

浙江宝安服饰股份有限公司
开源证券股份有限公司

《关于浙江宝安服饰股份有限公司挂牌申
请文件的第一次反馈意见》回复

主办券商

开源证券股份有限公司



二零一七年五月

浙江宝安服饰股份有限公司、开源证券股份有限公司《关于浙江 宝安服饰股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于2017年3月1日提出的《关于浙江宝安服饰股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）已收悉。浙江宝安服饰股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”、“股份公司”、“宝安股份”）会同开源证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及浙江浙杭律师事务所（以下简称“律所”、“律师事务所”）、中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后向贵公司提交《浙江宝安服饰股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见回复》（以下简称“本反馈回复”）。

涉及对《浙江宝安服饰股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照反馈意见的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》（反馈稿）中以楷体加粗标明。除非另有指明，本回复说明中释义与公开转让说明书中释义相同。

本反馈意见回复中的字体代表以下含义：

仿宋小四（加粗）	反馈意见所列问题
宋体小四（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体小四（加粗）	对公开转让说明书或其它申报文件的修改或补充披露部分

现就反馈意见述及的问题按顺序，向贵公司具体回复如下：

一、公司特殊问题

1.1 关于业绩变动。公司 2014 年亏损,自 2015 年起营业收入大幅增长,2016 年 1-10 月净利润大幅下降。请公司:(1)分析报告期内营业收入变动的原因;(2)分析报告期内净利润大幅波动的原因,并说明报告期内公司净利润规模较小的原因及合理性;(3)结合历史同期数据分析,公司收入、净利润是否存在季节性因素;(4)对比同行业可比公司,分析公司业绩变动是否符合行业发展趋势,与同行业可比公司相比是否存在较大差异。请主办券商和会计师予以核查。

(1) 分析报告期内营业收入变动的原因;

【公司回复】

公司 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-10 月营业收入分别为 11,861,025.89 元、34,570,294.70 元、28,389,560.90 元,2015 年营业收入大幅增长,具体原因如下:

(1) 从生产能力角度来看,2015 年公司购入包括工业缝纫机和流水桌在内的大批生产设备,新增两条生产线,生产规模进一步扩大,产能进一步提升。这也是公司在 2015 年度营业收入较上一年出现大幅增长的主要原因之一。

(2) 2015 年公司进一步拓宽销售渠道,打开销售市场。2014 年前,公司的销售主要集中在杭州及周边城市的市场。利用公司挂牌新三板的契机,公司从 2015 年开始逐步扩大市场,并在全国市场进行布局,在包括华北、西北、西南区域拓展业务。2015 年,新销售市场的营业收入占总体营业收入的 1.29%,其中华北、西北和西南区域营业收入分别占比 0.20%、0.05%和 1.04%。同时,公司整合资源,与同行有优势的企业签订战略合作框架协议,确保了 2015 年的销售大幅增长。

(3) 从定价角度来看,公司在 2015 年为了进一步打开市场,对部分商品采取降价策略,刺激销量,摊薄了公司商品的单位固定成本,提升老客户的业务基数,并进入江苏、安徽等市场。

(4) 公司大力发展招投标业务,中标项目大大增加,如青阳县城市管理行政执法局、舟山市定海区综合行政执法局。

2016年1-10月，公司营业收入较2015年全年营业收入减少。2016年11月-12月，公司主营业务收入为8,677,474.93元，2016年全年营业收入为37,067,035.83元，随着公司销售渠道的逐步开拓及安保服装行业内逐渐产生影响力的品牌效应，2016年营业收入继续保持稳定增长。

以上已在公开转让说明书“第四节 公司财务”“三、报告期的主要会计数据和财务指标”“（二）各期营业收入、成本、利润、毛利率的主要构成”中补充披露。

【主办券商回复】

1) 核查依据

A. 报告期内公司销售合同、销售出库清单、发货单、开票清单、存货明细表、询证函，期后销售情况等。

B. 2015年固定资产采购合同、采购发票、银行付款流水。

C. 报告期内大额招标合同。

2) 核查过程

A. 项目小组获取了报告期内公司的销售合同、销售出库清单、发货单、开票清单、存货明细表。并将销售合同、销售出库清单、发货单以及开票清单进行核对，检查2015年客户区域分布情况。未见异常。

B. 项目小组获取了2015年购入的工业缝纫机和流水桌在内的大批生产设备的采购合同、银行付款流水、采购发票，未见异常。

C. 项目小组获取了2015年的招投标文件，未见异常。

公司2014年度、2015年度、2016年1-10月营业收入分别为11,861,025.89元、34,570,294.70元、28,389,560.90元，2015年营业收入大幅增长，具体原因如下：

(1) 从生产能力角度来看，2015年公司购入包括工业缝纫机和流水桌在内的大批生产设备，新增两条生产线，生产规模进一步扩大，产能进一步提升。这也是公司在2015年度营业收入较上一年出现大幅增长的主要原因之一。

(2) 2015 年公司进一步拓宽销售渠道，打开销售市场。2014 年前，公司的销售主要集中在杭州及周边城市的市场。利用公司挂牌新三板的契机，公司从 2015 年开始逐步扩大市场，并在全国市场进行布局，在包括华北、西北、西南区域拓展业务。2015 年，新销售市场的营业收入占总体营业收入的 1.29%，其中华北、西北和西南区域营业收入分别占比 0.20%、0.05%和 1.04%。同时，公司整合资源，与同行有优势的企业签订战略合作框架协议，确保了 2015 年的销售大幅增长。

(3) 从定价角度来看，公司在 2015 年为了进一步打开市场，对部分商品采取降价策略，刺激销量，摊薄了公司商品的单位固定成本，提升老客户的业务基数，并进入江苏、安徽等市场。

(4) 公司大力发展招投标业务，中标项目大大增加，如青阳县城市管理行政执法局、舟山市定海区综合行政执法局。

2016 年 1-10 月，公司营业收入较 2015 年全年营业收入减少。2016 年 11 月-12 月，公司主营业务收入为 8,677,474.93 元，2016 年全年营业收入为 37,067,035.83 元，随着公司销售渠道的逐步开拓及安保服装行业内逐渐产生影响力的品牌效应，2016 年营业收入继续保持稳定增长。

3) 核查结论

经核查，主办券商认为，报告期内公司营业收入披露真实、完整、准确。

(2) 分析报告期内净利润大幅波动的原因，并说明报告期内公司净利润规模较小的原因及合理性；

【公司回复】

公司 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-10 月净利润分别为-686,666.73 元、2,317,899.85 元、137,608.13 元。

A. 净利润波动较大的原因

1. 2015 年公司净利润增加较多的原因是：

a. 2015 年度营业收入大幅提升，2014 年、2015 年营业收入分别为 11,861,025.89 元、34,570,294.70 元。

(1) 从生产能力角度来看，2015 年公司购入包括工业缝纫机和流水桌在内的大批生产设备，新增两条生产线，生产规模进一步扩大，产能进一步提升。这也是公司在 2015 年度营业收入较上一年出现大幅增长的主要原因之一。

(2) 2015 年公司进一步拓宽销售渠道，打开销售市场。2014 年前，公司的销售主要集中在杭州及周边城市的市场。利用公司挂牌新三板的契机，公司从 2015 年开始逐步扩大市场，并在全国市场进行布局，在包括华北、西北、西南区域拓展业务。2015 年，新销售市场的营业收入占总体营业收入的 1.29%，其中华北、西北和西南区域营业收入分别占比 0.20%、0.05%和 1.04%。同时，公司整合资源，与同行有优势的企业签订战略合作框架协议，确保了 2015 年的销售大幅增长。

(3) 从定价角度来看，公司在 2015 年为了进一步打开市场，对部分商品采取降价策略，刺激销量，摊薄了公司商品的单位固定成本，提升老客户的业务基数，并进入江苏、安徽等市场。

(4) 公司大力发展招投标业务，中标项目大大增加，如青阳县城市管理行政执法局、舟山市定海区综合行政执法局。

上述公司举措使得公司 2015 年度营业收入大幅提升。

b. 毛利率提高。

生产规模加大产生的规模效应使得公司毛利率由 2014 年度的 14.55%提升至 22.88%，直接导致 2015 年度净利润较 2014 年度大幅增长。

c. 2014 年、2015 年期间费用分别为 1,062,447.71 元、5,568,805.90 元，2015 年期间费用增加 4,506,358.19 元，但是增加的期间费用被大幅增长的营业收入完全覆盖。

综合以上因素导致 2015 年公司净利润增加较多。

2. 2016 年 1-10 月公司净利润较 2015 年度下滑 2,180,291.72 元，主要原因：

(1) 2016年1-10月计提的资产减值损失较2015年度增加1,098,053.55元,同时公司2016年1-10月承担了较多全年一次性费用。

(2) 2016年1-10月,公司经营产生的期间费用为5,766,129.50元,较2015年全年期间费用增加197,323.60元,2016年1-10月公司销售费用较2015年度增加539,672.85元,公司销售费用主要包括职工薪酬和业务招待费等,具体费用明细见下表。

单位:元

项目	2016年1-10月	2015年度	2014年度
运费	77,116.02	75,168.34	
快递费	20,381.00		7,022.00
业务招待费	113,671.20	40,604.46	
差旅费	1,235.00	281,200.40	
业务宣传费	38,189.00	164,901.76	
办公费	1,980.00	33,897.70	
车辆费	4,170.00	5,611.00	
交通费		7,387.00	
工资	1,090,906.27	226,120.00	83,400.00
招标费	47,044.86		
服务费	9,056.60	5,240.00	161,476.00
装修费		7,502.44	
房租费		16,444.00	
检测费			500.00
合计	1,403,749.95	864,077.10	252,398.00

2016年1-10月公司扩大销售团队,建立了更为全面和极具激励性的业绩提成制度,导致工资支出和业务招待费支出增加,上述举措促使公司开拓了华中和东北区域销售渠道,为公司未来安保服饰的全国销售布局打下基础。

B. 净利润规模较小的原因及合理性

1. 行业背景

(1) 市场水平参差不齐, 缺乏品牌效应

安保服装行业无强势知名品牌,服装混淆。行业服装协警、保安服、训练服无差异化,行业外人缺乏识别性标志元素。即便目前最强的国企品牌,在市场上充其量只能算是一个比较强的割据势力。安保服装在路边门店、批发市场

售卖，门店装修差，所售产品质量差、款式单一，陈列随意，生活中所见到安保服装不易被记忆，难以被受众注意，且经营者素质低、产品认知度低。

虽然大量以保安服深加工为主的小企业、微型企业在近几年纷纷倒闭，但其他同类企业的介入让行业更加混乱，逐渐形成目前竞争较为激烈的格局。市场发展趋势导致的部分企业、开始以品牌化、集约化的趋势发展，不少其他服装企业上马产品，丰富产品线。成熟的渠道、成熟的产品、成熟的客户群体，很快挤占原有专营安保的企业市场份额。

(2) 市场混乱，缺乏有效管理与监管体系

整体安保服饰加工市场存在很大程度的发展放缓，大部分以安保服饰加工为主的企业造成销售下滑，主要原因有：安保市场的暴利造成了大量厂家盲目上马项目逐渐造成产能过剩价格波动；加工产品又完全受制于原料的火爆和下滑，盲目的扩张、价格波动、产品积压造成市场的报复性反馈；虚高的价格和虚高的销量，又造成市场上渠道存量过高，导致经销商反弹，从而产生了近2-3年的工服加工企业普遍存在销售下滑原有市场萎缩的问题。行业服装应该突出行业特色属性，但是目前商场流通的行业服饰扁平化，没有突出职业特色。

该行业职业进入门槛低，目前市场上的安保服装多为小厂子生产，质量、工艺、技术、服务差。企业员工缺乏职业培训，职工待遇差，工资低，人员流动性大，厂内缺乏科学的库存管理。企业的渠道管理欠佳，各渠道质量参差不齐，经销商管理不规范，缺乏有效的粘度。在市场流通和销售的各个环节均存在不同程度的问题。

(3) 劳动力及原材料成本上涨

服装行业主要成本由劳动力及原材料成本构成。近年来政府陆续出台了一系列有关就业、社会保障、劳动者权益等方面的重大政策措施，劳动力薪酬水平的增长导致企业用工成本逐步提高，同时，近年来服装服饰使用的面料、辅料价格逐步上涨，用工成本和原材料成本的上涨，进一步挤压了服装企业的利润空间。

(4) 消费者对劳保行业的惯性认知

保安服装加工产品从上市开始大部分就是以劳保用品形态出现在消费者眼中。常规劳保用品的消费周期远远大于时装，且无论从利润空间及销售方式上

都与时装有着极大的差距。目前工装企业开发的保安类服装产品，碍于消费者的惯性认知，造成普遍销量逊于时装企业。可见，在这细分行业中企业仍未完全摸索出保安服装的市场道路。

(5) 消费者更迭企业未能跟上节奏

整个消费者集群是在随着年龄变化逐渐更迭，一代代不停变化的。现在不少保安工装生产企业缺乏严格意义上的对现代消费者的认知，依旧停留在原有的对消费者的认识上，对企业品牌、营销方式、产品开发上投入力度明显不足。落后于市场，落后于消费者步伐的企业，必然会出现销售的逐步下滑，原有市场的逐步萎缩。

2. 公司发展规划

报告期内，公司处于业务发展的高速扩张期，为了尽快抢占安保服装市场，积累公司在细分行业内的客户和供应商资源，塑造品牌效应和行业影响力，公司当前发展重心在于市场拓展和提高产品质量，以在上下游市场开拓的过程中保持良好的口碑，建立上下游稳定的供应商和客户集合，保证公司的可持续经营能力，同时为之后的发展扎实基础。目前公司销售市场由 2014 年的华东区域扩大至目前以华东为中心，辐射至华北、西北、西南、华中、东北的全国销售网络，力争成为全国执法单位及保安公司的专业安保服装、服饰的供应商。

公司在市场拓展达到全国渗透的阶段后将开始提高生产效率，着重成本控制，加强生产管理，以使公司管理与生产经营规模相匹配。

综上所述，报告期内公司净利润大幅波动和净利润规模较小合理。

以上已在公开转让说明书“第四节 公司财务”“三、报告期的主要会计数据和财务指标”“（一）最近两年的主要财务指标”中补充披露。

【主办券商回复】

1) 核查依据

A. 报告期内公司销售合同、销售出库清单、发货单、开票清单、存货明细表、询证函、存货收发存、营业成本计算表等。

B. 报告期内公司费用发生的审批单据、发票、付款流水等。

2) 核查过程

A. 项目小组获取了报告期内公司的销售合同、销售出库清单、发货单、开票清单、存货明细表、存货收发存、营业成本计算表等资料，未见异常。

B. 项目小组抽样检查报告期内公司各项费用的审批单据、发票、付款流水等资料，未见异常。

公司 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-10 月净利润分别为-686,666.73 元、2,317,899.85 元、137,608.13 元。

A. 净利润波动较大的原因

1. 2015 年公司净利润增加较多的原因是：

a. 2015 年度营业收入大幅提升，2014 年、2015 年营业收入分别为 11,861,025.89 元、34,570,294.70 元。

(1) 从生产能力角度来看，2015 年公司购入包括工业缝纫机和流水桌在内的大批生产设备，新增两条生产线，生产规模进一步扩大，产能进一步提升。这也是公司在 2015 年度营业收入较上一年出现大幅增长的主要原因之一。

(2) 2015 年公司进一步拓宽销售渠道，打开销售市场。2014 年前，公司的销售主要集中在杭州及周边城市的市场。利用公司挂牌新三板的契机，公司从 2015 年开始逐步扩大市场，并在全国市场进行布局，在包括华北、西北、西南区域拓展业务。2015 年，新销售市场的营业收入占总体营业收入的 1.29%，其中华北、西北和西南区域营业收入分别占比 0.20%、0.05%和 1.04%。同时，公司整合资源，与同行有优势的企业签订战略合作框架协议，确保了 2015 年的销售大幅增长。

(3) 从定价角度来看，公司在 2015 年为了进一步打开市场，对部分商品采取降价策略，刺激销量，摊薄了公司商品的单位固定成本，提升老客户的业务基数，并进入江苏、安徽等市场。

(4) 公司大力发展招投标业务，中标项目大大增加，如青阳县城市管理行政执法局、舟山市定海区综合行政执法局。

上述公司举措使得公司 2015 年度营业收入大幅提升。

b. 毛利率提高。

生产规模加大产生的规模效应使得公司毛利率由 2014 年度的 14.55%提升至 22.88%，直接导致 2015 年度净利润较 2014 年度大幅增长。

c. 2014年、2015年期间费用分别为1,062,447.71元、5,568,805.90元，2015年期间费用增加4,506,358.19元，但是增加的期间费用被大幅增长的营业收入完全覆盖。

综合以上因素导致2015年公司净利润增加较多。2. 2016年1-10月公司净利润较2015年度下滑2,180,291.72元，主要原因为：

(1) 2016年1-10月计提的资产减值损失较2015年度增加1,098,053.55元，同时公司2016年1-10月承担了较多全年一次性费用。

(2) 2016年1-10月，公司经营产生的期间费用为5,766,129.50元，较2015年全年期间费用增加197,323.60元，2016年1-10月公司销售费用较2015年度增加539,672.85元，公司销售费用主要包括员工差旅费、职工薪酬和业务宣传费等，具体费用明细见下表。

单元：元

项目	2016年1-10月	2015年度	2014年度
差旅费	10,685.11	89,670.09	23,384.60
办公费	210,577.89	131,861.63	87,238.60
车辆费	53,169.14	82,408.20	134,126.24
业务招待费	53,018.51	176,588.07	140,867.62
工资	1,902,445.99	1,009,244.22	171,200.00
折旧费	190,427.70	47,468.75	6,883.71
房租费	910,271.11	800,920.32	
装修费	10,017.00	1,187,809.59	28,218.00
税费	7,475.62	24,428.73	6,492.43
福利费	74,867.89	51,078.40	21,972.50
社会保险费	409,427.42	226,133.33	72,807.91
快递费	78,009.14	34,410.40	
服务费	152,468.50	456,782.89	58,550.00
公积金	66,614.00	38,566.00	
水电费	70,551.87	34,419.80	
无形资产摊销	7,551.20	3,775.60	
保险费		45,338.03	
其他	55,202.48	116,547.56	55,662.85
合计	4,262,780.57	4,557,451.61	807,404.46

2016年1-10月公司扩大销售团队，建立了更为全面和极具激励性的业绩提成制度，导致工资及办公费支出增加，上述举措促使公司开拓了华中和东北区域销售渠道，为公司未来安保服饰的全国销售布局打下基础。

B. 净利润规模较小的原因及合理性

1. 行业背景

(1) 市场水平参差不齐，缺乏品牌效应

安保服装行业无强势知名品牌，服装混淆。行业服装协警、保安服、训练服无差异化，行业外人缺乏识别性标志元素。即便目前最强的国企品牌，在市场上充其量只能算是一个比较强的割据势力。安保服装在路边门店、批发市场售卖，门店装修差，所售产品质量差、款式单一，陈列随意，生活中所见到安保服装不易被记忆，难以被受众注意，且经营者素质低、产品认知度低。

虽然大量以保安服深加工为主的小企业、微型企业在近几年纷纷倒闭，但其他同类企业的介入让行业更加混乱，逐渐形成目前竞争较为激烈的格局。市场发展趋势导致的部分企业、开始以品牌化、集约化的趋势发展，不少其他服装企业上马产品，丰富产品线。成熟的渠道、成熟的产品、成熟的客户群体，很快挤占原有专营安保的企业市场份额。

(2) 市场混乱，缺乏有效管理与监管体系

整体安保服饰加工市场存在很大程度的发展放缓，大部分以安保服饰加工为主的企业销售下滑，主要原因有：安保市场的暴利造成了大量厂家盲目上马项目逐渐造成产能过剩价格波动；加工产品又完全受制于原料的火爆和下滑，盲目的扩张、价格波动、产品积压造成市场的报复性反馈；虚高的价格和虚高的销量，又造成市场上渠道存量过高，导致经销商反弹，从而产生了近 2-3 年的工服加工企业普遍存在销售下滑原有市场萎缩的问题。行业服装应该突出行业特色属性，但是目前商场流通的行业服饰扁平化，没有突出职业特色。

该行业职业进入门槛低，目前市场上的安保服装多为小厂子生产，质量、工艺、技术、服务差。企业员工缺乏职业培训，职业待遇差，工资低，人员流动性大，厂内缺乏科学的库存管理。企业的渠道管理欠佳，各渠道质量参差不齐，经销商管理不规范，缺乏有效的粘度。在市场流通和销售的各个环节均存在不同程度的问题。

(3) 劳动力及原材料成本上涨

服装行业主要成本由劳动力及原材料成本构成。近年来政府陆续出台了一系列有关就业、社会保障、劳动者权益等方面的重大政策措施，劳动力薪酬水平的

增长导致企业用工成本逐步提高，同时，近年来服装服饰使用的面料、辅料价格逐步上涨，用工成本和原材料成本的上涨，进一步挤压了服装企业的利润空间。

（4）消费者对劳保行业的惯性认知

保安服装加工产品从上市开始大部分就是以劳保用品形态出现在消费者眼中。常规劳保用品的消费周期远远大于时装，且无论从利润空间及销售方式上都与时装有着极大的差距。目前工装企业开发的保安类服装产品，碍于消费者的惯性认知，造成普遍销量逊于时装企业。可见，在这细分行业中企业仍未完全摸索出保安服装的市场道路。

（5）消费者更迭企业未能跟上节奏

整个消费者集群是在随着年龄变化逐渐更迭，一代代不停变化的。现在不少保安工装生产企业缺乏严格意义上的对现代消费者的认知，依旧停留在原有的对消费者的认识上，对企业品牌、营销方式、产品开发上投入力度明显不足。落后于市场，落后于消费者步伐的企业，必然会出现销售的逐步下滑，原有市场的逐步萎缩。

