

福建七匹狼实业股份有限公司 关于对深圳证券交易所问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

福建七匹狼实业股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对福建七匹狼实业股份有限公司的问询函》（中小板问询函【2018】第 781 号）（以下简称“问询函”），就公司2018年10月30日披露的《关于2018年1-9月计提资产减值准备的公告》相关内容进行问询。公司组织相关部门进行了认真讨论和分析，现就问询函做出如下回复：

一、公司拟计提2018年1-9月各项资产减值准备16,004.84万元，其中应收款项减值准备为2072.29万元，存货减值准备为13932.55万元。本次计提各项资产减值准备将相应减少2018年1-9月归属于母公司所有者权益12,619.57万元。请结合你公司的销售情况、收入确认与信用政策等因素补充披露公司相关应收款形成的原因及规模，并说明应收账款减值准备计提的合理性及充分性。

回复：

（一）公司相关应收款形成的原因及规模

公司2018年1-9月营业总收入235,309.35万元，2018年9月30日应收账款账面余额50,623.29万元，其他应收款账面余额10,388.79万元。

1、公司报告期末的应收账款主要为销售货物的欠款。公司的销售模式主要为分销销售模式、直营（联营）销售模式、代销销售模式。公司在各模式下销售商品的收入确认方法具体如下：A、分销销售模式：在商品实际发出，公司取得货款或取得收款权利时确认收入。B、直营（联营）销售模式：在终端，商品交付给消费者，公司取得货款或取得收款权利时确认收入。C、代销销售模式：公司与客商签订代销协议，于合同结算期内，根据代销清单确认收入。

目前，公司分销销售模式主要采用订货制。在订货会确认订单后，客商需要

支付一定比例的订金；交货时，款到发货。因此，在发货高峰期，客商需要筹集大量资金前来提货，往往会面临较大的短期周转压力。为了缓解客商在发货高峰期的资金压力，扶持客商发展，公司结合其资信状况，授予客商一定的信用额度，信用额度的平账账期一般不得超过六个月。鉴于第三季度属于秋冬季产品发货高峰期，因此一般第三季度的应收账款余额会相对较高。

在联营销售模式及代销销售模式下，公司与客商签订协议，同时收取一定的联营保证金或货款保证金。根据代销清单确认销售收入后，客商将在协议约定的期限内（一般应在3个月内）将代销款项支付至公司，从而形成应收账款。

2、公司报告期末的其他应收账款主要是报告期公司预提保险公司理赔款、银行定期存款计提利息款、各种保证金及备用金等，除保证金外其欠款账龄较短，其可收回的风险相对较小。

（二）应收账款减值准备计提的合理性及充分性

1、公司应收款项账龄结构

公司的销售模式决定公司应收账款账龄较短，绝大部分在1年以内。2018年9月30日，公司应收款项按账龄分析法计提坏账准备明细如下：

单位：人民币万元

类型	账龄	账面余额	坏账准备	坏账计提比率	账龄占比
应收账款	1年以内	47,829.48	2,391.47	5.00%	94.48%
	1-2年	1,536.14	614.46	40.00%	3.03%
	2-3年	379.00	227.40	60.00%	0.75%
	3年以上	878.67	878.67	100.00%	1.74%
	小计	50,623.29	4,112.00	8.12%	100.00%
其他应收款	1年以内	8,550.61	427.53	5.00%	82.31%
	1-2年	603.27	241.31	40.00%	5.81%
	2-3年	275.82	165.49	60.00%	2.65%
	3年以上	959.09	959.09	100.00%	9.23%
	小计	10,388.79	1,793.42	17.26%	100.00%
应收款项合计	1年以内	56,380.09	2,819.00	5.00%	92.41%
	1-2年	2,139.41	855.77	40.00%	3.51%
	2-3年	654.82	392.89	60.00%	1.07%
	3年以上	1,837.76	1,837.76	100.00%	3.01%
	合计	61,012.08	5,905.42	9.68%	100.00%

注：以上其他应收款账面价值为8,595.37万元，与资产负债表中“其他应收款”项目金额8,602.49万元差异7.12万元，系原“应收股利”项目金额。

2、公司近年产生坏账损失情况

公司应收款项多为应收客商的款项。相关客商与公司合作多年，财务信誉状况和资信情况较好，形成坏账的概率很小。公司自 2016 年以来的坏账核销总额如下：2016 年公司核销 6.44 万元应收款项，2017 年公司核销 18.7 万元应收款项，2018 年 1-9 月公司核销 2.56 万元应收款项。

3、同行业公司账龄分析计提比例比较

	七匹狼	九牧王	报喜鸟	海澜之家
1 年内	5%	5%	5%	5%
1-2 年	40%	20%	10%	10%
2-3 年	60%	50%	20%	30%
3 年以上:	100%	100%	-	-
其中: 3-4 年	-	-	50%	50%
4-5 年	-	-	80%	80%
5 年以上	-	-	100%	100%

综上所述，从公司的欠款账龄结构及对比历史坏账经验值来看，公司计提坏账准备是充分的；从对比同行业公司来看，公司认为对坏账准备的会计估计是合理的。

二、你公司公告中称公司及下属子公司2018年9月末存货跌价准备余额合计为52,785.16万元，其中于2017年末已计提存货跌价准备50,108.45万元，并于2018年1-9月因出售产成品转销11,319.58万元，合并范围增加63.74万元，因此本次拟计提存货跌价准备13,932.55万元。请详细说明本期末存货减值准备余额的确认依据。

