

证券代码：603958

证券简称：哈森股份

公告编号：2018-038

哈森商贸（中国）股份有限公司

关于上海证券交易所对公司 2017 年年度报告的事后 审核问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

哈森商贸（中国）股份有限公司（以下简称“公司”）于 2018 年 5 月 16 日收到上海证券交易所《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”），公司现就问询函中的问题回复并公告如下：

一、关于行业经营情况

问题 1. 年报披露，公司 2017 年实现营业收入 14.97 亿元，同比下降 11.03%，自 2014 年以来继续下滑；实现归母净利润 1817.14 万元，同比下降 77.42%。请公司补充披露：

（1）公司所在行业是否发生重大变化、同业务区域内同类产品的经营发展趋势、公司经营业绩情况是否与行业及同类产品发展情况相一致

回复：

根据中国皮革协会《中国皮革、毛皮及制品行业 2017 年经济运行情况》，2017 年，我国制鞋业销售收入同比增长 4.41%，鞋类出口同比增长 1.66%。在企业生产成本不断提升，国际比较优势日趋弱化，产业及订单转移之时，我国皮革行业在欧美市场份额逐步缩小，产品出口单价连年下跌，出口企业利润空间受到极大挤压。以鞋业出口为例，2017 年鞋类平均出口单价为 4.74 美元，同比下降 1.86%，连续两年下跌，2016 年的降幅为 6.76%。

在国内，随着近年来消费群体消费习惯的改变，电商渠道得到了快速发展，传统渠道优势下降，主要鞋企不断关闭实体店铺，线下传统渠道业绩纷纷下滑。

公司主要从事皮鞋的生产、销售，市场分为内销与外销。公司内销业务以女鞋为主，2017 年女鞋收入占内销业务收入的 90.83%。与公司内销业务、渠道结构比

较接近的上市公司有天创时尚、千百度、星期六，各公司鞋类业务在 2016 年均有不同程度的下滑，2017 年度除天创时尚扭转下滑、获得 9.66%增长外，本公司国内鞋类业务、星期六服装鞋类业务、千百度鞋类业务仍分别下滑 3.70%、8.34%、1.81%。

公司外销业务主要为国际品牌运营企业提供 OEM/ODM 服务，由于近年来国外品牌客户将采购订单向低成本的东南亚、中美洲等地转移的影响，致使公司外销业务订单大幅减少，外销业务收入大幅下滑。外销收入占公司主营业务收入的比重由 2014 年的 16.56%下降到 2017 年的 10.24%。根据星期六、奥康年报公开披露的出口业务的营业收入，其出口业务近 2 年均出现不同程度的下滑，2017 年本公司、星期六、奥康国际出口收入分别下滑 43.21%、74.47%、8.27%。

综合上述分析，公司认为公司内销业务所在行业虽出现下滑，但未发生重大变化，外销业务所在行业变化较大，行业生产成本不断提升，国际比较优势日趋弱化。近年，同业务区域内同类产品销售均出现回调。报告期内，公司经营业绩情况与行业及同类产品发展情况基本一致。

(2) 分产品、分地区具体分析公司营业收入、净利润下降的原因

回复：

1)、本公司营业收入下降的原因

公司 2017 年实现营业收入 14.97 亿元，同比下降 11.03%，实现主营业务收入 14.94 亿元，同比减少 11.19%。营业收入下滑原因主要如下：

近年来，随着人们生活水平的不断提高，零售消费习惯及消费渠道不断发生变化，线上零售份额不断扩大，线下实体店面临调整、转型或关闭。公司由于商场转型关闭、门店经营效益不达预期等原因，近三年分别净减少 150 家、149 家、124 家直营店铺，导致公司内销收入连续下滑。

公司近 2 年主营业务收入按地区、产品分类明细如下：

单位：人民币元

地区	产品	2017 销售收入		2016 年销售收入		同比增减比例
		金额	比重	金额	比重	
国内	女鞋	1,218,278,285.69	81.54%	1,259,385,970.36	74.85%	-3.26%
	男鞋	122,087,030.17	8.17%	132,488,606.20	7.87%	-7.85%
	化妆品	847,179.62	0.06%	21,263,145.49	1.26%	-96.02%
	小计	1,341,212,495.48	89.76%	1,413,137,722.05	83.99%	-5.09%
国外	男鞋	152,946,236.45	10.24%	269,317,486.42	16.01%	-43.21%

合计	1,494,158,731.93	100.00%	1,682,455,208.46	100.00%	-11.19%
----	------------------	---------	------------------	---------	---------

从产品上看，女鞋为公司主要产品，2017年女鞋实现收入12.18亿元、较上年同期减少3.26%，由于外销业务的下滑，其占公司主营业务收入的比例提高6.68%，达到81.54%。女鞋销售收入减少主要是直营店铺、经销店铺减少所致。

报告期内公司国内男鞋实现收入1.22亿元，同比下降7.85%，主要由于是报告期内男鞋店铺数量净减少11家所致。

报告期由于从事化妆品业务的上海涂酷由全资子公司变为公司持股30%的参股子公司，从而致使纳入合并报表范围内的子公司减少1家，导致公司化妆品收入比上年同期相比大幅减少。

从地区上看，报告期内，国内业务实现销售收入13.41亿元，比上年同期减少5.09%，由于出口业务收入的减少，占公司主营业务收入的比例增加5.77%，达到89.76%。国内业务收入的减少主要是由于门店数量的减少。

出口（男鞋）外销业务实现收入1.53亿元，占公司主营业务收入的10.24%，同比下降43.21%。公司外销客户将采购订单向低成本的东亚南、中南美转移，致使外销业务收入大幅减少。

综上，由于国外品牌客户将采购订单向低成本的东南亚、中美洲等地转移，致使公司外销业务订单大幅减少，从而降低了公司出口（男鞋）外销业务收入，是公司2017年收入下降的主要原因。

