优惠政策适用是否符合规定

《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第九十三条规定:“企业所得税法第二十八条第二款所称国家需要重点扶持的高新技术企业,是指拥有核心自主知识产权,并同时符合下列条件的企业:(一)产品(服务)属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围;(二)研究开发费用占销售收入的比例不低于规定比例;(三)高新技术产品(服务)收入占企业总收入的比例不低于规定比例;(四)科技人员占企业职工总数的比例不低于规定比例;(五)高新技术企业认定管理办法规定的其他条件。《国家重点支持的高新技术领域》和高新技术企业认定管理办法由国务院科技、财政、税务主管部门商国务院有关部门制订,报国务院批准后公布施行。”如前所述,发行人持续符合《高新技术企业认定管理办法》相关规定的具体内容,也即符合《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第九十三条规定。

根据《国家税务总局关于企业所得税减免税管理问题的通知》（国税发[2008]111号）、《国家税务总局关于企业所得税税收优惠管理问题的补充通知》（国税函[2009]255号）、《国家税务总局关于发布〈企业所得税优惠政策事项办理办法〉的公告》（国家税务总局公告2015年第76号）以及《国家税务总局关于贯彻落实〈高新技术企业认定管理办法〉的通知》（税总函〔2016〕74号），国家需要重点扶持的高新技术企业所得税优惠政策实行备案管理。发行人就报告期内各年度减按15%的税率征收企业所得税优惠事项均已取得青田县国家税务局备案。

综上，发行人享受上述税收优惠政策符合相关规定。

六、分部信息

（一）主营业务按产品划分

单位：万元

项目	2016年度		2015年度		2014年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
童鞋	69,302.43	56.17%	62,065.36	55.16%	51,064.46	56.26%
其中：运动鞋	44,917.51	36.41%	38,822.67	34.50%	32,685.42	36.01%
皮鞋	23,518.58	19.06%	20,811.75	18.49%	16,846.73	18.56%
布鞋	866.34	0.70%	2,430.94	2.16%	1,532.30	1.68%
童装	44,593.51	36.14%	42,096.77	37.41%	31,613.56	34.83%
鞋品 OEM	8,605.43	6.98%	6,994.23	6.22%	6,894.05	7.60%
儿童服饰配饰	873.91	0.71%	1,370.79	1.22%	1,191.97	1.31%
合计	123,375.29	100.00%	112,527.16	100.00%	90,764.03	100.00%

（二）主营业务按地区划分

单位：万元

地区	2016年度		2015年度		2014年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华东地区	59,863.73	48.52%	54,248.51	48.21%	42,689.85	47.03%
华中地区	20,205.15	16.38%	18,615.60	16.54%	14,513.75	15.99%
华北地区	12,952.36	10.50%	11,994.01	10.66%	10,373.55	11.43%
西南地区	12,850.50	10.42%	10,508.24	9.34%	8,431.71	9.29%
西北地区	7,941.64	6.44%	7,749.52	6.89%	6,814.78	7.51%
华南地区	4,807.86	3.90%	5,185.42	4.61%	4,311.01	4.75%

东北地区	4,754.05	3.85%	4,225.86	3.76%	3,629.38	4.00%
合计	123,375.29	100.00%	112,527.16	100.00%	90,764.03	100.00%

七、经注册会计师核验的非经常性损益表

根据正中珠江出具的非经常性损益鉴证报告（广会专字[2017]G15008240175号），报告期内公司非经常性损益的具体内容、金额及扣除非经常性损益后的净利润金额如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
非流动资产处置损益	-60.83	-63.93	-0.14
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	1,959.43	1,080.44	341.28
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	7.22	75.60	6.84
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	1,442.51	1,111.86
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-16.75	-20.48	-75.91
其他符合非经常性损益定义的损益项目	207.16	32.43	1.31
所得税影响额	-337.78	-163.96	-42.22
少数股东权益影响额（税后）	-	-	-
合计	1,758.44	2,382.60	1,343.01
归属于母公司所有者的净利润	17,566.54	15,062.78	10,518.73
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	15,808.10	12,680.18	9,175.72
非经常性损益净额占净利润的比重	10.01%	15.82%	12.77%

八、最近一期末主要非流动资产的情况

（一）固定资产

截至 2016 年 12 月 31 日，公司的固定资产具体情况如下：

单位：万元

项目	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
房屋建筑物	39,798.80	2,892.08	-	36,906.72
机器设备	1,713.86	349.59	-	1,364.27
运输设备	1,454.56	777.87	-	676.68
办公设备及其他	1,542.13	927.33	-	614.80

合计	44,509.35	4,946.88	-	39,562.47
----	-----------	----------	---	-----------

截至 2016 年 12 月 31 日，公司未对固定资产计提减值准备。

（二）在建工程

截至 2016 年 12 月 31 日，公司的在建工程具体情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		
	账面余额	减值准备	账面价值
展馆布展设计施工一体化服务项目	316.04	-	316.04
太阳能智慧电源系统项目	200.00	-	200.00
2#生产车间 2 楼装修	134.83	-	134.83
合计	650.87	-	650.87

（三）无形资产

截至 2016 年 12 月 31 日，公司无形资产具体明细如下：

单位：万元

项目	取得方式	原始金额	累计摊销	账面价值
土地使用权	出让	2,894.99	238.76	2,656.23
软件及其他	购买	516.16	278.82	237.34
合计	-	3,411.15	517.58	2,893.57

（四）长期待摊费用

截至 2016 年 12 月 31 日，公司的长期待摊费用情况如下：

单位：万元

项目	2015.12.31	本期增加金额	本期摊销额	其他减少金额	2016.12.31
装修费用	-	16.13	4.48	-	11.65
合计	-	16.13	4.48	-	11.65

九、最近一期末的主要债项

（一）短期借款

截至 2016 年 12 月 31 日，公司短期借款余额为 4,813.00 万元，其中 668.00 万元为质押借款，其余 4,145.00 万元为抵押、保证借款。公司抵押、保证借款的具体情况如下：

单位：万元

借款人	贷款人	余额	借款期间	担保方式
起步股份	中国农业银行股份有限公司青田县支行	1,000.00	2016.2.2-2017.2.2	抵押
	中国农业银行股份有限公司青田县支行	950.00	2016.2.4-2017.2.2	抵押
	中国农业银行股份有限公司青田县支行	500.00	2016.4.29-2017.4.29	抵押
		445.00	2016.5.5-2017.4.29	抵押
	中国农业银行股份有限公司青田县支行	1,250.00	2016.11.10-2017.11.10	抵押
合计		4,145.00	-	-

截至 2016 年 12 月 31 日，公司不存在已逾期未偿还的短期借款情况。

（二）应付票据

截至 2016 年 12 月 31 日，公司应付票据余额为 10,825.50 万元，全部为银行承兑汇票。应付票据中无持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东和关联方的应付票据。

（三）应付账款

截至 2016 年 12 月 31 日，公司应付账款余额为 6,366.72 万元，主要为应付供应商货款，按账龄列示如下：

单位：万元

账龄	2016.12.31	
	金额	占比
1 年以内（含 1 年）	6,333.26	99.47%
1 年以上	33.46	0.53%
合计	6,366.72	100.00%

截至 2016 年 12 月 31 日，公司无应付持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东和关联方款项情况。

（四）其他应付款

截至 2016 年 12 月 31 日，公司其他应付款余额为 1,949.66 万元，按款项性质列示如下：

单位：万元

项目	2016.12.31
应付货架费用等	680.80
应付广告费	316.20
其他往来款	487.72
应付工程设备款	444.12
员工往来款	20.82
合计	1949.66

截至 2016 年 12 月 31 日，公司无应付持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东和关联方款项情况。

（五）应交税费

截至 2016 年 12 月 31 日，公司应交税费余额为 1,769.13 万元，以应交企业所得税、增值税为主，其中应交企业所得税 826.04 万元，应交增值税 756.34 万元。报告期内，公司按时交纳税款，不存在延迟交纳税款的情况。

（六）应付职工薪酬

截至 2016 年 12 月 31 日，公司应付职工薪酬余额为 1,723.89 万元，主要为应付的工资、奖金等。

（七）递延收益

截至 2016 年 12 月 31 日，公司递延收益余额为 905.70 万元，主要为与资产相关的政府补助。

（八）其他非流动负债

截至 2016 年 12 月 31 日，公司不存在其他非流动负债。

十、所有者权益变动情况

报告期内，公司各期末所有者权益明细情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
股本	42,297.97	42,297.97	36,388.00
资本公积	26,481.69	26,481.69	3,300.27

盈余公积	1,208.56	145.54	1,227.80
未分配利润	26,763.85	10,260.34	10,056.69
归属于母公司所有者权益合计	96,752.07	79,185.54	50,972.76
少数股东权益	-	-	-
股东权益合计	96,752.07	79,185.54	50,972.76

十一、简要现金流量情况

报告期内，公司现金流量简要情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
经营活动产生的现金流量净额	9,966.84	1,642.54	-1,645.37
投资活动产生的现金流量净额	12,250.95	-27,393.28	-10,245.69
筹资活动产生的现金流量净额	-9,941.96	30,707.15	15,789.19
现金及现金等价物净增加额	12,275.84	4,956.41	3,898.13
期初现金及现金等价物余额	11,327.59	6,371.18	2,473.05
期末现金及现金等价物余额	23,603.43	11,327.59	6,371.18

报告期内，公司不存在不涉及现金收支的重大投资或筹资活动。

十二、期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）资产负债表日后事项

截至审计报告出具日，公司不存在需要披露的资产负债表日后事项。

（二）或有事项

截至2016年12月31日，公司无需要披露的或有事项。

（三）承诺事项

截至2016年12月31日，公司无需要披露的重大承诺事项。

（四）其他重要事项

截至2016年12月31日，公司未发生其他需要说明的重要事项。

十三、主要财务指标

（一）公司最近三年基本财务指标

财务指标	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动比率（倍）	2.94	2.06	1.74
速动比率（倍）	2.56	1.75	1.29
资产负债率（母公司）（%）	21.98%	36.21%	43.25%
资产负债率（合并口径）（%）	22.84%	42.84%	47.73%
无形资产（土地使用权、水面养殖权和采矿权等除外）占净资产的比例（%）	0.25%	0.18%	0.04%
财务指标	2016 年度	2015 年度	2014 年度
应收账款周转率（次）	3.58	4.31	5.16
存货周转率（次）	6.49	4.63	3.70
息税折旧摊销前利润（万元）	25,304.72	22,104.07	14,378.83
利息保障倍数	23.46	13.44	14.90
每股经营活动产生的现金流量净额（元）	0.24	0.04	-
每股净现金流量（元）	0.29	0.12	-

注：资产负债率以母公司财务报告的数据为基础计算，其余指标以合并财务报告数据为基础计算，具体计算方法如下：

- ①流动比率=流动资产/流动负债
- ②速动比率=(流动资产-存货)/流动负债
- ③资产负债率=总负债/总资产
- ④期末无形资产（土地使用权、水面养殖权和采矿权等除外）占净资产的比例=期末无形资产（土地使用权、水面养殖权和采矿权等除外）/期末净资产
- ⑤应收账款周转率=主营业务收入/应收账款平均余额
- ⑥存货周转率=主营业务成本/存货平均余额
- ⑦息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+折旧费用+无形资产摊销+长期待摊费用摊销+投资性房地产摊销
- ⑧利息保障倍数=息税前利润/利息支出
- ⑨每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额
- ⑩每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额

（二）每股收益和净资产收益率

根据中国证监会《公开发行证券公司信息编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 修订）的规定，公司报告期的净资产收益率及每股收益如下：

项目	加权平均净资产收益率	每股收益（元）	
		基本每股收益	稀释每股收益

归属于公司普通股股东的净利润	2016 年度	19.97%	0.42	0.42
	2015 年度	25.15%	0.39	0.39
	2014 年度	27.81%	-	-
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	2016 年度	17.97%	0.37	0.37
	2015 年度	21.17%	0.33	0.33
	2014 年度	24.26%	-	-

注：计算公式

$$\text{①加权平均净资产收益率} = P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

其中：P 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E₀ 为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M₀ 为报告期月份数；M_i 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；E_k 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

$$\text{②基本每股收益} = P \div (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k)$$

③稀释每股收益 = $[P + (\text{已确认为费用的稀释性潜在普通股利息} - \text{转换费用}) \times (1 - \text{所得税率})] \div (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S₀ 为期初股份总数；S₁ 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S_j 为报告期因回购等减少股份数；S_k 为报告期缩股数；M₀ 为报告期月份数；M_i 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M_j 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

十四、资产评估情况

1、2015 年 8 月股权转让时的资产评估情况

2015 年 7 月 1 日，浙江大恒资产评估有限公司对起步有限截至 2015 年 5 月 31 日的股东全部权益进行了评估，并出具《起步（中国）有限公司资产评估报告》（浙大恒评[2015]B052 号）。本次评估选取重置成本法进行评估。经评估，起步有限净资产账面值 39,223.20 万元，评估值 39,249.15 万元，评估增值 25.95 万元。

2、整体变更时的资产评估情况

2015 年 10 月 23 日，国众联对起步有限截至 2015 年 8 月 31 日的股东全部权益进行了评估，并出具了《起步（中国）有限公司拟实施股份制改造涉及起步（中国）有限公司的净资产价值资产评估报告》（国众联评报字[2015]第 2-631 号）。本次评估选取资产基础法进行评估。经评估，起步有限净资产账面值

71,331.54 万元, 评估值 81,581.45 万元, 评估增值 10,249.91 万元, 增值率 14.37%。

十五、验资情况

关于公司历次验资情况, 请参见本招股说明书“第五节发行人基本情况”之“五、发行人历次验资情况”。

第十一节 管理层讨论与分析

公司管理层结合报告期经审计的合并财务报表，对报告期内公司的财务状况、盈利能力、现金流量状况、资本性支出及未来趋势进行如下讨论和分析。投资者阅读本章内容时，请同时参见本招股说明书“第十节 财务会计信息”中相关财务会计报表及公司审计报告的相关内容。

一、财务状况分析

（一）资产构成分析

1、资产构成及其变化分析

报告期各期末，公司资产构成及占总资产的比例如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	81,621.20	65.09%	94,389.16	68.14%	67,967.21	69.70%
非流动资产	43,773.22	34.91%	44,136.09	31.86%	29,553.67	30.30%
资产合计	125,394.42	100.00%	138,525.25	100.00%	97,520.89	100.00%

2014年-2016年各年末，公司资产总额分别为97,520.89万元、138,525.25万元和125,394.42万元，其中，2015年末公司资产总额较上期末分别增加41,004.36万元，同比增长42.05%，主要是随着公司业务规模不断扩大和股东投入的增加，固定资产、应收账款、其他流动资产和货币资金等相应增加，2016年末公司资产总额较上期末减少13,130.83万元，同比下降了9.48%。

2014年-2016年各年年末，公司流动资产占总资产的比例分别为69.70%、68.14%和65.09%，占比较高，主要原因是：一方面，公司主要通过经销模式进行销售，报告期内公司的品牌影响力和市场的认可度逐步提高，为了支持现有渠道的发展，公司维持了一定的应收款项和存货规模；另一方面，随着报告期内股东投入资金的逐步到位，公司流动资产规模也相应增加。

2、流动资产构成及其变化分析

报告期各期末，公司流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	27,850.11	34.12%	17,394.79	18.43%	12,231.03	18.00%
应收票据	4,723.00	5.79%	9,533.00	10.10%	10,779.00	15.86%
应收账款	34,201.77	41.90%	31,252.52	33.11%	18,320.74	26.96%
预付款项	3,047.42	3.73%	3,782.56	4.01%	5,527.80	8.13%
应收利息	4.11	0.01%	24.59	0.03%	-	-
其他应收款	121.56	0.15%	2,483.62	2.63%	3,112.91	4.58%
存货	10,516.07	12.88%	13,818.87	14.64%	17,843.99	26.25%
其他流动资产	1,157.16	1.42%	16,099.22	17.06%	151.74	0.22%
流动资产合计	81,621.20	100.00%	94,389.16	100.00%	67,967.21	100.00%

公司流动资产主要由应收账款、存货、货币资金、应收票据和其他流动资产构成。报告期各期末，公司流动资产具体情况分析如下：

(1) 货币资金

报告期各期末公司的货币资金结构如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	占比	金额	占比
银行存款	23,473.84	84.29%	11,297.91	64.95%	6,330.09	51.75%
其他货币资金	4,372.96	15.70%	6,086.24	34.99%	5,859.85	47.91%
现金	3.30	0.01%	10.64	0.06%	41.09	0.34%
合计	27,850.11	100.00%	17,394.79	100.00%	12,231.03	100.00%

公司的货币资金主要由银行存款和其他货币资金构成，其中，其他货币资金主要是公司作为银行承兑汇票出票人而缴纳给承兑银行的保证金。2014年-2016年各年年末，公司货币资金余额分别为12,231.03万元、17,394.79万元和27,850.11万元，占流动资产比例分别为18.00%、18.43%和34.12%。

2015年末，公司货币资金余额为17,394.79万元，较2014年末增加5,163.76万元，同比增长42.22%，主要原因是商业汇票贴现和股东投资款的流入增加所致。其中，公司因商业票据贴现导致资金流入13,026.35万元；因股东增资和香港起步对公司借款分别导致公司现金流入25,150.00万元和5,000.00万元。

2016年末，公司货币资金余额为27,850.11万元，较2015年末增加10,455.32万元，同比增长60.11%，主要原因是随着销售回款管理的逐步加强，公司收到了较多的货币资金。

(2) 应收票据

报告期内，公司的应收票据结构如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
银行承兑汇票	2,723.00	3,508.00	6,611.00
商业承兑汇票	2,000.00	6,025.00	4,168.00
合计	4,723.00	9,533.00	10,779.00

报告期内，公司收到的商业汇票主要包括银行承兑汇票和部分商业承兑汇票。2014年-2016年各年年末，公司应收票据账面价值分别为10,779.00万元、9,533.00万元和4,723.00万元，占流动资产比例分别为15.86%、10.10%和5.79%。

①期末商业票据波动的原因

公司在采购环节优先采用银行承兑汇票背书或通过质押承兑再开票的方式向供应商进行支付；而公司在收到商业承兑汇票后部分直接贴现给中信银行丽水分行和中信银行丽水青田支行，根据公司、经销商和中信银行签署的《商业承兑汇票贴现协议》，相关商业承兑汇票的贴现利息由经销商承担。因此，以票据方式结算对公司的盈利能力的影 响相对较小。

2015年末，公司应收票据账面价值较2014年末减少了1,246.00万元，与2014年末比变动较小。

2016年末，公司应收票据账面价值较2015年末减少了4,810.00万元，同比减少50.46%，主要是因为当年公司扩大了通过银行转账方式进行货款结算的规模。

②商业票据贴现业务的相关情况

A.公司收到的商业汇票未发生到期无法收回的情形

报告期内，各期末商业票据的期后到期回款情况如下：

单位：万元

项目	2016年末	2015年末	2014年末
期末余额	2,000.00	6,025.00	4,168.00
其中：贴现金额	-	6,025.00	4,168.00
持有到期金额	2,000.00	-	-
截至2017年3月末已到期未违约金额	2,000.00	6,025.00	4,168.00
截至2017年3月末到期金额	-	-	-

虽然公司收到的商业承兑汇票不存在担保,但是报告期内公司经销商回款良好,公司应收账款回款周期均在一年以内,公司收到的商业票据回款情况正常,未发生到期无法收回的情形,公司商业票据业务的回收风险相对较小。

B.商业承兑汇票贴现业务的会计处理

由于公司商业承兑汇票的贴现为附追索权的票据贴现,因此相关业务属于公司以商业承兑汇票为质押物的短期借款行为,上述贴现业务的会计处理如下:

公司商业承兑汇票贴现时的会计处理分录:

借: 银行存款

贷: 短期借款

公司贴现的商业票据在到期时的会计处理分录:

借: 短期借款

贷: 应收票据—商业承兑

(3) 应收账款

①应收账款的变动情况分析

直销模式中,由于公司直接面对终端消费客户进行现货交易,期末不存在应收账款余额,因此,公司的应收账款主要来自于经销客户。

经销模式中,在公司“童装促进童鞋消费,童鞋带动童装增长”的经营战略的带动下,公司经销商采购均搭配采购童装和童鞋产品,其所下订单中包含对童装、童鞋和配件的汇总需求,公司按照其需求对相关产品进行统一发货,因此,经销商也未区分类别进行回款。报告期内,除对鞋品 OEM 产品的应收账款外,公司根据经销商各年度产品类别采购金额的比例,将各期末应收账款余额按产品类别进行分类,具体情况如下:

单位: 万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
运动鞋	12,991.89	11,445.68	7,315.94
皮鞋	7,247.92	6,741.14	3,780.64
布鞋	245.87	820.48	362.67
童装	14,692.06	13,313.07	6,612.69
鞋品 OEM	549.35	148.31	975.39
配件	274.77	428.71	237.67
合计	36,001.86	32,897.39	19,284.99

公司应收账款和营业收入的匹配情况分析如下:

2014 年-2016 年各年年末，公司应收账款余额分别为 19,284.99 万元、32,897.39 万元和 36,001.86 万元，公司应收账款规模总体上趋于平稳。

2015 年末应收账款余额较 2014 年年末增加 13,612.40 万元，同比增长 70.59%，增幅较大的主要原因是：一方面，2015 年公司收入规模的增长导致了公司期末应收账款的增加；另一方面，公司通过商业票据结算货款方式的变化也导致了公司期末应收账款余额的波动。

公司报告期各期末应收账款余额和应收票据余额情况如下所示：

单位：万元

项目	2016.12.31/ 2016 年度	2015.12.31/ 2015 年度	2014.12.31/ 2014 年度
应收账款余额	36,001.86	32,897.39	19,284.99
应收票据余额	4,723.00	9,533.00	10,779.00
主营业务收入	123,375.29	112,527.16	90,764.03
应收账款余额占主营业务收入比例	29.18%	29.24%	21.25%
应收票据余额占主营业务收入比例	3.83%	8.47%	11.88%

如上表所示，由于 2015 年公司对通过银行承兑汇票结算货款加强了管理，公司期末收到的应收票据占当期营业收入的比重逐步下降，上述商业票据结算方式的调整导致了应收账款余额的波动。

2016 年末应收账款余额与 2015 年末应收账款余额增加了 3,104.47 万元，增幅为 9.44%，主要是随着公司销售规模的上升，公司应收账款规模也相应有所增加，2015 年度和 2016 年度，公司主营业务收入分别为 112,527.16 万元和 123,375.29 万元，2016 年主营业务收入较 2015 年度增加了 10,848.13 万元，增幅为 9.64%，2016 年应收账款增长幅度与当期收入增长基本持平。

②应收账款的结算政策、账龄结构及坏账计提情况分析

A. 应收账款的结算政策

I. 公司对经销商客户的结算政策及应收账款逾期回款情况

公司的应收账款主要为应收经销商的货款。公司为支持经销商的市场拓展，给予经销商 6 个月的信用账期，因特殊原因无法保证在 6 个月内回款的，需经公司销售部门负责人、财务总监和总经理确认后方可予以展期，公司报告期内应收账款结算政策未发生改变。同时，为了控制回款风险，公司通过逐月对账、不定

期走访和了解终端销售情况等手段加强对应收账款的回款管理。

报告期内，公司与经销商客户合作稳定，公司经销商客户整体上经营情况和资信状况良好，发生坏账损失的风险较小。

公司各期末应收账款的账龄均在 1 年以内，具体情况如下：

单位：万元

项目	0-6 个月		7-12 个月		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2016.12.31	36,001.86	100.00%	-	-	36,001.86	100.00%
2015.12.31	30,358.20	92.28%	2,539.19	7.72%	32,897.39	100.00%
2014.12.31	18,112.86	93.92%	1,172.13	6.08%	19,284.99	100.00%

公司各期末 0-6 个月的应收账款占比均在 90%以上，公司应收账款结算政策执行较好，公司期末应收账款账龄较短。

公司各期末账龄超过 6 个月的对经销商的逾期应收账款及其期后回款情况如下所示：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
经销商逾期金额	-	2,539.19	1,055.64
应收账款余额	36,001.86	32,897.39	19,284.99
经销商逾期金额占 应收账款余额比例	-	7.72%	5.47%
经销商逾期金额 期后收回比例	-	100.00%	100.00%

2016 年末，公司的应收账款余额中不存在超出信用期未收回的应收账款。2014 年末和 2015 年末，公司期末应收账款中逾期的金额分别为 1,055.64 万元和 2,539.19 万元，占当期期末应收账款余额的比重分别为 5.47%和 7.72%，逾期回款的比例较低，且 2014 年末和 2015 年末的应收账款在期后已全部收回，公司应收账款的回收风险较低。

II. 公司对鞋品 OEM 客户的结算政策及应收账款逾期回款情况

公司与鞋品 OEM 客户按照合同约定的付款期限进行结算，通常情况下外贸客户一般在产品验收后 1-2 月付款，双方结算周期较短，结算较为及时。

公司各期末对鞋品 OEM 客户账龄超过账期回款的逾期应收账款及其期后回款情况如下所示：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
鞋品 OEM 客户逾期金额	-	-	498.04
应收账款余额	36,001.86	32,897.39	19,284.99
鞋品 OEM 客户逾期金额 占应收账款余额比例	-	-	2.58%
鞋品 OEM 客户逾期金额 期后收回比例	-	-	55.90%

如上表所示，2014 年度，公司与鞋品 OEM 客户之间曾出现过货款无法收回的情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	已计提坏账	核销金额
福州浩瀚伟业进出口有限公司	219.65	219.65
合计	219.65	219.65

福州浩瀚伟业进出口有限公司（以下简称“浩瀚伟业”）主要从事商品的进出口贸易，公司曾向浩瀚伟业提供外销鞋产品的贴牌加工服务，后因该公司经营不善导致公司对其部分应收账款无法收回，公司对该公司拖欠货款逾期未偿还的情况提起仲裁。福州仲裁委员会于 2015 年 6 月 15 日出具裁决书（[2015]榕仲裁字第 163 号），裁定浩瀚伟业支付所欠货款。浩瀚伟业逾期未履行上述裁决书所确定义务，公司向福建省福州市中级人民法院申请强制执行标的欠款及利息。由于浩瀚伟业无财产可供执行，法院裁定终结上述执行程序，并出具执行裁定书（（2015）榕执行字第 907-1 号）。基于上述情况，公司确认对浩瀚伟业的应收账款无法收回，2016 年 3 月 22 日，公司召开第一届董事会第四次会议批准了对已计提的坏账进行核销，导致 2015 年度坏账损失增加了 219.65 万元，占该期末应收账款余额比例为 0.67%，公司无法收回的应收账款占比较小。

B. 应收账款的坏账计提情况

报告期各期末，公司应收账款账龄结构及坏账计提情况如下：

单位：万元

账龄	2016.12.31			
	账面余额	占总额比例	坏账准备	账面价值
1 年以内	36,001.86	100.00%	1,800.09	34,201.77
1 至 2 年	-	-	-	-
2 至 3 年	-	-	-	-

3年以上	-	-	-	-
合计	36,001.86	100.00%	1,800.09	34,201.77
账龄	2015.12.31			
	账面余额	占总额比例	坏账准备	账面价值
1年以内	32,897.39	100.00%	1,644.87	31,252.52
1至2年	-	-	-	-
2至3年	-	-	-	-
3年以上	-	-	-	-
合计	32,897.39	100.00%	1,644.87	31,252.52
账龄	2014.12.31			
	账面余额	占总额比例	坏账准备	账面价值
1年以内	19,284.99	100.00%	964.25	18,320.74
1至2年	-	-	-	-
2至3年	-	-	-	-
3年以上	-	-	-	-
合计	19,284.99	100.00%	964.25	18,320.74

2014年-2016年各年年末，公司应收账款的账龄均为1年以内，应收账款质量较好。

报告期各期末，公司1年以内应收账款按5.00%计提坏账准备，分别为964.25万元、1,644.87万元和1,800.09万元，公司应收账款的账龄结构与结算周期匹配，坏账计提比例符合行业惯例，公司与同行业可比公司坏账计提比例的情况如下：

账龄	森马服饰	安奈儿	红蜻蜓	361度	起步股份
1年以内	5%	5%	5%	-	5%
1-2年	20%	10%	10%	-	20%
2-3年	50%	20%	40%	-	50%
3年以上	100%	100%	100%	-	100%

注1：数据来源于同行业公司公开披露资料，年报、招股说明书等；

注2：361度年报未披露应收账款账龄结构及坏账计提的情况。

公司对不同账龄的应收账款的坏账计提比例均高于或等于同行业公司水平，坏账计提较为充分。

C. 发行人期后回款情况

报告期内，各期末应收账款期后回款的情况如下：

单位：万元

项目	0-6个月		7-12个月		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2015.12.31	31,997.43	97.26%	899.96	2.74%	32,897.39	100.00%

2014.12.31	15,777.49	81.81%	3,507.49	18.19%	19,284.99	100.00%
------------	-----------	--------	----------	--------	-----------	---------

注：截至本招股书签署日，2016 年末应收账款的期后回款时间较短，上表未披露 2016 年末期后回款数据。

2014 年度-2015 年度，公司期末应收账款在 6 个月内回款的比例分别为 81.81%和 97.26%，期后回款主要集中在 6 个月以内，未在公司授予的账期内收回的部分均在 1 年内收回。2014 年末公司应收账款在账期内回款的比例相对较低主要是由于：当年公司加大了对部分潜力较大市场的支持力度，对相关应收账款进行了展期处理。随着公司应收账款管理工作的加强，公司 2015 年末应收账款账期内的回款比例上升至 97.26%。

报告期内，公司期末的应收账款主要来自于应收经销商客户及鞋品 OEM 客户的货款。其中，公司与经销商客户合作稳定，公司经销商客户整体上经营情况和资信状况良好，发生坏账损失的风险较小；公司与鞋品 OEM 客户之间曾出现过一笔货款无法收回的情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	已计提坏账	核销金额
福州浩瀚伟业进出口有限公司	219.65	219.65
合计	219.65	219.65

福州浩瀚伟业进出口有限公司（以下简称“浩瀚伟业”）主要从事商品的进出口贸易，公司曾向浩瀚伟业提供外销鞋产品的贴牌加工服务，后因该公司经营不善导致公司对其部分应收账款无法收回，公司对该公司拖欠货款逾期未偿还的情况提起仲裁。福州仲裁委员会于 2015 年 6 月 15 日出具裁决书（[2015]榕仲裁字第 163 号），裁定浩瀚伟业支付所欠货款。浩瀚伟业逾期未履行上述裁决书所确定义务，公司向福建省福州市中级人民法院申请强制执行标的欠款及利息。由于浩瀚伟业无财产可供执行，法院裁定终结上述执行程序，并出具执行裁定书（（2015）榕执行字第 907-1 号）。基于上述情况，公司确认对浩瀚伟业的应收账款无法收回，2016 年 3 月 22 日，公司召开第一届董事会第四次会议批准了对已计提的坏账进行核销，导致 2015 年度坏账损失增加了 219.65 万元，占该期末应收账款余额比例为 0.67%，公司无法收回的应收账款占比较小。

③应收账款主要客户分析

报告期内，公司应收账款各年末前五大客户明细如下：

单位：万元

2016.12.31					
单位名称	与公司关系	金额	占应收账款余额的比例	账龄	备注
苏州市乐铭贸易有限公司	非关联方	3,929.17	10.91%	一年以内	货款
成都市力晟商贸有限公司	非关联方	3,356.77	9.32%	一年以内	货款
郑州天启商贸有限公司	非关联方	3,092.98	8.59%	一年以内	货款
陕西鼎臻儿童用品有限公司	非关联方	3,057.92	8.49%	一年以内	货款
武汉丽兴源商贸有限公司	非关联方	2,551.93	7.09%	一年以内	货款
合计	-	15,988.77	44.40%	-	-
2015.12.31					
单位名称	与公司关系	金额	占应收账款余额的比例	账龄	备注
成都市力晟商贸有限公司	非关联方	2,759.13	8.39%	一年以内	货款
苏州市乐铭贸易有限公司	非关联方	2,482.44	7.55%	一年以内	货款
泉州实达丰商贸有限公司	非关联方	1,904.14	5.79%	一年以内	货款
北京华美利达商贸有限公司	非关联方	1,833.85	5.57%	一年以内	货款
合肥市纵赢商贸有限公司	非关联方	1,822.25	5.54%	一年以内	货款
合计	-	10,801.82	32.84%	-	-
2014.12.31					
单位名称	与公司关系	金额	占应收账款余额的比例	账龄	备注
南昌博童商贸有限公司	非关联方	1,787.99	9.27%	一年以内	货款
苏州市乐铭贸易有限公司	非关联方	1,543.71	8.00%	一年以内	货款
陕西鼎臻儿童用品有限公司	非关联方	1,511.21	7.84%	一年以内	货款
合肥市纵赢商贸有限公司	非关联方	1,310.18	6.79%	一年以内	货款
太原豪丽商贸有限公司	非关联方	1,256.21	6.51%	一年以内	货款
合计	-	7,409.30	38.42%	-	-

报告期各期末，公司应收账款前五名单位欠款金额合计分别为 7,409.30 万元、10,801.82 万元和 15,988.77 万元，占当年公司应收账款期末余额的比例分别为 38.42%、32.84%和 44.40%，账龄均未超过 1 年，相关客户信用记录良好。

公司应收账款余额中不存在应收持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东款项，也无应收其他关联方款项。

④公司的应收账款保理业务

公司曾经与温州市联豪商业保理有限公司（以下简称“温州联豪”）发生过应收账款保理业务。温州联豪于 2013 年 2 月 4 日设立时股东为商良琴、朱克龙和

毛信吉，2016年5月13日，温州联豪股东变更为商良琴和毛信吉。截至目前，温州联豪的股东情况及注册资本情况如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	出资比例
1	毛信吉	3,000.00	60.00%
2	商良琴	2,000.00	40.00%
合计		5,000.00	100.00%

根据温州联豪的《营业执照》，温州联豪系一家依法有效存续的有限责任公司，其经营范围包括“国内保理”；经查询温州市人民政府网站，温州联豪是温州市设立并发展金融改革综合试验区背景下发展起来的温州本土的商业保理公司；经查询中国服务贸易协会商业保理专业委员会网站，温州联豪是中国服务贸易协会商业保理专业委员会的普通会员。

A. 公司通过保理业务处置应收账款的情况

报告期内，公司与温州市联豪商业保理有限公司（以下简称“温州联豪”）之间共签署了4份无追索权的《国内保理业务协议》。其中，无追索权指温州联豪受让应收账款债权后，如发生商务合同买方破产、拖延付款、拒绝付款或无力支付（即产生商务合同买方（即经销商）信用风险），温州联豪因此受损时，温州联豪无权向公司行使追索权。签署保理协议同时，公司与温州联豪向《应收账款债权转让清单》中对应的商务合同买方通知了相关应收账款权利的转移，商务合同买方也向公司与温州联豪予以回复确认，确认了相关权利的转移，并承诺将按照通知要求将相关款项按期汇入温州联豪指定的应收账款回款专户。

报告期内，公司2015年度通过买断式保理业务，共计处置了5,972.06万元应收账款，支付相关保理费用合计199.46万元，具体保理明细如下：

单位：万元

序号	保理合同编号	商业合同买方	合同金额	保理费用合计	到期还款日	是否附追索权
1	2015年 保理字 第 7504151 203号	合肥市纵赢商贸有限公司	167.91	4.57	2016.3.31	否
			8.82	0.29	2016.4.30	否
			371.82	14.65	2016.5.31	否
		上海宾恒商贸有限公司	73.87	2.01	2016.3.31	否
			234.24	7.78	2016.4.30	否
			405.81	13.47	2016.4.30	否
2	2015年	泉州实达丰商贸有限公司	170.80	6.73	2016.5.31	否
			385.09	17.02	2016.6.30	否

	保理字第 7504151 205号	武汉丽兴源商贸有限公司	533.48	23.58	2016.6.30	否
		成都力晟商贸有限公司	290.68	12.85	2016.6.30	否
		北京华美利达商贸有限公司	578.65	25.58	2016.6.30	否
3	2015年 保理字第 7504151 206号	山西谦润商贸有限公司	300.16	6.36	2016.4.30	否
4	2015年 保理字第 7504151 207号	株洲起福商贸有限公司	319.16	8.41	2016.5.30	否
		苏州市乐铭贸易有限公司	619.44	16.32	2016.5.30	否
		陕西鼎臻儿童用品有限公司	633.87	16.70	2016.5.30	否
		济南凹凸工贸有限公司	337.42	8.89	2016.5.30	否
		泉州实达丰商贸有限公司	540.83	14.25	2016.5.30	否
合计			5,972.06	199.46	-	-

注：2015年保理字第7504151207号协议的签订主体为温州起步，其他3份的签订主体为起步股份。

B.保理业务的会计处理

根据企业会计准则对金融资产转移的定义，企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，若放弃了对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产。根据2015年1月15日证监会出具的《关于应收账款银行保理业务的监管提示》，如果转入方能够单独将转入的金融资产整体出售给与其不存在关联方关系的第三方，且没有额外条件对此项出售加以限制，说明转入方有出售该金融资产的实际能力，同时表明企业（转出方）已放弃对该金融资产的控制，应当终止确认所转移的金融资产。

根据人民银行“中征动产融资统一登记平台”的质押登记信息，办理本次保理业务的温州联豪已将收到的应收账款全部质押给招商银行温州鹿城支行，质押金额与保理业务的应收账款金额一致。

综上，公司已经放弃了对相关已保理应收账款的控制，相关资产予以终止确认。

（4）预付款项

公司预付款项主要包括外购成品的货款和委托加工费。2014年-2016年各年年末，公司预付款项分别为5,527.80万元、3,782.56万元和3,047.42万元，占流动资产比例分别为8.13%、4.01%和3.73%。

2015 年末公司预付账款较 2014 年末减少了 1,745.24 万元，同比减少了 31.57%，主要是由于：2015 年末公司收到的银行承兑汇票较 2014 年末有所减少，因此，公司当年期末以应付票据形式预付给供应商的采购款也相应减少。

2016 年末公司预付账款较 2015 年末减少了 735.14 万元，同比减少了 19.43%，主要是因为随着福建运动鞋生产基地的建成投产，公司自主生产的产品增多，公司因外购产品而支付的预付账款相应减少。

报告期各期末，公司预付款项账龄结构列示如下：

单位：万元

账龄	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	3,047.42	100.00%	3,774.89	99.80%	5,527.62	99.99%
1 至 2 年	-	-	7.67	0.20%	0.18	0.01%
2 至 3 年	-	-	-	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-	-	-
合计	3,047.42	100.00%	3,782.56	100.00%	5,527.80	100.00%

报告期内，公司与供应商合作良好，期末预付账款账龄大部分在 1 年以内。

截至 2016 年 12 月 31 日，公司预付款项前五名情况如下：

单位：万元

单位名称	与公司关系	金额	占预付款项余额的比例	账龄
泉州市爱贝丽儿童用品有限公司	非关联方	357.88	11.74%	一年以内
厦门市宝瀚工贸有限公司	非关联方	292.31	9.59%	一年以内
温州市鹏星源鞋业有限公司	非关联方	285.29	9.36%	一年以内
青田杰邦鞋服有限公司	非关联方	280.46	9.20%	一年以内
雪朗卡（福建）服饰织造有限公司	非关联方	260.12	8.54%	一年以内
合计	-	1,476.07	48.43%	-

公司预付账款余额中不存在预付持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东款项，也无预付其他关联方款项。

