

证券代码：002780

证券简称：三夫户外

公告编号：2017-021

北京三夫户外用品股份有限公司

关于 2016 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

北京三夫户外用品股份有限公司（以下简称“公司”）于2017年3月15日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对北京三夫户外用品股份有限公司2016年年报的问询函》（中小板年报问询函【2017】第5号）收到该函后，公司董事会高度重视，组织相关部门认真落实函件要求并及时回复，现将回复内容公告如下：

1、你公司 2016 年度户外服装业务实现营业收入 2.1 亿元，同比增长 12.43%；销售毛利率为 45.72%，同比增长 5.53%；销售数量同比增长 26.28%，而营业成本同比增长 2.04%。请结合公司业务特点，从产品结构、主要产品价格、产品成本构成等方面补充说明收入、成本同比增长的合理性，以及收入、成本上涨幅度不匹配及销售毛利率大幅上涨的具体原因。

回复说明：

我公司采用“经销+代销”的模式销售户外运动用品。经销模式下，我公司按照商品销售价格确认销售收入，按照商品加权平均成本结转销售成本；代销模式下，我公司按照商品销售价格扣除采购成本后的净额确认销售收入，不确认销售成本。

报告期内，公司户外服装产品的销售数据如下表：

单位：万元

项 目	2016 年度			2015 年度		
	营业收入		营业成本	营业收入		营业成本
	金额	比例%		金额	比例%	
经销	19,031.34	90.50	11,414.12	17,922.31	95.83	11,185.70
代销	1,996.69	9.50	-	780.57	4.17	-
合计	21,028.03	100.00	11,414.12	18,702.88	100.00	11,185.70

(1) 服装类营业收入增速低于销售量增速的原因

报告期内，公司服装类商品营业收入同比增长 12.43%，销售量同比增长 26.28%，服装类商品营业收入增速低于销售量增速主要原因是公司服装类商品加权平均单价同比下降 15.05%，服装类商品加权平均单价下降的主要原因如下：

① 报告期内，服装类商品代销收入同比增长 155.80%，而代销收入以净额确认，导致公司服装类商品的加权平均单价下降；

② 报告期内，公司代理的中低端品牌数量不断增加，而中低端产品单价相对较低，导致公司服装类商品的加权平均单价下降。

(2) 服装类营业收入、营业成本增长不匹配的原因

报告期内，公司服装类商品营业收入同比增长 12.43%，营业成本同比增长 2.04%，服装类商品营业收入与营业成本增长不匹配，具体原因如下：

① 服装类商品代销收入同比增长 155.80%，而代销商品无销售成本，导致服装类营业收入增速高于营业成本增速；

② 报告期内，公司采购返利同比增加 7.33%，同时服装类营业成本占比增加，分摊的采购返利增加，导致服装类营业成本增速低于营业收入增速。

(3) 服装类产品毛利率大幅上涨的原因

综上所述，由于公司对“经销”和“代销”财务核算方式的不同，在报告期内，公司服装类代销商品增加，代销收入占服装类总收入比重上涨，导致服装类产品毛利率上涨 5.53%。

2、根据 2016 年年报披露，你公司目前经营的品牌约 380 多个，其中自有品牌只有三种，其余均为代理品牌。请补充披露以下事项：

(1) 请补充披露近两年代理品牌和自有品牌的营业收入、营业成本，以及代理品牌收入确认、成本核算的具体会计处理过程及其合理性；

回复说明：

公司近两年代理品牌和自有品牌营业收入、营业成本如下：

单位：万元

产品类别	2016 年度		2015 年度	
	收入	成本	收入	成本
代理品牌	32,522.95	17,702.73	31,189.22	17,812.09
自有品牌	1,441.69	696.92	852.29	365.67
合计	33,964.64	18,399.66	32,041.51	18,177.77

公司对自有品牌、代理品牌的收入确认和成本核算的会计处理过程一致，在不同销售方式下收入的确认方法如下：

①公司下属直营店零售方式销售商品的，在收到货款或收取货款的凭证并将商品交付给购买人时确认销售收入，并结转销售成本；

因商品已经交付顾客，商品所有权相关的风险和报酬均随之转移给顾客；公司没有保留通常与所售商品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；公司已收到现金或通过银行刷卡等获得收款凭据，相关经济利益能够流入公司。

②公司进驻其他零售企业使用其店面或柜台，并使用其收银系统销售商品的，在收到其他零售企业结算表单时确认销售收入，并结转销售成本；

公司收到所进驻零售企业提供的结算表单，公司没有保留通常与所售商品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，相关经济利益能够流入公司，因此相关的主要风险与报酬已经转移，款项能够收回。

