

---

北京市嘉源律师事务所  
关于日禾戎美股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市之  
补充法律意见书（二）

---



嘉源律师事务所  
JIA YUAN LAW OFFICES

西城区复兴门内大街 158 号远洋大厦 4 楼  
中国·北京

## 目录

一、《审核问询函》问题 1：关于企划设计 .....	4
二、《审核问询函》问题 2：关于生产模式 .....	7
三、《审核问询函》问题 3：关于诉讼和行政处罚 .....	21
四、《审核问询函》问题 4：关于创业板定位 .....	29
五、《审核问询函》问题 5：关于社保和公积金 .....	36

致：日禾戎美股份有限公司

北京市嘉源律师事务所  
关于日禾戎美股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市之  
补充法律意见书（二）

嘉源（2021）-01-018

敬启者：

根据发行人与本所签订的《专项法律顾问协议》，发行人聘请本所担任其本次发行上市的专项法律顾问，为发行人提供本次发行上市与中国法律法规相关的法律服务，本所为本次发行上市出具了《北京市嘉源律师事务所关于日禾戎美股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之律师工作报告》（嘉源（2020）-01-465）（以下简称“《律师工作报告》”）、《北京市嘉源律师事务所关于日禾戎美股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之法律意见书》（嘉源（2020）-01-463）（以下简称“《法律意见书》”）及《北京市嘉源律师事务所关于日禾戎美股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（一）》（嘉源（2020）-01-688）（以下简称“《补充法律意见书一》”）。

深圳证券交易所于2020年12月25日出具了《关于日禾戎美股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函（2020）011019号）（以下简称“《二轮审核问询函》”）。本所根据《审核问询函》的要求，对需要律师补充核查的相关法律事项进行了补充核查。基于补充核查，本所出具《北京市嘉源律师事务所关于日禾戎美股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（二）》（以下简称“本补充法律意见书”）。

本补充法律意见书中所使用的术语、名称、缩略语，除特别说明者外，与其在《律师工作报告》、《法律意见书》及《补充法律意见书一》中的含义相同。本所在《律师工作报告》、《法律意见书》及《补充法律意见书一》中所作的各项声明，适用于本补充法律意见书。

基于以上所述，本所出具本补充法律意见如下：

## 一、《审核问询函》问题 1：关于企划设计

审核问询回复显示，公司企划设计人员人均年设计款数与朗姿股份较为接近，高于安正时尚、欣贺股份，但发行人未按要求回复差异的原因及合理性。

请发行人结合业务特点补充披露企划设计人员人均年设计款数与朗姿股份较为接近，高于安正时尚、欣贺股份的具体原因及合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

问题回复：

（一）请发行人结合业务特点补充披露企划设计人员人均年设计款数与朗姿股份较为接近，高于安正时尚、欣贺股份的具体原因及合理性。

根据公司提供的资料，报告期内，公司企划设计人员设计款数情况如下表所示：

品类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
总设计款数（款）	715	1,321	1,430	1,863
企划设计人员数量（人）	50	40	39	38
年人均设计款数（款）	28.60	33.03	36.67	49.03
月人均设计款数（款）	2.38	2.75	3.06	4.09

根据查询公开披露的信息，可比公司企划设计人员人均产出情况如下：

1、锦泓集团未披露设计款数情况。

2、报告期内，安正时尚未披露设计款数情况，根据安正时尚于 2017 年 1 月披露的《安正时尚集团股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》，安正时尚于 2013 年至 2016 年 6 月 30 日期间内每年推出 4,000 多款产品设计，截至 2016 年 6 月 30 日，其设计人员数量为 276 人。根据相关数据推测，2016 年度，安正时尚设计人员年人均年设计款数为约 15 款。

3、根据欣贺股份于 2020 年 10 月披露的《欣贺股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》，其 2017 年至 2020 年 6 月 30 日期间内，平均每年推出超过 4,000 款新款产品。截至报告期各期末，其设计人员数量分别为 386 人、385 人、

381 人及 379 人，报告期内其人均年设计款数为约 11 款。

4、报告期内，朗姿股份未披露设计款数数量，根据朗姿股份于 2011 年 8 月披露的《朗姿股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》，其 2008 年至 2011 年 6 月 30 日期间内，其人均设计款数情况如下表所示：

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
设计款数（款）	2,821	4,039	3,210	2,710
设计人员数量（人）	174	121	-	-
人均设计款数（款）	32.43	33.38	-	-

注：朗姿股份未披露 2008-2010 年设计人员数量，仅披露截至 2011 年 6 月 30 日设计人员数量与 2011 年 1-6 月新增设计师数量，2010 年度设计人员数量为 2011 年 6 月 30 日设计人员数量减去 2011 年 1-6 月新增设计师数量；2011 年 1-6 月人均设计款数为年化值。

根据上述可比公司企划设计人员人均产出情况，公司企划设计人员人均年设计款数与朗姿股份较为接近，高于安正时尚、欣贺股份，具体原因及合理性如下：

首先，公司业务模式有别于传统服装企业。公司基于互联网平台经营服装的企划设计、供应链管理和销售业务。在线上销售模式的支持下，公司全年度中的企划与设计工作在年度开发计划的规划下分解成 52 周滚动开发计划，企划设计团队以产品款式为单位对设计要素、款式风格、上市时段、面辅料、成本与售价等要素进行确认和调整。与之相对的是，以线下销售渠道为主的传统服装企业，多以春、夏、秋、冬四季为基础，按季度实行相对独立的产品开发，而非公司所采取的滚动开发模式。

其次，公司滚动开发模式具有强大的适应市场调节能力。在 52 周滚动开发模式的支持下，当部分面料、设计元素对应的款式适销对路时，公司及时追加订单并同时调整企划设计相关资源以设计更多同素材、同系列款式。此类新设计的同素材、同系列的款式往往与公司已完成设计并实现销售的款式具备类似特征，公司只需对其中部分设计元素进行修改或重新排列组合，实现了企划设计资源的高效利用。因此，相较于以季度或其他较长时间跨度为单位进行产品开发的传统服饰企业，在滚动开发模式的支持下，公司通过对适销对路同素材、同系列款式的针对性开发，有效提升了企划设计资源的利用效率。

再次，公司基于线上销售的模式可迅速调整公司企划设计和生产计划。基于公司全部商品通过线上渠道进行销售的优势，公司凭借信息管理系统，实时获取终端消费者的反馈，并及时传递至企划设计及供应链环节，及时根据市场反馈调整款式、并做出停止生产或追加订单的决策。同时，公司通过与上游供应商的长

期合作，形成了以小批量、定制化及快速响应为特点的供应链体系，满足公司根据终端消费者反馈高频调整公司企划设计和生产计划的需求，从而实现了公司产品款式能够最大限度的贴近和满足顾客需求。公司小批量、定制化及快速响应为特点的供应链体系及全部商品通过线上渠道进行销售的优势保障了公司可以在提供更多类似但存在一定区分度的不同款式商品同时，保障生产环节及销售环节的整体效率。

复次，公司坚持“戎美 RUMERE”单品牌多品类的运营模式，围绕“戎美 RUMERE”进行企划设计等工作。在以产品小组为单位的矩阵管理模式下，公司全部企划设计人员致力于“戎美 RUMERE”品牌的企划设计工作，合力完成相关新款的设计工作，最高限度的实现了企划设计各环节的人员利用效率。传统服饰企业多采取多品牌运作的模式，其旗下品牌多独立开展各品牌产品的设计企划、设计开发、技术制作与评审修订等研发工作。在单品牌战略和矩阵制产品开发小组的工作机制下，公司实现了企划设计团队的高效运行。

最后，报告期内，公司人均设计款数呈下降趋势，公司企划设计人员月人均设计款数分别为 4.09、3.06、2.75、2.38 款。其主要原因系公司为提升整体运营效率，在维持设计生产转化率的同时，在新款设计的初期企划阶段加强了评审工作，减少了冷门款式的设计产出及整体投产数量。同时，报告期内，公司持续加大企划设计人员投入，相关团队成员不断扩充，也在一定程度上降低了整体人均设计款数。与一般以季为单位组织企划设计和生产销售的传统线下服饰零售企业相比，公司以周为单位，滚动推进企划设计，实现了产品供应精准、信息反馈及时的良性业务闭环，并在小批量、定制化及快速响应为特点的供应链体系的支持下，实现了企划设计环节的高效运行。

综上所述，报告期内，发行人企划设计人员人均年设计款数与部分可比公司存在区别主要系由发行人特殊的业务模式及特点所致，该等差异具有合理性。

经查阅招股说明书，以上内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品”之“（三）主营业务模式及演变情况”之“1、企划与设计模式”进行了补充披露。

## （二）核查程序及核查意见

针对上述问题，本所主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人企划设计相关人员，了解其企划设计流程，获取发行人企划