（5）应收利息

2014 年末，公司不存在应收利息。2015 年末和 2016 年末，公司应收利息分别为 24.59 万元和 4.11 万元，公司的应收利息主要是应收的定期存单利息，2016 年末较 2015 年末未收到的定期存单利息较少。

（6）其他应收款

公司其他应收款由保证金、员工往来款和其他往来款构成。2014 年-2016 年

各年年末,公司其他应收款账面价值分别为 3,112.91 万元、2,483.62 万元和 121.56 万元,占流动资产比例分别为 4.58%、2.63%和 0.15%。

报告期各期末,公司其他应收款的账面余额情况如下:

单位:万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
保证金	61.39	6.24	1,166.44
员工备用金	10.89	1.00	-
代垫款	49.28	12.41	5.36
关联方往来款	-	2,199.18	1,806.84
其他往来款	-	278.73	142.22
合计	121.56	2,497.55	3,120.86

2015 年末,公司其他应收款余额较 2014 年末减少 623.31 万元,主要是由于当年公司收到了惠安城南中心工业区开发发展有限公司退还给福建起步的 977.02 万元土地保证金所致,相关土地主要用于建设福建起步的新厂区。

2016 年末,公司其他应收款余额较 2015 年末减少了 2,375.99 万元,主要是关联方向公司偿还借款所致。截至 2015 年末,公司对实际控制人章利民之姐章秀连的关联借款及利息为 1,882.44 万元,其中关联借款和利息分别为 1,800.00 万元和 82.44 万元,相关借款参照控股股东香港起步借给公司的关联借款利率进行结算;公司对香港起步的其他应收款为 316.74 万元,上述关联往来款主要是控股股东香港起步代公司向香港德宝收取的因该公司履行担保责任而发生的担保款和起步股份因香港起步向邦奥有限、东华国际和昊嘉投资转让股权而代扣代缴的税款。2016 年上半年,相关关联方向公司清偿了上述借款。

截至 2016 年 12 月 31 日,公司其他应收款前五名情况如下表所示:

单位:万元

项目	与公司的关系	金额	占其他应收款总额的比例	账龄	备注
员工社会保险费及住房公积金	员工	49.28	40.54%	1 年以内	代垫款
浙江天猫技术有限公司	供应商	12.00	9.87%	1 年以内	保证金、押金
厦门沃尔特宝软网络科技有限公司	物业出租方	10.00	8.23%	1 年以内	保证金、押金
永旺梦乐城(浙江)商业管理有限公司	物业出租方	7.88	6.48%	1 年以内	保证金、押金

青田县国有资产经营有限公司	物业出租方	7.04	5.79%	1年以内	保证金、押金
合计	-	86.20	70.91%	-	-

截至2016年12月31日，公司无应收持有公司5%（含5%）以上表决权股份的股东单位和其他关联方单位款项的情况。

（7）存货

①存货结构的波动分析

报告期内公司的存货主要为库存商品、在产品、原材料和委托加工物资。2014年-2016年各年年末，公司存货账面价值分别为17,843.99万元、13,818.87万元和10,516.07万元，占流动资产比例分别为26.25%、14.64%和12.88%，主要是由于公司产品的销售需要提前备货所致。

报告期各期末，公司存货明细构成情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
库存商品	8,043.69	76.05%	11,166.11	79.95%	12,858.42	72.06%
在产品	1,848.45	17.48%	1,801.11	12.89%	1,881.95	10.55%
原材料	684.04	6.47%	488.78	3.50%	2,831.87	15.87%
委托加工物资	-	-	511.55	3.66%	271.75	1.52%
账面余额合计	10,576.17	100.00%	13,967.55	100.00%	17,843.99	100.00%
减：存货跌价准备	60.10	-	148.68	-	-	-
存货账面价值	10,516.07	-	13,818.87	-	17,843.99	-

A、库存商品的波动情况

2014年-2016年各年年末，公司库存商品相对稳定，期末余额分别为12,858.42万元、11,166.11万元和8,043.69万元，占存货余额比例分别为72.06%、79.95%和76.05%，报告期各期末公司库存商品余额相对稳定，占存货余额比例较高，主要是按照行业惯例，公司一般需要提前两季度备货才能满足应季产品的销售需求。

2016年末，公司期末库存商品较2015年末减少了3,122.42万元，下降了27.96%，主要是：一方面，公司加强了与供应商在供货节奏方面的沟通协调，对库存商品的内部流转和发货等环节的管理进行了优化，使公司在缩短库存商品周转时间的同时降低了平均的库存商品水平；另一方面，随着福建生产基地的建成投产，公司自制产品占比提高，相关产品由原来的批量外购入库转为根据自身运

营节奏小批量、多批次的入库，上述变化降低了公司的平均库存商品水平。

a.按照采购方式分类的库存商品结构

报告期内，各年末库存商品按照三种采购方法分类如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
自产产品	3,917.40	48.70%	4,938.29	44.23%	5,624.07	43.74%
OEM 生产产品	4,086.12	50.80%	4,820.21	43.17%	7,234.35	56.26%
委托加工产品	40.16	0.50%	1,407.61	12.61%	-	-
合计	8,043.69	100.00%	11,166.11	100.00%	12,858.42	100.00%

报告期各期末，公司库存商品中自产产品的占比分别为 43.74%、44.23%和 48.70%，OEM 产品的占比分别为 56.26%、43.17%和 50.80%，2015 年末和 2016 年末委托加工产品的占比分别为 12.61%和 0.50%。公司按照加工方式区分的期末库存结构总体上相对稳定。

公司 2015 年末自产产品的占比与 2014 年末比基本持平，OEM 产品的占比有所下降。公司 OEM 产品占比有所下降主要是因为：由于委托加工模式的原材料由公司负责采购，有利于公司更好的控制采购成本，因此公司当年通过该种方式生产了部分原计划通过 OEM 方式生产的产品。

公司 2016 年末自产和 OEM 产品的占比与 2015 年相比均有所提高。其中，自产产品占比提高主要是由于随着公司管理效率的提高和福建生产基地的建成使用，公司产能相应增加，期末入库的自产鞋类商品占期末库存的比重有所增加。同时，为便于生产管理，公司当年停止了通过委托加工方式生产产品，从而导致当年通过 OEM 方式加工的产品占比有所提升。

b.按照产品类别分类的库存商品结构

报告期内，各年末库存商品按照产品类别分类如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
童鞋	5,519.75	68.62%	8,321.72	74.53%	8,678.42	67.49%
童装	2,289.96	28.47%	2,652.12	23.75%	3,269.41	25.43%
鞋品 OEM	196.29	2.44%	80.49	0.72%	744.56	5.79%
儿童服饰配件	37.68	0.47%	111.77	1.00%	166.03	1.29%
合计	8,043.69	100.00%	11,166.11	100.00%	12,858.42	100.00%

报告期各期末，公司按照产品类别划分的库存商品结构相对稳定。其中，童鞋产品占比高于童装产品占比，与公司的收入结构相匹配。公司鞋品 OEM 和儿童服饰配件产品的销售规模较小，相关产品期末备货较少，其占库存商品的比重也相对较低。

B、在产品的波动情况

2014 年-2016 年各年年末，公司在产品期末余额分别为 1,881.95 万元、1,801.11 万元和 1,848.45 万元，占存货余额的比例分别为 10.55%、12.89%和 17.48%，公司在产品金额相对稳定。

C、原材料的波动情况

2014 年末和 2015 年末，公司原材料期末余额分别为 2,831.87 万元和 488.78 万元，占存货余额的比例分别为 15.87%和 3.50%，原材料期末余额及其占存货余额比例有所下降，主要原因是：为了提升公司运营效率，公司自 2014 年末开始根据实时生产计划，利用公司周边完善的配套产业，通过小批量、多批次的采购方式，对原材料的采购进行精细化管理，提升原材料的采购效率，单笔采购金额下降明显，有效降低了原材料对资金的占用。

2016 年末，公司原材料期末余额为 684.04 万元，占存货余额的比例为 6.47%，公司 2016 年末较 2015 年末原材料期末余额有所增加，主要是由于随着福建运动鞋生产基地的建成投产，公司提高了原材料的备货所致。

D、委托加工物资的波动情况

2014 年末和 2015 年末，公司委托加工物资期末余额分别为 271.75 万元和 511.55 万元，占存货余额比例分别为 1.52%和 3.66%。公司自 2015 年起开始尝试通过委托加工模式生产部分运动鞋和童装产品，2014 年末的委托加工物资主要是为 2015 年委托加工生产准备的生产资料。委托加工模式由公司负责原材料采购环节的管理，虽然对采购成本的控制导致通过该模式存在降低产品生产成本的可能，但是同样也增加了采购与生产协调方面的管理难度，因此，为了便于自身生产管理，公司已于 2016 年上半年停止通过委托加工的方式生产产品，2016 年末公司账面不存在委托加工物资。

②存货与营业收入的匹配情况分析

报告期各年年末，公司存货余额占营业收入的比例分别为 19.52%、12.39%

和 8.57%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
库存商品	8,043.69	6.52%	11,166.11	9.90%	12,858.42	14.07%
在产品	1,848.45	1.50%	1,801.11	1.60%	1,881.95	2.06%
原材料	684.04	0.55%	488.78	0.43%	2,831.87	3.10%
委托加工物资	-	-	511.55	0.45%	271.75	0.30%
账面余额合计	10,576.17	8.57%	13,967.55	12.39%	17,843.99	19.52%

2014 年-2016 年各年年末，公司期末存货余额占比呈下降趋势，主要是由于：一方面，随着经营规模的扩张，公司营业收入在快速增长；另一方面，随着公司生产能力的加强和库存管理水平的提高，公司库存商品及原材料呈现出一定的下降趋势。

③公司存货的库龄情况及跌价准备的计提、转回及转销

A、公司期末存货的库龄情况

报告期内，公司库存商品的总体库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2016 年末		2015 年末		2014 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
0-6 月	7,267.86	90.35%	10,351.61	92.71%	12,858.42	100.00%
7-12 月	571.03	7.10%	690.49	6.18%	-	-
1-2 年	202.63	2.52%	115.39	1.03%	-	-
2 年以上	2.17	0.03%	8.62	0.08%	-	-
合计	8,043.69	100.00%	11,166.11	100.00%	12,858.42	100.00%

如上表所示，报告期各期末公司的库存商品的库龄主要集中在 6 个月以内。2015 年末公司库龄在 6 个月以上的库存商品，主要是公司在当年收回线上渠道和丽水、台州地区线下门店经营权的过程中回购的经销商存货，回购存货的库龄并非按照本次回购入库时点起算，而是自其相关产品完工并经公司验收入库起追溯计算。2016 年末，公司库龄在 6 个月以上的库存商品，主要是公司线上和线下直营渠道尚未销售的存货。

B、公司库存商品不存在积压的情况

2014 年，公司主要通过经销模式销售产品，相关产品以销定产，因此不存在 1 年以上库龄的产品。公司自 2015 年起开始通过直营模式销售产品，公司近

两年一年以上的库存商品的库龄情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31				2015.12.31			
	1-2年		2年以上		1-2年		2年以上	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运动鞋	31.95	1.11%	1.21	0.04%	26.02	0.49%	2.31	0.04%
皮鞋	4.05	0.15%	0.26	0.01%	39.34	1.47%	1.67	0.06%
布鞋	0.27	5.24%	0.02	0.38%	5.8	1.88%	0.18	0.06%
童装	166.1	7.25%	0.13	0.01%	43.07	1.62%	3.71	0.14%
鞋品 OEM	-	-	-	-	-	-	-	-
配件	0.26	0.69%	0.55	1.46%	1.16	1.04%	0.75	0.67%
合计	202.63	2.52%	2.17	0.03%	115.39	1.03%	8.62	0.08%

2015年末，公司1年以上库龄的存货合计为124.01万元，2016年末尚未对外销售的相关产品为2.17万元，2015年末库龄在1年以上的产品在2016年度的售罄率为98.25%。2016年末，公司1年以上库龄的存货合计为204.80万元，截至2017年3月31日，相关产品已经对外销售177.52万元，剩余金额相对较小。因此，公司不存在库存商品积压的情况。

C、公司存货跌价准备的计提原则

公司期末存货价值主要按照成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，相关存货的可变现净值确定方式如下：

经营模式	存货类别	可变现净值确定方式
经销模式	原材料/在产品/委托加工物资	为生产而持有的原材料、在产品和委托加工物资，首先对用其生产的产成品以订单价为基础进行跌价测试，产成品不存在跌价迹象的相关存货无需计提跌价准备，存在跌价迹象的则以用其生产的产成品的合同价格减去相关存货至完工时估计将要发生的成本、估计销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。
	库存商品	相关产品的可变现净值以其合同价格结合库龄结构确定的金额为基础并扣除相关税费后确定。
直营模式	原材料/在产品/委托加工物资	为生产而持有的原材料、在产品和委托加工物资，首先对用其生产的产成品参照经销合同价格进行跌价测试，产成品不存在跌价迹象的相关存货无需计提跌价准备，存在跌价迹象的则以用其生产的产成品的经销合同价格减去相关存货至完工时估计将要发生的成本、估计销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。
	库存商品	相关产品的可变现净值参照经销合同价格结合库龄结构确定的金额为基础并扣除相关税费后确定。

注：对于库龄超过12个月的呆滞原材料，期末公司在对这部分材料进行全面盘点基础上，全额计提跌价准备。

D、存货跌价准备的计提情况

报告期内，公司主要采用经销模式销售自身产品，相关产品通过以销定产的模式进行生产，由于上述产品的可变现净值普遍高于账面价值，因此公司未对相关存货计提跌价准备。此外，自 2015 年开始公司通过直营渠道销售自身产品，因此公司在当期期末对存货中的相关产品计提了存货跌价准备，2015 年末和 2016 年末，公司分别计提了 148.68 万元和 60.10 万元的存货跌价准备。

a. 存货跌价准备的计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31			2015.12.31			2014.12.31		
	账面余额	跌价准备	跌价准备占账面余额比例 (%)	账面余额	跌价准备	跌价准备占账面余额比例 (%)	账面余额	跌价准备	跌价准备占账面余额比例 (%)
库存商品	8,043.69	60.10	0.75	11,166.11	148.68	1.33	12,858.42	-	-
在产品	1,848.45	-	-	1,801.11	-	-	1,881.95	-	-
原材料	684.04	-	-	488.78	-	-	2,831.87	-	-
委托加工物资	-	-	-	511.55	-	-	271.75	-	-
合计	10,576.18	60.10	0.75	13,967.55	148.68	1.33	17,843.99	-	-

i. 原材料及委托加工物资的跌价准备的计提情况

原材料主要用于生产库存商品持有的底料、面料、辅料和包装材料等，委托加工物资主要外发给加工厂用于生产的底料、面料、辅料和包装材料等，在产品主要用于为尚未完工入库的半成品。

公司采用以销定产的方式生产，原材料、委托加工物资和在产品均为生产而持有，因此公司首先对拟用其生产的产成品以合同价为基础进行跌价测试。产成品不存在跌价迹象的，相关存货无需计提跌价准备；存在跌价迹象的，则以用其生产的产成品的合同价格结合库龄结构确定的金额为基础并扣除相关税费确定其可变现净值，具体公式如下：

$$\text{可变现净值} = \text{吊牌价} * \text{销售折扣} * (1 - \text{税金及附加率} - \text{销售费用率}) / (1 + 17\%)$$

公司对于产品跌价测试的销售价格按照如下基础确定：产品库龄在 6 个月内，销售价格以产品的批发价（吊牌价*销售折扣）为基础；产品库龄在 7-12 个月，销售价格以产品批发价的 70%为基础；产品库龄在 1-2 年内，销售价格以产

品批发价的 40%为基础。产品库龄在 2 年以上的全额计提跌价准备。

公司产成品的可变现净值一般高于其账面价值，所以相关产品不存在跌价迹象。同时，公司每年会对原材料进行清理，期末主要原材料、委托加工物资和在产品的库龄时间较短，因此各期末公司未对用于生产相关产品的原材料、委托加工物资和在产品计提跌价准备。

原材料中对于库龄超过 12 个月的呆滞部分，期末公司在对这部分材料进行全面盘点基础上，全额计提跌价准备。

ii.产成品跌价准备的计提情况

报告期内，公司主要采用经销模式销售自身产品，相关产品通过以销定产的模式进行生产，由于上述产品的可变现净值一般高于账面价值，因此公司未对相关存货计提跌价准备。

2015 年度，公司开始通过直营渠道销售自身产品，因此公司在当期期末对存货中的相关产品计提了 148.68 万元的存货跌价准备。2016 年末，公司对存货中的相关产品计提了 60.10 万元的存货跌价准备。

b.同行业比较情况

报告期各期末，同行业上市公司各期存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

公司名称	2016.12.31			2015.12.31			2014.12.31		
	存货账面 余额	存货跌价 准备	占比 (%)	存货账面 余额	存货跌价 准备	占比 (%)	存货账面 余额	存货跌价 准备	占比 (%)
森马服饰	259,738.26	39,425.94	15.18	192,140.15	32,557.85	16.94	141,590.91	38,162.13	26.95
361 度	54,059.30	-	-	55,195.70	-	-	57,005.80	-	-
红蜻蜓	102,634.38	6,833.63	6.66	75,590.03	3,895.75	5.15	66,443.77	3,508.91	5.28
安奈儿	27,060.55	2,945.52	10.88	25,917.02	2,824.35	10.90	23,810.77	2,515.01	10.56
平均值	110,873.12	12,301.27	8.18	87,210.73	9,819.49	8.25	72,212.81	11,046.51	10.70
发行人	10,576.18	60.10	0.75	13,967.55	148.68	1.33	17,843.99	-	-

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例低于同行业上市公司平均水平。主要原因是公司主要通过经销模式进行产品销售，直营比例较低所致。

361 度主要通过经销模式销售产品，各期末未计提存货跌价准备。安奈儿的直营销规模相对较高，由于直营模式较经销模式需要更多产品备货，因此各期末计提的存货跌价准备比例也相对较高。

红蜻蜓的存货跌价准备计提比例高于公司，主要原因为：一方面，红蜻蜓库

龄在 1 年以上的库存商品占比较高，2015 年度公司和红蜻蜓 1 年以上库龄的库存商品占比分别为 2.55%和 13.58%；另一方面，红蜻蜓直营销销售的规模高于公司的直营规模，2015 年度公司和红蜻蜓的直营销销售规模占比分别为 5.59%和 13.20%。

森马服饰存货跌价准备计提比例较高，主要原因为：一方面，根据森马服饰的年报信息分析，森马服饰的分销模式为非买断式销售，其分销模式允许客户退货，退回的商品会延长其存货的库龄，进而提高其存货跌价准备的水平；另一方面，根据森马服饰披露的招股书和年报，其直营规模也相对较高。

c. 计提跌价准备的存货的期后销售情况

儿童服饰产品相较成人服饰产品，更注重健康、舒适和安全性方面的要求，在时尚潮流方面的诉求相对较低。公司产品一直以健康、舒适和安全作为研发生产理念，建立了较好的品牌口碑。因此，公司的过季产品一般作为促销活动或下一年度新品上市时的特价商品，既可以达到引流的作用，又实现了过季产品的快速销售。

2014 年-2016 年各年末有减值迹象的库存商品期后实现销售的情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
期后实现销售的库存商品金额（A）	6,625.70	10,961.31	12,858.42
期末库存商品金额（B）	8,043.69	11,166.11	12,858.42
期后实际发生跌价金额（C）	16.23	16.67	-
计提跌价金额（D）	60.1	148.68	-
期后销售比例（E=A/B）	82.37%	98.17%	100.00%
计提跌价比例（F=D/B）	0.75%	1.33%	-
实际跌价比例（G=C/A）	0.24%	0.15%	-

注：2014 年-2015 年各年末的期后销售数据为截至次年年末实现的期后销售金额。2016 年末的期后销售数据为截止 2017 年 6 月末实现的期后销售金额。

报告期内公司各期末库存商品期后实现销售的比例较高，库存商品整体周转情况保持较好的水平。2014 年度的期末库存未实际发生跌价。2015 年度的期末库存计提的跌价准备比例和期后实际发生的跌价比例分别为 1.33%和 0.15%，实际发生的跌价损失相对较低；2016 年度的期末库存计提的跌价准备比例和期后实际发生的跌价比例分别为 0.75%和 0.24%，实际发生的跌价损失相对较低。

综上，公司期末库存的期后销售情况良好，公司对期末库存商品的跌价准备计提政策稳健、充分。

E. 存货跌价准备的转回及转销情况

报告期内，公司不存在因价格回升等因素影响而转回存货跌价准备的情形。公司存在跌价迹象的存货主要包括用于直营的库龄较长的库存商品。公司在已计提跌价准备的存货实现销售时，将相关跌价准备予以转销，存货跌价准备的计提及转销情况如下：

项目	2015.12.31	本期计提金额	本期转销金额	2016.12.31
库存商品	148.68	102.03	190.61	60.10
项目	2014.12.31	本期计提金额	本期转销金额	2015.12.31
库存商品	-	148.68	-	148.68
项目	2013.12.31	本期计提金额	本期转销金额	2014.12.31
库存商品	-	-	-	-

2014年-2015年，公司不存在存货跌价准备转销的情况，2016年公司存货跌价准备因相关存货实现销售而转销的金额为190.61万元。

(8) 其他流动资产

2014年-2016年各年年末，公司其他流动资产分别为151.74万元、16,099.22万元和1,157.16万元。其中，2014年末和2016年末的其他流动资产主要是期末尚未认证的增值税进项税额，2015年度，随着公司主营业务盈利能力的增强及股东增资款和借款的到账，公司期末账面现金增加较多，为了提高临时闲置资金的使用效率，公司结合自身资金需求情况购买了较多的短期、低风险理财产品，从而使期末其他流动资产规模上升较快。

报告期各期，发行人均在当年年度股东大会或股东会审议通过关于使用闲置自有资金购买短期理财产品的相关议案，同意发行人及子公司在批准额度内使用自有资金购买金融机构发行的低风险、期限不超过一年的短期理财产品，投资期限自公司董事会并经股东大会审议通过之日起12个月内有效，授权公司总经理与财务部门、子公司在上述额度内具体组织实施。

2014年度-2016年度，公司购买理财产品金额分别为2,600.00万元、34,023.81万元和32,051.60万元，相关产品均为期限不超过一年的短期低风险理财产品，公司理财产品收益分别为1.31万元、32.43万元和207.16万元。按照中国证券监督管理委员会颁布的《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号--非经常

性损益》（2008年12月1日执行）的相关规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

报告期内，公司使用暂时闲置的自有资金购买了银行理财产品，与公司正常经营业务无直接关系，并具有偶发性。因此，公司基于谨慎性原则，将银行理财收益纳入非经常性损益。

公司购买的银行理财产品均为收益不固定、无活跃市场报价、期限在一年以内的投资产品。公司在购买和赎回时通过其他流动资产科目核算，其收益在实际收到时通过投资收益科目核算，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3、非流动资产构成及其变化分析

2014年-2016年各年年末，公司非流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	39,562.47	90.38%	40,704.41	92.22%	17,639.41	59.69%
在建工程	650.87	1.49%	-	-	8,313.64	28.13%
无形资产	2,893.57	6.61%	2,855.81	6.47%	2,598.69	8.80%
长期待摊费用	11.65	0.03%	-	-	-	-
递延所得税资产	618.67	1.41%	575.87	1.30%	321.14	1.09%
其他非流动资产	36.00	0.08%	-	-	680.80	2.30%
非流动资产合计	43,773.22	100.00%	44,136.09	100.00%	29,553.67	100.00%

注：长期待摊费用主要是租入房屋的装修费用。

公司非流动资产主要由固定资产、在建工程、无形资产等构成。公司非流动资产具体情况分析如下：

（1）固定资产

报告期各期末，公司固定资产具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	账面价值 金额	比例	账面价值 金额	比例	账面价值 金额	比例
房屋建筑物	36,906.72	93.29%	37,695.35	92.61%	15,623.87	88.57%
机器设备	1,364.27	3.45%	1,291.73	3.17%	570.88	3.24%

运输设备	676.68	1.71%	886.21	2.18%	855.46	4.85%
办公设备及其他	614.80	1.55%	831.12	2.04%	589.20	3.34%
合计	39,562.47	100.00%	40,704.41	100.00%	17,639.41	100.00%

2014年-2016年各年年末，公司固定资产账面价值分别为17,639.41万元、40,704.41万元和39,562.47万元，占非流动资产比例分别为59.69%、92.22%和90.38%，固定资产的逐年增加主要原因是报告期内公司在建工程项目陆续完工，结转为固定资产所致。

2015年末固定资产账面价值较2014年末增加23,065.00万元，主要是由于福建起步的新厂区建成转固所致。

①新增固定资产时间、内容、用途、金额及占比情况

报告期内，公司固定资产主要是用于生产经营的房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公设备和电子设备。新增固定资产主要系房屋及建筑物的增加，公司新增固定资产的相关情况如下：

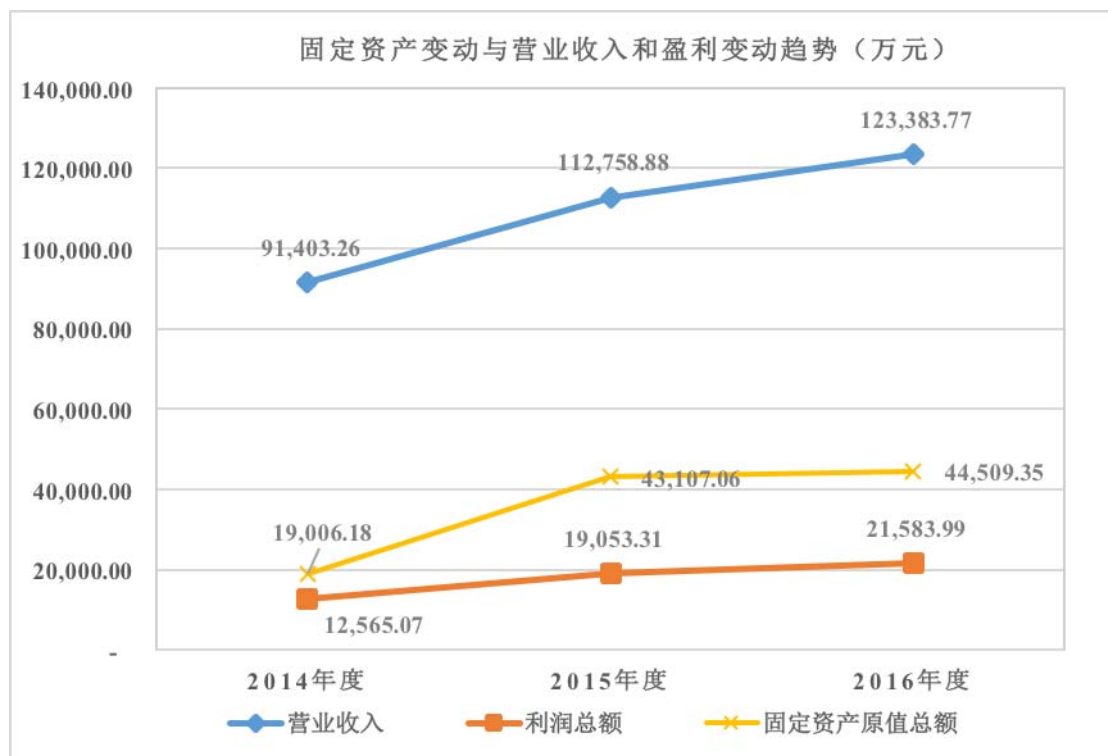
单位：万元

项目	2016年度		用途	2015年度		用途	2014年度		用途
	金额	占比		金额	占比		金额	占比	
本期新增固定资产	1,521.60	3.42%	生产经营	24,763.36	57.45%	生产经营	16,969.69	89.29%	生产经营
其中：房屋及建筑物	1,069.49	2.40%	生产经营	22,846.00	53.00%	生产经营	15,883.32	83.57%	生产经营
机器设备	228.09	0.51%	生产经营	896.34	2.08%	生产经营	298.23	1.57%	生产经营
运输工具	92.21	0.21%	生产经营	441.81	1.02%	生产经营	596.87	3.14%	生产经营
办公设备及其他	131.81	0.30%	生产经营	579.21	1.34%	生产经营	191.28	1.01%	生产经营

注：表中占比系当期新增固定资产原值占当期末固定资产原值总额比例。

②新增固定资产同收入和盈利规模的变化匹配情况

报告期内，新增固定资产与当期收入和盈利变动趋势如下：



报告期内，公司固定资产和收入及利润总额的变动趋势总体一致。随着 2014 年青田生产基地和 2015 年福建基地的建成完工，公司固定资产明显增加。2014 年度和 2015 年度，公司新增房屋及建筑物金额分别为 15,883.32 万元和 22,846.00 万元。

公司建设青田和福建生产基地，主要原因是由于：一方面，随着国民经济水平的稳步提升和儿童数量的稳定增长，儿童鞋服行业迎来了难得的发展机遇，为保证产品供应的安全与稳定，公司投资建设了青田皮鞋生产基地和福建运动鞋生产基地；另一方面，随着消费者对产品品质追求的提高和儿童鞋服国家标准的日趋严格，公司通过提升自身产能的方式保证自产产品的比例，从而在提高生产效率的同时保证产品的质量；此外，随着生产规模的扩大，公司存货规模面临不断增长的风险，生产基地的建成使用为公司优化库存结构及提高存货周转效率提供了基础条件，近年来随着青田和福建生产基地的建成使用，公司存货周转速度得到了快速的提升。

③固定资产的折旧及减值准备计提情况

报告期内，公司的固定资产累计折旧和减值准备情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
----	------------	------------	------------

固定资产原值	44,509.35	43,107.06	19,006.18
减：累计折旧	4,946.88	2,402.65	1,366.78
减：减值准备	-	-	-
固定资产账面价值	39,562.47	40,704.41	17,639.40

报告期各期末，固定资产使用状况良好，不存在减值迹象。

(2) 在建工程

2014年末和2016年末，公司在建工程账面价值分别为8,313.64万元和650.87万元，占非流动资产比例分别为28.13%、1.49%。2015年末，公司不存在在建工程。

2014年末的在建工程主要为福建起步运动鞋生产车间的建设项目，该建设项目于2015年第四季度完工并全部结转入固定资产，2015年末公司不存在在建的工程项目。2016年末，公司的在建工程主要是在建的产品展示大厅和太阳能智慧电源系统。

(3) 无形资产

报告期各期末，公司无形资产具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
土地使用权	2,656.23	2,714.31	2,579.53
软件及其他	237.34	141.50	19.16
账面价值合计	2,893.57	2,855.81	2,598.69

2014年-2016年各年年末，公司无形资产账面价值分别为2,598.69万元、2,855.81万元和2,893.57万元，占非流动资产比例分别为8.79%、6.47%和6.61%。报告期各期末，公司无形资产规模相对稳定，公司无形资产均正常使用，不存在减值情况。

(4) 递延所得税资产

报告期各期末，公司递延所得税资产主要是由于计提资产减值准备、内部交易未实现利润和递延收益而引起的所得税可抵扣暂时性差异所致。

2014年-2016年各年年末，公司递延所得税资产余额分别为321.14万元、575.87万元和618.67万元，占非流动资产比例分别为1.09%、1.30%和1.41%，总体占比较小。

2014年末和2015年末，公司递延所得税资产逐步增加主要是由于：一方面，

随着公司经营规模的增长，应收账款规模相应增加，公司计提的坏账准备也随之增多；另一方面，公司收到的与资产相关的政府补助，导致了公司递延收益的增加。

(5) 其他非流动资产

报告期各期末，公司其他非流动资产具体情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
预付购置固定资产的款项	36.00	-	645.80
预付购置无形资产的款项	-	-	35.00
合计	36.00	-	680.80

2014年末和2016年末，公司其他非流动资产分别为680.80万元和36.00万元，占非流动资产比例分别为2.30%和0.08%，相关其他非流动资产主要是预付的购置固定资产和无形资产的账款，2015年末公司无其他非流动资产。

4、资产减值准备提取情况

报告期各期末，公司资产减值准备的计提情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
一、坏账准备			
其中：应收账款坏账准备	1,800.09	1,644.87	964.25
其他应收款坏账准备	-	13.94	7.94
二、存货跌价准备	60.10	148.68	-
合计	1,860.20	1,807.49	972.19

2014年-2016年各年年末，公司资产减值准备的计提金额分别为972.19万元、1,807.49万元和1,860.20万元，呈逐年增加的趋势，主要原因是随着公司业务规模的扩张，应收账款相应增加所致。

2015年末和2016年末，公司存货跌价准备分别为148.68万元和60.10万元，主要为对库存商品计提的跌价准备。

公司各项资产减值准备计提政策反映了公司的实际经营情况，并已结合公司资产质量实际状况足额计提了各项减值准备，相关的会计核算较为稳健。

（二）负债的主要构成

1、负债构成及其变化

报告期各期末，公司负债构成情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	27,736.66	96.84%	45,922.11	77.39%	38,957.43	83.69%
非流动负债	905.70	3.16%	13,417.61	22.61%	7,590.70	16.31%
负债合计	28,642.35	100.00%	59,339.72	100.00%	46,548.13	100.00%

2014年-2016年各年年末，公司负债总额分别为46,548.13万元、59,339.72万元和28,642.35万元。2015年末公司负债总额较上期末增加12,791.59万元，分别同比增长27.48%，主要原因是随着公司业务规模不断扩大，股东借款、应付款项、短期借款和应交税费等相应增加。2016年末较2015年末，负债总额减少了30,697.37万元，主要是由于当年公司向控股股东香港起步偿还了关联借款和部分短期银行借款，同时，随着公司存货周转效率的提高和福建运动鞋生产基地建成启用，使得公司应付票据和应付账款有所下降。

2014年和2015年末，公司流动负债占负债总额的比例分别为83.69%、77.39%，2015年流动负债占比较2014年有所下降主要是2015年度收到的股东长期借款增多所致。2016年末，公司流动负债占负债总额的比例升高至96.84%，主要是公司向控股股东香港起步偿还了关联借款所致。

2、流动负债结构及其变化分析

报告期各期末，公司流动负债具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	4,813.00	17.35%	12,995.00	28.30%	9,270.00	23.80%
应付票据	10,825.50	39.03%	15,363.00	33.45%	17,070.00	43.82%
应付账款	6,366.72	22.95%	10,202.18	22.22%	6,576.23	16.88%
预收款项	283.26	1.02%	252.90	0.55%	1,650.37	4.24%
应付职工薪酬	1,723.89	6.22%	2,112.23	4.60%	1,687.04	4.33%
应交税费	1,769.13	6.38%	2,870.35	6.25%	1,717.76	4.41%
应付利息	5.51	0.02%	10.61	0.02%	8.96	0.02%

其他应付款	1,949.66	7.03%	2,115.84	4.61%	977.09	2.51%
流动负债合计	27,736.66	100.00%	45,922.11	100.00%	38,957.43	100.00%

公司流动负债主要包括应付票据、短期借款、应付账款、应交税费、其他应付款、应付职工薪酬等。2014年和2015年，公司流动负债规模相对稳定，2016年末，公司流动负债规模有所下降主要是短期借款、应付票据及应付账款等下降所致，具体情况如下：

（1）短期借款

2014年末和2015年末，公司短期借款分别为9,270.00万元和12,995.00万元，占流动负债比例分别为23.80%和28.30%。随着公司经营规模的增长，公司对流动资金的需求逐步增加，公司不定期通过调整短期借款的方式满足部分流动资金的需求。

2015年末，公司短期借款余额较2014年末增加了3,725.00万元，主要是公司因贴现商业票据所产生的短期借款。

2016年末，公司短期借款余额为4,813.00万元，2016年末较2015年末减少了8,182.00万元，主要是随着销售回款管理的加强，公司销售回款效率有所提高，2016年度公司偿还了部分短期银行借款所致。

（2）应付票据

公司应付票据主要是公司及其子公司为支付供应商的货款而开具的银行承兑汇票。2014年-2016年各年年末，公司应付票据余额分别为17,070.00万元、15,363.00万元和10,825.50万元，占流动负债比例分别为43.82%、33.45%和39.03%，占比较高的原因是为加强资金周转效率，节约财务费用，公司通过支付票据的方式向供应商支付采购款。

2016年末，公司应付票据较2015年末减少了4,537.50万元，下降了29.54%，主要是随着福建运动鞋生产基地的竣工使用，公司支付给建筑供应商和运动鞋OEM供应商的应付票据也随之减少。

（3）应付账款

公司应付账款主要为日常经营活动中应付给供应商的采购款和委托加工费。2014年-2016年各年年末，公司应付账款账面价值分别为6,576.23万元、10,202.18万元和6,366.72万元，占流动负债比例分别为16.88%、22.22%和22.95%，占比较高，主要原因是经过与供应商的长期合作，鉴于公司经营实力、品牌影响力的

不断提升，供应商给予了公司较为宽松的信用政策。

2015 年末，公司应付账款较 2014 年末增加了 3,625.95 万元，同比增加了 55.14%，主要是因为：根据公司、经销商和中信银行签署的《商业承兑汇票贴现协议》，公司贴现商业承兑汇票的利息由经销商承担，因此公司在 2015 年增加了通过商业承兑汇票结算贷款的规模，受此影响公司当年期末收到的银行承兑汇票有所减少，从而使得公司期末向供应商支付的银行承兑汇票减少。

2016 年末，公司应付账款较 2015 年末减少了 3,835.46 万元，同比下降了 37.59%，主要是随着公司存货周转效率的提高，公司的平均库存水平有所降低，期末应支付给供应商的应付账款金额也相应减少。

报告期各期末，公司应付账款账龄结构情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
1 年以内	6,333.26	9,699.61	6,030.77
1 年以上	33.46	502.57	545.46
合计	6,366.72	10,202.18	6,576.23

2016 年末，公司应付账款前五名情况如下表所示：

单位：万元

单位名称	与公司关系	金额	占应付账款余额的比例	账龄
安徽安利材料科技股份有限公司	非关联方	533.21	8.37%	一年以内
漳州市达华制衣有限公司	非关联方	354.66	5.57%	一年以内
成都聚鸿鞋业有限公司	非关联方	238.20	3.74%	一年以内
合肥冠联皮革有限公司	非关联方	213.69	3.36%	一年以内
泉州市逸海鞋材有限公司	非关联方	183.83	2.89%	一年以内
合计	-	1,523.59	23.93%	-

截至 2016 年 12 月 31 日，公司应付账款余额中无应付持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位和其他关联方单位款项情况。

（4）预收款项

公司预收款项主要是预收经销商的货款。2014 年-2016 年各年年末，公司预收款项分别为 1,650.37 万元、252.90 万元和 283.26 万元，占流动负债比例分别为 4.24%、0.55%和 1.02%。

2015 年末公司预收款项较 2014 年末减少 1,397.47 万元，主要是当年公司对通过银行承兑汇票结算货款加强了管理，公司期末收到的经销商预付的银行承兑

汇票有所减少。2016 年末公司预收账款金额与 2015 年末基本持平。

(5) 应付职工薪酬

公司应付职工薪酬主要为应付的工资、奖金等。2014 年和 2015 年末，公司应付职工薪酬余额分别为 1,687.04 万元和 2,112.23 万元，占流动负债比例分别为 4.33%和 4.60%，2015 年末公司应付职工薪酬较 2014 年末有所增长主要是由于人均薪酬增长所致。