2)、净利润下降的原因

报告期内，公司实现营业收入149,687.20万元，同比减少11.03%，公司实现归属于上市公司股东的净利润1,817.14万元，比上年同期减少77.42%，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润-1,176.63万元，比上年同期减少122.28%。净利润下降幅度远大于收入下降幅度的主要原因如下：

①报告期内，公司外销业务发生亏损3,946.69万元，较上年相比，亏损增加3,143.58万元，主要是由于报告期外销收入减少，外销毛利较上年同期减少1,723.69万元，以及外销业务发生辞退福利1,241.03万元所致。

②报告期内，公司内销业务实现净利5,456.07万元，同比减少35.85%。主要是由于报告期收到的政府财政补贴716.19万元、比上年减少2,381.29万元，以及内销业务发生辞退福利869.81万元，对参股子公司上海涂酷确认1,063.45万元投资损失所致。

公司近 2 年内外销损益对比

单位：人民币万元

项目	外销			内销			内销、外销合计		
	2017 年度	2016 年度	同比增减 (%)	2017 年度	2016 年度	同比增减 (%)	2017 年度	2016 年度	同比增减 (%)
一、营业总收入	15,294.62	26,931.75	-43.21	134,392.57	141,313.77	-4.90	149,687.20	168,245.52	-11.03
减：营业成本	14,244.57	24,158.01	-41.04	57,719.23	59,044.98	-2.25	71,963.80	83,202.99	-13.51
毛利	1,050.05	2,773.74	-62.14	76,673.35	82,268.79	-6.80	77,723.40	85,042.53	-8.61
毛利率	6.87%	10.30%		57.05%	58.22%		51.92%	50.55%	
税金及附加	244.41	308.64	-20.81	1,457.65	1,343.41	8.50	1,702.06	1,652.05	3.03
销售费用	357.28	579.49	-38.35	60,624.14	63,729.66	-4.87	60,981.42	64,309.15	-5.17
管理费用	3,693.70	2,607.12	41.68	6,260.35	5,774.63	8.41	9,954.05	8,381.75	18.76
财务费用	96.52	67.21	43.61	-108.21	329.76	-132.81	-11.69	396.97	
资产减值损失	378.39	179.76	110.50	5,410.04	5,353.20	1.06	5,788.43	5,532.96	4.62
加：投资收益				1,418.68	112.35		1,418.68	112.35	
其中：对联营企业和合营企业的投资收益				-1,063.45			-1,063.45		
资产处置收益	14.01			18.45	22.61		32.46	22.61	
其他收益	99.68			716.19			815.87		
三、营业利润	-3,606.56	-968.49		5,182.70	5,873.08	-11.76	1,576.14	4,904.59	-67.86
加：营业外收入	6.66	156.27	-95.74	55.39	3,109.12	-98.22	62.05	3,265.39	-98.10
减：营业外支出	0.96	10.99	-91.30	46.12	31.02	48.68	47.08	42.01	12.07
四、利润总额	-3,600.85	-823.21		5,191.96	8,951.19	-42.00	1,591.11	8,127.98	-80.42
减：所得税费用	345.84	-20.10		-264.10	445.37	-159.30	81.73	425.27	-80.78
五、净利润	-3,946.69	-803.10		5,456.07	8,505.81	-35.85	1,509.38	7,702.71	-80.40
归属于母公司所有者的净利润	-3,946.69	-803.10		5,763.83	8,852.13	-34.89	1,817.14	8,049.02	-77.42

(3) 公司已采取及拟采取的改善经营发展措施

回复：

公司根据当前的经营情况及各品牌的市场定位，采取了相应的应对措施：

1)、梳理各品牌的市场定位，锁定目标细分市场消费群体，尽量避免公司内部各品牌间的市场定位冲突。针对当前流行的款式和风格，各品牌在不影响自身品牌定位的情况下进行开发和生产，最大程度满足市场需求；2)、强化商品的品质和舒适度，严格控制人工在内的各项成本，坚持在合理定价的情况下提高产品质量；3)、注重各品牌形象设计与宣传，针对年轻客群，运用流行的传播工具和媒介进行宣传，提高宣传效率和效果；4)、严格控制公司的费用开支，提高管理水平；5)、不断的优化存量店铺，提高单店的资源获取和支持力量，提升单店的经营质量和赢利能力。

公司在强化上述措施的同时，还进行了如下探索与实践：

1)、进行购物中心市场的试点、拓展，逐步布局购物中心渠道，推进购物中心业务的发展；2)、探索、推进线下门店与线上平台的合作；3)、改善公司管理结构和优化薪酬激励方式，最大程度的激发员工的工作积极性和创新能力；4)、加大经销市场的拓展力度，提高加盟店铺的销售收入占比。

问题2. 年报披露，公司报告期内分季度实现营业收入分别为4.13亿元、3.63亿元、2.99亿元、4.23亿元，实现归母净利润分别为3789.13万元、581.85万元、-2278.15万元、-275.70万元，经营活动产生的现金流量净额分别为3852.74万元、6961.46万元、-2616.94万元、275.69万元。请公司补充披露：

(1)、结合公司分季度经营数据及现金流情况，说明公司业绩季度波动的原因及合理性、本年主营业务季度变化趋势是否与以前年度一致；

回复：

1)、营业收入季度性波动情况

公司2015年-2017年分季度营业收入如下：

单位：人民币元

项目	2017年度		2016年度		2015年度	
	营业收入	各季度占比	营业收入	各季度占比	营业收入	各季度占比
第一季度	412,551,069.75	27.56%	465,456,495.25	27.67%	559,351,404.77	28.85%