2. 公司发展规划

报告期内，公司处于业务发展的高速扩张期，为了尽快抢占安保服装市场，积累公司在细分行业内的客户和供应商资源，塑造品牌效应和行业影响力，公司当前发展重心在于市场拓展和提高产品质量，以在上下游市场开拓的过程中保持良好的口碑，建立上下游稳定的供应商和客户集合，保证公司的可持续经营能力，同时为之后的发展扎实基础。目前公司销售市场由2014年的华东区域扩大至目前以华东为中心，辐射至华北、西北、西南、华中、东北的全国销售网络，力争成为全国执法单位及保安公司的专业安保服装、服饰的供应商。

公司在市场拓展达到全国渗透的阶段后将开始提高生产效率，着重成本控制，加强生产管理，以使公司管理与生产经营规模相匹配。

3) 核查结论

经核查，主办券商认为报告期内公司净利润大幅波动和净利润规模较小合理。

（3）结合历史同期数据分析，公司收入、净利润是否存在季节性因素；

【公司回复】

报告期内，公司历史同期的收入和净利润见下表：

季度	收入（元）	净利润（元）
2014年1季度	1,320,969.35	-76,474.47
2014年2季度	3,148,609.26	-182,281.47
2014年3季度	2,769,664.20	-160,343.32
2014年4季度	4,621,783.08	-267,567.47
2015年1季度	2,317,956.35	155,416.40
2015年2季度	6,044,051.60	405,246.94
2015年3季度	3,791,312.15	254,203.27
2015年4季度	22,416,974.60	1,503,033.24
2016年1季度	5,214,788.65	25,276.80
2016年2季度	12,634,656.18	61,241.93
2016年3季度	6,548,109.10	35,829.75
2016年10月	3,992,006.97	15,259.65

公司第二季度和第四季度是销售旺季，第一季度和第三季度是销售淡季。公司第二季度主要生产销售夏装，第四季度主要生产销售冬装，第二及第四季度分别为夏装和冬装的刚需季节，销量较大，因此收入和利润均较第一季度和第三季度更好。

报告期内，各季度销售数量、销售单价以及销售金额统计如下：

季度	销售数量	销售收入（元）	平均销售单价（元）
2014年1季度	16,036.00	1,320,969.35	82.38
2014年2季度	47,870.00	3,148,609.26	65.77
2014年3季度	30,105.00	2,769,664.20	92.00
2014年4季度	46,360.00	4,621,783.08	99.69
2015年1季度	29,783.00	2,317,956.35	77.83
2015年2季度	88,983.00	6,044,051.60	67.92
2015年3季度	52,005.00	3,791,312.15	72.90
2015年4季度	253,450.00	22,416,974.60	88.45
2016年1季度	59,768.00	5,214,788.65	87.25
2016年2季度	172,541.00	12,634,656.18	73.23
2016年3季度	193,706.00	6,548,109.10	33.80
2016年10月	52,218.00	3,992,006.97	76.45

注：2016年3季度平均单价偏低主要系大批量销售胶鞋所致（平均销售单价34.43元，销售金额2,093,224.08元）。

由于材料的耗用差异以及冬装生产工艺的相对夏装更复杂，公司冬装价格普遍高于夏装价格，故第四季度销售收入以及净利润普遍高于第二季度，第二季度销售收入和净利润高于第一、三季度。

2015年第四季度销售收入和净利润明显高于各年同比数据，主要原因系公司生产能力显著提高，对部分商品采取降价策略，刺激销量。

2015年第四季度销售收入和净利润明显高于同年环比数据，主要原因系公司订单量的增加以及冬装价格普遍高于夏装。

综上所述，公司收入和净利润存在季节性，第二（夏季）及第四季度（冬季）为销售旺季，第一（春季）及第三季度（秋季）为相对的销售淡季。

【主办券商回复】

1) 核查依据

报告期内各季度报表、销售合同、销售出库清单、发票清单等资料。

2) 核查过程

报告期内，公司历史同期的收入和净利润见下表：

季度	收入（元）	净利润（元）
2014年1季度	1,320,969.35	-76,474.47
2014年2季度	3,148,609.26	-182,281.47
2014年3季度	2,769,664.20	-160,343.32
2014年4季度	4,621,783.08	-267,567.47
2015年1季度	2,317,956.35	155,416.40
2015年2季度	6,044,051.60	405,246.94
2015年3季度	3,791,312.15	254,203.27
2015年4季度	22,416,974.60	1,503,033.24
2016年1季度	5,214,788.65	25,276.80
2016年2季度	12,634,656.18	61,241.93
2016年3季度	6,548,109.10	35,829.75

2016年10月	3,992,006.97	15,259.65
----------	--------------	-----------

项目小组检查报告期内各季度的销售清单，检查公司销售淡旺季，经检查，公司第二季度和第四季度是销售旺季，第一季度和第三季度是销售淡季。公司第二季度主要生产销售夏装，第四季度主要生产销售冬装，第二及第四季度分别为夏装和冬装的刚需季节，销量较大，因此收入和利润均较第一季度和第三季度更好。

报告期内，各季度销售数量、销售单价以及销售金额统计如下：

季度	销售数量	销售收入（元）	平均销售单价（元）
2014年1季度	16,036.00	1,320,969.35	82.38
2014年2季度	47,870.00	3,148,609.26	65.77
2014年3季度	30,105.00	2,769,664.20	92.00
2014年4季度	46,360.00	4,621,783.08	99.69
2015年1季度	29,783.00	2,317,956.35	77.83
2015年2季度	88,983.00	6,044,051.60	67.92
2015年3季度	52,005.00	3,791,312.15	72.90
2015年4季度	253,450.00	22,416,974.60	88.45
2016年1季度	59,768.00	5,214,788.65	87.25
2016年2季度	172,541.00	12,634,656.18	73.23
2016年3季度	193,706.00	6,548,109.10	33.80
2016年10月	52,218.00	3,992,006.97	76.45

注：2016年3季度平均单价偏低主要系大批量销售胶鞋所致（平均销售单价34.43元，销售金额2,093,224.08元）。

由于材料的耗用差异以及冬装生产工艺的相对夏装更复杂，公司冬装价格普遍高于夏装价格，故第四季度销售收入以及净利润普遍高于第二季度，第二季度销售收入和净利润高于第一、三季度。

2015年第四季度销售收入和净利润明显高于各年同比数据，主要原因系公司生产能力显著提高，对部分商品采取降价策略，刺激销量。

2015年第四季度销售收入和净利润明显高于同年环比数据，主要原因系公司订单量的增加以及冬装价格普遍高于夏装。

综上所述，公司收入和净利润存在季节性，第二（夏季）及第四季度（冬季）为销售旺季，第一（春季）及第三季度（秋季）为相对的销售淡季。

3) 核查结论

经核查，并结合历史同期数据分析，公司收入和净利润存在季节性，第二（夏季）及第四季度（冬季）为销售旺季，第一（春季）及第三季度（秋季）为相对的销售淡季。

(4) 对比同行业可比公司，分析公司业绩变动是否符合行业发展趋势，与同行业可比公司相比是否存在较大差异。请主办券商和会计师予以核查。

【公司回复】

公司可比的新三板同行业挂牌公司主要是英堡龙（838491.0C）。公司与英堡龙的主要收入指标如下：

公司名称	制服收入（元）		毛利率（%）	
	2015 年	2014 年	2015 年	2014 年
英堡龙	11,475,515.03	8,045,182.89	22.01	25.03
宝安股份	26,794,441.77	10,886,816.50	21.55	13.41

英堡龙是职业工装、制服的生产销售厂商，宝安股份则是细分至安保服装领域的职业制服生产销售厂商。

2015 年，随着国内各行各业的标准化、规范化，制服行业需求增量较大，同行业可比公司英堡龙 2015 年度制服营业收入较 2014 年度增长 42.64%，增幅较大。

安保制服属于制服中较为特殊的一类，2015 年安保服装行业逐渐规范，品牌化进程加快，市场会根据企业规模、资金实力、品牌影响力等逐渐将份额集中在规模实力足够强大的几个有数的品牌当中。中小企业逐渐不是被淘汰就是沦为大企业的加工厂，除了 OEM 产品之外，只能守着产品和低端产品的市场份额挣扎求存。非专业生产企业会借助现有品牌影响力迅速嫁接工装保安产品丰富产品线，安保产品将成为其他品牌产品线的补充产品。宝安股份顺应安保制服行业规

范化和专业化发展的趋势，提高自产安保服装的质量并丰富品种，不断扩展销售渠道，打造品牌效应。在当前安保服装生产行业，宝安股份依靠其过硬的产品质量和自有品牌的品牌效应，在市场中战胜了大多数以 OEM 产品为主的中小企业，同时争取安保市场中的中小订单，避开与大型服装生产企业的直接竞争，开辟自身独特的销售定位，并通过购置工业缝纫机和流水桌在内的大批生产设备，用以新增两条生产线，进一步扩大生产规模，提高产能以满足销售部门拓展的客户需求。

综上所述，对比同行业可比的新三板挂牌公司，制服行业整体发展处于上升期，可比公司于 2015 年度营业收入较 2014 年度增长较多，宝安股份处于制服行业中细分的安保制服行业，在细分行业专业化、规范化的发展趋势下，公司顺应细分行业发展趋势打造自身品牌，2015 年度营业收入较 2014 年度增长较多，符合行业发展趋势，与同行业可比公司相比不存在较大差异。

【主办券商及会计师回复】

1) 核查依据

英堡龙 2014、2015 年年度报告。

2) 核查过程

项目小组获取了英堡龙 2014、2015 年度报告，摘取英堡龙 2014、2015 年各年营业收入并与宝安股份进行对比，未见异常。

公司可比的新三板同行业挂牌公司主要是英堡龙（838491.0C）。公司与英堡龙的主要收入指标如下：

公司名称	制服收入（元）		毛利率（%）	
	2015 年	2014 年	2015 年	2014 年
英堡龙	11,475,515.03	8,045,182.89	22.01	25.03
宝安股份	26,794,441.77	10,886,816.50	21.55	13.41

英堡龙是职业工装、制服的生产销售厂商，宝安股份则是细分至安保服装领域的职业制服生产销售厂商。

2015年，随着国内各行各业的标准化、规范化，制服行业需求增量较大，同行业可比公司英堡龙2015年度制服营业收入较2014年度增长42.64%，增幅较大。

安保制服属于制服中较为特殊的一类，2015年安保服装行业逐渐规范，品牌化进程加快，市场会根据企业规模、资金实力、品牌影响力等逐渐将份额集中在规模实力足够强大的几个有数的品牌当中。中小企业逐渐不是被淘汰就是沦为大企业的加工厂，除了OEM产品之外，只能守着产品和低端产品的市场份额挣扎求存。非专业生产企业会借助现有品牌影响力迅速嫁接工装保安产品丰富产品线，安保产品将成为其他品牌产品线的补充产品。宝安股份顺应安保制服行业规范化和专业化发展的趋势，提高自产安保服装的质量并丰富品种，不断扩展销售渠道，打造品牌效应。在当前安保服装生产行业，宝安股份依靠其过硬的产品质量和自有品牌的品牌效应，在市场中战胜了大多数以OEM产品为主的中小企业，同时争取安保市场中的中小订单，避开与大型服装生产企业的直接竞争，开辟自身独特的销售定位，并通过购置工业缝纫机和流水桌在内的大批生产设备，用以新增两条生产线，进一步扩大生产规模，提高产能以满足销售部门拓展的客户需求。

综上所述，对比同行业可比的新三板挂牌公司，制服行业整体发展处于上升期，可比公司于2015年度营业收入较2014年度增长较多，宝安股份处于制服行业中细分的安保制服行业，在细分行业专业化、规范化的发展趋势下，公司顺应细分行业发展趋势打造自身品牌，2015年度营业收入较2014年度增长较多，符合行业发展趋势，与同行业可比公司相比不存在较大差异。

3) 核查结论

经核查，主办券商认为公司业绩变动符合行业发展趋势，与同行业可比公司相比不存在较大差异。

1.2 报告期内公司经营活动产生的现金流量净额持续为负，请公司：（1）分析经营活动产生的现金流量净额短缺的原因；（2）分析其与净利润的匹配性；（3）说明公司应对经营活动产生的现金流量净额短缺的措施；（4）结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、

新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司在可预见的未来的持续经营能力。请主办券商和会计师对上述事项，以及是否具有持续经营能力和成长性发表核查意见。

(1) 分析经营活动产生的现金流量净额短缺的原因；

【公司回复】

报告期内经营活动产生的现金流量连续为负值，主要原因在于公司仍处于成长期，销售商品、提供劳务收到的现金相较于购买商品、接受劳务支付的现金和支付给职工以及为职工支付的现金处于低位，报告期经营活动现金流量净额持续下降，主要原因为：

(1) 报告期内公司销售规模扩大导致年底应收账款占款较多；

(2) 报告期内公司专注于扩大生产和拓展销售渠道，预付的原材料货款较多；为增进与供应商的良好合作关系并提高议价能力，公司较快的偿还了应付账款；同时公司为便于业务拓展，应收账款给予客户较长的一年信用期，导致应收账款回款较慢。

(3) 报告期内公司生产规模扩大导致支付给员工的薪资总量增加。

【主办券商回复】

1) 核查依据

公司报告期内银行对账单、现金日记账、银行日记账等资料。

2) 核查过程

项目小组获取了报告期内银行对账单、现金日记账、银行日记账等资料，检查公司销售收款、采购付款、工资薪酬发放、税费缴纳、固定资产采购付款、银行资金筹集及归还等业务的现金流量，未见异常。

3) 核查结论

经核查，主办券商认为报告期内经营活动产生的现金流量净额连续为负值，主要原因在于公司仍处于成长期，销售商品、提供劳务收到的现金相较于购买商

品、接受劳务支付的现金和支付给职工以及为职工支付的现金处于低位，报告期经营活动现金流量净额持续下降，主要原因为：

(1) 报告期内公司销售规模扩大导致年底应收账款占款较多；

(2) 报告期内公司专注于扩大生产和拓展销售渠道，预付的原材料货款较多；为增进与供应商的良好合作关系并提高议价能力，公司较快的偿还了应付账款；同时公司为便于业务拓展，应收账款给予客户较长的一年信用期，导致应收账款回款较慢。

(2) 分析其与净利润的匹配性；

【公司回复】

公司 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-10 月净利润分别为-686,666.73 元、2,317,899.85 元、137,608.13 元。公司 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-10 月经营活动现金流量分别为-3,746,085.23 元、-17,619,245.30 元、-4,694,841.39 元。经营活动现金流量与净利润差异分别为-3,059,418.50 元、-19,937,145.15 元、-4,832,449.52 元。

A. 2014 年经营活动现金流量与净利润差异-3,059,418.50 元，主要原因是：

a. 2014 年销售回款额较当年营业收入减少 655,594.98 元，从而导致经营活动现金流量与净利润差异-655,594.98 元。

b. 2014 年存货净采购增加 9,900,243.70 元，其中 5,682,762.94 元采购款未支付，从而导致经营活动现金流量与净利润差异-4,217,480.76 元。

c. 2014 年未支付工资净额 666,726.03 元，从而导致经营活动现金流量与净利润差异 666,726.03 元。

d. 2014 年其他备用金支出、税费净支出及投标保证金支出等其他影响因素净减少 14,286.46 元，从而导致经营活动现金流量与净利润差异-14,286.46 元。

e. 2014 年计提坏账导致净利润减少 1,161,217.67 元，从而导致经营活动现金流量与净利润差异 1,161,217.67 元。

上述事项合计导致经营活动现金流量与净利润差异-3,059,418.50 元。

B. 2015 年经营活动现金流量与净利润差异-19,937,145.15 元,主要原因是:

a. 2015 年销售回款额较当年营业收入减少 3,583,432.11 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-3,583,432.11 元。

b. 2015 年存货净采购增加 11,174,456.69 元,应付采购款净减少 5,503,569.64 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-16,678,026.33 元。

c. 2015 年末支付工资净额 331,792.75 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异 331,792.75 元。

d. 2015 年其他备用金支出及投标保证金支出等其他影响因素净减少 88,525.30 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-88,525.30 元。

e. 2015 年计提坏账导致净利润增加 647,649.75 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-647,649.75 元。

f. 2015 年末支付的税费净额 728,695.59 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异 728,695.59 元。

上述事项合计导致经营活动现金流量与净利润差异-19,937,145.15 元。

C. 2016 年 1-10 月经营活动现金流量与净利润差异-4,832,449.52 元,主要原因是:

a. 2016 年 1-10 月销售回款额较当年营业收入减少 9,149,269.24 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-9,149,269.24 元

b. 2016 年 1-10 月存货净采购减少 536,901.42 元,应付采购款净增加 3,357,808.04 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异 3,894,709.46 元。

c. 2016 年 1-10 月未支付工资净额-994,675.40 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-994,675.40 元。

d. 2016 年 1-10 月其他备用金支出、投标保证金支出、成本中包含的固定资产折旧等其他影响因素净减少 848,596.27 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异 848,596.27 元。

e. 2016年1-10月计提坏账导致净利润减少175,890.41元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异175,890.41元。

f. 2016年1-10月未支付的税费净额392,298.98元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异392,298.98元。

上述事项合计导致经营活动现金流量与净利润差异-4,832,449.52元。

综上所述,经营活动现金流量与净利润并不完全匹配,具有一定差异,主要原因系报告期内收款存在滞后性以及提前备货导致的存货增加所致,该差异真实、合理,与公司经营模式相匹配。

【主办券商回复】

1) 核查依据

公司报告期内银行对账单、现金日记账、银行日记账、审计报告等资料。

2) 核查过程

项目小组获取了报告期内银行对账单、现金日记账、银行日记账等资料,检查公司销售收款、采购付款、工资薪酬发放、税费缴纳、固定资产采购付款、银行资金筹集及归还等业务的现金流量,与报告期内净利润匹配对比。

公司2014年度、2015年度、2016年1-10月净利润分别为-686,666.73元、2,317,899.85元、137,608.13元。公司2014年度、2015年度、2016年1-10月经营活动现金流量分别为-3,746,085.23元、-17,619,245.30元、-4,694,841.39元。经营活动现金流量与净利润差异分别为-3,059,418.50元、-19,937,145.15元、-4,832,449.52元。

A. 2014年经营活动现金流量与净利润差异-3,059,418.50元,主要原因是:

a. 2014年销售回款额较当年营业收入减少655,594.98元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-655,594.98元

b. 2014年存货净采购增加9,900,243.70元,其中5,682,762.94元采购款未支付,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-4,217,480.76元。

c. 2014 年未支付工资净额 666,726.03 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异 666,726.03 元。

d. 2014 年其他备用金支出、税费净支出及投标保证金支出等其他影响因素净减少 14,286.46 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-14,286.46 元。

e. 2014 年计提坏账导致净利润减少 1,161,217.67 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异 1,161,217.67 元。

上述事项合计导致经营活动现金流量与净利润差异-3,059,418.50 元。

B. 2015 年经营活动现金流量与净利润差异-19,937,145.15 元,主要原因是:

a. 2015 年销售回款额较当年营业收入减少 3,583,432.11 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-3,583,432.11 元。

b. 2015 年存货净采购增加 11,174,456.69 元,应付采购款净减少 5,503,569.64 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-16,678,026.33 元。

c. 2015 年未支付工资净额 331,792.75 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异 331,792.75 元。

d. 2015 年其他备用金支出及投标保证金支出等其他影响因素净减少 88,525.30 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-88,525.30 元。

e. 2015 年计提坏账导致净利润增加 647,649.75 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-647,649.75 元。

f. 2015 年未支付的税费净额 728,695.59 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异 728,695.59 元。

上述事项合计导致经营活动现金流量与净利润差异-19,937,145.15 元。

C. 2016 年 1-10 月经营活动现金流量与净利润差异-4,832,449.52 元,主要原因是:

a. 2016 年 1-10 月销售回款额较当年营业收入减少 9,149,269.24 元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-9,149,269.24 元

b. 2016年1-10月存货净采购减少536,901.42元,应付采购款净增加3,357,808.04元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异3,894,709.46元。

c. 2016年1-10月未支付工资净额-994,675.40元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异-994,675.40元。

d. 2016年1-10月其他备用金支出、投标保证金支出、成本中包含的固定资产折旧等其他影响因素净减少848,596.27元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异848,596.27元。

e. 2016年1-10月计提坏账导致净利润减少175,890.41元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异175,890.41元。

f. 2016年1-10月未支付的税费净额392,298.98元,从而导致经营活动现金流量与净利润差异392,298.98元。

上述事项合计导致经营活动现金流量与净利润差异-4,832,449.52元。

3) 核查结论

经核查,主办券商认为经营活动现金流量与净利润不完全匹配,具有一定差异,主要原因系报告期内收款存在滞后性以及提前备货导致的存货增加所致,该差异真实、合理,与公司经营模式相匹配。

(3) 说明公司应对经营活动产生的现金流量净额短缺的措施;

【公司回复】

随着公司生产和销售规模的不断扩大,对流动资金的需求逐渐增加,为了避免资金短缺对公司经营造成的不利影响,公司已着手加强现金流管理,以保证生产经营资金的安全,缩短现金循环周期,提高资金使用效率,主要体现在以下几方面:

(1) 存货周转期的管理:生产经营活动中,对存货周转期采用适时制管理,降低库存,减少对产品的检查、残次品的返工、不必要的原材料积压。

(2) 现金回收期的管理：公司从取得订单到收到贷款的每一个程序都指定专人定期检查。鼓励客户提前付款，对逾期的货款，有专人负责追踪。加速现金的回收，缩短现金的回收期。

(3) 付款周期的管理：公司向外支付款项周期视与供应商的关系而定，付款后延太久会使企业丧失信用度，损害与供应商的关系，可能导致企业失去潜在的折扣优惠。针对不同供应商，公司设定了不同的付款时点，在保证公司信用的前提下拉长付款周期，保证自身现金流充足。

综上所述，公司已采用有效措施应对经营活动产生的现金流量净额短缺。

【主办券商回复】

1) 核查依据

公司期后的应收账款回款统计、期后存货收发存以及期后应付账款付款统计等资料。

2) 核查过程

项目小组获取了期后应收账款的回款统计、存货净增加额和应付账款净付款额，统计如下：

单位：元

项目	2016. 11	2016. 12	2017. 1	2017. 2
销售收入（含税）	4,468,653.26	5,683,992.41	2,010,656.24	653,503.51
应收账款净增加额	-4,101,258.86	-2,458,710.65	-310,123.00	318,356.00
销售活动受到的现金净增加	8,569,912.12	8,142,703.06	2,320,779.24	335,147.51
存货净增加额	4,074,931.83	3,883,896.00	1,449,444.38	397,676.05
应付账款净增加额	-2,975,963.42	-1,041,339.86	505,171.80	-66,134.34
合计采购净增加支付现金	7,050,895.25	4,925,235.86	944,272.58	463,810.39