设计环节相关流程规定及操作手册；

2、获取报告期内发行人设计款式与投入生产款式的相关资料并统计相关数据，查阅了可比公司相关公开资料并统计相关数据，并与发行人相关数据进行对比；

3、获取报告期内部分款式企划设计环节的相关业务资料。

**经核查，本所认为：**

报告期内，发行人企划设计人员人均年设计款数与部分可比公司存在区别主要系由发行人特殊的业务模式及特点所致，该等差异具有合理性。

## 二、《审核问询函》问题 2：关于生产模式

**审核问询回复显示：**

(1) 美仓时装主要为公司提供服装生产与加工服务，2019 年及 2020 年 1-6 月，美仓时装净利润为-270.10 万元、-130.86 万元，2019 年末及 2020 年 6 月 30 日，美仓时装总资产为 557.43 万元、562.05 万元，净资产为-877.62 万元、-1,008.48 万元。公司自有工厂仅承担公司的自主生产环节，不承担外部订单，其主要作用为公司供应链管理提供弹性，合理分配服装行业生产淡季和旺季的产能，并为公司的企划定价、版式设计提供重要的技术支持。

(2) 公司预计整体业务规模将保持增长趋势，现代制造服务业基地项目产能达成时间将基本与公司业务规模的未来增长保持一致。项目新增的产能能够保证公司在淡季和旺季均满足自主生产提供弹性供给产能的要求。公司以外协生产为主、自主生产为辅的生产模式在未来将不会发生实质性变化。

(3) 公司前五大外协加工供应商中，泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司报告期内来自公司的收入占其收入总额的比例较高。

**请发行人：**

(1) 补充披露如何通过美仓时装实现供应链管理弹性、合理分配服装行业

生产淡季和旺季的产能，涉及的人员、设备等如何安排；（2）补充披露报告期各期美仓时装为发行人提供服装生产的数量、单价、金额，与外协生产同类产品单价的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；（3）补充披露现代制造服务业基地项目建成后外协生产、自主生产的预计占比，分析相关比例的测算过程及合理性；（4）补充披露泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司的基本情况及其股权结构，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利害关系；发行人向上述公司采购外协生产服务的价格与向其他第三方采购同类服务价格的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；（4）结合委托加工模式的具体定义，补充披露将外协生产分为“完全委托加工模式”与“部分委托加工模式”是否准确。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

问题回复：

（一）补充披露如何通过美仓时装实现供应链管理弹性、合理分配服装行业生产淡季和旺季的产能，涉及的人员、设备等如何安排；

根据公司的说明，公司自有工厂仅承担公司的自主生产环节，不承担外部订单，其主要作用为公司供应链管理提供弹性，合理分配服装行业生产淡季和旺季的产能，并为公司的企划定价、版式设计提供重要的技术支持。

美仓时装为公司生产部分起测试市场作用的先锋款订单，先锋款订单对应的生产件数一般较少，公司根据对应的市场反应决定后续生产计划，市场反应较好的款式会追加生产。相关先锋款订单由于单笔订单生产件数一般较小，不具备规模生产效应。美仓时装通过为公司生产先锋款订单，进而补充公司供应链管理弹性。

此外，为满足公司的弹性生产需求，实现小单快反的柔性供应链，美仓时装会根据公司的需求进行订单生产排期的即时调整。例如在服装销售旺季，当外协厂商在订单排期或交期存在一定难度时，美仓时装会根据公司的需求实时调整生产计划，使得其生产计划存在相对较高频率的调整，在为公司补充供应链管理弹性的同时，也在一定程度上降低了其整体经济效益状况。

在订单排期较为集中的生产旺季及公司有其他工艺等方面需求时，美仓时装

工厂会以最大产能进行生产，在订单排期较为分散的生产淡季或公司有其他因素导致的较少生产安排时，美仓时装工厂会进行对应生产工作，但不会对人员或设备进行重大调整。

报告期内，公司自主生产模式下商品对应营业成本比例分别为 20.70%、16.29%、12.46%、9.08%。由于场地等条件制约，公司为提升整体运营效率，优化订单排期，减少了自主生产规模，因此报告期内公司自主生产比例呈下降趋势。根据公司战略规划，公司将通过现代制造服务业基地项目，实现智能制造车间的建设和生产设备的采购，以完善公司的弹性生产能力，提升供应链快速反应能力。在现代制造服务业基地建设完毕后，公司预计将在维持现有管理效率的前提下，适度提升自主生产比例。

经查阅招股说明书，以上相关内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品”之“（三）主营业务模式及演变情况”之“2、供应链管理新模式”进行了补充披露。

（二）补充披露报告期各期美仓时装为发行人提供服装生产的数量、单价、金额，与外协生产同类产品单价的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

### 1、报告期各期美仓时装为发行人提供服装生产的数量、单价、金额

报告期内，公司采用以外协生产为主、自主生产为辅的生产模式。美仓时装作为公司的全资子公司，承担公司的自主生产环节，不承担外部订单。报告期各期，美仓时装为公司生产的各类别服装加工费总额情况如下表所示：

项目	2020年1-6月		2019年度	
	加工费金额（万元）	占比	加工费金额（万元）	占比
外套	140.51	53.32%	360.71	50.20%
上衣	47.14	17.89%	251.00	34.93%
裙类	35.18	13.35%	85.24	11.86%
裤类	40.69	15.44%	21.07	2.93%
皮草	-	-	0.55	0.08%
合计	<b>263.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>718.57</b>	<b>100.00%</b>

（续上表）

项目	2018 年度		2017 年度	
	加工费金额（万元）	占比	加工费金额（万元）	占比
外套	985.01	72.38%	1,330.66	66.38%
上衣	243.98	17.93%	305.86	15.26%
裙类	72.09	5.30%	288.79	14.41%
裤类	57.57	4.23%	77.27	3.85%
皮草	2.28	0.17%	-	-
其他	-	-	2.13	0.11%
合计	<b>1,360.93</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,004.71</b>	<b>100.00%</b>

如上表，报告期各期，美仓时装加工的产品结构存在一定变化，体现出其作为公司外协生产补充并为公司供应链提供弹性的作用。报告期内，美仓时装主要以加工外套和上衣为主，二者加工费金额合计金额占报告期各期总加工费金额的比例均在 70% 以上，其中报告期各期外套的加工费金额占全部加工费金额比例在 50% 以上，主要为单位价值较高的羊绒类外套。

报告期各期，美仓时装加工主要产品外套和上衣的加工费单价、数量情况如下表所示：

单位：单价元/件；数量万件

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	加工费单价	数量	加工费单价	数量
外套	97.29	1.44	120.19	3.00
上衣	42.59	1.11	44.77	5.61

（续上表）

项目	2018 年度		2017 年度	
	加工费单价	数量	加工费单价	数量
外套	123.16	8.00	116.83	11.39
上衣	44.71	5.46	45.08	6.78

报告期内，美仓时装根据加工产品的工艺、款式等并结合自身实际成本测算情况进行报价，并与市场报价基本保持一致。报告期各期，上衣和外套的加工费单价基本稳定，2020 年 1-6 月外套加工费单价略低，主要是因为受季节性的影响，当期生产的产品以春夏款轻薄的外套为主。

## 2、美仓时装为发行人提供服装生产的单价与外协生产同类产品单价的比较情况

报告期各期，美仓时装生产主要产品外套和上衣的加工费单价与外协生产同类产品加工费单价的比较情况如下：

单位：元/件

项目	2020年1-6月			2019年度		
	美仓时装加工费单价	外协生产加工费单价	差异	美仓时装加工费单价	外协生产加工费单价	差异
外套	97.29	86.20	11.09	120.19	77.62	42.57
上衣	42.59	36.13	6.46	44.77	35.55	9.22

（续上表）

项目	2018年度			2017年度		
	美仓时装加工费单价	外协生产加工费单价	差异	美仓时装加工费单价	外协生产加工费单价	差异
外套	123.16	84.53	38.63	116.83	100.59	16.24
上衣	44.71	44.70	0.01	45.08	35.15	9.93

报告期各期，美仓时装生产的外套和上衣的平均加工费单价，均高于外协生产的加工费单价，原因为美仓时装偏向于生产一些单位价值较高的产品。从销售单价来看，美仓时装生产的外套和上衣的平均销售单价，均高于外协生产的外套和上衣的平均销售单价，具体平均销售单价的比较如下表：

单位：元/件

项目	2020年1-6月			2019年度		
	美仓时装销售单价	外协生产销售单价	差异	美仓时装销售单价	外协生产销售单价	差异
外套	928.77	521.02	407.75	1,621.21	528.59	1,092.62
上衣	275.46	256.28	19.18	287.00	265.18	21.82

（续上表）

项目	2018年度			2017年度		
	美仓时装销售单价	外协生产销售单价	差异	美仓时装销售单价	外协生产销售单价	差异
外套	1,123.88	500.12	623.76	855.85	523.17	332.68
上衣	255.84	285.22	-29.38	236.03	196.87	39.16

从上表可知，除了 2018 年度上衣的平均销售单价外协生产高于美仓时装以外，其他均为美仓时装生产的服装的平均销售单价大于外协生产。该等情形系因美仓时装生产的上衣种类结构与外协生产不同，美仓时装不生产针织类上衣。从更加细分的上衣结构中可以看到，美仓时装生产的上衣的平均销售单价高于外协生产，具体情况如下表：