第二季度	362,646,260.70	24.23%	400,412,772.64	23.80%	484,898,249.38	25.01%
第三季度	298,972,087.81	19.97%	360,434,101.25	21.42%	359,085,084.50	18.52%
第四季度	422,702,546.56	28.24%	456,151,839.32	27.11%	535,198,070.56	27.61%
合计	1,496,871,964.82	100.00%	1,682,455,208.46	100.00%	1,938,532,809.21	100.00%

公司主要从事皮鞋生产、销售。报告期内，国内女鞋、国内男鞋、出口（男鞋）收入分别占主营业务收入的 81.39%、8.17%、10.24%。

皮鞋消费受季节影响明显，公司在日常管理中，通常将皮鞋分为：春鞋、凉鞋、秋鞋、冬靴（鞋）等，冬靴（鞋）单价高，凉鞋单价低，春/秋鞋单价介于其间。

公司第一、第四季度销售收入较高，第三季度最低，主要是因为第一、第四季度主要销售冬靴（鞋）、春/秋鞋，第三季度主要销售凉鞋，而冬靴（鞋）、春/秋鞋单价较凉鞋单价高所致。

2015 -2017 年，第一季度、第四季度占当年全年营业收入比例在 27%-29% 区间波动，第二季度占当年全年营业收入比例在 23.80%-25.01% 区间波动，第三季度占当年全年营业收入比例在 18.50%-21.42% 区间波动。公司主营业务收入季度变化近三年一致，近三年各季度收入占全年收入的比例都在正常合理范围内波动。

综上，本公司营业收入的季度波动是合理的、是符合皮鞋消费市场的客观事实的，本年主营业务季度变化趋势与以前年度一致。

2)、经营业绩季度变动分析说明

公司 2017 年分季度主要经营数据如下：

单位：人民币元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	412,551,069.75	362,646,260.70	298,972,087.81	422,702,546.56
营业成本	195,783,614.23	168,958,975.04	149,486,845.80	205,408,562.46
营业毛利	216,767,455.52	193,687,285.66	149,485,242.01	217,293,984.10
毛利率	52.54%	53.41%	50.00%	51.41%
销售费用	151,715,582.84	145,601,619.88	137,482,086.85	175,014,895.63
管理费用	24,814,826.96	23,954,297.30	25,495,642.44	25,275,721.86
资产减值损失	11,107,301.94	17,734,888.24	12,770,349.47	16,271,740.33
投资收益	13,597,593.45	1,148,238.56	383,294.33	-942,367.61
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-2,468,690.19	-2,037,576.16	-2,155,387.43	-3,972,808.84

归属于母公司所有者的净利润	37,891,315.20	5,818,504.43	-22,781,451.32	-2,756,970.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	19,768,861.57	2,726,401.83	-25,058,732.91	-9,202,829.31
经营活动产生的现金流量净额	24,527,439.41	63,605,120.67	-42,603,210.88	39,200,199.37

根据会计师年审意见，公司将原计入经营活动现金流量的 3,644.33 万元（主要为上海涂酷归还公司的借款及利息），调入投资活动现金流量，工作人员在编制年报时，未对分季度的经营活动产生的现金流量进行追溯调整，导致披露错误，上述各季度的经营活动产生的现金流量净额为调整后的数据。公司已对 2017 年年度报告进行修订，详见同日披露的《哈森股份 2017 年年度报告（修订版）》。

①、由前述分析及上表可知，公司在第一、第四季度收入、毛利较高，第二季度次之，第三季度最少。

②、销售费用 1-4 季度分别为 15,171.56 万元、14,560.16 万元、13,748.21 万元、17,501.49 万元。第一季度较高，第二季度次之、第三季度最少，与收入、毛利变动基本方向一致。第四季度销售费用较第一季度增加 2,329.93 万元，主要是因为季节性影响，第四季度商场促销活动增加，相关的销售费用增加，以及工资费用增加所致。

③、管理费用 1-4 季度分别为 2,481.48 万元、2,395.43 万元、2,549.56 万元、2,527.57 万元，各季度波动较小。

④、投资收益 1-4 季度分别为 1,359.76 万元、114.82 万元、38.33 万元、-94.24 万元，第一季度较其它季度高的原因是第一季度确认转让上海涂酷 70% 股权的处置收益 1,521.93 万元。

⑤、第四季度归属于上市公司股东的净利润较第一季度减少 4,064.83 万元，主要是由于：第四季度销售费用较第一季度增加 2,329.93 万元、第一季度确认转让股权的处置收益 1,521.93 万元。第三季度归属于上市公司股东的净利润为 -2,278.15 万元，主要是季节性影响，收入、毛利大幅减少，导致业绩亏损。

(2) 经营活动产生的现金流量四个季度波动较大的原因及合理性。

回复：

公司 2017 年度分季度经营活动现金流量情况如下：

单位：人民币元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	481,526,527.84	392,937,497.97	398,138,006.98	405,389,563.31
收到的税费返还	1,646,877.49	369,646.09	1,303,765.93	860,265.54
收到其他与经营活动有关的现金	5,558,123.75	3,519,838.73	2,610,188.58	7,615,789.50
经营活动现金流入小计	488,731,529.08	396,826,982.79	402,051,961.49	413,865,618.35
购买商品、接受劳务支付的现金	211,291,626.36	142,269,319.43	245,869,377.42	142,335,566.22
支付给职工以及为职工支付的现金	131,427,610.24	121,392,464.40	117,856,143.70	132,801,731.85
支付的各项税费	52,753,953.50	27,104,695.51	29,134,890.18	33,247,159.61
支付其他与经营活动有关的现金	68,730,899.57	42,455,382.78	51,794,761.07	66,280,961.30
经营活动现金流出小计	464,204,089.67	333,221,862.12	444,655,172.37	374,665,418.98
经营活动产生的现金流量净额	24,527,439.41	63,605,120.67	-42,603,210.88	39,200,199.37