3) 核查结论

经核查，主办券商认为公司已采用有效措施应对经营活动产生的现金流量净额短缺。

(4) 结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司在可预见的未来的持续经营能力。

【公司回复】

(1) 行业状况

1、行业概况

改革开放后，国内服装企业抓住了经济全球化浪潮下国际产业结构调整所带来的历史机遇，通过自主承接国际分工与产业转移，经过 30 多年的发展，我国已是世界最大的服装制造和出口国，在世界服装行业中占据着非常重要的地位。根据国家统计局数据，2014 年我国规模以上企业累计完成服装产量 299.21 亿件，同比提高了 10.41%（摘自：2014-2019 年中国服装批发市场竞争态势及前景研究报告）。近年来中国服装产业日趋成熟，国际竞争力也由劳动力成本优势向产品质量创新优势、产品开发创新优势、品牌创新优势、文化创新优势。

随着国家的文明高速发展，中国进入到了行业细分年代，各行各业也越来越规范，大部分的行业都需要一套适合自己企业特征的职业服装，来体现企业的规范，达到统一企业形象的现代化企业。

2、行业规模

保安行业从业人员数量增长，截止 2014 年累计从业人员 450 多万。保安市场企业数量，截止 2014 年累计 5031 多家企业。保安市场营业额，截止 2014 年累计 580.28 亿元、利税 42.40 亿元。全国在编人员 500.00 万，非在编人员 2000.00 万。可见，保安服装着装需求巨大。同时安保人员流动性大，换装频率高，换装成本高，需要高品质、高性价比保安服。大型保安公司、地铁、机场安保公司市场容量大，要求品质越来越高。订单多以团购形式，甚至多以招标形式，对公司设计、研发、生产、售前售后要求提高。大型物业公司、酒店等单位对安保人员个性化、功能性着装需求。生产成本低、生产周期短、质量要求高、利润空间大。安保服装国内知名品牌尚未形成，品质化层次不齐，购买体验、着装体验差。安保服装品牌化、品质化趋势日趋所需，安保服装规范化。

3、行业上下游关系

安保服装行业上游为纺织业，主要从上游行业购入主料、辅料用以生产安保服装。同时，由于安保服装一般为搭配鞋、帽、徽章等配件出售，需要向服装配件行业公司采购，因此对应上游行业还有服装配件行业。安保服装行业下游产业主要为消费者直接消费，具体为公、检、法、司、武警、部队、工商税务等执法机关及企事业单位。

4、行业趋势

近年来职业服装市场非常混乱，产品品质层次不齐，全国各地着装都不统一、不规范。自从 2011 式保安服装统一着装要求后陆续更换服装，现在全国保安员服装及协辅警服装大多分为三类服装产品，第一类是灰蓝色的保安制服，第二类是藏青色的公安、派出所等协警人员制服，第三类是地铁、机场安检物业娱乐等场所的特勤人员制服，城管制服大多也是这种类型，现在全国各地政府经济都较好的前提下，执法人员穿着也要求品质越来越高，也越来越规范了。虽然市场正在扩大，但面临产品价格高，品质不好等问题，没有竞争力的企业会逐步退出职业制服市场。

(2) 市场前景

(1) 市场细分：各行各业越来越规范，大部分的行业都需要一套适合自己企业特征的职业服装，来体现企业的规范，达到统一企业形象的现代化企业，后续将呈现产业化趋势。保安市场行业随着整体行业市场发展阶段的变化，早期单纯的生产加工，或者单纯的深加工企业近年来逐渐被整合，也慢慢开始产业化布局。未来的保安服装企业，不单纯是生产、加工和销售型企业，而是集原料、深加工、常规销售、电子商务、直营终端为一体的产业链型企业，进而带动保安、物业、安保行业等周边衍生产业同时布局。

(2) 安保服装行业逐步规范：2011 式保安服装统一着装要求，全国安保人员服装逐步以 11 式保安服、协辅警制服、特勤特保制服统一着装。

(3) 个性化设计定制需求：大中型安保公司、物业公司逐步需求根据公司形象定制个性化安保制服，且对品质要求高。传统的安保服款式无法满足终端客群的需求。保安制服企业开始逐渐走向市场，虽然目前市场培育及消费者认知没

有达到理想状态，但随着加入的企业越来越多，市场日趋成熟。未来，各类以安保服装形态出现的，有创意、有买点、关注细节、有品牌影响力的职业装产品会逐渐出现在市场上。休闲、户外、运动、多功能装品类的、与其他产品跨界的，而并不局限在当前形式下的保安制服都是未来可能的发展趋势。

(4) 品牌化趋势：品牌化进程加快，市场会根据企业规模、资金实力、品牌影响力等逐渐将份额集中在规模实力足够强大的几个有数的品牌当中。中小企业逐渐不是被淘汰就是沦为大企业的加工厂，除了 OEM 产品之外，只能守着产品和低端产品的市场份额挣扎求存。非专业生产企业会借助现有品牌影响力迅速嫁接工装保安产品丰富产品线，安保产品将成为其他品牌产品线的补充产品。

另外，目前全球安保局势紧张，不稳定因素增多，公民缺乏安全感，对居住环境的安全系数要求增加，保安人员的需求的缺口非常大。2007 年全国保安服务企业年营业额达 152.30 亿元，2010 年底已增长至 277.57 亿元，2013 年全国有 2767 家安保公司注册，营业额达 12.00 亿美元，雇用人数超过了 200.00 万，这一数量，在 2014 年底更是达到了 450.00 万。推进保安服务业的发展不但可以优化服务产业结构，吸纳大量的剩余劳动力，缓解政府就业压力；更能完善新时期群防群治工作，增强社会治安防控能力，缓解公安机关警力不足的矛盾，进而满足社会各界不同层次的安全服务需求，最终达到营造良好的社会环境和政治氛围的目的。因此保安服务行业的蓬勃发展也将带动安保服装行业市场规模的增长。

(3) 核心资源要素

一、核心技术

公司产品严格按照中国保安协会制定的行业标准进行采购生产，生产与销售相结合，可配备安保人员的所有装备（如：对讲机、手电筒、警棍等）。公司所生产的服装产品穿着宽松、大方、威武。衣服面料具有耐磨、不掉色、不起褶、不起球、抗静电、不伤害皮肤，缝制牢固的特点，裤腰具有调节功能，适合安保人员高强度训练和大运动量的工作。公司采用的量体裁剪技术使公司生产的服装更加美观贴身，提升舒适度。

在产品的技术要求上主要涉及：

序号	技术要点	技术要求
1	产品样式	由相应主管部门批准
2	号型与规格	号型规格尺寸和极限偏差应符合相应生产要求
3	颜色与色泽偏差范围	遵循相应规定
4	材料	材料外观风格及手感应符合标样，规格及用途也符合相应规定
5	裁片纱向	上衣面、裤子面、里子、袋布和粘合衬均应符合相应规定
6	敷衬与归拔	敷前衣衬、做胸衬、敷前身胸衬、敷后身衬、固袖条、大小袖、领子、挂面、袋牙、肩袷、领座、裤前身袋口、裤衬
7	缝制、锁钉	各种缝纫线迹密度应符合相应规定
8	缝制	产品各部位，包括领子、袖子、胸、大袋、肩袷、上衣前后身面、上衣里袋、衣里、裤子环缝、前后省缝、裤膝绸、裤后袋、裤中缝、袋口、裤门襟、掩襟、裤腰、钉裤钩环、合裆、裤带袷、钉标志应符合相应要求
9	锁眼、钉扣	应符合相应工艺
10	标志	包括产品名称标志、号型标志、产品原料成分、含量和洗涤方法标志、领挂袷标志与检查章
11	成品外观质量	外观疵点要求、成品整烫及外观质量、成品理化性能（包括材料内在质量、成品洗涤尺寸变化率、成品洗涤后外观质量、甲醛质量、PH 值）

二、业务许可与资质情况

1、公司现持有杭州市市场监督管理局于 2016 年 5 月 5 日核发的统一社会信用代码为 913301106890628769 的《企业法人营业执照》；

2、公司持有中国保安协会于 2015 年 10 月 31 日核发的证书编号为 00058 的《授权证书》，确定公司为 2011 式保安员服装授权生产销售企业。有效期限：2015 年 10 月 31 日至 2017 年 10 月 31 日。

3、公司现持有第三方独立机构授予的如下相关认证证书：

(1) 北京中联天润认证中心授予的证书编号为 10114Q14685ROS 的《质量管理体系认证证书》，认证有效期限自 2014 年 9 月 16 日至 2017 年 9 月 15 日；目前公司

(2) 北京中联天润认证中心授予的证书编号为 10114E20413ROS 的《环境管理体系认证证书》，认证有效期限自 2014 年 4 月 29 日至 2017 年 4 月 28 日；

(3) 北京中联天润认证中心授予的证书编号为 10114S10385ROS 的《职业健康安全管理体系认证证书》，认证有效期限自 2014 年 5 月 29 日至 2017 年 5 月 28 日。

公司具备经营业务所需要的相关资质，公司经营相关业务合法合规；公司在工商管理部门和相关授权部门核准和授权的范围内开展公司业务，不存在超越资质、经营范围、使用过期资质的情况；公司《质量管理体系认证证书》、《环境管理体系认证证书》、《职业健康安全管理体系认证证书》均将在半年内到期，以上认证证书均为外部第三方认证，并且公司已在着手继续办理认证。

三、环保情况

宝安股份所涉及的公司建设项目为服装、服饰生产、加工项目，公司所经营的业务不属于《上市公司环境信息披露指南》及《上市公司环保核查行业分类管理名录》（环办函[2008]373号）所列举的重污染行业，公司无排污和废气排放情况，仅存在一般的生活污水和垃圾废物的处理情形，因此无需办理排污许可证。

公司于2014年5月向杭州市余杭区环境保护局提交了《建设项目环境影响登记表》，并于2014年6月16日获得了杭州市余杭区环境保护局下发的编号为登记表批复【2014】387号的《关于浙江宝安服饰有限公司服装、服饰生产、加工项目环境影响登记表的审批意见》。

2016年2月19日，杭州市余杭区环境保护局出具了余环验[2016]1-027号《关于浙江宝安服饰有限公司服装、服饰生产、加工项目的环保设施竣工验收意见》，同意浙江宝安服饰有限公司服装、服饰生产、加工项目通过环保设施竣工验收。

根据公司提供的材料，宝安服饰获得了北京中联天润认证中心核发的证书号为10114E20413ROS的《环境管理体系认证证书》。该证的核发机构北京中联天润认证中心（ZLTR）证明，宝安服饰的环境管理体系已经评审并符合ISO4001:2008环境管理体系标准全部条款的要求，认证有效期限为三年，自2014年4月29日至2017年4月28日。

根据公司的说明，公司报告期内不存在因违反环境保护方面的法律、法规、规范性文件而受到重大行政处罚的情形。

（4）核心竞争力

宝安股份拥有一支实力雄厚的研发团队，技术开发能力极强。在市场营销方面，公司打造了一支“招之即来，来之能战，战之必胜”的营销团队。在企业管理方面，公司培养了一批平均年龄在 35 岁左右，高学历且实战经验丰富的管理团队。公司立足于安保制服，引入西方高档制服制作工艺精细化、规模化生产安保制服，安保服装工艺达到“警察制服工艺标准”，高效生产，科学管理，品牌化、品质化安保服装，争创一个新的安保服装市场。同时多元化产品结构，创新安保制服款式，满足个性化定制需求，塑造安保制服领域新标杆，满足终端市场的刚性需求。

宝安股份有信心也正在践行改变目前安保服装经销商市场“脏乱差”的格局，颠覆安保服装模板化传统，开启安保服装设计、定制、服装发布会新模式。细分安保制服市场，精细化、标准化、品牌化安保服装，改变以往安保服装的销售模式，开启多元化多渠道购买。经销商与企业合作共赢，提升行业服务水平，做到安保服装行业绝对的市场第一、品牌第一，颠覆传统，建立“安保服装行业循环圈”缔造一个安保服装行业新时代。

公司的竞争优势：

（1）专业团队

公司设有技术中心、行政部、计划部等职能部门；聘请国内、国际知名设计师，与服装设计工作室合作，满足工艺的优化改进，安保制服款式的设计创新；建立专业的服务型团队，维护客户关系，增加客户粘度以及保证合作互惠互利、利益最大化。同时，公司管理团队知识结构和行业内实操经验丰富，核心价值观高度统一。

（2）实力雄厚

公司拥有 4 条先进生产线，满足定制订单及加工需求，同时高效生产；常规重点产品备货值近 2000.00 万元；能够做到发货周期快，保证质量与交货日期；与政府保持多年合作关系，基础力量雄厚。

（3）品质保证

宝安股份建立了完善的质检体系，从原料、设计到包装、服务，制定标准化体系从而保证质量；以“警察服装”行业标准，生产制作安保制服，目前公司产

品品质在同行处在中上水平；产品质保时间长，不褪色，不起球，经得起市场考验。

（4）数据化处理

根据安保服装行业大数据，掌握消费群、消费层次的不同消费动机，预判市场发展趋势，针对性设计相应的服装、功能、款式、推广营销方案；线上、线下数据的整合分析，应对市场转变。

（5）市场细分

通过对安保服装行业的调研与分析，针对性市场细分、功能细分，将庞大的市场板块分割，针对不同市场板块制定不同的服装标准，进行不同的营销方案，做到：因人而异，因地制宜。公司进行品牌化运作模式，在几乎没有技术壁垒的行业中，已经先行一步。对于未来的时尚军旅风、户外运动风的抢先把握，是区别于同行和竞争者的明显优势。

（6）合作共赢

建立专业化的服务团队，维护现有的代理渠道，收集最新、最真实的安保行业数据，建立行业大数据库，为品牌决策以及品牌推广提供数据支撑；完善线上线下渠道互动，风险共担、利益共享，实现双赢。经过多年的行业资源积累，客户稳定，口碑良好，产品质量过硬，销售额一直保持领先状态。

（5）业务发展规划

宝安股份致力于发展成为以服装为主业的时尚产业投资控股集团。未来的主要发展方向是：推进宝安服饰全面的组织能力的转型，形成现金流充沛、人才队伍和人力资源专业化、职业化的一个投资控股集团。从原有的产业化管理模式向投资控股集团管控品牌模式转变。

投资控股集团更关注投资回报，并最终实现企业对股东价值的回报。公司现阶段以保安制服为主要核销产品，随着公司保安制服产品品牌化推进及产品结构多元化，逐步开发市场刚性利润高的制服产品，实现从低利润批发逐步转向中高利润的团购、零售、定制业务类型。

为达到上述计划，公司制定了如下发展规划和目标：

（1）五年发展规划

1) 制服产品品牌化，产品结构多元化：推进“绿顿”保安制服品牌化，品牌化运营模式启动；清晰产品结构，设计研发多元化产品。

2) 渠道拓展，细分市场，建成行业大数据库：精细化渠道开发，细分市场、细分产品功能，初步建成安保服装行业大数据库。

3) 双轨制同步、线上线下同步，积极拓展市场；升级原有渠道、加速设计师+个人 IP 模式，线下门店与线上网店同步发展；强化本地市场占有率，拓展外部市场，细分保安制服领域，对本地商场经行细分试点，并将模式化全国推广，实现市场份额占有翻番。

4) 全年营业额获取较大突破：建立“绿顿”品牌完整运营体系，一年内完成授权全国多家地（市）县“绿顿”品牌制服渠道加盟商。

5) 建成安保行业数据库，并努力实现占据保安服装市场份额 60.00%，5 年内建成“绿顿”品牌制服渠道加盟商；建立“绿顿”品牌中档职业制服产品在全国主要城市设立 5 家以上的分理中心；实现“绿顿”制服品牌影响力保持在行业第一。

（2）渠道拓展计划

1) 第一阶段：立足本地市场，拓展周边市场

目标：本地市场细分试点经营，初步建成行业大数据库，预计达成时间：2017.6.30 前完成。

原则上由营销中心独立完成，但在此期间，为了更好、更快的运营市场，营销中心在此阶段极力配合当地制服、劳保代理商、合伙代理人迅速转型。

2) 第二阶段：全方位、全面化渠道拓展

目标：经销商门店升级、线上线下、设计师+个人 IP 等渠道拓展完成，预计达成时间：2017.12.31。

完成经销商门店升级，线上线下模式初具规模，寻找合适的合伙代理人，品牌化推进运营，设计师+个人 IP 模式初步完成，占领市场份额。

3) 第三阶段：安保服装行业绝对领导者，占据较大市场份额

目标：安保服装行业品牌第一，制服品牌细分，产品多元化、多品牌运营，细分全国安保服装市场，建成行业数据库，更大范围占领全国安保制服市场。

（6）市场开发能力

在销售政策上，公司根据业务大小合理定价，给予不同程度的折扣，从而刺激大单量业务合同的签订。公司的宝安、兵人、兵人驿站和柏朗乔顿四大品牌为产品营销提供了品牌支持，另外，通过媒体、画册、互联网和明星代言等方式加大宣传力度，提高知名度，是产品销售量提升的重要保证。同时，在运营方面，通过提供公司相关资质、管理运作支持及整体形象标准模版支持与培训，进一步提升公司营销能力。为了充分了解市场需求，把握市场动态，公司通过互联网和品牌影响力等渠道深入了解客户需求。后期，公司针对不同的客户类型进行维护以提高用户的忠诚度。

信息化时代，制服进入互联网+传统的运营叠加态势，智能+人工+标准+互联网。公司从生产到终端客户，公司通过独创的 C2M 模式，运用电子商务平台结合线下体验店，向县市级合伙代理人提供产品支持及业务支持，以便合伙代理人与终端客户顺利达成交易，在交易过程中，终端客户通过互联网应用平台与县市级合伙人达成共生关系。高效率接单、快速反应，以县、区级合伙人版块来划分代理经营区域，严格要求代理商做到当天上门服务量体，总部设计快速反应、隔天定款。常规产品公司有充足的备货，3 天内到达全国经销商指定区域，订单类产品公司做到面辅料备货，接单反应快速，下单后 10 天交货。利用互联网+营销模式，线上下单快速反应，缩短订单产品货期。

（7）新业务拓展情况

2015 年公司进一步拓宽销售渠道，打开销售市场。2014 年前，公司的销售主要集中在杭州及周边城市的市场。利用公司挂牌新三板的契机，公司从 2015 年开始逐步扩大市场，并在全国市场进行布局，在包括华北、西北、西南区域拓展业务。2015 年，新销售市场的营业收入占总体营业收入的 1.29%，其中华北、西北和西南区域营业收入分别占比 0.20%、0.05%和 1.04%。同时，公司整合资源，与同行有优势的企业签订战略合作框架协议，确保了 2015 年的销售大幅增长。

公司大力发展招投标业务，中标项目大大增加，如青阳县城市管理行政执法局、舟山市定海区综合行政执法局。

单位：元

行业名称	2016年1-10月		2015年度		2014年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本
华东区域	24,694,178.54	19,390,970.05	32,012,900.71	24,636,151.85	11,778,901.13	10,060,823.37
华北区域	350,520.50	281,116.23	65,853.00	50,678.46		
西北区域	80,113.67	63,085.42	15,486.32	11,917.80		
西南区域	379,500.59	299,340.00	335,982.91	258,562.20		
华中区域	2,537,712.79	1,880,209.39				
东北区域	1,386.32	1,041.51				
合计	28,043,412.41	21,915,762.61	32,430,222.94	24,957,310.31	11,778,901.13	10,060,823.37

(8) 资金筹资能力

报告期初至申报审查期间，公司无对外融资；

报告期内，公司签订的银行借款合同如下：

银行名称	借款单位	借款性质	保证人	借款金额(万元)	保证起始日	保证到期日	保证是否履行完毕
中国建设银行杭州秋涛支行	浙江宝安服饰有限公司	保证借款	李斌、章雪猜	800,000.00	2016/02/25	2017/02/24	否
杭州联合农村商业银行股份有限公司康桥支行	浙江宝安股份有限公司	信用借款		2,000,000.00	2016/10/19	2017/10/18	否

除此之外，公司资金通过销售回款获得。目前公司经营状况良好，公司2014年度、2015年度、2016年度营业收入分别为11,861,025.89元、34,570,294.70元、37,067,035.83元，最近三年，公司营业收入保持稳定快速增长。

(9) 期后签订合同

2016年11月-2017年3月，公司签订的销售合同情况见下表：

序号	合同方	合同相对方	合同名称	合同标的	合同金额(元)	签订年月	履行情况
1	宝安股份	昌乐泽川服饰有限公司	购销合同	服装	165,000.00	2016年11月	履行完毕
2	宝安股份	绍兴市城市管理行政执法局	采购合同	服装及配饰	152,990.00	2016年11月	履行完毕
3	宝安股份	绍兴市公安局柯桥分局	采购合同	服装	119,650.00	2016年11月	履行完毕
4	宝安股份	永嘉县保安服务有限公司瓯北器材经营部	购销合同	服装	168,590.00	2016年11月	履行完毕
5	宝安股份	长兴保安服务有限公司	购销合同	服装及装备	185,889.50	2016年12月	履行完毕
6	宝安股份	无锡市三羊制衣有限公司	购销合同	服装	451,065.00	2016年12月	履行完毕
7	宝安股份	浙江金盾保安服务有限公司	购销合同	服装	42,348.00	2016年12月	履行完毕
8	宝安股份	诸暨市金盾保安服务有限公司	购销合同	服装	93,576.00	2016年12月	履行完毕
9	宝安股份	绍兴市奇艾保安服务有限公司	购销合同	服装	156,937.50	2016年12月	履行完毕
10	宝安股份	宁波海曙通联防护科技有限公司	购销合同	服装	163,060.00	2016年12月	履行完毕
11	宝安股份	临安市保安服务有限公司	购销合同	服装	102,264.10	2016年12月	履行完毕
12	宝安股份	新昌县锦卫保安服务有限公司	购销合同	服装	61,303.00	2016年12月	履行完毕
13	宝安股份	温州市公安局交通警察支队	购销合同	服装	350,182.00	2016年12月	正在履行
14	宝安股份	浙江石油化工有限公司	供货合同	保安服装及用品	552,000.00	2016年12月	正在履行
15	宝安股份	浙江台州雅特标志服饰有限公司	购销合同	服装	37,200.00	2017年2月	正在履行
16	宝安股份	浙江台州雅特标志服饰有限公司	购销合同	服装	243,750.00	2017年2月	正在履行
17	宝安股份	浙江台州雅特标志服饰有限公司	购销合同	服装	254,555.00	2017年2月	正在履行
18	宝安股份	广东鼎泰德安全技术有限公司	购销合同	服装	28,240.00	2017年3月	正在履行
19	宝安股份	浙江民泰保安服务有限公司杭州分公司	购销合同	服装及配件	148,600.00	2017年3月	正在履行

