

## 青岛环球服装股份有限公司

### 《关于对青岛环球服装股份有限公司的年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司《关于对青岛环球服装股份有限公司的年报问询函【2022】第208号》（以下简称问询函）已收悉。我们已对问询函所提及的青岛环球服装股份有限公司（以下简称“环球股份”或“公司”）财务事项进行了审慎自查，现汇报如下：

#### 一、关于应收账款与营业收入

你公司2021年末应收账款账面价值19,980,535.07元，占总资产比例22.54%，上年同期应收账款账面价值13,318,190.42元，占总资产比例13.00%，2021年末应收账款账面价值较上年同期增加50.02%。

你公司2021年营业收入125,844,545.16元，较上年同期减少5.25%，其中内销产品收入11,212,136.96元，较上年同期减少59.82%；外销产品收入114,632,408.20元，较上年同期增加9.26%。

请你公司：（1）结合销售情况、信用政策变化、同行业可比公司情况，说明营业收入略有下降而应收账款大幅增加的原因及合理性，是否存在通过放宽信用政策调节收入的情况；

#### 回复：

公司是纺织服装、服饰行业生产商，尤其在女装类服装制造中具有一定的品牌影响力和知名度。公司拥有高效的设计系统、先进的生

产设备、精湛的制造工艺和经验丰富的技术工人团队，已经形成了从设计、裁剪、缝制到成衣制品的完整生产链，并通过与世界知名服装品牌在生产和技术方面的充分沟通协作，不断丰富款式品种，积极提高技术水平，持续推进产品竞争力的提升。

公司形成了以外销业务为主，内销业务为辅的收入结构。公司 2021 年营业收入 125,844,545.16 元，较上年同期减少 5.25%，其中内销产品收入 11,212,136.96 元，较上年同期减少 59.82%；外销产品收入 114,632,408.20 元，较上年同期增加 9.26%。公司主要业务板块——外销业务板块呈现同比上升趋势。

报告期内，公司针对外销客户与内销客户制定了不同的信用政策。针对外销客户，信用政策主要为交单后 90 个自然日内付款；针对内销客户，信用政策为客户收货并验收合格后 30 个自然日内付款。与上年同期相比，公司信用政策未发生重大变化，不存在通过主动放松信用政策刺激销售等情形。

截至 2021 年末，公司应收账款账面价值 19,980,535.07 元，其中的外销客户应收账款余额为 18,287,982.84 元，占应收账款期末余额的比例为 86.94%。由于近年国内外疫情等因素影响，海运集装箱仓位紧张，导致 2021 年公司外贸产品港口出货集中在第四季度，第四季度应收账款增加明显。公司与外销客户约定的付款期限一般为发货交单后 90 个自然日内，受此影响，截至 2021 年末应收账款较去年同期增长。此外，疫情对经济形势的冲击，也对客户的及时付款能力产

生了一定影响。截至 2021 年底，公司主要外销客户应收账款及其期后回款情况如下：

单位：元

单位名称	期末余额	占应收账款 期末余额的 比例	已计提坏账 准备	坏账计 提比例	期后回款
OTTO INTERNATINAL(HO NG KONG) LIMITED	9,901,127.95	47.07%	495,056.40	5%	9,901,127.95
Linmark Shanghai Office Group	7,340,683.49	34.90%	367,034.17	5%	7,340,683.49
New Wave Global buying Group	1,046,171.40	4.97%	52,308.57	5%	1,046,171.40
合计	<b>18,287,982.84</b>	<b>86.94%</b>	<b>914,399.14</b>	<b>5%</b>	<b>18,287,982.84</b>

上述外销客户已与公司已合作多年，经营状况良好，付款能力较强，不存在长期拖欠公司应收账款情形，信用状况良好，公司坏账准备计提充分；目前，上述前五大客户已偿还 2021 年未支付货款。与公司业务模式相近，同样以 OEM 为主要经营模式的同行业可比公司 2020-2021 年应收账款及收入变动情况如下所示：