经营性现金流量波动的主要原因：

由于季节性销售、采购影响，第一季度销售回款高于其它季度，第一季度、第三季度购买商品、接受劳务支付的现金高于第二季度、第四季度。第一季度支付的各项税费高于其它季度主要是由于第一季度支付的增值税较多所致；第一季度、第四季度支付其他与经营活动有关的现金比其它季度高，主要是因为第一季度、第四季度季度收入较高，相关费用较高所致。

1) 第二季度经营活动产生的现金流量净额较第一季度增加 3,907.77 万元，主要是由于季节性销售、采购影响，使得销售回款、购买商品支付的现金大幅减少，以及支付给职工以及为职工支付的现金 1,003.51 万元、支付其他与经营活动有关的现金减少 2,527.55 万元，支付的增值税减少 1,887 万元所致；

2) 第三季度经营活动现金流量净额较第二季度减少 10,620.83 万元，主要是由于季节性采购影响，使得购买商品、接受劳务支付的现金增加 10,360.01 万元；

3) 第四季度经营活动现金流量净额较第三季度增加 8,180.34 万元, 主要是由于季节性采购影响, 使得购买商品、接受劳务支付的现金减少了 10,353.38 万元。

综上, 公司经营活动的现金流量波动主要和公司采购的季节性相关, 具有合理性。

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。

(1) 请公司按直营店中商场专柜、专卖店等门店类型, 分项披露营业收入、营业成本、毛利率及同比增减情况。

回复:

公司 2017 年营业收入、营业成本、毛利率及同比增减情况如下表:

单位: 人民币元

类别	2017 年度		毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
	营业收入	营业成本				
直营	1,264,489,903.62	529,596,048.01	58.12	-3.98	0.24	减少 1.57 个百分点
其中: 商场专柜	1,145,798,962.87	457,177,052.85	60.10	-2.49	0.37	减少 1.14 个百分点
专卖店	3,301,987.52	1,609,679.90	51.25	44.89	2.93	减少 7.90 个百分点
电子商务	115,388,953.23	70,809,315.26	38.63	-17.38	4.87	减少 8.07 个百分点
经销	76,722,591.86	45,604,729.68	40.56	-20.22	23.46	增加 2.51 个百分点
出口	152,946,236.45	142,445,739.90	6.87	-43.21	41.04	减少 3.43 个百分点
合计	1,494,158,731.93	717,646,517.59	51.97	-11.19	3.75	增加 1.42 个百分点

(2) 请公司结合同行业内线下门店经营情况, 说明公司后续关于关闭门店的计划安排、对公司经营及业绩可能造成的影响。

回复:

公司与同行业公司直营店铺数量净增减情况如下:

公司	直营店铺净增减数量 (家)			2017/12/31 直营店铺数
	2017 年度	2016 年度	2015 年度	
哈森股份	-124	-149	-150	1,392

天创时尚	20	-163	14	1,286
千百度	-35	-35	-33	1,662
星期六	-155	-165	-222	1,188
合计	-294	-512	-391	

公司 2015-2017 年直营商场专柜收入分别为 13.52 亿元、11.75 亿元、11.46 亿元，同比下滑幅度由 2016 年 13.07% 收窄为 2017 年的 2.49%。公司直营店铺净减少数量 2017 年较前 2 年有所减少，同行业公司直营店铺净减少数量 2017 年较前 2 年也有所减少。近两年关闭门店对公司的销售收入构成了一定的负面影响，但在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，以及单店业绩的提升打下了基础。

目前，公司没有大规模关店计划，但在实际经营中，公司将根据商场经营情况、以及公司直营店铺经营的实际情况，对已不满足经营业绩要求的，或继续经营会造成更多损失的店铺，通过进行严谨的财务核算和流程审批后，上报总经理批准后予以关闭。公司将严格控管直营店铺数量；同时根据各品牌在各区域的发展状况，深挖传统百货绩优店铺和购物中心，设定分品牌分区域的拓展目标。此外，对于公司直营力量相对薄弱的地区，加快代理加盟的建设，以减轻因关店对公司业绩的影响。

(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：

1) 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的趋势,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%。

2) 实施可行性

报告期初,公司拥有直营店铺1,516家、本期新开159家、关闭283家,净减少124家,报告期末直营店铺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,但随着近年环境市场的变化,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

年度本公司、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。

3) 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。

4) 保荐机构意见：

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。

问题 4. 请公司根据《上市公司行业信息披露指引第十二号——服装》，就以下存货与往来款营运周转情况进行补充说明：

(1) 存货周转情况，包括存货周转天数、同比增减情况及原因、风险控制

及存货改善措施；

回复：

项目	2017 年度	2016 年度	同比增减天数
存货周转天数	318.89	297.63	21.26
其中：外销业务	86.85	67.83	19.01
内销业务	376.35	391.65	-15.30

公司存货周转天数由 2016 年度 297.63 天，上升到 2017 年度 318.89 天，增加 21.26 天。其中：2017 年度外销业务存货周转天数与 2016 年度相比增加 19.01 天，主要是由于外销收入持续减少，存货没有同步减少，导致外销业务存货周转天数增加；2017 年度内销业务存货周转天数与 2016 年度相比减少 15.30 天，主要是由于内销业务加强存货采购控制、加大库存促销力度，致使在内销收入减少 5.09%的情况下、公司内销存货较上年减少 6,887.50 万元、减少 10.83%。

存货控制风险：公司内销以直营为主，存货数量多、存货周转率低，进而对公司的经营造成一定的影响。外销由于订单持续减少、如果未来存货未能及时减少，将对外销业务造成较大的影响。