（10）期后收入实现情况

2016年10月-2017年2月，公司各月销售情况如下：

单位：元

项目	2016.11	2016.12	2017.1	2017.2
销售收入（不含税）	3,819,361.76	4,858,113.17	1,718,509.61	558,550.01

公司2016年全年收入合计37,067,035.83元，较2015年增加14.30%。

公司期后销售收入（不含税）合计10,954,534.55元，期后收入实现情况良好。

【主办券商回复】

1) 核查依据

企业期后财务报表、销售开票清单、出货清单、发货单、存货明细表、银行收款、期后合同等资料。

服装行业研究报告，安保行业研究报告，公司管理层访谈记录，公司销售团队访谈记录。

2) 核查过程

项目小组获取期后财务报表、销售开票清单、出货清单、发货单、存货明细表、期后合同、银行收款情况，检查期后收入的真实性、完整性以及准确性，未见异常。

项目小组获取期后大额合同，检查合同的履行情况，未见异常。

项目小组查阅了服装行业研究报告，安保行业研究报告，公司管理层访谈记录，公司销售团队访谈记录，并得出以下结论：

（1）行业状况

1、行业概况

改革开放后，国内服装企业抓住了经济全球化浪潮下国际产业结构调整所带来的历史机遇，通过自主承接国际分工与产业转移，经过30多年的发展，我国

已是世界最大的服装制造和出口国，在世界服装行业中占据着非常重要的地位。根据国家统计局数据，2014年我国规模以上企业累计完成服装产量299.21亿件，同比提高了10.41%（摘自：2014-2019年中国服装批发市场竞争态势及前景研究报告）。近年来中国服装产业日趋成熟，国际竞争力也由劳动力成本优势向产品质量创新优势、产品开发创新优势、品牌创新优势、文化创新优势。

随着国家的文明高速发展，中国进入到了行业细分年代，各行各业也越来越规范，大部分的行业都需要一套适合自己企业特征的职业服装，来体现企业的规范，达到统一企业形象的现代化企业。

2、行业规模

保安行业从业人员数量增长，截止2014年累计从业人员450多万。保安市场企业数量，截止2014年累计5031多家企业。保安市场营业额，截止2014年累计580.28亿元、利税42.40亿元。全国在编人员500.00万，非在编人员2000.00万。可见，保安服装着装需求巨大。同时安保人员流动性大，换装频率高，换装成本高，需要高品质、高性价比保安服。大型保安公司、地铁、机场安保公司市场容量大，要求品质越来越高。订单多以团购形式，甚至多以招标形式，对公司设计、研发、生产、售前售后要求提高。大型物业公司、酒店等单位对安保人员个性化、功能性着装需求。生产成本低、生产周期短、质量要求高、利润空间大。安保服装国内知名品牌尚未形成，品质化层次不齐，购买体验、着装体验差。安保服装品牌化、品质化趋势日趋所需，安保服装规范化。

3、行业上下游关系

安保服装行业上游为纺织业，主要从上游行业购入主料、辅料用以生产安保服装。同时，由于安保服装一般为搭配鞋、帽、徽章等配件出售，需要向服装配件行业公司采购，因此对应上游行业还有服装配件行业。安保服装行业下游产业主要为消费者直接消费，具体为公、检、法、司、武警、部队、工商税务等执法机关及企事业单位。

4、行业趋势

近年来职业服装市场非常混乱，产品品质层次不齐，全国各地着装都不统一、不规范。自从 2011 式保安服装统一着装要求后陆续更换服装，现在全国保安员服装及协辅警服装大多分为三类服装产品，第一类是灰蓝色的保安制服，第二类是藏青色的公安、派出所等协警人员制服，第三类是地铁、机场安检物业娱乐等场所的特勤人员制服，城管制服大多也是这种类型，现在全国各地政府经济都较好的前提下，执法人员穿着也要求品质越来越高，也越来越规范了。虽然市场正在扩大，但面临产品价格高，品质不好等问题，没有竞争力的企业会逐步退出职业制服市场。

（2）市场前景

（1）市场细分：各行各业越来越规范，大部分的行业都需要一套适合自己企业特征的职业服装，来体现企业的规范，达到统一企业形象的现代化企业，后续将呈现产业化趋势。保安市场行业随着整体行业市场发展阶段的变化，早期单纯的生产加工，或者单纯的深加工企业近年来逐渐被整合，也慢慢开始产业化布局。未来的保安服装企业，不单纯是生产、加工和销售型企业，而是集原料、深加工、常规销售、电子商务、直营终端为一体的产业链型企业，进而带动保安、物业、安保行业等周边衍生产业同时布局。

（2）安保服装行业逐步规范：2011 式保安服装统一着装要求，全国安保人员服装逐步以 2011 式保安服、协辅警制服、特勤特保制服统一着装。

（3）个性化设计定制需求：大中型安保公司、物业公司逐步需求根据公司形象定制个性化安保制服，且对品质要求高。传统的安保服款式无法满足终端客群的需求。保安制服企业开始逐渐走向市场，虽然目前市场培育及消费者认知没有达到理想状态，但随着加入的企业越来越多，市场日趋成熟。未来，各类以安保服装形态出现的，有创意、有买点、关注细节、有品牌影响力的职业装产品会逐渐出现在市场上。休闲、户外、运动、多功能装品类的、与其他产品跨界的，而并不局限在当前形式下的保安制服都是未来可能的发展趋势。

（4）品牌化趋势：品牌化进程加快，市场会根据企业规模、资金实力、品牌影响力等逐渐将份额集中在规模实力足够强大的几个有数的品牌当中。中小企业逐渐不是被淘汰就是沦为大企业的加工厂，除了 OEM 产品之外，只能守着产品

和低端产品的市场份额挣扎求存。非专业生产企业会借助现有品牌影响力迅速嫁接工装保安产品丰富产品线， 安保产品将成为其他品牌产品线的补充产品。

另外，目前全球安保局势紧张，不稳定因素增多，公民缺乏安全感，对居住环境的安全系数要求增加， 保安人员的需求的缺口非常大。2007 年全国保安服务企业年营业额达 152.30 亿元， 2010 年底已增长至 277.57 亿元， 2013 年全国有 2767 家安保公司注册， 营业额达 12.00 亿美元， 雇用人数超过了 200.00 万， 这一数量， 在 2014 年底更是达到了 450.00 万。推进保安服务业的发展不但可以优化服务产业结构， 吸纳大量的剩余劳动力， 缓解政府就业压力； 更能完善新时期群防群治工作， 增强社会治安防控能力， 缓解公安机关警力不足的矛盾， 进而满足社会各界不同层次的安全服务需求， 最终达到营造良好的社会环境和政治氛围的目的。因此保安服务行业的蓬勃发展也将带动安保服装行业市场规模的增长。

(3) 核心资源要素

一、核心技术

公司产品严格按照中国保安协会制定的行业标准进行采购生产，生产与销售相结合，可配备安保人员的所有装备（如：对讲机、手电筒、警棍等）。公司所生产的服装产品穿着宽松、大方、威武。衣服面料具有耐磨、不掉色、不起褶、不起球、抗静电、不伤害皮肤，缝制牢固的特点，裤腰具有调节功能，适合安保人员高强度训练和大运动量的工作。公司采用的量体裁剪技术使公司生产的服装更加美观贴身，提升舒适度。

在产品的技术要求上主要涉及：

序号	技术要点	技术要求
1	产品样式	由相应主管部门批准
2	号型与规格	号型规格尺寸和极限偏差应符合相应生产要求
3	颜色与色泽偏差范围	遵循相应规定
4	材料	材料外观风格及手感应符合标样，规格及用途也符合相应规定
5	裁片纱向	上衣面、裤子面、里子、袋布和粘合衬均应符合相应规定
6	敷衬与归拔	敷前衣衬、做胸衬、敷前身胸衬、敷后身衬、固袖条、大小袖、领子、挂面、袋牙、肩袷、领座、裤前身袋口、裤衬
7	缝制、锁钉	各种缝纫线迹密度应符合相应规定
8	缝制	产品各部位，包括领子、袖子、胸、大袋、肩袷、上衣前后身

		面、上衣里袋、上衣里袋、上衣里、裤子环缝、前后省缝、裤膝绸、裤后袋、裤中缝、袋口、裤门襟、掩襟、裤腰、钉裤钩环、合裆、裤带袂、钉标志应符合相应要求
9	锁眼、钉扣	应符合相应工艺
10	标志	包括产品名称标志、号型标志、产品原料成分、含量和洗涤方法标志、领挂袂标志与检查章
11	成品外观质量	外观疵点要求、成品整烫及外观质量、成品理化性能（包括材料内在质量、成品洗涤尺寸变化率、成品洗涤后外观质量、甲醛质量、PH 值）

二、业务许可与资质情况

1、公司现持有杭州市市场监督管理局于 2016 年 5 月 5 日核发的统一社会信用代码为 913301106890628769 的《企业法人营业执照》；

2、公司持有中国保安协会于 2015 年 10 月 31 日核发的证书编号为 00058 的《授权证书》，确定公司为 2011 式保安员服装授权生产销售企业。有效期限：2015 年 10 月 31 日至 2017 年 10 月 31 日。

3、公司现持有第三方独立机构授予的如下相关认证证书：

(1) 北京中联天润认证中心授予的证书编号为 10114Q14685ROS 的《质量管理体系认证证书》，认证有效期限自 2014 年 9 月 16 日至 2017 年 9 月 15 日；

(2) 北京中联天润认证中心授予的证书编号为 10114E20413ROS 的《环境管理体系认证证书》，认证有效期限自 2014 年 4 月 29 日至 2017 年 4 月 28 日；

(3) 北京中联天润认证中心授予的证书编号为 10114S10385ROS 的《职业健康安全管理体系认证证书》，认证有效期限自 2014 年 5 月 29 日至 2017 年 5 月 28 日。

公司具备经营业务所需要的相关资质，公司经营相关业务合法合规；公司在工商管理部门和相关授权部门核准和授权的范围内开展公司业务，不存在超越资质、经营范围、使用过期资质的情况；公司不存在相关资质将到期的情况。

三、环保情况

宝安股份所涉及的公司建设项目为服装、服饰生产、加工项目，公司所经营的业务不属于《上市公司环境信息披露指南》及《上市公司环保核查行业分类管理名录》（环办函[2008]373 号）所列举的重污染行业，公司无排污和废气排放情况，仅存在一般的生活污水和垃圾废物的处理情形，因此无需办理排污许

可证。

公司于 2014 年 5 月向杭州市余杭区环境保护局提交了《建设项目环境影响登记表》，并于 2014 年 6 月 16 日获得了杭州市余杭区环境保护局下发的编号为登记表批复【2014】387 号的《关于浙江宝安服饰有限公司服装、服饰生产、加工项目环境影响登记表的审批意见》。

2016 年 2 月 19 日，杭州市余杭区环境保护局出具了余环验[2016]1-027 号《关于浙江宝安服饰有限公司服装、服饰生产、加工项目的环保设施竣工验收意见》，同意浙江宝安服饰有限公司服装、服饰生产、加工项目通过环保设施竣工验收。

根据公司提供的材料，宝安服饰获得了北京中联天润认证中心核发的证书号为 10114E20413ROS 的《环境管理体系认证证书》。该证的核发机构北京中联天润认证中心（ZLTR）证明，宝安服饰的环境管理体系已经评审并符合 ISO4001：2008 环境管理体系标准全部条款的要求，认证有效期限为三年，自 2014 年 4 月 29 日至 2017 年 4 月 28 日。

根据公司的说明，公司报告期内不存在因违反环境保护方面的法律、法规、规范性文件而受到重大行政处罚的情形。

（4）核心竞争力

宝安股份拥有一支实力雄厚的研发团队，技术开发能力极强。在市场营销方面，公司打造了一支“招之即来，来之能战，战之必胜”的营销团队。在企业管理方面，公司培养了一批平均年龄在 35 岁左右，高学历且实战经验丰富的管理团队。公司立足于安保制服，引入西方高档制服制作工艺精细化、规模化生产安保制服，安保服装工艺达到“警察制服工艺标准”，高效生产，科学管理，品牌化、品质化安保服装，争创一个新的安保服装市场。同时多元化产品结构，创新安保制服款式，满足个性化定制需求，塑造安保制服领域新标杆，满足终端市场的刚性需求。

宝安股份有信心也正在践行改变目前安保服装经销商市场“脏乱差”的格局，颠覆安保服装模板化传统，开启安保服装设计、定制、服装发布会新模式。细分安保制服市场，精细化、标准化、品牌化安保服装，改变以往安保服装的销售模式，开启多元化多渠道购买。经销商与企业合作共赢，提升行业服务水平，做到

安保服装行业绝对的市场第一、品牌第一，颠覆传统，建立“安保服装行业循环圈”缔造一个安保服装行业新时代。

公司的竞争优势：

（1）专业团队

公司设有技术中心、行政部、计划部等职能部门；聘请国内、国际知名设计师，与服装设计工作室合作，满足工艺的优化改进，安保制服款式的设计创新；建立专业的服务型团队，维护客户关系，增加客户粘度以及保证合作互惠互利、利益最大化。同时，公司管理团队知识结构和行业内实操经验丰富，核心价值观高度统一。

（7）实力雄厚

公司拥有4条先进生产线，满足定制订单及加工需求，同时高效生产；常规重点产品备货值近2000.00万元；能够做到发货周期短，保证质量与交货日期；与政府保持多年合作关系，基础力量雄厚。

（8）品质保证

宝安股份建立了完善的质检体系，从原料、设计到包装、服务，制定标准化体系从而保证质量；以“警察服装”行业标准，生产制作安保制服，目前公司产品品质在同行处在中上水平；产品质保时间长，不褪色，不起球，经得起市场考验。

（9）数据化处理

根据安保服装行业大数据，掌握消费群、消费层次的不同消费动机，预判市场发展趋势，针对性设计相应的服装、功能、款式、推广营销方案；线上、线下数据的整合分析，应对市场转变。

（10）市场细分

通过对安保服装行业的调研与分析，针对性市场细分、功能细分，将庞大的市场板块分割，针对不同市场板块制定不同的服装标准，进行不同的营销方案，做到：因人而异，因地制宜。公司进行品牌化运作模式，在几乎没有技术壁垒的行业中，已经先行一步。对于未来的时尚军旅风、户外运动风的抢先把握，是区别于同行和竞争者的明显优势。

（11）合作共赢

建立专业化的服务团队，维护现有的代理渠道，收集最新、最真实的安保行业数据，建立行业大数据库，为品牌决策以及品牌推广提供数据支撑；完善线上线下渠道互动，风险共担、利益共享，实现双赢。经过多年的行业资源积累，客户稳定，口碑良好，产品质量过硬，销售额一直保持领先状态。

（5）业务发展规划

宝安股份致力于发展成为以服装为主业的时尚产业投资控股集团。未来的主要发展方向是：推进宝安服饰全面的组织能力的转型，形成现金流充沛、人才队伍和人力资源专业化、职业化的一个投资控股集团。从原有的产业化管理模式向投资控股集团管控品牌模式转变。

投资控股集团更关注投资回报，并最终实现企业对股东价值的回报。公司现阶段以保安制服为主要核销产品，随着公司保安制服产品品牌化推进及产品结构多元化，逐步开发市场刚性利润高的制服产品，实现从低利润批发逐步转向中高利润的团购、零售、定制业务类型。

为达到上述计划，公司制定了如下发展规划和目标：

（1）五年发展规划

1) 制服产品品牌化，产品结构多元化：推进“绿顿”保安制服品牌化，品牌化运营模式启动；清晰产品结构，设计研发多元化产品。

2) 渠道拓展，细分市场，建成行业大数据库：精细化渠道开发，细分市场、细分产品功能，初步建成安保服装行业大数据库。

3) 双轨制同步、线上线下同步，积极拓展市场；升级原有渠道、加速设计师+个人 IP 模式，线下门店与线上网店同步发展；强化本地市场占有率，拓展外部市场，细分保安制服领域，对本地商场经行细分试点，并将模式化全国推广，实现市场份额占有翻番。

4) 全年营业额获取较大突破：建立“绿顿”品牌完整运营体系，一年内完成授权全国多家地（市）县“绿顿”品牌制服渠道加盟商。

5) 建成安保行业数据库，并努力实现占据保安服装市场份额 60.00%，5 年内建成“绿顿”品牌制服渠道加盟商；建立“绿顿”品牌中档职业制服产品在全国主要城市设立 5 家以上的分理中心；实现“绿顿”制服品牌影响力保持在行业第一。

(2) 渠道拓展计划

1) 第一阶段：立足本地市场，拓展周边市场

目标：本地市场细分试点经营，初步建成行业大数据库，预计达成时间：2017.6.30 前完成。

原则上由营销中心独立完成，但在此期间，为了更好、更快的运营市场，营销中心在此阶段极力配合当地制服、劳保代理商、合伙代理人迅速转型。

2) 第二阶段：全方位、全面化渠道拓展

目标：经销商门店升级、线上线下、设计师+个人 IP 等渠道拓展完成，预计达成时间：2017.12.31。

完成经销商门店升级，线上线下模式初具规模，寻找合适的合伙代理人，品牌化推进运营，设计师+个人 IP 模式初步完成，占领市场份额。

3) 第三阶段：安保服装行业绝对领导者，占据较大市场份额

目标：安保服装行业品牌第一，制服品牌细分，产品多元化、多品牌运营，细分全国保安服装市场，建成行业数据库，更大范围占领全国安保制服市场。

(6) 市场开发能力

在销售政策上，公司根据业务大小合理定价，给予不同程度的折扣，从而刺激大单量业务合同的签订。公司的宝安、兵人、兵人驿站和柏朗乔顿四大品牌为产品营销提供了品牌支持，另外，通过媒体、画册、互联网和明星代言等方式加大宣传力度，提高知名度，是产品销售量提升的重要保证。同时，在运营方面，通过提供公司相关资质、管理运作支持及整体形象标准模版支持与培训，进一步提升公司营销能力。为了充分了解市场需求，把握市场动态，公司通过互联网和品牌影响力等渠道深入了解客户需求。后期，公司针对不同的客户类型进行维护以提高用户的忠诚度。

信息化时代，制服进入互联网+传统的运营叠加态势，智能+人工+标准+互联网。公司从生产到终端客户，公司通过独创的 C2M 模式，运用电子商务平台结合线下体验店，向县市级合伙代理人提供产品支持及业务支持，以便合伙代理人与终端客户顺利达成交易，在交易过程中，终端客户通过互联网应用平台与县市级合伙人达成共生关系。高效率接单、快速反应，以县、区级合伙人版块来划分代理经营区域，严格要求代理商做到当天上门服务量体，总部设计快速反应、隔天

定款。常规产品公司有充足的备货，3 天内到达全国经销商指定区域，订单类产品公司做到面辅料备货，接单反应快速，下单后 10 天交货。利用互联网+营销模式，线上下单快速反应，缩短订单产品货期。

(7) 新业务拓展情况

2015 年公司进一步拓宽销售渠道，打开销售市场。2014 年前，公司的销售主要集中在杭州及周边城市的市场。利用公司挂牌新三板的契机，公司从 2015 年开始逐步扩大市场，并在全国市场进行布局，在包括华北、西北、西南区域拓展业务。2015 年，新销售市场的营业收入占总体营业收入的 1.29%，其中华北、西北和西南区域营业收入分别占比 0.20%、0.05%和 1.04%。同时，公司整合资源，与同行有优势的企业签订战略合作框架协议，确保了 2015 年的销售大幅增长。

公司大力发展招投标业务，中标项目大大增加，如青阳县城市管理行政执法局、舟山市定海区综合行政执法局。

单位：元

行业名称	2016 年 1-10 月		2015 年度		2014 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本
华东区域	24,694,178.54	19,390,970.05	32,012,900.71	24,636,151.85	11,778,901.13	10,060,823.37
华北区域	350,520.50	281,116.23	65,853.00	50,678.46		
西北区域	80,113.67	63,085.42	15,486.32	11,917.80		
西南区域	379,500.59	299,340.00	335,982.91	258,562.20		
华中区域	2,537,712.79	1,880,209.39				
东北区域	1,386.32	1,041.51				
合计	28,043,412.41	21,915,762.61	32,430,222.94	24,957,310.31	11,778,901.13	10,060,823.37

(8) 资金筹资能力

报告期初至申报审查期间，公司无对外融资；

报告期内，公司签订的银行借款合同如下：

银行名称	借款单位	借款性质	保证人	借款金额(元)	保证起始日	保证到期日	保证是否履行完毕
中国建设银行杭州秋涛支行	浙江宝安服饰有限公司	保证借款	李斌、章雪猜	800,000.00	2016/02/25	2017/02/24	否
杭州联合农村商业银行股份有限公司康桥支行	浙江宝安股份有限公司	信用借款		2,000,000.00	2016/10/19	2017/10/18	否

除此之外，公司资金通过销售回款获得。目前公司经营状况良好，公司 2014 年度、2015 年度、2016 年度营业收入分别为 11,861,025.89 元、34,570,294.70 元、37,067,035.83 元，最近三年，公司营业收入保持稳定快速增长。