单位：元

同行业可 比公司	应收账款			营业收入		
	2021 年末	2020 年末	增长 率	2021 年度	2020 年度	增长率
津海股份 (833267)	20,126,34 2.91	16,548,041. 26	21.62 %	42,775,709.85	54,071,309.20	-20.89%
澳森制衣 (833603)	11,743,40 7.70	11,589,417. 52	1.33%	65,522,902.56	101,900,142.29	-35.70%
宝美户外 (833649)	21,826,97 2.60	19,461,355. 71	12.16 %	179,436,228.28	242,467,440.71	-26.00%
森创服装 (873658)	54,326,37 0.62	79,934,787. 43	-32.04 %	643,124,335.37	609,551,186.05	5.51%
公司	<b>19,980,53 5.07</b>	<b>13,318,190. 42</b>	<b>50.02 %</b>	<b>125,844,545.16</b>	<b>132,818,214.14</b>	<b>-5.25%</b>

可比公司中宝美户外以品牌服装企业提供 OEM 服务为主，且其外销收入占比 50%以上，其 2021 年应收账款与营业收入变动趋势

与公司一致；津海股份、奥森制衣兼有外销和内销业务，其 2021 年应收账款与营业收入变动趋势与公司一致；森创服饰 2021 年营业收入增长的同时应收账款呈现同比下降。

综上所述，公司主要业务板块——外销业务板块呈现同比增长趋势；由于近年国内外疫情等因素和海运集装箱仓位紧张等因素影响，2021 年第四季度应收账款增加明显，导致 2021 年末应收账款较去年同期增长；公司应收账款与同行业公司相比不存在重大差异；报告期内公司应收账款信用政策未发生重大变化，不存在通过放宽信用政策调节收入情况。

(2) 结合客户经营情况、偿债能力、期后回款情况，说明相关款项预计收回的时间、坏账准备计提是否充分；

回复：

公司客户集中度较高，其中应收账款前五大客户的期末余额占应收账款期末余额的 95.93%。截至 2021 年末，公司应收账款前五名客户明细为：

单位：元

单位名称	期末余额	占应收账款期末余额的比例	已计提坏账准备	坏账计提比例	期后回款金额	截至 2022 年 7 月 31 日 2021 年应收账款未收回金额
OTTO INTERNATINAL(HONG KONG) LIMITED	9,901,127.95	47.07%	495,056.40	5%	9,901,127.95	0
Linmark Group Shanghai Office	7,340,683.49	34.90%	367,034.17	5%	7,340,683.49	0
青岛酷特智能股	1,354,970.15	6.44%	67,739.51	5%	1,354,970.15	0

份有限公司						
New Wave Group Global buying	1,046,171.40	4.97%	52,308.57	5%	1,046,171.40	0
深圳前海金星商务科技有限公司	537,244.06	2.55%	26,862.20	5%	537,244.06	0
合计	<b>20,180,017.05</b>	<b>95.93%</b>	<b>1,009,000.85</b>	<b>5%</b>	<b>20,180,017.05</b>	<b>0</b>

2021年，公司前五大客户的基本情况如下：

单位名称	合作年限	是否失信被执行人	客户历史拖欠回款情况	备注
OTTO INTERNATINAL(HONG KONG) LIMITED	23	否	无	OTTO INTERNATINAL(HONG KONG) LIMITED 总部位于德国汉堡，是一家集国际化、多元化、创新性于一身的大型零售集团，业务涉及多渠道零售、金融投资、物流仓储服务等各大领域；集团旗下的 OTTO.de 平台已发展成为德国本土最大的在线零售电商平台
Linmark Group Shanghai Office	13	否	无	Linmark 是道和环球集团有限公司（港交所股份代号 915）的全资附属公司。作为拥有 50 多年经验的全球供应链管理解决方案提供商，我们为包括一些世界领先零售商和品牌在内的广泛客户提供多样化和全面的服务
青岛酷特智能股份有限公司	15	否	无	深交所创业板上市公司
New Wave Group Global buying	16	否	无	New Wave Group（纽威集团）目前在 13 个国家拥有 42 家分公司，1997 年在瑞典斯德哥尔摩成为上市公司。在整个欧洲的销售达到 50 亿瑞典克郎。拥有 20 余个世界知名的品牌，目前在欧美 29 个国家建立了 75 个分支机构，纽威集团致力于服饰、箱包、水晶、礼品、电子产品、家居家纺产品的开发、设计、生产和销售，提供多种设计风格、多种品类、多种价位的高品质的团队服装和商务礼品，以 2% 的市场份额成为团队服装和商务礼品市场的领先者。
深圳前海金星商务科技有限公司	5	否	无	深圳前海金星商务科技有限公司是一家集电子商务、产品开发设计、企业采购、行销，商务旅游等为一体的大型综合性企业，注册资本 2000 万元人民币，年销售额近 7 亿元人民币，是目前 B2B 采购行业的领先企业，长期为平安集团等大型企业提供多元化的综合产品服务。