单位：元/件

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	美仓时装 销售单价	外协生产 销售单价	差异	美仓时装 销售单价	外协生产 销售单价	差异
针织	不生产	402.64	不适用	不生产	448.41	不适用
衬衣	274.38	272.37	2.01	287.71	249.82	37.89
T 恤	234.59	159.60	74.99	235.98	107.99	127.99

（续上表）

项目	2018 年度			2017 年度		
	美仓时装 销售单价	外协生产 销售单价	差异	美仓时装 销售单价	外协生产 销售单价	差异
针织	不生产	501.71	不适用	不生产	606.25	不适用
衬衣	256.01	204.68	51.33	244.09	219.80	24.29
T 恤	246.44	113.26	133.18	198.95	115.76	83.19

综上，报告期内，因自主生产模式及部分委托加工模式下所生产的产品结构不同，导致同类产品平均加工费单价存在一定的差异。报告期内，生产工艺及产品款式较为相似的自主生产款和外协生产款产品单位加工费比较举例如下：

单位：元/件

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	美仓时装 单位加工费	外协生产 单位加工费	差异	美仓时装 单位加工费	外协生产 单位加工费	差异
上衣相似款	30.97	30.97	-	39.82	40.71	-0.88
外套相似款	84.96	84.07	0.88	77.88	79.65	-1.77

（续上表）

项目	2018 年度			2017 年度		
	美仓时装 单位加工费	外协生产 单位加工费	差异	美仓时装 单位加工费	外协生产 单位加工费	差异
上衣相似款	59.83	59.83	-	42.31	42.74	-0.43
外套相似款	85.47	85.47	-	70.09	70.94	-0.85

由上表可知，对于产品款式及生产工艺流程较为类似的款，美仓时装的加工费单价与外协生产的加工费单价基本一致。

经查阅招股说明书，以上相关内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“7、公司采购情况分析”进行了补充披露。

### （三）补充披露现代制造服务业基地项目建成后外协生产、自主生产的预计占比，分析相关比例的测算过程及合理性；

公司拟投资 41,471.32 万元用于建设集服装企划与设计、生产与制造、仓储与物流等环节为一体的现代制造服务业基地，主要建设内容包括建造研发运营大楼、智能制造车间、智能配送区以及采购生产设备等。项目的实施有利于公司通过优化企划与设计环节周期，增强弹性生产能力，提升仓储物流的智能化水平，提升公司综合运营水平。项目完全达产后，公司将新增每年 120 万件的服装生产能力，从而更好地满足市场需求与生产需要。

现代制造服务业基地项目的实施将提升公司自主生产产能和规范化水平，提高公司的供给弹性和产品质量，保证公司小单快反的优势。项目建设完毕后公司现有全部生产环节将搬迁于基地内实现，项目的新增产能将使得公司保持充裕的自主生产能力，预计未来项目建成后公司部分现有外协生产将替换为自主生产。由于项目建设周期较长，建设内容包括项目前期准备、土建工程、设备采购及安装调试、人员招募等，本次现代制造服务业基地项目全部产能将在建设周期内逐步实现。根据现代制造服务业基地项目建设规划，项目预计在建设后第二年达产率实现约 30%，实现三十余万件总产能，第三年达产率实现约 70%，实现约八十万件总产能，待完全达产后实现年生产能力一百二十万件。

公司募集资金到位并开始实施各募投项目后，随着设计研发中心、展示中心等其他募投项目的落地，公司预计整体业务规模将保持增长趋势，现代制造服务业基地项目产能达成时间将基本与公司业务规模的未来增长保持一致。项目新增的产能能够保证公司在淡季和旺季均满足自主生产提供弹性供给产能的要求。

根据锦泓集团披露的相关公告，其旗下 Teenie Weenie 品牌全部为外协生产，VGRASS 品牌采用自主生产及外协生产相结合的生产方式，其自主生产主要系优先生产订单需求较急、工艺流程复杂、生产难度较高和款式新颖的产品，与公司分配外协生产及自主生产的原则基本一致。报告期内，锦泓集团 VGRASS 品

牌自主生产产能利用率情况如下：

项目	2019 年度	2018 年 1-6 月	2017 年度	平均
产能利用率	92.89%	75.27%	67.95%	78.70%

注：锦泓集团未披露其 2018 年度的产能利用率。

报告期各期，公司自主生产及委托加工的服装合计数量分别为 216.86 万件、228.12 万件、215.48 万件和 100.46 万件。公司在未来经营过程中将根据供应链管理弹性需求合理分配自主生产及外协生产比例。参考锦泓集团产能利用率水平，假设现代制造服务业基地未来产能利用率为约 80%，且公司未来自主生产及委托加工的服装件数以每年约 5% 的速度保持增长，则项目建成后第二年公司自主生产数量为约 30 万件，项目建成后第三年公司年自主生产数量为约 70 万件，项目完全达产后公司年自主生产数量为约 100 万件，自主生产比例为约 35%。公司在未来现代制造服务业基地项目建成后，将保持外协生产为主、自主生产为辅的生产模式，预计自主生产比例约为 25%-40%，外协生产比例约为 60%-75%。

若宏观经济、行业发展、产业政策等无重大变化；本次股票发行顺利完成，募集资金按时到位，募集资金投资项目进展顺利，无其他不可抗力因素或不可预见因素对公司造成重大不利影响，则公司预计在未来现代制造服务业基地项目建成后，预计自主生产比例将提升至大于 25%，充分保证公司在淡季和旺季均满足自主生产提供弹性供给产能的要求。同时，考虑到我国的服装生产产业链配套完善且较为成熟，公司已逐步构建了覆盖各服装品类、具备一定生产规模和工艺水平的优质供应商网络，在外部环境不发生重大变化的前提下，公司预计未来外协生产比例仍将大于 50%。公司以外协生产为主、自主生产为辅的生产模式在未来将不会发生实质性变化。

经查阅招股说明书，以上相关内容已在招股说明书“第九节募集资金运用与未来发展规划”之“三、募集资金投资项目的具体情况”之“（一）现代制造服务业基地项目”之“1、项目概况”进行了补充披露。

（四）补充披露泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司的基本情况及股权结构，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利害关系；发行人向上述公司采购外协生产服务的价格与向其他第三方采购同类服务价格的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性。

#### 1、泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限

## 公司、上海必科纳时装有限公司的基本情况及股权结构

根据泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司提供的营业执照、公司章程、工商外档以及本所查询国家企业信用信息公示系统，截至本补充法律意见书出具日，泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司的基本情况及股权结构分别如下：

### 1) 泰州富泰时装有限公司的基本情况及股权结构

公司名称	泰州富泰时装有限公司
统一社会信用代码	91321200798310306D
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	许书仁
成立日期	2007年2月12日
注册资本	400万元人民币
企业地址	江苏省泰州市姜堰区张甸镇严唐村
经营范围	生产羊毛衫，太阳能光伏发电。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	泰州市梦得利时装制造有限公司持股 75%，刘丽勤持股 25%
穿透股权结构	许书仁持有泰州市梦得利时装制造有限公司 100% 股权

### 2) 无锡惠征工贸有限公司的基本情况及股权结构

公司名称	无锡惠征工贸有限公司
统一社会信用代码	91320205MA1XWBB464
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	李惠忠
成立日期	2019年1月31日
注册资本	100万元人民币
企业地址	无锡市锡山区经济开发区春笋西路二号
经营范围	服装及缝纫制品的制造、销售；针纺织品及原料（不含棉花、茧、丝）、日用百货的零售、工艺美术品（不含金银饰品）的销售；服饰的设计及技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	李惠忠持股 55%，吴茜淋持股 45%

### 3) 平湖市紫欣时装有限公司的基本情况及股权结构

公司名称	平湖市紫欣时装有限公司
统一社会信用代码	91330482797639265P
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	胡亚琴
成立日期	2007年1月15日
注册资本	200万元人民币
企业地址	平湖经济开发区环北二路1633号（平湖市宝平物资有限公司内2幢）
经营范围	制造、加工、销售：织片、服装；销售：通用设备、服装专用设备、五金塑料制品、箱包服装面辅料。
股权结构	胡亚琴持股90%，周菊英持股10%

#### 4) 上海必科纳时装有限公司的基本情况及其股权结构

公司名称	上海必科纳时装有限公司
统一社会信用代码	91310118557439715D
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	刘兴华
成立日期	2010年6月21日
注册资本	500万元人民币
企业地址	上海市青浦区徐泾镇双联路388号8幢2层西侧
经营范围	一般项目：服装科技领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，自有设备租赁，机械设备租赁，专业设计服务，生产加工服装服饰、针纺织品、日用口罩（非医用），销售自产产品，货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	刘兴华持股51%，穆英彦持股49%

## 2、与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利害关系

根据本所在国家企业信用信息公示系统的查询、泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司提供的营业执照、公司章程、工商外档及由其出具的无关联关系声明函，以及发行人及其控股股东、实际控制人、董监高出具的声明及承诺函，泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系或其他利害关系。

### 3、发行人向上述公司采购外协生产服务的价格与向其他第三方采购同类服务价格的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

根据公司提供的采购外协生产服务协议，报告期内公司向泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司等4家外协生产供应商采购的主要产品为针织服饰。