风险控制及存货改善措施：建立严格的存货周转考核机制，针对因前期扩店形成的库存，加大促销力度，严格考核，限期消化；严格控制形成新的库存，利用 CRM 加强对顾客信息的采集和分析，改善供给侧，提高下单命中率；打破区域条块管理和线上线下的分割管理，实现一体化，保证物畅其流，控制首单量；加强店铺管理，提升销售量。针对外销业务，通过强化采购审批控制、对现有库存加强清点管理，提高库存商品周转效率。

(2) 应付账款周转情况，包括应付账款周转天数、同比增减情况及原因、付款风险及应对措施；

回复：

项目	2017 年度	2016 年度	同比增减天数
应付账款周转天数	99.49	102.09	-2.61

公司 2017 年度应付账款周转天数 99.49 天，较 2016 年的 102.09 天，减少 2.61 天，变动幅度较小。公司应付账款主要采取 90 天账期，前述的应付账款周转天数与公司的实际情况相符。

应付账款付款风险：报告期末公司应付账款余额 19,580.09 万元，如果公司付款安排不当，可能对公司资金链产生不良影响；如果付款不及时影响公司信用。

应对措施：通过制定资金计划，合理安排资金收支，降低付款风险；通过加强付款跟踪管理，提高付款的及时性；加强资金审批权限管理，保证资金安全。

(3) 应收账款周转情况，包括应收账款周转天数、同比增减情况及原因、收款风险及应对措施。

回复：

项目	2017 年度	2016 年度	同比增减天数
应收账款周转天数	32.74	30.99	1.74

公司 2017 年应收账款周转天数 32.74 天，较 2016 年的 30.99 天，增加 1.74 天，变动幅度较小。公司内销业务，大部分在对账开具发票后，给予 30 天的账期。外销业务于货物报关出口获得海关签发的报关单时确认收入，一般给予客户 15 天的信用期。报告期末内销应收账款 13,251.85 万元、外销应收账款 98.21 万元。

收款风险：公司应收账款主要是应收百货商场和外销客户的销售货款，如果市场发生重大变化，百货商场或外销客户出现支付困难或现金流紧张，拖欠本公司应收款项，将对本公司现金流和资金周转产生不利影响。

应对措施：对于内销客户，加强展店前的信用评估和合同管理；加大催收力度，分管业务、财务日常跟进，超期账款发催款函，及时择机起诉等，提高催款效率。对于外销客户，发货后公司积极与客户沟通，确保货款及时回笼。

问题 5. 年报披露，报告期内国内化妆品实现营业收入 84.72 万元，较上年同期 2126.31 万元同比减少 96.02%，毛利率较上年下降 15.22 个百分点。

(1) 请公司补充披露化妆品业务的生产模式、品牌运营模式、销售模式、业务缩小及毛利率下降的具体原因。

回复：

1)、报告期内，公司纳入合并财务报表范围的公司较上期相比，减少一家。上海涂酷化妆品有限公司（以下简称“上海涂酷”）（原名上海铨镝国际贸易有限公司），原为公司的全资二级子公司，注册资本及实收资本为 100 万元，公司全

资子公司上海钧钛持有其 100%股权，主要从事韩国 TOO COOL FOR SCHOOL 化妆品的国内销售。

2016 年上海钧钛电子商务有限公司（以下简称“上海钧钛”）和本公司、陈志学、株式会社 TOO COOL FOR SCHOOL 签署股权转让协议，将其所持有上海铉镐股权分别转让给本公司 30%、陈志学 10%、株式会社 TOO COOL FOR SCHOOL 60%。本公司、陈志学、株式会社 TOO COOL FOR SCHOOL 签署增资协议，注册资本增加到 6600 万元，三方按 30%、10%、60%比例增资。2016 年 12 月 2 日中国（上海）自由贸易试验区管理委员会以中（沪）自贸管经贸管（2016）161 号文，对上述股权转让及增资予以批复。本公司于 2016 年 12 月支付股权转让款 30 万元、增资款 1950 万元；陈志学于 2017 年 1 月支付股权转让款 10 万元、增资款 650 万元；株式会社 Too Cool For School 于 2017 年 1 月支付股权转让款 60 万元、增资款 3900 万元。2017 年上海铉镐更名为上海涂酷化妆品有限公司，自 2017 年 1 月 1 日起本公司持有其 30%股权，不再将其纳入合并范围。

由于上海涂酷在报告期内，不再纳入公司合并财务报表范围，因此与上期相比，报告期内国内化妆品实现营业收入较上年同期相比大幅减少。由于报告期内本公司所销售化妆品从上海涂酷采购，上海涂酷按照其采购成本加收合理利润后销售给本公司，从而导致本公司化妆品毛利率较上年下降。

2)、上海涂酷生产模式、品牌运营模式、销售模式

①、上海涂酷本身没有生产业务，其根据经营计划，向韩国 Too Cool For School Corp 采购 too cool for school 系列化妆品。

②、韩国图酷缶斯库公司作为 too cool for school 品牌的所有者，将 too cool for school 品牌授权给上海涂酷在中国地区（不含港澳台）使用，并授权上海涂酷在中国地区（不含港澳台）独家销售该品牌产品。

③、报告期内，上海涂酷主要通过线上直营店、加盟店、线上天猫旗舰店、天猫国际店、电商加盟店等进行销售。

3)、报告期内本公司化妆品业务的生产模式、品牌运营模式、销售模式

报告期内，本公司代理 Too Cool For School 品牌化妆品在成都、重庆地区通过设立直营专柜进行试点销售。本公司根据销售情况，向上海涂酷采购化妆品。

公司目前无计划继续扩大化妆品直营专柜网点，预计成都地区在近期退出经

营，重庆地区视经营情况、及与相关方沟通协调结果而定。

(2) 主要参股公司上海涂酷主营化妆品销售，已连续两年亏损，报告期内亏损 3544.82 万元；前期子公司上海钧钛将其持有的上海涂酷 70%股权转让，报告期内确认 1521.93 万元的股权转让收益；目前公司与关联人陈志学、韩国 Too Cool For School 株式会社共同持股上海涂酷，其中公司持股 30%。前期临时公告中披露设立合资公司上海涂酷，拓宽了公司业务范围，增加公司未来的利润增长点。针对该参股子公司持续亏损的情况，请公司说明未来拟采取的应对措施及后续相关业务的发展战略安排。