上述前五大客户已与公司已合作多年，经营状况良好，付款能力较强，不存在拖欠公司应收账款情形，信用状况良好，公司坏账准备计提充分；目前，上述前五大客户已偿还 2021 年未支付货款。

(3) 结合市场情况、公司营销策略等，说明内销产品收入大幅

下滑的原因及合理性；

**回复：**

公司收入结构以外销业务为主，内销业务为辅，公司 2021 年内销产品收入 11,212,136.96 元，较上年同期减少 59.82%，原因主要系：

①公司国内业务的收入较为简单，主要来源于国内 OEM 业务收入和“英媛”职业女装、“图鲁克”户外装等自有品牌产品零售以及 MTM 量体定制收入。对于店铺零售和 MTM 量体定制，公司按实际销售量确认收入；对于国内 OEM 业务和团体职业装定做，公司充分利用在生产工装上的技术和生产优势，积极参加铁路、部队系统工装招投标活动。国内服装制造市场竞争激烈，当前公司国内业务尚处于起步阶段，收入较少，与外销业务相比，内销市场竞争力相对较弱，客户黏性较弱，收入变动较大。

②2020 年公司通过市场化竞争中标中标沈阳铁路局和哈尔滨铁路局制服业务。由于沈阳铁路局和哈尔滨铁路局的制服业务平均四年进行一次招标，2021 年未中标，同时 2021 年受疫情影响，市场需求减少并且市场竞争力增加，导致内销产品收入较 2020 年出现大幅下滑。

(4) 结合市场情况、收入确认依据等，说明外销产品收入增加的原因及合理性。

**回复：**

2021 年公司外销产品收入 114,632,408.20 元，较上年同期增加 9.26%，外销业务板块呈现增长趋势。公司所属行业为服装制造业，下游大型客户尤其大型外销客户对产品品质、供货及时性等方面要求高，供应商准入门槛较高。部分东南亚地区国家订单受疫情等因素和产品质量等因素影响，无法满足大型外销客户对产品供货及时性、产品质量等方面的要求。公司从事服装加工业，生产经验丰富，拥有多条先进生产线，经过多年的积累，公司在产品设计、质量控制、成本、供货及时性等方面已获得客户的认可与信赖，与其建立起长期稳固合作关系。从维护自身品牌、满足自身产品市场需求等角度出发，大型外销客户将部分东南亚订单交付给公司，由公司负责排期生产。订单的增加导致 2021 年公司外销产品收入呈现增长趋势。

公司外销业务主要采用 FOB 模式，该模式下公司在产品装船时确认收入；与去年同期相比，未发生变化，不存在通过收入政策调节收入的情形。

## 二、关于前五大客户

你公司2021年前五大客户销售金额120,478,368.32元，年度销售占比95.73%；2020年前五大客户销售金额118,465,804.68元，年度销售占比89.19%。

请你公司说明是否对前五大客户存在重大依赖，以及应对客户重大依赖风险的主要措施及实施情况。

回复：

公司主要从事国内外品牌服装商的 OEM 业务，并辅以少量店铺零售、团体职业装、MTM 量体定制等自有品牌服装的 OBM 业务，是一家具备设计、生产、加工和销售服务体系的综合性服装制造企业。公司所属行业为服装制造业，下游大型客户尤其大型外销客户对产品品质、供货及时性等方面要求高，供应商准入门槛较高。下游大型客户从维护自身品牌、确保产品品质等角度出发，倾向于选择有稳定合作关系、生产工艺先进、经验丰富的供应商。公司自成立时从事服装加工业，生产经验丰富，拥有多条先进生产线，经过多年的积累，公司在产品设计、质量控制、成本、供货及时性等方面已获得 OTTO INTERNATINAL (HONG KONG) LIMITED 和 Linmark Group Shanghai Office 等国际知名服装品牌商的充分认可，与其建立起长期稳固合作关系，其服装采购对公司具有一定的依赖性。国际知名服装品牌商服装加工需求大，订单数量大，导致客户集中度较高。