根据公司的说明，通常公司采购外协生产服务加工定价主要采取核价和比价的方式来进行确定，即，公司采购部业务员根据历史采购经验，从生产工时、市场劳动力成本、受托加工方合理利润等角度出发，对委托加工的加工费进行评估，并参考公司类似历史款式加工费水平，对加工费的价格进行确认。对于只有一家合适潜在供应商的，公司以核价确认的价格为基础，与供应商进一步议定最终价格。对于有多家潜在供应商的，公司发送相关技术资料后邀请其提供报价。公司在综合考虑自评估价格、各供应商报价、各供应商历史评级、产品质量、交货周期等因素后，综合考虑确定外协厂商。

根据公司提供的报告期内就采购针织服饰与外协生产供应商签署的采购协议、相关针织产品的报价汇总表及本所对相关采购流程的核查，公司向泰州富泰时装有限公司（“富泰”）、无锡惠征工贸有限公司（“惠征”）、平湖市紫欣时装有限公司（“紫欣”）、上海必科纳时装有限公司（“必科纳”）采购的针织产品为大货。为了保证针织产品品质的一致性，公司根据企划设计确定的款号向外协供应商询价比较，确定外协供应商后，一般不再将该款号交由其他外协供应商进行生产，因此，我们查询了公司2个企划号款型的报价及最终确定情况，具体如下所示：

#### （1）企划号为“Z2310”的针织产品

工厂名称	紫欣	富泰	惠征	富士	佳阳	森霸	冬彻
是否参与报价	是	是	是	是	是	是	是
参与报价档期	9月6日	9月8日	9月8日	9月8日	9月8日	9月8日	9月8日
报价加工费（元）	150	140	155	165	无法实施	175	无法实施
最终工厂及议定的价格：平湖市紫欣时装有限公司，130元							

“富士”指泰兴富士时装有限公司、“佳阳”苏州市佳阳针织服饰有限公司、“森霸”指浙江森霸服饰有限公司、“冬彻”指上海冬彻实业有限公司。

#### （2）企划号为“JZ352”的针织产品

工厂名称	紫欣	富泰	惠征	富士	佳阳	森霸	冬彻
是否参与报价	是	是	是	是	是	是	是
参与报价档期	10月22日						
报价加工费 (元)	没有产能	没有产能	80	95	85	85	80
最终工厂及议定的价格：无锡惠征工贸有限公司、上海冬彻实业有限公司，75元							

由上表可知，泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司参与发行人外协采购的报价与其他第三方外协供应商报价不存在较大差异。

综上，发行人向上述公司采购外协生产服务的价格与向其他第三方采购同类服务价格不存在较大差异。

经查阅招股说明书，以上相关内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内采购情况”之“5、供应商独立性的相关情况”进行了补充披露。

**（五）结合委托加工模式的具体定义，补充披露将外协生产分为“完全委托加工模式”与“部分委托加工模式”是否准确。**

根据公司的说明及本所核查，公司外协生产分为部分委托加工模式和完全委托加工模式。

### 1、完全委托加工和部分委托加工的具体模式

在部分委托加工生产模式下，产品的原材料由公司企划会和生产会确认后与面辅料供应商签订采购协议，原材料采购经质检合格入库后，再发送至加工供应商工厂，后者根据与公司签订的加工协议、最终封样的标准样衣、技术资料、开裁指令书等安排产品生产上线，并在协议交期内完成指定产品的加工生产和大货入库。

在完全委托加工模式下，产品的原材料由供应商自行采购或按公司指定原材料供应商进行采购。供应商根据与公司签订的合同、最终封样的标准样衣、技术资料、开裁指令书等安排产品生产上线，并在协议交期内完成指定产品的加工生产和大货入库。

## 2、完全委托加工和部分委托加工的区别及各自优势

部分委托加工模式和完全委托加工模式的主要区别在于原材料采购环节。(1) 在部分委托加工模式下，原材料采购环节由公司负责，公司直接向原材料供应商采购原材料，采购的原材料经公司质检合格后入库，其后发送至外协供应商处，公司与外协供应商对加工费进行结算。(2) 在完全委托加工模式下，原材料采购环节由外协供应商负责，部分产品的外协供应商根据公司指定的原材料供应商进行原材料采购，部分产品由外协供应商直接进行原材料采购，公司与外协供应商对成衣进行结算。

部分委托加工模式其优点，首先，在于控制并保证原材料的高品质，在市场竞争中形成差异化优势。公司的部分进口纱线和面料得到标签使用授权，进而有利于公司产品差异化战略的贯彻执行；其次，控制原料在最大程度上降低了加工工厂的委托代理成本，基本避免了成衣加工中因原料的缩率、负公差等问题造成的产品质量缺陷，有利于控制产品质量；最后，控制原料有助于公司降低原料价格的波动风险，进而有利于控制产品成本。

完全委托加工模式下，订单周期较短，时间可控性更强，公司产品中的皮草、上衣中的部分针织产品、鞋类、围巾和帽子等配饰一般采取此模式。同时，这一模式扩展供应商选择的区位半径，从而有利于丰富公司的产品品类，为顾客提供更为多样化的选择。

## 3、市场采取该等模式分类的企业概述

根据地素时尚于 2018 年 6 月披露的《地素时尚股份有限公司首次公开发行 A 股股票招股说明书》，在其报告期内，即 2015-2017 年度，地素时尚采取部分委托加工和完全委托加工相结合的生产模式。

在部分委托加工模式下，地素时尚与供应商签署《部分委托生产协议》，地素时尚负责从产品设计研发到面辅料开发和采购的环节，供应商负责根据地素时尚要求完成指定产品的加工生产。地素时尚向供应商提供款式图或参照样、面里料及辅料，指导监督其按要求完成加工，支付其委托加工费，地素时尚验收合格入库后对外销售。

在完全委托加工模式下，地素时尚与完全委托加工商签署《完全委托生产协议》，地素时尚负责从产品设计研发到面辅料开发的环节，向完全委托加工商提

供自主设计的服装样板、样衣和工艺要求，完全委托加工商根据地素时尚的指示采购特定的面里料及辅料，按照地素时尚的要求组织生产，地素时尚在成衣验收合格入库后对外销售。

地素时尚的外协生产模式分类与公司基本相同。

经查阅招股说明书，以上相关内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品”之“（三）主营业务模式及演变情况”之“2、供应链管理模式的”进行了补充披露。

#### （六）核查程序及核查意见

针对上述问题，本所主要履行了如下核查程序：

1、访谈了发行人企划设计及供应链环节相关人员，了解公司生产及采购情况；实地走访发行人生产场所，访谈自主生产相关人员，查阅并取得了美仓时装的全套工商内档。核查报告期内与美仓时装签订的相关合同，查阅了其合同主要条款。

2、访谈了美仓时装的管理层，了解其加工费的定价机制，了解并分析了美仓时装为发行人提供服装生产的数量、单价、金额，与外协生产同类产品单价的比较情况，结合发行人实际的业务情况，分析其合理性。

3、获取《日禾戎美股份有限公司现代制造服务业基地项目可行性研究报告》，对公司管理层进行访谈并获取其对未来战略规划的相关文件。

4、获取泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司提供的营业执照、公司章程、工商外档，并于国家企业信用信息公示系统查询其基本情况及股权结构。

5、获取泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司出具的无关联关系声明及承诺函，获取发行人及其控股股东、实际控制人、董监高出具的无关联关系声明及承诺函。

6、获取公司与泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司签订的相关采购合同，查阅了公司相关针织产品的比价文件。

7、抽查外协生产环节的相关业务资料；查阅并取得了公司与完全委托加工商及部分委托加工商签署的委托加工协议，并相应向公司采购负责人进行了访谈进一步了解了公司委托加工的业务。

**经核查，本所认为：**

1、发行人已按实际情况披露了其通过美仓时装实现供应链管理弹性与产能分配的方式以及人员与设备的安排。

2、美仓时装为发行人提供服装生产的加工费单价总体而言高于外协的加工费单价，主要系美仓时装偏向于生产高附加值的产品，具有合理性。

3、发行人已披露现代制造服务业基地项目建成后外协生产、自主生产的预计占比及相关比例的测算过程，并具备其合理性。

4、发行人已披露泰州富泰时装有限公司、无锡惠征工贸有限公司、平湖市紫欣时装有限公司、上海必科纳时装有限公司的基本情况股权结构；相关供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利害关系；发行人向上述公司采购外协生产服务的价格与向其他第三方采购同类服务价格不存在较大差异。

5、发行人已对“完全委托加工模式”与“部分委托加工模式”进行补充披露，相关内容准确。

**三、《审核问询函》问题 3：关于诉讼和行政处罚**

**审核问询回复显示：**

(1) 报告期内，上海之禾时尚实业集团商业发展有限公司、上海陆坤服饰有限公司分别与戎美有限、上海戎美存在著作权权属、侵权纠纷，相关纠纷现已解决。

(2) 2018 年 8 月，戎美有限因买卖合同纠纷将江苏中孚达科技股份有限公司诉至江苏省常熟市人民法院，请求判令被告江苏中孚达科技股份有限公司退还原告戎美有限支付的定金 735,300 元及相应利息，并由被告承担本案的诉讼费用。2018 年 12 月 24 日，江苏省常熟市人民法院作出（2018）苏 0581 民初 14140

