Ernst & Young Hua Ming LLP
Level 16, Ernst & Young Tower
Oriental Plaza
1 East Chang An Avenue
Dong Cheng District
Beijing, China 100738

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）
中国北京市东城区东长安街 1 号
东方广场安永大楼 16 层
邮政编码: 100738

Tel 电话: +86 10 5815 3000
Fax 传真: +86 10 8518 8298
ey.com

三问家居股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的

审核问询函的回复

深圳证券交易所：

三问家居股份有限公司（以下简称“公司”、“三问家居”或“发行人”）收到贵所于 2021 年 1 月 27 日下发的《关于三问家居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审核问询函》（审核函〔2021〕010181 号）（以下简称“《问询函》”），安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“安永”或“我们”）作为三问家居股份有限公司（以下简称“公司”、“三问家居”或“发行人”）的申报会计师，对《问询函》中涉及申报会计师的相关问题逐条回复（如无特别说明，本回复中的货币单位均为万元人民币）。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称或名词释义与《三问家居股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询回复的字体说明如下：

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体
对招股说明书补充披露情况	**楷体（加粗）**
对参见内容的路径提示	*宋体*

目录

问题 2. 关于主营业务.....3
问题 3. 关于业务模式.....13
问题 12. 关于政府补助.....27
问题 16. 关于营业收入.....39
问题 17. 关于医护产品销售.....74
问题 18. 关于发行人客户.....82
问题 19. 关于发行人生产模式及营业成本.....114
问题 20. 关于采购和供应商情况.....121
问题 21. 关于发行人毛利及毛利率.....164
问题 22. 关于资金拆借和向控股股东购买房产.....180
问题 23. 关于第三方回款.....190
问题 24. 关于对控股股东、实控人及其控制的企业、董监高等其他人员银行流水的核查情况.....207
问题 25. 关于期间费用.....219
问题 26. 关于股份支付.....241
问题 27. 关于发行人汇率和境外资产风险.....246
问题 28. 关于应收账款.....255
问题 29. 关于存货.....266
问题 30. 关于其他流动资产.....278
问题 31. 关于固定资产.....280
问题 32. 关于短期借款.....283
问题 33. 关于应付账款、应付票据.....288
问题 34. 关于发行人控股股东亏损情况.....292
问题 35. 关于新冠疫情.....297

问题 2. 关于主营业务

招股说明书显示：（1）发行人以原创设计为核心竞争力的服务型贸易商，主营业务是为客户提供特色家用纺织品、家居服饰和特色面料产品。(2)报告期内，发行人家纺、服饰和面料类产品营业收入占营业收入的比重分别为 98.99%、99.07%、99.19%和 27.86%；2020 年新增医护类产品，其上半年营业收入占发行人营业收入的比重为 71.81%。（3）发行人的家用纺织品和家居服饰产品以外销为主，客户主要为境外中大型零售商和中高端品牌商。报告期内，发行人主营业务收入外销比例分别为 98.29%、98.40%、92.64%和 95.84%。（4）受新冠疫情影响，发行人 2020 年上半年除医护类外的产品营业收入同比下降 12.57%。

请发行人：（1）补充披露主营业务的演变情况，并结合发行人的市场定位、产品构成、主要客户、主要供应商变化情况及行业主管部门、生产资质等因素，说明口罩、手套等医护类产品业务的合理性及可持续性；（2）在“业务与技术”章节中补充披露口罩、手套等医护产品的主要经营模式、产品生产工艺流程、行业基本情况和竞争情况、采购定价原则、质量控制情况、业务许可资质、研发和技术等要素；（3）结合主要客户当前阶段对公司产品的总需求量、公司产品所占比例，主要客户未来业务发展计划及其后新增订单，分产品说明主营业务的稳定性及可持续性，是否导致未来持续经营能力存在重大不确定性；（4）结合发行人 2020 年国外订单及已签订合同的执行情况、目前发行人主要出口国家和地区的贸易政策及新冠疫情影响，说明境外销售的稳定性及潜在风险。

【回复】

一、补充披露主营业务的演变情况，并结合发行人的市场定位、产品构成、主要客户、主要供应商变化情况及行业主管部门、生产资质等因素，说明口罩、手套等医护类产品业务的合理性及可持续性；

1、补充披露主营业务的演变情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（五）主营业务自设立以来的变化情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“公司自设立以来，主营业务的演变情况如下：

三问家居前身为张家港市中堂服装有限公司，成立于 2013 年，主要从事家居服饰的生产和销售。此时，公司实际控制人王耀民的对外投资体系中，由三问投资经营家用纺织品、家居服饰的研发设计和供应链管理业务，张家港市中堂服装有限公司定位为自有工厂。2015 年末，张家港市中堂服装有限公司迁址至上海并更名为三问有限。

2016 年，公司实际控制人王耀民对其所投资企业的业务定位进行调整，将三问投资定位为投资控股公司，三问投资此前经营的家用纺织品、家居服饰的研发设计和供应链管理业务由三问有限承继。

2018 年，公司**向家纺、服饰的上游面料业务延伸**，将面料研发部门独立出来，成立全资子公司亮丰新材料，主要从事绒类面料、花式纱线面料及功能性面料的研发与供应链管理业务，**新增面料产品类别**。

2020 年新冠疫情爆发后，公司抓住市场机遇，充分利用既有的欧美主要国家的中大型零售商客户渠道，发挥自身供应链管理的优势，拓展了口罩和手套等医护类产品业务。

2020 年全年，因受新冠疫情影响，公司家纺、服饰和面料等业务的营业收入为 105,069.58 万元，较 2019 年略微下降了 4.72%；同时，公司发挥供应链管理优势，主要利用既有客户渠道拓展了医护类产品业务，既满足了客户对防疫物资的需求，增强了客户对公司供应链管理能力的认可，也实现了 74,009.18 万元的新增收入，增加了公司利润。

截至2021年3月末，公司已履行及在手的家纺、服饰和面料产品订单为72,674.67万元，较2020年3月末增长53.62%，较2019年3月末增长57.21%；已履行及在手的医护类产品订单为13,723.06万元。

未来，公司仍将依托自身的原创设计和供应链管理优势，继续着重于家纺、服饰和面料等业务的拓展，预计该类业务未来将保持平稳增长；公司医护类业务预计将随着新冠疫情的缓和而逐步下降。总体而言，公司的主营业务不会因新增医护类产品而改变，家纺、服饰和面料等业务仍将是公司营业收入和利润的主要来源。

”

2、结合发行人的市场定位、产品构成、主要客户、主要供应商变化情况及行业主管部门、生产资质等因素，说明口罩、手套等医护类产品业务的合理性及可持续性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（四）医护类产品业务的合理性及可持续性”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1、口罩、手套等医护类产品业务的合理性

公司是以原创设计为核心竞争力的服务型贸易商，致力于为全球中大型零售商和中高端品牌商提供特色家用纺织品、家居服饰和特色面料产品。2020年新冠疫情爆发后，公司充分发挥供应链管理优势，迅速调动资源，为客户提供紧俏的医护物资供货保障，充分体现了公司“做全球客户与供应商最有价值的合作伙伴”的定位。

从客户角度看，2020年度，发行人的医护类产品收入来自于原家纺、服饰客户的占比为76.10%，新增的医护类产品客户也主要来自既有客户的引荐。截至2021年3月底，发行人已于2021年履行完毕以及在手的医护类订单中，既有客户占比为68.44%。

从供应商角度看，除江苏昌新织造有限公司外，发行人主要的医护类供应商均为新增供应商，发行人在疫情爆发后的较短时间内迅速完成了医护类合格供应商库的组建。

可见，在疫情爆发后，发行人充分发挥供应链管理优势，主要利用既有客户渠道新增医护业务品类，具有合理性。

2、口罩、手套等医护类产品业务的可持续性

疫情期间，公司利用其供应链管理优势快速反应，为客户提供紧俏的医护物资供货保障，进一步赢得了客户的信任。未来，公司仍将继续着重于家纺、服饰和面料等业务的拓展，公司医护类业务预计将随着新冠疫情的缓和而逐步下降。截至2021年3月底，发行人2021年已履行完毕以及在手的医护类订单金额为13,723.06万元。公司已在本招股说明书“重大事项提示”之“一、重大事项提示”之“（四）新冠疫情带来经营业绩下滑的风险”中做了特别风险提示。

3、医护类产品行业主管部门、生产资质情况

发行人医护类产品的经营模式为向供应商采购成品后对外销售，不参与研发和生产。发行人销售非医用类医护产品无需取得医疗器械相关资质，销售医用类产品如属于一类医疗器械，无需获得审批、认证或备案，如属于二类医疗器械，应当取得食品药品监管部门颁发的第二类医疗器械经营备案凭证。医护类产品的行业主管部门及经营资质情况，参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（八）医护类产品行业主管部门、生产资质情况”。

综上，2020年新冠疫情爆发后，发行人发挥供应链管理优势，基于既有客户渠道开拓的口罩、手套等医护类产品业务具有合理性；预计该类业务将随着新冠疫情的缓和而逐步下降。

”

关于发行人已取得的医护类产品资质的具体情况，*参见本问询回复“问题10. 关于资质证书”之“一、补充披露发行人及其子公司生产经营各个环节需获得的审批、认证（含合格供应商认证）、备案等事项”的详细说明。*

二、在“业务与技术”章节中补充披露口罩、手套等医护产品的主要经营模式、产品生产工艺流程、行业基本情况和竞争情况、采购定价原则、质量控制情况、业务许可资质、研发和技术等要素；

1、口罩、手套等医护产品的主要经营模式、产品生产工艺流程、行业基本情况和竞争情况、采购定价原则、质量控制情况、研发和技术等要素

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（二）医护类产品经营模式”和“（三）行业基本情况和竞争情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（二）医护类产品经营模式

发行人医护类产品的经营模式为向供应商采购成品后对外销售，不需要进行设计，也不参与生产。

公司的医护类产品以外销为主，全部为直销，包括以销定采及备库销售两

种方式。销售定价原则方面，以销定采方式下，公司结合供应商给出的含税报价，考虑自身的合理毛利，以美元向客户报价；备库销售方式下，公司结合存货成本，考虑自身的合理毛利，以美元向客户报价。

医护类产品的质量控制与原有家纺、服饰和面料类业务一致，发行人供应链管理部制定和执行统一的质量控制标准。

（三）行业基本情况和竞争情况

发行人经营医护类产品业务的定位为贸易商。客户端，以满足既有客户需求为主，并逐步进行业务拓展；供应端，疫情期间产品较为紧俏，疫情逐步缓和后，需求下降叠加疫情期间新增产能的释放，产品供应十分充足，生产企业竞争激烈。

”

2、口罩、手套等医护产品的业务许可资质

发行人具备经营口罩、手套等医护产品的业务许可资质。关于发行人的口罩、手套等医护产品的业务许可资质的补充披露，*参见本问询回复“问题 10.关于资质证书”之“一、补充披露发行人及其子公司生产经营各个环节需获得的审批、认证（含合格供应商认证）、备案等事项”的详细说明。*

三、结合主要客户当前阶段对公司产品的总需求量、公司产品所占比例，主要客户未来业务发展计划及其后新增订单，分产品说明主营业务的稳定性及可持续性，是否导致未来持续经营能力存在重大不确定性；

2020 年，公司的家纺、服饰和面料业务的营业收入为 105,069.58 万元，较 2019 年下降了 4.72%。截至 2021 年 3 月末，公司已履行及在手的家纺、服饰和面料类产品订单金额为 72,674.67 万元，较 2020 年 3 月末增长 53.62%，较 2019 年 3 月末增长 57.21%，预计未来将保持平稳增长。2020 年新增的医护类业务为公司贡献营业收入 74,009.18 万元，截至 2021 年 3 月末，已履行及在手的医护类产品订单金额为 13,723.06 万元，预计该类业务的收入将随新冠疫情的缓和而逐步下降。

未来，公司仍将依托自身的原创设计和供应链管理优势，继续着重于家纺、

服饰和面料业务的拓展。总体而言，公司的主营业务不会因新增医护类产品而改变，家纺、服饰和面料业务仍将是公司营业收入和利润的主要来源，且预计未来将保持平稳增长。发行人的持续经营能力不存在重大不确定性。

1、家纺、服饰和面料等业务

发行人的家用纺织品产品主要包括毯子、靠垫等，家居服饰产品主要包括睡衣、浴袍、家居常服等，产品以绒类面料和花式纱线为主要原材料，在欧美国家各大零售商、品牌商门店出售。公司产品为日常生活消耗品，具有性价比高、更替较快，复购率较高的特点。

1）家纺、服饰行业出口欧美的规模大，渗透率高

我国纺织品服装的出口规模自 2001 年以后经历了近 10 年的高速增长，2020 年，我国纺织品服装出口额为 2,913.98 亿美元，同比增长 7.17%。自 2007 年起，中国对美国家纺进口市场的渗透率保持在 60%以上，家居服饰的渗透率保持在 30%以上；2017 年-2019 年，中国对欧盟家纺进口市场的渗透率维持在 30%左右，家居服饰的渗透率维持在 20%左右。

发行人的产品主要面向欧美市场，产品需求有较大的市场潜力，为未来的业务持续性提供了保障。中国出口欧美的家纺服饰规模和渗透率较为稳定，发行人该类业务的发展情况与行业整体发展趋势一致。

2）发行人家纺、服饰和面料业务客户为欧美知名客户

发行人家纺、服饰和面料等业务的主要客户包括 Target、Walgreen、J.C. Penney、Dunelm、Vera Bradley 和 Nordstrom 等，均为欧美知名客户，这些客户规模大、门店数量多，抗风险能力和发展潜力相对较强，预计其业务规模增长与行业发展趋势一致。

未来，公司将继续通过提高单品销量和增加产品类别来提升对既有客户的销售金额，同时，凭借获得知名客户认可的原创设计能力和供应链管理能力拓展其他中小客户。

报告期内，发行人家纺、服饰和面料业务前十大客户的基本情况、公司产品所占比例等，*参见本问询回复“问题 18. 关于发行人客户”之“二、补充披露*

报告期前十大客户的基本情况，包括但不限于成立时间……”的详细说明。

3）发行人的家纺、服饰业务预计未来平稳增长

报告期内，发行人的家纺、服饰和面料等业务收入金额总体较为稳定。2020年受新冠疫情影响，发行人上述品类收入相比 2019 年度小幅下降 4.72%，疫情对发行人经营业绩的影响较小。

截至 2021 年 3 月末，发行人已履行及在手的家纺、服饰和面料等产品订单为 72,674.67 万元人民币，较 2020 年 3 月末增长 53.62%，较 2019 年 3 月末增长 57.21%。预计未来，发行人家纺、服饰和面料业务收入将平稳增长。

2、医护业务的可持续性

2020 年新增的医护类业务为发行人贡献收入 74,009.18 万元，预计该类业务将随新冠疫情的缓和而逐步下降。关于发行人医护业务的可持续性，*参见本问询回复“问题 2. 关于主营业务”之“一、补充披露主营业务的演变情况，……说明口罩、手套等医护类产品业务的合理性及可持续性”的详细说明。*

综上，发行人的家纺、服饰和面料等原有业务预计未来将保持平稳增长，发行人的持续经营能力不存在重大不确定性。发行人疫情期间利用既有客户渠道凭借供应链管理优势新增的医护类业务，预计将随着新冠疫情的缓和而逐步下降，*发行人已在招股说明书“重大事项提示”中做了特别风险提示。*