2016 年末，公司应付职工薪酬余额为 1,723.89 万元，占流动负债比例为 6.22%。2016 年末较 2015 年末职工薪酬减少了 388.34 万元，下降了 18.39%，主要是由于：随着相关生产管理软件的全局启用，公司计件工资由手工核算转为通过软件核算，由于核算效率的提高，公司薪酬发放时间有所提前。

(6) 应交税费

报告期各期末，公司应交税费具体情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
企业所得税	826.04	1,663.14	881.87
增值税	756.34	941.83	669.81
房产税	57.81	62.08	81.86
城市维护建设税	37.84	57.78	37.06
土地使用税	4.21	52.00	1.00
印花税	14.76	20.15	2.68
教育费附加	22.69	28.25	20.90
地方教育附加	15.13	18.84	12.59
水利建设专项资金	-	16.16	9.94
个人所得税	34.30	10.12	0.04
合计	1,769.13	2,870.35	1,717.76

2014 年-2016 年各年年末，公司应交税费的余额分别为 1,717.76 万元、2,870.35 万元和 1,769.13 万元，占流动负债比例分别为 4.41%、6.25%和 6.38%，2015 年末较 2014 年末增长了 1,152.59 万元，增幅为 67.10%，主要是随着盈利规模的提高，公司的应交企业所得税和增值税也随之相应增加。2016 年末，公司应交税费较 2015 年末有所下降，主要是由于公司期末预缴了较多的企业所得税所致。

(7) 应付利息

2014年末-2016年末，公司应付利息分别为8.96万元、10.61万元和5.51万元，公司应付利息主要是应付的短期借款利息，各期末应付利息随着短期借款余额的波动而波动。

(8) 其他应付款

2014年-2016年各年年末，公司其他应付款的余额分别为977.09万元、2,115.84万元和1,949.66万元，占流动负债的比重分别为2.51%、4.61%和7.03%。

公司各期末的其他应付款主要包括货架、机器设备及广告的采购款等。2015年较2014年末，公司其他应付款增加了1,138.75万元，主要是因建设福建运动鞋生产基地而发生的机器设备采购款等。

3、非流动负债结构及其变化

报告期内，公司非流动负债结构如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
递延收益	905.70	100.00%	956.01	7.13%	500.00	6.59%
其他非流动负债	-	-	12,461.60	92.87%	7,090.70	93.41%
非流动负债合计	905.70	100.00%	13,417.61	100.00%	7,590.70	100.00%

(1) 递延收益

2014年-2016年各年年末，公司递延收益金额分别为500.00万元、956.01万元、905.70万元，主要是收到的与资产相关的政府补助，相关补助包括省级高新技术企业研究中心建设资金和企业研究院建设补助专项资金等。

(2) 其他非流动负债

公司其他非流动负债主要是控股股东香港起步借给公司的资金等。2014年末和2015年末，公司其他非流动负债的余额分别为7,090.70万元和12,461.60万元，其他非流动负债余额上升，主要是由于2014年度和2015年度香港起步借给公司的用于日常经营所需的资金增多所致。2016年度，公司偿清了对控股股东香港起步的借款，当期期末公司不存在其他非流动负债。

（三）偿债能力分析

1、偿债能力指标

报告期内，公司主要偿债能力指标如下：

财务指标	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动比率（倍）	2.94	2.06	1.74
速动比率（倍）	2.56	1.75	1.29
资产负债率（合并）	22.84%	42.84%	47.73%
资产负债率（母公司）	21.98%	36.21%	43.25%
财务指标	2016 年度	2015 年度	2014 年度
息税折旧摊销前利润（万元）	25,304.72	22,104.07	14,378.83
利息保障倍数（倍）	23.46	13.44	14.90

2、偿债能力分析

（1）流动比率和速动比率

2014 年末和 2015 年末，公司流动比率分别为 1.74 和 2.06，速动比率分别为 1.29 和 1.75，2015 年末流动比率和速动比率较 2014 年末均有所上升，主要是由于：一方面，随着公司业务规模的持续扩张，公司经营性应收款项也随之相应增长；另一方面，公司持续收到股东增资款，增加了公司的资本实力，改善了公司的财务状况。2016 年末，公司流动比率和速动比率分别为 2.94 和 2.56，公司流动比率和速动比率上升，主要是由于 2016 年末流动负债减少所致，公司当期末流动负债降低的原因主要是：随着销售回款管理的加强，公司销售回款效率有所提高，2016 年度公司偿还了部分短期银行借款，同时，由于公司存货周转效率的提高和福建运动鞋生产基地建成启用，使得公司应付票据和应付账款有所下降。

（2）资产负债率

2014 年末和 2015 年末，公司合并口径的资产负债率分别为 47.73%和 42.84%，2015 年末较 2014 年末资产负债率有所下降主要是由于公司报告期内收到的股东增资款较多所致。2016 年末，公司合并口径的资产负债率为 22.84%，较 2015 年末进一步下降，主要是由于 2016 年末负债总额减少所致，公司期末负债总额减少的原因：一方面，当年公司向控股股东香港起步全面偿还了关联借款；另一方面，随着公司销售回款管理的加强、存货周转效率的提高和福建运动鞋生

产基地的建成投产，公司短期银行借款规模和对外采购产生的应付款项等流动负债相应下降所致。

(3) 息税折旧摊销前利润和利息保障倍数

2014年-2016年，公司息税折旧摊销前利润分别为14,378.83万元、22,104.07万元和25,304.72万元，公司利息保障倍数分别为14.90、13.44和23.46，处于较高水平，表明公司利息偿还能力较强。

3、与同行业上市公司相关指标比较

(1) 同行业上市公司的选取标准

公司的主营业务为童鞋、童装和儿童服饰配饰等的设计、研发、生产和销售，可以为3-13岁儿童提供品类齐全、风格多样的服装服饰产品，目前A股上市公司中尚不存在与公司完全可比的上市公司。在综合考虑行业、市场、产品定位等因素后，公司在A股上市公司、拟上市公司和香港上市公司中挑选主要从事儿童服装服饰业务或儿童服装服饰业务收入在其收入总额中具有一定重要性的公司作为公司的同行业比较对象。

公司选取的境内可比上市公司为森马服饰和红蜻蜓，其中，森马服饰旗下的“巴拉巴拉”品牌主要面向0-14岁的中端童装市场，红蜻蜓自2010年开始销售红蜻蜓品牌儿童用品，主要为童鞋、童装，产品针对6-12岁适龄儿童；目前与公司主营业务相对可比的上市公司为在深证券交易所上市的安奈儿，其主营业务为0-12岁品牌童装的研发设计、供应链管理、品牌运营及产品销售；公司拟选取的可比香港上市公司包括361度。

报告期内，公司主要采取经销模式进行销售，而以上可比公司主要采取加盟和直营相结合的经营模式。

(2) 同行业上市公司偿债指标分析

报告期内，公司与同行业可比上市公司偿债能力指标比较如下：

①流动比率和速动比率

报告期各期末，公司与同行业可比上市公司流动比率和速动比率对比如下：

公司名称	流动比率（倍）		
	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
森马服饰	3.89	4.56	4.87
361度	3.86	3.81	3.59
安奈儿	1.68	1.81	1.97

公司名称	流动比率（倍）		
	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
红蜻蜓	2.72	2.69	1.59
平均值	3.04	3.22	3.01
起步股份	2.94	2.06	1.74
公司名称	速动比率（倍）		
	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
森马服饰	2.94	3.67	4.21
361度	3.62	3.52	3.31
安奈儿	0.73	0.73	0.94
红蜻蜓	1.92	2.04	0.98
平均值	2.30	2.49	2.36
起步股份	2.56	1.75	1.29

注：数据来源：wind 资讯、同行业可比上市公司年报、招股说明书。

报告期各期末，与同行业可比公司相比，2014-2015年，公司流动比率和速动比率低于平均水平，主要原因是随着公司业务规模的快速扩张，为解决业务发展所带来的资金需求，公司通过增加股东借款、短期借款、开具应付票据、提高应付账款等方式扩大了公司流动负债的规模。2016年末，公司流动比率和速动比率上升，主要是由于2016年末流动负债减少所致，公司当期末流动负债降低的原因主要是：随着销售回款管理的加强，公司销售回款效率有所提高，2016年度公司偿还了部分短期银行借款，同时，由于公司存货周转效率的提高和福建运动鞋生产基地建成启用，使得公司应付票据和应付账款有所下降。

②资产负债率

报告期各期末，公司与同行业可比上市公司资产负债率（合并）对比如下：

公司名称	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
森马服饰	22.78%	20.54%	18.00%
361度	48.35%	38.92%	40.98%
安奈儿	41.07%	48.95%	47.57%
红蜻蜓	27.16%	27.29%	39.54%
平均值	34.84%	33.93%	36.52%
起步股份	22.84%	42.84%	47.73%

数据来源：wind 资讯、同行业可比上市公司年报、招股说明书。

2014-2015年各年末，与同行业可比公司相比，公司资产负债率高于同行业平均水平，主要原因是公司作为非上市公司，直接股权融资占融资总额的比例较低，主要通过债务性方式解决资金紧张的压力。2016年末公司资产负债率相对

较低，主要是由于 2016 年末负债总额减少所致，公司期末负债总额减少的原因：一方面，2016 年公司向控股股东香港起步全面偿还了关联借款；另一方面，随着公司销售回款管理的加强、存货周转效率的提高和福建运动鞋生产基地的建成投产，公司短期银行借款规模和对外采购产生的应付款项等流动负债相应下降所致。

（四）资产周转能力分析

1、公司资产周转能力指标分析

报告期内，公司主要资产周转能力指标如下：

财务指标	2016 年度	2015 年度	2014 年度
应收账款周转率（次/年）	3.58	4.31	5.16
存货周转率（次/年）	6.49	4.63	3.70

（1）应收账款周转率

2014 年-2016 年，公司应收账款周转率分别为 5.16 次/年、4.31 次/年、3.58 次/年，公司应收账款的账龄在一年以内，资金回笼情况良好，发生坏账的风险较低。

2014 年度公司应收账款周转率相对较高，主要原因是：2014 年度公司销售收入增长较快，同时，由于当期公司适当提高了应收票据结算的规模，从而导致应收账款的增幅低于收入的增幅。

2015 年末和 2016 年末，随着经营规模的扩张，公司应收账款规模也随之增长，公司应收账款周转率较前期期末均略有下降，2015 年末和 2016 年末，公司应收账款余额分别为 32,897.39 万元和 36,001.86 万元，公司应收账款规模总体上趋于平稳。

（2）存货周转率

2014 年-2016 年，公司存货周转率分别为 3.70 次/年、4.63 次/年、6.49 次/年，保持上升的趋势，存货管理效率逐步提高。

2015 年度公司存货周转率较 2014 年度有所提升，主要是公司通过“多批次小批量”的原材料采购方式降低了期末的存货余额所致，公司当年在经营规模扩张的同时实现了存货周转次数的提升，体现出公司存货管理效率的提高。

2016 年度，公司存货周转率较 2015 年度进一步提升，主要是公司主营业务

收入在保持稳步增长的同时，公司期末存货余额同比下降所致。2016 年度，公司延续了对原材料采购和仓储的高效管理，从而使得原材料期末余额保持相对稳定，同时，公司还将相关管理思路拓展至库存商品的管理，从而降低了公司库存商品的期末余额，公司 2016 年末库存商品余额下降主要是由于：一方面，公司加强了与供应商在供货节奏方面的沟通协调，对库存商品的内部流转和发货等环节的管理进行了优化，使公司在缩短库存商品周转时间的同时降低了平均的库存商品水平；另一方面，随着福建生产基地的建成投产，公司自制产品占比提高，相关产品由原来的批量外购入库转为根据自身运营节奏小批量、多批次的入库，上述变化降低了公司的平均库存商品水平。

2、与同行业上市公司相关指标比较

（1）应收账款周转率

报告期内各期，公司与同行业可比上市公司应收账款周转率对比如下：

公司名称	应收账款周转率（次/年）		
	2016 年度	2015 年度	2014 年度
森马服饰	6.14	7.25	9.63
361 度	2.25	2.28	2.19
安奈儿	18.27	18.31	15.95
红蜻蜓	8.12	7.75	7.73
平均值	8.70	8.90	8.88
起步股份	3.58	4.32	5.20

数据来源：wind 资讯、同行业可比上市公司年报、招股说明书。

报告期内公司应收账款周转率低于同行业可比公司的平均水平，主要原因是：公司的销售模式以经销为主，而目前公司正处于快速发展的有利时期，随着公司的品牌知名度和市场占有率逐步提升，为了把握市场发展机遇，公司结合业务发展布局通过优化信用政策的方式支持经销商的市场拓展，迅速扩大公司业务规模，提高公司盈利能力。虽然公司应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平，但总体上保持稳健的水平。

（2）存货周转率

报告期内各期，同行业上市公司存货周转率如下：

公司名称	存货周转率（次/年）		
	2016 年度	2015 年度	2014 年度

森马服饰	3.46	4.48	5.33
361 度	5.33	4.70	4.72
安奈儿	1.59	1.50	1.64
红蜻蜓	2.19	2.84	3.28
平均值	3.14	3.38	3.74
起步股份	6.49	4.65	3.74

数据来源：wind 资讯、同行业可比上市公司年报、招股说明书。

2014 年度公司存货周转率与同行业可比公司平均水平相当，随着存货管理水平的提高，2015 年度-2016 年度公司存货周转率呈现逐步上升的趋势。

二、盈利能力分析

（一）盈利情况概况

报告期内，公司经营业绩快速增长，盈利情况良好。2014 年度-2016 年度，公司实现营业收入 91,403.26 万元、112,758.88 万元和 123,383.77 万元，2015 年度和 2016 年度分别同比增长 23.36%和 9.42%；实现净利润 10,518.73 万元、15,062.78 万元和 17,566.54 万元，2015 年度和 2016 年度分别同比增长 43.20%和 16.62%。

报告期内，公司经营成果主要情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	123,383.77	9.42%	112,758.88	23.36%	91,403.26
综合毛利	43,725.14	12.55%	38,849.71	44.72%	26,844.70
营业利润	19,702.14	9.11%	18,057.29	46.81%	12,299.84
利润总额	21,583.99	13.28%	19,053.31	51.64%	12,565.07
净利润	17,566.54	16.62%	15,062.78	43.20%	10,518.73
归属于母公司所有者的净利润	17,566.54	16.62%	15,062.78	43.20%	10,518.73
扣非后归属于母公司所有者的净利润	15,808.10	24.67%	12,680.18	38.19%	9,175.72

（二）营业收入分析

1、营业收入构成及变化趋势

目前国内“6+1”的家庭结构构成了国内儿童服饰市场庞大的消费基础。随着国民消费水平的不断提升，特别是80后和90后等年轻父母时尚品味的日益提高，国内市场对中高端儿童服饰产品长期保持着旺盛的需求，而国家二孩政策的放开，将为国内儿童服饰企业的发展带来更加有利的发展契机。

在上述行业发展背景下，经过多年的发展，起步股份已经成为国内儿童服饰行业知名的品牌运营商，公司产品主要定位于3-13岁的国内中高端儿童服饰市场。公司主营业务收入主要为童装、童鞋和儿童服饰配饰的销售收入及鞋品OEM收入，具体情况如下：

单位：万元

项目	2016年度		2015年度		2014年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	123,375.29	99.99%	112,527.16	99.79%	90,764.03	99.30%
其他业务收入	8.48	0.01%	231.72	0.21%	639.23	0.70%
合计	123,383.77	100.00%	112,758.88	100.00%	91,403.26	100.00%

如上表所示，2014年度-2016年度，公司分别实现营业收入91,403.26万元、112,758.88万元和123,383.77万元，其中，公司主营业务收入是营业收入的主要来源。

2、主营业务收入构成及变化分析

（1）主营业务收入的趋势分析

2014年度-2016年度，公司主营业务收入分别为90,764.03万元、112,527.16万元和123,375.29万元，公司主营业务收入稳步快速增长，主要是由于经销商网点快速增加和公司产品销售价格上涨所致，一方面，报告期内公司经销商网点家数稳步快速增加，2014年度至2016年度，公司经销商的经营网点数分别为1,885家、2,058家和2,273家；另一方面，随着公司品牌影响力的提升，2014年公司提高了对经销商客户的产品销售价格。

（2）主营业务收入按产品类别划分

公司产品主要包括童鞋、童装、鞋品OEM和儿童服饰配件，其中童鞋包括

运动鞋、皮鞋和布鞋。2014 年度-2016 年度，公司主营业务收入按产品分类的情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
童鞋	69,302.43	56.17%	62,065.36	55.15%	51,064.46	56.26%
其中：运动鞋	44,917.51	36.41%	38,822.67	34.50%	32,685.42	36.01%
皮鞋	23,518.58	19.06%	20,811.75	18.49%	16,846.73	18.56%
布鞋	866.34	0.70%	2,430.94	2.16%	1,532.30	1.68%
童装	44,593.51	36.14%	42,096.78	37.41%	31,613.56	34.83%
鞋品 OEM	8,605.43	6.98%	6,994.23	6.22%	6,894.05	7.60%
儿童服饰配件	873.91	0.71%	1,370.79	1.22%	1,191.97	1.31%
合计	123,375.29	100.00%	112,527.16	100.00%	90,764.03	100.00%

报告期内，公司各品类产品的销售结构相对稳定。在公司总体营业规模提高的背景下，公司主要产品销售收入保持着逐年增长的趋势。

公司童装产品销售收入在公司“童装促进童鞋消费，童鞋带动童装增长”的经营战略的带动下实现快速增长。此外，由于公司产品主要面向的 3-13 岁的儿童，正处于成长发育期且活泼好动，因此穿着相对舒适的运动鞋在公司童鞋销售收入中的占比也相对较高。

在为消费者提供更加便利的消费体验的理念指导下，公司加强了童装产品的开发和运营的力度并逐步形成了“童装促进童鞋消费，童鞋带动童装增长”的经营战略。一方面，童鞋产品是公司的传统优势产品，自公司设立以来，童鞋产品凭借时尚的外观设计和舒适的穿着体验，消费者对 ABC KIDS 形成了较高的品牌忠诚度；另一方面，近年来公司童装产品的日益齐全也为消费者实现童装童鞋的一站式采购提供了更加丰富的选择基础。报告期内，公司终端零售网点利用上述优势通过不同品类产品的搭配销售实现了产品销售的稳步提升，童装产品也在童鞋产品的带动下实现了快速增长。报告期不同产品的销售情况如下：

①童装和童鞋产品的销售情况

报告期内，公司童装、运动鞋和皮鞋产品占公司销售收入比重较高，相关产品的销量和单价变动对公司收入增长贡献较大，具体情况如下：

项目	童装	运动鞋	皮鞋	合计	占比
2016 销量（万双）	638.87	724.02	377.83	-	-

年度	单价（元/双或元/件）	69.80	62.04	62.25	-	-
	销量增长额（万双）	68.34	64.79	27.00	-	-
	单价增长额（元/双或元/件）	-3.99	3.15	2.93	-	-
	销量贡献额（万元）	5,042.81	3,815.48	1,601.64	10,459.93	96.42%
	单价贡献额（万元）	-2,548.58	2,280.28	1,105.77	837.47	7.72%
2015年度	销量（万双）	570.53	659.23	350.83	-	-
	单价（元/双或元/件）	73.79	58.89	59.32	-	-
	销量增长额（万双）	109.35	66.50	58.16	-	-
	单价增长额（元/双或元/件）	5.24	3.75	1.76	-	-
	销量贡献额（万元）	7,495.94	3,666.81	3,347.69	14,510.44	66.67%
	单价贡献额（万元）	2,989.58	2,472.11	617.46	6,079.15	27.93%
2014年度	销量（万双）	461.18	592.73	292.67	-	-
	单价（元/双或元/件）	68.55	55.14	57.56	-	-

注：上述占比为当期相关产品的销量或单价波动对收入变动的合计贡献额占当期主营业务收入变动额的比重。

2015年度相关产品的销量和单价变动对2015年主营业务收入增加额的贡献占比为94.61%，其中相关产品销量提升对收入的贡献相对较大，销量增加对收入的贡献率为66.67%。

2016年度相关产品的销量和单价变动对2016年主营业务收入增加额的贡献占比为104.14%，贡献率超过100%，主要是当年布鞋和儿童服饰配件销售较2016年度有所减少。其中，相关产品销量提升对收入的贡献相对较大，销量增加对收入的贡献率为96.42%。

②鞋品 OEM 产品的销售情况

报告期内，鞋品 OEM 的收入占主营业务收入比重较低，鞋品 OEM 业务对公司的生产经营主要起到了充分利用产能和保证车间员工稳定的作用。

A.公司既存在 OEM 采购又存在 OEM 销售的原因

公司既存在 OEM 采购又存在 OEM 销售主要是：一方面，由于公司新厂区的建成使用，公司产能有所增加，为了充分利用产能，公司承接了部分鞋品 OEM 业务；另一方面，车间的产量在不同时期会存在一定的波动，公司在订单量过大、交期紧张时需要利用 OEM 供应商的产能作为自身生产能力的补充，在订单陆续完工入库时则可能会有所富余，而加工量的波动将导致生产人员收入的波动，进而带来生产团队不稳定的问题。因此，公司通过承接部分鞋品 OEM 业务，可以在必要时起到平滑车间产量、保证生产人员收入和团队稳定性的作用。

B.报告期鞋品 OEM 的业务情况

2014 年-2016 年，公司鞋品 OEM 的销售收入和销量情况如下：

单位：万元、万双

项目		2016 年度			2015 年度			2014 年度		
		金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量
起步股份	自产	724.53	8.42%	18.02	580.02	8.29%	8.81	6,127.60	88.88%	141.80
	外购	6,821.90	79.27%	169.18	6,038.06	86.33%	155.07	766.45	11.12%	20.81
福建起步	自产	1,059.00	12.31%	21.71	-	-	-	-	-	-
	外购	-	-	-	376.15	5.38%	6.80	-	-	-
合计		8,605.43	100.00%	208.91	6,994.23	100.00%	170.68	6,894.05	100.00%	162.61

2015 年度鞋品 OEM 销售收入与 2014 年度基本持平。2014 年 11 月，随着相关布鞋生产线的处置，公司 2015 年的鞋品 OEM 业务订单变为主要采用 OEM 的方式进行生产。

2016 年度公司鞋品 OEM 销售收入较 2015 年度增加了 1,611.21 万元，主要是由于 2016 年福建生产基地建成投产后，公司增加了三条鞋产品生产线，公司为了合理利用产能，平滑不同生产阶段的产量，增加了鞋品代工业务的接单量。

③儿童服饰配件的销售情况

儿童服饰配件主要包括袜子、帽子、书包等。报告期内，公司儿童服饰配件的收入占比分别为 1.31%、1.22%和 0.71%，儿童服饰配件的收入占主营业务收入比重较小，相关产品对公司的利润贡献相对较低。2014 年度和 2015 年度，公司儿童服饰配件的销售收入相对较高主要是产品价格提升所致。

(3) 主营业务收入按地区划分

报告期内，公司主营业务收入按地区划分的情况如下：

单位：万元

地区	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华东地区	59,863.73	48.52%	54,248.51	48.21%	42,689.85	47.03%
华中地区	20,205.15	16.38%	18,615.60	16.54%	14,513.75	15.99%
华北地区	12,952.36	10.50%	11,994.01	10.66%	10,373.55	11.43%
西南地区	12,850.50	10.42%	10,508.24	9.34%	8,431.71	9.29%
西北地区	7,941.64	6.44%	7,749.52	6.89%	6,814.78	7.51%
华南地区	4,807.86	3.90%	5,185.42	4.61%	4,311.01	4.75%
东北地区	4,754.05	3.85%	4,225.86	3.76%	3,629.38	4.00%
合计	123,375.29	100.00%	112,527.16	100.00%	90,764.03	100.00%

报告期内，公司销售区域主要集中在华东、华中两个地区。公司在上述两个地区的销售收入合计占公司主营业务收入的比例超过 60%，主要是因为：一方面，由于上述地区经济相对发达，人均收入水平相对较高；另一方面，由于华东和华中地区四季分明，消费者购买频率较其他地区相对较高。公司在发掘华东和华中市场潜力的同时，加大了对其他地区的市场的开拓力度，报告期其他地区的销售规模也呈现出稳步上升的趋势，为公司未来的发展奠定良好的基础。

(4) 主营业务收入按销售模式划分

报告期内，公司主营业务收入和销售数量按销售模式划分的情况如下：

单位：万件、万双、万元

2016 年度				
模式	销售数量	占比	销售收入	占比
经销模式	1,920.73	94.78%	115,656.88	93.74%
直营模式	105.78	5.22%	7,718.41	6.26%
合计	2,026.51	100.00%	123,375.29	100.00%
2015 年度				
模式	销售数量	占比	销售收入	占比
经销模式	1,768.13	94.01%	106,233.09	94.41%
直营模式	112.60	5.99%	6,294.07	5.59%
合计	1,880.73	100.00%	112,527.16	100.00%
2014 年度				
模式	销售数量	占比	销售收入	占比
经销模式	1,645.53	100.00%	90,764.03	100.00%
直营模式	-	-	-	-
合计	1,645.53	100.00%	90,764.03	100.00%

报告期内，公司主要采取经销商模式的经营方式，自 2015 年开始公司增加了直营的销售模式，但直营模式的规模相对较小。

2015 年，公司开始通过直营模式销售自身产品。由于电商业务的迅速发展和大众网上购物习惯的普及，为适应上述消费趋势的转变，2015 年 4 月，公司回购了经销商泉州起程负责运营的线上门店的经营权，开始了直接运营线上业

务，目前公司的线上业务发展状况良好。此外，为了更好的指导下游客户开拓市场，以及积累对销售区域进一步细化管理的经验，公司于 2015 年 11 月回购了丽水和台州地区的区域经营权用于线下直营和对市场拆分管理的探索，为避免在上述区域短期内全面展开线下直营带来的潜在风险，公司暂时仅在青田区域通过直营模式进行经营，台州和丽水（除青田县外）地区作为市场拆分管理的探索区域分别由温州星瀚商贸有限公司和丽水瑞景商贸有限公司以经销模式经营。另外，公司正逐步在温州等其他地区开设直营门店，以进一步扩大公司的品牌知名度并稳健的摸索不同区域的直营管理经验。

报告期，公司的直营收入主要来自于线上直营收入，线下直营门店的销售收入贡献相对较少，具体情况如下：

①线上直营业务的相关情况

公司自 2015 年开始通过线上渠道销售产品。2015 年度和 2016 年度，公司线上销售收入分别为 6,218.72 万元和 7,203.76 万元，公司近两年线上销售增长较为平稳，具体分析如下：

A、线上直营业务的销售情况

报告期内，公司线上业务的主要销售渠道包括天猫旗舰店、京东旗舰店、唯品会等主流电子商务销售平台。公司与电商平台合作的相关情况如下：

a.公司与电商合作模式、交易内容、交易金额及波动情况

报告期内，公司根据销售渠道划分的电商销售收入情况如下：

单位：万元

2016 年度				
电商平台名称	交易金额	销售占比	交易内容	主要模式
天猫旗舰店	6,014.31	4.87%	儿童鞋服配饰	平台模式
京东旗舰店	678.86	0.55%	儿童鞋服配饰	平台模式
其他	510.60	0.41%	儿童鞋服配饰	-
合计	7,203.76	5.84%	-	-
2015 年度				
电商平台名称	交易金额	销售占比	交易内容	主要模式
天猫旗舰店	3,575.74	3.18%	儿童鞋服配饰	平台模式
京东旗舰店	521.05	0.46%	儿童鞋服配饰	平台模式
唯品会	1,979.90	1.76%	儿童鞋服配饰	代销模式
其他	142.03	0.13%	儿童鞋服配饰	-

合计	6,218.72	5.53%	-	-
----	----------	-------	---	---

注 1：2015 年公司收回泉州起程后未能立即完成唯品会平台经营主体的变更，因此当年公司以泉州起程的名义在唯品会上销售产品，2016 年公司未与唯品会合作。

注 2：其他包括苏宁易购、贝贝网、丽人购等，其中丽人购为代销模式，苏宁易购和贝贝网为平台模式。

其中，在平台模式下，公司通过在电商平台建立“ABC KIDS”品牌线上官方旗舰店直接向客户销售产品，公司并未与电商平台进行商品交易，该等平台仅作为电商服务商，负责平台管理、支付结算，并按销售金额的一定比例收取服务费。代销模式指公司按照泉州起程与电商代销平台约定进行备货，并将备货商品发至电商代销平台指定仓库，由电商代销平台组织销售，电商代销平台定期与泉州起程进行对账结算，之后泉州起程再根据结算单与公司结算。

b. 电商客户的人均销售、地区分布、发货分布和最终销售情况

唯品会和丽人购等电商代销平台未对外提供包括交易单数、交易的地区分布等在内的交易信息。报告期内，除唯品会和丽人购等电商代销平台外，公司电商客户的人均消费情况如下：

期间	消费者人数（万人）	消费金额（万元）	人均消费（元）
2016 年度	63.25	7,203.76	113.89
2015 年度	53.35	4,238.81	79.45

2015 年度和 2016 年度，公司线上渠道消费者人数分别为 53.35 万人和 63.25 万人，消费人数稳定增长。2016 年度人均消费金额较 2015 年度上升较快，主要是由于随着天猫和京东等电商平台的经营主体变更完毕，公司线上销售由间接通过泉州起程结算转为直接与电商平台结算所致。

报告期内，除唯品会和丽人购等电商代销平台外，公司电商客户的地区分布如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度	
	销售额	占比（%）	销售额	占比（%）
华东	2,918.60	40.51%	1,831.08	43.20%
华中	1,260.20	17.49%	693.40	16.36%
华北	917.37	12.73%	588.82	13.89%
西南	822.47	11.42%	425.35	10.03%
华南	601.66	8.35%	310.90	7.33%
西北	448.77	6.23%	248.92	5.87%
东北	234.69	3.26%	140.35	3.31%
合计	7,203.76	100.00%	4,238.81	100.00%

如上表所示，公司电商客户主要集中在华东、华中两个地区。公司在上述两个地区的销售额合计占电商渠道销售收入的比例接近 60%，主要是由于上述地区经济相对发达，且四季分明，消费者购买力与购买频率相对较高。

2015 年度和 2016 年度，除以代销模式合作的平台外，公司电商平台销售产品均通过公司在泉州的电商仓库直接发货。公司与唯品会和丽人购等电商销售平台采取代销合作模式，其中，公司通过电商代销平台的产品自公司仓库发至电商代销平台物流中心后，由电商代销平台统一负责产品发货。

公司线上产品的销售对象主要是线下的个人消费者，相关订单已经实现了最终销售。

B、主要平台结算方式

2015 年 3 月末，公司收回了泉州起程线上渠道的经销权并与泉州起程约定在泉州起程运营的天猫旗舰店、京东旗舰店、唯品会等线上渠道的经营主体变更为起步股份之前，公司以泉州起程名义在相关线上门店进行产品销售，公司在线上业务交接期间参照不同电商平台线上门店的综合运营成本确定支付给泉州起程的运营费用。2015 年度，公司、泉州起程和主要电商平台之间的结算方式如下：

序号	电商渠道	结算方式
1	天猫旗舰	订单完成后，货款直接由消费者账户转至泉州起程支付宝账户，泉州起程按照扣除与公司约定的综合运营费用后的货款金额，每月分批向公司回款，公司与泉州起程逐月对账。
2	京东旗舰店	订单完成后次日，泉州起程将网银钱包收到的已完成交易的货款提现至其银行账户，泉州起程按照扣除与公司约定的综合运营费用后的货款金额，每月分批向公司回款，公司与泉州起程逐月对账。
3	唯品会	公司将网销款商品发往其仓库后，由唯品会组织产品销售与发货，并定期与泉州起程进行销售对账与货款结算，泉州起程再按照唯品会的销售对账资料与公司进行结算，泉州起程按照扣除与公司约定的综合运营费用后的货款金额，每月分批向公司回款，公司与泉州起程逐月对账。

2016 年 2 月 1 日和 2016 年 3 月 10 日，泉州起程运营的天猫门店和京东门店的运营主体分别变更为起步股份。目前，公司与合作的主要电商平台的结算方式如下：

序号	电商渠道	结算方式
----	------	------

序号	电商渠道	结算方式
1	天猫旗舰	订单完成后，货款直接由消费者账户转至公司支付宝账户
2	京东旗舰店	订单完成后次日，公司可在网银钱包收到已完成交易的货款，提现至公司银行账户

C、收入确认时点和依据

在天猫商城、京东等电商平台进行销售的，在货物出库且承诺的退货期满后，依据网络订单确认收入。在唯品会等电商代销平台销售的，公司依据电商提供的销售结算单确认收入。

D.电商推广方式、推广费及会计核算

报告期内，公司电商模式主要采用天猫旗舰店、京东旗舰店等电商平台内设营销工具或参与上述电商平台发起的营销活动进行业务推广，具体推广方式主要包括竞价排名、关键词搜索优化、广告位投放等。公司在唯品会平台销售产品，未发生相关的电商推广费用。公司电商推广费用在实际发生时确认为销售费用。公司电商推广费主要发生在 2016 年度，当年公司电商推广费金额为 607.78 万元。

②线下直营业务的相关情况

报告期内，公司线下直营模式对公司的收入贡献较小，公司线下直营门店的销售情况如下：

项目	2016 年度	2015 年度
线下店铺家数（家）	5.00	4.00
新增线下店铺数量（家）	1.00	4.00
线下店铺销售收入（万元）	526.99	75.35
线下店铺收入占比	0.43%	0.07%
新增店销售收入（万元）	-	75.35
新增店铺收入占比	-	0.07%
单店平均收入（万元）	105.40	18.84

2015 年 12 月，公司开始通过开设直营网点销售产品，因此 2015 年度公司线下门店的销售金额较小，2016 年度，随着相关门店的经营步入正轨，公司线下门店的销售收入及单店平均收入较 2015 年度大幅提高。2016 年末，公司新开了一家线下直营门店，但该店当年并未正式营业，因此未产生销售收入。

（5）主营业务收入的季节性变动

报告期内，公司主营业务收入季节性构成情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
上半年合计	54,459.32	44.14%	47,670.51	42.36%	35,923.44	39.58%
下半年合计	68,915.97	55.86%	64,856.64	57.63%	54,840.59	60.42%
合计	123,375.29	100.00%	112,527.16	100.00%	90,764.03	100.00%

一般来说，秋冬款产品的平均成本和平均单价较春夏款产品高，而为保证应季产品的销售，公司一般提前 3 个月开始向经销商发货，由于我国农历节气与公历季度的错位，公司三、四季度的销售收入一般要高于一、二季度。公司产品自身的季节性特点和经销商门店的增加等因素导致了不同年度各季度销售收入占比的变化。总体上，公司主营业务收入存在一定的季节性波动，下半年销售收入高于上半年。

(6) 公司的退换货情况分析

A. 公司产品的退换货情况

公司与经销之间为买断式销售，由于产品质量较好，公司与经销商之间近年来未发生退换货的情况。报告期内，公司直营渠道退换货的金额及占比相对较小，具体情况如下：

项目		2016 年度	2015 年度
线上 直营	退货量（双/件）	530.00	507.00
	换货量（双/件）	4,515.00	2,394.00
	销售量（万双/万件）	100.50	111.88
	退货量占线上直营销量比例	0.05%	0.05%
	换货量占线上直营销量比例	0.45%	0.21%
	退货金额（万元）	3.32	2.82
	换货金额（万元）	32.16	15.57
	退货金额占线上直营收入比重	0.05%	0.05%
	换货金额占线上直营收入比重	0.45%	0.25%
	退货金额占主营业务收入比重	0.0027%	0.0025%
换货金额占主营业务收入比重	0.0261%	0.0138%	
线下 直营	退货数量（双/件）	17.00	2.00
	换货数量（双/件）	232.00	22.00
	线下直营销量（万双/万件）	5.44	0.72
	线下直营退货量占线下直营销量比例	0.03%	0.03%
	线下直营换货量占线下直营销量比例	0.43%	0.30%
	退货金额（万元）	0.19	0.03

	换货金额（万元）	2.71	0.31
	退货金额占主营业务收入比重	0.0002%	0.00003%
	换货金额占主营业务收入比重	0.0022%	0.0003%

B. 退换货情况的会计处理

对于退换货的情况，公司分不同情况进行会计处理，具体情况如下：

项目	不同情形的会计处理方式
退货情形	对于本期未确认收入的售出商品发生销售退回的，公司按已记入“发出商品”科目的商品成本金额，借记“库存商品”科目，贷记“发出商品”科目。
	对于本期已确认收入的售出商品发生退回的，公司在发生时冲减当期销售收入，同时冲减当期销售成本。
换货情形	公司先执行退货程序，再按照正常产品销售进行账务处理

(7) 公司的回购存货情况分析

A、报告期内公司回购经销商存货的情况

报告期内，公司曾在收回线上渠道经销权以及丽水和台州地区线下经销权的过程中回购相关经销商尚未对外销售的产品。具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
线上经销商回购存货对应的收入	566.80	642.31	405.52
线下经销商回购存货对应的收入	933.00	141.17	-
小计回购存货对应的收入	1,499.80	783.48	405.52
营业收入	112,758.88	91,403.26	68,799.75
回购存货占营业收入比	1.33%	0.86%	0.59%

2015 年度发行人线上及线下渠道经营权过程中回购的存货对应 2013 年度至 2015 年度的收入累计金额分别为 405.52 万元、783.48 万元和 1,499.80 万元，占其对应年度的营业收入占比分别为 0.59%、0.86%和 1.33%，各期间占比较小，对其收入确认影响较小。

除上述情形外，公司不存在其他向经销商回购存货的情形。

B、公司回购经销商存货的会计处理

公司回购线上经销商以及丽水和台州地区线下经销商存货的相关会计处理如下：

a.对回购的产品中属于已在 2014 年度和 2013 年度确认收入部分，考虑该回

购产品确认收入占比较小，对其收入确认影响较小，不做追溯调整。公司按照回购的金额冲减了回购当期的销售收入，同时按照该产品实际成本金额冲减了回购当期的营业成本。

b.对回购的产品中属于 2015 年度当期确认收入部分，公司按照回购的金额冲减了当期的销售收入，同时按照该产品实际成本金额冲减了当期的营业成本。

3、其他业务收入变化情况

2014 年度-2016 年度，公司其他业务收入分别为 639.23 万元、231.72 万元和 8.48 万元，占公司营业收入的比例分别为 0.70%、0.21%和 0.01%，占比较低。其中，2014 年度，公司其他业务收入主要来自于总部搬迁过程中随老厂区生产线一同处置的部分用于生产布鞋的原材料和半成品；2015 年其他业务收入主要来自于公司的电力转售收入，存在上述情况主要是公司在 2014 年 10 月迁出老厂区后未及时将电表过户至新承租人名下，在公司迁出至电表过户完成期间新承租人使用的电力由公司按照采购价原价销售给承租人，公司与该承租人不存在关联关系。2016 年度，公司其他业务收入较 2015 年度下降较多，主要是随着原公司老厂区电表完成过户，公司与电力转售相关的其他业务收入也随之下降。

（三）利润来源分析

1、利润的主要来源

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、营业收入	123,383.77	112,758.88	91,403.26
二、营业利润	19,702.14	18,057.29	12,299.84
加：营业外收入	1,959.92	1,080.95	349.23
减：营业外支出	78.07	84.93	84.01
三、利润总额	21,583.99	19,053.31	12,565.07
四、净利润	17,566.54	15,062.78	10,518.73
其中：归属于母公司所有者的净利润	17,566.54	15,062.78	10,518.73

