

长江证券承销保荐有限公司
关于《上海证券交易所对哈森商贸（中国）股份有
限公司 2017 年年度报告的事后审核问询函》
相关问题的核查意见

上海证券交易所上市公司监管一部：

哈森商贸（中国）股份有限公司（以下简称“公司”或“哈森股份”）于 2018 年 5 月 16 日收到贵部下发的《关于对哈森商贸（中国）股份有限公司 2017 年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2018】0528 号）（以下简称“问询函”），长江证券承销保荐有限公司（以下简称“本保荐机构”或“长江保荐”）作为哈森股份的持续督导保荐机构，已会同上市公司对问询函有关问题进行了专项核查，现就问询所涉及的问题答复如下：

一、关于行业经营情况

问题 3.年报披露，公司内销业务以直营为主、经销加盟为辅；报告期内试点开拓线下购物中心渠道，同时对线下商场专柜进行优化调整，关闭调整了一批业绩不佳的门店，净减少门店 159 家；2014 年以来公司实体门店数量分别为 2223 家、2050 家、1856 家、1697 家，近三年门店数量持续减少。

（3）根据前期招股说明书披露，公司拟将募集资金 3.89 亿元用于营销网络建设项目，拟建直营商场专柜 950 个，报告期内该项目投入 592.76 万元、累计投入进度为 89.74%。请公司结合目前经营情况及未来规划，说明该募集资金投资项目的市场环境、实施可行性、预测的经济效益同前期是否发生变化。请保荐机构发表意见。

回复：

一、核查程序

为核查上述问题，保荐机构主要执行了以下核查程序：

- （一）查阅公司《2017 年年度报告》和《2017 年审计报告》。
- （二）查阅《募集资金存放与实际使用情况的专项报告》、募投项目可行性研究报告、募集资金银行账户对账单等文件及资料，核查募投项目的投入计划、

截至目前投入及建设内容、当前进展等情况。

(三) 核查国内皮鞋市场需求情况、公司生产经营变化情况等内容。

二、核查过程

请公司结合目前经营情况及未来规划，说明该募集资金投资项目的市场环境、实施可行性、预测的经济效益同前期是否发生变化。

(一) 募集资金投资项目的市场环境

公司招股说明书披露的营销网络项目概况：本项目拟建直营商场专柜 950 个，分布在 24 个主要城市及其周边区域。这些新建网点将与现有门店相互补充，互为支撑，形成完善的国内销售渠道，打造公司核心竞争力。本项目总投资为 49,595.3 万元，其中：建设投资 9,086.5 万元、流动资金 40,508.7 万元，无建设期利息。本项目建设期 24 个月，预计项目完成后，年均可实现营业收入 91,545.5 万元，年均利润总额 10,378.1 万元。

2017 年全国社会消费品零售总额 366,262 亿元，同比增长 10.2%。服装鞋帽、针纺织品零售方面，2017 年服装鞋帽、针纺织品类零售总额达 14,557 亿元，同比增长 7.8%，低于同期社会消费品零售总额增速 10.2%。

在 2012-2017 年间，我国服装鞋帽、针纺织品类零售一直保持平稳增长趋势，2017 年服装鞋帽、针纺织品类零售总额达 14,557 亿元，相比 2012 年的 9,778 亿元增加了 4,779 亿元，根据中商产业研究院预计，2018 年全国服装鞋帽、针纺织品类消费将继续保持稳中有涨趋势，增速也将保持稳定，预计 2018 年全国服装鞋帽、针纺织品类零售额将达到 15,231 亿元。

近年来市场环境变化很大，即由于线上零售渠道的快速发展，消费者消费习惯和渠道结构发生了较大变化，线下的传统百货店经营惨淡甚至关店歇业。与此同时，线上渠道购物作为新生力量不断发展壮大、占社会总零售的比重不断提高。根据国家统计局公布数据，2017 年全年网上商品零售额 54,806 亿元，增长 28.0%，占社会消费品零售总额的比重为 15.0%，增速比上年增加 2.4%，比重较上年增加 2.4%，其中：穿着类商品比上年增长 20.3%，增速比上年增加 2.2%。