四、结合发行人 2020 年国外订单及已签订合同的执行情况、目前发行人主要出口国家和地区的贸易政策及新冠疫情影响，说明境外销售的稳定性及潜在风险。

2020 年，公司的家纺、服饰和面料业务的营业收入为 105,069.58 万元，较 2019 年下降了 4.72%。截至 2021 年 3 月末，公司已履行及在手的家纺、服饰和面料类产品订单金额为 72,674.67 万元，较 2020 年 3 月末增长 53.62%，较 2019 年 3 月末增长 57.21%，预计未来将保持平稳增长。2020 年新增的医护类业务为公司贡献营业收入 74,009.18 万元，截至 2021 年 3 月末，已履行及在手的医护类产品订单金额为 13,723.06 万元，预计该类业务将随新冠疫情的缓和而逐步下降。

1、新冠疫情对发行人的影响

新冠疫情对发行人生产经营的影响，*参见本问询回复“问题35. 关于新冠疫情”的详细说明。*

2、主要出口国家和地区的贸易政策对发行人的影响

对于口罩和手套等医护类产品，发行人主要出口国家和地区现行的贸易政策对相关产品没有不利影响。

对于家纺、服饰和面料等产品，报告期内，发行人主要的出口国家和地区为美国、英国、南非和加拿大等。具体占比如下：

国家或地区	占境外收入比例
美国	59.11%
英国	24.61%
南非	2.85%
加拿大	2.58%
其他国家和地区	10.85%
合计	**100.00%**

注：报告期3年加总占比。

（1）中美贸易政策情况

自2018年6月以来，美国开始推行“美国优先”贸易政策，多次对进口自中国的产品加征关税。三问家居出口美国的产品中，有部分被列入2019年度3,000亿美元List4A清单中。目前，加征关税的税率为7.5%。发行人积极与美国客户和国内供应商协商加征关税的承担机制，最终加征关税由美国零售商和品牌商、美国最终消费者、发行人和供应商多方来承担。2019 年末，中美第一阶段经贸谈判完成，USTR陆续公布了部分加征关税商品的排除清单，排除清单里的商品不再加征关税，涉及少部分三问家居出口美国的产品。

关于中美贸易摩擦的情况，*参见招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争情况”之“（五）行业发展所面临的问题”之“1、国际贸易环境复杂多变”的详细说明。*

未来中美贸易形势仍具有不确定性，其变化可能对发行人的业务造成不利影响。*发行人已在招股书“第四节 风险因素”中补充披露国际贸易形势变动风险。*

（2）中美贸易政策变化对发行人报告期内经营的影响

报告期内，发行人出口美国的产品收入和毛利率未受到加征关税的明显不利影响，中美贸易摩擦对发行人向美国出口产生的影响较小。

报告期内，发行人对美国销售的家纺、服饰产品的收入、毛利率情况如下：

单位：万元

类别	期间	收入	毛利率
家纺	2020 年度	40,025.28	21.30%
	2019 年度	41,419.12	22.82%
	2018 年度	36,202.11	21.71%
服饰	2020 年度	18,475.18	28.94%
	2019 年度	19,553.42	31.49%
	2018 年度	23,545.75	29.97%
合计	**2020 年度**	**58,500.47**	**23.71%**
	2019 年度	**60,972.54**	**25.60%**
	2018 年度	**59,747.86**	**24.96%**

注：为保持各年度毛利率可比，计算 2020 年度毛利率的成本不含运输、港杂、清关服务等履约成本。

报告期内，发行人出口美国的家纺、服饰类产品的收入和毛利率均较为稳定。

（3）其他主要出口国家和地区的贸易政策和贸易摩擦情况

报告期内，除美国对自我国进口的家纺、服饰类产品征收额外关税外，英国、南非、加拿大及其他发行人主要出口国家和地区对我国的贸易政策稳定，不存在对发行人所处行业发展不利的贸易政策。

综上，发行人的家纺、服饰和面料等境外销售的稳定性较好，可持续性不存在潜在风险；发行人的医护类业务预计将随新冠疫情的缓和而逐步下降，*发行人已在招股说明书“重大事项提示”中做了特别风险提示。*

请保荐人、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、访谈了发行人相关业务部门负责人，对发行人报告期内的收入、客户、供应商的变动情况进行了解，同时了解了发行人主营业务的演变情况；

2、获取发行人医护产品的采购清单、销售清单，了解医护类供应商、客户的基本情况、获取途径等；对主要的医护类供应商进行访谈；分析医护产品收入

中原有客户的占比；

3、结合发行人的定位、销售模式及销售渠道分析发行人 2020 年新增口罩、手套等医护类产品业务的合理性；

4、针对发行人医护业务的可持续性，查询了医护类业务相关的行业研究报告，获取了发行人医护类收入明细及统计的在手订单数据；分析了医护类收入及在手订单中原有家纺服饰类客户的占比；对比了 2020 年医护业务的收入与 2021 年 3 月的在手订单数据情况；

5、查阅了医疗器械相关主管部门的网站及负责的主要内容；查阅了《医疗器械监督管理条例》和《医疗器械注册管理办法》等法律法规文件对医疗器械生产商及经销商的资质要求；

6、获取了发行人的《对外贸易经营者备案登记表》和《海关进出口货物收发货人备案回执》等出口贸易类资质以及《第二类医疗器械经营备案凭证》；

7、访谈了发行人医护产品主要业务人员，了解医护产品的销售和采购模式；向业务人员关于发行人是否对医护类产品开展研发及具体情况进行了解；

8、通过查询上市公司公告的资料，对医护类行业基本情况和竞争情况进行了解；

9、获取了发行人的收入明细，对比分析了报告期内各业务板块的收入波动情况，对各个主要客户的收入占比及波动情况进行了分析；

10、获取了发行人的在手订单清单，对比了报告期同期在手订单的金额变动，分析了发行人未来业务的稳定性和可持续性；

11、通过 Trade Map 等查询进出口数据，了解欧美客户对家纺服饰的进口规模及中国产品的渗透率；

12、通过访谈客户，并查阅其官网和公告，了解客户的收入及门店规模，以及客户对发行人产品的需求情况；

13、获取了发行人报告期内按国别的收入分布情况，网络查询了相关国家的对中国的贸易政策情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、2020 年新冠疫情爆发后，发行人发挥供应链管理优势，基于既有客户渠道开拓的口罩、手套等医护类产品业务具有合理性，预计该类业务将随着新冠疫情的缓和而逐步下降；未来，公司仍将依托自身的原创设计和供应链管理优势，继续着重于家纺、服饰和面料等业务的拓展，预计该类业务未来将保持平稳增长；公司的主营业务不会因新增医护类产品而改变，家纺、服饰和面料等业务仍将是公司营业收入和利润的主要来源；

2、发行人医护类产品的经营模式为向供应商采购成品后对外销售，不需要进行设计，也不参与生产；发行人具备经营口罩、手套等医护产品的业务许可资质；

3、发行人的家纺、服饰和面料等原有业务预计未来将保持平稳增长，发行人的持续经营能力不存在重大不确定性；发行人疫情期间利用既有客户渠道凭借供应链管理优势新增的医护类业务，预计将随着新冠疫情的缓和而逐步下降，发行人已在招股说明书“重大事项提示”中做了特别风险提示；

4、发行人 2020 年国外订单执行良好，新冠疫情对和中美贸易摩擦对发行人的影响较小，发行人境外销售较为稳定。但未来中美贸易形势仍具有不确定性，其变化可能对发行人的业务造成不利影响，发行人已在招股书披露国际贸易形势变动的风险；目前，发行人其他主要出口国家和地区不存在对发行人不利的贸易政策。

问题 3. 关于业务模式

招股说明书显示：发行人将主要资源投入产业链中附加值较高的原创设计和供应链管理环节，以向外部工厂定制采购为主，同时保有小部分自主产能作为样板工厂。主要业务模式包括设计模式、销售模式和供应链管理模式。

请发行人：（1）在“业务与技术”章节用简明清晰、通俗易懂的方式客观披露发行人各经营模式、业务间相互区别与联系、划分依据；（2）补充披露发行人趋势发布的方式、对象，报告期内趋势发布的频次、数量、主要客户反馈结果，营销企划的具体流程、内容，设计模式是否独立开展业务并签署合同，主要客户

采纳发行人原创设计类产品的占比；（3）补充披露发行人境外销售模式及流程，出口同类产品的竞争格局、境外销售主要客户及类型、销售产品类别、销售量、销售定价依据及公允性、销售金额及占比、境外客户是否与发行人竞争对手存在业务往来，发行人与境外客户是否存在争议或纠纷；（4）补充披露发行人在供应链整合业务中所处的具体环节和发挥的主要作用，业务持续性是否存在市场风险。请保荐人、发行人律师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、在“业务与技术”章节用简明清晰、通俗易懂的方式客观披露发行人各经营模式、业务间相互区别与联系、划分依据；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）主营业务经营模式”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“公司的业务流程包括设计、销售和供应链管理三个环节。公司与客户会签订家纺、服饰、面料和医护等产品销售框架合同或订单，最终是以向客户销售产品作为收入来源。公司与客户不单独签订设计合同、营销服务合同或供应链管理合同，亦不单独向客户提供上述服务。其中，在供应链管理环节，有公司自有工厂的自产和向合作工厂外采的区别。

4、公司各类产品对应的经营模式

公司各类产品对应的具体经营模式如下：

环节	自有工厂	合作工厂	
	家纺、服饰	家纺、服饰	面料
设计环节	由发行人研发设计部提供原创设计，选择 2-3 家打样工厂进行样品打样		部分面料由亮丰新材料进行研发，其余为贸易性质
	自有工厂提供打样	合作工厂提供打样	合作工厂提供打样
销售环节	发行人与客户进行价格谈判并签订销售订单		
	发行人向自有工厂定作采购，由发行人对外销售	发行人向合作工厂定作采购，由发行人对外销售	①亮丰新材料向合作工厂采购，亮丰新材料对外销售 ②亮丰新材料采购纤维和坯布等并委外加工成成品，亮丰新材料对外销售
供应链管	自有工厂对外采购面	向合作工厂直接定作采购	①向合作工厂直接采购成

环节	自有工厂	合作工厂	
	家纺、服饰	家纺、服饰	面料
理环节	料、辅料等生产出成品，发行人向自有工厂定作采购成品	成品	品； ②自采原材料，委外加工，收回成品
	由发行人供应链管理部按照供应商准入要求，对供应商进行筛选入库（自有工厂亦纳入供应商库管理）；为已入库工厂提供验厂辅导服务；对各工厂的大货生产进行质量控制（首、中、尾检），验货完成后出货		亮丰新材料组织对合作工厂、外协工厂进行质量抽检、验货等质量控制

”

二、补充披露发行人趋势发布的方式、对象，报告期内趋势发布的频次、数量、主要客户反馈结果，营销企划的具体流程、内容，设计模式是否独立开展业务并签署合同，主要客户采纳发行人原创设计类产品的占比；

1、发行人趋势发布的方式、对象，报告期内趋势发布的频次、数量、主要客户反馈结果，设计模式是否独立开展业务并签署合同

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争情况”之“（十三）发行人在行业中的竞争优势和劣势”之“1、竞争优势”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1）趋势发布的方式和对象

①创新者大会

发行人每年召开两次“创新者大会”，邀请当时在国内的客户、主要客户驻国内代表、供应商代表等参加。研发设计部和亮丰新材料通过演讲、视频演绎等数字方式，模特走秀和样品静态展陈等方式，发布产品趋势设计和面料研发成果等。

②展厅、国外参展及客户拜访

趋势发布后，发行人会通过国内及美国公司的展示厅向到访的客户进行新品推荐。对于未到达现场的客户，发行人通过电子邮件等形式向客户推送、邮寄样品。同时，发行人会携带新发布的样品参加国外展会，向参会潜在客户展示趋势新品，也会携带样品前往国外主要客户处进行拜访推荐。

③疫情期间，通过网络推荐新品

在2020年疫情期间，发行人还采取了网络视频、电话和邮件等方式进行趋势新品的发布和推荐，并向客户邮寄相关样品。

2）趋势发布的频次、数量和主要客户的反馈结果

发行人分别于每年春夏季节和秋冬季节进行两次趋势发布。报告期内，发行人分别向客户推出了818款、883款和706款新产品，具体如下：

期间	季节	产品类别	数量（款）
2020 年度	春夏季趋势	家纺	205
		服饰	101
	秋冬季趋势	家纺	267
		服饰	133
	合计		706
2019 年度	春夏季趋势	家纺	233
		服饰	130
	秋冬季趋势	家纺	324
		服饰	196
	合计		883
2018 年度	春夏季趋势	家纺	279
		服饰	103
	秋冬季趋势	家纺	306
		服饰	130
	合计		818

趋势发布后，业务人员会跟进客户需求进一步完善产品设计，并经价格谈判后最终达成家纺、服饰产品销售协议。公司与客户不单独签订设计服务合同，也不单独提供设计服务。最终是以向客户销售家纺、服饰产品形成收入。

”

2、主要客户采纳发行人原创设计类产品的占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争情况”之“（十三）发行人在行业中的竞争优势和劣势”之“1、竞争优势”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“7）主要客户采纳发行人原创设计的收入占比情况

根据家纺、服饰产品的特点，产品的研发设计涵盖面料开发或选材、花型图案和款式等要素。发行人的原创设计工作也主要围绕上述单一或多个要素展开。报告期内，发行人对家纺和服饰业务的前十大客户的销售收入中，原创设计的收入占比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原创设计收入比例	74.77%	76.95%	81.65%

报告期内，发行人为前十大家纺、服饰类客户提供的原创设计产品收入占对该客户家纺、服饰类产品总收入的比例分别为81.65%、76.95%和74.77%，占比较高。发行人在与客户的长期合作中，能准确把握客户的产品需求与当下流行趋势，积极推荐自己在成品、面料、花型图案和款式方面的原创设计，赢得了客户的高度认可。

客户在认同发行人原创设计能力的同时，每年会有一些基本款的翻单订单交给发行人执行，部分客户自己的设计团队也会推出一些新品订单交给发行人执行，使得发行人原创设计产品不会达到100%。

”

3、营销企划的具体流程、内容

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争情况”之“（十三）发行人在行业中的竞争优势和劣势”之“1、竞争优势”之“6）公司将设计活动延伸到客户产品的营销企划”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“公司**积极探索**为客户提供产品的营销企划作为设计活动的延伸，包括为客户推荐新的品类、不同品类产品的组合销售策略、产品展示布置方案等。**公司与客户不单独签订营销企划服务合同，也不单独提供设计服务，最终目的也是与客户达成家纺、服饰产品销售协议。营销企划的整体流程和具体内容一般包括：**

①市场调研

A.品牌调研：设计师对客户品牌的产品风格、常用花色、工艺特点、常见品类进行资料收集和归纳总结；

B.消费者调研：设计师确定客户品牌的消费者画像，例如性别、年龄、消费需求等；

C.品类调研：设计师了解客户品牌的主营品类，并对相关产品进行同品类、竞品类调研。

②营销设计

设计师根据市场调研结果，对客户品牌的主营品类做相关延伸设计，确定新品类的设计花型、产品尺寸、功能用途等，根据“人X产品X场景”的视觉营销设计理念绘制产品，产品追求兼具功能性和美观性。