号《民事调解书》，达成如下约定：被告江苏中孚达科技股份有限公司退还原告戎美有限 260,000 元，本案受理费减半收取 5,577 元，由戎美有限承担。目前，上述买卖合同纠纷已完结，发行人已收到江苏中孚达科技股份有限公司退还的 260,000 元货款定金。

(3) 2020 年 3 月，范苗芳因网络购物合同纠纷将发行人、浙江淘宝网络有限公司诉至浙江省新昌县人民法院，请求判令发行人及浙江淘宝网络有限公司退还其购物款 1,058.40 元，并向其支付利息损失 11.51 元。2020 年 4 月 13 日，发行人已将 1,058.40 元退给范苗芳，浙江省新昌县人民法院裁定准许原告范苗芳撤诉。

请发行人补充披露：

(1) 相关著作权权属、侵权纠纷涉及的商标、著作权情况，制定的保护知识产权、防止侵犯他人知识产权的具体措施及效果，未来是否可能出现类似上述著作权权属、侵权纠纷的情况；(2) 涉及著作权权属、侵权纠纷的产品和款式的销售情况、存货情况，未来能否继续销售，相关存货跌价准备计提是否充分；(3) 与江苏中孚达科技股份有限公司买卖合同纠纷及所涉交易、与范苗芳网络购物合同纠纷的具体情况，是否存在其他类似纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

问题回复：

(一) 相关著作权权属、侵权纠纷涉及的商标、著作权情况，制定的保护知识产权、防止侵犯他人知识产权的具体措施及效果，未来是否可能出现类似上述著作权权属、侵权纠纷的情况；

### 1、相关著作权权属、侵权纠纷涉及的商标、著作权情况

(1) 与上海陆坤服饰有限公司著作权权属、侵权纠纷涉及的著作权情况

根据上海知识产权法院二审《民事判决书》((2017)沪 73 民终 280 号)，上海市知识产权法院认为“综合涉案服装的整体造型和图案面料等设计要素，以蕾丝图案为主体面料的运动风格服装，也并非原告所独创。涉案服装在蕾丝图案的搭配方面可能体现了作者一定的创意，但从整体造型上看，涉案服装在设计方面的独创性及艺术性尚未达到立体美术作品所要求的高度，也即涉案服装的艺术性

并未超越实用性，其依然属于主要体现实用价值的普通成衣。……从总体上来说涉案服装的价值更接近实用性而非艺术性，原审法院认定涉案服装在设计方面的独创性并不足以使其构成立体美术作品，并无不当，可予维持”

因此，公司与上海陆坤服饰有限公司著作权权属、侵权纠纷未涉及相关美术作品著作权。

（2）与上海之禾时尚实业集团商业发展有限公司著作权、侵权纠纷涉及的著作权情况

根据公司从上海市高级人民法院调取的该案案卷档案，上海之禾时尚事业集团商业发展有限公司（以下简称“上海之禾”）起诉发行人侵权涉及 2 项著作权及戎美股份相关服饰图案情况如下表所示：

作品名称	仙人掌满地印花	摩洛哥地砖图案
设计师	Laura	Laura
创作完成时间	2015 年 2 月 4 日	2015 年 5 月 13 日
创作说明	此印花作品灵感来源于大自然的仙人掌植物，不同层次的绿色与黄色图案印在本白色或者深蓝色的底布上，足够点亮一个夏天的活力。表达了作者对大自然的热爱与向往。	作品以沙漠绿洲摩洛哥为主题，以传统的摩洛哥地砖为素材思路，采用古朴的拓版设计图样，图案的构成为经典的满地构成，配合传统的摩洛哥蓝白色彩呈现出浓郁的异域风情与传统手工文化的传承发扬。
权利人	上海之禾时尚实业（集团）有限公司	上海之禾时尚实业（集团）有限公司
作品图案截图		



戎美股份销售  
相关服饰图案  
截图

## 2、制定的保护知识产权、防止侵犯他人知识产权的具体措施及效果

(1) 根据公司提供的《知识产权保护制度》，涉及保护公司知识产权及防止侵犯他人知识产权的相关具体措施如下：

### 1) 保护公司知识产权的相关措施

条款	具体规定
第 6 条	<p>本公司员工完成公司工作任务、利用公司名义、利用公司物质条件产生的智力劳动成果，属于职务智力劳动成果，其权利属本公司。</p> <p>(一) 完成本公司工作产生的智力劳动成果是指：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、执行本公司工作任务所完成的智力劳动成果。</li> <li>2、履行本岗位职责所完成的智力劳动成果。</li> <li>3、完成的智力劳动成果属于所在公司的业务范围。</li> <li>4、离休、退休、停薪留职、辞职或调离的员工在离开原公司二年内完成的与其在原工作岗位承担的本职工作或分配任务有关的智力劳动成果。</li> </ol> <p>(二) 利用本公司的名义完成的智力劳动成果是指：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、利用本公司的名誉、名称或社会地位进行的各种行为。</li> <li>2、利用本公司的人力及未公开的技术情报资料完成的智力劳动成果。</li> <li>3、工作时间内完成的智力劳动成果。</li> </ol>
第 7 条	<p>一切职务智力劳动成果的持有（所有）权归本公司，任何其他公司及个人未经允许不得以任何形式转让、销售、使用或侵吞本公司持有（所有）的职务智力劳动成果。</p>
第 9 条	<p>公司设计人员完成规定任务后，须将全部设计图纸、影像、手稿等原始技术资料收集整理交本公司归档，未经公司书面允许的情况下，不得采取任何方式披露、使用或者允许他人使用上述知识产权信息。</p> <p>禁止未经批准将公司所有的知识产权载体（包括但不限于光盘、图纸、软件）擅自拷贝或者带回私人住所。</p>
第 10 条	<p>对本公司的技术秘密和商业秘密，应严格执行国家和本公司的有关规定，秘密知情人应当与公司签订保密协议。</p>

## 2) 防止侵犯他人知识产权的相关措施

条款	具体规定
第 5 条	本公司员工所完成的公司淘宝及天猫店铺网页的文案、照片、服装设计版式及宣传等材料，应当确保该等成果不存在侵犯他人知识产权且不存在与他人存在不正当竞争的情况。
第 12 条	公司员工不得实施以下侵犯他人知识产权的行为： 1、剽窃、窃取、篡改、非法占有或者以其他方式侵犯他人的照片、文案、服装版式、设计图纸、软件著作权、专利权、商标权等知识产权的； 2、其他违反《中华人民共和国商标法》《中华人民共和国专利法》《中华人民共和国著作权法》《中华人民共和国反不正当竞争法》等法律法规的行为。
第 13 条	公司员工必须尊重其他人知识产权，违反本制度，侵犯他人知识产权给他人及公司造成损失的，该等行为属于严重违反公司规章制度的行为，公司有权直接解除与该等员工的劳动合同，并由该等员工对前述侵权行为给公司造成的损失进行赔偿。

公司《知识产权保护制度》制定并实施后，除截至目前已经和解完成的与杭州侘寂服饰有限公司进行的著作权侵权纠纷外，未发生过其他设计著作权侵权的纠纷。

## (2) 关于公司与杭州侘寂服饰有限公司著作权侵权纠纷的情况

根据 2020 年 12 月 11 日浙江省杭州市余杭区人民法院发出的传票，杭州侘寂服饰有限公司（以下简称“杭州侘寂”）起诉公司和浙江淘宝网络有限公司（以下简称“淘宝网络”），杭州侘寂请求杭州市余杭区人民法院：1）判令公司赔偿杭州侘寂经济损失 20 万元；2）判令公司赔偿杭州侘寂公证费 1,500 元；（两项合计 201,500 元）3）判令淘宝网络对公司的侵权行为承担连带赔偿责任；4）本案诉讼费用由公司和淘宝网络承担。

根据公司提供的杭州市余杭区人民法院发出的传票、公司销售涉案 T 恤图案已登记的美术作品著作权登记证书，该案件的基本情况为：杭州侘寂为登记号为“黔作登字-2020-F00067175”美术作品《冰川在融化》的著作权人，公司为登记号分别为“国作登字-2020-F-01171725”、“国作登字-2020-F-01171726”、“国作登字-2020-F-01171730”和“国作登字-2020-F-01171731”美术作品“北极熊”、“蓝鲸”、“海豹”和“北极鹿”的著作权人，公司销售涉纠纷 T 恤所印制的图案与公司登记的美术作品图案一致。根据杭州侘寂的民事起诉状，2020 年 6 月杭州侘寂发现公司在淘宝网站开设的网店销售涉及其美术作品的 T 恤，该 T 恤上印制的系列作品与杭州侘寂享有著作权美术作品的相似，因此，杭州侘寂认为公司销售涉案 T 恤侵害了其合法权益，故提起诉讼。