回复：

上海涂酷近两年一期主要财务数据

单位：人民币元

科目	2018 年 1-4 月	2017 年度	2016 年度
营业收入	19,737,499.84	64,294,075.80	21,263,145.49
营业成本	12,102,545.07	45,352,253.51	9,802,609.01
销售费用	17,204,098.29	49,982,949.80	25,671,360.78
管理费用	1,331,743.19	3,181,537.14	1,608,063.93
财务费用	264,381.86	1,162,728.62	152,164.77
净利润	-11,226,137.18	-35,448,208.73	-16,271,739.90
总资产	46,467,390.42	40,593,111.47	41,444,591.28
净资产	-2,406,245.42	8,819,891.76	-1,231,899.51

上海涂酷 2017 年实现营业收入 6,429.41 万元，同比增长 195.66%，在其收入快速增长的同时，销售费用快速增加，化妆品业务一直未达到盈亏平衡，致使亏损逐年加大。2017 年上海涂酷在线下经营业务不能扭亏的局面下，通过发展线上业务、经销业务，使销售收入得到了迅猛增长，但亏损进一步加大。

本公司于 2016 年将上海涂酷 60%股权转让给韩国 Too cool for school、10%转让给关联人陈志学先生后，本公司对上海涂酷持股比例为 30%，本公司对上海涂酷不再具有控制权，本公司后续无计划对其进行增资。

问题 6. 年报披露，公司报告期内发生辞退福利 2110.84 万元，报告期末公司员工人数为 6768 人，较上年同期减少 1237 人；截止 2018 年 4 月 27 日，子公司深圳珍兴已发生辞退福利 1,227.94 万元，涉及员工 248 名。

(1)、请公司结合未来战略及业务调整计划，补充披露公司员工人数持续减少的业务背景、自 2017 年起发生大额辞退福利的商业合理性；

回复：

公司及下属子公司 2016 年、2017 年发生的辞退福利情况具体如下：

公司及下属子公司	2017 年度		2016 年度	
	金额（人民币元）	涉及员工数量	金额（人民币元）	涉及员工数量
哈森股份（母公司）	3,516,639.19	56	170,666.00	5
深圳珍兴鞋业有限公司	12,410,338.61	367	998,115.00	29
昆山珍兴鞋业有限公司	3,089,371.08	64	120,019.61	21
哈森鞋业（深圳）有限公司	1,971,385.00	29	492,586.00	15
西藏哈森鞋业有限公司	16,097.00	1	-	
西藏哈森商贸有限公司	104,571.86	4	-	
上海涂酷化妆品有限公司			15,110.00	1
合计	21,108,402.74	521	1,796,496.61	71

1)、外销业务受到制造成本上升、国外品牌客户将采购订单向低成本的东南亚、中美洲等地转移的影响，公司订单持续减少，外销业务规模持续缩减。公司外销 2015-2017 年销售收入分别为 31,480.73 万元、26,931.75 万元、15,294.62 万元，销售收入逐年下滑。

深圳珍兴鞋业有限公司（以下简称“深圳珍兴”）做为公司外销业务的主要工厂，其设立于 1992 年，至今已有 25 年历史，在深圳珍兴的发展过程中，其员工为其做出了巨大的贡献。在近年订单持续减少、销售收入逐年下降的背景下，深圳珍兴为减少闲置人力、提高单位人员效益，通过与员工友好协商、陆续与部分员工解除劳动关系。深圳珍兴 2017 年辞退涉及员工 367 名。

2)、内销线下业务受消费习惯、消费渠道变化的影响，近几年销售收入持续下滑。报告期内，由于商场转型关闭、门店经营效益不达预期等原因，公司在新开 159 家直营店铺的同时关闭了 283 家直营店铺，致使内销业务人员相应自然减少，哈森股份母公司 2017 年辞退福利涉及员工 56 名。

3)、公司产品生产包括自主生产和外协生产。自主生产即由子公司昆山珍兴鞋业有限公司（以下简称“深圳珍兴”）和哈森鞋业（深圳）有限公司（以下简称“深圳哈森”）生产，外协生产即由成品鞋供应商生产。

昆山珍兴原生产自有品牌卡迪娜皮鞋，2015-2017 年销售收入分别为 2,992.39 万元、1,658.89 万元、653.98 万元，销售收入逐年下滑。因业务规模小、人工成本上升等影响，其成本已不具有优势，报告期内其生产业务已停止，辞退了相关人员。

深圳哈森主要负责哈森、Roberta 皮鞋的生产，2015-2017 年销售收入分别为 10,746.60 万元、7,278.44 万元、7,050.12 万元，由于近年收入减少，报告期内，其适度压缩了生产管理人员，以提高工厂效益。

综上所述，哈森股份及其子公司自 2017 年起发生大额辞退福利，主要系受外销订单持续减少、内销线下收入减少以及人工成本上升等影响，公司压缩业务规模，相应辞退员工较多所致。

(2)、请公司结合辞退福利的实施时间，明确说明是否存在将以前年度发生的辞退福利计入报告期内的情形，请年审会计师发表意见。

2016 年和 2017 年公司及其子公司根据实际经营情况并结合未来预测，陆续辞退部分员工，并依据相关法规的规定，支付辞退福利。主要流程如下：

公司根据生产经营计划，初步确定闲余员工范围；

人事部与闲余员工逐一协商采用集团内换岗或辞退补偿的方式，对于同意离职的，会结合相关法规的规定进一步协商辞退补偿的金额，双方达成一致后会签署《解除劳动合同协议书》；