A.新品类/面料：设计师为品牌客户推荐和介绍新品类产品或三问家居自主研发的面料，对品牌客户的原品类进行全新诠释；

B.不同品类的组合销售：设计师通过场景化展示，为品牌客户推荐和介绍不同品类的组合销售策略，为客户诠释设计背后的人文关怀理念；

C.产品展示布置方案：设计师为品牌客户提供产品的场景化布置方案。

③市场检验

品牌客户采用了研发设计部的营销企划方案后，通过多渠道的新品销售测试，以实际的销售收入来检验营销企划方案的效果。

例如，公司客户 Vera Bradley 是美国著名的轻奢箱包品牌，以花色布包设计著称，以自然、复古和时尚的风格赢得年轻女性的喜爱。公司根据 Vera Bradley 箱包全棉、印花、绗缝的工艺特点，向其建议进行适当的品类延伸，以女性携带箱包外出的场景作为切入点，很自然地延伸到旅行场景的产品应用，为之提供了“旅行毯”的企划设计：一方面，在旅行毯新品类上继续沿用花色艳丽、复古时尚的品牌风格；另一方面，将旅行毯 50×60 英寸的市场通行尺寸，特别改大至 50×80 英寸，从而扩大了毯子的覆盖范围，满足女性旅途中保暖舒适的需求。该营销企划使 Vera Bradley 的旅行毯产品赢得了较好的市场反响。最近三年，公司对其销售收入分别为 2,286.30 万元、6,056.74 万元和 4,197.13 万元，销售额有着良好增长。

”

三、补充披露发行人境外销售模式及流程，出口同类产品的竞争格局、境外销售主要客户及类型、销售产品类别、销售量、销售定价依据及公允性、销售金额及占比、境外客户是否与发行人竞争对手存在业务往来，发行人与境外客户是否存在争议或纠纷；

1、境外销售模式及流程

（1）家纺、服饰和面料类产品的境外销售模式及流程

发行人的家纺、服饰和面料类产品主要为外销。关于其境外销售模式及流程，*发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）主营业务经营模式”之“2、销售环节”中进行了详细说明。*

（2）医护类产品的境外销售模式及流程

关于医护类产品的境外销售模式及流程，*发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（二）医护类产品经营模式”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：*

“公司的医护类产品以外销为主，全部为直销，包括以销定采及备库销售两种方式。销售定价原则方面，以销定采方式下，公司结合供应商给出的含税报价，考虑自身的合理毛利，以美元向客户报价；备库销售方式下，公司结合存货成本，考虑自身的合理毛利，以美元向客户报价。

”

2、出口同类产品的竞争格局，境外客户是否与发行人竞争对手存在业务往来

报告期内，发行人外销主要集中在欧美市场。目前，欧美市场的家纺服饰类产品的供应商主要来自于中国和东南亚地区。因此，发行人同类产品出口主要面对中国国内以及东南亚市场的竞争对手。

关于发行人出口同类产品的竞争格局情况，*发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争情况”之“（十一）发行人的行业地位”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：*

“目前，我国纺织服饰企业数量较多，集中度不高，单个企业的市场占有率较低，2019 年末，我国纺织服装、服饰业和纺织业规模以上企业合计超过 3 万家。根据 Trade Map 数据统计，2018 年至 2020 年中国对美国和欧洲地区的家纺产品和家居服饰产品的出口合计金额分别为 961.80 亿美元、923.78 亿美元和 **1,146.76** 亿美元。以此测算，公司的市场占有率分别为 0.15%、0.16%**和 0.18%**[1]。**近年来，东南亚国家劳动力成本优势逐渐凸显，当地政府也大力推动低税收等优惠政策，欧美国家的纺织服装、家纺产品的订单部分向东南亚转移，国内相关企业也纷纷到东南亚开厂。发行人已在柬埔寨设立了自有工厂，以此作为建立东南亚供应链的尝试，以顺应中低端纺织服装产业向东南亚转移的趋势和防范可能的贸易摩擦风险。**

我国的家纺产品和家居服饰产品对欧美的出口额较高，发行人的市场占有率较小。境外部分客户与发行人的竞争对手存在业务往来，例如苏美达（SH 600710）的客户包括Primark、The Home Depot等，棒杰股份（SZ 002634）的客户包括Target、J.C. Penney、M&S、Carrefour等。

”

3、境外销售主要客户及类型、销售产品类别、销售量、销售金额及占比

报告期内，发行人产品以外销为主，主要客户均为境外客户。

关于发行人家纺、服饰和面料等非医护类客户类型、销售产品类别、销售数量、销售金额及占比情况，*发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）报告期内发行人主要客户的销售情况”之“1、公司向前十大客户销售情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：*

“1）公司非医护类业务向前十大客户的销售情况

报告期内，公司**家纺、服饰和面料等非医护类业务**向前十大客户的具体销售情况如下：

[1] **含口罩等纺织品，不含手套等其他医护类产品**

单位：万件、万元

期间	序号	客户名称	类型	非医护产品类别	销售数量	金额	金额占比
2020年度	1	Target	零售商	家纺	420.18	18,032.76	17.16%
	2	Barefoot Dreams	品牌商	家纺、服饰、面料	131.09	11,585.28	11.03%
	3	Matalan	零售商	家纺、服饰	291.41	6,264.34	5.96%
	4	J.C. Penney	零售商	家纺、服饰	381.79	5,173.85	4.92%
	5	Dunelm	品牌商	家纺、服饰	141.62	5,079.44	4.83%
	6	Debenhams	零售商	家纺、服饰	109.12	4,806.72	4.57%
	7	Nordstrom	零售商	家纺、服饰	44.63	3,654.30	3.48%
	8	WM Morrision Supermarkets PLC	零售商	家纺、服饰	79.94	3,609.54	3.44%
	9	Lands' End, Inc	品牌商	家纺、服饰	58.24	2,756.80	2.62%
	10	Vera Bradley	品牌商	家纺、服饰	62.61	2,692.70	2.56%
	合计				1,720.64	63,655.74	60.58%
2019年度	1	Target	零售商	家纺	433.73	16,920.38	15.34%
	2	Nordstrom	零售商	家纺、服饰	105.89	7,824.78	7.10%
	3	Matalan	零售商	家纺、服饰	346.88	7,752.11	7.03%
	4	Barefoot Dreams	品牌商	家纺、服饰	85.59	6,637.91	6.02%
	5	Vera Bradley	品牌商	家纺、服饰	145.42	6,056.74	5.49%
	6	J.C. Penney	零售商	家纺、服饰	369.87	5,808.10	5.27%
	7	Debenhams	零售商	家纺、服饰	99.67	5,092.81	4.62%
	8	Dunelm	品牌商	家纺	102.19	3,889.95	3.53%
	9	Lands' End, Inc	品牌商	家纺、服饰	59.35	2,988.25	2.71%
	10	Walgreen	零售商	家纺、服饰	179.25	2,976.09	2.70%
	合计				1,927.85	65,947.11	59.80%
2018年度	1	Target	零售商	家纺	337.94	12,979.27	12.02%
	2	Primark	品牌商	家纺、服饰	575.49	9,463.13	8.77%
	3	Matalan	零售商	家纺、服饰	399.14	8,107.64	7.51%
	4	Nordstrom	零售商	家纺、服饰	106.86	7,694.46	7.13%
	5	J.C. Penney	零售商	家纺、服饰	506.38	6,935.16	6.42%
	6	Barefoot Dreams	品牌商	家纺、服饰	76.13	6,750.64	6.25%
	7	Dunelm	品牌商	家纺、服饰	91.02	3,750.27	3.47%
	8	Lands' End, Inc	品牌商	家纺、服饰	66.21	3,205.20	2.97%
	9	Walgreen	零售商	家纺、服饰	140.69	3,029.30	2.81%

期间	序号	客户名称	类型	非医护产品类别	销售数量	金额	金额占比
	10	Indigo Books & Music Inc.	零售商	家纺、服饰	106.38	2,996.49	2.78%
	合计				2,406.22	64,911.57	60.13%

”

关于发行人医护类前十大客户类型、销售产品类别、销售数量、销售金额及占比情况，*发行人已在本问询回复“问题 17 关于医护产品销售”之“一、补充披露发行人医护产品相关的供应链资源、销售渠道资源、……；”之“1、医护产品相关客户和供应商情况”中进行了详细说明。*

4、销售定价依据及公允性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）报告期内发行人主要客户的销售情况”之“4、销售定价依据及公允性”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“4、销售定价依据及公允性

1）定价依据

发行人作为服务型贸易商，定价依据主要是考虑生产工厂报价和客户谈判两方面。发行人接到客户订单后，根据客户的需求在合格供应商库中匹配对应的生产工厂进行询价，根据生产工厂的报价，发行人在保留一定毛利的基础上，同时结合汇率因素，与客户谈判定价。

2）定价公允性

根据发行人的定价原则，发行人在生产工厂报价的基础上，根据行业的利润水平，结合汇率因素，在自身保留一定的毛利的基础上向客户报价。因此，销售价格的公允性反应在发行人的毛利率水平上。

报告期内，发行人与同行业可比公司的主营业务毛利率比较情况如下：

证券代码	证券简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
600710	苏美达	19.29%	21.55%	21.11%
002634	棒杰股份	未披露	25.16%	26.08%
603558	健盛集团	20.10%	29.19%	28.03%

证券代码	证券简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
/	万代服装	未披露	17.84%	17.39%
行业平均		19.70%	23.44%	23.15%
三问家居		18.63%	22.46%	21.04%

注：1、上述数据来源于公开披露的年报或招股说明书；2、苏美达经营品类较多，为保持可比性，上表仅选取苏美达纺织服装板块毛利率作为可比公司毛利率，棒杰股份仅选取无缝服装板块毛利率作为可比公司毛利率。

通过对比，发行人与同行业可比公司的毛利率接近，在与客户谈判定价时，保留了合理的毛利水平，发行人相关产品的销售定价公允。

”

5、发行人与境外客户是否存在争议或纠纷

报告期内，发行人与境外客户之间存在因产品质量问题导致的赔偿，发行人根据销售合同约定履行义务，发行人与境外客户不存在争议与纠纷。关于报告期内，发行人与客户之间因产品质量问题导致的赔偿的具体情况，*参见本问询回复“问题 7 关于产品质量”的详细说明。*

四、补充披露发行人在供应链整合业务中所处的具体环节和发挥的主要作用，业务持续性是否存在市场风险。

发行人的业务模式包括研发设计环节、销售环节和供应链管理环节。原创设计能力是公司与客户合作的基础与核心优势，也是赢得客户的关键所在；供应链管理能力是公司落地设计理念转化为最终产品的可靠保障，体现在为客户选择最适合的工厂完成生产执行和交付。发行人与客户之间不单独签订供应链管理合同，也不单独提供和销售供应链管理服务。最终是以向客户销售家纺、服饰、面料和医护类产品形成收入。

关于发行人在供应链整合业务中所处的具体环节和发挥的主要作用，发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）主营业务经营模式”之“3、供应链管理环节”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“公司会根据客户需求为其选择最优的供应链方案完成从打样到订单执行、产品交付全流程服务。**供应链管理贯穿于订单评审、选择工厂定制采购、质量控**

制及交期掌控、货物出运和供应链的持续管理等环节。在各个环节中发挥的作用如下：

（1）订单评审环节

发行人的供应链管理人员会对设计初稿转化为量产产品的可行性进行风险评估和提供技术支持。

（2）选择工厂定制采购

公司业务人员在接到客户需求后，**与供应链管理部在前期参与订单评审的基础上，凭借供应链管理经验，**会在供应商库中挑选2-3家打样工厂进行样品打样，并经价格谈判后确定合作工厂。截至本招股说明书签署日，公司已拥有150多家长期合作的工厂，公司的自有工厂也统一纳入合格供应商库进行管理。公司业务人员在合格供应商库里挑选工厂时，不会刻意区分外部合作工厂和自有工厂，而是根据统一的标准选择最适合的生产工厂，**找到均衡工艺难度、产品质量和成本的**最优的供应链方案。

（3）质量控制**及交期掌控**

公司作为服务型贸易商，质量控制是公司供应链管理工作中的重要环节。生产开始前，公司会与合作工厂召开产前会，确定和重申产品生产的技术方案、关键质量标准、交货期等关键事项；生产过程中，公司**供应链管理部的QA人员会对生产工厂**进行巡厂质检，**根据生产进度进行初检、中检及尾检，确保产品质量达到客户要求，同时与业务人员配合掌控订单的交期。**

应部分国外客户的需求，合作工厂还需要通过客户验厂，包括社会责任验厂、技术验厂、反恐验厂、品牌保护验厂等。**供应链管理部会对合作工厂进行验厂辅导，**确保供应商在各方面的管理体系达到客户的要求。公司建立有较为严格的产品质量管控体系和制度，具体请参阅本节“五、产品质量控制情况”部分。

（4）货物出运

工厂完成产品生产后，由公司安排将货物如期交付给客户。以较常规的FOB模式为例，公司根据客户销售订单确定的交期，提前向货代预订舱位，并根据货代确认的船期、出运港口等信息，安排工厂按时将散货送至货代仓库或者安排货

代派集装箱卡车到工厂整箱提货，之后协调货代或报关行完成报关手续后装运出港。**公司于 2021 年 1 月通过了海关 AEO 高级认证[2]。AEO 高级认证为海关认证的最高信用等级，可以大大加快公司向以上国家和地区出口商品的通关速度。**

（5）供应链的持续管理

供应链持续管理主要涉及到供应商的日常沟通及经验分享、产品质量追溯及售后管控。供应链管理部通过举办供应商大会的形式，将在各类展会、日常工作中收集到的生产设备选择和生产经验与供应商分享，提升公司供应链的整体水平。

如客户因产品质量向公司提出异议，公司供应链管理部会在业务人员的配合下，对相应的生产工厂进行核查，鉴定赔偿责任主体。公司供应链管理部会梳理问题根源，优化相关质量控制制度和程序，要求供应商整改，并帮助其优化生产流程。持续的供应链管理帮助公司动态调整供应商库的进出。

未来，公司将在了解客户业务痛点的基础上进一步发掘客户需求，努力把供应链管理环节延伸到货物出口代理、国际运输、送货到客户门店或者在客户的网购业务中送货到最终客户的服务。

”

发行人与客户之间不单独签订供应链管理合同，也不单独提供和销售供应链管理服务，不存在单独的供应链整合业务及其可持续性的市场风险。

请保荐人、发行人律师和会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、对发行人相关业务部门负责人进行访谈，并结合对主要供应商、客户的实地走访、视频访谈的情况，了解发行人的业务流程、各类产品在设计环节、销售环节和供应链管理环节之间的区别与联系、自产与向合作工厂外购的区别等情况；

[1]

[2] AEO 即 Authorized Economic Operator，简称为“经认证的经营者”。按照国际通行规则，海关对信用状况、守法程度和安全管理程度较好的企业进行认证认可，对通过认证的企业给予通关便利。AEO 企业的货物在通关时可以享受便利化待遇，能有效降低企业港口、保险、物流等贸易成本，提升国际竞争力。目前，中国海关已经与新加坡、韩国、欧盟等 17 个经济体 43 个国家和地区实现 AEO 互认。

2、访谈了发行人研发设计部负责人，了解发行人的设计模式的具体情况，了解发行人趋势发布的具体方式与流程、频次与涵盖客户范围，取得报告期内发行人趋势发布的产品数量及客户反馈邮件，了解营销企划的具体流程及实际应用案例。取得了报告期内，发行人各年对前 10 大家纺和服饰类客户原创设计产品的收入占比情况；

3、与发行人相关业务部门负责人进行了沟通，了解发行人境外销售的模式及流程，分析发行人同类产品出口的国内外竞争格局；检索主要竞争对手的相关公告或官方网站，核查发行人的境外客户与发行人主要竞争对手的业务往来情况；

4、获取了发行人的收入明细，了解发行人境外销售的主要客户及类型、销售产品类别、销售量、销售金额及占比；对发行人相关业务部门负责人以及主要境外客户进行访谈，了解产品的销售定价依据；对比了发行人与同行业公司的财务数据，核查了发行人销售定价的公允性；