③公司向大客户销售商品，在商品交付给客户并由客户签署收货单据时确认销售收入，并结转销售成本；

因商品已交付并由其负责人员签署收货单据，商品所有权相关的风险和报酬均随之转移给顾客。

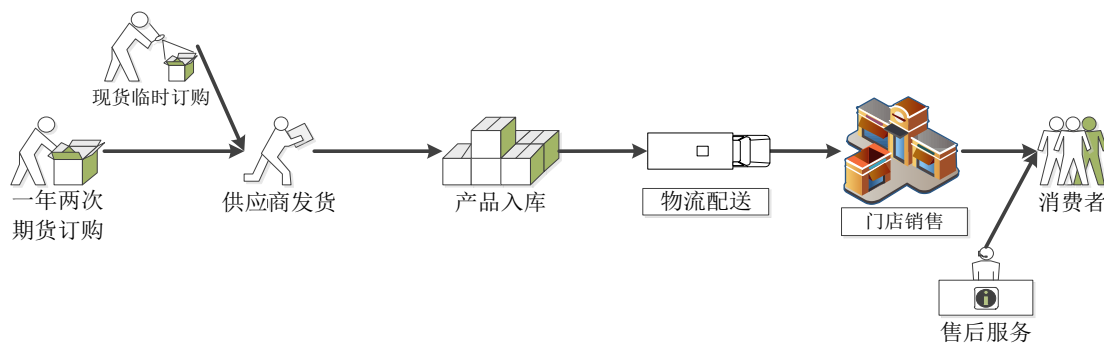
④公司通过电子商务系统销售商品，收到货款后发货的，在公司收到顾客签收单据或委托的物流公司的交货清单时确认收入；通过第三方支付工具付款的，在公司发货后收到顾客的收货证明并取得第三方支付机构付款通知时确认销售收入；见货付款的，在发货后收到物流公司转交来款项时确认销售收入，并结转销售成本。

上述情况下，公司均已将与商品所有权相关的风险和报酬转移给顾客，并且已收讫货款或收到第三方收款证明，相关经济利益能够流入公司，符合收入的确认原则，是合理的。

(2) 请补充披露代理模式的业务流程，收入占比前五名的代理品牌名称、该代理品牌实现的营业收入以及近两年前五名代理品牌的变化情况及原因；

回复说明：

我公司代理模式的业务流程为订单式采购并零售各类户外用品。公司每年与各合作品牌商签订下一年的合作协议框架，分两季参加各品牌商的期货订货会，确定下一年订货总额，并在销售过程中逐步完成订单。公司的整体经营流程如下：



近两年收入占比前五名的代理品牌情况如下：

单位：万元

	2016年	不含税收入	2015年	不含税收入
第1名	始祖鸟 (Arc' teryx)	11,146.33	始祖鸟 (Arc' teryx)	8,857.35
第2名	乐斯菲斯 (TNF)	2,838.44	乐斯菲斯 (TNF)	4,113.54
第3名	猛犸象 (MAMMUT)	1,921.91	凯乐石 (KAILAS)	2,723.70
第4名	土拨鼠 (MARMOT)	1,846.88	CRISPI	1,446.09
第5名	凯乐石 (KAILAS)	1,841.66	狼爪 (Jack Wolfskin)	1,340.85

公司近两年线上、线下零售的前五名品牌比较稳定，分别为始祖鸟、乐斯菲斯、凯乐石、CRISPI、SALOMON 等，2015年狼爪排名第五主要是因为大客户团购增加导致；2016年猛犸象排名第三主要是因为有大客户和分公司团购业务，同时又增加了武汉楚河汉街店与北京朝阳公园店两个专区、扩大了上海万体店专区；MARMOT 排名第四是因为大客户团购增加导致。

(3) 请补充披露你公司在品牌代理方面的核心竞争力和代理模式下产生的相关经营风险。

回复说明：

品牌代理方面的核心竞争力

户外产品门类众多，涵盖服装、鞋袜、装备、辅配件、技术品、专项运动类用品等多个方面，目前还没有任何品牌可以在多个产品品类上都处于领先地位。不同的品牌有各自不同的产品和技术优势，使得多品牌的代理公司能够组织更有竞争性的产品结构，满足户外爱好者的产品需求。公司在品牌代理方面的核心竞争力如下：

① 公司作为户外用品零售企业，直接面对终端用户，向下与用户沟通需求，向上与品牌商进行合作，能够根据顾客不断变化的需要，从不同的品牌商中选择适合顾客的

商品，具有根据市场需要灵活调整产品结构的优势。

② 公司创立至今，与国际、国内几百家户外品牌商拥有长期、友好、信任的合作关系，供应商会提供相对优惠的采购条件、付款条件，大部分供应商都会提供一定的清货补贴政策，帮助公司降低库存积压风险。

③ 公司在各项产品品类中，都有多个供应商、品牌商，可替代性和选择性强，对单一品牌的依赖不很高，由于某种原因导致品牌商终止合作带来的风险是可控的。

④ 公司除了线上线下零售业务，还大量组织户外活动，户外赛事。以俱乐部形式发展会员，服务会员，从而形成了比较稳定的消费群体，会员忠诚度相对较高，公司拥有全品类的户外产品也为会员参加户外活动和赛事提供了较好的支持和保障。