(9) 期后签订合同

2016 年 11 月-2017 年 3 月，公司签订的销售合同情况见下表：

序号	合同方	合同相对方	合同名称	合同标的	合同金额(元)	签订年月	履行情况
1	宝安股份	昌乐泽川服饰有限公司	购销合同	服装	165,000.00	2016 年 11 月	履行完毕
2	宝安股份	绍兴市城市管理行政执法局	采购合同	服装及配饰	152,990.00	2016 年 11 月	履行完毕
3	宝安股份	绍兴市公安局柯桥分局	采购合同	服装	119,650.00	2016 年 11 月	履行完毕
4	宝安股份	永嘉县保安服务有限公司瓯北器材经营部	购销合同	服装	168,590.00	2016 年 11 月	履行完毕
5	宝安股份	长兴保安服务有限公司	购销合同	服装及装备	185,889.50	2016 年 12 月	履行完毕
6	宝安股份	无锡市三羊制衣有限公司	购销合同	服装	451,065.00	2016 年 12 月	履行完毕
7	宝安股份	浙江金盾保安服务有限公司	购销合同	服装	42,348.00	2016 年 12 月	履行完毕
8	宝安股份	诸暨市金盾保安服务有限公司	购销合同	服装	93,576.00	2016 年 12 月	履行完毕
9	宝安股份	绍兴市奇艾保安服务有限公司	购销合同	服装	156,937.50	2016 年 12 月	履行完毕

10	宝安股份	宁波海曙通联防护科技有限公司	购销合同	服装	163,060.00	2016年12月	履行完毕
11	宝安股份	临安市保安服务有限公司	购销合同	服装	102,264.10	2016年12月	履行完毕
12	宝安股份	新昌县锦卫保安服务有限公司	购销合同	服装	61,303.00	2016年12月	履行完毕
13	宝安股份	温州市公安局交通警察支队	购销合同	服装	350,182.00	2016年12月	正在履行
14	宝安股份	浙江石油化工有限公司	供货合同	保安服装及用品	552,000.00	2016年12月	正在履行
15	宝安股份	浙江台州雅特标志服饰有限公司	购销合同	服装	37,200.00	2017年2月	正在履行
16	宝安股份	浙江台州雅特标志服饰有限公司	购销合同	服装	243,750.00	2017年2月	正在履行
17	宝安股份	浙江台州雅特标志服饰有限公司	购销合同	服装	254,555.00	2017年2月	正在履行
18	宝安股份	广东鼎泰德安全技术有限公司	购销合同	服装	28,240.00	2017年3月	正在履行
19	宝安股份	浙江民泰保安服务有限公司杭州分公司	购销合同	服装及配件	148,600.00	2017年3月	正在履行

(10) 期后收入实现情况

2016年10月-2017年2月，公司各月销售情况如下：

单位：元

项目	2016.11	2016.12	2017.1	2017.2
销售收入（不含税）	3,819,361.76	4,858,113.17	1,718,509.61	558,550.01

公司2016年全年收入合计37,067,035.83元，较2015年增加14.30%。

公司期后销售收入（不含税）合计10,954,534.55元，期后收入实现情况良好。

3) 核查结论

经核查，主办券商认为，结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况，公司在可预见的未来具备可持续经营能力。

1.3 报告期内公司毛利率较为稳定，净资产收益率大幅波动。请公司：（1）结合期间费用、非经常性损益、净资产规模等因素分析净资产收益率波动的原因；（2）结合同行业情况、公司自身优劣势等分析公司毛利率、净资产收益率水平及变动与同行业可比公司是否存在重大差异，如存在，请披露原因。请主办券商及会计师：（1）核查毛利、净资产收益率水平以及变动是否合理；（2）针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规发表意见，并针对公司报告期内收入、成本的配比关系是否合理核查并发表意见。

反馈问题第一部分：

（1）结合期间费用、非经常性损益、净资产规模等因素分析净资产收益率波动的原因；

【公司回复】

报告期内公司期间费用、非经常性损益、净资产规模见下表：

单位：元

	2016年1-10月	2015年度	2014年度
期间费用总额	5,766,129.50	5,568,805.90	1,062,447.71
非经常性损益	129,063.52	713.74	3,413.72
营业收入	28,389,560.90	34,570,294.70	11,861,025.89
扣非后净利润	8,544.61	2,317,186.11	-690,080.45
净资产	31,470,145.22	31,332,537.09	29,014,637.24
扣非后净资产收益率	0.03%	7.40%	-2.38%

1. 2015年度公司扣非后净资产收益率较2014年度增长较多，主要原因为2014年度公司正处于以安保服装生产为发展重点的初期，公司生产和销售尚未规模化，导致2014年度营业收入较少，扣非后净利润仅为-690,080.45元，因此2014年度扣非后净资产收益率仅为-2.38%；2015年度期间费用总额较2014年度增加4,506,358.19元，净资产规模增加2,317,899.85元，同时2015年度公司营业收入较2014年度增长22,709,268.81元，增幅达到191.46%，因此2015年度扣非后净资产收益率达到7.40%。综上，结合公司期间费用、非经常性损益、净资产规模及营业收入的增长，公司2015年度扣非后净资产收益率增长较多真实，合理。

2. 2016年1-10月公司扣非后净资产收益率为0.03%，较2015年下滑较多。

a. 净资产规模变化较小。

b. 2016年1-10月期间费用总额较2015年全年增加197,323.60元；

c. 2016年1-10月非经常性损益较2015年全年增加128,349.78元，主要为政府新三板挂牌补贴184,500.00元。

除此之外，2016年1-10月营业收入较2015年全年减少6,180,733.80元，资产减值损失增加1,098,053.55元，2016年1-10月承担了全年一次性计提的资产减值损失，以上因素综合导致2016年1-10月净利润较2015年度减少较多，扣非后净资产收益率下滑较多。

公司2016年尚处于业务拓展和生产规模化的阶段，公司已制定清晰的发展战略，未来将借助生产的规模效应，在保持收入增长的同时，合理和有效的控制成本以获得净利润的稳定增长。

综上，结合公司期间费用、非经常性损益、净资产规模及营业收入的增长，公司2016年1-10月扣非后净资产收益率减少较多正常、合理。

(2) 结合同行业情况、公司自身优劣势等分析公司毛利率、净资产收益率水平及变动与同行业可比公司是否存在重大差异，如存在，请披露原因；

【公司回复】

同行业可比公司主要为英堡龙（838491.0C），英堡龙与公司的毛利率、净资产收益率指标如下：

公司	制服收入（元）		毛利率（%）		净资产收益率（%）	
	2015年	2014年	2015	2014	2015	2014
英堡龙	11,475,515.03	8,045,182.89	22.01	25.03	3.09	9.26
宝安股份	26,794,441.77	10,886,816.50	21.55	13.41	7.4	-2.37

英堡龙是职业工装、制服的生产销售厂商，宝安股份则是细分至安保服装领域的职业制服生产销售厂商。

2014年公司制服销售收入略高于英堡龙，2015年公司制服销售收入远超同期英堡龙；2014年公司制服收入毛利率较低，远低于英堡龙，但在2015年升高

至 21.55%，与英堡龙持平。因此，2015 年公司营业收入大幅增加主要是制服销售的毛利率的提高，具体原因是 2015 年开始推出特勤系列制服，较之前销售的安保系列服装毛利更高，且市场反响较好，因此 2015 年制服毛利率大幅提高。

2014 年公司净资产收益率明显低于英堡龙，2015 年该指标则超过英堡龙，同期可比公司净资产收益率下降的情况下，公司净资产收益率指标提升较大，主要原因在于净利润的变化，净利润变化原因分析见本节“三、报告期的主要会计数据和财务指标”“最近两年的主要财务指标”“1、盈利能力分析”。

由于公司生产加工的制服为安保制服，其具体销售情况和制服行业情况并不完全相关，因此在同行业可比公司英堡龙净资产收益率指标下滑的背景下公司该指标则提升较多。

以上内容已在公开转让说明书“第四节 公司财务”“三、报告期的主要会计数据和财务指标”“最近两年的主要财务指标”中补充了披露

反馈问题第二部分：

请主办券商及会计师：（1）核查毛利、净资产收益率水平以及变动是否合理；（2）针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规发表意见，并针对公司报告期内收入、成本的配比关系是否合理核查并发表意见。

（1）核查毛利、净资产收益率水平以及变动是否合理；

【主办券商回复】

1) 核查依据

报告期内公司销售合同、销售出库清单、发货单、开票清单、存货明细表、询证函。报告期内期间费用的审批、归集、付款等资料，营业成本和期间费用明细表，非经常性损益计算表，净资产收益率计算表。

2) 核查过程

A. 项目小组检查报告期内的销售合同、销售出库清单、发货单、开票清单、存货明细表，并结合询证函函证情况。核查报告期内各年度公司营业收入和营业成本，未见异常。报告期内公司毛利率统计如下：

单位：元

产品名称	2016年1-10月			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
制服类	21,855,182.95	17,021,850.64	4,833,332.31	22.12%
鞋类	5,712,656.40	4,450,699.67	1,261,956.73	22.09%
装备装具类	475,573.06	443,212.31	32,360.75	6.80%
合计	28,043,412.41	21,915,762.61	6,127,649.80	21.85%

(续)

产品名称	2015年度			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
制服类	26,794,441.77	21,019,660.31	5,774,781.46	21.55%
鞋类	2,973,767.65	2,129,910.44	843,857.21	28.38%
装备装具类	2,662,013.52	1,807,739.56	854,273.96	32.09%
合计	32,430,222.94	24,957,310.31	7,472,912.63	23.04%

(续)

产品名称	2014年度			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
制服类	10,886,816.50	9,426,523.46	1,460,293.04	13.41%
鞋类	511,267.94	311,500.34	199,767.60	39.07%
装备装具类	380,816.69	322,799.57	58,017.12	15.23%
合计	11,778,901.13	10,060,823.37	1,718,077.76	14.59%

2014年、2015年和2016年1-10月公司主营业务综合毛利率分别为14.59%、23.04%和21.85%，2015年综合毛利率大幅提升，2016年开始趋于稳定。各类业务毛利率变动分析如下：

2015年开始推出特勤系列制服，较之前销售的安保系列服装毛利更高，且市场反响较好，因此2015年制服毛利率大幅提高。2015年开始，为了配合服装的大量销售，鞋类产品通过大批量采购降低成本，并采取了让利销售的方式刺激销售，2016年公司对营销政策做了调整，除了继续主推特勤系列制服外，鞋类和装备装具类以消化库存为主，因此报告期内鞋类产品毛利率逐步降低。2015年装备装具类产品毛利率大幅提高，主要原因系2015年装备装具销售量高，且大批量采购的采购价格较低。

报告期内各类产品毛利率变化的原因如下：

a. 报告期内，装备装具类毛利率波动较大，装备装具类主要指盾牌、防护衣、护膝等护具。盾牌、防护衣、护膝等不同护具销售毛利率相差较大，因此护具的销售构成对装备装具整体毛利率会造成较大影响；另外，装备装具类 2014 年、2016 年一期销售收入远低于 2015 年，是由于 2015 年相对大批量的采购降低了成本。

b. 制服销售毛利率的提高具体原因是 2015 年开始推出特勤系列制服，较之前销售的安保系列服装毛利更高，且市场反响较好。

c. 鞋类销售毛利率逐年降低，主要原因是采购的鞋类种类变化，由于 2015 年公司主推特勤制服，因此配套采购的多为价格较高的特勤鞋靴，为了推动特勤制服的销售打开市场，公司配套销售的特勤鞋靴定价较低，因此 2015 年、2016 年鞋类产品销售毛利率略有下滑。

B. 项目小组检查报告期内的期间费用的审批、归集、付款等资料，期间费用发生的真实性、完整性以及准确性可以确认。

C. 项目小组检查报告期内的非经常性损益计算表、净资产收益率计算表，未见差异。报告期内公司期间费用、非经常性损益、净资产规模见下表：

单位：元

项目	2016 年 1-10 月	2015 年度	2014 年度
期间费用总额	5,766,129.50	5,568,805.90	1,062,447.71
非经常性损益	129,063.52	713.74	3,413.72
营业收入	28,389,560.90	34,570,294.70	11,861,025.89
扣非后净利润	8,544.61	2,317,186.11	-690,080.45
净资产	31,470,145.22	31,332,537.09	29,014,637.24
扣非后净资产收益率	0.03%	7.40%	-2.38%

a. 2015 年度公司扣非后净资产收益率较 2014 年度增长较多，主要原因为 2014 年度公司正处于以安保服装生产为发展重点的初期，公司生产和销售尚未规模化，导致 2014 年度营业收入较少，扣非后净利润仅为-690,080.45 元，因此 2014 年度扣非后净资产收益率仅为-2.38%；2015 年度期间费用总额较 2014 年度增加 4,506,358.19 元，净资产规模增加 2,317,899.85 元，同时 2015 年度

公司营业收入较 2014 年度增长 22,709,268.81 元,增幅达到 191.46%,因此 2015 年度扣非后净资产收益率达到 7.40%。

b. 2016 年 1-10 月公司扣非后净资产收益率为 0.03%,较 2015 年下滑较多。

①净资产规模变化较小。

②2016 年 1-10 月期间费用总额较 2015 年全年增加 197,323.60 元;

③2016 年 1-10 月非经常性损益较 2015 年全年增加 128,349.78 元,主要为政府新三板挂牌补贴 184,500.00 元。

除此之外,2016 年 1-10 月营业收入较 2015 年全年减少 6,180,733.80 元,资产减值损失增加 1,098,053.55 元,2016 年 1-10 月承担了全年一次性计提的资产减值损失,以上因素综合导致 2016 年 1-10 月净利润较 2015 年度减少较多,扣非后净资产收益率下滑较多。

公司 2016 年尚处于业务拓展和生产规模化的阶段,公司已制定清晰的发展战略,未来将借助生产的规模效应,在保持收入增长的同时,合理和有效的控制成本以获得净利润的稳定增长。

3) 核查结论

经核查,主办券商认为公司毛利、净资产收益率水平以及变动正常、合理。

(2) 针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规发表意见,并针对公司报告期内收入、成本的配比关系是否合理核查并发表意见。

【主办券商回复】

1) 核查依据

报告期内公司销售合同、销售出库清单、发货单、开票清单、存货明细表、询证函,期间费用的审批、归集、付款等资料,营业成本和期间费用明细表。

2) 核查过程

A. 项目小组获取营业成本和期间费用明细表，期间费用的审批、归集、付款等资料，检查营业成本和期间费用的明细项目的设置是否符合规定的核算内容与范围，检查是否存在成本项目分类错误；判断是否通过将应计入主营业务成本的支出计入期间费用，或将应计入期间费用的支出计入主营业务成本等手段调节主营业务成本的情况。会计师抽查了部分期间费用的会计凭证，检查费用发生的内容与收入是否有直接相关性，以判断成本费用划分是否准确。

B. 项目小组获取报告期内公司销售合同、销售出库清单、发货单、开票清单、存货明细表，同时结合应收账款的函证，检查公司营业收入是否符合企业会计准则的规定，判断是否存在少记、多记营业收入的情况。项目小组同时核查销售出库的数量、产品名称、客户名称是否与销售收入明细表一致。

公司 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-10 月营业收入分别为 11,861,025.89 元、34,570,294.70 元、28,389,560.90 元，公司 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-10 月营业成本分别为 10,135,135.46 元、26,660,665.43 元、22,168,291.64 元，公司 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-10 月期间费用分别为 1,062,447.71 元、5,568,805.90 元、5,766,129.50 元。2016 年 1-10 月期间费用较 2015 年更高的原因是承担了较多的 2016 年全年的费用，公司 2016 年全年营业收入为 37,067,035.83 元，较 2015 年继续增加。

综上所述，公司营业成本、期间费用各组成项目的划分归集合规、合理，同时公司营业收入的增长与公司营业成本、期间费用增长的配比关系合理。

3) 核查结论

经核查，主办券商认为公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集合规，公司报告期内收入、成本的配比关系合理。

1.4 请公司补充说明其他业务收入的内容及对应的成本归集、分配、结转情况；公开转让说明书第 74 页仅披露主营业务收入/成本/毛利率情况，而因公司包含其他业务收入，请公司补充披露营业收入/成本/毛利率情况。请主办券商和会计师予以核查。

【公司回复】

公司其他业务收入主要系销售服饰配饰收入，属于销售原材料，故记入其他业务收入核算。

公司营业收入中各类业务的成本及毛利率见下表：

“

单位：元

产品名称	2016年1-10月			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
制服类	21,855,182.95	17,021,850.64	4,833,332.31	22.12%
鞋类	5,712,656.40	4,450,699.66	1,261,956.73	22.09%
装备装具类	475,573.06	443,212.31	32,360.75	6.80%
服饰配饰	346,148.49	252,529.03	93,619.46	27.05%
合计	28,043,412.41	21,915,762.61	6,127,649.80	21.85%
产品名称	2015年度			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
制服类	26,794,441.77	21,019,660.31	5,774,781.46	21.55%
鞋类	2,973,767.65	2,129,910.44	843,857.21	28.38%
装备装具类	2,662,013.52	1,807,739.56	854,273.96	32.09%
服饰配饰	2,140,071.76	1,703,355.12	436,716.64	20.41%
合计	32,430,222.94	24,957,310.31	7,472,912.63	23.04%
产品名称	2014年度			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
制服类	10,886,816.50	9,426,523.46	1,460,293.04	13.41%
鞋类	511,267.94	311,500.34	199,767.60	39.07%
装备装具类	380,816.69	322,799.57	58,017.12	15.23%
服饰配饰	82,124.76	74,312.09	7,812.67	9.51%
合计	11,778,901.13	10,060,823.37	1,718,077.76	14.59%

...

4. 其他业务收入中服饰配饰销售毛利率逐年升高，2014年毛利率较低，仅为9.51%，主要原因系公司处于安保服装市场开拓的初期，对于客户额外对服饰配饰的要求并无相应了解和准备，因此服饰配饰采购成本较高；2015年公司为应对客户的服饰配饰需求，进行批量采购，降低了成本，毛利率提高至20.41%；2016年，公司为了更明确的按照以安保服装生产销售为主营业务的发展规划生产经营，公司减少了其他业务中低端服饰配饰的采购，仅采购部分相对高档，毛利较高的服饰配饰用以销售，因此2016年毛利率继续提升至27.05%。

”

以上已在公开转让说明书“第四节 公司财务”“三、报告期的主要会计数据和财务指标”“（二）各期营业收入、成本、利润、毛利率的主要构成”中补充披露。

【主办券商回复】

1) 核查依据

报告期内公司其他业务收入明细表、其他业务收入销售开票明细表、其他业务成本明细表、原材料出库单、送货单、原材料收发存等资料。

2) 核查过程

项目小组检查了公司其他业务收入明细表、其他业务收入销售开票明细表，判断公司其他业务收入发生的真实性、完整性以及准确性。同时结合报告期内公司其他业务成本明细表、原材料出库单、送货单、原材料收发存等资料，判断公司其他业务收入对应的成本归集、分配、结转情况是否准备。

公司其他业务收入主要系销售服饰配饰收入，属于销售原材料，故记入其他业务收入核算。

公司营业收入中各类业务的成本及毛利率见下表：

单位：元

产品名称	2016年1-10月			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
制服类	21,855,182.95	17,021,850.64	4,833,332.31	22.12%
鞋类	5,712,656.40	4,450,699.66	1,261,956.73	22.09%
装备装具类	475,573.06	443,212.31	32,360.75	6.80%
服饰配饰	346,148.49	252,529.03	93,619.46	27.05%
合计	28,043,412.41	21,915,762.61	6,127,649.80	21.85%
产品名称	2015年度			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
制服类	26,794,441.77	21,019,660.31	5,774,781.46	21.55%
鞋类	2,973,767.65	2,129,910.44	843,857.21	28.38%
装备装具类	2,662,013.52	1,807,739.56	854,273.96	32.09%
服饰配饰	2,140,071.76	1,703,355.12	436,716.64	20.41%

合计	32,430,222.94	24,957,310.31	7,472,912.63	23.04%
产品名称	2014 年度			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
制服类	10,886,816.50	9,426,523.46	1,460,293.04	13.41%
鞋类	511,267.94	311,500.34	199,767.60	39.07%
装备装具类	380,816.69	322,799.57	58,017.12	15.23%
服饰配饰	82,124.76	74,312.09	7,812.67	9.51%
合计	11,778,901.13	10,060,823.37	1,718,077.76	14.59%

其他业务收入中服饰配饰销售毛利率逐年升高，2014 年毛利率较低，仅为 9.51%，主要原因系公司处于安保服装市场开拓的初期，对于客户额外对服饰配饰的要求并无相应了解和准备，因此服饰配饰采购成本较高；2015 年公司为应对客户的服饰配饰需求，进行批量采购，降低了成本，毛利率提高至 20.41%；2016 年，公司为了更明确的按照以安保服装生产销售为主营业务的发展规划生产经营，公司减少了其他业务中低端服饰配饰的采购，仅采购部分相对高档，毛利较高的服饰配饰用以销售，因此 2016 年毛利率继续提升至 27.05%。

3) 核查结论

经核查，我们认为报告期内公司其他业务收入发生真实、完整以及准确。报告期内公司其他业务收入对应的成本归集、分配、结转正确合理。

1.5 报告期内公司股权结构包含多名个人股东，股份发行或转让过程中是否存在股份支付的情形。如是，请公司：（1）提供股权激励政策具体内容或相关合同条款；（2）披露股权激励账务处理对当期及未来公司业绩的影响情况，影响重大时做重大事项提示。请主办券商和会计师对股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；同时对股份支付公允价值确定依据及合理性，股权激励费用的核算是否合理及是否符合准则规定，对股权激励费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定发表意见。