5、查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、国家税务总局上海市税务局等网站的公开披露信息，核查发行人报告期内是否存在与境外客户的诉讼或纠纷、因产品出口而受到税务主管部门处罚的情形；

6、访谈了发行人供应链管理部负责人，了解了发行人在供应链管理各个环节所发挥的作用。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人完整的业务流程包括设计、销售和供应链管理三个环节，最终是以向客户销售家纺、服饰、面料和医护产品作为收入来源，不单独提供设计或供应链管理服务；根据生产工厂选择的不同，有自有工厂的自产和向合作工厂外采的区别；

2、发行人通过“创新者大会”、国内外展厅、展会及上门拜访推广、网络推荐等方式分别于每年春夏季和秋冬季进行两次趋势发布；趋势发布对象涵盖了主要客户；报告期内，发行人向客户推出了 818 款、883 款和 706 款新产品；趋势发布取得了主要客户的积极反馈；报告期内，发行人为前 10 大家纺、服饰类客户提供的原创设计产品收入占对其总收入的比例分别为 81.65%、76.95%和

74.77%，主要客户采纳发行人为其提供的原创产品的比例较高；发行人与客户之间不单独签订设计服务合同，也不单独提供和销售设计服务；

3、报告期内，发行人以外销为主，主要集中在欧美市场，面对来自国内及东南亚的竞争较为激烈；主要竞争对手与发行人的境外客户存在业务往来；发行人与客户的定价依据合理，相关产品的销售定价公允；报告期内，发行人与境外客户之间存在少量因产品质量问题产生的赔偿，为正常履行合同约定条款，发行人与境外客户不存在争议与纠纷；

4、发行人供应链整合贯穿于订单评审、合作工厂选择、原材料采购、质量控制、货物出运和供应链的持续管理等环节，发行人与客户之间不单独签订供应链管理合同，也不单独提供和销售供应链管理服务，不存在单独的供应链整合业务及其可持续性的市场风险。

问题 12. 关于政府补助

招股说明书显示，发行人报告期内收到的政府补助分别为 166.53 万元、800.64 万元、629.65 万元和 726.11 万元，变动较大。

请发行人补充披露报告期内各项政府补助的具体内容、依据、到账时间，计入其他收益的依据。请保荐人、申报会计师核查上述事项，并对发行人政府补助核算是否符合《企业会计准则》规定发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内各项政府补助的具体内容、依据、到账时间，计入其他收益的依据。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）其他收益及营业外收支分析”中补充披露如下：

“3、政府补助的具体情况

报告期内，公司取得的各项政府补助具体情况如下：

（1）2020年度取得的各项政府补助

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
促进外贸转型款-2020	2020年市外经贸发展专项资金	2020/12/21	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	231.16
浦江镇企业扶持资金-中介服务费补贴	浦江镇人民政府《情况说明》企业扶持资金中介服务补贴	2020/2/17	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	227.00
促进外贸转型款	《市商务委关于开展2019年国家外经贸发展专项资金（促进外贸转型和创新发展）申报工作的通知》（上海市商务委员会，2019.08.07）	2020/5/8	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	211.98
促进外贸转型款-稳外资外贸第一批拨款	闵行区政策性信用保险保费扶持资金	2020/12/10	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	114.97
中国出口信用保险公司上海分公司保险费扶持资金	《上海市关于出口信用保险专项扶持资金的操作办法[试行]》（沪经贸财[2003]619号）	2020/6/21	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	68.58
中国出口信用保险公司上海分公司保险费扶持资金	《上海市关于出口信用保险专项扶持资金的操作办法[试行]》（沪经贸财[2003]619号）	2020/7/26	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	60.62
现代服务业政策扶持经费	关于组织申报2020年度闵行区现代服务业政策（第一批）的通知	2020/6/29	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	50.00
促进外贸转型款	2020年市外经贸发展专项资金（品牌项目）	2020/11/16	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	50.00
文创项目扶持资金[注1]	《上海市文化创意产业推进领导小组办公室关于印发<2019年度上海市促进文化	2018/11/29	其他收益	用于补偿企业以后发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	50.00

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
	创意产业发展财政扶持资金项目申报指南>的通知》（沪文创办[2019]1号）				
闵行区浦江镇企业扶持资金	闵行区浦江镇企业扶持资金技术服务费	2020/11/12	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	43.00
文创项目扶持资金	《上海市文化创意产业推进领导小组办公室关于印发<2019年度上海市促进文化创意产业发展财政扶持资金项目申报指南>的通知》（沪文创办[2019]1号）	2020/3/25	其他收益	用于补偿企业以后发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	30.00
中国出口信用保险公司上海分公司保险费扶持资金	《上海市关于出口信用保险专项扶持资金的操作办法[试行]》（沪经贸财[2003]619号）	2020/6/30	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	28.94
文创项目扶持资金	闵行区浦江镇企业扶持资金技术服务费	2020/11/6	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	17.00
中国出口信用保险公司上海分公司保险费扶持资金	浦江镇人民政府《情况说明》	2020/2/14	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	14.00
其他-个税手续费返还	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11号）	2020/4/27	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	10.52
其他	上海南虹桥商务发展有限公司《情况说明》	2020/4/7	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	9.00
其他-稳岗补贴	《关于实施失业保险援企稳岗“护航行动”的	2020/3/21	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动	8.30

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
	通知》（沪人社规[2018]20 号）			相关	
其他	2020 年第二批企业扶持资金	2020/12/14	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	5.00
其他	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11 号）	2020/4/22	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	3.07
其他-稳岗补贴	《关于实施失业保险援企稳岗“护航行动”的通知》（沪人社规[2018]20 号）	2020/3/9	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	2.08
其他	《关于实施失业保险援企稳岗“护航行动”的通知》（沪人社规[2018]20 号）	2020/12/11	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	2.08
其他-稳岗补贴	《关于加快兑现失业保险稳岗返还政策有关工作的通知》（苏人保就[2020]2 号）；《张家港失业保险稳岗返还政策指南》	2020/3/11	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	1.99
其他-稳岗补贴	《关于加快兑现失业保险稳岗返还政策有关工作的通知》（苏人保就[2020]2 号）；《张家港失业保险稳岗返还政策指南》	2020/2/6	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	1.88
其他	《关于张家港市 2019 年度商务发展专项资金的申报通知》（张家港市商务局，2019.11.26）	2020/4/29	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	1.45
其他	《关于开展“疫情防控”项目制专项培训的通知》（常人社技	2020/4/23	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	1.35

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
	[2020]3 号）				
其他-个税手续费返还	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11 号）	2020/4/8	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	1.08
其他-稳岗补贴	《关于加快兑现失业保险稳岗返还政策有关工作的通知》（苏人保就[2020]2 号）	2020/2/27	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	1.04
其他-浦江镇促进就业补贴款	《浦江镇人民政府办公室转发浦江镇关于进一步加强促进就业工作的实施意见的通知》（闵浦府办[2017]14 号）	2020/2/12	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	1.00
其他-稳岗补贴	张家港市失业保险稳岗返还政策	2020/12/28	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.80
其他-浦江镇促进就业补贴款	《浦江镇人民政府办公室转发浦江镇关于进一步加强促进就业工作的实施意见的通知》（闵浦府办[2017]14 号）；《2019 年浦江镇促进就业补贴申报通知》（浦江镇社区事务受理服务中心 2019.11.25）	2020/3/18	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.80
其他-稳岗补贴	《闵行区关于全力防控疫情支持服务企业平稳健康发展的若干意见》	2020/3/23	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.57
其他-社保补贴	社保疫情吸纳性补贴	2020/10/30	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.40
其他-稳岗补贴	《关于实施失业保险援企稳岗“护航行动”的	2020/3/21	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动	0.36

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
	通知》（沪人社规[2018]20 号）			相关	
其他-稳岗补贴	《关于实施失业保险援企稳岗“护航行动”的通知》（沪人社规[2018]20 号）	2020/4/23	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.29
其他-个税手续费返还	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11 号）	2020/4/8	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.26
其他	2020 年以工代训补贴	2020/12/11	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.18
其他-个税手续费返还	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11 号）	2020/4/8	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.17
其他-返常人员交通补贴	《关于市指挥部 12 号通告第 4 条“工业企业员工返常交通费补贴”政策操作流程的通知》（常企复防组[2020]9 号）	2020/5/13	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.12
其他-个税手续费返还	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11 号）	2020/6/23	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.11
其他-个税手续费返还其他-个税手续费返还	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11 号）	2020/5/7	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.11
其他-个税手续费返还	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11 号）	2020/5/30	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.04
其他	《关于调整超比例安排残疾人就业单位奖励标准	2020/3/25	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动	0.02

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
	的通知》（沪残工委[2014]3号）			相关	
IPO补助	闵行区鼓励引导企业上市（挂牌）的实施意见	2020/9/30	营业外收入	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动无关	100.00
IPO补助	2020年度上海市中小企业发展专项资金	2020/9/17	营业外收入	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	35.00
IPO补助	闵行区鼓励引导企业上市（挂牌）的实施意见	2020/9/30	营业外收入	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动无关	10.29
合计					1,396.60

（2）2019年度取得的各项政府补助

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
促进外贸转型款	《关于开展2018年国家外经贸发展专项资金（促进外贸转型和创新发展）申报工作的通知》(上海市商务委员会，2019.01.03)	2019/8/13	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	210.08
闵行区浦江镇企业扶持资金	浦江镇人民政府《情况说明》	2019/3/28	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	131.00
浦江镇政府企业扶持资金-保险费	浦江镇人民政府《情况说明》	2019/9/23	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	126.00
2019年度园区重点项目立项资助款	《关于开展张江国家自主创新示范区专项发展资金2019年重点项目申报的通知》(上海推进科技创新中心建设办公室，2019.04.29)	2019/11/22	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	100.00
其他-增值	上海南虹桥商务	2019/7/3	其他收益	用于补偿企业已发	14.00

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
税返还	发展有限公司《情况说明》			生的相关成本费用且与日常经营活动相关	
中国出口信用保险公司上海分公司保险费扶持资金	《上海市关于出口信用保险专项扶持资金的操作办法[试行]》(沪经贸财[2003]619 号）	2019/10/27	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	11.67
其他-个税手续费返还	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11 号）	2019/3/8	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	9.25
其他-稳岗补贴	《关于实施失业保险援企稳岗“护航行动”的通知》(沪人社规[2018]20 号）	2019/10/15	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	7.30
其他	《市商务委、市财政局关于印发<上海市外经贸发展专项资金（中小企业国际市场开拓资金）实施细则>的通知》（沪商财[2016]376 号）;《市商务委关于做好上海市 2018 年度外经贸发展专项资金（中小企业国际市场开拓资金）申报工作的通知》（沪商财[2018]203 号）	2019/7/31	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	6.50
其他	《浦江镇人民政府办公室转发浦江镇关于进一步加强促进就业工作的实施意见的通知》(闵浦府办[2017]14 号）	2019/2/22	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	4.25
其他	上海南虹桥商务发展有限公司《情况说明》	2019/11/21	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动	4.00

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
				相关	
其他-稳岗补贴	《关于实施失业保险援企稳岗“护航行动”的通知》(沪人社规[2018]20号）	2019/9/21	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	2.26
其他	《浦江镇人民政府办公室转发浦江镇关于进一步加强促进就业工作的实施意见的通知》(闵浦府办[2017]14号）	2019/6/19	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	1.09
其他-稳岗补贴	《省人力资源和社会保障厅省财政厅关于进一步做好失业保险支持企业稳定岗位工作的通知》(苏人社发[2015]245号）	2019/12/4	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.81
其他-带动就业补贴款	《关于落实本市鼓励创业带动就业专项行动计划有关事项的通知》（沪人社规[2018]37号）	2019/11/30	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.58
其他-促进就业补贴款	《浦江镇人民政府办公室转发浦江镇关于进一步加强促进就业工作的实施意见的通知》(闵浦府办[2017]14号）	2019/1/19	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.40
其他-稳岗补贴	《关于实施失业保险援企稳岗“护航行动”的通知》(沪人社规[2018]20号）	2019/10/14	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.16
其他-个税手续费返还	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11号）	2019/4/30	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.10
其他-带动就业补贴款	《关于落实本市鼓励创业带动就业专项行动计划	2019/9/26	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动	0.08

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
	有关事项的通知》（沪人社规[2018]37号）			相关	
其他	《上海市人力资源社会保障局等关于进一步做好本市青年就业创业见习工作的通知》（沪人社规[2017]22号）	2019/9/11	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.07
其他-个税手续费返还	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11号）	2019/6/30	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.05
合计					629.65

（3）2018年度取得的各项政府补助

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
浦江镇政府企业扶持资金	浦江镇人民政府《情况说明》	2018/4/24	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	468.00
促进外贸转型款	《市商务委关于开展2017年度国家外经贸发展专项资金（促进外贸转型和创新发展）申报工作的通知》(上海市商务委员会，2017.11.16)	2018/8/15	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	307.73
其他	上海南虹桥商务发展有限公司《情况说明》	2018/7/9	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	12.00
其他-经济转型升级奖励	常熟市人民政府碧溪街道办事处《证明》工业经济转型升级奖励	2018/12/26	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	5.00
其他-个税手续费返还	《财政部、国家税务总局、中国人民银行关于进一步加强代扣代收	2018/3/27	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	2.17

补助内容	补助依据	到账时间	计入科目	划分依据	计入当期损益的金额（万元）
	代征税款手续费管理的通知》(财行[2005]365号)				
其他-稳岗补贴	《关于实施失业保险援企稳岗“护航行动”的通知》(沪人社规[2018]20号)	2018/6/29	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	1.88
其他-促进就业补贴款	《浦江镇人民政府办公室转发浦江镇关于进一步加强促进就业工作的实施意见的通知》(闵浦府办[2017]14号)	2018/2/1	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	1.65
其他-个税手续费返还	《财政部、国家税务总局、中国人民银行关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》(财行[2005]365号)	2018/3/27、2018/6/25	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	1.60
其他-专利资助	《上海市专利资助办法》(沪知局[2017]61号)	2018/3/27	其他收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	0.61
文创项目首款扶持资金[注1]	《上海市文化创意产业推进领导小组办公室关于印发<2019年度上海市促进文化创意产业发展财政扶持资金项目申报指南>的通知》(沪文创办[2019]1号)	2018/11/29	递延收益	用于补偿企业已发生的相关成本费用且与日常经营活动相关	-
合计					800.64

注1：公司根据《上海市文化创意产业推进领导小组办公室关于印发<2019年度上海市促进文化创意产业发展财政扶持资金项目申报指南>的通知》(沪文创办[2019]1号）与上海市闵行区文化创意产业推进领导小组办公室于2018年11月签订了《基于旗袍和中国文化相融合的设计能力提升和推广》任务书并收到50万元款项目。根据任务书约定，上海市闵行区文化创意产业推进领导小组办公室在项目验收未通过时取消拨付项目尾款并视项目实施情况保留追回已拨付的资金权力，2020年该项目通过专家组以及闵行区文创办的验收。因此，公司在2018年收到该项政府补助时确认为递延收益，在2020年通过验收后结转至其他收益。

公司按照《企业会计准则第16号——政府补助》（财会〔2017〕 15号）相关规定，将用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助；除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益和冲减相关成本；用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益和冲减相关成本。

与企业日常经营活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与企业日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

报告期内，公司政府补助已按上述规定进行了恰当的处理，符合企业会计准则的相关规定。

”

保荐人、申报会计师核查上述事项，并对发行人政府补助核算是否符合《企业会计准则》规定发表明确意见。

（一）核查过程

1、与公司管理层讨论有关政府补助会计政策的制定和执行情况；

2、检查发行人享受政府补助相关文件、银行收款回单等文件资料；

3、检查与政府补助相关的项目情况，确认政府补助是否计入适当的会计期间，并与相应的项目匹配。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》（财会〔2017〕15