2020 年度，公司前五大客户收入比重如下所示：

单位：元

单位名称	销售收入	占收入总额的比例
OTTO INTERNATINAL(HONG KONG) LIMITED	77,968,828.26	58.70%
Linmark Group Shanghai Office	23,582,751.09	17.76%
中国铁路沈阳集团有限公司物资采购所	8,714,251.21	6.56%
哈尔滨铁路局物资采购供应管理所	4,674,303.00	3.52%
青岛酷特智能股份有限公司	3,525,671.12	2.65%
<b>合计</b>	<b>118,465,804.68</b>	<b>89.19%</b>

2021 年度，公司前五大客户收入比重如下所示：

单位：元

单位名称	销售收入	占收入总额的比例
------	------	----------



OTTO INTERNATINAL(HONG KONG) LIMITED	81,802,580.00	65.00%
Linmark Group Shanghai Office	27,516,230.93	21.87%
青岛酷特智能股份有限公司	4,599,294.37	3.65%
New Wave Group Global buying	4,181,544.21	3.32%
深圳前海金星商务科技有限公司	2,378,718.81	1.89%
合计	<b>120,478,368.32</b>	<b>95.73%</b>

2020 年度公司前五大客户销售金额为 11,846.58 万元，占年度销售总额的比例为 89.19%；2021 年度公司前五大客户销售金额为 12,047.84 万元，占年度销售总额的比例为 95.73%，受服装行业因素等影响，公司对前五大客户具有较大依赖。

我公司已充分认识到对重大客户依赖的危机感，正积极采取措施，在维护客户的稳定性的同时，实现客户结构的和业务结构的合理性，具体如下：

#### 1、维护原有老客户，进一步增强客户黏性

(1) 严把产品关，确保产品质量，提供优质产品；(2) 定期向客户提供公司业务介绍资料，以便客户及时了解公司技术水平和产品质量；(3) 定期拜访客户，及时了解客户需求，维系业务合作关系；(4) 及时反馈需求，做好客户的售后服务工作等。

#### 2、积极开发新客户

针对内销客户，公司将积极开展网络营销，通过抖音、新浪微博和微信视频等新兴渠道开展线上营销和产品推广；针对外销客户，公司将进一步发挥自身品牌、技术和生产优势，通过主动拜访、客户推介等途径积极开拓新客户。

### 3、积极开拓国内市场

公司将加强自有品牌产品零售以及MTM量体定制业务的开拓，充分利用在生产工装上的技术和生产优势，积极参加铁路、部队系统工装招投标活动。同时，公司积极参加各大服装展会，通过参加展会提高自己产品在国内市场的知名度，通过展会精准寻找国内意向客户，实现公司与客户的合作互赢，促进市场和公司发展。

### 三、关于研发费用

你公司2021年研发费用6,622,533.86元，上期金额为0元。你公司解释本年新增研发费用主要原因系公司提升自身市场竞争力加大研发力度，研发支出增加所致。

请你公司结合研发项目的具体情况、研发阶段、研发成果等，说明研发支出对公司业务发展是否能够提供足够的技术支持。

#### 回复：

公司研发项目共有五项，具体研发项目情况及研发阶段和研发成果汇总如下：

#### 1、高性能服装纽扣定位装置

##### (1) 项目具体情况

高性能服装纽扣定位装置项目是为解决由于纽扣的种类、形状、大小以及中间定位孔各不相同而造成的夹具难以实现对不同规格纽扣的自适应定位与夹紧的情况而立项的研发项目。

高性能服装纽扣定位装置项目包括操作板面以及安装在操作板面顶端的夹持机构，夹持机构包括移动夹板，移动夹板两侧均设置有侧槽，两侧槽之间连接有固定夹板，移动夹板与固定夹板之间预留有空腔，通过设置的透气槽，提高操作板面表面通透性，保持空气流通，解决了移动夹板在其操作板面顶端滑动时，由于摩擦产生大量热量，并延长了操作板面的使用寿命。