回复：

本期末存货减值准备余额的确认依据

期末存货按成本与可变现净值孰低计价，存货期末可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

1、存货可变现净值的确定依据：为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量。

为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。

2、存货跌价准备的计提方法：按单个存货项目的成本与可变现净值孰低法计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货按存货类别计提存货跌价准备。

3、存货可变现净值测算的简易方法：

公司结合服装产品季节性特征及历史数据，结合公司商品的预计销售价格，结合公司的销售费用及相关税费占收入的比率，经过测算商品可变现净值与存货成本敏感比率，总结出存货可变现净值计算的简易办法：

(1) 公司主标商品存货，分析存货库龄，可变现净值与历史采购成本的比例如下：

项目	过1季	过2季	过3季	过4季	过5季
服饰商品可变现净值与历史生产采购成本的比例	85%	70%	50%	30%	10%

备注：A、公司结合实际订货销售模式，将每年产品分为春夏、秋冬两季。B、经推算，分析存货库龄，公司主标商品存货减值准备按存货账面余额的百分比进行计提，过1季为15%、过两季为30%，以此类推；

(2) 战略投资的新品牌，如整体发展进度离预期偏差较大，公司会对其新品牌的库存加速计提跌价，可变现净值与历史采购成本的比例如下：

项目	过1季	过2季	过3季	过4季	过5季
服饰商品可变现净值与历史生产采购成本的比例	50%			0%	

备注：经推算，分析存货库龄，该类商品存货减值准备按存货账面余额的百分比进行计提，过1-3季为50%、过4季及以上为100%。

(3) 若原材料如果为专款专用，则过季后公司认为没有价值，将原材料全额计提减值准备。

三、请结合你公司店铺的运营模式（直营或加盟），存货的库龄分布情况、过去两年公司存货周转率情况说明公司是否存在较大金额的长期滞销货品以及公司拟提升存货周转速度的具体措施。

回复：

（一）公司库存情况

1、公司存货的库龄分布情况

单位：人民币万元

类别	存货账面余额	占比
1年以内	96,135.70	56%
1-2年	32,087.76	19%
2-3年	18,001.75	10%
3年以上	20,492.02	12%
原材料等	4,811.50	3%
合计	171,528.73	100%

从上表可以看出公司3年以上的库存占比为12%，整体库存处于健康水平。

2、存货周转率情况

（1）公司运营新模式在一定程度上影响了公司的存货周转率。

近年来，为适应外部环境变化，公司努力推动“批发”向“零售”模式的转型，不断做出调整和改变。在进行批发转零售战略升级过程中，“类直营”的经营业态成为公司近年来的工作重点。除了部分货品仍然采用“买断”的分销（批发）模式外，公司更加积极地推动“代销”联营模式，在这种模式下，产品最终从终端销售给客户公司才确认销售收入，这就改变了买断模式下批发确认销售收入的做法，在客观上对公司的存货周转率会有影响。但即便如此，公司近两年来的存货周转率仍处于行业健康水平。

（2）过往两年存货周转率情况

存货周转率					
年度	项目	九牧王	报喜鸟	海澜之家	七匹狼
2016	存货周转率	1.31	0.90	1.12	1.08
	存货周转天数	274.81	400.00	321.43	333.33
2017	存货周转率	1.33	1.07	1.27	1.32
	存货周转天数	270.68	336.45	283.46	272.73

公司2017年的存货周转率1.32较2016年存货周转率1.08有所改善，公司较同行业对比，周转情况属正常。

综合以上，公司库存处于健康水平，存货周转率不断改善，公司不存在金额巨

大的滞销货品。

(二) 公司拟提升存货周转速度的具体措施

为了促使公司更加良性健康发展, 公司仍将继续推动以零售为导向的转型, 施行包括但不限于以下措施, 努力提升存货周转率:

1、以产品为本, 不断加强产品研发, 对产品的设计、制造持续进行优化, 打造公司的“产品力”, 提升产品终端适销性。

2、继续进行渠道分类工作, 完善终端店铺的定位, 从而匹配不同的产品及销售模式。在此基础上, 配套有效的激励模式, 从制度层面促进渠道人员的整体积极性, 推动终端零售提升, 加快产品动销。

3、加强供应链管理能力建设, 加快供应链反应速度。在此基础上, 逐步降低订货会订货占整体销售比重, 根据终端销售情况增加快返补单, 从而从源头上减少货品积压可能。

4、公司还将努力创新营销模式, 不断提升客户服务体验, 并通过举办各种形式的市场活动让品牌文化和终端销售联系得更加紧密, 满足客户的精神文化需求, 从而促进产品销售。

5、对于既有的过季库存, 公司将灵活运用多种渠道如 EFC 工厂店、电商渠道、举办大型临时特卖等等, 加快过季库存消化。

四、你公司认为应予以说明的其它事项。

公司计提资产减值准备严格依据会计准则和会计估计进行, 力图更加真实、准确地反映公司资产状况和财务状况。在后续的工作当中, 公司将继续秉承一贯稳健的会计政策, 进一步提高公司规范运作和信息披露质量, 切实保护投资者利益。

特此公告。

福建七匹狼实业股份有限公司

董 事 会

2018 年 11 月 14 日