号）的要求，对政府补助处理政策、与收益相关的政府补助的主要情况进行披露；

2、发行人的政府补助核算符合企业会计准则的规定。

问题 16. 关于营业收入

申报材料显示：（1）发行人主营业务收入报告期分别为 108,746.19 万元、107,956.36 万元、110,279.47 万元和 84,995.72 万元，其中 2020 年 1-6 月医护产品销售收入 61,048.32 万元，占收入比重比由往年 0%上升至 71.83%；（2）2017 年至 2019 年，发行人家纺产品收入分别为 67,363.99 万元、56,882.08 万元和 60,522.66 万元，趋势为先降后升；服饰产品收入分别为 39,489.90 万元、47,731.74 万元和 38,975.92 万元，趋势为先升后降；（3）2020 年 1-6 月，公司的家纺类产品销售单价由 2019 年的 32.36 元/件下降为 22.50 元/件，主要是毛巾的销售数量占比由 2019 年的 11.96%提升至 2020 年 1-6 月的 43.60%，且其单价较低，2020 年 1-6 月为 2.49 元/件，从而导致家纺类销售单价下降；（4）报告期内，面料类产品实现销售收入分别为 874.04 万元、2,474.77 万元、9,998.70 万元和 1,941.98 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.80%、2.29%、9.07%和 2.28%。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月收入相比上年同期增长比例为 183.14%、304.03%和 -7.62%；（5）公司向合作工厂定制采购的销售数量占公司当期销售数量的比例分别为 89.44%、85.90%、85.39%和 99.66%，向合作工厂定制采购比例较大。

请发行人：（1）补充披露除医护产品外，其余产品 2020 年 1-6 月销售收入与往年同期相比是否存在下滑情形，其余产品 2020 全年较往年相比是否存在下滑情形，若存在，请说明下滑原因及其持续性，主要客户或渠道是否存在停止经营的情形；发行人 2020 年收入和毛利是否主要依靠医护产品，发行人主营业务是否稳定，是否发生重大变化，是否符合发行条件的相关要求；（2）补充披露 2017 年至 2019 年，家纺产品和服饰产品收入变动趋势背离的原因；（3）补充披露报告期面料类产品收入增长迅速的原因，相关客户采购发行人面料类产品的主要用途，面料类产品客户与家纺、服饰类客户是否系两类不同的群体，若是两类不同的群体，请补充披露发行人获取面料类客户的途径来源；（4）补充披露发行人家纺、产品等各大类项下，各类子项目产品的销量和单价情况，销量和单价是

否存在较大变化，若存在，请说明原因及合理性，影响销量和单价的主要因素；2020 年 1-6 月毛巾销量增加的原因，是否系新增了特定的客户；（5）补充披露发行人自产和外购产品对应的各类子产品的销量、单价、毛利率情况，同类产品的单价、毛利率是否存在显著差别，若存在，请说明原因及合理性；（6）补充披露自产和外购产品对应的客户构成情况是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；（7）补充披露发行人收入对应销量与海关数据的比较情况，差异原因及合理性；（8）补充披露与销售相关的预计负债与营业收入的匹配情况，发行人销售退回准备和销售索赔准备的具体计提比例及其合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露除医护产品外，其余产品 2020 年 1-6 月销售收入与往年同期相比是否存在下滑情形，其余产品 2020 全年较往年相比是否存在下滑情形，若存在，请说明下滑原因及其持续性，主要客户或渠道是否存在停止经营的情形；发行人 2020 年收入和毛利是否主要依靠医护产品，发行人主营业务是否稳定，是否发生重大变化，是否符合发行条件的相关要求；

1、除医护产品外其余产品 2020 年销售情况

由于发行人已经更新 2020 年年报，且 2020 年全年数据与 1-6 月数据变化较大，故将 2020 年 1-6 月数据在本问询意见回复中进行说明，未在招股说明书中予以披露：

除医护产品外，其余产品2020年销售情况：

2020年1-6月，除医护产品外，其余产品主营业务收入为23,947.40万元，较2019年同期减少3,441.68万元，下降幅度为12.57%。新冠疫情在全球范围内爆发，于2020年上半年对发行人在国内的生产与采购环节以及在欧美国家的销售与运输环节造成一定负面影响，因此，除医护产品外，发行人2020年上半年主要产品销售较2019年同期有所下滑。

2020年下半年，随着新冠疫情在中国境内得到有效控制，公司生产与采购业务环节已基本恢复正常；同时，由于公司所销售的家纺、服饰产品主要适用于居家生活，在欧美国家具有刚需消费品的属性，即使在欧美国家疫情持续的情况下，

公司的家纺、服饰和面料等业务于2020年度仍实现销售收入105,069.58万元，下降幅度为4.72%，对发行人的影响较小。

2、主要客户或渠道是否存在停止经营的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（三）主要客户或渠道是否存在停止经营的情形

发行人客户主要以国外中大型零售商和中高端品牌商为主，大部分客户经营较为稳定。受新冠疫情影响，发行人的主要客户中， Debenhams、J.C. Penney和Edcon于2020年度进入破产保护程序。

Debenhams成立于1905年，是英国知名的百货公司，受新冠疫情影响，其于2020年4月申请破产保护，目前该公司的电商运营业务已被英国电商上市公司Boohoo Group PLC收购。

J. C. Penney是一家百货商店和电子商务零售商，是美国最大的连锁百货商场之一，受新冠疫情影响，其于2020年5月申请破产保护，目前Simon Property Group和Brookfield Asset Management Inc完成对J. C. Penney零售门店和运营资产的收购协议，上述两家公司将沿用J. C. Penney的品牌承接其零售门店的运营。

Edcon成立于1929年，是南非第二大的服装零售商，受新冠疫情影响，其于2020年4月申请破产保护，目前该公司已与南非零售品牌集团Retailability（PTY）Ltd和零售服装公司Foschini Group签订协议，完成对其服装品牌Edgars和Jet部分资产的转让。

2020年度，上述客户对公司业绩的影响情况如下：

单位：万元

客户名称	2020年度收入排名	主营业务收入		毛利额		毛利率		应收账款单项计提坏账准备金额
		非医护类	医护类	非医护类	医护类	非医护类	医护类	
J.C. Penney	6	5,173.85	664.35	1,023.30	142.66	19.78%	21.47%	111.47

客户名称	2020年度收入排名	主营业务收入		毛利额		毛利率		应收账款单项计提坏账准备金额
		非医护类	医护类	非医护类	医护类	非医护类	医护类	
Debenhams	9	4,806.72	-	905.87	-	18.85%	-	113.91
Edcon	108	77.41	-	11.54	-	14.90%	-	77.41
合计		10,057.99	664.35	1,940.71	142.66	19.30%	21.47%	302.79
主营业务收入和毛利额		105,069.58	74,009.18	16,887.77	16,479.94	/		
上述客户业务占主营业务收入和毛利的比例		9.57%	0.90%	11.49%	0.87%	/		

上述客户受新冠疫情影响，分别于2020年4-5月进入破产保护程序，但破产公司仍可持续运营并寻求重组机会。2020年度，发行人对上述三家客户非医护类产品收入和毛利分别为10,057.99万元和1,940.71万元，相应占比分别为9.57%和11.49%。截至2021年3月末，Debenhams和Edcon已不再有向发行人采购的订单，J.C. Penney已完成业务重组并与发行人签订采购订单为2,300.35万元。考虑到新冠疫情在欧美国家的反复，上述公司未来经营情况具有一定不确定性，基于谨慎性考虑，2020年末，发行人对应收Debenhams和Edcon的账款全额计提坏账准备，针对预计无法收回且由中信保赔付的J.C. Penney应收款项17.08万美元单项全额计提坏账准备人民币111.47万元。

但是，在新冠疫情影响下，部分以电商、邮购、电视购物作为主要销售渠道的客户，其业务出现明显增长，截至2021年3月末，发行人家纺、服饰和面料等业务的在手订单72,674.67万元，较2020年同期增长53.62%。因此，总体来看，上述三家客户破产对发行人的未来业绩不会造成重大不利影响。

”

2、发行人2020年收入和毛利是否主要依靠医护产品，发行人主营业务是否稳定，是否发生重大变化，是否符合发行条件的相关要求

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（五）主营业务自设立以来的变化情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“2、发行人所处行业与主营业务未发生重大变化

(1)发行人2020年的主营业务情况

2020年度，发行人主营业务情况如下所示：

单位：万元

项目	收入	收入占比	毛利	毛利额占比
家纺	57,945.67	32.36%	9,286.30	27.83%
服饰	38,258.47	21.36%	6,381.58	19.13%
面料	8,316.80	4.64%	991.17	2.97%
其他	548.64	0.31%	228.71	0.69%
医护	74,009.18	41.33%	16,479.94	49.39%
其中：口罩[注]	61,786.33	34.50%	13,281.85	39.80%
手套	11,883.84	6.64%	3,056.06	9.16%
其他医护产品	339.01	0.19%	142.03	0.43%
合计	179,078.76	100.00%	33,367.71	100.00%

注：口罩产品包括一次性口罩和布口罩等纺织品。

根据国家统计局国民经济行业分类（GB/T 4754-2017），公司所属行业为批发业（分类代码：F51），细分行业为纺织、服装及家庭用品批发（分类代码：F513）。发行人销售的口罩产品属于产业用纺织品中的防疫用纺织品，归属于发行人所处细分行业。2020年度发行人销售口罩、家纺、服饰和面料等纺织产品所产生的收入和毛利额分别为166,855.91万元和30,169.61万元，分别占主营业务收入和主营业务毛利的比重分别为93.17%和90.42%。

2020年度，发行人医护业务和非医护业务利润贡献测算情况如下：

单位：万元

项目	医护业务	非医护业务
	金额	金额
营业收入	74,009.18	105,109.97
营业成本	57,529.24	88,188.49
毛利额	16,479.94	16,921.48
存货跌价-资产减值损失	4,429.14	116.43
因火灾导致的医护产品损毁-营业外支出	973.61	-
销售费用	1,768.85	6,453.88
测算管理费用	1,897.97	2,695.55
研发费用	-	383.36

项目	医护业务	非医护业务
	金额	金额
与日常活动相关的政府补助	-	1,251.31
测算其他利润表科目	-351.44	-499.12
测算利润总额	7,058.93	8,024.45
2020 年度利润总额		15,083.38
利润总额占比	46.80%	53.20%

注：管理费用测算按照医护和非医护业务收入的比例进行分配测算。政府补助均为非医护类业务相关的政府补助。

如上表所示，剔除2020年度新增的医护业务之后，发行人原家纺、服饰等业务的主营业务收入总主营业务收入的比例超过一半，测算所贡献的利润总额为8,024.45 万元，占利润总额的比例为53.20%，仍是发行人主要的收入和利润来源。

此外，2020年度，发行人销售医护产品系充分发挥供应链管理优势，利用既有的家纺、服饰产品欧美主要中大型零售商Target、Walgreen等客户渠道，系发行人业务经营核心竞争力的体现，符合发行人一贯的经营模式。

综上，报告期内，发行人主营业务较为突出和稳定，所处行业与主营业务未发生重大变化，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》，第十二条中关于最近两年主营业务稳定的相关要求。

（2）发行人2021年度业务情况

根据截至2021年3月末的在手订单情况，发行人家纺、服饰及面料等业务的在手订单金额达到了72,674.67万元，较2020年同期增长53.62%，占在手订单总金额的比例为84.12%。未来随着新冠疫情在全球范围内得到有效控制，发行人医护类产品收入占比也将逐步减少。

综上，2020年度发行人家纺、服饰和面料等业务贡献的收入和营业利润的比例超过50%；同时，截至2021年3月末，发行人家纺、服饰和面料等业务的在手订单占在手订单总金额的比例高达84.12%，预计未来将保持稳定增长，医护类产品业务预计将随着疫情的缓和而逐步下降，家纺、服饰和面料等业务仍将是公司收入和营业利润的主要来源。因此，发行人主营业务稳定，未发生重大变化，符合发行条件的相关要求，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办

法（试行）》，第十二条中关于最近两年主营业务稳定的相关要求。

”

二、补充披露 2017 年至 2019 年，家纺产品和服饰产品收入变动趋势背离的原因；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”之“（2）主营业务收入产品构成分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1）家纺和服饰产品

报告期内，家纺和服饰产品收入变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
家纺	57,945.67	-4.26%	60,522.66	6.40%	56,882.08	-15.56%	67,363.99
服饰	38,258.47	-1.84%	38,975.92	-18.34%	47,731.74	20.87%	39,489.90

2020年度，家纺业务和服饰业务的收入均较2019年度有所下降，主要系新冠疫情等因素对发行人业务的影响。除此之外，2017年度至2019年度，发行人家纺产品和服饰产品的收入的变动趋势有一定背离，主要系：

①发行人采用以销定采（产）的销售模式，客户采购品类和采购规模的变化导致了发行人收入结构的变化。客户的采购品类和规模受流行趋势、其库存情况、其业务拓展情况等诸多因素影响；

②受发行人与Primark中止家纺和服饰业务的时间差异所致：Primark是发行人2017年度的第一大客户，受Primark靠垫阻燃棉质量问题事件的影响，2018年度，发行人向Primark销售的家纺产品收入较2017年度下降8,295.25万元，而由于业务线不同，向Primark销售的服饰产品仅减少了1,189.37万元。2019年度，继家纺业务后，发行人也中止了与Primark服饰业务的合作，2019年度向Primark销售服饰产品的收入为0万元，较2018年度下降5,756.02万元。

有关发行人与Primark业务往来的具体情况参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（十）报告期内Primark

对公司经营的影响”。

报告期内，发行人分产品、分年度、分客户的变动情况如下所示：

2017年度至2018年度，发行人家纺和服饰产品收入变动主要客户情况：

单位：万元

项目			2017 年度	2018 年度	变动	变动贡献率
家纺	收入增加主要客户	Jo-Ann Stores, LLC	1,032.67	1,688.54	655.87	1.15%
		Nordstrom	1,850.23	2,488.46	638.23	1.12%
		Hennes & Mauritz GBC AB	1,322.39	1,899.98	577.59	1.02%
	收入减少主要客户	Primark	12,002.36	3,707.11	-8,295.25	-14.58%
		Macy's	1,887.66	-	-1,887.66	-3.32%
		Vera Bradley	2,824.94	1,605.68	-1,219.26	-2.14%
服饰	收入增加主要客户	Barefoot Dreams	1,473.87	4,748.67	3,274.80	6.86%
		Nordstrom	3,108.11	5,206.01	2,097.90	4.40%
		Debenhams	910.82	2,203.59	1,292.77	2.71%
	收入减少主要客户	Primark	6,945.39	5,756.02	-1,189.37	-2.49%
		Macy’s	781.30	-	-781.30	-1.64%
		Williams-Sonoma Singapore PTE. LTD.	1,466.94	873.52	-593.42	-1.24%

注：变动贡献率=变动金额/2018 年度该分类收入总额

2018年度至2019年度，发行人家纺和服饰产品收入变动的主要客户情况：

单位：万元

项目			2018 年度	2019 年度	变动	变动贡献率
家纺	收入增加主要客户	Target	12,979.27	16,920.38	3,941.10	6.51%
		Vera Bradley	1,605.68	5,212.26	3,606.58	5.96%
		Barefoot Dreams	2,001.97	4,373.00	2,371.02	3.92%
	收入减少主要客户	Primark	3,707.11	63.57	-3,643.54	-6.02%
		Shopko Stores Operation CO.,LLC	1,425.09	-	-1,425.09	-2.35%
		J.C. Penney	5,332.67	4,168.16	-1,164.52	-1.92%
服饰	收入增加主要客户	Debenhams	2,203.59	4,677.10	2,473.50	6.35%
		NEXT	-	999.70	999.70	2.56%
		Nordstrom	5,206.01	5,887.36	681.35	1.75%