反馈问题第一部分：

（1）提供股权激励政策具体内容或相关合同条款；

【公司回复】

报告期内公司股权结构包含多名个人股东，公司在股份发行或转让过程中不存在股份支付的情形。

【主办券商回复】

1) 核查依据

报告期内公司各次股权变更的股东会决议、公司章程修订案、工商变更资料、股权转让协议等资料。

2) 核查过程

项目小组检查了报告期内公司各次股权变更的股东会决议、公司章程修订案、工商变更资料、股权转让协议等资料，判断股份发行或转让过程中是否存在股份支付的情形。

3) 核查结论

经核查，主办券商确认公司在股份发行或转让过程中不存在股份支付的情形。

(2) 披露股权激励账务处理对当期及未来公司业绩的影响情况，影响重大时做重大事项提示；

【公司回复】

公司在股份发行或转让过程中不存在股份支付的情形，无需披露股权激励账务处理对当期及未来公司业绩的影响情况

【主办券商回复】

经核查，主办券商确认公司在股份发行或转让过程中不存在股份支付的情形，无需披露股权激励账务处理对当期及未来公司业绩的影响情况

反馈问题第二部分：

请主办券商和会计师对股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第11号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；同时对股份支付公允价值确定依据及合理性，股权激励费用的核算是否合理及是否符合准则规定，对股

权激励费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益》的相关规定发表意见。

【主办券商回复】

1) 核查依据

报告期内公司各次股权变更的股东会决议、公司章程修订案、工商变更资料、股权转让协议等资料。

2) 核查过程

项目小组检查了报告期内公司各次股权变更的股东会决议、公司章程修订案、工商变更资料、股权转让协议等资料，判断股份发行或转让过程中是否存在股份支付的情形。

3) 核查结论

经核查，主办券商确认公司在股份发行或转让过程中不存在股份支付的情形，无需对股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第11号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见，无需对股份支付公允价值确定依据及合理性，股权激励费用的核算是否合理及是否符合准则规定，对股权激励费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益》的相关规定发表意见。

1.6 公司2014年12月31日固定资产规模为47.65万元，自2015年12月31日起固定资产规模大幅增长。请公司：说明固定资产、机器设备、人员数量及岗位设置等是否与公司业务开展相匹配。请主办券商和会计师予以核查。

【公司回复】

A. 固定资产、机器设备与公司业务开展匹配情况

公司主要固定资产主要包括机器设备、运输设备、电子设备和办公设备。根据《审计报告》，截止2016年10月31日，公司主要固定资产具体情况如下：

单位：元

类别	折旧年限（年）	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
运输设备	5	150,182.36	142,673.24	7,509.12	5.00%
电子设备及办公设备	3、5或10	131,335.84	61,003.75	70,332.09	53.55%
机器设备	5或10	3,297,558.66	809,773.49	2,487,785.17	75.44%
合计		3,579,076.86	1,013,450.48	2,565,626.38	71.68%

公司2015年末固定资产净值为2,956,314.18元,2014年为476,533.07元;公司2015年营业收入为3,457.03万元,2014年营业收入为1,186.10万元,营业收入增长191.46%,随着公司增加的固定资产,公司营业收入也相继大幅增长。2015年,公司新增固定资产主要为机器设备,主要包括工业缝纫机和流水桌在内的大批生产设备,用以新增两条生产线,进一步扩大生产规模,提高产能。

具体新增固定资产明细见下图:

固定资产类别	固定资产名称	数量	购入年月	折旧截止年月	使用状态	原值(元)	残值率(%)	折旧方法	折旧年限(单位:月)	使用部门
电子设备	投影机	1台	2015年3月	2018年3月	使用中	5,896.58	5.00	平均年限法	36	总经办
电子设备	空调	1台	2015年3月	2018年3月	使用中	6,581.20	5.00	平均年限法	36	管理部门
电子设备	监控器材	1套	2015年3月	2018年3月	使用中	7,094.02	5.00	平均年限法	36	管理部门
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年3月	2018年3月	使用中	9,230.77	5.00	平均年限法	36	车间
机器设备	切割台	1台	2015年5月	2025年5月	使用中	17,948.72	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	经纬模板切割软件	1套	2015年5月	2025年5月	使用中	8,547.01	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	35台	2015年5月	2025年5月	使用中	95,726.50	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	15台	2015年5月	2025年5月	使用中	41,025.64	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	2台	2015年5月	2025年5月	使用中	7,692.31	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	4台	2015年5月	2025年5月	使用中	22,564.10	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年5月	2025年5月	使用中	5,811.97	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年5月	2025年5月	使用中	20,028.48	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年5月	2025年5月	使用中	32,478.63	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	0.5台	2015年5月	2025年5月	使用中	71,794.87	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	0.5台	2015年5月	2025年5月	使用中	71,794.87	5.00	平均年限法	120	车间
电子设备	投影仪	1台	2015年5月	2018年5月	使用中	2,126.50	5.00	平均年限法	36	管理部门
机器设备	空压机	1台	2015年5月	2020年5月	使用中	2,478.63	5.00	平均年限法	60	车间
电子设备	CAD系统软件	0.5套	2015年5月	2025年5月	使用中	7,264.96	5.00	平均年限法	120	管理部门
电子设备	CAD软件	0.5套	2015年5月	2025年5月	使用中	7,264.96	5.00	平均年限法	120	管理部门
机器设备	手动悬挂系统	1套	2015年5月	2025年5月	使用中	18,461.54	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	检验桌	6张	2015年6月	2020年6月	使用中	3,051.28	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	流水桌	2张	2015年6月	2020年6月	使用中	1,808.55	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	流水桌	6张	2015年6月	2020年6月	使用中	779.49	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	流水桌	40张	2015年6月	2020年6月	使用中	12,410.26	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	下料机	1台	2015年6月	2020年6月	使用中	8,547.01	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年6月	2025年6月	使用中	1,965.81	5.00	平均年限法	120	车间
办公设备	办公用品	一批	2015年6月	2025年6月	使用中	7,700.00	5.00	平均年限法	120	管理部门
电子设备	电脑(组装)	1台	2015年8月	2025年8月	使用中	4,112.75	5.00	平均年限法	120	管理部门
机器设备	1立方冷干机	1台	2015年8月	2025年8月	使用中	1,900.00	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	15KW抽湿真空泵配储气罐	套	2015年8月	2025年8月	使用中	10,256.41	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	冷风机、波纹管	台	2015年9月	2025年9月	使用中	14,355.77	5.00	平均年限法	120	车间
电子设备	电脑	1台	2015年10月	2025年10月	使用中	2,563.25	5.00	平均年限法	120	管理部门
机器设备	双驳头	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	37,264.96	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	裤腰	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	14,188.03	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	立领	0.5台	2015年11月	2025年11月	使用中	62,863.25	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	立领	0.5台	2015年11月	2025年11月	使用中	62,863.25	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	袖内外弯	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	15,897.44	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	立式双肩	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	67,179.49	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	左右后背	2台	2015年11月	2025年11月	使用中	74,529.91	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	裤腿	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	15,042.74	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	左右大身	2台	2015年11月	2025年11月	使用中	74,529.91	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	袖笼	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	14,188.03	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	38,461.54	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	4,786.32	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	验布机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	26,495.73	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	17,521.37	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	73,504.27	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	2,820.51	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	5,555.56	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	3,846.15	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	4台	2015年11月	2025年11月	使用中	7,863.25	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	吸风烫台	7台	2015年11月	2025年11月	使用中	11,247.86	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	琴式烫台	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	2,222.22	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	吸线头机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	3,547.01	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	2,820.51	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	3,162.39	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	半自动捆扎机	1台	2015年11月	2025年11月	使用中	2,393.16	5.00	平均年限法	120	车间
机器设备	锅炉及配件	2套	2015年11月	2020年11月	使用中	96,794.87	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年12月	2020年12月	使用中	9,897.44	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	电剪刀	1把	2015年12月	2020年12月	使用中	1,863.24	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年12月	2020年12月	使用中	7,692.31	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	工业缝纫机	1台	2015年12月	2020年12月	使用中	10,940.17	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	粘压机	1台	2015年12月	2020年12月	使用中	5,811.97	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	烫斗	2把	2015年12月	2020年12月	使用中	376.07	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	联想电脑	1套	2015年12月	2020年12月	使用中	3,888.89	5.00	平均年限法	60	车间
机器设备	金属货架	1批	2015年12月	2020年12月	使用中	1,019,417.50	5.00	平均年限法	60	物流部
机器设备	金属货架	1批	2015年12月	2020年12月	使用中	291,262.13	5.00	平均年限法	60	物流部
机器设备	金属货架	1批	2015年12月	2020年12月	使用中	39,230.37	5.00	平均年限法	60	物流部
合计						2,663,232.66				

B. 人员数量及岗位设置与公司业务开展的匹配情况

2014年12月31日公司车间工人数量为86人，2015年12月31日车间工人数量为122人，主要新增员工为车间工人。公司2015年度购进大量固定资产，同时引入较多车间熟练工配合操作新增的机器设备以扩大产能，新引进员工数量和岗位设置与公司业务开展相匹配。2014年、2015年营业收入分别为11,861,025.89元、34,570,294.70元，随着公司工人和设备的增加，公司业务规模也不断扩大，公司高效发挥了工人和设备的生产效率。

综上所述，公司固定资产、机器设备、人员数量及岗位设置与公司业务开展相匹配。

以上已在公开转让说明书“第四节 公司财务”“四、各期末主要资产情况”“（七）固定资产”中补充披露。

【主办券商回复】

1) 核查依据

报告期内公司固定资产采购合同、发票、银行付款流水、固定资产盘点、公司员工花名册等资料。

2) 核查过程

A. 固定资产、机器设备与公司业务开展匹配情况

公司主要固定资产主要包括机器设备、运输设备、电子设备和办公设备。截止2016年10月31日，公司主要固定资产具体情况如下：

单位：元

类别	折旧年限（年）	账面原值	累计折旧	账面净值
运输设备	5	150,182.36	142,673.24	7,509.12
电子设备及办公设备	3、5或10	131,335.84	61,003.75	70,332.09
机器设备	5或10	3,297,558.66	809,773.49	2,487,785.17
合计		3,579,076.86	1,013,450.48	2,565,626.38

公司2015年末固定资产净值为2,956,314.18元，2014年为476,533.07元；公司2015年营业收入为3,457.03万元，2014年营业收入为1,186.10万元，营

业收入增长 191.46%，随着公司增加的固定资产，公司营业收入也相继大幅增长。2015 年，公司新增固定资产主要为机器设备，主要包括工业缝纫机和流水桌在内的大批生产设备，用以新增两条生产线，进一步扩大生产规模，提高产能。

项目小组检查公司 2015 年固定资产的采购合同、发票、银行付款流水并通过固定资产盘点程序核查了公司固定资产的真实性。同时项目小组结合报告期内各年度服装的生产产能判断固定资产采购的必要性。

B. 人员数量及岗位设置与公司业务开展的匹配情况

项目小组获取报告期内各年公司员工花名册，检查公司车间工人的人数。经检查，2014 年 12 月 31 日公司车间工人数量为 86 人，2015 年 12 月 31 日车间工人数量为 122 人，主要新增员工为车间工人。公司 2015 年度购进大量固定资产，同时引入较多车间熟练工配合操作新增的机器设备以扩大产能，新引进员工数量和岗位设置与公司业务开展相匹配。

3) 核查结论

经核查，主办券商认为固定资产、机器设备、人员数量及岗位设置等与公司业务开展相匹配。

1.7 报告期内公司其他应收款包含大额非关联方借款及对个人的暂支款项。请公司：（1）说明对个人大额暂支款的合理性，补充披露暂支款的提取和报销流程，结合备用金的提取和报销流程对公司是否具备规范的资金管理和内控制度发表意见；（2）说明是否存在未及时费用化或资金占用情形，资金占用款的清理情况；（3）补充披露报告期内资金占用的产生原因、还款方式、是否签订借款协议并约定利息、对资金占用的内控制度及规范情况、后续归还情况；（4）请公司假定市场利率测算资金占用费的具体情况及其影响；（5）请补充披露资金占用对公司利润的影响；（6）公司防范资金占用的相关制度和执行情况。请主办券商和会计师发表明确核查意见。

（1）说明对个人大额暂支款的合理性，补充披露暂支款的提取和报销流程，结合备用金的提取和报销流程对公司是否具备规范的资金管理和内控制度发表意见；

【公司回复】

报告期内，公司对个人的大额暂支款主要为公司员工沈俐利用以支付公司租赁厂房押金及公司销售部员工蓝建平用于支付投标保证金。以上大额暂支款均为用于维持公司正常的可持续经营和销售业务的落实，并严格按照公司暂支款管理办法履行，并未对公司的经营产生不良影响，上述对个人的大额暂支款真实、合理。

公司暂支款的提取和报销流程已在公开转让说明书“第四节 公司财务”“四、各期末主要资产情况”“（三）其他应收款”中补充披露，具体如下：

暂支款提取流程：

“

暂支款管理办法：

1. 暂支款范围

因公司业务需要暂支款，包括销售费用、差旅费、临时采购款、行政事务暂支等工作性质的一次性暂支款；其他经总经理批准的暂支款。

2. 暂支对象

未转正员工需控制暂支；经常性违反结算纪律的员工需控制暂支；根据事由控制暂支金额的标准。

3. 申请流程

①个人提出申请，填写暂支单。注明借支事由、金额、归还时间

②部门主管于部门主管一栏签名确认

③财务就金额的合理性，对审批手续和前期借款清查审核并签名确认

④总经理就其暂支事由的真实性、必要性进行审核后签字批准

⑤出纳签名确认支付款项，借支人签名确认收到款

4. 暂支单样式如下：

暂 支 单

年 月 日 编号 _____

受款人				
暂支事由				
暂支金额	人民币			¥
预计归还日期	年 月 日	科目		

财会 记 出 部门 制 受款人签收
 主管 账 纳 主管 单

上海立信会计税务师事务所有限公司 册号: 126-72

5. 公司财务对备用金领取的要求

- ① 领取备用金，在一个月内必须归还；
- ② 暂支超过 5000 元以上，须报集团公司经理审批；
- ③ 暂支单必须在一周内结清（出差人返回后 3 日内结清）
- ④ 结算方式：现金归还或报销单抵扣，出纳应及时归还借支人暂支单。

”

报销流程：

“

报销流程：

1. 经办人持票报销
2. 部门经理审核签字
3. 财务部会计审核签字
4. 财务部负责人审核签字
5. 总经理审批

6. 出纳付款

7. 经办人签领（现金）

综上所述，公司对个人大额暂支款真实、合理，并且严格遵守了公司暂支款管理办法中的相关规定，结合备用金的提取和报销流程，公司具备规范的资金管理和内控制度。

”

【主办券商回复】

1) 核查依据

报告期内暂支款的提取审批资料、暂支款的报销资料、暂支款管理办法文件、报销流程制度文件。

2) 核查过程

项目小组抽查了报告期内公司暂支款的提取审批资料，经检查，暂支款主要系办公费用的备用金领取以及差旅费备用金的领取，同时我们检查了暂支款的提取审批单据、报销单据，判断公司个人大额暂支款的合理性以及暂支款的提取和报销流程是否具备规范的资金管理和内控制度。

报告期内，公司对个人的大额暂支款主要为公司员工沈俐利用以支付公司租赁厂房押金及公司销售部员工蓝建平用于支付招投标保证金。以上大额暂支款均为用于维持公司正常的可持续经营和销售业务的落实，并严格按照公司暂支款管理办法履行，并未对公司的经营产生不良影响，上述对个人的大额暂支款真实、合理。

公司暂支款的提取和报销流程已在公开转让说明书“第四节 公司财务”“四、各期末主要资产情况”“（三）其他应收款”中补充披露，具体如下：

暂支款提取流程：

“

暂支款管理办法

1. 暂支款范围

因公司业务需要暂支款，包括销售费用、差旅费、临时采购款、行政事务暂支等工作性质的一次性暂支款；其他经总经理批准的暂支款。

2. 暂支对象

未转正员工需控制暂支；经常性违反结算纪律的员工需控制暂支；根据事由控制暂支金额的标准。

3. 申请流程

- ①个人提出申请，填写暂支单。注明借支事由、金额、归还时间；
- ②部门主管于部门主管一栏签名确认；
- ③财务就金额的合理性，对审批手续和前期借款清查审核并签名确认；
- ④总经理就其暂支事由的真实性、必要性进行审核后签字批准；
- ⑤出纳签名确认支付款项，借支人签名确认收到款。

4. 暂支单样式如下：

暂 支 单

年 月 日 编号 _____

受款人					
暂支事由					
暂支金额	人民币				¥
预计归还日期	年 月 日	科目			
财会 主管	记 账	出 纳	部门 主管	制 单	受款人签收

上海立信会计师事务所有限公司 沪信会字[2016]第128-72号

5. 公司财务对备用金领取的要求

- ①领取备用金，在一个月内必须归还；
- ②暂支超过 5000 元以上，须报集团公司经理审批；
- ③暂支单必须在一周内结清（出差人返回后 3 日内结清）；
- ④结算方式：现金归还或报销单抵扣，出纳应及时归还借支人暂支单。

”

报销流程：

“

报销流程：

1. 经办人持票报销；
2. 部门经理审核签字；
3. 财务部会计审核签字；
4. 财务部负责人审核签字；
5. 总经理审批；
6. 出纳付款；
7. 经办人签领（现金）。

综上所述，公司对个人大额暂支款真实、合理，并且严格遵守了公司暂支款管理办法中的相关规定，结合备用金的提取和报销流程，公司具备规范的资金管理和内控制度。

”

3) 核查结论

经核查，主办券商认为个人大额暂支款合理，公司具有完善的针对备用金提取和报销流程规范以及资金管理和内控制度。

(2) 说明是否存在未及时费用化或资金占用情形，资金占用款的清理情况；

【公司回复】

报告期末，金额较大的非关联方资金占用情况见下表：

单位名称	是否为关联方	款项性质	期末余额（元）	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例（%）
浙江台州雅特标志服饰有限公司	非关联方	非关联方借款	600,000.00	1年以内	34.27
杭州兵人服装有限公司	非关联方	非关联方借款	456,353.00	1年以内	26.07
杭州东部电子商务有限公司	非关联方	押金	130,592.80	2至3年	7.46
沈俐利	非关联方	暂支款	65,396.87	1年以内	3.74
蓝建平	非关联方	暂支款	34,300.00	1年以内	1.96
合计			1,286,642.67		73.49

截至报告期末，浙江台州雅特标志服饰有限公司占用公司资金 600,000.00 元，该关联方借款发生于 2016 年 4 月 1 日，已于 2016 年 11 月陆续全部收回；杭州兵人服装有限公司占用公司资金 456,353.00 元，该关联方借款发生于 2016 年 3 月-4 月，已于 2016 年 11 月-12 月陆续全部收回。

报告期内，杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司之间的合作关系稳定、良好，上述公司已与公司保持了长久的合作关系，公司与上述公司之间的借款为公司与其实际业务往来中正常的资金周转，2016 年 10 月处于公司销售旺季，公司资金相对充足，上述借款并未对公司生产经营造成负面影响。由于公司与杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司关联稳定良好，并且上述借款期限均较短，公司并未与对方约定利息支付方式或要求支付利息。截至申报审查期间，公司对杭州兵人服装有限公司存在其他应付款 1,045,837.00 元。

截至报告期末，杭州东部电子商务有限公司存在未还予公司的押金 130,592.80 元。2013 年 12 月 23 日，公司（以下简称“乙方”、“承租方”）与杭州东部电子商务有限公司（以下简称“甲方”、“出租方”、“东部电子”）签订《租赁协议》，约定出租方将坐落于杭州市余杭区乔司街道五星村工业园区

内的 17 幢第一层和第二层出租给公司使用。该笔资金占用时间较长，为公司租赁杭州东部电子商务有限公司厂房所垫付的房屋押金，该笔押金款在公司终止房屋租赁前无法收回，且不能要求对方支付利息。

公司对个人的大额暂支款主要为公司员工沈俐利用以支付公司租赁厂房押金及公司销售部员工蓝建平用于支付招投标保证金。以上大额暂支款均为用于维持公司正常的可持续经营和销售业务的落实，并严格按照公司暂支款管理办法履行，并未对公司的经营产生不良影响，上述对个人的大额暂支款真实、合理。

综上所述，报告期末，公司不存在未及时费用化情形，报告期内曾出现资金占用款，截至申报审查期间，资金占用款已全部清理完毕。

【主办券商回复】

1) 核查依据

报告期末其他应收款个人暂支款明细表、其他应收款个人暂支款提取凭证、其他应收款个人暂支款报销凭证。

非关联方借款银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，报告期后至反馈回复出具日之间的与非关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水

2) 核查过程

项目小组获取其他应收款个人暂支款明细表，对员工领取的暂支款以及报销单据进行检查，同时我们对支取暂支款的员工进行访谈，确认期末个人暂支款的剩余金额以及未使用情况，判断是否存在未及时费用化或资金占用情形。

项目小组核查了非关联方借款银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，报告期后至反馈回复出具日之间的与非关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水。

报告期末，金额较大的非关联方资金占用情况见下表：

单位名称	是否为关联方	款项性质	期末余额（元）	账龄	占其他应收款期末余额
------	--------	------	---------	----	------------

					合计数的比例 (%)
浙江台州雅特标志服饰有限公司	非关联方	非关联方借款	600,000.00	1年以内	34.27
杭州兵人服装有限公司	非关联方	非关联方借款	456,353.00	1年以内	26.07
杭州东部电子商务有限公司	非关联方	押金	130,592.80	2至3年	7.46
沈俐利	非关联方	暂支款	65,396.87	1年以内	3.74
蓝建平	非关联方	暂支款	34,300.00	1年以内	1.96
合计			1,286,642.67		73.49

截至报告期末，浙江台州雅特标志服饰有限公司占用公司资金 600,000.00 元，该关联方借款发生于 2016 年 4 月 1 日，已于 2016 年 11 月陆续全部收回；杭州兵人服装有限公司占用公司资金 456,353.00 元，该关联方借款发生于 2016 年 3 月-4 月，已于 2016 年 11 月-12 月陆续全部收回。

报告期内，杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司之间的合作关系稳定、良好，上述公司已与公司保持了长久的合作关系，公司与上述公司之间的借款为公司与其实际业务往来中正常的资金周转，2016 年 10 月处于公司销售旺季，公司资金相对充足，上述借款并未对公司生产经营造成负面影响。由于公司与杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司关联稳定良好，并且上述借款期限均较短，公司并未与对方约定利息支付方式或要求支付利息。截至申报审查期间，公司对杭州兵人服装有限公司存在其他应付款 1,045,837.00 元。