根据公司提供的资料及说明，截至本补充法律意见书出具日，针对该案，杭州侘寂已与公司进行了和解，根据公司提供的与杭州侘寂签署的《和解协议书》，“双方确认并向对方承诺：双方已就涉案美术作品分别进行了著作权登记并依法对各自登记的美术作品享有完整且合法的著作权，不存在一方侵害另一方著作权的情形。”公司已经向杭州侘寂支付 10 万元，用于补偿杭州侘寂为本纠纷涉及的公证费用、交通费用以及沟通成本。截至本补充法律意见书出具日，杭州侘寂已经向杭州市余杭区人民法院申请撤诉，杭州市余杭区人民法院已经做出准予撤诉的裁定。

### 3、未来是否可能出现类似上述著作权权属、侵权纠纷的情况

根据发行人的确认并经本所核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人不涉及其他著作权、侵权纠纷。为了避免未来发生发行人侵害第三方著作权及第三方侵害发行人著作权情形的发生，发行人制定了《知识产权保护制度》，该制度从保护公司知识产权以及防止公司侵害第三方知识产权的两个角度进行了规范，以进一步降低未来发生类似著作权权属、侵权纠纷的风险。

经查阅招股说明书，以上相关内容已在招股说明书“第十一节 其他重大事项”之“三、重大诉讼、仲裁事项”进行了补充披露。

#### （二）涉及著作权权属、侵权纠纷的产品和款式的销售情况、存货情况，未来能否继续销售，相关存货跌价准备计提是否充分

根据公司提供的资料，在公司与上海之禾的诉讼纠纷中，涉及著作权权属、侵权纠纷的产品和款式的销售情况以及下架时相应产品存货情况如下表所示：

作品名称	货号	已销售数量 (件)	销售价格(元/ 件)	下架时库存数量 (件)
“仙人掌”	CY0312168	299	499	20
	QZ0312169	162	299	34
合计	——	<b>461</b>	——	<b>54</b>
“摩洛哥”	QZ022Z739	645	295	1
合计	——	<b>645</b>	——	<b>1</b>

根据公司的说明及本所的核查，公司与上海之禾涉案商品已经于 2017 年下架不再销售，下架时该等涉案商品已经相应封存不再销售，在财务上该等库存涉案商品以盘亏方式处理。

（三）与江苏中孚达科技股份有限公司买卖合同纠纷及所涉交易、与范苗芳网络购物合同纠纷的具体情况，是否存在其他类似纠纷。

### 1、戎美有限与江苏中孚达科技股份有限公司、第三人泰兴富士时装有限公司买卖合同纠纷

2018年8月，戎美有限因买卖合同纠纷将江苏中孚达科技股份有限公司（以下简称“江苏中孚达”）诉至江苏省常熟市人民法院，请求判令被告江苏中孚达科技股份有限公司退还原告戎美有限支付的定金735,300元及按照中国人民银行同期贷款利率计算的利息，并由被告承担本案的诉讼费用。

根据公司的说明及提供的《民事起诉状》及《民事调解书》，该案基本情况为：（1）2017年9月6日，戎美有限与江苏中孚达签署购销合同，约定江苏中孚达向戎美有限提供5,700千克各色纱线，合同金额为2,451,000元，购销合同签署后，戎美有限已向江苏中孚达支付了定金735,300元；（2）案外人泰兴富士时装有限公司（以下简称“泰兴富士”）为戎美有限的委托加工商，根据购销合同约定，由其向江苏中孚达支付前述购销合同项下的货款，江苏中孚达实际送货价值为2,561,836.8元，泰兴富士已按合同约定的付款义务支付了货款2,360,223元，泰兴富士结欠江苏中孚达201,613.80元；（3）因戎美有限已经支付江苏中孚达735,300元定金且泰兴富士结欠江苏中孚达201,613.80元，因此，戎美有限主张江苏中孚达应在扣除结欠款项后退还剩余定金533,686.20元；（4）鉴于案件审理时，戎美有限尚欠江苏中孚达于2017年12月11日签署服装采购合同项下货款282,651.10元，因此，江苏中孚达主张抵消；（5）前述第（3）与第（4）项抵消后，江苏中孚达应支付戎美有限251,035.10元。

2018年12月24日，江苏省常熟市人民法院作出（2018）苏0581民初14140号《民事调解书》，根据该《民事调解书》，公司与江苏中孚达自愿达成调解：（1）被告江苏中孚达应退还原告戎美有限定金251,035.10元，现被告江苏中孚达愿意支付原告戎美有限260,000元，于2018年12月31日前支付；（2）双方当事人同意调解协议自双方在调解协议上签名或捺印后具有法律效力；（3）案件受理费减半收取5,577元，由戎美有限承担。

根据发行人的确认并经本所核查，截至本补充法律意见书出具日，上述买卖合同纠纷已完结，发行人已收到江苏中孚达退还的260,000元货款定金。该纠纷为发行人作为原告的诉讼案件，标的金额相对较小，未对发行人生产经营产生重大不利影响。

## 2、范苗芳与发行人、浙江淘宝网络有限公司网络购物合同纠纷

2020年3月，范苗芳因网络购物合同纠纷将发行人、浙江淘宝网络有限公司诉至浙江省新昌县人民法院，请求判令发行人及浙江淘宝网络有限公司退还其购物款1,058.40元，并向其支付利息损失11.51元。

根据发行人提供的退款证明及说明，2020年4月13日，发行人已将1,058.40元退还给范苗芳。

2020年4月13日，浙江省新昌县人民法院作出（2020）浙0624民初1025号民事裁定书，裁定准许原告范苗芳撤诉。

根据发行人的确认并经本所核查，截至本补充法律意见书出具日，上述网络购物合同纠纷已完结，且该纠纷标的金额较小，未对发行人生产经营产生重大不利影响。

根据本所核查及公司的说明，截至本补充法律意见书出具日，公司不存在与上述诉讼类似的纠纷。

经查阅招股说明书，以上相关内容已在招股说明书“第十一节 其他重大事项”之“三、重大诉讼、仲裁事项”进行了补充披露。

### （四）核查程序及核查意见

针对上述问题，本所履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人提供的相关诉讼案件涉及的起诉状、答辩状等相关诉讼文书、赔偿金支付凭证等资料，并向发行人了解案件具体情况。

2、取得并审阅了发行人提供的相关著作权权属文件，进一步了解了与上海之禾涉案产品的下架情况。

3、审阅了发行人提供的《知识产权保护制度》、拥有的美术作品著作权的权属证书，并了解发行人日常生产经营中所使用的知识产权的情况。

4、就发行人及其子公司报告期内的诉讼、仲裁情况，检索了中国裁判文书网、中国执行信息公开网、发行人及其子公司所在地人民法院等网站（受限于是我

国尚未建立全国统一的诉讼、仲裁相关信息查询系统)。

5、查阅并取得了发行人与杭州侘寂签署的《和解协议书》、和解费支付凭证等资料。

**经核查，本所认为：**

1、发行人与上海陆坤服饰有限公司著作权权属、侵权纠纷未涉及相关美术作品著作权。发行人已经补充披露与上海之禾时尚实业集团有限公司著作权、侵权纠纷涉及的著作权。截至本补充法律意见书出具日，发行人不涉及其他著作权、侵权纠纷。为了避免未来发生发行人侵害第三方著作权及第三方侵害发行人著作权情形的发生，发行人制定了《知识产权保护制度》，该制度从保护公司知识产权以及防止公司侵害第三方知识产权的两个角度进行了规范，以进一步降低未来发生类似著作权权属、侵权纠纷的风险。

2、《知识产权保护制度》制定并实施后，除已经和解完成的与杭州侘寂服饰有限公司的著作权侵权纠纷外，发行人未发生过其他涉及著作权侵权的纠纷。截至本补充法律意见书出具日，发行人不涉及其他著作权、侵权纠纷。

3、公司与之禾涉案商品已经于 2017 年下架，下架后该等涉案商品已经相应封存不再销售，在财务上对该等库存涉案商品以盘亏方式处理。

4、发行人已经补充披露与江苏中孚达科技股份有限公司买卖合同纠纷及所涉交易、与范苗芳网络购物合同纠纷的具体情况，报告期内不存在其他类似纠纷。

**四、《审核问询函》问题 4：关于创业板定位**

请发行人结合业务模式、技术优势、设计能力、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况，补充披露是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定，分析“三创四新”相关情况，是否符合创业板定位的依据及合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

## 问题回复：

（一）关于创业板定位。请发行人结合业务模式、技术优势、设计能力、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况，补充披露是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定，分析“三创四新”相关情况，是否符合创业板定位的依据及合理性。

《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条关于创业板定位规定“发行人申请首次公开发行股票并在创业板上市，应当符合创业板定位。创业板深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。”

《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条规定“创业板定位于深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，并支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。”

第四条规定“属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：

（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。”

**1、公司主要从事服装的企划设计、供应链管理和线上销售业务。公司所处行业不在《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条原则上不支持申报创业板的行业清单内**

首先，根据公司的业务模式，公司属于互联网零售业。公司主要从事服装的企划设计、供应链管理和线上销售业务。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为零售业（分类代码：F52），根据国家统计局