项目			2018 年度	2019 年度	变动	变动贡献率
	收入减少主要客户	Primark	5,756.02	-	-5,756.02	-14.77%
		Barefoot Dreams	4,748.67	2,264.91	-2,483.75	-6.37%
		Pink Gifting & Accessories	1,198.58	-	-1,198.58	-3.08%

注：变动贡献率=变动金额/2019 年度该分类收入总额

2019年度至2020年度，发行人家纺和服饰产品收入变动的主要客户情况：

单位：万元

项目			2019 年度	2020 年度	变动	变动贡献率
家纺	收入增加主要客户	Dunelm	3,889.95	5,054.38	1,164.43	2.01%
		Barefoot Dreams	4,373.00	5,492.28	1,119.28	1.93%
		Target	16,920.38	18,032.76	1,112.38	1.92%
	收入减少主要客户	Vera Bradley	5,212.26	1,835.75	-3,376.51	-5.83%
		J.C. Penney	4,168.16	2,313.11	-1,855.05	-3.20%
		Williams-Sonoma Singapore PTE. LTD.	1,143.73	-	-1,143.73	-1.97%
服饰	收入增加主要客户	Barefoot Dreams	2,264.91	6,082.06	3,817.15	9.98%
		J.C. Penney	1,639.94	2,860.75	1,220.81	3.19%
		WM Morrison Supermarkets PLC	2,598.67	3,597.89	999.22	2.61%
	收入减少主要客户	Nordstrom	5,887.36	2,689.52	-3,197.84	-8.36%
		Walgreen	2,446.90	1,285.39	-1,161.51	-3.04%
		Matalan	5,189.81	4,477.01	-712.80	-1.86%

注：变动贡献率=变动金额/2020 年度该分类收入总额

综上，2017年度至2020年度，发行人家纺产品与服饰产品的收入变动情况主要受到客户采购品类的变化以及对Primark中止家纺和服饰业务的时间差异所致，具有合理原因，符合发行人的实际经营情况。

”

三、补充披露报告期面料类产品收入增长迅速的原因，相关客户采购发行人面料类产品的主要用途，面料类产品客户与家纺、服饰类客户是否系两类不同的群体，若是两类不同的群体，请补充披露发行人获取面料类客户的途径来源；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经

营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”之“（2）主营业务收入产品构成分析”之“2）面料类产品”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“2）面料类产品

报告期内，面料类产品实现销售收入分别为2,474.77万元、9,998.70万元和**8,316.80**万元，占主营业务收入的比例分别为2.29%、9.07%和**4.64%**，**2020年度占非医护类产品收入的比例为7.92%；面料产品收入**相比上年同期增长比例分别为183.14%、304.03%和**-16.82%**。

发行人的面料产品以绒类化纤面料为主，主要销售给相关客户作为生产家纺、服饰等纺织品的原材料。发行人的面料部门早期仅对内部提供产品设计支持，2018年6月后，发行人将面料部门独立设置子公司亮丰新材料，专门从事面料产品的研发、销售和供应链管理。亮丰新材料成立后，依托三问家居的既有客户和供应商渠道逐步拓展业务，发展做大。亮丰新材料的客户来源包括：①三问家居的家纺、服饰客户指定其他家纺、服饰供应商向亮丰新材料采购面料；②亮丰新材料向三问家居的家纺、服饰供应商推荐面料；③通过参加展会、线下拜访等方式拓展新客户。

发行人的面料业务依托于原家纺、服饰业务的供应链体系，2018年度系面料业务独立运营的第一年，主要以客户拓展和体系搭建工作为主，且当年面料业务开展时间不足一个完整年度，因此收入规模相对较低。2019年度，面料业务的前期拓展成效逐渐显现，业务快速发展，收入增长迅速。

报告期内，发行人面料类客户主要为生产商，家纺、服饰类客户主要为零售商和品牌商，属于不同的群体。发行人各期前五大面料产品客户收入规模和获取途径如下：

单位：万元

年度	客户名称	当年收入	占面料收入的比例	获取该客户的时间	获取该客户的途径来源
2020年度	上海润兆实业有限公司	1,493.65	17.96%	2018年9月	通过行业伙伴介绍的方式获取该客户
	江苏昌新织造有限公司	829.87	9.98%	2018年9月	发行人原家纺、服饰业务供应商

年度	客户名称	当年收入	占面料收入的比例	获取该客户的时间	获取该客户的途径来源
	Garment 10 Corporation-Joint Stock Company	733.74	8.82%	2019 年 6 月	由发行人原家纺、服饰业务客户 Abercrombie&Fitch 指定该生产商采购发行人面料
	Elegance Insdustrial Co.,Ltd	535.65	6.44%	2016 年 11 月	由发行人原家纺、服饰业务客户 J.C. Penney 指定该生产商采购发行人面料
	宿迁创欣服饰有限公司	419.75	5.05%	2019 年 3 月	发行人原家纺、服饰业务供应商
2019 年度	江苏昌新织造有限公司	2,042.68	20.43%	2018 年 9 月	发行人家纺、服饰业务的供应商
	江苏凯瑞宝纺织品有限公司	1,299.61	13.00%	2019 年 3 月	发行人家纺、服饰业务的供应商
	JO-Ann Stores,LLC	1,045.24	10.45%	2016 年 1 月	通过展会方式接洽该客户
	宿迁创欣服饰有限公司	662.63	6.63%	2019 年 3 月	发行人家纺、服饰业务的供应商
	Crystal Clear Wealth Limited	574.45	5.75%	2018 年 6 月	由发行人原家纺、服饰业务客户 J.C. Penney 指定该生产商采购发行人面料
2018 年度	Elegance Insdustrial Co.,Ltd	764.26	30.88%	2016 年 11 月	由发行人原家纺、服饰业务客户 J.C. Penney 指定该生产商采购发行人面料
	Handsome Textile,Ltd	597.88	24.16%	2015 年 4 月	由发行人原家纺、服饰业务客户 J.C. Penney 指定该生产商采购发行人面料
	U-Knits.Inc	327.24	13.22%	2017 年 3 月	由发行人原家纺、服饰业务客户 J.C. Penney 指定该生产商采购发行人面料
	Crystal Clear Wealth Limited	263.24	10.64%	2018 年 6 月	由发行人原家纺、服饰业务客户 J.C. Penney 指定该生产商采购发行人面料
	Poongin Trading Co.,Ltd.	150.90	6.10%	2015 年 6 月	由发行人原家纺、服饰业务客户 J.C. Penney 指定该生产商采购发行人面料

”

四、补充披露发行人家纺、产品等各大类项下，各类子项目产品的销量和单

价情况，销量和单价是否存在较大变化，若存在，请说明原因及合理性，影响销量和单价的主要因素；2020 年 1-6 月毛巾销量增加的原因，是否系新增了特定的客户；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产能、产量、销量情况”之“3、报告期内发行人主要产品的销售数量、销售价格变动情况”之中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“3、报告期内发行人主要产品的销售数量、销售价格变动情况

报告期内，公司主要产品的**销售数量**、平均销售单价及其变动如下表所示：

单位：元/件、元/米

产品	2020 年			2019 年			2018 年	
	平均单价	单价增幅	销售数量	平均单价	单价增幅	销售数量	平均单价	销售数量
家纺	26.57	-17.89%	2,181.08	32.36	2.28%	1,871.13	31.64	1,797.74
服饰	26.04	-9.21%	1,469.37	28.68	5.71%	1,358.42	27.13	1,759.05
面料	16.45	51.75%	505.50	10.84	-21.73%	922.48	13.85	178.73
医护	1.90	-	39,013.05	-	-	-	-	-

发行人的产品主要以外销为主，外销产品以美元计价。2018 年至 2020 年度，美元兑人民币汇率先升后降，影响发行人以人民币确认的家纺和服饰产品销售单价先升后降，而面料产品的单价波动主要受原材料价格波动以及产品结构的变化而变化。报告期内，发行人家纺、服饰和面料产品的销售价格波动原因如下：

（1）家纺类

2018 年至**2020 年**，家纺类产品的单价分别为 31.64 元/件、32.36 元/件和**26.57 元/件**，销售价格波动主要受产品结构变化的影响。**2018 年至 2020 年，发行人主要家纺产品的销售数量、销售数量占比及**销售单价变化如下：

单位：万件、元/件

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售数量	销售数量占比	销售单价	销售数量	销售数量占比	销售单价	销售数量	销售数量占比	销售单价
毯子	870.26	39.90%	41.96	940.73	50.28%	40.85	966.13	53.74%	36.14
靠垫	402.95	18.47%	29.17	509.75	27.24%	26.64	506.52	28.18%	24.50

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售数量	销售数量占比	销售单价	销售数量	销售数量占比	销售单价	销售数量	销售数量占比	销售单价
床品及配件	68.56	3.14%	45.45	38.98	2.08%	58.74	36.49	2.03%	68.81
毛巾	674.87	30.94%	2.15	223.88	11.96%	3.71	42.25	2.35%	29.69
其他家纺产品	164.44	7.54%	31.06	157.80	8.43%	34.20	246.35	13.70%	23.51
家纺产品合计	2,181.08	100.00%	26.57	1,871.13	100.00%	32.36	1,797.74	100.00%	31.64

注：1、销售数量占比为细分品类产品的销售数量占总体家纺产品销售数量的比例。

由上表可知，2018年度和2019年度，家纺产品销售单价差异较小。

2020年度，家纺类产品销售单价由2019年的32.36元/件下降为26.57元/件，主要是毛巾的销售数量占比由2019年的11.96%提升至2020年的30.94%，且其单价较低，2020年的平均价格为2.15元/件，导致了家纺类产品销售单价的下降。

发行人毛巾产品销售数量增加，系因其于2019年下半年取得了原有客户——美国大型连锁超市Meijer Inc的自营品牌面巾、厨房巾销售项目，自2019年下半年开始向Meijer销售相关毛巾产品，2020向Meijer销售毛巾数量增加较多。

报告期内，发行人毛巾销售情况如下：

单位：万元，万件，元/件

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售金额	数量	销售单价	销售金额	数量	销售单价	销售金额	数量	销售单价
面巾、厨房巾	1,082.69	649.39	1.67	324.61	195.24	1.66	-	-	-
沙滩巾、浴巾	367.87	25.48	14.44	407.77	21.37	19.08	1,206.65	37.88	31.85
宠物毛巾	-	-	-	98.26	7.27	13.52	15.44	1.18	13.07
茶巾	-	-	-	-	-	-	32.12	3.19	10.08
合计	1,450.56	674.87	2.15	830.64	223.88	3.71	1,254.21	42.25	29.69

（2）服饰类

报告期内，公司服饰类产品的销售单价波动较小，各细分产品的销售数量、销售数量占比及销售单价情况如下：

单位：万件，元/件

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售数量	销售数量占比	销售单价	销售数量	销售数量占比	销售单价	销售数量	销售数量占比	销售单价
睡衣	278.00	18.92%	41.22	280.57	20.65%	44.70	417.91	23.76%	35.28

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售数量	销售数量占比	销售单价	销售数量	销售数量占比	销售单价	销售数量	销售数量占比	销售单价
浴袍	158.48	10.79%	56.41	205.31	15.11%	56.38	272.61	15.50%	50.00
家居服	101.15	6.88%	61.38	59.04	4.35%	59.31	113.52	6.45%	53.58
袜子	515.87	35.11%	6.10	434.30	31.97%	6.19	545.02	30.98%	5.18
其他服饰产品	415.86	28.30%	20.45	379.20	27.91%	22.87	409.99	23.31%	25.48
服饰产品合计	1,469.37	100.00%	26.04	1,358.42	100.00%	28.68	1,759.05	100.00%	27.13

（3）面料类

报告期内，公司面料类产品的销售单价分别为 13.85 元/米、10.84 元/米和 **16.45 元/米**。面料类产品的销售价格与生产面料的原材料价格波动相关。公司经营的面料主要是以化纤作为原料生产的，化纤对应的大宗化工原料为 PTA（精对苯二甲酸）。在维持一定的毛利率情况下，公司面料的销售价格与 PTA 的价格波动存在一定的关系。



数据来源：wind

2018 年，PTA 的价格上涨明显，从而导致公司面料销售价格上升，2019 年 PTA 价格回落带动了面料销售价格的下降。2020 年面料价格走势与 PTA 价格不一致，主要是产品的结构变动引起的，**一方面发行人销售单价较高的梭织面料比例从 2019 年度的 2.68%上升至 2020 年度的 12.97%，另一方面发行人加大了对定位高端、销售单价较高的 outlast 绗缝絮片、调温汗布等产品的销售，同时积极研发和销售由两种或以上面料混制而成的双面布面料，导致面料的销售单**

价较 2019 年度上升较大。

2020年度，发行人销售的主要面料产品情况如下：

单位：万元，元/米

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售收入	收入占比	单价	销售收入	收入占比	单价
针织面料	1,898.41	22.83%	17.18	2,359.25	23.60%	14.10
梭织面料	1,078.84	12.97%	22.09	268.35	2.68%	21.11
双面布	856.54	10.30%	21.89	-	-	-
绗缝絮片	609.08	7.32%	29.19	-	-	-
调温汗布	269.76	3.24%	28.40	-	-	-
面料产品收入	8,316.80	100.00%	16.45	9,998.70	100.00%	10.84

”

五、补充披露发行人自产和外购产品对应的各类子产品的销量、单价、毛利率情况，同类产品的单价、毛利率是否存在显著差别，若存在，请说明原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“

（九）发行人外购和自产产品情况分析

报告期内，发行人自产产品主要为家纺和服饰产品。面料产品通过采购纤维、坯布等委外加工或直接定制成品的方式生产，发行人不进行自产。医护产品均为外购产品。其他产品主要为中式服饰和配饰等，除零星配饰外，均为发行人自产。

发行人结合客户产品的工艺特点、品质要求以及自有工厂和合作工厂产能安排等因素，综合考量对于客户订单采用自产或外购的决定。

1、家纺和服饰产品自产和外购对应的各类子产品的销量、单价、毛利率情况及分析

报告期内，发行人主要自产和外购产品的销量、单价和毛利率情况如下所

示：

单位：万元，万件，件/元

项目		外购				自产				自产比例
		收入	销售数量	毛利率	销售单价	收入	销售数量	毛利率	销售单价	
2020年度	家纺	46,072.98	1,844.05	18.47%	24.98	11,872.69	337.03	23.86%	35.23	15.45%
	其中：毯子	26,364.71	593.99	19.59%	44.39	10,152.41	276.27	24.75%	36.75	31.75%
	靠垫	10,407.64	363.56	15.84%	28.63	1,347.73	39.39	21.73%	34.22	9.78%
	服饰	30,985.66	1,300.47	23.07%	23.83	7,272.82	168.90	20.13%	43.06	11.49%
	其中：睡衣	8,183.25	215.46	17.19%	37.98	3,275.36	62.55	19.50%	52.37	22.50%
	浴袍	6,039.21	114.87	19.21%	52.58	2,900.27	43.61	32.25%	66.50	27.52%
2019年度	家纺	45,591.85	1,483.48	18.44%	30.73	14,930.82	387.65	28.74%	38.52	20.72%
	其中：毯子	24,513.15	581.24	19.14%	42.17	13,912.29	359.48	29.31%	38.70	38.21%
	靠垫	12,986.36	495.78	16.19%	26.19	593.64	13.96	29.99%	42.51	2.74%
	服饰	27,693.48	1,190.76	23.00%	23.26	11,282.44	167.66	31.87%	67.29	12.34%
	其中：睡衣	7,319.77	204.72	19.46%	35.75	5,221.18	75.85	33.83%	68.84	27.03%
	浴袍	6,446.28	132.11	19.06%	48.79	5,128.94	73.20	33.40%	70.07	35.65%
2018年度	家纺	47,170.28	1,466.40	17.62%	32.17	9,711.80	331.35	25.56%	29.31	18.43%
	其中：毯子	25,448.65	645.75	18.52%	39.41	9,469.06	320.38	25.67%	29.56	33.16%
	靠垫	12,353.49	505.20	15.42%	24.45	53.88	1.31	39.83%	40.98	0.26%
	服饰	37,529.48	1,585.87	20.74%	23.66	10,202.26	173.18	31.78%	58.91	9.85%
	其中：睡衣	10,572.30	350.16	13.90%	30.19	4,171.99	67.76	30.24%	61.57	16.21%
	浴袍	8,014.51	177.39	15.55%	45.18	5,616.18	95.22	32.19%	58.98	34.93%