报告期内，公司利润主要来自主营业务。随着公司终端零售网点的增加和产品销售价格的提升，公司盈利能力不断提高，2015 年度和 2016 年度净利润分别较上年增长 43.20%和 16.62%。

2、利润来源构成分析

报告期内，公司营业毛利构成情况如下所示：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
童鞋	24,931.92	57.03%	20,595.76	53.02%	15,249.73	56.82%
其中：运动鞋	16,372.69	37.45%	12,855.07	33.10%	9,565.13	35.64%
皮鞋	8,346.09	19.09%	7,030.62	18.10%	5,264.76	19.62%
布鞋	213.13	0.49%	710.07	1.83%	419.83	1.56%
童装	17,651.07	40.38%	17,205.80	44.30%	10,424.80	38.84%
鞋品 OEM	894.52	2.05%	639.98	1.65%	806.01	3.00%
儿童服饰配件	239.15	0.55%	400.91	1.03%	359.74	1.34%
合计	43,716.66	100.00%	38,842.45	100.00%	26,840.28	100.00%

公司利润主要来源于童鞋和童装业务。报告期内，童装、童鞋产品毛利在公司毛利中占主要部分，上述产品 2014 年度-2016 年度实现的毛利分别占公司毛利总额的 95.66%、97.32%和 97.41%，营业毛利的构成相对稳定。

3、按利润表主要项目逐项分析

报告期内，公司合并利润表主要项目列示如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
营业收入	123,383.77	9.42%	112,758.88	23.36%	91,403.26	32.85%
营业成本	79,658.63	7.78%	73,909.17	14.48%	64,558.57	21.69%
营业税金及附加	1,305.11	55.02%	841.89	69.12%	497.80	66.58%
销售费用	12,571.10	33.07%	9,446.78	43.05%	6,603.74	51.17%
管理费用	9,274.76	11.69%	8,304.32	26.17%	6,581.69	18.80%
财务费用	835.87	-28.98%	1,176.92	59.96%	735.76	17.12%
资产减值损失	243.31	-76.94%	1,054.94	729.55%	127.17	-
营业利润	19,702.14	9.11%	18,057.29	46.81%	12,299.84	133.58%
净利润	17,566.54	16.62%	15,062.78	43.20%	10,518.73	127.86%

(1) 营业收入分析

详见本节之“二、盈利能力分析”之“(二)营业收入分析”。

(2) 营业成本构成

报告期内，公司营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	79,658.63	100.00%	73,684.71	99.70%	63,923.75	99.02%
其他业务成本	-	-	224.46	0.30%	634.81	0.98%
合计	79,658.63	100.00%	73,909.17	100.00%	64,558.57	100.00%

公司营业成本主要由主营业务成本构成。2014 年度-2016 年度，公司的主营业务成本分别为 63,923.75 万元、73,684.71 万元和 79,658.63 万元，2015 年度和 2016 年度较上年分别增长了 9,760.95 万元和 5,973.92 万元，同比增幅分别为 15.27%和 8.11%，报告期内，随着经营规模的扩大，公司主营业务成本也随之上升。

①主营业务成本的产品构成情况

报告期内，公司的主营业务成本的产品构成如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
童鞋	44,370.51	55.70%	41,469.60	56.28%	35,814.73	56.03%
其中：运动鞋	28,544.82	35.83%	25,967.60	35.24%	23,120.29	36.17%
皮鞋	15,172.49	19.05%	13,781.13	18.70%	11,581.97	18.12%
布鞋	653.20	0.82%	1,720.87	2.34%	1,112.47	1.74%
童装	26,942.44	33.82%	24,890.97	33.78%	21,188.76	33.15%
鞋品 OEM	7,710.92	9.68%	6,354.25	8.62%	6,088.04	9.52%
儿童服饰配件	634.76	0.80%	969.88	1.32%	832.23	1.30%
合计	79,658.63	100.00%	73,684.71	100.00%	63,923.75	100.00%

公司产品主要包括童装、童鞋、鞋品 OEM 和儿童服饰配件，报告期内随着不同产品销量的提升，公司不同类别产品的主营业务成本也随之增加。2014 年度-2016 年度，公司不同产品主营业务成本的结构特征相对稳定。

②主营业务成本的构成情况

A.主营业务成本中自产和外协生产构成情况

公司产品的生产模式包括自产模式与外协模式两种方式，公司及同行业可比公司按照生产模式划分的主营业务成本情况如下：

单位：万元

项目		2016 年度		2015 年度		2014 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
361 度	自产	127,252.40	43.69%	99,049.30	37.58%	101,910.10	44.13%
	外协	164,024.60	56.31%	164,524.50	62.42%	129,038.90	55.87%
合计		291,277.00	100.00%	263,573.80	100.00%	230,949.00	100.00%
红蜻蜓	自产	59,229.46	33.00%	62,596.30	33.35%	76,192.04	37.69%
	外协	120,231.38	67.00%	125,076.99	66.65%	125,956.52	62.31%
合计		179,460.84	100.00%	187,673.28	100.00%	202,148.56	100.00%
安奈儿	自产	-	-	-	-	-	-
	外协	36,497.54	100.00%	32,678.62	100.00%	31,758.75	100.00%
合计		36,497.54	100.00%	32,678.62	100.00%	31,758.75	100.00%
起步股份	自产	27,906.19	35.03%	20,077.21	27.25%	29,065.97	45.47%
	外协	51,752.44	64.97%	53,607.50	72.75%	34,857.79	54.53%
合计		79,658.63	100.00%	73,684.71	100.00%	63,923.75	100.00%

注：相关数据根据同行业公司披露的年报和招股说明书整理，其中，森马股份未按照自产和外协方式披露相关数据，安奈儿全部采用外协方式进行生产。

如上表所示，同行业可比公司普遍采用外协与自产相结合的方式产品的生产。外协方式加工的产品占比一般会超过自产方式加工的产品，其中安奈儿全部采用外协方式生产自身产品。

2015 年度，随着青田老厂区的两条陈旧生产线的处置，公司自产比例有所下降。2016 年度，公司自产比例再度提高，主要是福建生产基地的建成投产所致。

B.自产产品中的料工费构成情况

公司及同行业公司自产产品或委托加工产品的直接材料、直接人工和制造费用情况如下：

单位：万元

项目		2016 年度		2015 年度		2014 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
361 度	料	81,355.20	63.93%	50,731.40	51.22%	56,855.50	55.79%
	工	16,714.90	13.14%	16,804.20	16.97%	14,269.90	14.00%
	费	29,182.30	22.93%	31,513.70	31.82%	30,784.70	30.21%
	小计	127,252.40	100.00%	99,049.30	100.00%	101,910.10	100.00%

红蜻蜓	料	41,277.96	69.69%	44,274.19	70.73%	54,508.81	71.54%
	工	12,899.38	21.78%	13,473.56	21.52%	16,268.75	21.35%
	费	5,052.12	8.53%	4,848.54	7.75%	5,414.49	7.11%
	小计	59,229.46	100.00%	62,596.30	100.00%	76,192.04	100.00%
安奈儿	料	18,492.29	56.14%	16,358.63	56.02%	16,447.56	58.72%
	工&费	14,449.06	43.86%	12,844.47	43.98%	11,564.94	41.28%
	小计	32,941.35	100.00%	29,203.10	100.00%	28,012.50	100.00%
起步股份	料	16,980.95	60.85%	13,651.89	68.00%	20,936.48	72.03%
	工	7,974.84	28.58%	5,157.07	25.69%	6,411.32	22.06%
	费	2,950.39	10.57%	1,268.25	6.32%	1,718.16	5.91%
	小计	27,906.19	100.00%	20,077.21	100.00%	29,065.97	100.00%

注 1：上表中料指直接材料，工指直接人工，费指制造费用。

注 2：上表数据根据相关公司年报和招股说明书披露的信息整理。森马服饰未按照上述维度披露相关数据。

注 3：上表中安奈儿的信息根据其披露的委托加工数据整理。其中，直接材料指委托加工产品中材料的价值，工&费为其委托加工产品中的加工费。

2014 年度-2016 年度，公司直接材料占比呈现出一定的下降趋势主要是由于：随着简单、轻便的时尚消费理念逐步深入人心，鞋服行业的产品设计也趋于简约风格。因此，公司紧随市场潮流，通过在产品开发方面持续践行简约的设计理念，减少了产品的非功能性装饰内容，从而降低了对相关非功能性原材料的使用。

虽然公司直接材料的占比有所下降，但是随着新的国家标准的实行，国家对儿童鞋产品的质量提出了更高的要求，公司自相关标准颁布当年即开始逐步执行新的国家标准，因此，报告期内公司产品的用料质量在逐步提高。

由于公司对简约设计理念的不断追求，公司直接材料占比相应下降，因此在国内消费品价格水平逐步提升的行业背景下，公司也未相应提高自身产品的吊牌价格。公司主要儿童鞋产品包括运动鞋和皮鞋，2014 年度-2016 年度，公司主要儿童鞋产品吊牌价格稳定，主要童鞋平均吊牌价格分别为 220 元/双、218 元/双和 223 元/双，公司吊牌价格的稳定也为产品保持市场竞争力提供了基础。

公司制造费用和直接人工占比持续上升，主要是由于：一方面，青田生产基地和福建生产基地逐步投入使用增加了公司相关的折旧费用所致；另一方面，随着近年来社会工资水平的提高和公司社保缴纳的规范，工人薪酬水平提升较多所致。

③主要产品的成本同收入、产销量变动的匹配情况

A.主要童鞋产品的匹配情况

2014年度-2016年度，主要童鞋产品的主营业务成本同收入、产销量变动情况如下：

项目	2016年度		2015年度		2014年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
主营业务成本 (万元)	44,370.51	7.00%	41,469.60	15.79%	35,814.73
主营业务收入 (万元)	69,302.43	11.66%	62,065.36	21.54%	51,064.46
销量(万件)	1,125.39	5.91%	1,062.62	15.04%	923.68
产量(万件)	1,048.50	-1.19%	1,061.12	13.43%	935.44

注：主要童鞋产品包括儿童运动鞋和儿童皮鞋。

公司主要童鞋产品的主营业务成本、收入和销量的变动趋势总体一致，部分年份的产量与主要童鞋产品的主营业务成本变动存在一定差异。具体情况分析如下：

a.主营业务成本与主营业务收入的匹配性分析

报告期内，主要童鞋产品的主营业务成本与主营业务收入的变动趋势一致，但是主营业务收入增幅高于主营业务成本的增幅，具体情况如下：

2015年，公司主要童鞋产品主营业务收入增幅高于主营业务成本增幅，主要是当期产品价格提升所致。

2016年，公司主要童鞋产品主营业务收入增幅高于主营业务成本增幅，主要是随着泉州起程运营的天猫门店和京东门店的运营主体在2016年初变更为起步股份，公司销售收入由前期以扣除支付给泉州起程的运营费用后的销售回款净额为基础确认变更为以销售回款为基础确认所致。

b.主营业务成本与销量的匹配性分析

2015年度和2016年度，主要童鞋产品的主营业务成本与销量的变动趋势和幅度一致。

c.主营业务成本与产量的匹配性分析

2015年，主要童鞋产品的主营业务成本与产量的变动趋势和幅度一致。

2016年当年童鞋产量增幅为负主要是随着福建运动鞋生产基地的建成投产，公司儿童运动鞋产品的产能随之加强，公司因此减少了对运动鞋产品的提前备货量。

B. 童装产品的匹配情况

2014 年度-2016 年度，童装产品的主营业务成本同收入、产销量变动情况如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
主营业务成本 (万元)	26,942.44	8.24%	24,890.97	17.47%	21,188.76
主营业务收入 (万元)	44,593.51	5.93%	42,096.78	33.16%	31,613.56
销量(万件)	638.87	11.98%	570.53	23.71%	461.18
产量(万件)	630.45	10.60%	570.01	26.52%	450.52

公司童装产品的主营业务成本、主营业务收入和产销量的变动趋势和幅度基本一致。由于 2015 年公司产品价格提升，童装产品主营业务收入当年的增幅要高于主营业务成本的增幅。

C. 鞋品 OEM 的匹配情况

2014 年度-2016 年度，鞋品 OEM 的主营业务成本同收入、产销量变动情况如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
主营业务成本 (万元)	7,710.92	21.35%	6,354.25	4.37%	6,088.04
主营业务收入 (万元)	8,605.43	23.04%	6,994.23	1.45%	6,894.05
销量(万件)	208.91	22.40%	170.68	4.96%	162.61
产量(万件)	211.96	37.02%	154.69	-13.45%	178.73

公司鞋品 OEM 的主营业务成本和产量的变动趋势和幅度基本一致。2015 年公司鞋品 OEM 产量减少较多而 2016 年鞋品 OEM 产量增幅较高，主要是由于部分拟于 2015 年初销售的产品在 2014 年末即已验收入库所致。

④公司的成本核算情况

公司对产品生产成本核算是以采用品种法为基础，并结合分步法等方式进行核算，具体情况如下：

项目	成本核算方法
生产成本 自产方式	直接材料的核算：公司原材料以实际成本入库，原材料生产领

		用出库时直接归集到对应的成本核算对象中，计入产品成本。
		直接人工的核算：公司将实际发生的人工成本直接归集到对应的成本核算对象中，计入产品成本。
		制造费用的核算：制造费用主要核算公司为组织生产和管理生产而发生的各项间接费用。公司按各产品耗用人工的情况对各期发生的制造费用进行分配，计入产品成本。
	委托加工方式	对于委托加工，公司根据委托加工订单，相应发出原材料到受托加工单位，并将领用的原材料计入委托加工物资—直接材料，月末，根据委托加工产品收货情况，将相关的原材料和委托加工费用相应结转至委托加工产品的生产成本，尚未完工收货的，在委托加工物资—直接材料核算。
	OEM 方式	对于 OEM 生产方式，根据 OEM 产品的收货情况，按照实际采购成本核算。
营业成本		在相关产品实现销售时，公司采用月度加权平均法结转相关产品的成本。

报告期内，公司生产成本和营业成本均按上述原则核算，公司成本核算方法未发生变化。

（3）营业税金及附加分析

2014 年度-2016 年度，公司营业税金及附加分别为 497.80 万元、841.89 万元和 1,305.11 万元。2014 年度和 2015 年度，随着经营规模的扩张，公司营业税金及附加金额逐年上升。2016 年度，公司税金及附加较 2015 年度增加较多的原因：一方面，受“营改增”政策的影响，公司将原计入管理费用的 366.54 万元税费纳入营业税金及附加核算；另一方面，受销售规模增长的影响，公司税金及附加进一步增加。

（4）期间费用分析

报告期内公司销售费用、管理费用、财务费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	收入占比	金额	收入占比	金额	收入占比
销售费用	12,571.10	10.19%	9,446.78	8.38%	6,603.74	7.22%
管理费用	9,274.76	7.52%	8,304.32	7.36%	6,581.69	7.20%
财务费用	835.87	0.68%	1,176.92	1.04%	735.76	0.80%
合计	22,681.74	18.38%	18,928.02	16.79%	13,921.19	15.23%

2014 年度-2016 年度分别发生期间费 13,921.19 万元、18,928.02 万元和 22,681.74 万元，占营业收入的比例分别为 15.23%、16.79%和 18.38%，公司期间费用率随着业务的发展有所上升，但是整体波动不大。其中，报告期内管理费用率相对稳定。公司销售费用率逐年升高主要随着直营业务的开展，公司与之相关的销售费用有所增加。公司财务费用占比较低，2016 年度，随着负债水平的下降，公司财务费用有所减少。

报告期内，公司销售费用率低于同行业上市公司的销售费用率主要是公司广告推广费、货物运输费用和门店租赁费用占收入的比例均相对较低。管理费用率与同行业上市公司水平较为接近。公司与同行业上市公司的财务费用率均相对较低。具体情况分析如下：

①销售费用

2014 年度-2016 年度，公司销售费用分别为 6,603.74 万元、9,446.78 万元和 12,571.10 万元，占营业收入的比例分别为 7.22%、8.38%和 10.19%。

A.报告期内，发行人与同行业可比公司销售费用率比较情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	销售费用率	金额	销售费用率	金额	销售费用率
361 度	79,418.50	15.81%	71,289.50	15.99%	76,924.50	19.69%
森马	145,539.34	13.64%	112,012.42	11.85%	91,856.90	11.27%
安奈儿	37,310.97	40.54%	34,896.94	41.53%	29,974.57	37.82%
红蜻蜓	41,490.73	14.45%	40,338.53	13.60%	34,517.43	11.04%
平均	75,939.89	21.11%	64,634.35	20.74%	58,318.35	19.96%
起步股份	12,571.10	10.19%	9,446.78	8.38%	6,603.74	7.22%

如上表所示，2014 年-2015 年公司销售费用率低于同行业可比公司平均水平。其中，公司销售费用率低于 361 度的原因主要是由于公司广告宣传费率相对较低所致。公司销售费用率低于森马、安奈儿、红蜻蜓主要是由于：一方面，公司的销售模式以经销模式为主，线下门店相对较少，因此公司的门店租赁费用、人工费用等较低；另一方面，根据公司与经销商签订的品牌经销合同，货物运输费由经销商承担，因此公司的物流费用较低。

B.销售费用变动情况分析

公司销售费用主要包括市场拓展费、广告宣传费、销售人员薪酬等费用。报告期内，公司销售费用明细如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
市场拓展费	3,569.21	28.39%	4,404.02	46.62%	2,133.93	32.31%
广告宣传费	4,399.28	35.00%	3,255.31	34.46%	3,327.27	50.38%
职工薪酬	1,710.31	13.61%	908.96	9.62%	563.23	8.53%
会务展览费	521.69	4.15%	395.70	4.19%	384.03	5.82%
折旧摊销费	156.08	1.24%	155.19	1.64%	27.58	0.42%
电商平台费用	1,255.26	9.99%	7.65	0.08%	-	-
物流费用	545.87	4.34%	96.36	1.02%	33.62	0.51%
其他费用	413.40	3.29%	223.60	2.37%	134.09	2.03%
合计	12,571.10	100.00%	9,446.78	100.00%	6,603.74	100.00%

a.2015 年度销售费用分析

2015 年公司销售费用为 9,446.78 万元，较上年同期增加 2,843.04 万元，同比增长 43.05%，主要是市场拓展费、职工薪酬和折旧摊销费用增加所致。公司占比较大的销售费用明细项目的波动情况分析如下：

I. 市场拓展费波动的原因

发行人市场拓展费主要是为经销商门店提供统一的货架、道具而发生的采购费用以及回收线下、线上渠道经营权所发生的费用。报告期内，发行人市场拓展费明细情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
线上渠道经营权	-	1,000.00	-
线下渠道经营权	-	460.73	-
货架及其他	3,569.21	2,943.29	2,133.93
合计	3,569.21	4,404.02	2,133.93

公司 2014 年度和 2015 年度的市场拓展费分别为 2,133.93 万元和 4,404.02 万元，2015 年度市场拓展费较 2014 年度增加了 2,270.09 万元，当年市场拓展费增长较快，主要是公司回收线上渠道及丽水、台州地区线下渠道经营权所发生的费用和为经销商门店提供的货架道具的采购费用。

2015 年度，公司因收回线上和线下渠道经营权分别支付了 1,000 万元和 460.73 万元，相关资金主要用于对经销商损失的补偿。2014 年度-2016 年度，公

司为经销商门店提供的货架道具的采购费用分别为 2,133.93 万元、2,943.29 万元及 3,569.21 万元，占当期收入的比例分别为 2.33%、2.61%和 2.89%，总体上与收入规模相匹配。

II.职工薪酬波动的原因

公司 2014 年度和 2015 年度的职工薪酬分别为 563.23 万元和 908.96 万元，2015 年度职工薪酬较 2014 年度增加了 345.73 万元，主要是由于：一方面，公司结合企业所在地的平均薪酬水平，提高了公司员工的薪酬水平；另一方面，由于公司在薪酬发放方面加入业绩考核因素，当年年底发放给销售人员的奖金有所增加。

III.折旧摊销费波动的原因

公司 2014 年度和 2015 年度的折旧摊销费分别为 27.58 万元和 155.19 万元，2015 年度折旧摊销费较 2014 年度增加了 127.61 万元，主要是 2014 年 12 月公司新综合办公大楼正式投入使用导致 2015 年度当期折旧金额增加所致。

b.2016 年度销售费用分析

2016 年公司销售费用为 12,571.10 万元，较上年同期增加了 3,124.32 万元，同比增长 33.07%，主要是电商平台费用、广告宣传费、职工薪酬、物流费用、会务展览费等增加所致。公司占比较大的销售费用明细项目的波动情况分析如下：

I.电商平台费、物流费用波动的原因

公司 2015 年度和 2016 年度的电商平台费分别为 7.65 万元和 1,255.26 万元，物流费用分别为 96.36 万元和 545.87 万元。2016 年度电商平台费、物流费用较 2015 年度分别增加了 1,247.61 万元和 449.51 万元，主要是因为：2015 年 3 月末，公司收回了泉州起程线上渠道的经销权并约定在泉州起程运营的天猫、京东等线上门店的经营主体变更为起步股份之前，公司以泉州起程名义在相关线上门店进行产品销售，在上述过渡期间，由泉州起程支付因线上销售产生的电商平台费和物流费用等，公司按照扣除上述费用后的销售金额与泉州起程进行结算，2016 年 2 月 1 日和 2016 年 3 月 10 日，随着原本由泉州起程运营的天猫门店和京东门店等运营主体变更为起步股份，公司开始直接向相关电商平台和物流公司支付费用。

II.市场拓展费波动的原因

公司 2015 年度和 2016 年度的市场拓展费分别为 4,404.02 万元和 3,569.21 万元，2016 年度市场拓展费较 2015 年度减少了 834.81 万元。公司 2016 年度市场拓展费下降主要是随着线上和线下渠道回收的完成，公司支付的渠道回收费用降低所致。

III.广告宣传费波动的原因

公司 2015 年度和 2016 年度的广告宣传费分别为 3,255.31 万元和 4,399.28 万元，2016 年度广告宣传费较 2015 年度增加了 1,143.97 万元，主要是由于当年加大了广告投放力度，赞助了更多的电视节目所致。

IV.职工薪酬波动的原因

公司 2015 年度和 2016 年度的职工薪酬分别为 908.96 万元和 1,710.31 万元，2016 年度职工薪酬较 2015 年度增加了 801.35 万元，主要是由于：一方面，为了抓住市场发展的机遇，公司结合企业所在地的平均薪酬水平，提高了公司员工的薪酬水平，通过保证薪酬待遇在当地的竞争力，实现留住人才发展品牌的目的；另一方面，随着公司治理的逐步规范，员工社保缴纳金额逐步上升；此外，随着线上销售业务的开展，公司销售人员数量也有所增加。

②管理费用

2014 年度-2016 年度，公司管理费用分别为 6,581.69 万元、8,304.32 万元和 9,274.76 万元，占营业收入的比例分别为 7.20%、7.36%和 7.52%，管理费用率相对稳定。

A.报告期内，发行人与同行业可比公司管理费用率比较情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	管理费用率	金额	管理费用率	金额	管理费用率
361 度	46,920.10	9.34%	37,757.10	8.47%	20,326.90	5.20%
森马	55,164.29	5.17%	38,680.88	4.09%	31,240.29	3.83%
安奈儿	5,663.73	6.15%	5,041.20	6.00%	4,819.14	6.08%
红蜻蜓	25,950.09	9.03%	24,202.84	8.16%	27,704.48	8.86%
平均	33,424.55	7.42%	26,420.51	6.68%	21,022.70	5.99%
起步股份	9,274.76	7.52%	8,304.32	7.36%	6,581.69	7.20%

如上表所示，2014年-2016年发行人管理费用率与可比公司平均管理费用率相当。

B.管理费用变动情况分析

公司管理费用主要包括研发费用、职工薪酬、折旧摊销费、办公费等费用，随着公司业务规模不断扩大、研发力度不断加强，公司管理费用持续上升。报告期内，公司管理费用明细如下：

单位：万元

项目	2016年度		2015年度		2014年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
研发费用	3,066.01	33.06%	2,960.44	35.65%	2,666.79	40.52%
职工薪酬	2,956.50	31.88%	2,194.20	26.42%	1,782.75	27.09%
折旧摊销费	1,279.41	13.79%	864.13	10.41%	443.36	6.74%
办公费	603.26	6.50%	593.41	7.15%	354.35	5.38%
税费	216.88	2.34%	398.07	4.79%	214.22	3.25%
差旅费	277.47	2.99%	293.49	3.53%	315.63	4.80%
业务招待费	180.15	1.94%	138.42	1.67%	159.66	2.43%
咨询中介费	242.25	2.61%	428.67	5.16%	197.11	2.99%
装修费	141.07	1.52%	121.44	1.46%	126.24	1.92%
其他费用	311.74	3.36%	312.06	3.76%	321.59	4.89%
合计	9,274.76	100.00%	8,304.32	100.00%	6,581.69	100.00%

2014年度-2016年度，随着公司业务规模不断扩大、研发力度不断加强，公司管理费用持续上升。

2015年，公司管理费用为8,304.32万元，较去年同期增加1,722.63万元，同比增长26.17%，主要是由于：一方面，随着公司经营规模持续扩大，研发投入和员工薪酬也相应增加；另一方面，随着2015年公司新综合办公大楼全面启用，办公费、折旧摊销费等大幅增加。

2016年，公司管理费用为9,274.76万元，较去年同期增加970.44万元，同比增长11.69%，主要是由于：随着福建运动鞋生产基地的投入使用，公司支付给管理人员的薪酬和折旧摊销费有所提高。

③财务费用

报告期内，公司的财务费用主要是利息支出、汇兑损失和借款手续费等。2014年度-2016年度的财务费用分别为735.76万元、1,176.92万元和835.87万元。

A.报告期内，发行人与同行业可比公司财务费用率比较情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	财务费用率	金额	财务费用率	金额	财务费用率
361 度	18,693.50	3.72%	12,551.00	2.81%	9,223.50	2.36%
森马	-7,256.04	-0.68%	-14,744.80	-1.56%	-13,622.03	-1.67%
安奈儿	356.48	0.39%	222.84	0.27%	-23.20	-0.03%
红蜻蜓	-1,081.12	-0.38%	-1,009.19	-0.34%	685.63	0.22%
平均	2,678.21	0.76%	-745.04	0.30%	-934.03	0.22%
起步股份	835.87	0.68%	1,176.92	1.04%	735.76	0.80%

如上表所示，公司与同行业上市公司的财务费用率均相对较低，2014 年度-2015 年度，公司的财务费用率略高于同行业上市公司，主要是由于：一方面，因为公司主要通过经销模式销售自身产品，经销模式的应收账款周转率低于直营模式，因此一般经销模式对资金的占用高于直营模式；另一方面，由于公司尚未上市，与同行业上市公司相比，融资手段相对较少，因此为筹集资金支付了更高的财务成本。

B. 财务费用变动情况分析

公司各期财务费用明细如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
利息支出	960.94	1,531.28	904.18
减：利息收入	139.00	381.08	181.04
加：汇兑损失	-	-	-
减：汇兑收益	10.14	-	26.25
手续费及其他	24.08	26.72	38.87
合计	835.87	1,176.92	735.76

2015 年度较 2014 年度利息支出增加了 627.10 万元，主要是由于当期公司计提的股东借款利息和保理费用支出增多所致。2014 年度和 2015 年度，公司计提的股东借款利息支出分别为 26.82 万元和 370.90 万元，2015 年度较 2014 年度增多了 344.08 万元；2015 年，公司通过买断式保理业务处置了 5,972.06 万元应收账款，公司因此支付了 199.46 万元的保理费用。

2016 年度，随着公司负债水平下降，当期利息支出减少，2016 年的利息支出为 960.94 万元。

(5) 资产减值损失分析

2014年度-2016年度，公司发生的资产减值损失主要包括坏账损失和存货跌价损失。报告期内，公司资产减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2016年度	2015年度	2014年度
坏账损失	141.29	906.26	127.17
存货跌价损失	102.03	148.68	-
合计	243.31	1,054.94	127.17

2015年资产减值损失较2014年增加927.77万元，主要是由于：①随着公司销售规模的增长，公司2015年末应收账款较2014年末增加较多，因此公司当期计提的坏账准备也相应增加；②公司当年核销了对浩瀚伟业的应收账款余额，导致当期坏账损失增加了219.65万元；③2015年公司开始通过直营模式销售产品后，对相关产品计提了跌价准备。

2016年资产减值损失较2015年减少811.63万元，主要是由于：随着公司对销售回款管理的加强，公司应收账款规模的增长趋于稳定，计提的坏账损失也随之下降。

（6）投资收益分析

2014年度-2016年度，公司投资收益分别为1.31万元、32.43万元、和207.16万元，公司投资收益主要来自于购买的银行理财产品，投资收益增加主要是由于公司购买的银行理财产品增多所致。

（7）营业外收支分析

2014年度-2016年度，公司营业外收支情况如下：

单位：万元

项目	2016年度	2015年度	2014年度
一、营业外收入			
非流动资产处置利得合计	-	-	5.82
其中：固定资产处置利得	-	-	5.82
无形资产处置利得	-	-	-
政府补助	1,959.43	1,080.44	341.28
其他	0.49	0.51	2.13
营业外收入合计	1,959.92	1,080.95	349.23
二、营业外支出			
非流动资产处置损失合计	60.83	63.93	5.97
其中：固定资产处置损失	60.83	63.93	5.97

无形资产处置损失	-	-	-
对外捐赠	3.00	20.50	76.73
其他	14.24	0.49	1.31
营业外支出合计	78.07	84.93	84.01
营业外收支净额	1,881.85	996.02	265.22

报告期内，公司获得的政府补助（单笔金额超过 10 万元）明细如下：

单位：万元

年度	补助项目	金额
2016 年度	青田县上市优惠政策财政补助	1,242.11
	房产税优惠审批--促进土地集约节约利用单位	202.67
	泉州开发区产业发展基金补助金	100.00
	青田县两化深度融合综合性试点区项目资金	60.00
	2015 年青田县第二批科技发展基金	50.00
	高新技术企业地方水利建设基金优惠	46.36
	2016 年第二批省级科技型中小企业扶持和科技发展专项资金	36.00
	2016 年市级技术改造专项资金	30.00
	省级高新技术企业研究中心建设资金	25.00
	企业研究院建设补助（科技发展资金预算经费）	25.32
	2014 年青田县第二批科技发展基金	20.00
	超越奖	20.00
	城镇土地使用税困难优惠--促进土地集约节约利用单位	17.93
	国家可再生能源建筑应用城市示范项目专项补助金	20.62
	新上规工业企业奖励	10.00
	品牌奖	10.00
省级企业技术中心奖	10.00	
青田县两化深度融合国家示范区贯标项目资金	10.00	
2015 年度	青田县上市优惠政策财政补助	674.29
	产业扶持发展基金——信息补助	54.00
	房产税优惠审批——促进土地集约节约利用单位	49.12
	智慧企业关联技术的集成应用于工程示范补助	45.00
	高效空调替换节能项目补助	42.93
	童鞋产品研发中心的构建项目补助	30.00
	引进私募股权投资奖励	30.00
	省级高新技术企业研究中心建设资金	25.00
	EVA 防滑童鞋的研发项目补助	20.00
	省级新产品认定奖励	20.00
	第二届青田县政府质量奖（企业）	20.00
	企业研究院建设补助（科技发展资金预算经费）	18.99

	城镇土地使用税困难优惠——促进土地集约节约利用单位	11.96
	收到青田县财政局专项资金（认证奖）	10.00
	2015 年度青田县产学研协同创新先进企业奖励	10.00
2014 年度	青田县上市优惠政策财政补助	226.65
	高新技术企业地方水利建设基金优惠	49.27
	专利补助资金（外观专利实用新型专利补助资金）	16.40
	创新现金单位奖励（产学研协同创新先进企业奖金）	15.00
	城镇土地使用税困难优惠（新办高新技术企业）	11.96
	浙江省名牌产品证书奖励	10.00
	环境整治建设工作经费	10.00

（8）所得税费用分析

报告期内，公司执行的税收政策未发生变化，其中母公司因拥有高新技术企业资质享受所得税率按 15%执行的税收优惠，公司子公司按 25%税率执行，公司目前不存在面临即将实施的重大税收政策调整的情形。2014 年度-2016 年度，公司所得税费用情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
当期所得税费用	4,060.24	4,245.26	2,226.90
递延所得税费用	-42.80	-254.73	-180.57
所得税费用合计	4,017.45	3,990.53	2,046.33

如上表所示，随着公司经营规模扩大和利润总额的稳步增长，公司所得税费用也相应上升。

（四）毛利率分析

1、综合毛利率分析

报告期内，公司毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额/毛利率	增长率	金额/毛利率	增长率	金额/毛利率	增长率
一、主营业务毛利率						
主营业务收入	123,375.29	9.64%	112,527.16	23.98%	90,764.03	31.98%
主营业务成本	79,658.63	8.11%	73,684.71	15.27%	63,923.75	20.50%
主营业务毛利	43,716.66	12.55%	38,842.45	44.72%	26,840.28	70.73%
主营业务毛利	35.43%	0.91 个	34.52%	4.95 个百分点	29.57%	6.71 个百分点

率		百分点				
二、其他业务毛利率						
其他业务收入	8.48	-96.34%	231.72	-63.75%	639.23	2148.42%
其他业务成本	-	-100.00%	224.46	-64.64%	634.81	-
其他业务毛利	8.48	16.78%	7.26	64.52%	4.41	-84.48%
其他业务毛利率	100.00%	96.87 个百分点	3.13%	-	0.69%	-
三、综合业务毛利率						
营业收入	123,383.77	9.42%	112,758.88	23.36%	91,403.26	32.85%
营业成本	79,658.63	7.78%	73,909.17	14.48%	64,558.57	21.69%
营业毛利	43,725.14	12.55%	38,849.71	44.72%	26,844.70	70.45%
营业毛利率	35.44%	0.99 个百分点	34.45%	5.08 个百分点	29.37%	6.48 个百分点

报告期内，公司营业毛利主要来自主营业务毛利。2014年度-2016年度，公司主营业务毛利分别为26,840.28万元、38,842.45万元和43,716.66万元，2015年度较2014年度增加了12,002.17万元，增幅为44.72%，2016年度较2015年度增加了4,874.22万元，增幅为12.55%。报告期内，综合毛利的变动主要是由于主营业务毛利的变动所致。

2014年度-2016年度，公司主营业务毛利率分别为29.57%、34.52%和35.43%，综合毛利率分别为29.37%、34.45%和35.44%。报告期内公司综合毛利率逐步提高，主要是由于公司的主营业务毛利率稳步提升所致。

2、不同销售模式的主营业务毛利率分析

2014年度-2016年度，公司不同模式的主营业务毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

年度	销售模式	主营业务收入	主营业务收入占比	主营业务成本	主营业务毛利	毛利占比	毛利率
2016年度	经销	115,656.88	93.74%	75,638.47	40,018.41	91.54%	34.60%
	直营	7,718.41	6.26%	4,020.16	3,698.25	8.46%	47.91%
合计		123,375.29	100.00%	79,658.63	43,716.66	100.00%	35.43%
2015年度	经销	106,233.09	94.41%	69,248.79	36,984.30	95.22%	34.81%
	直营	6,294.07	5.59%	4,435.92	1,858.15	4.78%	29.52%
合计		112,527.16	100.00%	73,684.71	38,842.45	100.00%	34.52%
2014年度	经销	90,764.03	100.00%	63,923.75	26,840.28	100.00%	29.57%
	直营	-	-	-	-	-	-

合计	90,764.03	100.00%	63,923.75	26,840.28	100.00%	29.57%
----	-----------	---------	-----------	-----------	---------	--------

报告期内，公司主要采用经销模式销售自身产品，经销模式产生的毛利占主营业务毛利的比重分别为 100.00%、95.22%和 91.54%，经销模式对公司主营业务毛利的贡献较高。

2015 年，公司开始通过直营模式销售自身产品。2015 年度和 2016 年度，直营模式毛利率分别为 29.52%和 47.91%。2016 年度直营模式毛利率高于 2015 年度直营模式毛利率主要是由于：随着泉州起程运营的天猫门店和京东门店的运营主体在 2016 年初分别变更为起步股份，公司销售收入由前期以扣除支付给泉州起程的综合运营费用后的销售回款净额为基础确认变更为以销售回款为基础确认所致。

3、不同产品的主营业务毛利率分析

近年来，同行业上市公司的毛利率较为稳定，市场相同产品的毛利率水平变动不大。公司毛利率水平逐步上升主要是由于随着自身品牌影响力的提升，公司提高了对经销商的平均销售价格，由于公司产品的平均成本变动不大，从而导致公司产品毛利率逐年提高，具体情况如下：

(1) 公司的产品结构、收入和成本构成及不同产品的主营业务毛利率情况

2014 年度-2016 年度，公司不同产品的主营业务毛利率情况如下：

单位：万元

年度	产品类别	主营业务收入	主营业务收入占比	主营业务成本	主营业务毛利	毛利占比	主营业务毛利率
2016 年度	童装	44,593.51	36.14%	26,942.44	17,651.07	40.38%	39.58%
	运动鞋	44,917.51	36.41%	28,544.82	16,372.69	37.45%	36.45%
	皮鞋	23,518.58	19.06%	15,172.49	8,346.09	19.09%	35.49%
	布鞋	866.34	0.70%	653.20	213.13	0.49%	24.60%
	鞋品 OEM	8,605.43	6.98%	7,710.92	894.52	2.05%	10.39%
	儿童服饰配饰	873.91	0.71%	634.76	239.15	0.55%	27.37%
合计		123,375.29	100.00%	79,658.63	43,716.66	100.00%	35.43%
2015 年度	童装	42,096.77	37.41%	24,890.97	17,205.80	44.30%	40.87%
	运动鞋	38,822.67	34.50%	25,967.60	12,855.07	33.10%	33.11%
	皮鞋	20,811.75	18.49%	13,781.13	7,030.62	18.10%	33.78%
	布鞋	2,430.94	2.16%	1,720.87	710.07	1.83%	29.21%

	鞋品 OEM	6,994.23	6.22%	6,354.25	639.98	1.65%	9.15%
	儿童服饰配饰	1,370.79	1.22%	969.88	400.91	1.03%	29.25%
	合计	112,527.16	100.00%	73,684.70	38,842.46	100.00%	34.52%
2014年度	童装	31,613.56	34.83%	21,188.76	10,424.80	38.84%	32.98%
	运动鞋	32,685.42	36.01%	23,120.29	9,565.13	35.64%	29.26%
	皮鞋	16,846.73	18.56%	11,581.97	5,264.76	19.62%	31.25%
	布鞋	1,532.30	1.69%	1,112.47	419.83	1.56%	27.40%
	鞋品 OEM	6,894.05	7.60%	6,088.04	806.01	3.00%	11.69%
	儿童服饰配饰	1,191.97	1.31%	832.23	359.74	1.34%	30.18%
	合计	90,764.03	100.00%	63,923.76	26,840.27	100.00%	29.57%

2014年度-2016年度，公司童装、运动鞋和皮鞋产品的主营业务收入合计占比分别为 89.40%、90.41%和 91.61%，主营业务毛利合计占比分别为 94.09%、95.49%和 96.92%，相关产品的毛利率波动对综合毛利率的变动具有重要影响。