国民经济行业分类(GB/T4754-2017),发行人所属行业为零售业(分类代码:F52),细分行业为互联网零售(代码:F5292),不在《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条原则上不支持申报创业板的行业清单之内。

其次,公司将传统商业模式与互联网进行深度融合。基于互联网平台,依托“戎美 RUMERE”品牌,公司经营服装的企划设计、供应链管理和销售业务,主要产品包括职业与休闲风格的女装及男装和配饰等,并在自身风格体系内,紧贴全球时尚潮流。在互联网平台和自身信息系统的支持下,公司依托线上销售渠道,凭借自身供应链管理能力和柔性供应链体系,实现了小订单,快反应的互联网新零售模式。

复次,公司商业模式显著区别于传统服装企业。公司以企划设计和供应链管理为核心竞争力,在信息管理系统的支持下,充分发挥自身渠道优势,坚持为消费者提供高品质、高性价比的产品。公司产品企划采用项目制,以产品为单位形成产品小组,集合各业务部门的员工,实现全业务流程信息的对称沟通。公司企划设计以周为单位滚动推进,紧随当季流行趋势,在竞争日趋激烈的服装市场中,保持款式设计、面料材质和色彩图案搭配的时尚度和新颖度,形成了独特的品牌风格和品质特征,为消费者提供持续的优质体验。同时,公司通过线上门店与终端消费者间通畅的信息传递与小批量、快速响应的供应链体系为公司实现成本领先战略和渠道差异化经营策略提供了有力保障。结合自身业务特点,公司采用矩阵式组织架构,以产品为单位形成产品小组,集合了企划设计、采购、生产、销售和客服等业务部门的员工,实现了全业务流程信息的对称沟通,促进了各业务环节根据客户需求及时作出调整与反应。

最后,公司具有极强的品牌力。公司坚持“戎美 RUMERE”单品牌多品类的运营模式,依托电子商务平台,凭借完善的信息管理系统、自主的研发设计能力、快速响应的产品供应链,对顾客需求做出快速反应,并逐步形成了品牌的护城河。报告期内,公司平均每年销售产品 SPU 数量近 4,000 款,并保持业绩的总体增长。2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月,公司收入为 5.85 亿元、7.04 亿元、6.94 亿元及 3.18 亿元人民币。

## 2、公司系传统产业与新技术、新业态、新模式深度融合的良好范例

### (1) 市场容量及市场空间广阔

随着互联网经济的发展，与服装线下销售相比，网络购物打破了时间和地域的限制，并以品类繁多、价格亲民等鲜明特色逐渐成为主流消费方式之一。近年来，我国线上服装零售市场规模保持较快的增长速度。

互联网经济对消费零售行业的迅速渗透和阿里巴巴等电商平台的平稳快速发展，已经培养了消费者通过线上门店购买服装的行为习惯。从信息技术和商业零售未来发展来看，基于网络购物大数据和需求导向而突破时空限制新零售模式变革是大势所趋，以往以线下为主要销售渠道的服装品牌开始更加关注利用网络购物平台丰富自身销售渠道。发行人自创立之初便立足于线上销售的服装品牌经过多年深耕，也已在线上销售市场上积累了丰富的经营技术、大量的忠实顾客和特定的品牌形象。线上门店引领的新的零售模式，正在成为服装零售行业发展的主要驱动力。

### （2）结合新业态与新模式，公司具备较强的客户服务和拓展能力

结合互联网零售的新模式，公司能够提供最佳的顾客体验。传统线下服装企业推出新款的频率较低，无法充分满足消费者对于服装的新鲜感和对时尚的追求，也难以及时根据消费者对不同风格及面料等服装要素的反映对未来产品做出及时的调整。与之相对的是，依托互联网平台，公司以一周多次的高上新频率，及时满足消费者的需求。同时，高度发展的线上支付、快递物流等作为线上服装交易基础设施的一部分，也为顾客的试穿、购买和退换货等行为提供了便利。

公司依托互联网平台实现产品的销售，使得公司能够更加及时且完整的获取消费者的信息反馈。公司通过实时掌握线上平台销售信息，保证消费者对每款服装的浏览频次、购买数量、满意度等不同反应可以及时的数据化并反馈到公司，并据此做出迅速的调整，如追加订单或推出类似热销产品，及时了解并满足消费者的需求。相对而言，线下服装企业的订货会模式和多层级经销商销售渠道体系，对于企业信息获取的及时性和准确性产生了较大的障碍，使得供应链反应较慢，难以充分满足消费者需求。

### （3）依托新兴线上渠道经营，具备业务模式优势

线下销售模式由于其高昂的成本费用和不对称，产生了多层级批发商、经销商及零售商的销售体系，对于顾客信息的获取和需求响应产生了一定的不利影响，也进一步推高了终端消费者面对的产品价格。公司依托线上渠道，采用垂直化的销售模式，免去了中间环节，大幅降低了商品的流通成本和信息的沟通成

本,使得客户可以以相对低廉的价格购买到优质的产品。同时,依托互联网平台,凭借信息管理系统,公司可以完整的获取消费者的反馈信息,并针对性的对自身经营策略及产品组合及时做出调整。

公司自创立之初便立足于线上销售,已在电商市场上积累了丰富的经验和运营优势,并与主要电子商务平台建立了良好的合作关系。同时,经过多年运营,公司已培养了一支具备较高业务水平的电子商务运营团队,在门店运营、销售客服、营销管理等电商重要环节具备丰富的操作经验,保证公司不断适应线上服饰零售行业的变化趋势,稳固线上渠道优势。

#### （4）把控供应链管理，形成良性业务闭环

基于互联网平台,依托“戎美 RUMERE”品牌,公司经营服装的企划设计、供应链管理和销售业务。公司与传统服装加工产业合作,以供应链管理的高度把控,形成良性业务闭环。通过与供应商的长期合作与磨合,公司构建起了覆盖各服装品类、具备一定生产规模和工艺水平的优质供应商网络。同时,公司自有的美仓时装工厂以其自身小批量快速生产能力为公司提供了产品供给弹性。公司对传统服装加工产业供应链的整体把控保证了在满足品质要求的前提下,公司小批量、高频次的订单需求可以在最短时间内得到满足。

在公司信息管理系统对客户反馈的收集与分析、企划设计团队高效的产品开发能力、快速反应的供应链网络的支持下,公司实现了每周三次的高上新频率,及时满足消费者的需求,并同时培养消费者每日浏览门店的消费习惯,进一步增强了消费者的粘性。公司内部信息系统的打通,也保证了消费者对每款服装的购买数量、满意度等不同反应可以及时的数据化并反馈到公司,公司及时了解并满足消费者的需求,并据此做出迅速的调整,如追加订单或推出类似热销产品,形成了公司业务的良性闭环。

#### （5）与信息技术深度融合，实现业务流程全覆盖

依托自身销售渠道基于互联网构建的优势,公司对电商平台上各维度的交易数据和公司信息管理系统实时订单信息进行分析,及时准确的获取消费者偏好、销售进度、顾客反馈等信息,充分发挥自身矩阵制产品小组的工作机制优势和强大的企划设计能力,针对消费者需求及时做出产品开发计划调整,完成新产品的企划与设计工作。

公司基于互联网平台开展服饰零售业务,高度重视信息管理系统的工作,高度重视信息管理系统的工作,

并在多年的持续完善与更新过程中，积累了丰富的实践经验，建立了一系列符合线上服饰零售行业运营的信息管理系统。公司已经上线商品上新编排系统、供应商结算管理系统等，基本构建起了覆盖全业务流程的信息管理体系，实现了从企划设计到生产管理的信息管理系统全覆盖和从订单管理到发货管理的销售端信息数据化，构建了公司、客户、供应商之间的信息系统闭环，形成了公司高频上新与小单快反业务特性的基础。

商品上新编排系统为公司业务环节最主要的内部操作系统。借助该系统，公司实现了商品企划、生产、库存、销售全业务流程的数据化，实现了公司对各环节的高效把控。供应商结算管理系统以采购订单为中心，根据服装面料、辅料、包装材料的采购生成不同分类的会计结算系统工具，提高了公司采购订单执行速度和入库管理、对账和结算的效率。

### **3、公司结合电商新模式进行产品与设计创新，培育了独特的企划设计能力，符合创新、创造、创意的大趋势**

公司以品牌创始人温迪女士为核心，组建了企划与设计团队，在立足于品牌风格与理念的前提下，紧随当季流行趋势，保证产品和款式推陈出新，持续优化品牌形象与活力。

公司基于互联网平台经营服装的企划设计、供应链管理和销售业务。在线上销售模式的支持下，公司全年度中的企划与设计工作在年度开发计划的规划下分解成 52 周滚动开发计划，企划设计团队以产品款式为单位对设计要素、款式风格、上市时段、面辅料、成本与售价等要素进行确认和调整。与之相对的是，以线下销售渠道为主的传统服装企业，多以春、夏、秋、冬四季为基础，按季度实行相对独立的产品开发，而非公司所采取的滚动开发模式。