## （2）项目研发阶段及研发成果

截止 2021 年年末高性能服装纽扣定位装置研发项目已完成，并于 2021 年申请纽扣定位装置实用新型专利证书。证书授权公告日为 2022 年 3 月，专利号为 ZL 2021 2 1829371.2。

## 2、服装生产自动拉腰机

### （1）项目具体情况

服装生产自动拉腰机项目为解决传统拉腰机在运行的过程中，布料加工完成后直接堆积在地面，后期包装时又需对布料重新整理而导致的效率降低以及布料打结现象而立项的研发项目。

本公司研发的用于服装生产的自动拉腰机，包括拉腰机本体、安装在拉腰机本体底端两侧的一对夹持件以及安装在拉腰机本体一侧的收布机构，通过设置的收布机构以及夹持件，将加工完成的织布穿入两调节板与移动板之间，将末端转入收线柱，转动螺杆，调节板对织布进行夹持，从而实现电机带动收线柱对织布进行收布处理，无需

操作人员对织布进行推动加工，提高工作效率。并通过设置的滚柱，对织布上下两端进行防护，避免对织布表面进行刮擦。

## (2) 项目研发阶段及研发成果

截止 2021 年年末服装生产自动拉腰机研发项目已完成，并于 2021 年申请自动拉腰机实用新型专利证书。证书授权公告日为 2022 年 3 月，专利号为 ZL 2021 2 1830423.8。

## 3、可取代人工操作的自动压衬机

### (1) 项目具体情况

本项目研发的可取代人工操作的自动压衬机，包括压衬装置和设置在压衬装置上方的固定装置，通过设置的固定装置，可以替代人工对服装进行快速的固定，使得服装在压衬过程中表面一直处于平整的状态，降低了人工操作的危险性。

### (2) 项目研发阶段及研发成果

截止 2021 年年末取代人工操作的自动压衬机研发项目已完成，并于 2021 年申请自动压衬机实用新型专利证书。证书授权公告日为 2022 年 6 月，专利号为 ZL 2021 2 1830421.9。

## 4、衣物腰部加工用快速穿绳装置

### (1) 项目具体情况

本项目研发的衣物腰部加工用快速穿绳装置，包括固定体以及与固定体连接的穿绳体，通过穿绳体，将衣绳一端放入压槽内，推动竖

板使滑板沿着滑槽滑动，带动弹头穿过衣物腰部穿绳口，通过转动螺杆带动侧杆即夹板沿着滑槽移动，改变夹板的高度，直至与衣物腰部高度相匹配，从而降低衣物的穿绳难度。

## (2) 项目研发阶段及研发成果

截止 2021 年年末衣物腰部加工用快速穿绳装置研发项目已完成，并于 2021 年申请自动压衬机实用新型专利证书，目前尚未授权公告。

## 5、服装用自动喷码标识装置

### (1) 项目具体情况

本项目研发的服装用自动喷码标识装置，其主要目的就是用于裁片工作，并为喷码标识工作提供平台，连接杆通过后端设有的连接头与喷枪固定连接，通过连接杆的滑动，可调整喷枪前后的喷射距离，以解决现有喷码精确度较差效率较低的问题。

### (2) 项目研发阶段及研发成果

截止 2021 年年末服装用自动喷码标识装置研发项目已完成，并于 2021 年申请自动喷码标识装置实用新型专利证书，目前尚未授权公告。

**说明研发支出对公司业务发展是否能够提供足够的技术支持。**

公司研发项目的目的是通过研发工作改进生产工艺、技术，提升生产效率和产品质量，2021 年度研发项目已经全部完成，并将研发成果应用于一线的生产工作。研发成果包括已授权公告的实用新型专

利证书和已申请尚未授权公告的实用新型专利证书。公司通过研发改进了以往效率低以及不经济的生产环节，改善了行业技术瓶颈，通过研发使生产的服装更高质量的通过产品检验以及更好的迎合了客户的需求。综上所述研发支出对公司业务发展可以提供技术支持。