(2) 公司主要产品的销售数量、平均单价和平均成本对毛利率的影响情况

2014年度-2016年度，公司主要产品的平均售价、平均成本及销售数量等情况如下表：

2016年度			
品类	童装	运动鞋	皮鞋
销量(万双/万件)	638.87	724.02	377.83
平均售价(元/双、元/件)	69.80	62.04	62.25
平均售价增长率	-5.41%	5.35%	4.93%
平均成本(元/双、元/件)	42.17	39.43	40.16
平均成本增长率	-3.34%	0.09%	2.23%
产品毛利率	39.58%	36.45%	35.49%
销售收入占比	36.14%	36.41%	19.06%
2015年度			
品类	童装	运动鞋	皮鞋
销量(万双/万件)	570.53	659.23	350.83
平均售价(元/双、元/件)	73.79	58.89	59.32
平均售价增长率	7.64%	6.80%	3.06%
平均成本(元/双、元/件)	43.63	39.39	39.28
平均成本增长率	-5.04%	0.99%	-0.74%
产品毛利率	40.87%	33.11%	33.78%
销售收入占比	37.41%	34.50%	18.49%
2014年度			

品类	童装	运动鞋	皮鞋
销量（万双/万件）	461.18	592.73	292.67
平均售价（元/双、元/件）	68.55	55.14	57.56
平均售价增长率	18.66%	16.14%	17.50%
平均成本（元/双、元/件）	45.95	39.01	39.57
产品毛利率	32.98%	29.26%	31.25%
销售收入占比	34.83%	36.01%	18.56%

注：上表平均单价及平均成本按照当期主营业务收入和主营业务成本除以当期产品销售数量所得。

公司主要产品的销售价格、销售成本和销量对毛利率的影响分析如下：

①主要产品销售价格对销售毛利率的影响

A.公司主要产品单价对其销售毛利率的敏感性分析

2014年度-2016年度，公司主要产品平均单价变动对其销售毛利率的敏感性分析如下：

项目		2016年度	2015年度	2014年度
童装	平均单价	69.80	73.79	68.55
	销售收入	44,593.51	42,096.77	31,613.56
	单价上升 10%对销售收入的影响	10.00%	10.00%	10.00%
	单价上升 10%对毛利率的影响	5.49 个百分点	5.38 个百分点	6.09 个百分点
	单价下降 10%对销售收入的影响	-10.00%	-10.00%	-10.00%
	单价下降 10%对毛利率的影响	-6.04 个百分点	-6.57 个百分点	-7.45 个百分点
运动鞋	平均单价	62.04	58.89	55.14
	销售收入	44,917.51	38,822.67	32,685.42
	单价上升 10%对销售收入的影响	10.00%	10.00%	10.00%
	单价上升 10%对毛利率的影响	5.78 个百分点	6.08 个百分点	6.43 个百分点
	单价下降 10%对销售收入的影响	-10.00%	-10.00%	-10.00%
	单价下降 10%对毛利率的影响	-6.35 个百分点	-7.43 个百分点	-7.86 个百分点
皮鞋	平均单价	62.25	59.32	57.56
	销售收入	23,518.58	20,811.75	16,846.73
	单价上升 10%对销售收入的影响	10.00%	10.00%	10.00%

单价上升 10%对毛利率的影响	5.87 个百分点	6.02 个百分点	6.25 个百分点
单价下降 10%对销售收入的影响	-10.00%	-10.00%	-10.00%
单价下降 10%对毛利率的影响	-6.45 个百分点	-7.36 个百分点	-7.64 个百分点

如上表所示，产品单价的波动对公司主要产品销售毛利率的影响相对较大。

B.公司主要产品平均单价的变动对毛利率的影响

2014 年度-2016 年度，公司按照产品吊牌价的一定折扣向经销商销售自身产品。报告期内，随着自身品牌影响力的加强，公司上调了对经销商的销售折扣。

2014 年度-2016 年度，公司经销模式销售的主要产品的平均单价情况如下：

2016 年度			
品类	童装	运动鞋	皮鞋
平均售价（元/双、元/件）	69.74	60.54	61.69
平均售价增长率	-5.76%	2.11%	3.73%
经销产品毛利率	39.53%	35.05%	34.55%
销售收入占比	35.71%	31.58%	18.12%
2015 年度			
品类	童装	运动鞋	皮鞋
平均售价（元/双、元/件）	74.00	59.28	59.47
平均售价增长率	7.96%	7.51%	3.31%
经销产品毛利率	41.09%	33.41%	34.05%
销售收入占比	37.21%	30.05%	17.58%
2014 年度			
品类	童装	运动鞋	皮鞋
平均售价（元/双、元/件）	68.55	55.14	57.56
经销产品毛利率	32.98%	29.26%	31.25%
销售收入占比	34.83%	36.01%	18.56%

2015 年度，公司主要产品收入和毛利率水平提高，主要是由于公司产品价格提升所致。

公司自 2015 年度开始通过直营模式销售产品。2015 年度和 2016 年度，公司直营模式销售的主要产品的平均单价情况如下：

2016 年度			
品类	童装	运动鞋	皮鞋
平均售价（元/双、元/件）	75.08	74.08	75.34
平均售价增长率	56.83%	30.73%	33.65%
直营产品毛利率	43.62%	47.78%	53.42%

销售收入占比	0.44%	4.82%	0.95%
2015 年度			
品类	童装	运动鞋	皮鞋
平均售价（元/双、元/件）	47.87	56.66	56.37
直营产品毛利率	0.87%	28.67%	31.08%
销售收入占比	0.20%	4.45%	0.91%

注：2015 年度，童装产品毛利率较低主要是由于公司线上童装销售尚处于起步阶段，当年的童装产品的线上销售的折扣较低。

2016 年度，公司运动鞋和皮鞋产品毛利率分别为 36.45%和 35.49%，较 2015 年度均有所上升，主要是由于：随着泉州起程运营的天猫门店和京东门店的运营主体在 2016 年初分别变更为起步股份，公司销售收入由前期以扣除支付给泉州起程的综合运营费用后的销售回款净额为基础确认变更为以销售回款为基础确认，因此在单位产品成本保持相对稳定的情况下，随着单位产品销售收入的增大，单位产品毛利率也随之上升。

2016 年度，公司童装产品毛利率为 39.58%，与 2015 年度基本持平，主要是由于：当年公司童装产品平均价格和平均成本的降幅差异不大。2016 年度，公司童装产品平均价格下降主要是随着公司对供应商的议价能力的增强，公司产品的平均采购成本也有所下降，为增强市场竞争力，公司因此也相应调低了相关产品的出厂价格。

②主要产品平均成本变动对毛利率的影响情况

报告期内，公司童装产品主要通过 OEM 的方式生产，自 2015 年下半年起公司曾采用委托加工的方式生产部分童装产品，因为委托加工模式的原材料由公司负责采购，有利于公司更好的控制采购成本，所以一般通过该模式的生产成本低于 OEM 模式的生产成本。因此，2015 年度公司童装产品销售毛利率高于 2014 年度，主要是由于：一方面，2015 年度公司产品的平均价格较 2014 年度有所提升；另一方面，公司当年通过委托加工的方式生产了部分童装产品，从而导致当期童装产品平均成本较 2014 年度有所下降。

2016 年度，童装产品的平均成本较前期继续下降，主要是由于：近年来成人服装市场增长放缓，而儿童服装市场发展迅速，随着公司童装业务规模的扩大，对服装产品供应商的议价能力有所增强。

2014 年度-2016 年度，公司运动鞋和皮鞋产品的平均成本基本保持稳定，公

司相关产品的毛利率主要受平均单价的波动影响。

③主要产品销量变动对毛利率的影响情况

2014年度-2016年度，公司主要产品销量变动对综合毛利率的敏感性分析如下：

项目		2016年度	2015年度	2014年度
童装	销量（万双）	638.87	570.53	461.18
	销量上升 10%对综合毛利率的影响	0.14 个百分点	0.23 个百分点	0.11 个百分点
	销量下降 10%对综合毛利率的影响	-0.16 个百分点	-0.25 个百分点	-0.12 个百分点
运动鞋	销量（万双）	724.02	659.23	592.73
	销量上升 10 个百分点对综合毛利率的影响	0.04 个百分点	-0.05 个百分点	-0.01 个百分点
	销量下降 10 个百分点对综合毛利率的影响	-0.04 个百分点	0.05 个百分点	0.01 个百分点
皮鞋	销量（万双）	377.83	350.83	292.67
	销量上升 10 个百分点对综合毛利率的影响	0.001 个百分点	-0.01 个百分点	0.03 个百分点
	销量下降 10 个百分点对综合毛利率的影响	-0.001 个百分点	0.01 个百分点	-0.03 个百分点

如上表所示，公司综合毛利率对主要产品销量的变动敏感性不高。

4、不同生产方式的主营业务毛利率分析

公司报告期内自产产品、OEM 生产产品和委托加工产品的收入及其占主营业务收入比例和毛利率情况如下所示：

单位：万元

加工方式	项目	2016年度	2015年度	2014年度
自产产品	收入	45,025.66	30,952.06	40,758.07
	占比	36.49%	27.51%	44.91%
	毛利率	38.02%	35.13%	28.69%
OEM 生产产品	收入	74,401.65	65,995.34	50,005.97
	占比	60.31%	58.65%	55.09%
	毛利率	34.17%	33.31%	30.29%
委托加工产品	收入	3,947.97	15,579.76	-
	占比	3.20%	13.85%	-

	毛利率	29.72%	38.42%	-
--	-----	--------	--------	---

报告期内，公司生产方式包括自产、OEM 和委托加工，OEM 和委托加工方式的区分主要是，前者由供应商负责采购原材料加工并向公司提供成品，后者由公司向供应商提供原材料，供应商仅提供加工服务。由于 OEM 供应商为公司提供了更多的服务，同种产品以 OEM 生产的成本一般高于以委托加工方式生产的成本，因此以 OEM 生产产品的毛利率一般低于委托加工产品的毛利率。同时，由于自产方式无额外的加工服务费用，因此同种产品自产的毛利率一般会高于前述两种方式生产毛利率。

2014 年度，公司 OEM 生产产品毛利率高于自产产品毛利率，主要是由于公司当年自产的鞋品 OEM 产品销售占比相对较高，而鞋品 OEM 产品的毛利率较低所致。2014 年度，公司自产的鞋品 OEM 产品的销售收入及占当期自产产品销售收入的比重分别为 6,355.26 万元和 15.59%，而自产的鞋品 OEM 产品的销售毛利率仅为 11.89%，拉低了公司自产产品的毛利率水平。

2015 年度，公司委托加工产品的销售毛利率高于自产产品的销售毛利率是由于当年委托加工的产品中毛利率较高的童装产品较多所致。

2016 年度，公司自产和 OEM 产品毛利率较 2015 年度有所提高，主要是由于公司直营销售收入由之前的以扣除一定比例的运营费用后的销售回款净额为基础确认变为以销售回款为基础确认所致。

2016 年度，当期委托加工的产品全部是运动鞋产品，运动鞋产品由于管理原因导致单位成本偏高，因此当年委托加工产品的毛利率较 2015 年度有所下降。公司自 2015 年起开始尝试通过委托加工模式生产部分运动鞋和童装产品。委托加工模式由公司负责原材料采购环节的管理，虽然对采购成本的控制导致通过该模式较 OEM 模式存在降低产品生产成本的可能，但是同样也增加了采购与生产协调方面的管理难度，因此，为了便于自身生产管理，公司已于 2016 年上半年停止通过委托加工的方式生产产品，因此当期委托加工产品的销售占比较前期有所下降。

5、主营业务毛利率与同行业上市公司的比较

公司的产品定位为 3-13 岁中端儿童童鞋、童装和儿童服饰配饰等，目前同行业上市公司的鞋类和服装产品主要面向成人，而且相关产品的单价、成本、消

费者的消费习惯等与童鞋、童装等产品的差异较大，同行业中尚不存在业务与公司完全可比的上市公司。

目前与公司业务相对可比的境内上市公司为森马服饰和红蜻蜓，其中，森马服饰旗下的“巴拉巴拉”品牌主要面向 0-14 岁的中端童装市场，红蜻蜓自 2010 年开始销售红蜻蜓品牌儿童用品，主要为中端童鞋、童装，产品针对 6-12 岁适龄儿童；目前与公司主营业务相对可比的上市公司为在深证券交易所上市的安奈儿，其主营业务为 0-12 岁中高端品牌童装的研发设计、供应链管理、品牌运营及产品销售；公司拟选取的可比香港上市公司包括 361 度，该品牌定位为中高端产品。

直营模式根据公司定价直接销售给终端消费者，经销模式的销售价格是在建议零售价基础上给予一定折扣。因此，传统直营模式的毛利率较高。报告期，公司与经营业务较为相近的可比公司毛利率情况如下：

公司名称	2016 年度	2015 年度	2014 年度
森马服饰	42.87%	41.09%	42.01%
361 度	43.52%	40.98%	40.72%
红蜻蜓	24.80%	26.07%	24.06%
安奈儿	59.10%	60.28%	58.95%
平均值	42.57%	42.11%	41.44%
起步股份	35.43%	34.52%	29.57%

数据来源：wind 资讯、同行业可比上市公司年报、招股说明书。

注 1：红蜻蜓旗下经营儿童用品业务，因此选择红蜻蜓作为主营业务毛利率的可比公司。

注 2：森马服饰、361 度和红蜻蜓的毛利率均为其儿童服饰产品的毛利率。

公司产品毛利率低于森马服饰、361 度和安奈儿相关产品毛利率的具体原因如下：

(1) 森马服饰的儿童服饰与公司童装产品的毛利率相差不大

根据森马服饰披露的招股书和年报信息，森马服饰加盟模式销售收入占比较高。其中，2014 年度森马服饰儿童服饰产品的加盟销售收入为 246,605.34 万元，占儿童服饰产品销售收入的比重为 77.86%，2015 年度和 2016 年度，森马服饰未按照销售类型披露相关数据。

森马服饰的儿童服饰主要是童装产品，2014 年度-2016 年度，森马服饰的儿童服饰产品的毛利率分别为 42.01%、41.09%和 42.87%。2014 年度-2016 年度，公司童装产品毛利率分别为 32.98%、40.87%和 39.58%。随着公司品牌影响力的

提升，公司逐步提高了自身产品的销售价格，报告期童装产品的销售毛利率也有所提升，目前公司童装产品与森马服饰的儿童服饰的毛利率相差不大。

(2) 361 度儿童服饰与公司童装产品的毛利率比较分析

根据 361 度披露的年报信息，该品牌主要以区域分销模式销售儿童服装及鞋类产品，相关产品的销售收入在客户接收货物及所有权的相关风险及回报转移时确认，其分销模式类似公司的经销模式。

2014 年度-2016 年度，361 度的儿童产品的毛利率分别为 40.72%、40.98%和 43.52%。公司近年来童装产品与 361 度的相关产品的毛利率相差不大。报告期内，公司运动鞋产品毛利率分别为 29.26%、33.11%和 36.45%，皮鞋产品的毛利率分别为 31.25%、33.78%和 35.49%，公司鞋类产品与 361 度鞋类产品毛利率存在一定差异，主要是由于 361 度品牌知名度较高，其产品销售价格较高所致。

(3) 安奈儿与公司童装产品的毛利率比较

2014 年度-2015 年度，安奈儿和公司的销售结构和毛利率情况如下表所示：

公司名称	项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
安奈儿	直营收入	72,831.62	63,045.33	54,528.33
	直营收入占比	79.34%	75.25%	69.19%
	直营毛利率	61.23%	61.73%	61.50%
	加盟收入	18,939.77	20,731.80	24,285.27
	加盟收入占比	20.66%	24.75%	30.81%
	加盟销售毛利率	56.37%	58.75%	55.66%
	综合毛利率	59.10%	60.28%	58.95%
起步股份	直营收入	7,718.41	6,294.07	-
	直营收入占比	6.26%	5.59%	-
	直营毛利率	47.91%	29.52%	-
	经销收入	115,656.88	106,233.09	90,764.03
	经销收入占比	93.74%	94.41%	100.00%
	经销毛利率	34.60%	34.81%	29.57%

安奈儿主要采用直营和加盟的销售模式销售儿童服装产品。安奈儿儿童服装产品综合毛利率较高主要是由于该品牌定位为中高端，产品平均销售价格相对较高所致。

2014 年度-2016 年度，安奈儿销售均价分别为 98.52 元/件、100.72 元/件和 95.11 元/件，公司儿童服装产品销售均价为 68.55 元/件、73.79 元/件和 69.80 元/

价，安奈儿销售单价与公司相比相对较高。安奈儿儿童成衣产品的平均成本为 39.62 元/件、39.13 元/件和 37.66 元/件，公司儿童服装产品的平均成本分别为 45.95 元/件、43.63 元/件和 42.17 元/件，安奈儿的成衣加工成本与公司相比差异不大。因此，安奈儿的产品销售毛利率高于公司主要是由于其产品定价较高所致。

三、现金流量分析

报告期内，公司的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
经营活动产生的现金流量净额	9,966.84	1,642.54	-1,645.37
投资活动产生的现金流量净额	12,250.95	-27,393.28	-10,245.69
筹资活动产生的现金流量净额	-9,941.96	30,707.15	15,789.19
现金及现金等价物净增加额	12,275.84	4,956.41	3,898.13

2014 年度-2016 年度，公司的现金及现金等价物净增加额分别为 3,898.13 万元、4,956.41 万元和 12,275.84 万元。总体而言，公司现金流情况逐年向好。

（一）经营活动产生的现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1,645.37 万元、1,642.54 万元和 9,966.84 万元。其中，经营活动现金流入分别为 80,435.32 万元、100,759.76 万元和 127,116.20 万元，经营活动现金流出分别为 82,080.68 万元、99,117.22 万元和 117,149.36 万元。公司经营活动现金流的相关情况分析如下：

1、公司经营活动现金流的变动情况分析如下：

2015 年，经营活动产生的现金流量净额较 2014 年增加 3,287.91 万元，主要原因是公司在盈利能力增强的同时加强了应收账款和原材料采购的管理，具体情况如下：

（1）随着公司经营规模的扩张和产品销售价格提高，公司盈利能力进一步提升。2015 年度公司净利润为 15,062.78 万元，较 2014 年度的 10,518.73 万元增加了 4,544.05 万元，同比增长 43.20%。

（2）2014 年度和 2015 年度，公司经营性应收项目的增加额分别为 15,237.36 万元和 11,771.08 万元，同比减少了 3,466.28 万元，同比下降 22.75%。

（3）2015 年度，公司采购实现了由之前的大批量采购向量需而入的“多批

次小批量”的采购方式的转变，从而导致公司存货周转效率有所提高。2014年末和2015年末，公司期末存货余额分别为17,843.99万元和13,967.55万元，2015年末较2014年末降低了3,876.44万元，同比下降21.72%。

2016年，随着公司对销售回款管理的加强，公司经营活动产生的现金流量净额较2015年进一步增加。

2、经营活动产生的现金流与净利润差异较大的原因分析

2014年度-2016年度，公司净利润金额分别为10,518.73万元、15,062.78万元和17,566.54万元，虽然公司信用政策合理稳定，期末应收账款的账龄较短且期后回款情况良好，但上述期间经营活动现金流量净额与净利润差异较大，主要是由于公司通过商业汇票结算的部分货款未以或未及时以经营活动现金流的形式体现在现金流量表中，具体情况分析如下：

一方面，公司未将经销商支付的商业票据通过贴现所取得的资金认定为经营活动现金流，而是列入筹资活动产生的现金流核算。2014年度-2016年度，公司因商业票据贴现产生的筹资活动的现金流入分别为2,500.00万元、13,026.35万元和5,660.00万元，公司上述贴现产生的利息费用主要由经销商承担且报告期内未发生商业票据到期违约的情况。虽然相关行为对公司盈利能力影响相对较小且加速了公司的资金回流，但是由于上述贴现为付追索权的贴现业务，因此公司因贴现商业票据取得的资金被纳入筹资活动的现金流入核算，同时，相关资金也不会因商业票据的到期偿还而转回经营活动现金流核算。

另一方面，随着业务规模的扩张，公司也扩大了以承兑汇票进行货款结算的规模，公司期末账面的应收银行承兑汇票未以经营活动现金流入的形式在当期体现，2014年末-2016年末，公司应收银行承兑汇票金额分别为6,611.00万元、3,508.00万元和2,723.00万元。

3、销售商品、提供劳务收到的现金对营业收入的覆盖情况

报告期各期，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为79,859.58万元、99,415.60万元和124,969.39万元，公司营业收入分别为91,403.26万元、112,758.88万元和123,383.77万元，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入之间存在差异，主要是由于：一方面，销售商品、提供劳务收到的现金包含公司收到的增值税税金，营业收入为不含税收入；另一方面，由于公司收到和背书的部分应收票

据及贴现的商业承兑汇票未体现为销售商品、提供劳务收到的现金。公司收到的销售回款包括收到的现金及商业汇票，公司的销售回款对含税营业收入的覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业收入	123,383.77	112,758.88	91,403.26
增值税-销项税	20,975.24	19,169.01	15,538.55
小计	144,359.01	131,927.89	106,941.81
销售商品、提供劳务收到的现金	124,969.39	99,415.60	79,859.58
含税营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的差异金额	19,389.62	32,512.29	27,082.23
加：应收票据余额减少	4,810.00	1,246.00	-10,549.00
预收账款增加	30.36	-1,397.47	1,192.39
减：应收票据背书	9,248.29	9,442.30	13,369.57
商业承兑汇票贴现款调整	11,685.00	9,501.35	-
其他调整	192.22	-195.23	950.34
当期销售未收到的货款金额	3,104.47	13,612.40	3,405.71
当期销售回款覆盖含税营业收入的比例	97.85%	89.68%	96.82%

如上表所示，虽然报告期内公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入之间存在差异，但销售回款对含税营业收入的覆盖率相对较高，公司销售回款状况良好。

4、购买商品、接受劳务支付的现金对营业成本的覆盖情况

报告期各期，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 56,722.10 万元、67,988.61 万元和 71,994.03 万元，公司营业成本分别为 64,558.57 万元、73,909.17 万元和 79,658.63 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业成本	79,658.63	73,909.17	64,558.57
增值税-进项税	10,711.04	11,596.62	9,605.04
小计	90,369.67	85,505.79	74,163.61
购买商品、接受劳务支付的现金	71,994.03	67,988.61	56,722.10
含税营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金的差异金额	18,375.64	17,517.18	17,441.51
当期购买商品、接受劳务支付的现金覆盖含税营业成本的比例	79.67%	79.51%	76.48%

如上表所示，当期购买商品、接受劳务支付的现金覆盖含税营业成本的比例

分别为 76.48%、79.51%和 79.67%，公司购买商品、接受劳务支付的现金对含税营业成本的覆盖比例较高。

（二）投资活动产生的现金流量分析

2014 年度和 2015 年度，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-10,245.69 万元和-27,393.28 万元。其中，投资活动现金流入分别为 3,108.81 万元和 19,783.96 万元，投资活动现金流出分别为 13,354.50 万元和 47,177.24 万元，2014 年度和 2015 年度公司投资活动现金流净额为负，主要是由于投资活动现金流出较多所致。

2014 年度，投资活动产生的现金流出为 13,354.50 万元，相关支出主要包括：①购买理财产品的支出 2,600 万元；②为新建福建运动鞋生产基地分别支付工程款和土地款 4,874.39 万元和 255.00 万元；③为建设青田皮鞋生产基地购买机器设备、办公设备等支出 2,098.83 万元，为该基地支付工程款 1,693.26 万元；④向关联方章秀连借出 1,800 万元，相关借款利息按照公司向控股股东香港起步的借款利率收取。

2015 年度，投资活动产生的现金流出为 47,177.24 万元，相关支出主要包括：①随着销售回款的增多，公司当年累计购买了 34,023.81 万元的短期银行理财产品；②为建设福建运动鞋生产基地支付了 11,907.60 万元的工程款，为该基地购置机器设备等支付了 1,118.47 万元。

2016 年度，公司投资活动产生的现金流量净额为 12,155.92 万元，主要是：一方面，随着前期和当年购买的短期理财产品到期，公司 2016 年收回投资收到的现金相对增多；另一方面，随着福建运动鞋生产基地的建成使用，公司当期因构建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金大幅减少所致。

（三）筹资活动产生的现金流量分析

2014 年度-2016 年度，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 15,789.19 万元、30,707.15 万元和-9,941.96 万元，其中，筹资活动现金流入分别为 41,402.27 万元、58,811.35 万元和 16,973.00 万元，筹资活动现金流出分别为 25,613.08 万元、28,104.20 万元和 26,914.96 万元。

2014 年度和 2015 年度，公司筹资活动产生的现金流入分别为 41,402.27 万元和 58,811.35 万元，主要是公司当年收到的股东投资款和银行借款较多所致。其中，2014 年度公司收到控股股东香港起步 13,538.39 万元的增资款和 7,063.88 万元的借款，收到的银行借款累计金额为 20,800.00 万元；2015 年度公司收到股东 25,150.00 万元的增资款和 5,000.00 万元的借款，收到的银行借款累计金额为 28,661.35 万元。

2016 年度，公司筹资活动现金流为负，主要是公司负债规模下降，筹资活动现金流入减少所致。

（四）现金交易情况

公司报告期存在部分现金交易的情况，具体情况如下：

1、现金销售的情况

报告期内，公司现金销售的情况具体如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业收入	123,383.77	112,758.88	91,403.26
现金收入	506.87	4.99	5.16
其中：边角料收入	9.92	4.99	5.16
产品收入	496.95	-	-
现金收入占营业收入比重	0.41%	0.004%	0.01%

2014 年度-2016 年度，公司现金收入主要是边角料收入和零星现金销售收入，占营业收入的比例较低。2016 年度，公司现金收入增加，主要原因是随着线下门店的开立，公司线下直营门店销售收到较多的现金。

2、现金采购的情况

报告期内，公司现金采购的情况具体如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业成本	79,658.63	73,909.17	64,558.57
现金采购	60.63	50.43	82.43
现金采购占营业成本比重	0.08%	0.07%	0.13%

由于公司的上游行业相对传统，部分原材料的供应商较为分散，因此公司存在使用现金对原材料进行零星采购的情形。报告期内公司现金采购的占比相对较小。

四、非经常性损益

报告期内，公司的非经常性损益主要为计入当期损益的政府补助和同一控制下企业合并产生的子公司期初与合并日的当期净损益，具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
非经常性损益净额	1,758.44	2,382.60	1,343.01
其中：同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	1,442.51	1,111.86
计入当期损益的政府补助	1,959.43	1,080.44	341.28
非流动资产处置损益	-60.83	-63.93	-0.14
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	7.22	75.60	6.84
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-16.75	-20.48	-75.91
其他符合非经常性损益定义的损益项目	207.16	32.43	1.31
所得税影响额	-337.78	-163.96	-42.22
归属于母公司所有者的净利润	17,566.54	15,062.78	10,518.73
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	15,808.10	12,680.18	9,175.72
非经常性损益净额/净利润	10.01%	15.82%	12.77%

2014 年度-2016 年度，非经常性损益净额分别为 1,343.01 万元、2,382.60 万元和 1,758.44 万元，占同期归属于母公司所有者净利润的比例分别为 12.77%、15.82%和 10.01%，非经常性损益对公司的经营成果影响较小。

五、资本性支出分析

（一）重大资本性支出情况

公司报告期内的重大资本性支出主要包括固定资产投资、在建工程投资、无形资产投资和股权收购，2014 年度-2016 年度，公司重大资本性支出总额分别为 10,304.49 万元、21,422.79 万元和 5,823.53 万元。其中，固定资产、无形资产和在建工程投资主要是为建设青田和泉州的皮鞋和运动鞋生产基地发生的建设支出；股权收购主要包括公司对温州起步的收购，温州起步在本次收购前为公司股东香港起步控制的全资子公司，本次收购的具体情况见本招股说明书“第五节

发行人基本情况”之“三、发行人的股本形成变化及重大资产重组情况”之“（四）发行人重大资产重组情况”之“2、收购温州起步”。

报告期内，公司重大资本性支出项目如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、固定资产投资	5,280.67	1,504.25	2,118.14
二、在建工程投资	382.89	14,107.60	7,917.65
三、无形资产投资	159.97	141.58	268.70
四、股权收购	-	5,669.36	-
合计	5,823.53	21,422.79	10,304.49

（二）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需求量

截至本招股说明书签署之日，在未来可预见的时间内，除本次发行募集资金拟投资项目外，公司暂无其他可预见的重大资本性支出。本次发行募集资金拟投资项目的情况详见本招股说明书“第十三节 募集资金运用”。

六、公司经营优势、困难及未来趋势分析

（一）公司的主要优势和困难分析

公司的主要优势和困难情况详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”。

1、公司主要优势

（1）显著的市场地位及良好的品牌形象

公司成立以来一直致力于提供健康舒适的儿童用品，公司的儿童服装服饰产品覆盖全国主要省市和地区，外观新颖时尚、产品品类齐全、性价比高，在国内儿童服装服饰市场中具有较强的竞争优势，特别在二、三线城市中优势更加突出。近年来公司的市场地位不断提升，市场份额不断扩大。随着公司研发、生产及营销系统的提升，未来品牌知名度和市场影响力将进一步提升。同时，ABC KIDS以“因为爱”为其品牌文化精神，积极发起或参与“温暖中国行”等一系列公益活动，帮助中国少年儿童健康成长，树立起了良好的品牌形象。

（2）广阔的营销网络布局和优秀的渠道运营管理

经过多年的发展，公司已从一家区域性儿童用品企业，发展为全国性的知名童装童鞋品牌公司。截至 2016 年 12 月 31 日，公司的经销网络覆盖 31 个省市和自治区，形成了庞大的渠道规模优势和市场发展优势。在此基础上，公司统一为各省级经销网点提供店铺形象管理和营销指导等服务，帮助经销商从市场竞争中脱颖而出，与经销商实现协同成长。同时，公司还紧跟时代趋势，迅速开辟了线上销售渠道，与天猫、京东等知名电商平台开展了良好合作。ABC KIDS 品牌线上线下实行差异化营销，线上和线下渠道相互配合，对品牌影响力的提升和销售规模的扩张起到了良好的协同发展效应。

（3）突出的产品品质和丰富的产品品类

公司对产品质量实施全流程控制，在原材料方面，公司优选高质量的皮革、五金配件等，保证原材料品质。在外协生产供应方面，公司质量控制人员直接进驻各供应商进行质量把控，公司的产业集群效应配套完善，已形成了完善可靠的采购管理体系。生产管理方面，公司产品实行标准化加工、人工装配、逐件检测的生产方式，最大限度的保证了出厂产品的品质。

公司产品主要定位于 3-13 岁儿童，产品线包含全季节各类儿童服饰及配饰产品，满足儿童服装和鞋子的多样化搭配需求。公司的童装产品包括 T 恤、裤类、毛衫、裙类、外套等；童鞋产品包括布鞋、皮鞋运动鞋等，同时公司还自主研发了如减震、散热、保温、防震、GPS 智能定位等多功能的童鞋。公司童装和童鞋产品协同发展，丰富的产品线满足了消费者对儿童品牌服饰的一站式购物需求。

（4）经验丰富的管理团队

公司高管层普遍从事服装服饰行业十多年，拥有丰富的服装服饰开发、生产和销售经验，对儿童服装服饰行业的发展有较为深刻的认识，能够准确把握行业发展的方向，为公司的迅速发展提供了至关重要的作用。中层管理团队是公司在研发、生产、质量控制、营销及财务管理等各领域的中流砥柱，多年来在促进各部门切实执行公司经营策略的过程中积累了丰富的经验。在管理团队的带领下，公司立足市场需求，不断调整发展战略，灵活整合各方面资源，协调研发、设计、采购、生产、物流和销售等各部门的工作开展，确保各个环节高效运行。

2、公司主要困难

报告期内，公司融资手段较为单一，融资规模有限，目前主要依靠股东投资、对外负债和自身积累等方式筹集资金，在一定程度上抑制了公司业务规模的发展，制约了公司品牌扩张的速度。

（二）未来影响公司财务状况和盈利能力的因素分析

1、国民收入及二孩政策的影响

近年来，国民收入的增长对我国居民的消费习惯和消费意愿产生了明显的促进作用。在宏观经济保持稳定的同时，我国经济结构逐步调整为消费驱动型经济，尽管近几年国内经济增速逐步放缓，国外经济发展低迷，但全国社会消费品零售总额一直保持双位数增长，在 2016 年总额已达 33.2 万亿元，不断提升的消费能力为儿童服装服饰行业的繁荣提供了保障。同时，国家“二孩政策”的全面放开将促进新生婴儿人口进一步增加，婴儿潮的出现将使 3-13 岁年龄段人口保持较高的增长速度，我国儿童服饰消费主力群体数量将进一步增加，儿童服饰潜在市场规模将进一步扩大。

从我国儿童服饰行业的发展趋势来看，随着居民消费水平的提高、国家二孩政策落地和国家产业政策的扶持，未来我国儿童服饰行业将继续保持繁荣快速发展。作为儿童服饰市场的领先企业，在上述发展背景下，公司未来的经营规模及盈利能力有望取得进一步的提高。

2、营销渠道扩张的影响

未来随着公司业务增长和募投项目的实施，公司的线上线下的营销网络将得到进一步延伸和渗透。公司渠道的扩张在为消费者提供更为便捷的消费体验的同时还将为公司提供更多和更为具体的终端消费数据，相关数据不但能为终端门店带来忠诚度更高的客户和更为精准的营销，同时还将为公司业务部门勾勒出不同地域及不同群体的消费特征，公司将通过对上述特征的分析指导品牌运作、产品企划、设计研发、订货指导、采购生产和零售指导等环节的联动配合，从而实现公司内外部资源的最优配置和运营效率的提高。

3、品牌价值的影响

随着国民生活水平的提升，中等收入人群比例不断提高，同时 80 后和 90 后等年轻父母时尚品味的日益提高，儿童服饰市场对产品的品牌、设计、质量、功能性的关注度越来越高。更多父母愿意选择品质、功能都较好的国内一线品牌，促使消费市场向品牌化、品质化、功能化集中，进而提高儿童服饰市场的集中度。

公司儿童用品已在儿童服饰行业享有较高的知名度和美誉度，“ABC KIDS”已经成为国内儿童服饰行业中领先品牌之一。未来，公司将继续加大品牌推广力度，塑造鲜明的品牌形象和风格，进一步提升品牌附加值，提升公司盈利能力和核心竞争力。

4、股票发行上市的影响

公司本次公开发行股票募集资金到位后，将进一步增大公司的资产规模，优化营销网络的结构，强化规模效应；有助于改善公司的法人治理结构和管理水平，提高公司知名度和影响力，进一步提高公司盈利水平，从而全面提升公司的综合竞争实力和抗风险能力。

七、其他事项说明

截至本招股说明书签署之日，公司不存在重大担保、诉讼事项，公司的资产负债表日后事项、或有事项及承诺事项等，参见本招股说明书“第十一节 财务会计信息”之“十二、期后事项、或有事项及其他重要事项”。除此之外，公司不存在其他重大期后事项、或有事项。

八、本次发行对即期回报摊薄的影响及公司采取的填补措施

公司董事会就公司首次公开发行股票是否摊薄即期回报进行了分析，制定了填补即期回报的措施，相关主体出具了承诺。公司第一届董事会第四次会议和公司 2016 年第二次临时股东大会就上述事项通过了《关于公司首次公开发行股票摊薄即期回报采取填补措施的议案》。

（一）本次发行募集资金到位当年公司每股收益的变动趋势

按照中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算披露》（2010年修订）要求计算的净资产收益率和每股收益如下：

期间	报告期利润	加权平均净资产收益率（%）	每股收益	
			基本	稀释
2016年度	归属于普通股股东的净利润	19.97	0.42	0.42
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	17.97	0.37	0.37
2015年度	归属于普通股股东的净利润	25.15	0.39	0.39
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	21.17	0.33	0.33
2014年度	归属于普通股股东的净利润	27.81	-	-
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	24.26	-	-

根据公司本次发行方案，公司拟公开发行4,700万股股票，占发行后总股本的比例不低于10%，本次发行完成后公司总股本将由42,297.97万股增至46,997.97万股，股本规模将有所增加。

本次募集资金到位后，将投入到“营销网络及区域运营服务中心建设项目”，以推动公司业务发展。由于本次募集资金投资项目具有一定的建设周期，且从募投项目建成到产生效益尚需一定的时间，无法在募集资金到位当年即产生预期收益。因此，预计本次公开发行完成后，公司当年基本每股收益或稀释每股收益将低于上年度，即期回报存在被摊薄的风险。

（二）本次发行的必要性和合理性

本次公开发行募集资金将用于营销网络及区域运营服务中心建设项目，相关项目的必要性及合理性分析详见本招股说明书“第十三节 募集资金运用”之“四、募集资金投资项目概况”部分的内容。

本次募投项目建设目的主要是通过儿童服饰产品全渠道供产销体系的融合，提高公司内外部各个业务环节对市场信息的连锁反馈，通过扩大品牌影响力、优化客户服务体系、提升消费体验，实现对终端消费者的精准营销，通过现有渠道的扩张和销售规模的增长，实现促进客户发展并分享客户成长的目的。

尽管公司通过多年的品牌运营和市场开拓已经步入了良好的发展轨道，但是目前公司的资产规模仍难以满足公司长远发展的需要，选择本次融资能够有效实施募集资金投资项目，进一步增强公司资本实力及盈利能力。由于募集资金投资项目从建设到逐步释放利润需要一定时间，虽然短期来看会对公司每股收益形成摊薄，但是长期来看本次融资对相关财务指标将产生积极的提升效应。

(三)本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系，公司从事募集资金投资项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

根据公司未来的战略规划，本次募集资金投资项目均围绕公司主营业务展开，是对公司现有营销渠道和管理的补充和优化。目前，公司在人员、技术和市场方面已经具备了实施募集资金投资项目的各项条件，具体情况如下：

1、公司在人员方面的储备

公司重视挖掘并培养内部人力资源，目前已经组建了一支专业的内部人才培养队伍并形成了科学合理的培训机制，对企业内部运营、管理和终端市场各部门员工进行系统的专业培训。公司将培训作为一项常规化的工作，并使培训分层级、有针对性地进行，使各方面的人才能够快速成长，在各自的岗位上发挥出最大的作用。

为配合募投项目实施后新增的岗位需求，公司在人员方面的培养、扩充、储备措施如下：①全面提升人力资源管理水平。加强从劳动合同、劳务协议等文件的规范和人才引进的渠道建设，强化基础管理工作；②建立完善的培训体系，注重人才发展与培养。通过有效的激励手段，营造积极向上的学习氛围；建立系统的规划性人才、梯队型人才、储备人才和新入职员工的培训体系；③根据公司发展战略，有计划性、针对性地引进高端人才及特殊人才；④结合公司的实际情况与发展战略，建立一套符合公司实际情况，具有可操作性的薪酬及绩效管理体系。

2、公司在市场方面的储备

经过多年的发展，公司已从一家区域性儿童用品企业，发展为全国性的知名儿童服饰品牌公司，公司品牌的知名度和影响力逐步提高。截至 2016 年 12 月 31 日，公司的经销网络覆盖 31 个省市和自治区，形成了一定的渠道规模优势和市场发展优势。同时，公司还紧跟时代趋势，收回了线上渠道的经营权并迅速与