公司人事部向辞退员工和当地社保局报送《退工备案登记表》；

辞退员工办理工作交接后，财务部根据授权审批文件支付辞退福利款。

公司根据《解除劳动合同协议书》、《退工备案登记表》以及授权审批等文件确定辞退福利的归属期间，不存在将以前年度发生的辞退福利计入报告期内的情形。

会计师意见：

会计师检查了《协商解除劳动合同协议书》、《退工备案登记表》、授权审批文件以及支付凭证，认为，哈森股份不存在将以前年度发生的辞退福利计入报告期内的情形。

二、关于公司财务信息

问题 7. 年报披露，公司报告期末存货账面余额 7.19 亿元，计提存货跌价准备 1.23 亿元。

(1)、报告期末库存商品账面余额 6.53 亿元，计提存货跌价准备 9819.41 万元。请公司按库龄结构补充披露库存商品的期初余额、期末余额、各库龄跌价准备的计提情况；

回复：

公司库存商品库龄结构如下：

单位：人民币元

库龄	2017 年度			2016 年度		
	库存金额	计提比例	跌价准备金额	库存金额	计提比例	跌价准备金额
1 年以内（当季）	175,193,239.04	0%	-	236,229,888.48	0%	-
1 年以内其他	134,001,770.55	10%	13,400,177.06	176,149,345.09	10%	17,614,934.51
1-2 年	139,060,957.41	20%	27,812,191.48	111,456,705.31	20%	22,291,341.06
2-3 年	85,513,246.85	30%	25,653,974.05	74,474,239.18	30%	22,342,271.75
3-4 年	32,640,027.46	40%	13,056,010.98	34,787,387.31	40%	13,914,954.92
4-5 年	16,364,535.57	50%	8,182,267.78	20,662,047.57	50%	10,331,023.79
5 年以上	5,242,284.06	100%	5,242,284.06	9,701,992.76	100%	9,701,992.76
门店已售未结算商品	64,750,055.33	7.49%	4,847,147.64	61,478,064.26	3.86%	2,374,674.47
库存商品	652,766,116.26		98,194,053.06	724,939,669.97		98,571,193.27

(2) 报告期末发出商品账面余额 1022.23 万元，计提存货跌价准备 54.55 万元；2016 年期末发出商品账面余额 860.61 万元、2015 年期末发出商品账面余额 1806.10 万元，均未计提存货跌价准备。请公司补充披露发出商品的业务背景及跌价准备计提政策的变化情况，按库龄结构补充披露发出商品的期初余额、期末余额、各库龄跌价准备的计提情况。

回复：

1) 发出商品的业务背景

发出商品主要核算已发出但未满足收入确认条件未结转营业成本的存货，主要分为如下三种情况：

A. 外销业务

对境外销售一般以 FOB 方式结算，于仓库发出商品，开具出库单，将货物交付承运人，报关出口获得海关签发的报关单时确认收入。已发出商品未报关出口

前列示在发出商品。

B. 电子商务直销

电子商务直销系依托天猫商城等网络平台直接面向消费者的销售，于商品交付给消费者并通过支付宝等第三方平台收取货款时确认收入。已发出商品在消费者未签收前列示在发出商品。

C. 电子商务代销

电子商务代销系委托唯品会等开展的品牌特卖活动，于收到代销清单时确认收入。已发出商品未获得代销清单前列示在发出商品。

2) 发出商品的存货跌价准备计算方法及实际计提情况

公司发出商品库龄结构如下：

单位：人民币元

库龄	2017 年度			2016 年度		
	库存金额	计提比例	跌价准备金额	库存金额	计提比例	跌价准备金额
1 年以内	5,349,976.46	0.31%	16,440.72	5,903,703.15		
1-2 年	2,951,370.26	5.58%	164,799.52	1,565,851.55		
2-3 年	1,395,445.65	13.35%	186,255.45	750,523.29		
3-4 年	447,051.11	30.33%	135,585.11	313,994.16		
4-5 年	74,046.01	52.70%	39,025.74	13,317.50		
5 年以上	4,444.00	77.39%	3,439.25	385.00		
发出商品	10,222,333.49	5.34%	545,545.79	8,606,051.33		

由于发出商品的销售价格已经确定，以该存货的实际售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，如可变现净值低于成本则需要计提存货跌价准备。

经测试，2017 年末存货跌价准备为 54.55 万元，2015 年和 2016 年不存在可变现净值低于成本的情况，未计提存货跌价准备。

综上所述，发出商品为已发出但未满足收入确认条件未结转营业成本的存货，根据其实际售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定可变现净值，如其低于成本则计提存货跌价准备，存货跌价准备计提方法未发生变化。

问题 8. 年报披露，报告期内发生汇兑损益 107.12 万元，较上年同期-35.77 万元大幅增长；报告期内公司外销业务实现营业收入 1.53 亿元，较上年同期减少 43.21%。请公司补充披露汇兑损益发生的业务背景、具体情况、公司外销业