代理模式下产生的相关经营风险：

① 公司个别品牌的采购占比和销售占比较高，在公司的运营过程中，如果与这些品牌的合作出现问题，就会对公司的销售带来一定影响。

② 公司合作的品牌较多，产品品类较多，会导致产品的深度不够，可能会出现某些畅销产品缺货的情况。

③ 较多的供应商和产品品类，会在采购管理、销售管理、库存管理方面带来一定的难度。

3、2016年，你公司实现净利润为3,538.44万元，而经营活动产生的现金净流量为-91.23万元，应收账款年末余额较上年年末余额增加75.22%，请结合财务报表附注中的现金流量表补充资料以及主要客户（供应商）信用政策变化情况，补充披露净利润与经营活动产生的现金净流量存在差异的具体原因及合理性。

回复说明：

报告期内，公司实现净利润3,538.44万元，经营活动产生的现金流量净额-91.23万元，差异较大，主要原因是公司存货增加、应收账款增加、支付2015年度货款等。报告期内，公司主要客户（供应商）信用政策未发生明显变化。具体原因及合理性分析如下：

(1) 存货余额增加的原因及合理性

报告期内，公司存货余额增加766.66万元。主要原因一是公司营业收入同比增长，为满足正常的经营需要，公司配备的存货数量增加；二是公司2016年开设武汉楚河汉街店、重庆中渝广场店，门店铺货导致公司库存增加；三是公司代理的品牌数量增加，

截止目前公司共代理国内外近 400 个品牌，导致总体备货量相应增加。

(2) 应收账款大幅增加的原因及合理性

报告期内，公司应收账款增加 2,476.80 万元。主要原因是报告期内，公司大客户及团购业务大幅增加，导致期末应收账款大幅增加。公司应收账款账龄主要分布在一年以内，占比 96.36%，部分货款已于期后收回。

(3) 应付账款大幅下降的原因及合理性

2015 年度，公司为履行部分大客户、团购销售合同，大量采购货品，货款已于 2016 年第一季度支付，导致公司 2016 年末应付账款大幅下降。

4、请补充披露你公司 2016 年签订的主要房屋租赁情况，包括但不限于租赁地点、租赁面积、租赁期限、租赁金额等，以及是否按照本所《股票上市规则（2014 年修订）》及时履行了相关信息披露义务。

回复说明：

根据深圳证券交易所《股票上市规则（2014 年修订）》关于应披露的交易规定，交易的成交金额占上市公司最近一期经审计净资产的 10%以上应当进行披露。我司 2015 年度经审计的归属于上市公司股东的净资产为 36,021.38 万元，2016 年我司租赁的房屋合同期租金总额均未达到披露标准，所以无需进行披露。

2016 年签订的主要房屋租赁情况

地区	门店名称	成立日期	合同地址	出租方	合同面积 (平方米)	合同期限	合同期租金 总额(万元)	备注
北京	月坛店	2007 年 7 月	北京市西城区阜外南大街 9-3 号	华润置地(北京)有限公司	500	2016.7.1-2019.6.30	255.46	续租
北京	五棵松店	2016 年 10 月	北京市海淀区复兴路 69 号	华熙国际(北京)文化商业运营管理有限公司	1252.28	2016.11.1-2024.10.31	1196.09	新租
上海	万体店(二层)	2005 年 3 月	上海市徐汇区天钥桥路 859 号 2 层	上海九意投资管理事务所	844.78	2016.4.16-2017.4.15	89.14	续租
成都	武侯祠店	2010 年 2 月	成都市武侯祠大街 243 号	成都市华亨房地产开发有限责任公司	367	2016.11.1-2018.10.31	211.39	续租
深圳	振华店	2010 年 4 月	深圳市福田区振华路海外装饰大厦综合楼 2 栋	黄四杏	327.82	2016.3.16-2019.3.15	217.71	续租
沈阳	市府路店	2010 年 4 月	沈阳市和平区市府大路 216 号	张信儒	956.54	2016.8.17-2021.8.16	250	续租

青岛	海信广场店	2011年 4月	青岛市东海中路1号	青岛银海物产开发公司	246	2016.3.30- 2021.4.30	226.61	新租
石家庄	先天下店	2011年 8月	石家庄市长安区中山东路311号	石家庄市方舟房地产开发有限公司	514.24	2016.1.1- 2020.12.31	214.06	续租
武汉	楚河汉街店	2016年 8月	武汉市武昌区中北路64号安顺星苑1号楼1层1号	武汉市平安置业有限公司	739.71	2016.6.1- 2026.8.31	1471.48	新租

5、截至2016年12月31日末，你公司预收账款余额为4,029.98万元，较上年年末余额增加120.58%，请补充说明预收账款余额增长的具体原因及合理性。

回复说明：

公司预收账款主要为储值卡销售款、客户预付款。2016年末，预收账款余额同比增长120.58%，主要原因是公司在2016年第四季度收到部分客户支付的货款，相关合同仍未履行完毕，公司尚未确认收入，导致公司预收账款大幅增加。

特此公告。

北京三夫户外用品股份有限公司董事会

二〇一七年三月二十四日