(二) 实施可行性

报告期初，公司拥有自营店铺 1,516 家、本期新开 159 家、关闭 283 家，净减少 124 家，报告期末自营店铺 1,392 家。2017 年公司直营商场专柜实现销售收入 11.46 亿元，同比减少 2.49%。公司内销部门 2017 年实现销售收入 13.44 亿元、

同比减少 4.90%，实现毛利 7.67 亿元、同比减少 6.80%，实现净利 5,456.07 万元，同比减少 35.85%。报告期内，公司试点开拓线下购物中心渠道，同时对线下商场专柜进行优化调整，关闭调整了一批业绩不佳的门店，一定程度上优化了公司的门店结构，为资源的集中和有效利用打下了基础。

公司原计划投入募集资金 3.89 亿元用于营销网络建设项目，但随着近来环境市场的变化，线上零售渠道的快速发展，消费者消费习惯和渠道结构发生了较大变化。同时，伴随着网上零售与移动互联网的持续增长，新兴品牌与商业模式的快速崛起，占据中档市场的企业原先积累的品牌溢价与线下渠道优势日趋下降。在此情况下，公司将加大线上渠道和新零售业态的建设投入，合理调整营销网络建设项目的实施进度。

尽管网上消费与零售持续增长，中高档皮鞋消费的主体仍在线下渠道，2017 年度公司、奥康、天创、红蜻蜓线下销售占总销售的比重分别为：92.28%、86.94%、86.14%、81.72%。公司在加强线上销售占比的同时，仍注重线下优质的渠道建设。当线下渠道在消费体验方面的优势被逐渐凸显，依托日益完善的鞋企自持和第三方物流、仓储网络，线上消费、线下提货或线上比价、线下购买等创新模式不断推出，线上线下渠道之间的界限日益模糊，线上线下渠道将深度融合。未来零售业态将更加丰富，线上业务、线下业务、新零售等业态将在经济中扮演不同角色，以满足消费者需求多样化、市场进一步细分的需要。

因此，在当前市场环境下，募集资金投资项目的市场环境依旧存在，项目依旧具有可实施性，但公司需更加严谨的遴选和评估新开商场专柜，以确保开店的经济效益。

（三）预测的经济效益同前期是否发生变化

根据市场状况及公司的实际经营情况，营销网络建设项目实施仍具有可行性，但由于市场环境的变化，本项目完成后，实际经济效益无法达到招股说明书披露的年均可实现利润总额 10,378.1 万元，预计本项目全部完成后年均可实现利润总额为 5,647 万元。

三、核查意见

经核查，保荐机构认为：近年来市场环境变化很大，即由于线上零售渠道的快速发展，消费者消费习惯和渠道结构发生了较大变化，营销网络建设项目完成

后,实际经济效益无法达到招股说明书披露的年均可实现利润总额 10,378.1 万元,预计本项目全部完成后年均可实现利润总额为 5,647 万元。但中高档皮鞋消费的主体仍在线下渠道,公司在加强线上销售占比的同时,仍要注重线下优质的渠道建设。未来线上业务、线下业务、新零售等业态将在经济中扮演不同角色,以满足消费者需求多样化、市场进一步细分的需要。本募集资金投资项目的建设,有利于满足消费者对于即时性、体验性、场景式消费的需求,扩大公司的主营业务规模,因此该募集资金投资项目实施具有可行性。

（本页无正文，长江证券承销保荐有限公司关于《上海证券交易所对哈森商贸（中国）股份有限公司2017年年度报告的事后审核问询函》相关问题的核查意见之签章页）

保荐代表人签名：



何君光



张海峰

长江证券承销保荐有限公司



2018年5月23日