#### 四、关于销售人员薪酬

你公司2021年销售工资薪金为808,966.12元，上期金额为824,488.24元。本年末，你公司销售人员为10人，较上年末减少6人，较上年末减少37.50%。

请你公司：

(1) 结合公司薪酬政策、销售数量变动及平均薪酬、当地企业薪资水平等，说明销售人员大幅减少而薪酬与上期基本持平的原因及合理性；

回复：

公司2021年及2020年工资薪金、销售人员人数基本情况如下：

单位：元

项目	2021年	2020年	同比增幅
销售工资薪金 (a)	808,966.12	824,488.24	-1.88%
销售人员人数(b)	10	16	-37.5%
平均薪酬 (a/b)	80,896.612	51,530.515	56.99%
营业收入(c)	125,844,545.16	132,818,214.14	-5.25%
单人平均销售业绩 (c/b)	12,584,454.52	8,301,138.38	51.60%

与2020年相比，2021年公司销售人员减少6人，减少37.5%，销售工资薪金同比下降1.88%，平均薪酬增长56.99%，单人平均销售业绩

增长51.60%。

公司销售人员工资由“基本工资+业务工资”构成。2021年，为进一步提高销售人员工作积极性，鼓励销售人员开拓市场，提高销售人员竞争意识，公司对销售人员进行了优化，将6名销售中后台支持人员调整到生产岗位；同时，在销售人员基本工资保持不变的同时，将其业务工资提成由原来0.30%提高到到0.45%。销售岗位的优化和销售政策的调整，使销售人员工作积极性与以往相比大大提高，单人平均销售业绩较去年同期增长51.60%，与之相对应，销售人员平均薪酬增加56.99%。平均薪酬的增加导致在销售人员减少的情形下而薪酬与上期基本持平。

根据青岛统计局发布的《2021年青岛市单位就业人员平均工资统计公告》，2021年城镇私营单位就业人员年平均工资为63,631元，我公司属于劳动生产密集工做单位，2021年应付工资22,759,097.75元，2021年公司平均员工人数322人，年平均工资70,680.43元，略高于城镇私营单位平均值，公司销售人员年平均工资80,896.61元，高于企业平均值。公司销售人员工资具有一定激励性，同时，公司严格执行国家社保政策与公积金政策，公司平均工资、销售人员平均工资高于青岛2021年城镇私营单位就业人员年平均工资。

综上，2021年售人员减少而薪酬总额与上期基本持平与公司的业务发展相适应，是合理的。

(2) 结合公司销售激励政策、市场拓展情况等，说明销售人员

大幅减少是否会对公司的经营业绩产生重大影响。

**回复：**

我公司销售人员工资政策为“基本工资+业务工资”，销售人员的业务工资直接与订单数量挂钩。销售岗位的优化和销售政策的调整，使销售人员工作积极性与以往相比大大提高，单人平均销售业绩较去年同期增长 51.60%。

同时，本次销售人员减少人员为销售部门中后台支持人员，上述人员主要从事工作主要为样品确认、原材料品质确认等工作，上述人员较少不会对原有客户关系维系、新客户的开拓产生中的不利影响。同时，公司已采取措施，做好上述人员的交接工作，确保销售工作正常、有序开展。

我公司所属行业为服装制造业，下游大型客户尤其大型外销客户对产品品质、供货及时性等方面要求高，供应商准入门槛较高。下游大型客户从维护自身品牌、确保产品品质等角度出发，倾向于选择有稳定合作关系、生产工艺先进、经验丰富的供应商。公司自成立时从事服装加工业，生产经验丰富，拥有多条先进生产线，并与多家国际知名服装品牌商建立了长期稳固合作关系。从维护自身品牌、确保产品品质等角度出发，大型外销客户不会轻易更换供应商。

综上所述，销售人员的减少不会对公司的经营业绩产生重大不利影响。

（以下无正文）



（本页无正文，为《青岛环球服装股份有限公司<关于对青岛环球服装股份有限公司的年报问询函>的回复》之签章页）

青岛环球服装股份有限公司

2022年8月29日