在 52 周滚动开发模式的支持下，当部分面料、设计元素对应的款式适销对路时，公司及时追加订单并同时调整企划设计相关资源以设计更多同素材、同系列款式。此类新设计的同素材、同系列的款式往往与公司已完成设计并实现销售的款式具备类似特征，公司只需对其中部分设计元素进行修改或重新排列组合，实现了企划设计资源的高效利用。因此，相较于以季度或其他较长时间跨度为单位进行产品开发的传统服饰企业，在滚动开发模式的支持下，公司通过对适销对路同素材、同系列款式的针对性开发，有效提升了企划设计资源的利用效率。

此外，基于公司全部商品通过线上渠道进行销售的优势，公司凭借信息管理

系统，实时获取终端消费者的反馈，并传递至企划设计及供应链环节，及时根据市场反馈调整款式、并做出停止生产或追加订单的决策。同时，公司通过与上游供应商的长期合作，形成了以小批量、定制化及快速响应为特点的供应链体系，满足公司根据终端消费者反馈高频调整公司企划设计和生产计划的需求，从而实现了公司产品款式能够最大限度的贴近和满足顾客需求。以线下销售渠道为主的传统服装企业，其直营门店的备货规模与加盟商的进货规模多实行销售端自主订货制度。以安正时尚为例，根据其招股说明书披露，其集中订货在各季产品的订货会中进行，并每年就其各品牌分别举行春、夏、秋、冬四季订货会。为保证规模经济效益，订货发货制度使得以线下销售渠道为主的传统服装企业对于各款式的订货规模有着一定的要求，因此其不同款式之间一般具有一定的区分度。公司小批量、定制化及快速响应为特点的供应链体系及全部商品通过线上渠道进行销售的优势保障了公司可以在提供更多类似但存在一定区分度的不同款式商品同时，保障生产环节及销售环节的整体效率。

根据公司提供的资料，报告期内，公司平均每年销售产品 SPU 数量近 4,000 款，具体情况如下。

单位：个、万件

产品类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	SPU数量	销量	SPU数量	销量	SPU数量	销量	SPU数量	销量
上衣	1,652	52.28	1,311	99.33	930	105.27	1,352	87.71
外套	807	10.21	691	25.01	584	27.15	699	20.10
裤类	896	22.21	688	49.44	448	56.05	607	41.17
裙类	689	10.60	417	21.34	411	15.11	684	17.93
皮草	198	0.28	189	0.82	193	1.20	185	1.18
其他	944	5.64	452	10.54	450	17.86	1,168	24.11
合计	<b>5,186</b>	<b>101.22</b>	<b>3,748</b>	<b>206.47</b>	<b>3,016</b>	<b>222.65</b>	<b>4,695</b>	<b>192.20</b>

报告期内，公司企划设计人员设计款数情况如下：

单位：款

品类	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
总设计款数	715	1,321	1,430	1,863
企划设计人员数量 (人)	50	40	39	38
年人均设计款数	28.60	33.03	36.67	49.03
月人均设计款数	2.38	2.75	3.06	4.09

## （二）核查程序及核查意见

针对上述问题，本所履行了如下核查程序：

1、核查发行人所属行业及行业主管部门、监管体系，行业主管部门制定的发展规划、行业管理方面的法律法规及规范性文件。

2、核查第三方行业研究机构发布的行业研究资料。

3、对发行人主要供应商进行函证、现场及视频走访，对发行人客户进行电话访谈，核查成本完整性及销售收入真实性，了解行业发展趋势及双方合作情况。

4、核查发行人报告期内客户的订单详情、出库记录、物流信息、支付宝流水等资料。

5、核查发行人报告期内主要供应商的采购合同、发票、付款凭证、对账单、入库单等资料。

6、核查发行人编制的财务报表及申报会计师出具的审计报告。

7、访谈发行人管理层、财务负责人，查阅并取得了发行人业务的相关资料，了解发行人报告期内生产经营情况。

8、会同申报会计师对发行人的存货进行盘点、实地走访发行人的仓库、生产场所、质检场所等，了解发行人关于供应商的品控管理情况。

9、查阅比对了《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》关于创业板定位的相关要求。

**经核查，本所认为：**

发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定。

## 五、《审核问询函》问题 5：关于社保和公积金

审核问询回复显示，发行人已就报告期内应缴纳而未缴纳社会保险、住房公积金进行了补缴。

请发行人补充披露报告期各期补缴的社会保险、住房公积金具体金额，对发行人经营业绩的影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

问题回复：

（一）请发行人补充披露报告期各期补缴的社会保险、住房公积金具体金额，对发行人经营业绩的影响。

根据发行人提供的资料及本所核查，针对截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日应缴纳而未缴纳社会保险、住房公积金的员工，截至 2020 年 9 月 30 日除发行人实际控制人暂未缴纳住房公积金外，发行人已依法为与其建立劳动关系的在职员工缴纳了社会保险和住房公积金，但暂未补缴报告期内应缴纳而未缴纳的社会保险和住房公积金。

根据发行人提供的报告期内发行人及子公司的每月工资单、员工社会保险及住房公积金缴纳凭证、发行人及子公司所在地社保及公积金的相关政策、发行人及子公司的每月平均缴费基数，经发行人审计师测算，发行人若补缴社保及公积金将对发行人经营业绩产生的影响经测算如下：

项目	发行人承担部分			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
<b>社会保险补提金额（元）</b>				
日禾戎美	19,498.08	131,785.05	149,652.62	254,973.80
美仓时装	5,283.18	23,908.08	49,887.76	60,363.47
美仓时装太仓分公司	---	---	---	15,930.12
戎美国际	---	---	---	---
上海戎美	4,462.50	11,562.00	11,462.00	22,790.00
<b>小计</b>	<b>29,243.76</b>	<b>167,255.13</b>	<b>211,002.39</b>	<b>354,057.39</b>
<b>公积金补提金额（元）</b>				
日禾戎美	30,576.00	47,022.80	58,069.44	183,397.36
美仓时装	6,350.40	14,806.40	75,244.96	152,092.88

项目	发行人承担部分			
	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
美仓时装太仓分公司	---	---	---	32,177.28
戎美国际	---	---	---	---
上海戎美	20,400.00	22,200.00	18,000.00	42,000.00
小计	<b>57,326.40</b>	<b>84,029.20</b>	<b>151,314.40</b>	<b>409,667.52</b>
总计	<b>86,570.16</b>	<b>251,284.33</b>	<b>362,316.79</b>	<b>763,724.91</b>
利润总额	71,871,919.19	145,569,586.18	131,343,433.75	92,672,770.80
补提金额占利润总额的百分比	<b>0.12%</b>	<b>0.17%</b>	<b>0.28%</b>	<b>0.82%</b>

此外，发行人控股股东戎美集团、实际控制人郭健、温迪夫妇已出具《关于社会保险和住房公积金的承诺函》，承诺：“1、如果日禾戎美及其子公司因在公司首次公开发行股票并上市之前未按中国有关法律、法规、规章的规定为员工缴纳社会保险费和住房公积金，而被有关政府主管部门、监管机构要求补缴社会保险费和住房公积金或者被处罚的，本企业/本人承诺对日禾戎美及其子公司因补缴社会保险费和住房公积金或者受到处罚而产生的经济损失或支出的费用予以全额补偿，以保证日禾戎美及其子公司不会遭受损失。2、如本企业/本人违反上述承诺，则日禾戎美有权依据本承诺函扣留本企业/本人从日禾戎美获取的股票分红等收入，用以承担本企业/本人承诺承担的社会保险和住房公积金兜底责任和义务，并用以补偿日禾戎美及其子公司因此而遭受的损失。”

综上所述，发行人补缴的社保、公积金金额较小，且发行人实际控制人亦承诺将无条件承担补缴义务及相关罚金，因此，如发行人被要求补缴社保和住房公积金，不会对发行人经营业绩造成重大不利的影响。

经查阅招股说明书，以上相关内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人员工及其社会保障情况”之“（二）员工社会保障情况”进行了补充披露。

## （二）核查程序及核查意见

针对上述问题，本所履行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期内若补缴社保及公积金将对发行人经营业绩产生的影响测算表。

2、获取发行人报告期内员工花名册、员工工资表、社会保险及住房公积金缴纳明细等资料。

3、取得并查阅了发行人及其子公司所在地社会保险、住房公积金主管部门出具的无违法违规证明。

4、了解发行人及子公司所在地社保及公积金的相关政策、发行人及子公司的每月平均缴费基数。

5、查阅并取得了发行人控股股东、实际控制人出具的承诺。

**经核查，本所认为：**

发行人补缴的社保、公积金金额较小，且发行人实际控制人亦承诺将无条件承担补缴义务及相关罚金，因此，如发行人被要求补缴社保和住房公积金，不会对发行人经营业绩造成重大不利的影响。

本补充法律意见书正本一式三份。

本补充法律意见书仅供公司本次发行上市之目的使用，任何人不得将其用作任何其他目的。

特此致书！

（以下无正文）

（以下无正文，为《北京市嘉源律师事务所关于日禾戎美股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（二）》之签署页）



北京市嘉源律师事务所

负责人：颜羽

经办律师：傅扬远

张璇

2021年1月20日