天猫、京东等知名电商平台展开了良好合作，目前公司线上渠道的销售规模呈现出稳步上升的趋势。

3、公司在产品研发等方面的储备

公司拥有独立的童鞋和童装研发部门，产品研发人员拥有丰富的儿童服饰产品研发和设计经验。童鞋方面，公司先后在青田、泉州等地设立皮鞋开发中心和运动鞋开发中心，整合各区域优势资源，吸纳温州及其周边地区皮鞋产业和福建运动鞋产业人才，共同打造公司童鞋产品线，不断提升产品的舒适度和款式设计水平。童装方面，公司在深圳设立服装开发中心，招揽国内业界前沿的资深设计师团队，并与法国、韩国、马来西亚等国际设计师团队合作，不断提高公司的设计水平。同时，公司服装开发中心还和国际流行趋势提供商WGSN、POP、蝶讯网等潮流资讯平台合作，为设计团队提供最新的流行信息，包括面料、色彩、图案及款式等元素，为设计开发建立优质的信息平台，保证了消费者的多样化需求。

（四）公司应对本次发行摊薄即期回报采取的措施

1、公司现有业务板块运营状况，发展态势，面临的主要风险及改进措施

（1）现有业务板块的运营情况及未来的发展态势

报告期内，公司主营儿童服饰产品的研发设计、生产及销售。2014年度-2016年度，公司主营业务收入分别为 90,764.03 万元、112,527.16 万元和 123,375.29 万元，净利润分别为 10,518.73 万元、15,062.78 万元和 17,566.54 万元，受国民消费水平提高及国家产业政策影响，公司主营业务规模持续增长。预计随着二孩政策的放开和 80 后、90 后等年轻父母品牌意识的加强，包括公司在内的具有一定品牌影响力的儿童服饰企业的市场占有率将逐步提升，公司的盈利能力也将得到进一步的提高。

（2）现有业务板块的主要风险及改进措施

公司面临的主要风险详见本招股说明书“第四节 风险因素”。

2、应对本次发行摊薄即期回报采取的措施

为应对本次发行摊薄即期回报，公司将采取以下措施：

（1）积极拓展公司主营业务，增强持续盈利能力

本次公开发行完成后，公司资金实力增强，净资产规模扩大，资产负债率下降，从而提升了公司的抗风险能力和持续经营能力。在此基础上，公司将通过募投项目大力拓展主营业务，提升品牌知名度和美誉度，提高消费者的消费体验，通过线上线下销售的融合和对消费者的精准营销，扩大市场份额和销售规模，增强公司持续盈利能力，提高股东回报。

（2）加强公司内部控制建设，提高日常经营效率

公司将努力加强内部控制建设，继续完善并优化经营管理和投资决策程序，提高日常经营效率。具体而言，公司将继续改善采购、生产、销售、管理等环节的流程，进一步提高公司整体经营效率，节省各项成本费用，全面有效地控制公司经营管理风险，提高经营业绩。

（3）加快募投项目建设进度，提高资金使用效率

公司募投项目符合公司发展战略和国家产业政策，具有良好的市场前景和经济效益。本次募集资金到位前，公司将根据实际情况以自有资金或银行贷款等方式先行投入，加快募投项目建设进度，争取早日实现预期收益，提高股东回报。同时，公司将严格执行《募集资金管理办法》，加强对募集资金的管理，确保募集资金专款专用，防范募集资金使用风险，保障投资者的利益。

（4）完善现金分红政策，优化投资回报机制

公司已根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》的相关要求，在2016年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司首次公开发行股票并上市后利润分配政策及上市后未来三年股东回报规划的议案》，就公司股利分配政策、利润分配方案和利润分配形式、上市后的分红回报规划和机制等内容作出具体规定。本次发行完成后，公司将严格执行现金分红政策的相关规定，充分保障中小股东的利益，并将结合公司实际经营情况，不断优化投资回报机制。

需要提请投资者注意，上述对即期回报摊薄采取的填补措施并不等同于对公司未来利润做出保证。

(五)董事、高级管理人员对公司填补回报措施能够得到切实履行作出的承诺

公司全体董事、高级管理人员承诺如下：

1、本人不会无偿或以不公平条件向其他单位或个人进行利益输送，亦不会采用其他方式损害公司利益；

2、本人对自身日常的职务消费行为进行约束；

3、本人不会动用公司资产从事与自身履行职责无关的投资、消费活动；

4、本人将行使自身职权以促使公司董事会、薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补被摊销即期回报保障措施的执行情况相挂钩；

5、若未来公司拟实施股权激励计划，本人将行使自身职权以保障股权激励计划的行权条件与公司填补被摊薄即期回报保障措施的执行情况相挂钩。

第十二节 业务发展目标

一、公司发展战略

公司坚持“一切为了孩子”的企业使命，秉承“用心经营爱”的企业理念，注重营造优秀的企业文化。公司的愿景是“成为中国儿童用品行业的领导者”。公司始终坚持创新，为消费者提供高附加值、高性价比的儿童服饰产品，为股东创造最大价值。同时，公司还积极履行社会责任，致力传递 ABC KIDS “因为爱”的品牌理念，打造卓越的儿童服饰行业领导品牌。

二、公司发展目标

未来三年，公司将继续聚焦现有核心消费群体，坚持以童鞋、童装为主要业务，完善市场战略布局，通过品牌推广和品牌营销持续提升品牌价值，通过加强产品设计和研发不断提高产品价值，通过完善营销渠道网络和建立全渠道 O2O 平台不断优化现有的运营模式，通过加强信息化建设进一步提高公司运作效率和管理绩效，全方位提高公司的市场竞争力，不断扩大公司的市场份额，巩固和提升公司在儿童服饰行业的领先优势。

三、公司主要发展计划

公司根据自身的优势，结合行业的发展现状及变动趋势，制定了未来三年的发展计划：

1、品牌发展计划

公司坚持童鞋、童装两项主要业务协同发展，以丰富的产品线满足消费者的个性化需求，致力打造行业内具有领导优势的儿童服饰品牌，其中，ABC KIDS 品牌的发展是公司品牌发展的战略核心。ABC KIDS 品牌的目标消费群体定位为 3-13 岁儿童，以“因为爱”为品牌口号。公司计划在未来建立“以消费者为导向”的品牌运营体系，通过在品牌推广以及品牌营销体系建设两方面大力发展 ABC KIDS 品牌。

在品牌推广方面，公司将通过制定品牌推广策略、增加品牌的创意与体验、

塑造品牌文化与提高品牌形象等三大措施来提高品牌的知名度。公司将改进目前的品牌推广策略，继续采用“吸引孩子，打动父母”的传播策略，同时主动适应互联网时代的潮流，借助网络媒体与消费者形成互动，并分别针对父母和孩子的需求特点，通过全媒体传播矩阵加大对 ABC KIDS 品牌的营销力度，同时通过配套的线上线下公关活动，全方位地推广 ABC KIDS 品牌；公司将围绕 ABC KIDS “因为爱”的品牌理念，在品牌推广过程中演绎童趣故事，为产品增加独特的品牌创意性和缤纷生动的儿童生活体验；公司将秉持“A+优品，爱在细节处”的产品理念，以更为专业的生产技术、更具前瞻性的产品设计和更严格的品质控制，提高产品的设计品味和生产质量，赋予产品特定的品牌文化，提高品牌形象。

在品牌营销体系建设方面，公司将通过及时收集市场动态、完善品牌营销网络以及增加品牌价值与市场份额等三大措施完善品牌营销体系。在收集市场动态方面，公司将在现有市场调研手段的基础上，通过改造升级后的信息化系统更进一步地与终端消费者形成良好互动，使产品规划和流行趋势预测等决策环节得到进一步的完善，从而主动地把 ABC KIDS 的品牌价值与消费者需求相结合；在完善营销网络方面，公司将巩固现有的经销商销售模式，通过开拓直营独立店的方式，进一步挖掘一、二、三线城市的市场潜力，同时扩大在一、二线城市的影响力，拓展市场份额，提升 ABC KIDS 的品牌定位。通过建设 O2O 平台项目，除使公司获得新的利润增长点外，还将为消费者提供全方位高品质体验，进一步提高 ABC KIDS 的品牌形象；在增加品牌市场价值与市场份额方面，公司除仍以 ABC KIDS 为核心品牌，不断追求其品牌价值与市场份额最大化外，还将积极发展其他自有品牌，并探索代理国际知名品牌，实现在各品牌所属的领域规模化，提高公司整体的市场份额，实现整体品牌价值的最大化。

2、产品研发计划

（1）产品设计发展计划

公司的产品设计发展计划将通过整合信息、丰富产品结构和加大对设计团队的培养力度三方面开展。公司将继续与 WGSN、POP、蝶讯网等国际知名流行趋势提供商合作，同时将进一步完善信息化平台建设并拓宽市场调查区域，完善销售数据分析工作，最终使时尚资讯与市场信息转化为具体的产品设计理念；公司

将根据市场的区域特点、消费者偏好等进一步优化丰富 ABC KIDS 品牌的产品结构，提高公司产品的市场差异化程度，设计出多种不同风格的产品；公司将通过与国内外设计机构、院校合作建立设计人才培养基地，组织公司设计团队与国际一流的设计师团队交流合作，为设计团队提供先进的软硬件设备，培养具有原创设计精神、符合市场需求、设计水平领先的产品设计团队。

（2）产品研发发展计划

公司的产品研发发展计划将通过提高产品研发技术、完善产品开发流程以及引进先进研发设备等方面开展。公司将通过不断开展前瞻性的技术研发工作，提高产品研发技术水平，解决产品设计方案中出现的技术问题，将最新的设计方案转化为具有市场前景的优秀产品；公司将针对童鞋业务开展工艺、材料、儿童脚型、运动特征等多方面的研究，建立专业的数据库，开发出符合人体工程学原理的舒适产品。公司将针对童装业务的面、辅料供应体系进行完善，建设独立的面辅料研发平台，并建立完善的版型技术资料库；公司还将通过引进 CRISPIN 软件、电脑自动裁皮机、电脑针车等先进的软硬件研发设备来提高产品研发水平。

3、营销发展计划

（1）区域运营服务中心建设计划

为巩固公司原有市场占有率并进一步开拓市场，公司将以现有覆盖全国的营销渠道网络为基础，通过建立区域运营服务中心，并配套开设零售店，大力提升公司在全国各区域的服务水平以及品牌影响力，最终提高 ABC KIDS 的市场份额。本次募投资金拟在全国范围内新建区域运营服务中心 5 处，配套建设零售网点 115 个，进一步挖掘市场的潜力，扩大在一、二线城市重点市场、重点商圈、重点店铺、重点店态上的突破，改造和优化渠道结构，提升销售增量空间。公司将结合区域人文地理、消费特点、历史消费数据等多方面有力依据，在全国重点布局的直辖市、省会和货运枢纽城市建设区域运营服务中心，推动和实现“总部运营管理中心+区域运营服务中心”的运营管理模式，着力提升管理团队对市场一线的反应能力，并通过建设零售标杆网点实现快速的市场响应及辐射机制，形成强大的协作与互动效应，为区域内的销售活动提供更扁平化与专业化的培训与支持服务，最终实现由经销模式向零售精细化运营管理模式转变升级的品牌战略目标。

（2）全渠道 O2O 平台建设计划

作为一种新型的商业模式，O2O 可以帮助企业完善销售渠道，借助现代信息技术获得更大的市场份额，创造出新的利润增长点。公司拟利用募集资金，通过建设全渠道 O2O 平台项目，从建设线上全渠道和建设 O2O 平台两个方面，打造基于移动端、线上旗舰店和 PC 端官方商城三位一体的立体式营销渠道，实现以实体店为主的线下模式到全渠道线上线下模式的转变。

通过建设线上全渠道，公司将整合线上线下资源，完善线上交易平台，打通线上线下营销渠道，从而形成互动的消费闭环，实现线上下单、线下体验和线上线下相互导流的新型营销模式，助力品牌营销，增强品牌关注度，打造立体的线上销售渠道。通过建设 O2O 平台，公司将打通线上线下信息渠道，在研发方面获得第一手数据，提高研发质量，在营销方面获得多个维度的分析数据，实现精准营销，在服务方面给消费者提供高品质的全方位体验，全面满足消费者在产品选购、线下体验、就近配送、售后服务等方面的复合需求。

4、信息化平台升级计划

企业信息系统能帮助公司在营销网络管理、整合供应链、内部运营管理、仓储物流管理、业务决策等方面实现高效运作。公司将在现有的信息系统基础上，通过硬件和软件两方面的建设优化升级工作，搭建起智能化的信息系统。公司拟利用募集资金，在硬件建设方面，通过改造现有机房，购置先进的硬件设施和网络设施，为公司未来业务发展提供完善的硬件支撑平台；在软件建设方面，通过搭建财务管理平台、升级分销业务管理平台、建设供应链管理平台、建设仓储物流管理平台、建设大数据管理平台等工作，打造智能、高效、科学的信息化管理平台，建设统一协同的信息化控制中心。

公司将通过持续的信息化建设全面提升公司对业务数据的集成管理与科学应用能力，实现公司物流、资金流、信息流的同步，优化管理流程，提升管理绩效，节约管理成本，为公司管理层的决策分析提供更为科学和准确的信息，提升公司的核心竞争力。

5、人力资源发展计划

人才是企业赢得市场竞争的关键资源，是企业可持续发展的基础，是落实企

业发展战略的主体。自成立之日起，公司即坚持以人为本的原则，高度重视人才，制定员工与企业共同发展的人才培养机制，并通过引进人才与之配合，营造吸引高素质的儿童服饰行业技术人才和管理人才的工作环境，打造了一支开拓进取、充满活力的人才队伍。

未来，公司将根据业务发展需要通过内部人才培养和外部人才引进相结合的方式进一步增加高素质的专业人才的储备，并加强现有团队的培训和继续教育工作，提高团队的综合素质与战略执行力，同时不断加强业务骨干的选拔、培养工作，建立和完善人才发展机制。

公司还计划通过内部协调和外聘咨询机构对公司现有薪酬体系作进一步完善。在合理评估资本市场风险和财务风险的前提下，通过多种激励方式吸引优秀人才，保证公司中高层管理团队及核心技术人员的稳定，从而使公司人才队伍更适应市场经济的环境，在内部形成良性竞争，提高人才队伍整体的竞争力。

四、拟定发展计划依据的假设条件及主要困难

（一）假设条件

公司上述发展计划是基于公司所处的宏观环境、现有业务规模、市场地位、行业发展趋势等各方面因素综合制定的，并依据以下假设条件：

1、国内外政治、经济、社会环境稳定，宏观经济继续平稳发展，城乡居民可支配收入稳定增长。

2、公司所在行业未发生重大变革，所在领域的法律法规和国家政策没有发生不利于公司经营活动的重大变化。

3、公司股票发行与上市工作进展顺利，股票如期发行，募集资金及时到位，募集资金投资项目如期实施。

4、公司的经营管理水平能够充分适应公司业务规模及业务量的快速增长，不会发生重大经营决策失误，公司管理层人员稳定，未发生严重影响公司正常运转的人事变化。

5、公司现有主要竞争优势继续发挥作用，无其他不可抗力因素或突发事件，包括重大自然灾害，及人为原因造成的重大不利影响。

（二）主要困难

公司实现上述目标面临的主要困难是：

实施前述发展计划，需要持续的资金投入。本次发行上市将为公司提供新的融资渠道，有力支持上述业务发展目标的实现。

随着公司业务规模的持续扩张，公司在品牌推广、营销网络建设、信息化系统升级改造、发展 O2O 平台等各个方面都离不开高素质人才的支持。公司目前的人才培养与引进机制有可能不能及时满足对人才的即时性需求，留住和激励现有人才队伍，及时根据业务的发展趋势吸纳和培养人才是保证公司业务持续发展，上述发展规划顺利开展的关键。

五、发展计划与现有业务的关系

公司的上述计划是在充分考虑了儿童服饰行业发展现状及未来发展趋势的基础上，并结合了公司现有业务的实际情况、公司在儿童服饰市场上的地位、公司现有资源和业务发展经验等综合因素拟定的。公司发展计划的实施，将有力推动现有业务的发展，有利于改善营销网络，创造新的利润增长点，进一步扩大公司品牌的市场份额，巩固和提高公司在相关市场的竞争地位，为公司业务发展提供持续的人才支撑，提高公司的核心竞争力，从而提升公司的品牌价值，最终实现公司成为中国儿童用品行业领导者的企业愿景。

第十三节 募集资金运用

一、募集资金运用情况

(一) 募集资金投资项目

经公司 2016 年第二次临时股东大会审议通过，公司拟首次公开发行股票不超过 4,700.00 万股，募集资金总额将由实际发行股数和根据询价结果确定的发行价格确定。本次募集资金扣除发行费用后，公司将根据轻重缓急依次投入到以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	募集资金投资金额	建设期	项目备案情况
1	营销网络及区域运营服务中心建设项目	43,194.45	32,039.5737	36 个月	青田县发展和改革局 (备案号： 11211604054080240974)
2	全渠道 O2O 平台建设项目	13,905.61	-	18 个月	青田县发展和改革局 (备案号： 11211604054080249488)
3	信息化系统升级改造项目	8,000.74	-	24 个月	青田县发展和改革局 (备案号： 11211604054070251047)
4	补充营运资金项目	18,000.00	-	-	-
合计			32,039.5737	-	-

(二) 筹集募集资金不能满足项目资金需求时的安排

上述募投项目总投资额为 83,100.80 万元，其中以募集资金投入 32,039.5737 万元。如果本次募集资金不能满足上述拟投资项目的资金需求，不足部分由公司自筹解决。如果本次发行及上市募集资金到位时间与资金需求的时间要求不一致，公司将根据实际情况需要以自有资金或银行贷款先行投入，待募集资金到位后予以置换。

(三) 募集资金专项存储制度的建立及执行情况

公司于 2016 年 4 月 7 日召开 2016 年第二次临时股东大会，审议通过了《募

集资金管理办法》，规定募集资金存放及使用的內容。公司将按照中国证监会、上海证券交易所相关法律法规及《募集资金管理办法》的规定，严格规范地使用募集资金。

（四）募集资金投资项目的合规性

公司本次公开发行募集资金不用于扩大现有产品产能，不会新增土地使用权。公司本次募集资金投资项目已在相关部门办理备案手续，取得环保部门关于公司募投项目无需环评的批复，符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：发行人募集资金投资项目符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定。

二、董事会对募集资金投资项目的可行性分析

公司本次募集资金投资项目以公司现有业务为基础，进一步优化公司的业务结构和商业模式，提升公司的运营管理效率，有利于提高公司的核心竞争力和盈利能力，符合公司的发展战略。公司本次募集资金数额和投资项目与公司现有经营规模、财务状况和管理能力等相适应，具体分析如下：

经营规模方面，2016年公司实现营业收入123,383.77万元，截至2016年12月31日公司的资产总额达到125,394.42万元，本次募集资金投资项目的金额为32,039.5737万元，占最近一期末资产总额的比例为25.55%，公司本次募集资金投资项目与公司现有经营规模相适应。

财务状况方面，2014年度-2016年度，公司分别实现营业收入91,403.26万元、112,758.88万元和123,383.77万元，实现净利润10,518.73万元、15,062.78万元和17,566.54万元，经营活动现金流量净额-1,645.37万元、1,642.54万元和9,966.84万元。报告期公司具有较强的持续盈利能力，财务状况良好。本次募集资金到位后，将为公司业务规模进一步扩张提供有力的资金支持，公司的盈利能力将进一步得到增强。

生产能力方面，本次募投项目的实施不涉及发行人生产模式的调整，不会导致发行人生产模式发生变化，公司将继续采取自主生产与外协生产相结合的生产

模式。

管理能力方面，公司主要管理层从事服饰行业十多年，具有丰富的管理经验，对儿童服饰行业的发展变革有着深刻认识，能够准确把握行业发展方向，报告期内公司的盈利水平持续快速上升。公司目前已经建立了合理的运营架构，形成了有效的管理体系，能够支撑本次募集资金投资项目的实施与运营。

三、募集资金投资项目实施对发行人独立性的影响

公司本次募集资金投资项目将围绕公司主营业务展开，由公司自主实施，实施后不会产生同业竞争，对公司的独立性不会产生不利影响。

四、募集资金投资项目概况

（一）营销网络及区域运营服务中心建设项目

1、项目概况

根据公司区域运营的现状和未来发展目标，公司计划以经销商渠道为依托，以服务经销商为出发点，通过在重点区域建立区域运营服务中心的方式，实现营销服务前置、品牌形象优化、市场信息精准预测、消费者需求快速反应。同时，配套开设直营零售店，填补部分市场空白，以新建零售店作为地区示范店，带动零售店标准化经营，并辅以提升品牌形象。本项目建成后能够有效服务经销商，提升公司的营销服务能力，填补部分市场空白、进一步挖掘市场潜力。本项目将在全国范围内新建区域运营服务中心 5 处，配套建设零售网点 115 个，具体情况如下：

（1）区域运营服务中心划分表

所在地	管辖区域
杭州	浙江、江苏、上海
广州	广东、广西、海南、云南、贵州、福建
济南	山东、山西、北京、天津、河北
南昌	江西、湖南、湖北、安徽、河南
沈阳	辽宁、黑龙江、吉林、内蒙古

（2）新建零售网点概况表

单位：间

年份	租赁旗舰店	租赁标准店	购置旗舰店	购置标准店	合计
T1	20	15	2	2	39
T2	20	18	1	2	41
T3	20	12	2	1	35
合计	60	45	5	5	115

本项目投资总额 43,194.45 万元，其中房产购置费 12,750.00 万元，其他固定资产购置费 412.20 万元，租赁费用 18,797.00 万元，装修费用 3,740.00 万元，铺底流动资金 5,835.25 万元。

2、项目实施的必要性分析

(1) 优化客户服务、提升品牌影响力

我国儿童服饰行业具有较大的发展潜力，国内外知名服饰品牌纷纷进军儿童服饰行业，如巴拉巴拉、361° KIDS、ANTA KIDS、红蜻蜓 KIDS、ADIDAS KIDS 等。未来，儿童服饰行业的竞争将是品牌影响力的竞争。

公司通过在重点区域建立区域运营服务中心，将公司营销团队下沉至一线，为经销商提供如门店选址、商品陈列、导购培训、产品推广等扁平化服务与支持，协助经销商及时解决日常营销管理中存在的问题，推动经销商在门店管理、导购服务、商品陈列、商品促销等方面的标准化运营。本项目的实施可以为经销商和零售门店提供更精准、细致、标准化的服务，有利于提高经销商的经营业绩，扩大市场份额，提升公司品牌知名度和影响力。

(2) 捕捉市场信息，精准把握消费需求

根据公司的销售运营经验，受经济发展状况、气候、地域文化差异等因素影响，同类产品在不同地区的销售存在一定差异。收集、分析和适应地域消费偏好，对客户进行精准营销，能够有效降低销售风险、提高零售店业绩、促进资金周转。本项目将结合区域经济、人文环境、消费习惯、历史消费数据等因素，以全国重点省会城市、直辖市、物流枢纽城市的核心零售店为立足点，协调、管辖区域经销零售业务。本项目建成后有助于公司快速、准确地掌握细分区域市场的流行趋势和销售动态，为经销商精准提供迎合市场需求的产品款式，为品牌推广提供第一手信息，从而增加现有渠道的粘性。此外，公司还可以根据区域运营服务中心收集的市场信息制定更具差异化的产品细分策略，对现有市场的消费潜力进行更深入的挖掘。

（3）提升单店盈利能力

通过区域运营服务中心的标准化服务和所辖区域配套建设的直营零售店的示范效应，能够优化品牌形象和弥补市场空白，并推动经销商管理的精细化。通过对区域内的销售活动提供更扁平、更专业的营销服务支持，能够提升销售服务质量，提高单店盈利能力。本项目建成后也有助于促进经销商按照公司的产品策略、营销计划和客户服务标准来提升零售终端服务水平，有效加强公司的品牌影响力。

（4）积累优质渠道资源

公司作为国内儿童服饰行业知名企业，现有营销网络中，经销商门店为主，直营零售店的比例较低。目前的经销模式可使公司充分借助经销商的资源，迅速开拓市场，促进销售收入和经营业绩的快速提升。但是这种销售模式不利于终端零售网点标准化的管理与服务，制约了终端零售网络在品牌建设、产品展示和提升消费者体验等方面的作用。

此外，为避免资金占用过大的风险，经销商一般会选择租金成本较低、面积较小的店铺，而在核心商圈的零售门店数量较少。随着儿童服饰消费市场的竞争逐渐演变为品牌影响力和优质渠道资源的竞争，抢占优质渠道资源、完善营销网络是提升品牌影响力和扩大市场份额的必然选择。公司目前需要在部分重要区域市场和核心商圈开设旗舰店，建设一批具有较强辐射效应和示范效应的零售门店。通过实施本项目，公司可以积累优质的店铺资源，与现有经销商渠道形成互补和示范效应，促进与经销商的共赢合作，同时也有助于增强经销商的信心，激发经销商团队积极性。

（5）有利于销售运营人才梯队建设

高素质的销售运营人才是公司应对市场竞争和实现战略目标的重要保障。优秀的销售运营人才除了具备理论知识，更需要在市场一线长时间的实践和经验积累。通过本项目为销售运营人才梯队建设提供良好的锻炼平台，可以合理地挖掘、开发、培养人才队伍，完善销售人才梯队。

3、项目实施的可行性分析

（1）国内儿童服饰产品的消费需求持续快速增长

一方面，儿童人口的不断增长是儿童服饰市场进一步蓬勃发展的基础。根据 EuromonitorPassport 数据库（2016 版）的统计，2015 年中国 3 岁至 14 岁的儿童人口数量接近 1.89 亿。随着我国在 1985-1994 年间第三次婴儿潮出生的人口逐渐步入婚育阶段，预计我国将迎来第四次婴儿潮。与此同时，儿童人口增长迎来有利的人口政策。2015 年 10 月，党的十八届五中全会决定：全面实施一对夫妇可生育两个孩子政策。随着全面放开二孩政策的实施，未来我国新生儿出生率将进一步增加，儿童服饰潜在市场规模也将进一步扩大。

另一方面，我国经济稳步发展，国民收入水平不断提升，消费能力不断增强。根据国家统计局数据，国民总收入已从 2010 年的 41.1 万亿人民币较大幅度地上升至 2016 年的 74.2 万亿人民币。同时，我国城镇居民与农村居民收入均保持持续稳定增长，到 2016 年，城镇居民人均可支配收入达 33,616 元，较上年增长 7.8%；农村居民人均纯收入达 12,363 元，较上年增长 8.2%。全国社会消费品零售总额一直保持双位数增长，在 2016 年总额已达 33.2 万亿元。3-14 岁的儿童是每个家庭重点关爱对象，家庭整体消费能力提升将使儿童服饰产品的消费需求保持持续快速增长。

（2）公司品牌影响力不断提升

公司自设立以来一直专注儿童服饰行业，ABC KIDS 品牌知名度和美誉度不断提升。ABC KIDS 品牌凭借时尚的外观设计、健康舒适的穿着体验、丰富的产品品类、稳定的产品质量赢得了市场的普遍认可。随着公司研发、生产及营销系统的全面提升，未来品牌知名度和市场影响力将得到进一步提升。同时，ABC KIDS 以“因为爱”为其品牌文化精神，积极发起或参与“温暖中国行”“新年新衣”等一系列公益事业活动，树立起了良好的品牌形象。公司通过建设区域运营服务中心，在核心商圈布局直营零售店，与经销商协同发展，即可以充分挖掘市场潜力，又能扩展 ABC KIDS 品牌辐射的广度和深度，为公司的长远发展提供新的增长点。

（3）公司现有销售运营管理经验是区域服务中心管理工作的保障

公司的核心管理团队拥有多年的儿童服饰行业经验，能够较好地把握行业发展态势。多年来，公司销售运营团队在指导经销商市场发展过程中积累了丰富的渠道拓展和零售管理经验。销售部门、市场部门和商品部门均有一套完善的销售

运营管理流程和制度，包括门店选址、空间形象设计、商品陈列、商品推广、销售分析、库存管理和导购培训等。丰富的运营管理经验保证了区域运营服务中心对经销商和零售店的专业化指导，保障了公司在品牌推广、店铺形象建设、产品营销等方面的标准化实施。

4、项目资金使用的合理性和必要性

(1) 促进公司发展目标的实现

营销网络及区域运营服务中心项目将在全国重点布局的直辖市、省会和货运枢纽城市建设区域运营服务中心，推动和实现“总部运营管理中心+区域运营服务中心”的运营管理模式，着力提升管理团队对市场一线的反应能力，并通过建设零售标杆网点实现快速的市场响应及辐射机制，为区域内的经销商提供更扁平化与专业化的培训与支持服务，最终实现由经销模式向零售精细化运营管理模式转变升级的品牌战略目标。本次募集资金用于营销网络及区域运营服务中心项目，可以促进公司在全国各区域的服务水平以及品牌影响力的提升，扩大公司的市场份额。

(2) 有助于提升公司的盈利能力

2016 年公司的营业收入为 123,383.77 万元，扣除非经常性损益后的净利润为 15,808.10 万元。营销网络及区域运营服务中心项目达产后的年均销售收入为 47,472.12 万元，达到公司 2016 年营业收入的 38.48%；年均净利润为 5,742.23 万元，达到公司 2016 年扣除非经常性损益后的净利润的 36.32%。本次募集资金用于营销网络及区域运营服务中心项目，可以极大地提升公司的盈利能力。

(3) 有利于防范募投项目的财务风险

营销网络及区域运营服务中心项目的投资总额为 43,194.45 万元，建设期为 36 个月，税后投资回收期为 7.06 年。虽然公司目前的资产负债率较低，但由于本项目的建设周期较长，资金占用量较大，投资回收期也较长，因此通过本次募集资金可避免投资不能在短时间内全部收回所造成的偿付压力，防范募投项目的财务风险。

5、项目具体建设内容

(1) 区域运营服务中心概况、店铺分类标准及新建网点汇总

①区域运营服务中心概况

服务中心	服务区域
杭州运营服务中心	浙江省、江苏省、上海市
广州运营服务中心	广东省、福建省、广西省、海南省、云南省、贵州省
济南运营服务中心	山东省、山西省、北京市、天津市、河北省
南昌运营服务中心	江西省、湖南省、湖北省、安徽省、河南省
沈阳运营服务中心	辽宁省、黑龙江省、吉林省、内蒙古自治区

②ABC KIDS 品牌店铺分类标准

店铺类型	面积	区域	功能
零售旗舰店	≥200m ²	处于一、二线城市的主商业街道和次主要商业街道	1、展示品牌形象，宣传品牌文化理念； 2、全面展示现有3大产品线（童鞋、童装、儿童服饰配饰），打造一站式购物平台
零售标准店	<200m ²	处于二、三线及以下城市的主商业街道和次主要商业街道	针对性展示现有产品和品牌形象，在所有区域推广品牌，实现销售

③新建网点汇总

店铺类型	数量（间）			面积（m ² ）		
	购置	租赁	合计	购置	租赁	合计
零售旗舰店	5	60	65	1,500	18,000	19,500
零售标准店	5	45	50	750	6,750	7,500
合计	10	105	115	2,250	24,750	27,000

(2) 建设区域运营服务中心参考的要素

公司在建设区域运营服务中心时主要依据以下几个因素：

①城市概况

城市概况包括地理气候特点、城市规模、历史文化、自然及旅游资源、未来发展规划、交通状况等，这些宏观条件是公司考虑是否向该区域拓展的基础因素。

②城市经济发展程度、物价水平、居民收入水平

经济发展程度、物价水平、居民收入和消费者偏好会影响公司在该区域配套开设零售店的数量和规模。公司在直辖市和省会城市开设的零售店将以旗舰店为主；而在普通地级城市将以标准店为主。同时，市场活跃度也是店铺选址的重要因素。

③当地市场基础和竞争状况

当地儿童服饰市场的规模大小是公司业务布局的重要考虑因素，因此进驻之

前公司将详细考察该区域的市场需求、儿童服饰消费人群数量、消费能力等，以便为区域运营服务中心的建设和运营提供参考。此外，公司还会对目标城市内的主要品牌竞争、经销商零售店布局情况进行详细核查，评估其经营状况和竞争实力，以此作为新开门店经营目标和销售策略。

本项目所建门店分为旗舰店与标准店。在功能上，旗舰店更侧重于品牌形象宣传、区域辐射，而标准店则更侧重于零售；在产品上，旗舰店与标准店采取适当的差异化经营，避免相互之间产生竞争。公司新设的直营零售店以区域辐射和填补市场空白、零售管理与服务示范为目的，由区域运营服务中心统一管理。

④消费者因素

消费者因素包括人口结构、购买习惯和购买能力等，这些因素直接影响公司在该区域的品牌定位和产品结构布局。当地商场的销售情况在一定程度上会反映出所在地消费者的购买能力和消费倾向，因此在选址时也会作为重要的参考因素。

(3) 区域运营服务中心建设计划

为更好地服务经销商和实施公司发展战略，公司拟建设 5 大区域运营服务中心，同时在各服务区域配套建设旗舰店和标准店，具体情况如下：

单位：间

序号	选址	旗舰店数量		标准店数量	
		租赁	购置	租赁	购置
1	浙江	17	2	11	2
2	上海	4	-	6	-
3	福建	12	2	7	2
4	广东	11	1	8	1
5	江西	6	-	6	-
6	辽宁	2	-	3	-
7	山东	8	-	4	
合计		60	5	45	5

(5) 区域运营服务中心的运营方案

①区域运营服务中心

各区域运营服务中心将采取“总部外派+属地招聘”的方式建设运营团队，主要运营管理人员将由公司总部外派，同时在属地招聘优秀人才，由公司总部统一指导培训。各运营服务中心为所辖区域的经销商和零售店提供扁平化服务与支

持。

②配套门店

新建店铺均为公司零售店铺，店铺建成后将由公司下设的各区域运营服务中心进行人员培训、物流调度及其他行政管理。

6、项目建设进度

公司在选址之后的单店建设期约为 2 个月，所有店铺将在 36 个月内建设完成。

(1) 单店建设进度表

序号	时间 进度(天)	第 1 个月						第 2 个月					
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60
1	门店选址	■	■	■									
2	租购门店		■	■	■								
3	设备采购			■	■	■	■						
4	门店装修					■	■	■	■	■			
5	设备安装					■	■	■	■	■	■		
6	人员培训					■	■	■	■	■	■		
7	验收、开始营业												■

(2) 网点建设进度表

年份	租赁旗舰店	租赁标准店	购置旗舰店	购置标准店	合计
T1	22	15	2	2	39
T2	18	22	2	2	41
T3	20	8	1	1	35
合计	60	45	5	5	115

7、项目投资概算

营销网络及区域运营服务中心建设项目投资总额 43,194.45 万元，其中房产购置费 12,750.00 万元，其他固定资产购置费 412.20 万元，租赁费用 18,797.00 万元，装修费用 5,400.00 万元，铺底流动资金 5,835.25 万元，详见下表：

单位：万元

序号	类别	投资金额	T1	T2	T3
1	房产购置	12,750.00	5,100.00	5,100.00	2,550.00
2	其他固定资产购置	412.20	153.41	161.44	97.35
3	租赁费用	18,797.00	3,338.00	6,543.00	8,916.00

4	装修费用	5,400.00	1,950.00	1,920.00	1,530.00
5	铺底流动资金	5,835.25	2,078.59	3,756.66	-
	合计	43,194.45	12,620.00	17,481.10	13,093.35

(1) 房产购置费用

①房产购置单价的确定

通过查询相关房产中介网站对同类城市相似商圈的商铺购置报价，确定终端门店各城市的店铺购置单价。

②房产购置费用测算

根据购置面积及购置单价计算各终端店铺房产购置费用如下：

序号	区域运营服务中心	店铺开设地区	店铺面积 (m ²)	购置单价(万 元/m ²)	购置金额 (万元)
1	杭州运营服务中心	浙江杭州	300	7	2,100
2		浙江温州	300	6	1,800
3		浙江丽水	150	5	750
4			150	5	750
5	广州运营服务中心	福建晋江	150	5	750
6		福建泉州	300	5	1,500
7			150	5	750
8		福建福州	300	6	1,800
9		广东广州	150	7	1,050
10		广东佛山	300	5	1,500
	合计	/	/	/	12,750

(2) 其他固定资产购置费用

其他固定资产购置费用主要为电脑办公设备等。区域运营服务中心共五处，合计员工 236 名，每名员工电脑办公设备配置费用 0.30 万元，合计费用 70.80 万元。对于终端门店，零售旗舰店电脑办公设备配置费用每间 3.86 万元，合计 250.90 万元；零售标准店电脑办公设备配置费用每间 1.81 万元，合计 90.50 万元。其他固定资产购置费用合计 412.20 万元。

(3) 租赁费用

①租赁单价的确定

通过查询相关房产中介网站对同类城市相似商圈的商铺租赁报价及类似物业的租赁报价，确定终端门店各城市各商圈的店铺租赁单价及各运营服务中心物业租赁单价。

②租赁费用测算

A.各区域运营服务中心租赁费用明细

序号	区域运营服务中心	办公面积 (m ²)	租赁单价 (万元/m ² /年)	年租金 (万元)
1	杭州运营服务中心	1,000	0.12	120
2	广州运营服务中心	1,000	0.12	120
3	济南运营服务中心	1,000	0.08	80
4	南昌运营服务中心	1,000	0.08	80
5	沈阳运营服务中心	1,000	0.10	100
合计		/	/	500

B.各终端门店的租赁费用明细

序号	区域运营服务中心	店铺开设地区	店铺面积 (m ²)	租赁单价 (万元/m ² /年)	年租金 (万元)
1	杭州运营服务中心	浙江杭州	300	0.40	120
2			300	0.32	95
3			300	0.32	95
4			300	0.32	95
5			300	0.32	95
6			300	0.32	95
7			150	0.42	63
8			150	0.42	63
9			150	0.30	45
10			150	0.30	45
11		浙江丽水	300	0.32	95
12			300	0.32	95
13			150	0.30	45
14			150	0.30	45
15			150	0.30	45
16			150	0.30	45
17		浙江台州	300	0.40	120
18			300	0.40	120
19			150	0.30	45
20		浙江温州	300	0.32	95
21			300	0.40	120
22			300	0.42	125
23			300	0.40	120
24			300	0.40	120
25			150	0.30	45
26			150	0.30	45
27		浙江义乌	300	0.40	120
28			300	0.40	120
29		上海	300	0.40	120
30			300	0.40	120
31			300	0.40	120

32			300	0.40	120
33			150	0.38	57
34			150	0.38	57
35			150	0.38	57
36			150	0.38	57
37			150	0.38	57
38			150	0.38	57
39	广州运营服务中心	福建福州	300	0.43	130
40			300	0.32	95
41			150	0.30	45
42		福建南平	300	0.32	95
43		福建宁德	300	0.40	
44		福建泉州	300	0.32	95
45			300	0.32	95
46			300	0.32	95
47			300	0.32	95
48			300	0.40	120
49			300	0.40	120
50			300	0.32	95
51			150	0.30	45
52			150	0.30	45
53			150	0.30	45
54			150	0.30	45
55			150	0.30	45
56			150	0.30	45
57			福建漳州	300	0.32
58		广东东莞	300	0.43	130
59			300	0.40	120
60			300	0.32	95
61			150	0.32	95
62			150	0.38	57
63			150	0.38	57
64			150	0.30	45
65			广东广州	300	0.32
66		300		0.32	95
67	300	0.43		130	
68	300	0.40		120	
69	300	0.40		120	
70	300	0.43		130	
71	300	0.40		120	
72	150	0.30		45	
73	150	0.30		45	
74	150	0.30	45		