注：为保持各年度毛利率可比，计算2020年度毛利率的成本不含运输、港杂、清关服务等履约成本。

自产比例=自产销售数量/(自产销售数量+外购销售数量)。

由上表所示，发行人外购同类产品的毛利率通常低于自产产品，主要系外购产品的成本包含了合作供应商的毛利，单位成本相对较高，因此毛利率较低。销售单价方面，因为自有工厂的产品质量较合作供应商更高，通常所接订单的档次较高，相应销售单价也较高，除家纺类的毯子产品外，其他主要产品自产的销售单价均高于外购产品。对于毯子产品，客户Barefoot Dreams的全涤针织毯档次和销售单价较高，该产品采用针织工艺生产，发行人自有工厂的针织工艺略弱，因此向针织工艺更为成熟的合作供应商常熟市宏芳针织服饰有限公司和苏州市国顺纺织饰品有限公司等进行采购，从而导致在报告期内外购毯子的

销售单价略高于自产毯子。

”

六、补充披露自产和外购产品对应的客户构成情况是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（九）发行人外购和自产产品情况分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“3、自产和外购产品销售对应客户构成情况

公司将合作工厂和自有工厂统一纳入合格供应商库进行管理，会根据工厂既往生产的产品种类、质量状况、交付能力、如需客户验厂的是否已完成等信息确定订单的执行工厂。

报告期内，家纺、服饰和面料等产品各期间外购和自产产品前十大客户如下所示：

单位：万元，万件，元/件

项目	外购产品					自产产品				
	外购产品销售前十大客户	销售收入	销售数量	毛利率	销售单价	自产产品销售前十大客户	销售收入	销售数量	毛利率	销售单价
2020年度	Target	16,521.11	377.95	13.12%	43.71	Nordstrom	3,106.54	36.75	36.33%	84.53
	Barefoot Dreams	11,585.28	131.09	44.09%	88.37	Dunelm	2,397.71	85.97	10.00%	27.89
	Matalan	6,151.93	286.31	16.37%	21.49	Vera Bradley	2,391.79	53.26	32.51%	44.91
	J.C. Penney	3,507.15	336.70	15.05%	10.42	J.C.Penney	1,666.70	45.09	34.08%	36.96
	Debenhams	3,451.93	88.27	17.19%	39.10	Target	1,511.65	42.24	19.81%	35.79
	WM Morrison Supermarkets PLC	3,365.30	75.64	21.13%	44.49	上海润兆实业有限公司	1,433.36	67.65	2.29%	21.19
	Dunelm	2,681.73	55.65	18.03%	48.19	Debenhams	1,354.79	20.85	26.50%	64.99
	Walgreen	2,373.50	154.00	13.55%	15.41	Indigo Books&Music Inc.	845.39	21.12	31.90%	40.03
	Lands’ End, Inc	1,995.87	44.37	19.60%	44.98	Lands’ End,Inc	760.93	13.87	29.13%	54.85
	Meijer Inc	1,650.53	658.19	21.82%	2.51	Dillard's, Inc.	649.60	8.07	18.18%	80.49
2019年度	Target	16,198.81	414.89	13.41%	39.04	VeraBradley	5,807.49	137.17	36.35%	42.34
	Matalan	7,624.50	342.16	18.86%	22.28	Nordstrom	4,951.03	63.33	41.59%	78.18
	Barefoot Dreams	6,637.91	85.59	44.59%	77.55	J.C.Penney	3,735.51	114.85	28.99%	32.52

项目	外购产品					自产产品				
	外购产品销售前十大客户	销售收入	销售数量	毛利率	销售单价	自产产品销售前十大客户	销售收入	销售数量	毛利率	销售单价
	Nordstrom	2,873.75	42.56	31.69%	67.52	Debenhams	2,336.19	34.52	27.38%	67.67
	Debenhams	2,756.62	65.15	20.56%	42.31	Dunelm	2,175.97	66.75	12.90%	32.60
	WM Morrison Supermarkets PLC	2,608.10	55.30	23.23%	47.16	Dillard’s, Inc.	1,233.80	13.78	34.30%	89.55
	Lands’ End, Inc	2,585.43	54.59	29.14%	47.36	Indigo Books&Music Inc.	1,014.68	24.14	21.68%	42.03
	Walgreen	2,360.81	164.88	15.44%	14.32	Jo-Ann Store, LLC	940.36	14.75	23.55%	63.77
	J.C. Penney	2,072.59	255.02	13.08%	8.13	Target	721.57	18.84	23.84%	38.31
	Dunelm	1,713.98	35.44	16.25%	48.36	Walgreen	615.29	14.37	26.70%	42.81
2018年度	Target	12,971.54	337.75	15.60%	38.41	J.C. Penney	4,336.33	128.93	29.51%	33.63
	Primark	8,851.84	487.01	8.13%	18.18	Nordstrom	3,675.13	47.08	41.65%	78.07
	Matalan	8,005.78	395.20	16.52%	20.26	VeraBradley	2,178.04	54.02	35.18%	40.32
	Barefoot Dreams	6,742.63	76.03	39.67%	88.68	Dunelm	1,644.76	48.14	15.28%	34.17
	Nordstrom	4,019.34	59.78	31.49%	67.23	Dillard’s, INC.	1,249.22	13.08	35.28%	95.54
	Indigo Books & Music Inc.	2,996.49	106.38	24.41%	28.17	PinkGifting& Accessories	1,198.58	34.76	20.41%	34.48
	Lands’ End, Inc	2,868.66	62.16	29.79%	46.15	Debenhams	877.78	13.47	24.73%	65.17
	WM Morrison Supermarkets PLC	2,683.58	60.71	20.87%	44.20	H&M Hennes&Mauritz GBC AB	816.77	8.40	28.62%	97.25
	Walgreen	2,608.62	131.85	10.21%	19.79	Williams-Sonoma Singapore PTE.LTD.	722.54	6.56	40.86%	110.07
	J.C. Penney	2,598.83	377.46	13.05%	6.89	Primark	611.30	88.48	-7.46%	6.91

注：为保持各年度毛利率可比，计算2020年度毛利率的成本不含运输、港杂、清关服务等履约成本。

报告期内，发行人家纺、服饰和面料等产品合计前十大客户外购和自产情况如下：

单位：万元，万件，件/元

项目		外购产品				自产产品			
		收入	销售数量	毛利率	销售单价	收入	销售数量	毛利率	销售单价
2020年度	Target	16,521.11	377.95	13.12%	43.71	1,511.65	42.24	19.81%	35.79
	Barefoot Dreams	11,585.28	131.09	44.09%	88.37	-	-	-	-
	Matalan	6,151.93	286.31	16.37%	21.49	112.41	5.10	15.17%	22.03
	J.C.Penney 注	3,507.15	336.70	15.05%	10.42	1,666.70	45.09	34.08%	36.96
	Dunelm	2,681.73	55.65	18.03%	48.19	2,397.71	85.97	10.00%	27.89

项目		外购产品				自产产品			
		收入	销售数量	毛利率	销售单价	收入	销售数量	毛利率	销售单价
	Debenhams	3,451.93	88.27	17.19%	39.10	1,354.79	20.85	26.50%	64.99
	Nordstrom	547.76	7.88	27.28%	69.55	3,106.54	36.75	36.33%	84.53
	WM Morrison Supermarkets PLC	3,365.30	75.64	21.13%	44.49	244.24	4.30	23.29%	56.82
	Lands' End, Inc	1,995.87	44.37	19.60%	44.98	760.93	13.87	29.13%	54.85
	Vera Bradley	300.92	9.35	20.15%	32.18	2,391.79	53.26	32.51%	44.91
2019年度	Target	16,198.81	414.89	13.41%	39.04	721.57	18.84	23.84%	38.31
	Nordstrom	2,873.75	42.56	31.69%	67.52	4,951.03	63.33	41.59%	78.18
	Matalan	7,624.50	342.16	18.86%	22.28	127.60	4.72	42.70%	27.05
	Barefoot Dreams	6,637.91	85.59	44.59%	77.55	-	-	-	-
	Vera Bradley	249.25	8.25	27.58%	30.23	5,807.49	137.17	36.35%	42.34
	J.C. Penney[注]	2,072.59	255.02	13.08%	8.13	3,735.51	114.85	28.99%	32.52
	Debenhams	2,756.62	65.15	20.56%	42.31	2,336.19	34.52	27.38%	67.67
	Dunelm	1,713.98	35.44	16.25%	48.36	2,175.97	66.75	12.90%	32.60
	Lands' End, Inc	2,585.43	54.59	29.14%	47.36	402.82	4.77	28.83%	84.51
	Walgreen	2,360.81	164.88	15.44%	14.32	615.29	14.37	26.70%	42.81
2018年度	Target	12,971.54	337.75	15.60%	38.41	7.73	0.19	19.92%	40.91
	Primark	8,851.84	487.01	8.13%	18.18	611.30	88.48	-7.46%	6.91
	Matalan	8,005.78	395.20	16.52%	20.26	101.86	3.94	33.95%	25.86
	Nordstrom	4,019.34	59.78	31.49%	67.23	3,675.13	47.08	41.65%	78.07
	J.C. Penney[注]	2,598.83	377.46	13.05%	6.89	4,336.33	128.93	29.51%	33.63
	Barefoot Dreams	6,742.63	76.03	39.67%	88.68	8.01	0.10	49.58%	80.10
	Dunelm	2,105.51	42.88	19.02%	49.10	1,644.76	48.14	15.28%	34.17
	Lands' End, Inc	2,868.66	62.16	29.79%	46.15	336.54	4.05	23.84%	83.09
	Walgreen	2,608.62	131.85	10.21%	19.79	420.69	8.84	22.18%	47.59
	Indigo Books&Music Inc.	2,996.49	106.38	24.41%	28.17	-	-	-	-

注：前十大客户根据 2018 年度至 2020 年度对该客户的合计收入排序，销售收入不包含医护产品。

为保持各年度毛利率可比，计算 2020 年度毛利率的成本不含运费等履约成本。

J.C. Penney 自产和外购产品单价差异较大，主要系销售的自产产品以袜子、室内拖等单价较低的家居服饰为主，而销售外购的产品主要以单价相对较高的家纺毯子为主。

对于大部分主要客户，发行人向其销售的产品同时包括外购产品和自产产品，主要是因为客户采购产品的品类、工艺较为多样，发行人综合考虑工厂工艺优势差异、产能分配等，合理安排供应链计划。

”

七、补充披露发行人收入对应销量与海关数据的比较情况，差异原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（十一）海关数据分析

报告期内，发行人的出口业务由三问家居及其子公司亮丰新材料、心生实业的境外销售构成的。发行人外销收入与海关出口数据差异如下：

单位：万美元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
海关出口统计数据（a）	24,060.92	14,891.98	16,155.49
境内主体出口数据（b）	23,888.96	14,723.63	15,919.39
数据差异（c=a-b）	171.96	168.35	236.10
其中：时间性差异	212.96	40.87	-117.93
客户质量/退回索赔	90.34	166.99	288.07
其他差异	-131.34	-39.50	65.95
差异比例（d=c/a）	0.71%	1.13%	1.46%

报告期内，发行人海关出口数据与境内主体出口数据的差异金额分别为236.10万美元、168.35万美元和171.96万美元，差异比例分别为1.46%、1.13%和0.71%。形成差异的原因主要包括时间性差异和客户销售退回/索赔所形成的差异：

1、时间性差异

对于出口业务，发行人主要采取 FCA、FOB、CIF、DDP 等贸易方式，其中DDP和FCA是造成时间性差异的主要原因：

在DDP方式下，发行人需将货物运送至客户指定的海外目的地，才能确认收入，因此存在部分产品已完成报关但尚未确认收入的情形。

在FCA方式下，发行人将货物于国内交付于客户指定的运输方后即可确认收入，此时，存在年末有部分货物尚未报关，因此不在海关年末的出口数据中统计。

2、客户索赔差异/退回索赔差异

发行人的销售完成后，当客户出现终端销售退货或发现产品质量瑕疵时，会对发行人进行索赔，当期发生的索赔冲减当期的营业收入，该部分索赔不涉及货物实物的流转，因此海关出口数据不变，使得海关数据大于发行人出口销售收入金额。

综上，发行人外销出口确认收入金额与海关出口统计数据差异较小，具有合理性。

”

八、补充披露与销售相关的预计负债与营业收入的匹配情况，发行人销售退回准备和销售索赔准备的具体计提比例及其合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）非流动负债构成及变化分析”之“1、预计负债”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1、预计负债

报告期各期末，公司的预计负债金额分别为 1,180.16 万元、1,350.40 万元和 1,593.47 万元，分别占公司非流动负债的 95.94%、93.45%和 **78.66%**，具体如下：

单位：万元

项目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
销售退回准备	**1,201.00**	1,022.59	1,044.81
销售索赔准备	**392.47**	327.81	135.34
合计	**1,593.47**	**1,350.40**	**1,180.16**

报告期预计负债和相应营业收入的占比关系统计如下：

单位：万元

期间	项目	营业收入[注1]	预计负债	计提比例[注2]
2020 年	销售退回	30,024.99	1,201.00	4.00%
	销售索赔-三问家居	71,198.72	310.66	0.49%
	销售索赔-亮丰新材料	3,910.99	81.81	2.47%

期间	项目	营业收入[注1]	预计负债	计提比例[注2]
2019 年	销售退回	25,564.70	1,022.59	4.00%
	销售索赔	79,780.19	327.81	0.49%
2018 年	销售退回	26,120.33	1,044.81	4.00%
	销售索赔	87,127.33	135.34	-

注 1：销售退回对应营业收入为最近 18 个月扣除索赔前收入，销售索赔为当期扣除索赔前收入；

注 2：由于发行人与 Primark 已中止交易，故不包括 Primark 的收入和相关索赔。

报告期内，公司的预计负债主要包括两大部分：

（1）销售退回准备，是公司在资产负债表日根据现行营销政策对附有销售退回条件的销售收入，在资产负债表日根据销售退回历史数据、当前销售退回情况等对退货率予以合理估计，估计的退货金额冲减已确认的收入并确认为预计负债。在该支出金额能够可靠计量时，按照所需支出的最佳估计金额入账确认为负债。

发行人计提的销售退回准备主要针对的是美国零售商客户Target所确认的收入。Target 从发行人采购家纺和服饰类产品在其商场作为自有品牌产品进行销售，根据约定，Target有权在终端客户退货后向供应商退货。