务下滑与汇兑损益增长之间存在差异的原因及合理性。

回复：

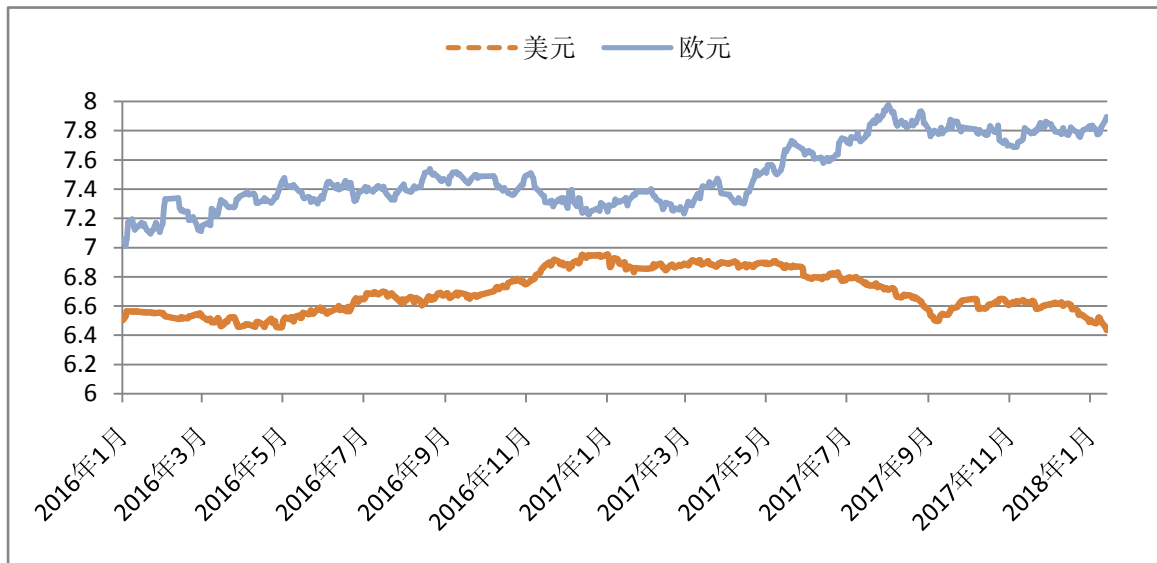
公司 2017 年 12 月 31 日主要外币资产负债如下：

单位：元

币别	科目	外销业务	内销业务	小计	折算为人民币
美元	货币资金	1,611,827.75	36,026.01	1,647,853.76	10,767,406.04
	应收账款	151,824.24		151,824.24	992,049.95
	其他应收款	77,000.00		77,000.00	503,133.40
	美元资产小计	1,840,651.99	36,026.01	1,876,678.00	12,262,589.39
	其他应付款	524,225.39		524,225.39	3,425,393.54
	应付账款	1,100,273.26		1,100,273.26	7,189,405.54
	美元负债小计	1,624,498.65		1,624,498.65	10,614,799.08
欧元	货币资金	-	2,546.38	2,546.38	19,867.62
	应付账款	29,497.11	604,877.17	634,374.28	4,949,578.44

公司业务分为内销与外销：内销业务除自有品牌外，同时公司从国外采购代理品牌的成品鞋用于国内销售，国外采购成品鞋付款主要以欧元结算为主，美元结算次之。外销业务指公司为国外品牌客户提供 OEM/ODM 加工，外销业务销售主要采用美元进行结算，外销业务采购的部分材料使用以美元为主的外币结算。

美元、欧元对人民币汇率走势图



由上图可知，人民币对美元 2016 年贬值、2017 年升值；人民币对欧元 2016 年前 3 季度贬值、第四季度升值、2017 年度贬值。

项目	2017 年度（人民币元）	2016 年度（人民币元）
汇兑损益（收益以“-”号填列）	1,071,204.79	-357,717.32
其中：内销业务	267,828.63	254,840.85
外销业务	803,376.16	-612,558.17

(1)、公司内销业务向境外采购的代理品牌成品鞋，主要以欧元结算为主，美元结算次之。内销业务以欧元、美元负债为主，当人民币贬值时，公司发生汇兑损失；当人民币升值时，公司发生汇兑收益。

2016 年人民币对美元贬值，人民币对欧元前 3 季贬值、第 4 季小幅升值，从而导致 2016 年公司内销业务出现汇兑损失。

2017 年人民币对美元升值、人民币对欧元贬值，由于公司主要以欧元结算，从而导致 2017 年公司内销业务出现汇兑损失。

(2)、公司外销业务涉及外币的，主要采用美元结算。一般情况下，外销业务持有的美元资产大于美元负债，当人民币贬值时，公司发生汇兑收益；当人民币升值时，公司发生汇兑损失。

2016 年人民币对美元贬值，致使 2016 年公司外销业务出现汇兑收益；2017 年人民币对美元升值，致使公司外销业务出现汇兑损失。

在人民币对美元 2016 年贬值、2017 年升值的情况下，汇兑损益的增减与汇率波动的相关性，远远大于公司外销收入下滑的影响。

问题 9. 年报披露，2015 年 11 月公司收到现代物流服务业（物流信息化建设）项目补助资金 400 万元，用于构建以物流、数据流为核心的管理系统，截止 2017 年 12 月 31 日尚未进行验收。请公司补充披露该项目的计划安排、进展情况、尚未进行验收的具体原因。

回复：

该项目的名称为：哈森物流及管理信息化建设项目，该项目是 2015 年江苏省苏州市现代服务业综合试点资金补助项目。该项目公司申请资金补助 1,000 万元，公司于 2015 年 11 月收到该项目补助资金 400 万元。

该项目建设的主要内容：一体化的管理平台，实现物流、数据、流程、规则业务的统一、集成和一体化呈现；现代物流信息化软件及仓库布点；对总部用房进行改造，购置服务器等硬件设施；购置视频会议软硬件系统；建设与集团信息系统集成的电商平台。

该项目目前已进入验收、评审阶段，项目投资已经过审计单位进行初审，所涉及软件部份已通过国家信息检测中心进行检测并出具审计报告。截止目前公司已按现代服务业综合试点工作小组要求进入验收评审阶段，该项目的项目组和专家组于 2018 年 5 月 22-24 日对该项目进行现场验收及专家评审。

特此公告。

哈森商贸（中国）股份有限公司董事会

2018 年 5 月 24 日