75			150	0.30	45
76			150	0.30	45
77	济南运营服务中心	山东临沂	300	0.32	95
78			300	0.25	75
79			300	0.20	60
80		山东青岛	300	0.25	75
81			300	0.32	95
82			300	0.25	75
83			300	0.43	130
84			300	0.32	95
85		150	0.42	63	
86		150	0.42	63	
87	山东枣庄	150	0.30	45	
88		150	0.30	45	
89	南昌运营服务中心	江西赣州	150	0.24	36
90		江西吉安	300	0.32	95
91		江西景德镇	150	0.24	36
92		江西南昌	300	0.32	95
93			300	0.32	95
94			300	0.32	95
95			150	0.42	63
96		江西萍乡	150	0.24	36
97		江西上饶	300	0.32	95
98			300	0.32	95
99		江西新余	150	0.24	36
100			150	0.24	36
101	沈阳运营服务中心	辽宁沈阳	300	0.22	65
102			300	0.20	60
103			150	0.37	55
104			150	0.37	55
105			150	0.37	55
-	合计	/	/	/	8,416

C.建设期租赁费用测算

单位：万元

年份	当期新增租赁费用		当期累计租赁费用		合计
	终端店铺	运营服务中心	终端店铺	运营服务中心	
T1	3,098	240	3,098	240	3,338
T2	2,945	260	6,043	500	6,543
T3	2,373	-	8,416	500	8,916
	合计				18,797

(4) 装修费用

①装修单价的确定

公司终端门店的装修包括展示道具的购置及装修施工费用。参照温州起步总部旗舰店的装修费用情况，确定终端门店的装修单价。温州起步旗舰店面积为400平方米，装修费用为94.81万元，装修单价2,370元。考虑到总部旗舰店承担了较多的展示展览的功能，本次终端门店的装修单价统一确定为2,000元/平方米。

公司运营服务中心将会租赁办公环境相对完善的物业，仅需添置电脑办公设备即可拥有日常办公，无需重新装修。

②装修费用测算

年份	店铺开设家数(间)	店铺合计面积(m ²)	装修单价(万元/m ² /)	装修费用(万元)
T1	39	9,750	0.20	1,950
T2	41	9,600	0.20	1,920
T3	35	7,650	0.20	1,530
合计	115	27,000	0.20	5,400

(5) 铺底流动资金

参考同行业相似销售模式公司的存货周转率，同时结合本项目需达到的终端门店辐射性及示范性效应，按铺货天数210天、周转次数1.71次，对流动资金占用情况进行估算，营销网络及区域运营服务中心项目累计需要增加流动资金19,450.83万元，铺底流动资金比例为30%，铺底流动资金需要5,835.25万元。具体情况如下表：

单位：万元

项目	T1年	T2年	T3年	T4年	T5年	T6年	T7年	T8年	T9年	T10年
营业成本	3,553.15	11,826.23	19,968.85	24,811.12	26,051.68	27,354.26	28,721.97	30,158.07	31,665.98	33,249.28
流动资金需求	2,078.59	6,918.34	11,681.78	14,514.51	15,240.23	16,002.24	16,802.36	17,642.47	18,524.60	19,450.83

8、项目经济效益情况

(1) 营业收入估算

本项目新建店铺均为直营店，营业收入为店铺终端销售收入。

本项目营业收入估算以现有类似区域，类似规模网点的年均销售额作为估算的基础，并结合各新建零售店的辐射能力和产生的规模效应，逐店进行测算汇总。本项目计算期为10年，门店建成后投入运营的第一年按70%的负荷测算，第二年按100%的负荷测算，第三年至计算期末的复合坪效增幅为5%，则第三年至

计算期满每年有 5% 的复合营业收入增幅。营业收入预测如下表所示：

单位：万元

时间	T1	T2	T3	T4	T5
营业收入	8,314.38	27,637.38	46,727.11	58,058.02	60,960.93
时间	T6	T7	T8	T9	T10
营业收入	64,008.97	67,209.42	70,569.89	74,098.39	77,803.30

注：T1 为项目建设第一年

(2) 项目成本费用估算

主营业务成本由原材料、直接人工、折旧和制造费用组成。

销售费用包括营销人员的工资及福利费、店铺租金、装修费用、折旧及摊销、日常水电费开支。其中，人工工资及福利费在第一年基数的基础上每年保持 5% 的增幅；装修费按旗舰店每家 60 万，标准店每家 30 万计算；折旧和摊销采用直线法，软硬件设备使用年限 5 年，建筑物使用年限 30 年，残值率均为 5%。

管理费用包括运营管理人员工资、办公费、差旅费及其他管理费用。

营业税金及附加包括增值税、城建税、教育费附加，各项税率情况如下：

税种	税率
增值税率	17%
所得税率(批发业务阶段)	15%
所得税率(零售业务阶段)	25%
营业税金附加	5%
营业税	5%
城建税	7%
教育附加税	5%

(3) 项目主要经济指标

经济指标	预期值
项目总投资(万元)	43,194.45
达产后年均销售收入(万元)	55,542.38
达产后年均所得税(万元)	1,377.68
达产后年均净利润(万元)	5,742.23
财务内部收益率(所得税后)	13.77%
财务内部收益率(所得税前)	18.69%
投资回收期(所得税后)	7.06
投资回收期(所得税前)	6.45

9、环保影响及措施

本项目的建设和经营不会产生废气废水等污染物，对环境没有破坏，符合国家相关环保标准和要求。

10、项目具备相应的业务人员，有利于改善公司财务结构、提高市场占有率、巩固及增强核心竞争力

（1）具备相应的业务人员

营销网络及区域运营服务中心项目的主要职能是直营零售管理、渠道管理、商品管理、加盟市场管理等，其本质上是將公司品牌运营事业部的团队下沉至业务一线，在门店选址、商品陈列、导购培训、产品推广及门店管理等方面实行扁平化服务与支持。而公司品牌运营事业部通过对经销商多年来的运营服务与支持，已积累了丰富的管理经验及人员储备，为本项目的顺利实施提供了人员保障。

（2）有利于改善财务结构

虽然公司目前的资产负债率较低，但由于营销网络及区域运营服务中心项目的建设周期较长，资金占用量较大，投资回收期也较长，因此通过本次募集资金可避免投资不能在短时间内全部收回所造成的偿付压力。且本项目全部达产后，每年将为公司带来新增营业收入，从而进一步提升公司盈利能力。

（3）有利于提高市场占有率

公司目前主要采取经销为主的销售模式，即以经销商门店为主，直营零售店的比例较低。而为了避免资金占用过大的风险，经销商一般较少在核心商圈开设零售门店。营销网络及区域运营服务中心项目通过在部分重要区域市场和核心商圈开设一批具有较强辐射效应和示范效应的零售门店，既可以与现有经销商渠道形成互补和示范效应，又可以促进与经销商的共赢合作，从而有效填补市场渠道空白，提高区域市场占有率。

（4）有利于巩固及增强核心竞争力

营销网络及区域运营服务中心项目通过在重点区域建立区域运营服务中心，实现营销服务前置、品牌形象优化、市场信息精准预测、消费者需求快速反应。同时，配套开设直营零售店，可以填补部分市场空白，带动零售店标准化经营，

提升品牌形象。本项目的顺利实施，既可以提升公司的研发设计能力，又可以完善公司的销售网络布局和丰富营销运营经验，从而进一步巩固及增强公司的核心竞争力。

11、项目开拓的风险、与公司现有管理能力的适应性及盈利能力预测的合理性分析

（1）开拓的风险分析

营销网络及区域运营服务中心项目的开拓风险主要包括两方面，一是终端门店选址的风险，本项目的终端门店主要开设于三线及以上城市的主商业街道和次主要商业街道，实现品牌形象宣传、区域辐射及标准化经营示范性的作用，因此不合适的选址及商圈的变迁将对本项目的开拓带来一定的风险；二是电商冲击的风险，近年来随着网购消费的快速兴起，儿童服饰用品线上销售模式也发展迅速，并且对线下零售门店形成了一定的冲击，从而也会影响本项目的开拓。

（2）与公司现有管理能力的适应性分析

2016 年公司实现营业收入 123,383.77 万元。营销网络及区域运营服务中心项目达产后的年均销售收入为 47,472.12 万元，占公司 2016 年营业收入的 38.48%，与公司现有业务规模相适应。

此外，公司品牌运营事业部团队在指导经销商市场发展过程中积累了丰富的渠道拓展和零售管理经验，建立了完善的销售运营管理流程和制度，包括门店选址、空间形象设计、商品陈列、商品推广、销售分析、库存管理和导购培训等。营销网络及区域运营服务中心项目的主要职能是直营零售管理、渠道管理、商品管理、加盟市场管理等，与公司丰富的销售运营管理经验相适应。

（3）盈利能力预测的合理性分析

公司营销网络及区域运营服务中心项目的年均销售收入为47,472.12万元，年均净利润为5,742.23万元，平均净利率为12.10%。最近三年公司扣除非经常性损益后的净利率分别为10.04%、11.25%、12.81%，扣除非经常性损益后的平均净利率为11.37%。本项目的平均净利率与公司最近三年扣除非经常性损益后的平均净利率相当，符合公司的实际经营情况，具有合理性。

12、两种模式下的直销和经销安排情况，直销模式下是否存在销售区域的限制，是否会同经销模式产生冲突以及解决办法；

(1) 两种模式下的直销和经销安排及直销模式的销售区域限制情况

公司采取直销与经销相结合的销售模式，主要基于公司现有营销网络主要以经销商门店为主，不利于终端零售网点标准化的管理与服务，制约了终端零售网络在品牌建设、产品展示和提升消费者体验等方面的作用；以及为公司快速、准确地掌握细分区域市场的流行趋势和销售动态，为经销商精准提供迎合市场需求的产品款式，为品牌推广提供第一手信息，增加现有渠道的粘性。

公司直销模式不存在销售区域的限制，但在具体门店选址前，将以经销商渠道为依托，以服务经销商为出发点，综合考虑当地区域公司的品牌影响、市场开拓及经销商的市场占有率等情况，具体安排如下：

①公司将选择经销商终端门店未覆盖的重点城市，填补部分市场空白，加强公司在重点城市的品牌建设、产品展示和消费者体验提升，实现营销服务前置、品牌形象优化、市场信息精准预测、消费者需求快速反应。

②公司将选择经销商终端门店未覆盖的城市重点商圈，在公司终端门店覆盖区域市场广度的基础，进一步夯实终端门店覆盖的区域市场深度。

③对于直营门店的具体选址，公司将选择与经销商现有终端门店经营半径区隔 5 公里范围外的区域，建成地区示范店，带动零售店标准化经营，提升品牌形象。

(2) 两种销售模式产生冲突的解决措施

对于公司直营门店的开设导致存在经销商终端门店投诉情况的，公司将通过以下措施予以妥善解决：

①与经销商进行充分交流沟通，详细分析公司直营门店的开设导致其周边终端门店业绩下滑的具体原因，并根据相关原因制定相应的解决措施。

②若因人流下滑的原因所致，公司将采取联合营销的方式，把经销商相关终端门店纳入公司统一的营销推广计划中，并由公司承担相应的营销推广费用。

③对于因零售店日常运营管理效率的差异所致，公司将给予经销商相关终端门店一对一的订货、商品陈列指导，协助分析其经营业绩，并加强对其店员的零售管理及运营方面的培训力度，以提升其零售管理能力。

（二）全渠道 O2O 平台建设项目

1、项目概况

公司顺应“互联网+”和线上线下融合的发展趋势，以消费者为中心，结合现代信息技术、移动互联网和个性化服务，完善线上交易平台，形成线上向线下门店免费导流、线下通过扫码使零售数据上行的线上线下互动的消费闭环。建设符合公司发展规划的 O2O 平台，打通线上线下数据，既可以服务现有渠道，又全面满足消费者线上产品选购、线下体验、就近配送、售后服务等综合需求，体现全渠道 O2O 平台的价值。

本项目的建设内容主要包括线上全渠道建设和 O2O 平台建设，建设概况如下：

（1）线上全渠道建设

完善移动端建设，在现有的微信公众号基础上，搭建微商城、APP 等，增添移动流量入口。通过移动端微信或 APP，企业可以与消费者进行互动，发起朋友圈营销，如分享有礼、充值返现等活动，带动越来越多的消费者关注公司品牌，助力品牌的传播与推广。

完成线上零售店转型，由单纯销售线上款产品向线上线下互动的 O2O 模式转变。充分利用线上零售店的流量优势，将客户向线下导流，打通线上线下消费闭环。

搭建 PC 端官方商城，作为线上销售渠道的补充。PC 端官方商城定位为丰富线上渠道，提升品牌形象，同时向移动端和线上零售店逐步导流，在线上渠道之间建立良好的互动关系，打造立体式的线上销售渠道。

（2）建设 O2O 平台

打造符合公司发展规划的 O2O 平台，通过云技术连接线下数千家门店，打通线上、门店和渠道三者之间的库存、支付、生产、采购以及财务等数据，建立柔性供应链，提高市场反应能力和补货效率，降低内部运营成本，减少门店的缺货成本，促进公司外部渠道及内部体系的协同和融合。

研发设计中心通过平台在移动端或 PC 端直接与消费者互动，收集消费者使用公司产品的感受；通过平台大数据分析了解不同区域消费者的购物习惯与消费

偏好，为研发设计工作提供第一手数据，提高研发设计的市场精准度。

整合线上各渠道产生的订单，通过平台建立线上订单向线下门店就近分配的机制，实现高效配送货和体验式服务，同时支持消费者线上下单到就近门店提货，享受便利的售后服务。汇聚各渠道发货的物流信息，消费者可通过线上移动端和PC端实时查询物流进度，同时也方便企业追踪发货效率。

利用前端的线下实体店及线上零售店对消费者数据进行采集，包括消费者年龄、家庭情况、喜好款式、购物偏好等，平台从多个维度准确描述公司品牌的“用户画像”，一方面为企业个性化的营销方案制定提供依据，实现精准营销；另一方面对后端产品的研发、设计、生产进行指导，实现个性化生产。

本项目总投资 13,905.61 万元，其中硬件购置费 2,562.00 万元，软件购置费 1,504.36 万元，应用系统开发费 3,789.00 万元，运营及其他费用 4,200.00 万元。

2、项目实施的必要性分析

(1) 有利于服务公司现有渠道模式，提升公司行业地位

近年来随着移动互联网的快速普及，消费者对儿童服饰产品的需求和购买渠道呈现多样化。面对 80、90 后父母，依靠单一的开设门店抢占市场模式，已不能满足他们的创新、依赖网络、追求个性化的需求。

目前公司以线下销售渠道为主，为了迎合消费者的多样化消费习惯，公司必须积极开拓电商业务，以服务线下店铺为宗旨，进行线上全渠道的建设，线上渠道与线下门店联动营销，协助线下门店构建 O2O 闭环，提高线下门店的服务水平，促进门店销售。本项目的实施有助于实现公司传统渠道与互联网新兴渠道的良性互动与优势互补，提升公司的行业地位。

(2) 有利于提升消费者体验，增强公司品牌粘性

我国儿童服饰行业具有较大的市场潜力，市场集中度较低。对于国内儿童服饰品牌来说，是难得的发展机遇。我国儿童服饰行业已经从价格和生产制造能力之间的竞争，延伸到品牌和用户体验之间的竞争。由于服饰行业的特殊性，仅通过线上模式，难以达到最佳的消费者购物体验。本项目将打通线上线下渠道资源，提升用户的消费体验，提高消费者对公司品牌的粘性。

(3) 有利于公司业务升级，促进内部管理与外部销售的有效联动

随着全面放开二孩政策的实施，儿童服饰市场的规模将进一步扩大。通过业

务升级提高自身应变能力，公司可以更好地抓住市场机遇，占领行业竞争的制高点。

本项目通过丰富线上渠道平台，扩大消费者流量入口，并通过线上向线下的导流，以消费者体验为中心，形成线上线下协同，增强消费者粘性。此外，O2O平台的建设，将打通线上、门店及渠道三者之间的库存、支付、生产、采购和财务等数据通道，促进内部管理与终端销售的有效联动，形成健康高效运转的内外部生态系统，提升企业对市场的反应能力。

（4）有利于统一品牌形象，提高公司竞争力

我国儿童服饰市场处于快速发展期，知名品牌较少，其中高端市场主要由国外知名品牌主导，低端市场为区域性或无品牌厂商占有，而中端市场发展潜力巨大，国内儿童服饰品牌主要定位于该领域，但国内自主品牌发展时间较短，市场集中度较低。随着消费者对儿童服饰产品的设计、质量、服务及购物渠道与环境要求的提高，我国儿童服饰产品将逐渐“品牌化”。

公司通过全渠道 O2O 平台完善线上渠道建设，统一线上线下品牌形象，规范销售环境，有助于品牌文化的深度推广。公司将借助多年的销售经验、客户及行业资源打造线上线下联动的 O2O 平台，助力公司巩固并提升市场地位，提高公司综合竞争力，为将来儿童用品行业全产业链的整合奠定基础。

（5）有利于提升公司综合服务水平，更好地满足消费者需求

通过本项目的建设，公司可以利用前端的线下实体店及线上零售店对消费者数据进行采集，通过平台分析消费者行为，获取消费者消费偏好，及时有效的捕捉市场信息。此外，本项目建成后，公司也可以更加有效地提高与消费者的互动交流能力，更有针对性及高效地为消费者提供服务。

3、项目实施的可行性分析

（1）符合国家产业政策指导方向

近几年国家政策为 O2O 项目发展提供了强有力的指导和支持，将推动“互联网+传统产业”领域产生质和量的发展，国家相关政策法规如下：

颁布机构	政策名称	相关内容
国家发改委	《产业结构调整指导目录（2011年本）》	“电子商务和电子政务系统开发与应用服务”被列为鼓励类项目。
国务院	《关于大力发展电子	鼓励有条件的大型零售企业开办网上商城，积极利用

	商务加快培育经济新动能的意见》	移动互联网、地理位置服务、大数据等信息技术提升流通效率和服务质量。支持中小零售企业与电子商务平台优势互补，加强服务资源整合，促进线上交易与线下交易融合互动。
国务院	《中国制造 2025》	提出了推进信息化与工业化深度融合，把智能制造作为两化深度融合的主攻方向；推进生产过程智能化；促进工业互联网、云计算、大数据在企业研发设计、生产制造、经营管理、销售服务等全流程和全产业链的综合集成应用。加强智能制造工业控制系统网络安全保障能力建设，健全综合保障体系。

（2）响应我国以消费升级引领产业升级的号召

国务院印发的《关于积极发挥新消费引领作用加快培育形成新供给新动力的指导意见》（以下简称《指导意见》），全面部署以消费升级引领产业升级，以制度创新、技术创新、产品创新增加新供给，满足创造新消费，形成新动力。

对于服饰行业来说，《指导意见》明确指出新消费主要包括服务消费、信息消费、绿色消费、时尚消费、品质消费、农村消费等六大重点消费内容，其中时尚消费直接和服饰行业相关，服饰行业在转型升级过程中将带有更多“大时尚”、“大消费”性质。同时，品质消费和服务消费的提出预示着服饰企业在制造端将向更高质量、更具个性化的产品，在销售端向提供更高水准的服务和体验迈进。“新消费”内容给服饰产业的转型升级提供总体上的方向指引。

本项目建设的全渠道 O2O 平台，通过打造全方位的信息服务平台，建立涉及渠道、市场、品牌传播、客户关系等更高效的营销全链条，打通线上线下数据，充分挖掘和分析消费者信息，便捷地把握消费者的个性化需求，提供更高品质的产品和更全面的体验式服务，实现时尚消费、品质消费和服务消费，从而带动消费升级，响应我国产业升级的战略部署。

（3）儿童数量及移动端网民数量的增加带动线上市场需求

①儿童消费市场持续增长，带动全社会消费升级

根据 Euromonitor Passport 数据库（2016 版）的统计，2015 年中国 3-14 岁人口约为 1.89 亿人，庞大的儿童人口奠定了围绕其所形成的商品消费、教育娱乐等行业的产业规模。随着我国在 1985-1994 年间的第三次婴儿潮出生的人口逐渐步入婚育阶段，预计我国将迎来第四次婴儿潮。与此同时，国家“二孩政策”的全面放开将促进新生婴儿人口进一步增加，婴儿潮的出现将使 3-14 岁年龄段人

口保持较高的增长速度，我国儿童用品消费主力群体数量将进一步增加。目前在我国典型的“4+2+1”家庭结构中，孩子成为全家最核心的消费投入点，儿童消费将更有效地代表了全社会的消费升级。此外，年轻一代 80、90 后父母对网络购物的热衷，儿童用品的线上市场容量前景广阔。

②网民数量带动线上交易规模

根据罗兰贝格管理咨询公司 2015 年发布的报告《数字化新零售——移动互联网时代技术驱动下的服装行业新看点》，近年来中国服装行业的线上渗透率不断攀升，2014 年已达到 15.6%，位居全球第一。根据中国互联网络信息中心的数据，中国互联网普及率已由 2010 年的 34.3% 增长到 2016 年的 53.2%。

移动互联网技术的兴起与普及，进一步驱动了网络购物市场的蓬勃发展，根据 CNNIC 的数据，截至 2016 年 12 月，中国手机网民规模达到 6.95 亿人，占网民总数的 95.1%。本项目的建设迎合了网络消费群体逐渐庞大的趋势，服饰行业线上销售将更多地由电商渠道向更深层次的 O2O 全渠道转型。

(5) 公司现有渠道和营销体系为项目开展奠定业务基础

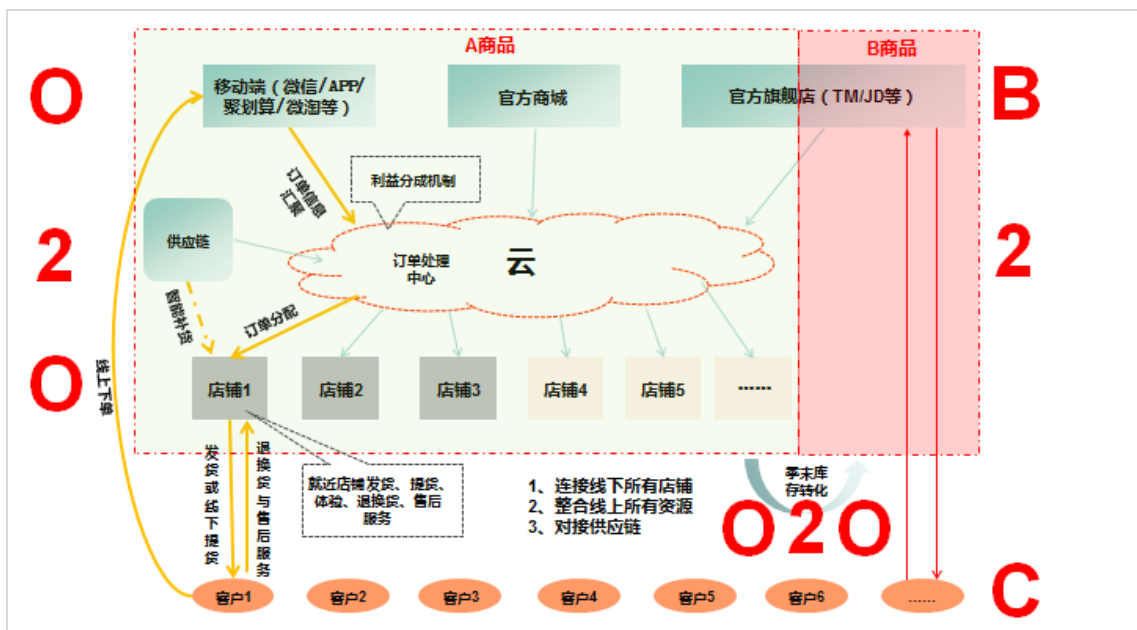
公司 ABC KIDS 品牌拥有线下实体门店和线上电子商务双渠道，具有营销经验、仓储设施、流量入口等积累，为公司实施全渠道 O2O 战略奠定了良好的基础。公司线下渠道包括 2,000 多个终端网点；线上与天猫、京东、淘宝、苏宁、一号店和唯品会等多家知名电商平台保持良好的合作关系。目前，公司线下实体门店以及通过与电商平台合作的线上零售店的销售额均保持持续增长，未来公司将在全国设立五个区域运营服务中心并增设一定数量和规模的直营零售店，公司营销体系的逐渐完善为本项目的顺利开展奠定了业务基础。

本次 O2O 项目是现有业务模式的补充，在充分发挥线下门店优势的同时，实现线上向线下导流，提高公司产品的总体销售额和线下门店的单店盈利水平，提升公司品牌影响力，实现平台价值最大化。

4、项目具体建设内容

(1) 全渠道 O2O 平台业务蓝图

公司全渠道 O2O 平台的整体业务蓝图如下图所示：



注：A 商品和 B 商品仅为了名称上区别两类不同的产品，不是指等级质量的差别

本项目旨在完善公司线上渠道，整合线上线下资源，推进线上线下协同，为消费者带来全方位的消费体验，提升线下店铺的销售业绩，提高市场占有率以及供应链效率，扩大公司的品牌影响力。本项目的实施内容分为线上全渠道建设和 O2O 平台建设。

(2) 线上全渠道建设方案

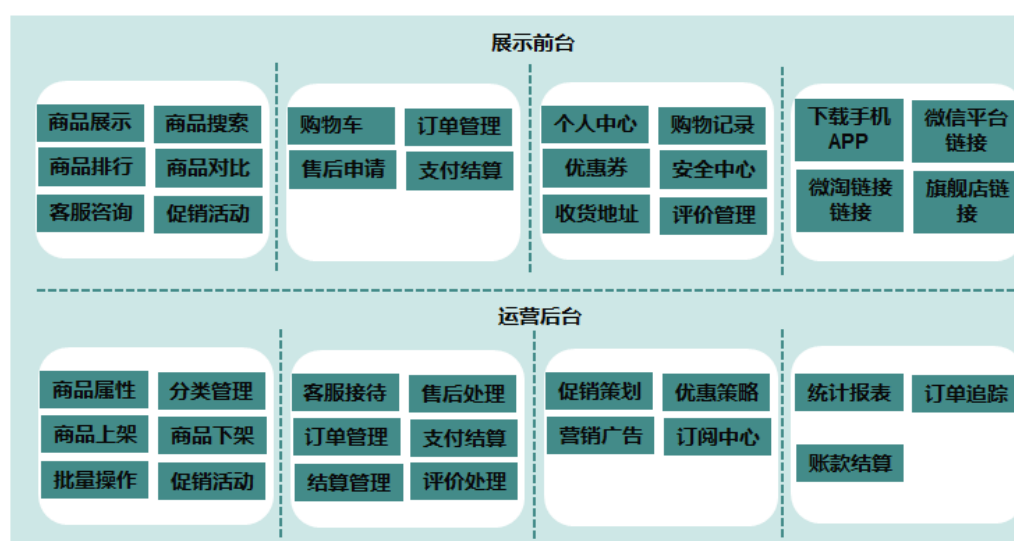
① 微信商城和 APP 商城建设

微信商城借助微信平台，具有推广方便、无需客户单独下载其他应用软件的优势。APP 商城具有展示功能强大、APP 显示方式更自由和不受公众账号的框架限制的优势。把微信商城和 APP 商城相结合，能极大地完善目前公司线上渠道资源。微信商城和 APP 商城的整体架构图如下：



②官方商城建设

官方商城的基本架构分为展示前台和运营后台，其中展示前台主要实现商品展示、下单、活动营销以及渠道引流，运营后台进行数据分类，支撑展示前台。通过搭建官方商城，公司既可以实现品牌形象塑造、品牌传播、消费者互动以及线上销售等，又可以在官网首页设立移动端和旗舰端链接，实现向移动端和旗舰端导流作用。官方商城基本架构方案图如下：



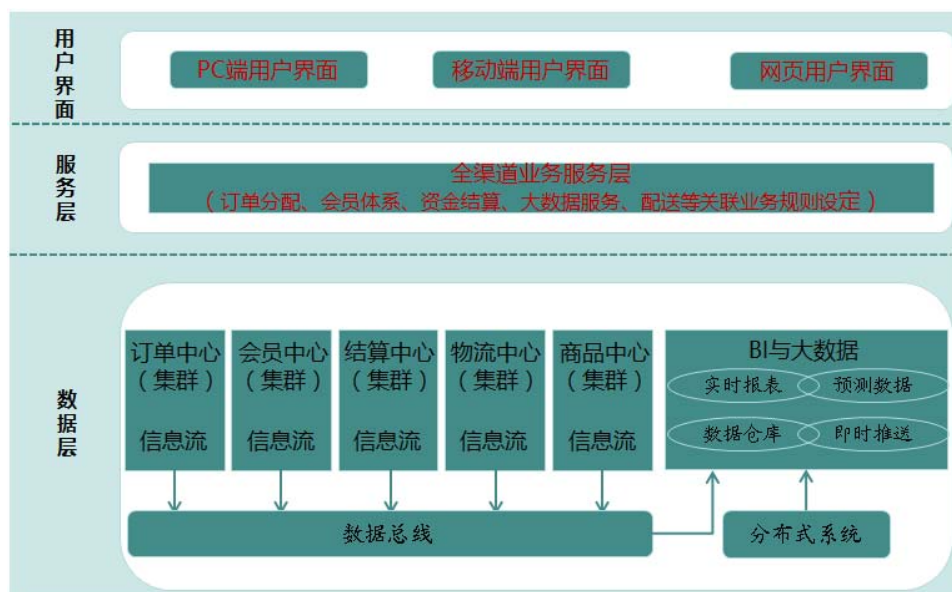
通过以上新建、整合及转型等方式布局和完善线上渠道，提高品牌竞争力，扩大市场占有率，并围绕提升消费者体验，服务消费者，促进门店终端的销售。

(3) O2O 平台建设方案

结合自身对平台的需求特点，公司拟从数据、服务、UI（用户界面）三个层面搭建 O2O 平台。数据层作为服务层的基础，对后端数据信息（包括商品、用户、订单、结算、物流等各中心的信息流）汇总，并进行数据分析处理。服务层将对消费端不同的类型及各类型所需的多维度信息进行处理分析。信息经过服务层的处理分析后，最终由多种端口的 UI 层将各信息流汇总至数据总线，实现实时报表、数据预测、数据仓库、即时推送等功能。

O2O 平台建成后，公司能够通过云技术连接线下所有店铺，打通门店、线上、渠道库存数据和销售数据，实现智能补货；整合线上线下消费者（会员、粉丝、客户）的信息，多维度了解消费者，以便根据消费者的特点提供智能导购，升级服务体验；整合线上所有订单，建立订单分配机制；建立资金流处理中心，

实现合理的利益分配机制；汇聚物流信息，供消费者实时查询。O2O 平台整体建设架构图如下：



5、项目实施进度

本项目的建设周期为 18 个月，具体如下：

阶段	T1				T2			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
项目调研及需求分析	■							
IT 系统整体规划		■						
移动端部署			■	■	■	■		
官方商城搭建		■	■	■				
平台搭建	■	■	■	■	■	■		

6、项目投资估算

本项目总投资为 13,905.61 万元，主要由硬件购置、软件购置、应用系统开发等构成，如下表所示：

单位：万元

序号	类别	金额	T 年	T+0.5 年
1	人工及办公设施	1,236.94	1,018.23	218.71
2	硬件购置	2,562	1,708.00	854.00
3	软件购置	1,504.36	1,002.91	501.45

4	系统集成	325.31	216.87	108.44
5	应用系统开发	3,789	2,526.00	1,263.00
6	机柜与带宽租赁	288	192.00	96.00
7	运营及其他费用	4,200	2,800.00	1,400.00
汇总		13,905.61	9,464.01	4,441.60

(1) 硬件购置费

单位：万元

序号	产品名称	产品配置要求	单价	数量	合计
一	网络设备			20	390
1	核心交换机	单机交换（吞吐）能力不小于 30Tbps，支持 10G 端口不少于 768 个，MAC 地址表不小于 64K，IPv4 单播路由表项不小于 32K，支持机框、引擎、板卡、电源和风扇的 1+1 冗余和热插拔，支持多种路由协议和虚拟化，电源和风扇满配置，支持 8KW 功耗	50	2	100
2	下一代防火墙	转发速率：5Gbps；冗余电源。	25	2	50
3	交换机（万兆）	单机交换（吞吐）能力不小于 1.28Tbps，支持 40G 端口不少于 4 个，支持 10G 端口不少于 48 个，MAC 地址表不小于 64K，IPv4 单播路由表项不小于 32K，支持电源和风扇的 1+1 冗余和热插拔，支持多种路由协议，电源和风扇满配置，支持 500W 功耗	15	16	240
二	服务器			38	2,112
3	计算节点	CPU: Xeon E7-4820V2 *4 颗，HD: 2T 10K *24，SSD: 800G*4，RAM: 512G，冗余热插拔电源：4 块，集成管理模块，光通路诊断，单点故障转移，网卡:千兆网卡*2 + 万兆网卡*1,RAID 模式 0/1/10，冗余风扇，配置独立远程管理卡，3 年技术支持和更新	40	30	1,200
4	负载均衡服务器	CPU: Xeon E7-4820V2 *4 颗，SSD: 800G *2，RAM: 256G，冗余热插拔电源：4 块，集成管理模块，光通路诊断，单点故障转移，网卡: 千兆网卡*2 + 万兆网卡*4，RAID 模式 0/1/10，冗余风扇，配置独立远程管理卡，3 年技术支持和更新	28	4	112
5	存储	最大存储容量 500TB 以上；平均传输率 6GB/s；高速缓存 32GB；系统支持 Microsoft Windows Server 2008、Windows Server 2008 R2+、Microsoft Hyper-V、VMware ESX、RedHat Enterprise Linux、Novell Suse Enterprise Linux、IBM AIX；外接主机通道 4 个 2/4/8 Gb/s FC 端口；8 个 1Gb iSCSI 端口；4 个 10Gb iSCSI 端口；RAID 支持 0, 1, 10, 3, 5, 6；风扇双冗余；	200	4	800

		其它参数最大 FAST Cache: 1TB; 阵列存储模块: 3U 磁盘处理器存储模块(可容纳 25 个 2.5 英寸 SAS/闪存驱动器); 备用电源系统: 板载电池; 每个阵列支持的最大端口数: 36; 每个阵列支持的最大光纤通道端口: 32; 每个阵列支持的最大 1GBaseT iSCSI 端口: 16; 每个阵列支持的最大 10 GbE iSCSI 端口: 16; 每个阵列支持的最大 FCoE 端口: 16; 最大文件系统大小: 16TB; 最大可用文件容量/X-Blade: 256TB; 产品电源热插拔。配置 10 个 2TB SSD, 100 个 8TB 7200 rpm HDD, 100 个 600GB 1.5K rpm HDD。			
三	桌面终端			50	60
1	PC 机	Intel 2.9GHz 处理器, 8G 内存, 512GB SSD, 2TB HDD, 10Gbytes 网卡, 用于运营和开发等。	1.2	50	60
总计				108	2,562

(2) 软件购置费

单位: 万元

序号	产品名称	产品配置要求	单价	数量	合计
1	备份软件	自有知识产权备份软件, 支持增量备份, 有效降低备份资源占用, 卡平台支持	36	2	72
2	操作系统	企业级操作系统, 支持 4GB 以上内存配置	2	140	280
3	数据库系统	企业版, 支持 RAC 集群及 Partition 管理, CPU 授权	25	8	200
4	应用中间件	企业版, 支撑负载均衡集群, CPU 授权	25	8	200
5	虚拟化软件	VMware 企业增强版	3.5	140	490
6	防病毒软件	杀毒软件企业版 1000 个用户	0.04	59	2.36
7	系统平台	Microsoft Dynamic CRM 企业版	40	2	80
		Microsoft Dynamic AX 企业版	40	2	80
8	其它软件		100	1	100
总计					1,504.36

(3) 应用软件开发费用

应用系统开发费按照开发内容所需的工作量计算。详见下表:

单位: 万元

序号	应用类别	应用系统	人月单价	工作量	投资(万元)
			(万元)	(人月总数)	
1	移动应用	微信公众账号开发	2.5	144	360
2		ABC KIDS APP	2.5	144	360

3	PC 端官方商城	电子商务前台系统及网站	2	144	288
4	平台系统开发	线上订单处理平台	2.5	270	675
5		CRM 开发平台	2.5	180	450
6		平台开发费用	2.5	180	450
7	大数据应用平台	数据交换共享系统	2.5	180	450
8		大数据分析工具	2.5	144	360
9	管理支撑平台	商业智能系统（BI）	2	90	180
10		资金管理系统	2	54	108
11		物流管理系统	2	54	108
合计				1,584	3,789

7、投资效益分析

本项目属于信息基础设施建设项目，具体经济效益无法定量测算。本项目建成后将产生以下四个方面的收益：

（1）带动公司营收快速增长，推动公司战略目标实现

通过本项目有效地整合线上线下信息资源，加强研发设计、生产、营销、管理等体系的融合，高效利用资源数据，共享客户信息，挖掘客户需求，促进资源价值利用最大化，促进企业各个业务链条的联动。本项目将促进企业内外部体系的融合，推动各业务单元之间的高效协同，优化业务架构，加快对市场的响应速度。通过线上平台和线下数千家门店的有效协作，带动营业收入增长，提升核心竞争力和品牌影响力，推动公司战略目标实现。

（2）形成更高效的营销全链条，助力粉丝经济

从产品销售流程看，本项目在产品宣传、导购环节、支付环节、售后服务等四方面提升了消费者体验，有助于增加品牌粘性。从产品宣传方面，本项目线上渠道之间以及线上线下渠道之间的导流起到品牌宣传的作用，消费者可以随时随地了解产品信息，节约时间成本；从导购环节来看，本项目打通线上线下数据信息，消费者可改变以往在线下门店大规模搜寻心仪产品的模式，通过移动端查看产品信息提高效率。此外，本项目针对消费者的精准营销，可加速消费者快速发现所需商品，优化选购过程，提高消费者粘性挖并掘潜在消费者；从支付环节看，本项目建设后消费者可通过在线支付，省去门店排队付款的时间，优化消费体验；最后从售后服务方面，本项目除了通过线上平台对接消费者，解决消费者的售后服务需求外，还可以根据 O2O 平台的历史消费记录对消费者进行二次营销，此

外，通过对线上线下会员体系的融合，消费者可享受线上下单线下售后的闭环服务。综上，本项目将以信息驱动消费，通过积极的沟通宣传、情感互动等全方位体验式服务增加消费者粘度，建立粉丝经济。

（3）建成大数据中心，驱动消费升级

本项目基于 O2O 平台的信息沉淀建成大数据中心，将会形成海量的目标客户基本信息及购买者的消费行为、市场潮流动向等数据资源，公司内外部可以基于大数据第一时间掌握消费者的需求动向，开展精准营销，提高消费者粘性，并挖掘潜在消费者，推动公司产品、业务及管理模式的创新。公司基于大数据对客户深入分析后，将提升线上运营和线下服务质量，提供的服务与产品更加贴合不同类型消费者的需求，驱动和引领消费升级。

（4）为公司品牌生态圈的建设奠定基石，巩固公司市场地位

本项目作为线下门店经营模式的补充和全渠道扩张，是线上线下共同对消费者消费行为（发现、比较、购买、消费、反馈等）的推动，在这个过程中，线上线下之间的商品体系、支付体系、运营体系、客户体系都将逐步打通并逐步趋同。本项目对线上线下两种渠道和内外部两个体系的整合，对建成围绕儿童日常生活的生态圈，对有效地服务儿童产业链奠定了基础。