截至报告期末，杭州东部电子商务有限公司存在未还予公司的押金 130,592.80 元。2013 年 12 月 23 日，公司（以下简称“乙方”、“承租方”）与杭州东部电子商务有限公司（以下简称“甲方”、“出租方”、“东部电子”）签订《租赁协议》，约定出租方将坐落于杭州市余杭区乔司街道五星村工业园区内的 17 幢第一层和第二层出租给公司使用。该笔资金占用时间较长，为公司租赁杭州东部电子商务有限公司厂房所垫付的房屋押金，该笔押金款在公司终止房屋租赁前无法收回，且不能要求对方支付利息。

公司对个人的大额暂支款主要为公司员工沈俐利用以支付公司租赁厂房押金及公司销售部员工蓝建平用于支付招投标保证金。以上大额暂支款均为用于维持公司正常的可持续经营和销售业务的落实，并严格按照公司暂支款管理办法履行，并未对公司的经营产生不良影响，上述对个人的大额暂支款真实、合理。

截至申报审查期间，上述资金占用款均已清理完毕。

3) 核查结论

经核查，主办券商确认公司报告期内不存在未及时费用化的情形，曾存在非关联方资金占用的情形，截至申报审查期间，上述资金占用款已全部清理完毕。

(3) 补充披露报告期内资金占用的产生原因、还款方式、是否签订借款协议并约定利息、对资金占用的内控制度及规范情况、后续归还情况；

【公司回复】

截至 2016 年 10 月 31 日，公司其他应收款前五名具体客户明细如下：

单位：元

单位名称	是否为关联方	款项性质	期末余额	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例 (%)
浙江台州雅特标志服饰有限公司	非关联方	非关联方借款	600,000.00	1 年以内	34.27
杭州兵人服装有限公司	非关联方	非关联方借款	456,353.00	1 年以内	26.07
杭州东部电子商务有限公司	非关联方	押金	130,592.80	2 至 3 年	7.46
沈俐利	非关联方	暂支款	65,396.87	1 年以内	3.74
蓝建平	非关联方	暂支款	34,300.00	1 年以内	1.96
合计			1,286,642.67		73.49

“

截至报告期末，浙江台州雅特标志服饰有限公司占用公司资金 600,000.00 元，该关联方借款发生于 2016 年 4 月 1 日，已于 2016 年 11 月陆续全部收回；

杭州兵人服装有限公司占用公司资金 456,353.00 元,该关联方借款发生于 2016 年 3 月-4 月,已于 2016 年 11 月-12 月陆续全部收回。

报告期内,杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司之间的合作关系稳定、良好,上述公司已与公司保持了长久的合作关系,公司与上述公司之间的借款为公司与其实际业务往来中正常的资金周转,2016 年 10 月处于公司销售旺季,公司资金相对充足,上述借款并未对公司生产经营造成负面影响。由于公司与杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司关联稳定良好,并且上述借款期限均较短,公司并未与对方约定利息支付方式或要求支付利息。截至申报审查期间,公司对杭州兵人服装有限公司存在其他应付款 1,045,837.00 元。

截至报告期末,杭州东部电子商务有限公司存在未还予公司的押金 130,592.80 元。2013 年 12 月 23 日,公司(以下简称“乙方”、“承租方”)与杭州东部电子商务有限公司(以下简称“甲方”、“出租方”、“东部电子”)签订《租赁协议》,约定出租方将坐落于杭州市余杭区乔司街道五星村工业园区内的 17 幢第一层和第二层出租给公司使用。该笔资金占用时间较长,为公司租赁杭州东部电子商务有限公司厂房所垫付的房屋押金,该笔押金款在公司终止房屋租赁前无法收回,且不能要求对方支付利息。公司对个人的大额暂支款主要为公司员工沈俐利用以支付公司租赁厂房押金及公司销售部员工蓝建平用于支付招投标保证金。以上大额暂支款均为用于维持公司正常的可持续经营和销售业务的落实,并严格按照公司暂支款管理办法履行,并未对公司的经营产生不良影响,上述对个人的大额暂支款真实、合理。

截至申报审查期间,上述资金占用款已全部归还完毕。

上述借款均发生于有限公司期间,公司治理机制尚不完善,尚未制定针对资金占用的相关管理办法和决策制度,并未签订借款协议,约定利息。

股份公司成立后,公司针对非关联方借款做出了相关规定,借款对象、借款金额、预计还款日期及利息结算方式均需经董事会决议通过,并经总经理审核签字。

截至申报审查期间,公司未再出现非关联方占用公司资金的情形。

”

以上已在公开转让说明书“第四节 公司财务”“四、各期末主要资产情况”“（三）其他应收款”中补充披露。

【主办券商回复】

1) 核查依据

报告期末其他应收款个人暂支款明细表、其他应收款个人暂支款提取凭证、其他应收款个人暂支款报销凭证。

非关联方借款银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，报告期后至反馈回复出具日之间的与非关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水、公司防范资金占用相关制度。

2) 核查过程

项目小组获取其他应收款个人暂支款明细表，对员工领取的暂支款以及报销单据进行检查，同时我们对支取暂支款的员工进行访谈，确认期末个人暂支款的剩余金额以及未使用情况，判断是否存在未及时费用化或资金占用情形。

项目小组核查了非关联方借款银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，报告期后至反馈回复出具日之间的与非关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水。

截至 2016 年 10 月 31 日，公司其他应收款前五名具体客户明细如下：

单位：元

单位名称	是否为关联方	款项性质	期末余额	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例 (%)
浙江台州雅特标志服饰有限公司	非关联方	非关联方借款	600,000.00	1 年以内	34.27
杭州兵人服装有限公司	非关联方	非关联方借款	456,353.00	1 年以内	26.07
杭州东部电子商务有限公司	非关联方	押金	130,592.80	2 至 3 年	7.46

单位名称	是否为关联方	款项性质	期末余额	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例 (%)
沈俐利	非关联方	暂支款	65,396.87	1年以内	3.74
蓝建平	非关联方	暂支款	34,300.00	1年以内	1.96
合计			1,286,642.67		73.49

截至报告期末，浙江台州雅特标志服饰有限公司占用公司资金 600,000.00 元，该关联方借款发生于 2016 年 4 月 1 日，已于 2016 年 11 月陆续全部收回；杭州兵人服装有限公司占用公司资金 456,353.00 元，该关联方借款发生于 2016 年 3 月-4 月，已于 2016 年 11 月-12 月陆续全部收回。

报告期内，杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司之间的合作关系稳定、良好，上述公司已与公司保持了长久的合作关系，公司与上述公司之间的借款为公司与其实际业务往来中正常的资金周转，2016 年 10 月处于公司销售旺季，公司资金相对充足，上述借款并未对公司生产经营造成负面影响。由于公司与杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司关联稳定良好，并且上述借款期限均较短，公司并未与对方约定利息支付方式或要求支付利息。截至申报审查期间，公司对杭州兵人服装有限公司存在其他应付款 1,045,837.00 元。

截至报告期末，杭州东部电子商务有限公司存在未还予公司的押金 130,592.80 元。2013 年 12 月 23 日，公司（以下简称“乙方”、“承租方”）与杭州东部电子商务有限公司（以下简称“甲方”、“出租方”、“东部电子”）签订《租赁协议》，约定出租方将坐落于杭州市余杭区乔司街道五星村工业园区内的 17 幢第一层和第二层出租给公司使用。该笔资金占用时间较长，为公司租赁杭州东部电子商务有限公司厂房所垫付的房屋押金，该笔押金款在公司终止房屋租赁前无法收回，且不能要求对方支付利息。

公司对个人的大额暂支款主要为公司员工沈俐利用以支付公司租赁厂房押金及公司销售部员工蓝建平用于支付招投标保证金。以上大额暂支款均为用于维持公司正常的可持续经营和销售业务的落实，并严格按照公司暂支款管理办法履行，并未对公司的经营产生不良影响，上述对个人的大额暂支款真实、合理。

截至申报审查期间，上述资金占用款已全部归还完毕。

上述借款均发生于有限公司期间，公司治理机制尚不完善，尚未制定针对资金占用的相关管理办法和决策制度，并未签订借款协议，约定利息。

股份公司成立后，公司针对非关联方借款做出了相关规定，借款对象、借款金额、预计还款日期及利息结算方式均需经董事会决议通过，并经总经理审核签字。

截至申报审查期间，公司未再出现非关联方占用公司资金的情形。

3) 核查结论

经核查，主办券商认为，非关联方资金占用均发生于有限公司期间，公司治理机制尚不完善，尚未制定针对资金占用的相关管理办法和决策制度，并未签订借款协议，约定利息。股份公司成立后，公司针对非关联方借款做出了相关规定，借款对象、借款金额、预计还款日期及利息结算方式均需经董事会决议通过，并经总经理审核签字。截至申报审查期间，非关联方资金占用款已全部归还完毕，公司未再出现非关联方占用公司资金的情形。

(4) 请公司假定市场利率测算资金占用费的具体情况及其影响；

【公司回复】

个人大额暂支款均为直接用于支撑公司业务发展，不应向申请暂支款个人收取利息费用。

杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司的资金占用时间均为2016年4-11月，共计8个月，按照2016年市场利率（一年定期利率1.50%）计算，其资金占用费利息为 $(600,000.00+456,353.00) * 1.50\% = 15,845.30$ 元。

公司2016年全年营业收入为37,067,035.83元，资金占用费占2016年全年营业收入的比例为0.04%。

综上所述，以2016年市场利率（一年定期利率1.50%）计算，非关联方资金占用费为15,845.30元，对公司收入影响较小，未对公司的可持续经营造成明显影响。

【主办券商回复】

1) 核查依据

2016 年银行基准利率、非关联方借款银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，报告期后至反馈回复出具日之间的与非关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水

2) 核查过程

查阅 2016 年银行基准利率、非关联方借款银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，报告期后至反馈回复出具日之间的与非关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水

杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司的资金占用时间均为 2016 年 4-11 月，共计 8 个月，按照 2016 年市场利率（一年定期利率 1.50%）计算，其资金占用费为 $(600,000.00+456,353.00) * 1.50\% = 15,845.30$ 元。

公司 2016 年全年营业收入为 37,067,035.83 元，资金占用费占 2016 年全年营业收入的比例为 0.04%。

综上所述，以 2016 年市场利率（一年定期利率 1.50%）计算，非关联方资金占用费为 15,845.30 元，对公司收入影响较小，未对公司的可持续经营造成明显影响。

3) 核查结论

经核查，主办券商认为，假定以 2016 年市场利率（银行存款一年定期利率 1.50%）计算，非关联方资金占用费为 15,845.30 元，对公司收入影响较小，未对公司的可持续经营造成明显影响。

(5) 请补充披露资金占用对公司利润的影响；

【公司回复】

报告期内，非关联方资金占用主要为杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司合计 1,056,353.00 元的非关联方借款。

上述借款发生于 2016 年 3 月底及 2016 年 4 月初，处于公司第二季度销售旺季期间，公司销售收入较多，回款情况良好，资金较为充足，并且在之后的 4、5、6 月销售收入及回款均会保持在销售旺季水平，2016 年 4-6 月，公司销售收入为 12,634,656.18 元，非关联方资金占用款占 2016 年 4-6 月收入的比例为 8.36%，因此公司仍具备充足的销售收入和回款来维持公司的可持续经营和各项业务的积极拓展。

综上所述，报告期内非关联方资金占用不会对公司利润产生明显影响，不会影响公司正常的可持续经营和业务拓展。

【主办券商回复】

1) 核查依据

非关联方借款银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，报告期后至反馈回复出具日之间的与非关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水、审计报告。

2) 核查过程

项目小组查阅了非关联方借款银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，报告期后至反馈回复出具日之间的与非关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水、审计报告。

非关联方资金占用主要为杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司合计 1,056,353.00 元的非关联方借款。

上述借款发生于 2016 年 3 月底及 2016 年 4 月初，处于公司第二季度销售旺季期间，公司销售收入较多，回款情况良好，资金较为充足，并且在之后的 4、5、6 月销售收入及回款均会保持在销售旺季水平，2016 年 4-6 月，公司销售收入为 12,634,656.18 元，非关联方资金占用款占 2016 年 4-6 月收入的比例为 8.36%，因此公司仍具备充足的销售收入和回款来维持公司的可持续经营和各项业务的积极拓展。

3) 核查结论

经核查，主办券商认为，报告期内非关联方资金占用不会对公司利润产生明显影响，不会影响公司正常的可持续经营和业务拓展。

(6) 公司防范资金占用的相关制度和执行情况。

【公司回复】

报告期内非关联方资金占用主要为杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司合计 1,056,353.00 元的非关联方借款。

上述借款发生于 2016 年 3 月底及 2016 年 4 月初，处于公司第二季度销售旺季期间，公司销售收入较多，回款情况良好，资金较为充足，并且在之后的 4、5、6 月销售收入及回款均会保持在销售旺季水平，2016 年 4-6 月，公司销售收入为 12,634,656.18 元，非关联方资金占用款占 2016 年 4-6 月收入的比例为 8.36%，因此公司仍具备充足的销售收入和回款来维持公司的可持续经营和各项业务的积极拓展。

上述借款均发生于有限公司期间，公司治理机制尚不完善，尚未制定针对资金占用的相关管理办法和决策制度，并未签订借款协议，约定利息。

股份公司成立后，公司针对非关联方借款做出了相关规定，借款对象、借款金额、预计还款日期及利息结算方式均需经董事会决议通过，并经总经理审核签字。

截至申报审查期间，非关联方资金占用款已全部归还完毕，公司未再出现非关联方占用公司资金的情形。公司严格执行了防范资金占用的相关制度和规定。

【主办券商回复】

1) 核查依据

非关联方借款银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，报告期后至反馈回复出具日之间的与非关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水、审计报告及防范资金占用的相关制度。

2) 核查过程

项目小组查阅了非关联方借款银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水,报告期后至反馈回复出具日之间的与非关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水、审计报告及防范资金占用的相关制度。

报告期内非关联方资金占用主要为杭州兵人服装有限公司和浙江台州雅特标志服饰有限公司合计 1,056,353.00 元的非关联方借款。

上述借款发生于 2016 年 3 月底及 2016 年 4 月初,处于公司第二季度销售旺季期间,公司销售收入较多,回款情况良好,资金较为充足,并且在之后的 4、5、6 月销售收入及回款均会保持在销售旺季水平,2016 年 4-6 月,公司销售收入为 12,634,656.18 元,非关联方资金占用款占 2016 年 4-6 月收入的比例为 8.36%,因此公司仍具备充足的销售收入和回款来维持公司的可持续经营和各项业务的积极拓展。

上述借款均发生于有限公司期间,公司治理机制尚不完善,尚未制定针对资金占用的相关管理办法和决策制度,并未签订借款协议,约定利息。

股份公司成立后,公司针对非关联方借款做出了相关规定,借款对象、借款金额、预计还款日期及利息结算方式均需经董事会决议通过,总经理审核签字。

截至申报审查期间,非关联方资金占用款已全部归还完毕,公司未再出现非关联方占用公司资金的情形。公司严格执行了防范资金占用的相关制度和规定。

3) 核查结论

经核查,主办券商认为,报告期内有限公司期间,公司尚未制定防范资金占用的相关制度,因此有限公司期间对于非关联方借款并未履行相关程序。股份公司成立后,公司针对非关联方借款做出了相关规定,借款对象、借款金额、预计还款日期及利息结算方式均需经董事会决议通过,并经总经理审核签字。截至申报审查期间,非关联方资金占用款已全部归还完毕,公司未再出现非关联方占用公司资金的情形。公司严格执行了防范资金占用的相关制度和规定。

1.8 两年一期财务报表删除总负债，资产负债率请列示并注明母公司金额，每股收益指标请保留至小数点后两位（如因此导致列示金额为零，请于附注中注明具体金额）。

【主办券商回复】

公开转让说明书中两年一期财务报表已删除总负债；

资产负债率已列示并注明为母公司金额；

每股收益指标已按要求保留至小数点后两位。

1.9 公司从事安保服装、服饰的生产、加工和销售，涉及警用、保安服装。请公司进一步说明并披露：（1）公司报告期内有关警用服装生产相关授权取得、生产及销售管理情况；（2）公司警用、保安服装生产销售与相关授权、许可匹配情况。请主办券商及律师进一步核查公司生产、销售警用、安保等特殊服装是否需符合有关法律法规管理规范，是否满足相关机构授权管理规范。

反馈问题第一部分：

（1）公司报告期内有关警用服装生产相关授权取得、生产及销售管理情况；

【公司回复】

公司的经营范围为：“生产、加工：服装、服饰。销售：服装，服饰，皮具，箱包，皮革制品，日用百货，安保设备及器材，照明灯具，道路交通安全管制设备，消防器材。（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）”。报告期内，公司的主营业务为安保服装、服饰的生产、加工和销售，公司客户中公安警队等执法单位向公司采购的是协警服装。

“

报告期内，公司曾参加相关政府采购部门及公安部门有关协警服装的招、投标，并根据招标结果为地方公安部门生产协警服装，以供协警在协助在编民警工作时穿着。

根据中华人民共和国公安部颁布的《人民警察制式服装及其标志管理规定》的相关规定，人民警察制式服装是人民警察按照规定穿着的统一式样服装，人民警察制式服装及其标志由公安部指定的企业生产。报告期内，公司未生产销售人民警察制式服装，前述公司根据相关招投标结果为地方公安部门生产的协警服装并非人民警察制式服装。除前述根据相关招投标结果为地方公安部门生产协警服装外，公司未向任何单位和个人销售过协警服装。目前并无相关法律法规及规范性文件对生产、销售协警服装作出相关禁止性规定。

协警系辅助在编民警工作的人员，不具有行政执法权，在机构性质上，虽然协警队伍属于财政补助性事业单位，但它不是一级授权联防队，必须在在编民警的带领下开展各项工作，不属于“人民警察”的范畴。协警服装从性质上来讲属于保安服装。

公司向公安警队等执法单位销售的协警服装相关的招标文件及合同见附件1-招投标合同，招标文件中及合同中标的内容均为协警服装。

因此，本质上公司所生产和销售的服装并非“警用”服装，无需取得相关警用服装生产、销售资质。

综上，报告期内，公司生产销售保安服装已经取得中国保安协会的相关授权；公司未生产销售人民警察制式服装，未违反《人民警察制式服装及其标志管理规定》等相关法律法规的规定；公司根据招投标结果为地方公安部门生产的协警服装并非人民警察制式服装，并未违反相关法律、法规及规范性文件的规定，符合挂牌条件。

”

以上已在公开转让说明书“第二节 公司业务与技术情况”“三、公司关键资源要素”“（三）公司业务许可与资质情况”中补充披露。

（2）公司警用、保安服装生产销售与相关授权、许可匹配情况。

【公司回复】

报告期内，公司生产销售保安服装已经取得中国保安协会的相关授权，已在公开转让说明书“第二节 公司业务与技术情况”“三、公司关键资源要素”“（三）公司业务许可与资质情况”中补充披露，具体如下：

“

2、公司持有中国保安协会于2015年10月31日核发的证书编号为00058的《授权证书》，确定公司为2011式保安员服装授权生产销售企业。有效期限：2015年10月31日至2017年10月31日。

”

综上所述，公司未生产销售人民警察制式服装，公司的保安服装生产销售与相关授权、许可相匹配。

反馈问题第二部分：

请主办券商及律师进一步核查公司生产、销售警用、安保等特殊服装是否符合有关法律法规管理规范，是否满足相关机构授权管理规范。

【主办券商回复】

1) 核查依据

公司的《企业法人营业执照》、公司业务合同、中国保安协会颁发的《授权证书》、相关协警服装的招投标文件、公司相关说明，查询中国保安协会网站，对相关负责人进行了访谈，并查阅了相关法律法规。

2) 核查过程

项目小组核查了公司的《企业法人营业执照》、公司业务合同、中国保安协会颁发的《授权证书》、相关协警服装的招投标文件、公司相关说明，查询中国保安协会网站，对相关负责人进行了访谈，并查阅了相关法律法规。

1、公司的经营范围为：“生产、加工：服装、服饰。销售：服装，服饰，皮具，箱包，皮革制品，日用百货，安保设备及器材，照明灯具，道路交通安全管制设备，消防器材。（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）”。报告期内，公司的主营业务为安保服装、服饰的生产、加工和销售。

2、报告期内,中国保安协会于2013年10月31日向公司核发了编号为00065的《授权证书》,确定公司为保安员服装授权生产销售企业,有效期限为2013年10月31日至2015年10月31日;中国保安协会又于2015年10月31日向公司核发了编号为0058的《授权证书》,确定公司为保安员服装授权生产销售企业,有效期限为2015年10月31日至2017年10月31日。中国保安协会是由中华人民共和国公安部主管,经民政部批准登记成立的全国性保安服务行业组织与社团法人。

3、经核查公司业务合同、相关招投标文件、公司的相关说明并对公司相关负责人进行访谈,报告期内,公司曾参加相关政府采购部门及公安部门有关协警服装的招、投标,并根据招标结果为地方公安部门生产协警服装,以供协警在协助在编民警工作时穿着。

协警系辅助在编民警工作的人员,不具有行政执法权,必须在在编民警的带领下开展各项工作,不属于“人民警察”的范畴。协警服装从性质上来讲属于保安服装。

4、根据中华人民共和国公安部颁布的《人民警察制式服装及其标志管理规定》的相关规定,人民警察制式服装是人民警察按照规定穿着的统一式样服装,人民警察制式服装及其标志由公安部指定的企业生产。报告期内,公司未生产销售人民警察制式服装,前述公司根据相关招投标结果为地方公安部门生产的协警服装并非人民警察制式服装。除前述根据相关招投标结果为地方公安部门生产协警服装外,公司未向任何单位和个人销售过协警服装。目前并无相关法律法规及规范性文件对生产、销售协警服装作出相关禁止性规定。

3) 核查结论

综上所述,主办券商认为,报告期内,公司生产销售保安服装已经取得中国保安协会的相关授权;公司未生产销售人民警察制式服装,未违反《人民警察制式服装及其标志管理规定》等相关法律法规的规定;公司根据招投标结果为地方公安部门生产的协警服装并非人民警察制式服装,并未违反相关法律、法规及规范性文件的规定。