一方面，O2O 平台汇聚的线上线下数据信息将完善会员体系，基于大数据分析，公司将深入挖掘会员纵向化需求；且随着公司业务规模的进一步扩张，公司将横向融合更多社会资源和社会渠道，品牌辐射的消费人群分布将更为广泛，为建设公司品牌生态圈提供客户和渠道资源。另一方面，随着公司线下门店、线上和总部的信息互联，以及内外部体系的融合，公司将提高各个业务环节的管理运营能力，培养更多具备行业经验和专业知识的管理人员，为建设公司品牌生态圈奠定管理基础，进一步巩固公司市场地位。

8、环保影响及治理措施

本项目主要为信息基础设施建设，不会对环境造成污染。

（三）信息化系统升级改造项目

1、项目概况

本项目根据公司信息化管理的现状和未来需求，通过对现有信息化资源的升级改造，建成覆盖公司上下游产业链，与公司持续发展规模相适应的信息化管理系统。本项目拟升级改造的内容包括：财务管理平台建设、分销业务管理平台升级、供应链管理平台建设、仓储物流管理平台（WMS）建设、大数据管理平台建设。本项目的实施能够实现公司信息管理系统智能化，信息内外部传输规范化，实现公司物流、资金流、信息流的同步，优化管理流程，提升管理绩效和节约管理成本。

本项目总投资 8,000.74 万元，其中设备购置费 6,387.47 万元，工程费用 435.67 万元，工程建设其他费用 836.45 万元，基本预备费 341.16 万元。

2、项目实施的必要性分析

（1）有利于进一步提升公司营销网络的管理和互联网信息应用

公司现有的分销系统主要是用于经销商下单、产品出入库和终端收银，面对销售运营效率需求的提升和互联网信息应用的发展，现有分销系统在内部运营效率、数据采集与分析、智能订货、自动补货等智能化功能，及互联网信息应用等方面相对不足，难以满足经销商管理、终端门店管理及市场快速反应的需求。

本项目将通过升级改造公司现有的分销系统，一方面优化终端门店的信息数据管理，为门店提供销售即时分析、货品库存预警、智能化货品盘点等功能；另一方面完善总部商品数据分析及终端业务管理能力，有效管控并指导终端提升销售业绩。此外，升级后的分销平台可以实现内部采购平台互联网应用，提升适应市场的快速反应能力，增强公司的竞争优势。

（2）有利于有效整合供应链，提高公司供应链管理水平

供应链管理水平的高低直接关系到品牌企业在控制成本、降低库存、分散风险等方面的能力。供应链管理作为服饰企业重要利润来源，更需要通过提高供应链管理水平来提高经营效率、降低成本，增强自身抵抗市场风险的能力。

本项目通过对供应链管理平台的建设，提高供应链精细化管理水平，有效整合内外部供应资源，进一步提升对上下游业务环节的协同能力，实现供应链的一

体化管理，促进公司与供应商和经销商的共赢，最终提升公司的盈利能力。

(3) 有利于建立智能化仓储物流管理体系，为公司业务发展提供有力的支撑

仓储物流管理是品牌企业业务管理中的重要环节，其管理水平的高低直接影响对市场的快速反应效率和终端销售的情况。随着公司业务规模的扩大，零售门店的增加，公司目前的仓储物流平台已经不能满足公司业务发展的需求。本项目的实施可以有效提升公司的仓储物流管理水平，从而为公司业务规模的快速扩张提供有力的支撑。

(4) 有利于提升企业内部运营管理能力

公司目前通过财务管理系统、办公自动化系统、生产管理系统、分销管理系统等对公司各业务部门进行信息化管理，但是由于各系统之间存在较多断点，对业务流程的完整性和数据的准确性、有效性产生了一定的影响。同时，由于各系统不能有效集成，造成协同管理的效率较低。随着公司销售网络、研发设计规模的不断扩大，业务部门的需求日趋复杂，公司目前的信息管理系统已不能满足业务部门的管理需求。

本项目基于 SAP 平台，通过中间件和接口的方式，实现对多个异构系统的整合，从而建立完整的集中式信息化管理平台。本项目的建成不仅可以实现业务标准规范统一、信息互联互通，而且实现企业信息流、资金流、物流的融合，从而有效提升公司内部运营管理效率。

3、项目实施的可行性分析

(1) 国家政策的大力支持

2006 年，中共中央、国务院颁布了《2006-2020 年国家信息化发展战略》，提出在全球信息化发展的大趋势下，要大力推进企业的全面信息化建设，贯彻落实科学发展观、广泛应用信息技术，改造和提升传统产业，发展信息服务，推动经济结构战略性调整。

国务院于 2015 年 5 月公布的《中国制造 2025》提出了推进信息化与工业化深度融合，把智能制造作为两化深度融合的主攻方向；推进生产过程智能化；促进工业互联网、云计算、大数据在企业研发设计、生产制造、经营管理、销售服务等全流程和全产业链的综合集成应用。

本项目的实施将有效改善公司目前的信息化管理水平，符合国家的产业政策导向。

（2）国内外知名品牌企业的信息化系统可供借鉴

随着人们生活水平的逐渐提高，服饰消费的核心诉求转向追求产品品味和质量。随着服饰产品推陈出新的频率加快，对产品设计、生产、运输配送和销售的反应速度要求不断提高。完善的信息化系统可以将终端市场的信息准确、迅速的反馈至设计研发部门、生产制造部门和管理部门，便于了解各区域细分市场的实时需求信息和货品动态，从而可以提高市场快速反应能力，在竞争中贴近市场，满足消费者需求。

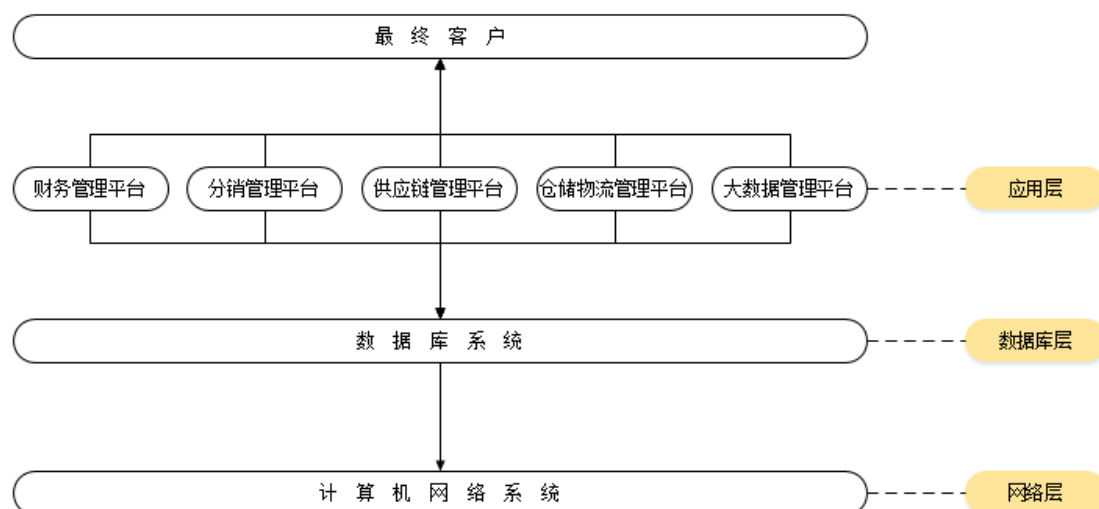
国内外知名服饰企业通过建设、完善信息化系统将工作流程信息化，并建立与之匹配的管理信息化平台，最终实现公司管理的专业化、标准化、集约化。公司可以借鉴这些知名企业的信息化建设案例，顺应行业发展趋势，提升公司竞争力和品牌影响力。

（3）公司健全的人才培养机制为信息化建设提供良好保障

公司在长期的信息化系统建设过程中，信息部门与业务部门的实践合作积累了丰富的经验，具备组织执行大规模信息化系统建设的能力。同时，公司有着较为完善的人才培养和引进机制，这些都为信息化系统升级改造项目提供人才保障。

4、项目具体建设内容

本项目根据公司业务发展的需求，引入国内外先进的信息化管理理念与信息系统，搭建公司的财务及供应链业务管理平台、分销业务管理平台、仓储物流管理平台、数据管理与分析平台，并进行数据中心升级，利用集成平台实现公司内部异构系统集成与整合工作，打造智能、高效、科学的信息化综合管理平台，满足公司未来业务发展需求。本项目的建设内容包括软件相关系统和网络相关系统两部分，项目平台层次结构图如下：



(1) 软件相关系统

① 财务及供应链管理平台

通过购买德国 SAP 公司的 ERP 系统建设,完善财务及供应链运营管理平台。通过业务平台建设和集成平台建设,打造智能、高效的综合信息化管理平台。

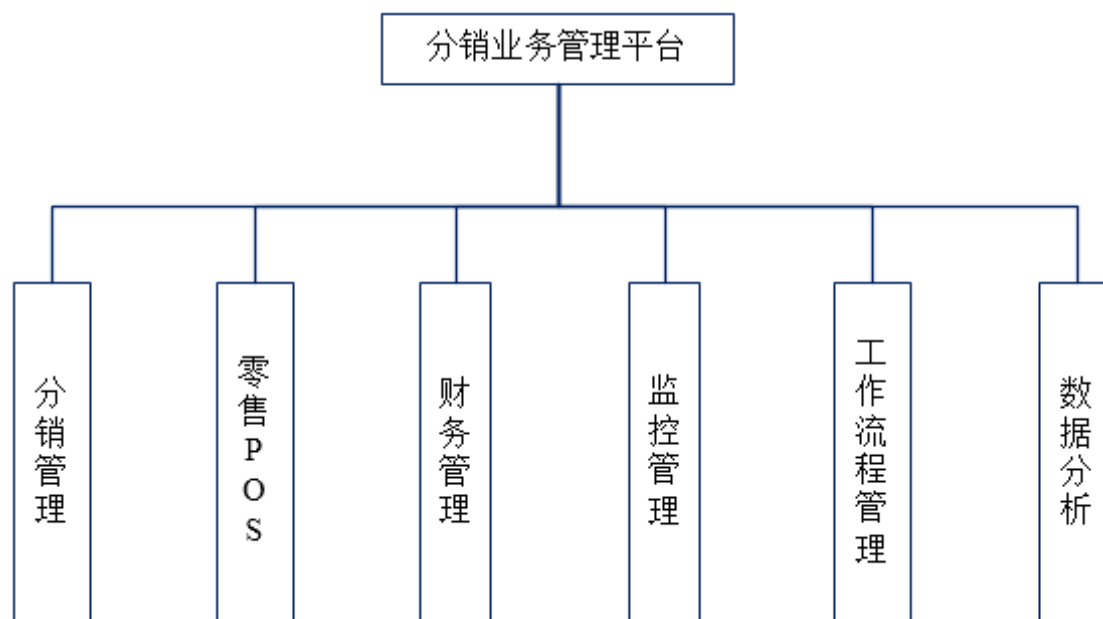
财务管理平台实现财务电算化管理,核算成本,并对预算进行管理。

供应链管理平台的主要内容分为供应商资格管理、供应商关系管理、采购需求与计划管理等方面,连接公司全程供应链的各个环节,建立标准化的操作流程,缩短采购处理时间,提高采购处理效率,降低库存水平,缩短生产周期,降低公司运营成本。同时,与供应商进行协同办公,进行密切的信息交换,建立稳固、长期的伙伴关系。

② 分销业务管理平台升级

通过分销业务管理平台升级工作,整合分销系统,结合数据的收集、分析交换服务,进一步提升渠道及门店的管理效率。

分销业务管理平台功能图如下:



③仓储物流管理平台

通过仓储物流管理平台建设，提升物流运作效率与管理水平。此系统涉及的主要业务流程包括：条码编码、货位管理、产品质检、产品入库、物流配送、产品出库、仓库退货、库存预警、质量跟踪与追溯、信息查询、报表生成等。

(2) 网络相关系统

主要包括 VLAN 虚拟局域网、VPN 虚拟专用网、AD 集团域控制器管理、ISA 软件防火墙、硬件防火墙、虚拟服务器集群、刀片服务器集群、病毒控制中心、视频会议系统、异地机房容灾系统、集团虚拟电话系统等。

5、项目实施进度

本项目建设期为 24 个月，具体实施进度如下表：

工程名称	工程细分	第一年						第二年					
		2	4	6	8	10	12	2	4	6	8	10	12
财务及供应链管理平台	集团财务管控												
	预算管理												
	供应链平台一期												
	供应链平台二期												
分销业务管理平台升级	分销业务管理平台升级												
仓储物流管理平台（WMS）建设	仓储物流平台一期建设												
	仓储物流平台二期建设												
	资金管理												
数据管理与分析平台	数据分析一期												
	数据分析二期												
	数据分析三期												
数据中心升级	数据中心升级与建设												
	虚拟化应用												
	网络与信息安全优化建设												

6、项目总投资概算

本项目将为公司硬件设施和软件升级两方面对现有信息系统进行改造，完善系统功能，提高其稳定性和安全性，进一步提高公司运营管理效率。本项目的投资构成如下表：

序号	投资类别	投资金额（万元）	所占比例
1	设备购置费	6,387.47	79.84%
2	工程费用	435.67	5.45%
3	工程建设其他费用	836.45	10.45%
4	基本预备费	341.16	4.26%
建设投资合计		8,000.74	100.00%

（1）硬件投资费用估算

内容	规格型号	单价（万元）	台数（套）	金额（万元）含税
门店一体机	多媒体互动终端 HF-BR-001	1.55	200	310.00
智能 WIFI	HF-XR-NAP2400S-002	0.14	400	56.00
高清摄像头	HF-HK-DS2CD3200D-001	0.06	800	48.00
网络接入设备	LINKSYS WRT1900AC	0.26	200	52
移动终端	IPAD	0.38	200	76.00
小型机	IBM Power 740(8205-E6D/2*8 颗 CPU/16GB 内存)	98.00	4	392.00
服务器	IBM3850X6/4*4830V2/512G/3*300G/15K/R5/2*8GB/HBA/4*1000M 网卡/DVD/双电	25.00	10	250.00
笔记本	联想 ThinkPad X250	1.20	10	12.00

笔记本	联想 ThinkPad T450	0.69	50	34.50
专业工作站	联想 ThinkStation P700	3.00	4	12.00
专业工作站	联想 ThinkStation P500	1.60	20	32.00
虚拟用存储	EMC VNX5400	55.00	2	110.00
打印机	惠普 (HP) LaserJet 700 MFP M725dn	0.38	50	19.00
扫描仪	中晶 FileScan 6235S	0.76	10	7.60
复印机	理光 MP2501SP	1.80	3	5.40
复印机	理光 MP6054SP	5.50	2	11.00
投影仪	EPSON EH-TW6510C	1.10	10	11.00
防火墙	山石网科 SG-M6860	24.00	2	48.00
核心交换机	H3C S9512	76.80	2	153.60
汇聚交换机	H3C S6800-32Q	22.90	4	91.60
接入交换机	H3C S5500-52C-SI	1.98	50	99.00
网络审计系统	启明星辰天玥 GE1000E	35.00	1	35.00
入侵检测系统	启明星辰天清 NDP200	28.00	1	28.00
负载均衡设备	F5 BIG-IP LTM 3900	30.00	1	30.00
容灾小机	IBM Power 740(8205-E6D/2*8 颗 CPU/16GB 内存)	98.00	2	196.00
容灾服务器	IBM3850X6/4*4830V2/512G/3*300G/ 15K/R5/2*8GB/HBA/4*1000M 网卡 /DVD/双电	25.00	3	75.00
容灾存储	EMC VNX5400	55.00	1	55.00
交换机	H3C S6800-32Q	22.60	2	45.20
UPS	APC SYMF1000KH	96.00	1	96.00
小计				2,390.90
硬件投资金额合计-不含税				2,043.50

(2) 软件投资费用估算

内容	规格型号	单价 (万元)	台数 (套)	金额 (万元) 含税
Windows 系列	Windows 2008 R2 企业版	0.89	5	4.45
	Windows 2012 R2 中文标准版	0.58	8	4.64
	Windows XP 专业版	0.08	500	40.00
	Windows 7 专业版	0.09	500	45.00
	Windows 8 专业版	0.09	500	45.00
Linux 系列	Red Hat Enterprise Linux ES4.0 企业版	0.90	4	3.60
Oracle Database 系列	Oracle 11g 标准版	2.40	1	2.40
	Oracle 11g 企业版	19.50	1	19.50
SQL Server 系列	SQL Server 2008 标准版	2.80	5	14.00
	SQL Server 2012 标准版	3.60	8	28.80

Vmware 虚拟	VMware vSphere 6 Enterprise Plus for 1 processo	1.78	44	78.32
	VMware vCenter Server 5 Standard for vSphere 5 (Per Instance) SNS is Required	6.00	1	6.00
Microsoft Office 系列	Microsoft office 2007 专业版	0.30	300	90.00
	Microsoft office 2010 专业版	0.50	200	100.00
Adobe Photoshop	Adobe Photoshop CS6	0.68	4	2.72
Adobe Illustrator	Adobe Illustrator CS6	0.58	2	1.16
CorelDraw	COREL Draw 12.0	0.48	2	0.96
SharePoint	SharePoint 2010 标准版	7.50	2	15.00
ACDsee	ACDSee 18	0.05	4	0.20
锐捷运维系统	基础平台	21.28	1	21.28
	分级部署中央控制组件	8.96	1	8.96
	分级部署分支节点组件	1.12	1	1.12
	CMDB 管理组件	6.05	1	6.05
	知识库管理	4.48	1	4.48
	自动巡检管理	2.80	1	2.80
	网络配置管理	6.05	1	6.05
	日志监控管理	2.80	1	2.80
	告警客户端	0.30	1	0.30
	流量分析组件	3.02	1	3.02
	10 端口流量分析授权	4.03	1	4.03
	流量拓扑图组件	2.14	1	2.14
	MPLS-VPN 流量管理组件	2.24	1	2.24
	无线监控管理基础平台	6.72	1	6.72
提供 1 名工程师在客户处驻场支持 0.5 年	22.40	1	22.40	
容灾软件	Symantec NetBackup 7.5	58.00	1	58.00
统一威胁管理网关(UTM)	启明星辰 USG-4000D (硬件)	45.00	1	45.00
备份系统	Symantec Ghost Solution Suit 3.0	16.00	1	16.00
网络杀毒	Symantec AntiVirus 10.1 企业中文版(50 用户)	1.60	8	12.80
网站防篡改	中创 InforGuard WebShield 高级企业版	28.50	1	28.50
性能和故障管理系统(APM)	HP APM on SaaS	36.00	1	36.00
桌面管理	天锐绿盾桌面管理系统	0.04	1,500	60.00
反垃圾邮件	梭子鱼 Model 440(BSFI440-e3) (硬件)	30.00	1	30.00

SAP/ERP 系统	会计核算		1	1,800.00
	管理会计		1	
	预算管理		1	
	资金管理		1	
	供应链管理		1	
	移动应用平台		1	
	二次开发与集成平台		1	
智能仓库物流管理平台	需求预测		1	900.00
	仓储管理		1	
	运输管理		1	
智能分销管理平台	分销管理		1	500.00
	门店管理		1	
	二次开发与集成平台		1	
数据管理与分析系统 (Hadoop)	数据管理与分析平台		1	500.00
VOS 平台	VOS 平台		1	500.00
小计				5,082.44
设备投资金额合计 (人民币) -不含税				4,343.97

7、项目经济效益情况

本项目作为公司战略规划的一部分，并不能直接产生效益，其效益主要体现在对公司运营能力、管理效率的提高上，因而不进行单独的财务测算。

8、环保影响及措施

本项目为信息化系统升级项目，对环境不构成影响，符合国家相关环保标准和要求。

(四) 补充营运资金项目

公司本次募集资金拟用于补充公司营运资金，以改善公司财务状况，保障公司日常生产经营资金所需，提升公司的核心竞争力。

1、公司季度间经营活动现金流分布不均匀，需储备一定现金用于资金周转

一般来说，秋冬款服饰产品的平均成本和平均单价较春夏款产品高，因此公司主营业务收入存在一定的季节性波动，下半年销售收入高于上半年。为保证应季产品的销售，公司一般提前 6 个月下达生产订单备货，提前 3 个月开始向经销

商发货，从而导致公司前三季度现金支出较多，年底回款较集中，这使得公司现金流分布较不均匀。随着公司业务规模的迅速扩大，公司季度间经营活动现金流分布不均匀的情况也越来越凸显。此外，为支持经销商的市场拓展，扩大市场占有率并提高公司的品牌影响力，公司通过优化信用政策的方式，提高了以商业汇票进行货款结算的规模，从而导致季度间的经营活动现金流量净额波动也逐渐扩大。

因此，公司需贮备一定量的现金用于流动资金周转，以缓解公司季度间现金流分布不均匀而产生的流动资金紧张局面，保障公司业务经营的稳定性。

2、营运资金的宽裕有助于加强公司在供应链的优势地位，提升公司的核心竞争力

由于公司在季度间的经营活动现金流分布不均匀，在营运资金紧张的月份，公司不得不与供应商协商延长采购款项的结算周期，增加了公司的采购成本，也在一定程度上限制了公司对优质供应商的选择，降低了公司对供应链的整合效率。

宽裕的营运资金可以缩短采购款项的结算周期，从而有效控制并降低公司的采购成本。在服饰行业产业链中，有竞争力的采购款项结算周期大大增加了公司与优质供应商合作的空间，公司不仅能够引入更多具有自主开发能力的原材料供应商，创新材料，提升产品的创新水平；还可以选择设计能力更强的 ODM 供应商，提升产品设计水平。此外，采购款项结算周期的缩短也在一定程度上缓解了供应商的资金压力，可以让供应商做好长期生产规划，从而对公司的采购需求具有更强的快速响应能力，缩短公司的采购周期，提高公司产品面对市场需求变化的快速反应能力，最终提升公司的核心竞争力，增强公司的盈利能力。

综上所述，公司拟利用部分募集资金用于补充公司营运资金，符合公司的实际经营需要，对公司财务状况和经营成果将产生积极的影响。为加强本次募集资金拟补充公司营运资金的管理，公司将严格按照募集资金管理的相关规定，将该部分资金存放在董事会指定的专门账户，专款专用，围绕公司主营业务进行资金安排，提前做好资金计划，提高资金使用效率，实现效益最大化。

第十四节 股利分配政策

一、公司最近三年的股利分配政策

公司现行的利润分配政策如下：

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50% 以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司应充分考虑对股东的回报，利润分配政策保持连续性和稳定性，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展。

公司的利润分配方案由总经理拟订后提交公司董事会、监事会审议。董事会就利润分配方案的合理性进行充分讨论，形成专项决议后提交股东大会审议。

公司调整利润分配政策应由董事会做出专题论述，详细论证调整理由，形成书面论证报告并经独立董事审议后提交股东大会特别决议通过。

二、公司最近三年股利分配情况

2015年5月31日，公司召开股东会并作出以下股东决定：同意起步（中国）有限公司将未分配利润中的12,000.00万元人民币分配给股东。

2017年3月29日，公司召开股东大会并作出以下股东决定：同意起步股份有限公司将未分配利润中的8,459.59万元人民币分配给股东。

三、本次发行完成前滚存利润的分配安排

2016年4月7日，公司2016年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司首次公开发行股票前滚存未分配利润处置方案的议案》，如本次公司首次公开发行股票成功，则发行前的滚存未分配利润由发行后的新老股东按持股比例享有。

四、发行后的股利分配政策

本次发行后，公司在遵循《公司章程（草案）》和相关法律法规的基础上，将根据盈利状况和发展规划由董事会提出具体分配方案，经股东大会审议通过后执行。具体股利分配政策如下：

公司应充分考虑对投资者的回报，利润分配政策保持连续性和稳定性，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展。

（一）利润分配的形式

公司采用现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利。公司优先采用现金分红的利润分配方式。

（二）利润分配期间间隔

公司每年按当年实现的母公司可供分配利润的规定比例向股东分配股利。在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。

（三）利润分配条件

1、现金分红的具体条件和比例

除特殊情况外，公司在当年盈利且累计未分配利润为正，并满足公司正常法定公积金的情况下，采取现金方式分配股利，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于公司最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

特殊情况是指如公司未来十二个月内重大资本性支出项目（募集资金项目除外）累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的 10%时，可以不进行现金分配。

公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照上述第（3）项规定处理。

如股东存在违规占用公司资金情形的，公司在利润分配时，应当先从该股东应分配的现金红利中扣减其占用的资金。

2、股票股利的具体条件

公司在经营情况良好，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在满足上述现金分红的条件下，提出股票股利分配预案。

（四）利润分配政策决策机制与程序

1、公司的利润分配方案由总经理拟订后提交公司董事会、监事会审议。董事

会就利润分配方案的合理性进行充分讨论，形成专项决议后提交股东大会审议。

董事会在制定现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。独立董事应当发表明确意见。

独立董事还可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。

2、公司因特殊情况而不进行现金分红时，董事会就不进行现金分红的具体原因、公司留存收益的确切用途及预计投资收益等事项进行专项说明，经独立董事发表意见后提交股东大会审议，并在公司指定媒体上予以披露。

（五）利润分配政策的调整

如遇到战争、自然灾害等不可抗力，或者公司外部经营环境变化并对公司生产经营造成重大影响，或公司自身经营状况发生较大变化时，公司可对利润分配政策进行调整。

公司调整利润分配政策应由董事会做出专题论述，详细论证调整理由，形成书面论证报告并经独立董事审议后提交股东大会特别决议通过。

（六）未来三年股东回报规划

在综合考虑《公司章程（草案）》的规定和公司未来的经营计划、投资规划和资金安排后，公司制定上市后未来三年股东回报规划如下：

1、股东回报规划的制定原则

公司应充分考虑和听取股东特别是中小股东的要求和意愿，以可持续发展和维护股东权益为宗旨，视具体情况采取现金、股票、现金与股票相结合的方式或者法律、法规允许的其他方式分配股利；在符合现金分红的条件下，公司应当优先采取现金分红的方式进行利润分配。

2、股东回报规划制定的考量因素

公司应重视对投资者的合理回报，以及股东的要求和意愿，在考虑公司自身的财务结构、盈利能力、现金流状况、未来投资等实际情况，以及外部融资环境等因素，着眼于公司的长远和可持续发展，以期实现公司的可持续发展与对投资者的持续、稳定、科学分红回报的有机统一。

3、股东回报规划的制定周期

公司至少每三年重新审阅一次股东分红回报规划，根据股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见对公司正在实施的股利分配政策作出适当且必要的修改，确定该时段的股东回报计划。

4、股东回报规划的决策程序

股东回报规划的议案需经公司董事会审议后提交公司股东大会以特别决议批准，且不得违反中国证监会和上海证券交易所的有关规定。

5、股东回报的主要形式及实施条件

（1）现金分红的具体条件和比例

除特殊情况外，公司在当年盈利且累计未分配利润为正，并满足公司正常法定公积金的情况下，采取现金方式分配股利，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于公司最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

特殊情况是指：①公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 5,000 万元；②公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 10%，可以不进行现金分配。

公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，提出差异化的现金分红政策：

①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金

分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照上述第③项规定处理。

（2）股票股利分红的具体条件

公司在经营情况良好，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在满足上述现金分红的条件下，提出股票股利分配预案。

6、未来三年股东回报计划

公司在足额预留法定公积金、盈余公积金以后，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 10%。在确保足额现金股利分配的前提下，公司可以另行增加股票股利分配和公积金转增。公司在每个会计年度结束后，由公司董事会提出分红议案，并提交股东大会通过网络投票的形式进行表决。公司接受所有股东、独立董事、监事和公众投资者对公司分红的建议和监督。

第十五节 其他重要事项

一、信息披露制度相关情况

为保证信息披露的合规性，增强公司透明度，保护投资者的合法权益，公司严格按照法律、法规和《公司章程》的相关规定建立了信息披露制度。公司负责信息披露和投资者关系的部门为董事会办公室，信息披露负责人为董事会秘书吴剑军先生，电话号码为 0578-6558818。

二、重要合同

根据公司的业务性质和业务规模，公司的重要合同指销售金额在 5,000 万元以上的销售合同、年均采购金额在 1,000 万元以上的采购合同及其他对公司生产经营活动、财务状况和未来发展具有重要影响的合同。截至本招股说明书签署之日，发行人正在履行或将要履行的重要合同如下：

（一）银行借款合同

（1）2016 年 11 月 10 日，起步股份与中国农业银行股份有限公司青田县支行签订《中国农业银行股份有限公司流动资金借款合同》（NO：330101201600030854）。该合同的主要内容为，起步股份向中国农业银行股份有限公司青田县支行借款 1,250 万元；借款用途为购原辅材料；借款期限为 1 年，借款利率按照每笔借款提款日前一工作日的 1 年期 LPR 加 48.5bp 确定，直到借款到期日。

（2）2017 年 4 月 5 日，起步股份与中国农业银行股份有限公司青田县支行签订《中国农业银行股份有限公司流动资金借款合同》（NO：33010120170008394）。该合同的主要内容为：起步股份向中国农业银行股份有限公司青田县支行借款 2,000 万元；借款用途为购原辅材料；借款期限为 1 年，借款利率按照每笔借款提款日前一工作日的 1 年期 LPR 加 48.5bp 确定，直到借款到期日。

（3）2017 年 5 月 2 日，起步股份与中国农业银行股份有限公司青田县支行签订《中国农业银行股份有限公司流动资金借款合同》（NO：33010120170011084）。该合同的主要内容为：起步股份向中国农业银行股份有限公司青田县支行借款

950 万元；借款用途为购童鞋；借款期限为 1 年，借款利率按照每笔借款提款日前一工作日的 1 年期 LPR 加 48.5bp 确定，直到借款到期日。

(4) 2017 年 5 月 8 日，起步股份与中国农业银行股份有限公司青田县支行签订《中国农业银行股份有限公司流动资金借款合同》(NO: 33010120170011604)。该合同的主要内容为：起步股份向中国农业银行股份有限公司青田县支行借款 1,500 万元；借款用途为购童鞋；借款期限为 1 年，借款利率按照每笔借款提款日前一工作日的 1 年期 LPR 加 48.5bp 确定，直到借款到期日。

(二) 抵押及被担保合同

(1) 2015 年 6 月 16 日，起步有限与中国农业银行股份有限公司青田县支行签订了《最高额抵押合同》(33100620150022222)。该合同的主要内容为：起步有限以自有房地产为其自 2015 年 6 月 16 日至 2018 年 6 月 15 日与中国农业银行股份有限公司青田县支行因人民币/外币贷款、商业汇票贴现、商业汇票承兑业务形成的最高余额为 10,990 万元的债权提供担保。

(2) 2016 年 4 月 19 日，起步股份与中国农业银行股份有限公司青田县支行签订了《最高额抵押合同》(33100620160016244)。该合同的主要内容为：起步股份以自有房地产为其自 2016 年 4 月 19 日至 2018 年 4 月 18 日与中国农业银行股份有限公司青田县支行因人民币/外币贷款、商业汇票贴现业务形成的最高余额为 10,778 万元的债权提供担保。

(3) 2016 年 11 月 25 日，起步股份与招商银行股份有限公司温州鹿城支行签订了《最高额不可撤销担保书》(编号：2016 年保字第 751103-1 号)。该合同的主要内容为：青田起步儿童用品有限公司与招商银行股份有限公司温州鹿城支行签订的编号为 2016 年授字第 751103 号《授信协议》，起步股份为前述合同项下实际发生的债权提供担保，担保债权之最高本金余额为 2,000 万元，保证方式为连带责任保证。

(4) 2016 年 11 月 25 日，福建起步与招商银行股份有限公司温州鹿城支行签订了《最高额不可撤销担保书》(编号：2016 年保字第 751103-3 号)。该合同的主要内容为：青田起步儿童用品有限公司与招商银行股份有限公司温州鹿城支行签订的编号为 2016 年授字第 751103 号《授信协议》，福建起步为前述合同

项下实际发生的债权提供担保，担保债权之最高本金余额为 2,000 万元，保证方式为连带责任保证。

(5) 2017 年 5 月 8 日，起步股份与中国农业银行股份有限公司青田县支行签订《最高额抵押合同》（编号：33100620170015030）。该合同的主要内容为：起步股份以自有房地产为其自 2017 年 5 月 8 日至 2019 年 1 月 18 日与中国农业银行股份有限公司青田县支行因人民币/外币贷款、商业汇票贴现、商业汇票承兑等业务形成的最高余额为 12,980 万元的债权提供担保。

报告期内，公司发生且正在履行的由关联方提供担保的担保合同情况详见本招股说明书之“第七节同业竞争与关联交易”之“四、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“2、关联担保情况”。

（三）重大销售合同

截至本招股说明书签署日，公司正在履行的重大销售合同如下：

单位：万元

序号	客户名称	签订主体	合同标的	合同期限	年提货金额	签订时间
1	苏州市乐铭贸易有限公司	起步股份	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	8,376	2016.12.26
		青田起步	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	5,584	2016.12.26
2	武汉丽兴源商贸有限公司	起步股份	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	6,960	2016.12.26
		青田起步	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	4,640	2016.12.26
3	郑州天启商贸有限公司	起步股份	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	5,040	2016.12.26
		青田起步	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	3,360	2016.12.26
4	陕西鼎臻儿童用品有限公司	起步股份	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	4,440	2016.12.26
		青田起步	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	2,960	2016.12.26
5	成都市力晟商贸有限公司	起步股份	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	4,260	2016.12.26
		青田起步	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	2,840	2016.12.26

6	泉州实达丰商贸有限公司	起步股份	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	3,780	2016.12.26
		青田起步	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	2,520	2016.12.26
7	北京华美利达商贸有限公司	起步股份	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	3,060	2016.12.26
		青田起步	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	2,040	2016.12.26
8	南昌博童商贸有限公司	起步股份	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.31	3,000	2016.12.26
		青田起步	“ABCKIDS”品牌产品	2017.01.01-2017.12.3	2,000	2016.12.26

(四) 重大采购合同

截至本招股说明书签署日，公司正在履行的重大采购合同如下：

单位：万元

序号	供应商名称	签订主体	采购物品	合同金额	签订时间	交货期限
1	福建省艾力艾中伟体育用品有限公司	起步股份	加工定做童鞋，详见订单	495.76	2017.05.26	2017.07.25
				921.71	2017.05.26	2017.09.15
2	福建省嘉辰体育用品有限公司	起步股份	加工定做童鞋，详见订单	1,358.89	2017.05.26	2017.09.10
3	温州市鹏星源鞋业有限公司	起步股份	加工定做童鞋，详见订单	1201.12	2017.06.08	2017.09.20
4	雪朗卡（福建）服饰织造有限公司	青田起步	加工定做童装，详见订单	726.72	2017.03.30	2017.07.25
				310.39	2017.06.28	2017.09.05
				2,246.05	2017.06.28	2017.09.10
				267.47	2017.06.28	2017.09.05
5	泉州市爱贝丽儿童用品有限公司	青田起步	加工定做童装，详见订单	931.54	2017.03.30	2017.07.20
				1,883.46	2017.07.03	2017.09.10

(五) 承销保荐协议

2016年5月18日，公司与广发证券签订了《承销暨保荐协议》，聘请广发证券担任本次发行的保荐机构和主承销商。该协议约定了双方在本次股票发行承销及保荐过程中的权利和义务。

(六) 其他合同

2015年11月18日，起步有限与浙江工业大学签订《技术开发合同书》。起

步有限委托浙江工业大学研究开发“童鞋生产机器人系统研发”项目。该项目主要内容为面向童鞋生产过程中的机器人需要，研究开发集童鞋装盒、装箱、打包等功能于一体的童鞋自动化包装生产线。项目研究开发经费及报酬为754万元，采取分期支付方式，合同签订后一周之内支付100万元；浙江工业大学完成生产线详细设计后支付260万元；浙江工业大学完成生产线集成安装后支付140万元；项目验收后半年之内支付254万元。项目研发周期为24个月，分为“机械系统设计与系统方案论证”、“部件采购机加工与样机组装”、“驱动控制系统开发”、“全套系统安装与联调联试”4个阶段。

上述合作项目的成果分配方案、保密措施等其他内容，详见本招股说明书之“第六节业务与技术”之“七、发行人的技术和研发情况”之“（二）公司的研究开发情况”之“5、正在从事的研发项目”。

三、发行人对外担保情况

截至本招股说明书签署之日，发行人无对外担保情形。

四、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

五、关联方重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，发行人的控股股东或实际控制人、控股子公司、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或重大仲裁事项。

六、刑事诉讼

截至本招股说明书签署日，发行人的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在刑事诉讼的情况。

第十六节 董事、监事、高级管理人员及有 关中介机构声明

一、全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事（签字）：

章利民 章利民

周建永 周建永

程银微 程银微

王丽萍 王丽萍

徐海云 徐海云

邹舰明 邹舰明

宫彪 宫彪

刘晓华 刘晓华

杨婕 杨婕

全体监事（签字）：

邓卫国 邓卫国

黄明明 黄明明

周波 周波

全体高级管理人员（签字）：

周建永 周建永

邹习军 邹习军

徐海云 徐海云

吴剑军 吴剑军



起步股份有限公司

2017年8月7日


二、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目协办人（签名）：
马明昊

保荐代表人（签名）：
郭 国


谭 旭


法定代表人（签名）：
孙树明



三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读起步股份有限公司首次公开发行股票招股说明书及其摘要,确认起步股份有限公司首次公开发行股票招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在起步股份有限公司首次公开发行股票招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议,确认起步股份有限公司首次公开发行股票招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师(签名):



邓薇



苗宝文

律师事务所负责人(签名):



曹叠云

上海市君悦(深圳)律师事务所

2017年8月7日

四、审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师签名：



何华峰



安霞

会计师事务所负责人：



蒋洪峰

广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）
（特殊普通合伙）



2017年8月7日

五、资产评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字资产评估师：

陆子建




何建阳




资产评估机构负责人：

黄西勤



国众联资产评估土地房地产估价有限公司



2017年 8 月 7 日

六、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师签名：

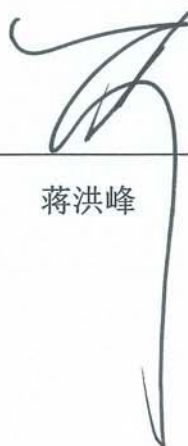


何华峰



安霞

会计师事务所负责人：



蒋洪峰

广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）
（特殊普通合伙）



※ 2017 年 8 月 7 日

七、验资复核机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资复核报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资复核报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师签名：



何华峰



安霞

会计师事务所负责人：



蒋洪峰

广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）

（特殊普通合伙）

2017年8月7日



第十七节 备查文件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文件，该等文件也在指定网站上披露，具体如下：

- （一）发行保荐书；
- （二）财务报表及审计报告；
- （三）内部控制鉴证报告；
- （四）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （五）法律意见书及律师工作报告；
- （六）公司章程（草案）；
- （七）中国证监会核准本次发行的文件；
- （八）其他与本次发行有关的重要文件。

以上各种备查文件将置备于本公司和保荐人（主承销商）的办公地点，投资者在公司股票发行的承销期内可到下述地点查阅：

发行人：起步股份有限公司

法定代表人：章利民

注册地址：浙江青田县油竹新区侨乡工业园区赤岩3号

电话：0578-6558818

传真：0578-6558818

联系人：吴剑军、胡馨月

保荐人（主承销商）：广发证券股份有限公司

法定代表人：孙树明

注册地址：广州市黄埔区中新广州知识城腾飞一街2号618室

电 话：020-87555888

传 真：020-87557566

联系人：郭国、谭旭、马明昊、胡建文

投资者也可以通过上海证券交易所指定网站查阅本招股说明书等电子文件。