1.10 请公司说明报告期初至申报审查期间，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，若存在，请公司披露资金占用情况，包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、归还时间和规范情况。

请主办券商、律师及会计师核查前述事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

反馈问题第一部分

【公司回复】

报告期内，公司曾存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，已在公开转让说明书“第四节 公司财务”“七、关联方、关联方关系及重大关联交易”“（二）报告期关联交易”中披露，具体如下：

“

报告期内关联方其他应付款余额及发生额：

单位：元

拆出：

单位名称	2016. 1. 1	本期拆出	本期收回	2016. 10. 31
杭州兵人服装有限公司	1,502,776.27	5,614,310.00	7,117,086.27	
李斌		252,569.96	252,569.96	
合计	1,502,776.27	5,866,879.96	7,369,656.23	
单位名称	2015. 1. 1	本期拆出	本期收回	2015. 12. 31
杭州兵人服装有限公司	636,656.77	35,021,230.00	34,155,110.50	1,502,776.27
合计	1,502,776.27	5,866,879.96	7,369,656.23	
单位名称	2014. 1. 1	本期拆出	本期收回	2014. 12. 31
杭州兵人服装有限公司		12,244,278.13	11,607,621.36	636,656.77
李斌	3,713,837.48	6,057,266.78	9,771,104.26	
合计	3,713,837.48	18,301,544.91	21,378,725.62	636,656.77

拆入：

单位名称	2016. 1. 1	本期拆入	本期归还	2016. 10. 31
龙海		200,000.00		200,000.00
李斌	35,034.15	5,517,898.37	5,373,514.15	179,418.37
合计	35,034.15	5,717,898.37	5,573,514.15	379,418.37

单位名称	2015. 1. 1	本期拆入	本期归还	2015. 12. 31
李斌	3, 395, 255. 06	4, 004, 305. 71	7, 364, 526. 62	35, 034. 15
单位名称	2014. 1. 1	本期拆入	本期归还	2014. 12. 31
杭州兵人服装有限公司	2, 793, 536. 87		2, 793, 536. 87	
李斌		3, 890, 414. 62	495, 159. 56	3, 395, 255. 06
合计	2, 793, 536. 87	3, 890, 414. 62	3, 288, 696. 43	3, 395, 255. 06

注：龙海本期归还实际系龙海 7 月后不再与本公司构成关联方关系，故关联方资金拆借转出，实际无现金流；

2016 年 3 月 8 日，公司实际控制人李斌将其持有的杭州兵人服装有限公司股权转让给王双平并办理了工商变更登记，故 2016 年 3 月杭州兵人服装有限公司与本公司已不构成关联方关系。

2016 年 3 月至 2016 年 10 月，公司仍与杭州兵人服装有限公司发生资金拆借往来，2016 年 3-10 月拆出资金 3, 838, 805. 00 元，收回资金 3, 382, 452. 00 元，截至 2016 年 10 月 31 日止，公司应收杭州兵人服装有限公司款项 456, 353. 00 元。

报告期内公司由于处于扩大规模增加产量时期，资金较为紧张，实际控制人李斌及关联方杭州兵人服装有限公司、龙海向公司投入资金建造厂房及购置机器设备，同时公司以贷款进行偿还。报告期期内公司处于有限公司阶段，公司治理意识较为薄弱，相关关联交易金额较大且未经过股东大会或董事会进行审批。上述资金拆借情况属于公司欠股东款项，且双方未约定利息，无需支付资金占用费，未违反相关承诺，不损害公司利益。股份公司成立后，为规范和减少关联方与公司发生的关联交易，避免关联方占用公司资金情况的发生，公司制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《关联交易决策制度》、《防范控股股东及关联方占用上市公司资金管理制度》等内控制度，明确了关联交易的决策程序，对关联交易的审批权限、决策程序、关联股东或关联董事的回避表决、防范控股股东及关联方占用公司资产等进行了明确规定，为关联交易的公允性及预防控控股股东及其他关联方占用公司资产提供了决策程序上的保障，体现了保护中小股东利益的原则。

同时，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员分别出具

了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，承诺将尽量避免和减少其与公司之间的关联交易，对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，将根据有关法律、法规和规范性文件以及公司章程的规定，遵循平等、自愿、等价和有偿的一般商业原则，与公司签订关联交易协议，并确保关联交易的价格公允，原则上不偏离市场独立第三方的价格或收费标准，以维护公司及其他股东和债权人的合法权益。

为避免关联方占用公司资金情况的发生，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员分别出具了《关于避免占用公司资金的承诺函》，承诺将不以借款、代垫款等方式占用、使用公司资金或资产，且将严格遵照中国证监会及系统公司法人治理的有关规定，避免与公司发生除正常业务外的一切资金往来。

2016年3月8日，公司实际控制人李斌将其持有的杭州兵人服装有限公司股权转让给王双平并办理了工商变更登记。故2016年3月杭州兵人服装有限公司与本公司已不构成关联方关系。

2016年3月至2016年10月，公司仍与杭州兵人服装有限公司发生资金拆借往来，2016年3-10月拆出资金3,838,805.00元，收回资金3,382,452.00元，截至2016年10月31日止，公司应收杭州兵人服装有限公司款项456,353.00元。

2016年12月22日，公司召开2016年第二次临时股东大会，会议审议通过了《关于对公司2014年度、2015年度、2016年1-10月关联交易进行确认的议案》，对公司2014年度、2015年度、2016年1-10月关联交易情况进行了追加确认。

截至2016年10月31日，关联方占用公司资金情况已全部清理完毕。

”

同时，报告期末至申报审查期间，公司未再发生关联方占用公司资金的情形，

未违背相关承诺。

综上，报告期内，公司曾存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，但截至报告期末已全部归还。现公司已建立健全了相关内控制度，该等制度能够得到有效执行。截至本反馈回复出具之日，公司未再发生控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，公司符合挂牌条件。

反馈问题第二部分

【主办券商回复】

1) 核查依据

报告期内与关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，报告期后至反馈回复出具日之间的与关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，《公司章程》、《关联交易管理制度》以及三会资料。

2) 核查过程

A. 项目小组取得了报告期间的与关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，核查报告期内公司与关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表及余额表，抽查原始凭证核对。报告期内控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金情况如下：

单位：元

单位名称	2016. 1. 1	本期拆出	本期收回	2016. 10. 31
杭州兵人服装有限公司	1, 502, 776. 27	5, 614, 310. 00	7, 117, 086. 27	-
李斌		252, 569. 96	252, 569. 96	-
合计	1, 502, 776. 27	5, 866, 879. 96	7, 369, 656. 23	-

注：2016年3月8日，公司实际控制人李斌将其持有的杭州兵人服装有限公司股权转让给王双平并办理了工商变更登记。故2016年3月杭州兵人服装有限公司与本公司已不构成关联方关系。

(续)

单位名称	2015. 1. 1	本期拆出	本期收回	2015. 12. 31
杭州兵人服装有限公司	636, 656. 77	35, 021, 230. 00	34, 155, 110. 50	1, 502, 776. 27

(续)

单位名称	2014. 1. 1	本期拆出	本期收回	2014. 12. 31
杭州兵人服装有限公司		12, 244, 278. 13	11, 607, 621. 36	636, 656. 77
李斌	3, 713, 837. 48	6, 057, 266. 78	9, 771, 104. 26	
合计	3, 713, 837. 48	18, 301, 544. 91	21, 378, 725. 62	636, 656. 77

2016年3月至2016年10月，公司仍与杭州兵人服装有限公司发生资金拆借往来，2016年3-10月拆出资金3,838,805.00元，收回资金3,382,452.00元，截至2016年10月31日止，公司应收杭州兵人服装有限公司款项456,353.00元。

B. 项目小组取得了报告期后至反馈回复出具日之间的与关联方之间的银行流水及明细账、各会计科目明细表、大额的银行往来流水，核查公司报告期后至反馈意见回复日的会计记录、银行对账单及银行回单，核查大额的银行往来流水，核查银行往来入账的完整性，核查是否存在遗漏的关联方资金拆借款。报告期后至反馈回复出具日控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金情况：

单位：元

单位名称	2016. 11. 1	本期拆出	本期收回	2017. 3. 20
杭州兵人服装有限公司				
李斌				
合计				

C. 项目小组取得了《公司章程》《关联交易管理制度》以及三会资料，查阅《公司章程》、《关联交易管理制度》，公司三会材料。

D. 项目小组与公司财务人员、实际控制人、控股股东进行访谈。

报告期内公司由于处于扩大规模增加产量时期，资金较为紧张，实际控制人李斌及关联方杭州兵人服装有限公司、龙海向公司投入资金建造厂房及购置机器设备，同时公司以货款进行偿还。报告期期内公司处于有限公司阶段，公司治理

意识较为薄弱，相关关联交易金额较大且未经过股东大会或董事会进行审批。上述资金拆借情况属于公司欠股东款项，且双方未约定利息，无需支付资金占用费，未违反相关承诺，不损害公司利益。股份公司成立后，为规范和减少关联方与公司发生的关联交易，避免关联方占用公司资金情况的发生，公司制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《关联交易决策制度》、《防范控股股东及关联方占用上市公司资金管理制度》等内控制度，明确了关联交易的决策程序，对关联交易的审批权限、决策程序、关联股东或关联董事的回避表决、防范控股股东及关联方占用公司资产等进行了明确规定，为关联交易的公允性及预防控股股东及其他关联方占用公司资产提供了决策程序上的保障，体现了保护中小股东利益的原则。

同时，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员分别出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，承诺将尽量避免和减少其与公司之间的关联交易，对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，将根据有关法律、法规和规范性文件以及公司章程的规定，遵循平等、自愿、等价和有偿的一般商业原则，与公司签订关联交易协议，并确保关联交易的价格公允，原则上不偏离市场独立第三方的价格或收费标准，以维护公司及其他股东和债权人的合法权益。

为避免关联方占用公司资金情况的发生，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员分别出具了《关于避免占用公司资金的承诺函》，承诺将不以借款、代垫款等方式占用、使用公司资金或资产，且将严格遵照中国证监会及系统公司法人治理的有关规定，避免与公司发生除正常业务外的一切资金往来。

2016年12月22日，公司召开2016年第二次临时股东大会，会议审议通过了《关于对公司2014年度、2015年度、2016年1-10月关联交易进行确认的议案》，对公司2014年度、2015年度、2016年1-10月关联交易情况进行了追加确认。

截至2016年10月31日，关联方占用公司资金情况已全部清理完毕；同时，报告期末至申报审查期间，公司未再发生关联方占用公司资金的情形。未违背相

关承诺。

3) 核查结论

经核查，主办券商认为，报告期内，公司曾存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，但截至报告期末已全部归还。现公司已建立健全了相关内控制度，该等制度能够得到有效执行。截至本反馈回复出具之日，公司未再发生控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，公司符合挂牌条件。

1.11、请主办券商及律师按照《关于对失信主体实施联合惩戒措施的监管问答》核查并说明：（1）申请挂牌公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，以及控股子公司是否为失信联合惩戒对象，公司是否符合监管要求，主办券商及律师是否按要求进行核查和推荐；（2）前述主体是否存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形，结合具体情况对申请挂牌公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件出具明确意见。

（1）申请挂牌公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，以及控股子公司是否为失信联合惩戒对象，公司是否符合监管要求，主办券商及律师是否按要求进行核查和推荐；

【主办券商回复】

1) 核查依据

在中华人民共和国全国法院被执行人信息查询系统(<http://zhixin.court.gov.cn/search/>)、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询系统(<http://shixin.court.gov.cn/>)、信用中国(<http://www.creditchina.gov.cn/>)、中国裁判文书网(<http://wenshu.court.gov.cn/>)、人民法院公告网(<http://rmfvvgg.court.gov.cn/>)等网站

2) 核查过程

项目小组经在中华人民共和国全国法院被执行人信息查询系统(<http://zhixin.court.gov.cn/search/>)、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询系统

(<http://shixin.court.gov.cn/>)、信用中国(<http://www.creditchina.gov.cn/>)、中国裁判文书网(<http://wenshu.court.gov.cn/>)、人民法院公告网(<http://rmfvgg.court.gov.cn/>)等网站对宝安股份及其法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的相关信息进行了逐一查询，未发现宝安股份及其法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自申报报表审计基准日至申请挂牌文件受理时存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。

3) 核查结论

主办券商已按要求进行核查，核查后主办券商确认，自报告期期初至本次反馈回复签署之日，申请挂牌公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，以及控股子公司不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形，公司符合挂牌的条件，符合监管要求。

(2) 前述主体是否存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形，结合具体情况对申请挂牌公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件出具明确意见。

【主办券商回复】

1) 核查依据

信用浙江(www.jzcredit.gov.cn/)、信用杭州(www.hzcredit.gov.cn/)等政府信息公开平台；

浙江省环保厅、杭州市环保局、余杭区环保局、杭州市市场监督管理局、杭州市质量技术监督局、杭州市国家税务局、杭州市地方税务局等政府网站。

2) 核查过程

项目小组经在信用浙江(www.jzcredit.gov.cn/)、信用杭州(www.hzcredit.gov.cn/)等政府信息公开平台对宝安股份及其法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的相关信息进行了逐一查询，并查询浙江省环保厅、杭州市环保局、余杭区环保局、杭州市市场监督管理局、杭州市质量技术监督局、杭州市国家税务局、杭州市地方税务局等政府网站，宝安股份及其法

定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形。

3) 核查结论

综上所述，公司及其法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至本反馈回复出具之日不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒对象的情形，不存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形，符合《业务规则》第2.1条第（三）项和《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》第三条第（二）款有关“合法合规经营”的要求，以及《关于对失信主体实施联合惩戒措施的监管问答》（股转系统公告[2016]94号）的相关要求，公司符合“合法合规经营”的挂牌条件。

1.11 请主办券商及律师补充核查公司是否存在未决诉讼纠纷。如有，请公司补充说明并披露：（1）公司涉及未决诉讼（执行）产生的原因、诉讼（执行）标的情况以及诉讼（执行）最新进展情况；（2）公司涉及未决诉讼（执行）对公司资产、生产经营的影响。请主办券商和律师核查并对以下事项发表意见：

（1）公司涉及未决诉讼（执行）是否已经充分履行信息披露义务；（2）公司涉及未决诉讼（执行）是否对公司持续经营构成重大不利影响。如构成重大不利影响，请公司做重大事项提示。请申报会计师对公司涉及未决诉讼的会计处理是否符合企业会计准则的要求补充核查并发表意见。

【公司回复】

自报告期期初至本次反馈回复签署之日，公司不存在未决诉讼纠纷，因此无需披露公司涉及未决诉讼（执行）产生的原因、诉讼（执行）标的情况以及诉讼（执行）最新进展情况及公司涉及未决诉讼（执行）对公司资产、生产经营的影响。

【主办券商回复】

1) 核查依据

中华人民共和国全国法院被执行人信息查询系统(<http://zhixin.court.gov.cn/search/>)、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询系统(<http://shixin.court.gov.cn/>)、中国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn/>)、人民法院公告网 (<http://rmfvgg.court.gov.cn/>)、浙江法院公开网 (www.zjsfgkw.cn/) 等网站

2) 核查过程

项目小组经在中华人民共和国全国法院被执行人信息查询系统(<http://zhixin.court.gov.cn/search/>)、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询系统(<http://shixin.court.gov.cn/>)、中国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn/>)、人民法院公告网 (<http://rmfvgg.court.gov.cn/>)、浙江法院公开网 (www.zjsfgkw.cn/) 等网站对宝安股份的诉讼及执行信息进行查询,未发现宝安股份存在未决诉讼(执行)的纠纷。

3) 核查结论

经核查,主办券商确认,自报告期期初至本次反馈回复签署之日,公司不存在未决诉讼纠纷,不存在涉及未决诉讼(执行)对公司持续经营构成重大不利影响的情形。

二、中介机构执业质量问题

三、申报文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申报文件中包括但不限于以下事项:

(1) 中介机构事项: 请公司说明并请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形,如有,请说明更换的时间以及更换的原因; 请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形。

1) 请公司说明并请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形,如有,请说明更换的时间以及更换的原因。

【公司回复】

自报告期初至申报时的期间，公司不存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形。

请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形。

【主办券商回复】

经主办券商核查，申报的中介机构及相关人员不存在被监管机构立案调查的情形。

(2) 多次申报事项：请公司说明是否曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌，若有，请公司说明并请主办券商核查下述事项：是否存在相关中介机构更换的情形；前次申报与本次申报的财务数据、信息披露内容存在的差异；前次申报时公司存在的问题及其规范、整改或解决情况。

【公司回复】

公司未曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌。

【主办券商回复】

经核查，主办券商确定公司未曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌。

(3) 申报文件形式事项：为便于登记，请以“股”为单位列示股份数；请检查两年一期财务指标简表格式是否正确；历次修改的文件均请重新签字盖章并签署最新日期；请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

1) 为便于登记，请以“股”为单位列示股份数；

【回复】

已以“股”为单位列示股份数。

2) 请检查两年一期财务指标简表格式是否正确；

【回复】

已检查并修正两年一期财务指标简表格式。

3) 历次修改的文件均请重新签字盖章并签署最新日期；

【回复】

已按要求重新签字盖章并签署最新日期。

4) 请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

【回复】

已经按要求将披露文件上传至指定披露位置。

(4) 信息披露事项：请公司列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误；请公司按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类；请公司披露挂牌后股票转让方式，如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息；申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露；请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

1) 请公司列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误；

【回复】

已按要求在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“二、股票挂牌情况”之“（八）股东所持股份限售情况”中列表披露可流通股股份数量，并检查股份解限售后确认准确无误，具体如下：

“

序号	股东姓名	持股数额（万股）	持股比例（%）	股份限售情况
1	李斌	2,175.00	72.5000	全部限售
2	王炳军	100.00	3.3334	全部限售

3	杨岑	70.00	2.3333	全部限售
4	苗向前	60.00	2.0000	全部限售
5	周林	60.00	2.0000	全部限售
6	殷为为	40.00	1.3333	全部限售
7	黄正仕	40.00	1.3333	全部限售
8	朱云霞	30.00	1.0000	全部限售
9	陈桂英	30.00	1.0000	全部限售
10	杜巧萍	30.00	1.0000	全部限售
11	张亦辉	30.00	1.0000	全部限售
12	林剑	30.00	1.0000	全部限售
13	熊芝军	25.00	0.8333	全部限售
14	余爱贤	21.00	0.7000	全部限售
15	章秀娥	20.00	0.6667	全部限售
16	郑金川	20.00	0.6667	全部限售
17	沈浒	20.00	0.6667	全部限售
18	沈泓敏	20.00	0.6667	全部限售
19	章万根	20.00	0.6667	全部限售
20	唐文恒	20.00	0.6667	全部限售
21	姜晨	20.00	0.6667	全部限售
22	陈爱琴	20.00	0.6667	全部限售
23	龙海	15.00	0.5000	全部限售
24	谢国旺	10.00	0.3333	全部限售
25	谢爱华	10.00	0.3333	全部限售
26	郑荣吉	10.00	0.3333	全部限售
27	杨志明	10.00	0.3333	全部限售
28	钱秋敏	10.00	0.3333	全部限售
29	丁李笑	10.00	0.3333	全部限售
30	王奕风	7.00	0.2333	全部限售
31	俞丹明	5.00	0.1667	全部限售
32	杨连宏	5.00	0.1667	全部限售
33	张华英	3.00	0.1000	全部限售
34	陆艳	2.00	0.0667	全部限售
35	陈水刚	1.00	0.0333	全部限售
36	蒋灵斌	1.00	0.0333	全部限售
合计		3,000.00	100.0000	全部限售

”

2) 请公司按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类;

【回复】

已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“一、公司简介”按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类，具体如下：

“

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司属于制造业（C）中的C18纺织服装、服饰业。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011），公司所处行业属于“C1810机织服装制造”。根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为纺织服装、服饰业制造（分类代码为：C18）。根据《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属行业为服装与配饰（13111210）。

”

3) 请公司披露挂牌后股票转让方式，如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息；

【回复】

已按要求在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“二、股票挂牌情况”之“（九）公司股票转让方式”中披露挂牌后股票转让方式为协议转让。

4) 申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露；

【回复】

公司已知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项将及时在公开转让说明书中披露。

5) 请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

【回复】

已知悉，公司及中介机构已经检查，公开披露文件中不存在不一致的内容。

(5) 反馈回复事项：请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请；存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

1) 请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请；

【回复】

已知悉，公司及中介机构已按要求进行反馈回复，不存在申请豁免披露的情形。

2) 存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

【回复】

已于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并会在延期回复截止日将回复文件作为附件一并提交。

(6) 除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司、主办券商、律师、会计师已对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》进行核查，公司不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于浙江宝安服饰股份有限公司挂牌申请文件第一次反馈意见回复》之公司盖章页）



浙江宝安服饰股份有限公司

2017年4月28日

(本页无正文，为开源证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于浙江宝安服饰股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见回复》之项目组签章页)

项目负责人: 张晓龙

张晓龙

项目小组成员: 张晓龙

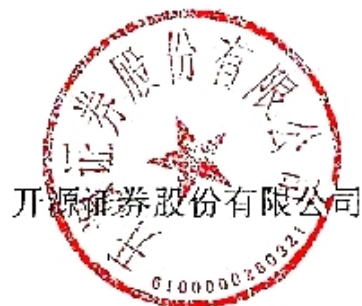
张晓龙

孟三峰

孟三峰

张潇


张潇

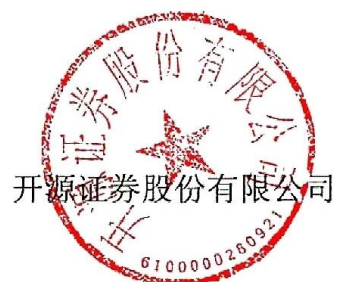


开源证券股份有限公司

2017年4月28日

（本页无正文，为开源证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于浙江宝安服饰股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见回复》之内核专员签字页）

内核专员：  _____
华央平



开源证券股份有限公司

2017年4月28日