1）确认历史退回回顾期

在估计Target向发行人的退货期间时，发行人综合考虑了向Target销售后海运、提货的时间以及Target上架商品时间约为4个月，Target向其终端消费者的产品销售周期约为2个月，给予其终端销售者的退货期约为12个月，即发行人完成销售至终端客户最终可能发生退换货最长时间约为18个月。

2）根据历史退货情况确定预计负债计提比例

发行人历史退货比例的确定是考虑针对Target销售家纺、服饰类产品的历史退货金额占历史销售收入来确定的：

单位：万元

项目	公式	截至 2020 年末	截至 2019 年末	截至 2018 年	截至 2017 年
历史累计退货金额[注1]	a	1,897.71	1,516.10	869.81	288.72
历史累计销售收入[注2]	b	54,997.95	37,843.99	22,083.05	7,854.57
退货比例	c=a/b	3.45%	4.00%	3.94%	3.68%

注 1：历史退货金额指 2016 年 1 月 1 日至当期期末，Target 向发行人要求退货的总金额；

注 2：历史销售收入指 2016 年 1 月 1 日至当期期末，发行人向 Target 家纺、服饰业务销售不考虑退回冲减收入的销售总金额减去当期期末前最近 18 个月的加权收入（按退回概率加权平均即当期期末前最近 18 个月的加权收入=当期期末倒数第一个月未冲减销售退回收入*18/18+当期期末倒数第二个月未冲减销售退回收入*17/18+……+当期期末倒数第十八个月未冲减销售退回收入*1/18）。

如上表所示，Target历史退货金额占历史收入比例相对稳定，发行人以资产负债表日前18个月对Target家纺和服饰业务收入为基数，以历史期最高退货比例4%作为预计负债余额的计算比例计算期末应计提预计退货金额。

单位：万元

项目	公式	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
前 18 个月收入	a	30,024.99	25,564.70	26,120.33	19,350.06	6,592.20
余额计算比例	b	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
期末余额	c=a*b	1,201.00	1,022.59	1,044.81	774.00	263.69

（2）销售索赔准备，是公司在资产负债表日**已确认的收入**因未来发生产品质量问题承担的现时义务，且该义务的履行很可能会导致经济利益的流出。在该支出金额能够可靠计量时，按照所需支出的最佳估计金额入账确认为负债。发行人计提的销售索赔准备主要针对除 Target 以外的客户。**销售索赔分为三问家居家纺、服饰销售索赔与亮丰新材料以面料销售为主的索赔。**

1）三问家居家纺、服饰销售索赔准备

三问家居家纺、服饰销售索赔所产生的预计负债主要系三问家居根据以前年度产品质量问题发生的索赔做出的合理估计。客户在发起索赔时会提供相应的订单号以及具体的质量问题，发行人与客户达成一致意见后完成索赔。2016年至2020年度，三问家居家纺、服饰业务销售收入与对应索赔数据如下：

单位：万元

项目	公式	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
索赔金额[注1]	a	41.34	140.81	118.40	158.72	297.87
索赔前当年销售收入[注2]	b	71,198.72	79,780.19	87,127.33	84,789.75	60,250.97
索赔比例	c=a/b	0.06%	0.18%	0.14%	0.19%	0.49%

注 1：索赔金额为当期完成销售活动业务在当期以及以后期间发生的索赔，由于发行人与 Primark 已中止交易，故不包括 Primark 相关的索赔。

注 2：索赔前当期销售收入为当期完成销售活动业务的收入，不包含发生的索赔冲减收入部分。

由上表可知，2016年至2020年末，三问家居索赔比例最高为0.49%。根据历史经验数据，当期销售索赔基本于第二年内完成索赔，故用一年内已完成销售活动业务收入作为预计负债的计提基数。2018年度用当年度所销售商品在期末实际索赔金额作为预计负债余额；2019年及2020年以历史年度最高索赔比例0.49%与一年内已完成销售活动业务收入的乘积减去当期销售订单已发生的索赔作为预计负债的期末余额，具体情况如下：

单位：万元

项目	公式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
扣除索赔前当期销售收入	a	71,198.72	79,780.19	不适用
计提比例	b	0.49%	0.49%	不适用
本期应计提索赔金额	c=a*b	351.99	394.42	不适用
本期销售在本期索赔金额	d	41.34	140.81	不适用
2018年度及以前的收入在2020 年度索赔的金额	f	-	74.20	不适用
期末预计负债	e=c-d+f	310.66	327.81 注	135.34

注：2019 年预计负债期末余额中包含 2018 年及以前的销售活动在 2020 年发生的索赔金额，合计 74.20 万元。

2）亮丰新材料以面料为主的外销索赔准备

亮丰新材料以面料为主的外销索赔准备系发行人子公司亮丰新材料根据以前年度产品质量问题发生的索赔做出的合理估计。客户在发起索赔时会提供相应的订单号以及具体的质量问题，发行人与客户达成一致意见后完成索赔。亮丰新材料以面料销售为主的外销索赔准备数据如下：

项目	公式	2020 年度	2019 年度
扣除索赔前当年销售收入	a	3,910.99	4,357.36
计提比例	b	2.47%	2.47%
本期应计提索赔金额	c=a*b	97.13	109.45
本期销售在本期索赔金额	d	15.32	66.96
期末预计负债	e=c-d	81.81	-

2018年度和2019年度为亮丰新材料开展外销业务早期，整体规模相对较小且历史退货金额较小，且内销未曾发生过销售索赔事件，因此发行人未对2019年度和2018年度的销售业务计提预计负债。2020年度末，发行人按照2019年实际外销销售收入索赔率2.47%（2019年已完成销售业务实际发生索赔/2019年扣

除索赔前销售收入）计提当期外销收入索赔准备97.13万元。

3）医护产品

医护产品在销售时不提供质保，实际经营过程中亦未出现客户退货等情形，故对该部分产品不计提索赔准备。

综上，发行人根据历史销售退回和索赔比例，合理、谨慎地计提了各项产品的销售退回和销售索赔准备，预计负债的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

公司制定了《索赔管理操作规范》，明确了索赔管理的具体事项，加强对索赔业务的监控和业务资料的匹配，确保各类索赔款项权责清晰、处理依据充分得当。针对客户提出的退回/索赔要求，公司会及时准确地匹配到对应的上游供应商，从而形成追偿机制。公司重视索赔管理，在维护客户关系和严控产品质量的同时保障公司的利益并控制经营风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、获取发行人的销售收入成本明细表、产品成本构成明细表等，对发行人各类产品、各年度、各月度销售的收入、成本、毛利率、单价、单位成本等进行分析；

2、通过查询中国出口信用保险公司出具的海外资信报告、上市公司财务报告、万得资讯、orbis 数据库、路孚特数据库以及知名媒体等了解发行人主要客户基本情况、财务、业务情况，是否存在停止经营的情况，对发行人收入、利润的影响情况进行分析；

3、分析全年度医护产品占发行人主营业务的占比情况，了解发行人医护产品业务未来发展情况，分析是否存在主营业务发生重大变化，是否符合发行条件的相关要求；

4、通过与发行人业务部门负责人访谈，与发行人主要客户访谈了解 2017 年至 2020 年度，发行人家纺和服饰产品收入变化的原因；

5、通过向发行人子公司亮丰新材料负责人访谈、面料客户访谈等方式了解

面料客户采购发行人面料的主要原因，获取客户的途径来源，交叉比对发行人面料业务与家纺、服饰业务客户是否存在重合的情况；

6、获取发行人销售明细和采购明细，通过抽样方式核查销售和采购订单验证明细准确性，分析各类子项目产品的销量和单价变动的原因；

7、获取发行人与 Meijer 签订关于面巾、厨房巾相关销售合同，向发行人业务人员了解业务背景；

8、通过向发行人供应链管理部门负责人访谈了解针对不同客户所销售产品采用外购和自产方式的原因；通过核查发行人销售和采购明细分析自产和外购产品销量、单价、毛利率情况，分析同类产品的单价、毛利率存在差别的原因和合理性；

9、通过将发行人对外出口销售额与各年度海关统计数据进行对比，并调查差异原因；

10、通过向发行人财务总监访谈、核查发行人与主要客户的合同条款、相关索赔和追索内部制度，了解退货及索赔的申请流程，每年末重新测算历史退货率及索赔率以确保估计在合理的范围，测算历史退货率及索赔率对收入的影响；

11、查阅主要客户签订销售订单与产品质量保证、退货相关的条款内容，获取报告期内退货及质量索赔明细，了解退索赔原因及索赔、退货会计处理方法，检查实际退货及质量索赔的会计处理情况，判断是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人家纺、服饰和面料等业务具有刚需属性，2020 年度虽受新冠疫情影响，但上述品类收入仅小幅下滑了 4.72%；

2、发行人客户中Debenhams、J.C. Penney和Edcon受新冠疫情影响，分别于2020年4-5月进入破产保护程序；截至2021年3月末，Debenhams和Edcon已不再有向发行人采购的订单，J.C. Penney仍有小部分向发行人采购的订单；为谨慎起见，发行人于2020年末对Debenhams和Edcon的应收账款均全额计提了坏账准备，对

中信保向发行人赔付J.C. Penney相关款项的部分单项计提了坏账准备；新冠疫情后，部分以电商、邮购、电视购物等为主要销售渠道的客户业务增长较快，上述三家客户破产对发行人的未来业绩不会造成重大不利影响；

3、发行人主营业务稳定，未发生重大变化，符合发行条件的相关要求，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》，第十二条中关于最近两年主营业务稳定的相关要求；

4、2017 年度至 2020 年度，发行人家纺产品与服饰产品的收入变动情况符合发行人的实际经营情况。

5、发行人的面料业务主要依托既有客户和供应商渠道拓展，面料客户主要包括家纺服饰客户指定的供应商、发行人家纺服饰产品的既有供应商或其他通过行业伙伴介绍新拓展的客户，面料业务快速发展符合发行人经营实际；

6、发行人产品销售单价的差异主要由各年产品结构差异引起，2020 年度毛巾销售数量和收入增加，主要系原有客户 Meijer 新增了自营品牌毛巾的采购；

7、发行人外购同类产品的毛利率通常低于自产产品，主要系外购产品的成本包含了合作供应商的毛利，单位成本相对较高，因此毛利率较低。销售单价方面，因为自有工厂的产品质量较合作供应商更高，通常所接订单的档次较高，相应销售单价也较高，除家纺类的毯子产品外，其他主要产品自产的销售单价均高于外购产品。对于毯子产品，客户 Barefoot Dreams 的全涤针织毯档次和销售单价较高，该产品采用针织工艺生产，发行人自有工厂的针织工艺略弱，因此向针织工艺更为成熟的合作供应商常熟市宏芳针织服饰有限公司和苏州市国顺纺织饰品有限公司等进行采购，从而导致在报告期内外购毯子的销售单价略高于自产毯子。

8、发行人根据工厂既往生产的产品种类、质量状况、交付能力、如需客户验厂的是否已完成等信息确定订单的执行工厂，向不同客户销售或向同一客户销售不同产品时，选择外购产品或自产产品存在差异。

9、海关出口统计数据与公司账面数据存在较小差异，主要由时间性差异和客户销售退回/索赔所形成的差异导致；

10、发行人已完整准确披露销售退回及销售索赔的会计处理方法，披露的销售

退回及索赔的金额及占比、客户名称、原因符合实际情况，预计负债与营业收入匹配、计提比例合理，销售退回及索赔的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师补充说明在核查过程中，境外客户的收货地址、收货人、联系方式、签收人是否与发行人在境外公司及人员重合，相关产品的风险报酬或控制权是否真实转移，发行人的收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定，发行人收入金额是否准确。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充说明在核查过程中，境外客户的收货地址、收货人、联系方式、签收人是否与发行人在境外公司及人员重合，相关产品的风险报酬或控制权是否真实转移，发行人的收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定，发行人收入金额是否准确。

1、境外客户收货地址、收货人、联系方式、签收人等核查情况

报告期内，发行人在境外设立的子公司主要包括美国公司、香港公司、荷兰公司、柬埔寨公司和南非公司，其中香港公司和南非公司无在职员工。

保荐机构和申报会计师对比了发行人在报告期内，于美国、荷兰、柬埔寨的业务人员、经营地址、联系方式和各地主要客户收货地址、收货人、联系方式、签收人是否重合，具体如下：

发行人向美国外销主要包括 FOB、CIF、FCA、DDP 等贸易条款，在不同贸易方式下，客户收货方式和发行人确认收入的依据不同，具体如下：

针对 CIF、FOB 条款：发行人在货物装船越过船舷时与货物相关的风险报酬以及控制权转移并确认产品销售收入，保荐机构和申报会计师核查了该类业务的海运提单，对比提单地址中境外客户地址信息与发行人境外子公司信息是否一致。海运提单由境内货运公司人员在境内签收，不涉及境外客户人员在境外签收；

针对 FCA 条款：发行人将货物在指定的地点交给买方指定的承运人完成交货并确认收入，保荐机构和申报会计师核查了该类业务的由承运人提供的装箱单或承运人签收单，对比签收单中境外客户收货信息与发行人境外子公司信息是否一致。由承运人提供的装箱单或承运人签收单由承运人在境内提供或签收，不涉

及境外客户人员在境外签收；

针对 DDP 条款：发行人完成产品报关、出口并送达客户指定地点并经客户签收后，依据客户签收单确认收入，保荐机构和申报会计师核查了该类业务的客户签收单，对比签收单中境外客户收货信息与发行人境外子公司信息是否一致。

（1） 美国客户核查情况

单位：万元

年度	美国客户	该客户销售收入	该客户收入占比	主要贸易条款	提单地址/收货地址	收货人姓名	联系方式	签收人	发行人境外子公司	是否重合
2020年度	Target	36,938.31	31.10%	FCA	Target, 33 South 6th Street, TCBI, Minneapolis, MN 55402, U.S.A.	不适用	不适用	不适用	经营地址：Room 528 on the fifth floor, 4-16 West 33rd Street, Manhattan, New York 主要人员姓名：Lily Zhang、Nancy Feldman、Caroline Coppola、Nicole Beckmann 公司人数：4	否
				DDP	Bunzl Altanta, 825 Maxham Road, Lithia Springs, GA 30122	CH Robinson	763-***-0296	Wang jinshu		否
	Walgreen	32,330.95	27.22%	FOB	Walgreens Company, 304 Wilmot Road, Deerfield, IL 60015, United States	不适用	不适用	不适用		否
	Barefoot Dreams	11,615.18	9.78%	DDP	Arc of Union, 70 Diamond Road	Braulio Martinez	818-***-1084 Ext. 104			否
	J.C. Penney	5,838.21	4.91%	FOB	J.C. Penney Purchasing Corporation, 6501 Legacy Drive, Plano, TX 75024-3698, U.S.A.	不适用	不适用	不适用		否
	Northern Safety	5,038.01	4.24%	FOB	Northern Safety Co., Inc., 232 Industrial Park Drive, Frankfort, NY 13340, U.S.A.	不适用	不适用	不适用		否
	Vera Bradley	4,112.19	3.46%	FOB	Vera Bradley Designs Inc., 11222 Stonebridge Rd., Roanoke, IN 46783, U.S.A.	不适用	260-***-5253	不适用		否
	Nordstrom	3,651.10	3.07%	FOB	Nordstrom, Inc., Suite 1000, 1700 Seventh Avenue, Seattle, WA 98101, U.S.A.	不适用	不适用	不适用		否
				DDP	Nordstrom DC#299, 5050 Chavenalle Drive, Dubuque, IA 52002-2616	Robin	eahrens@ttdwest.com	Robin		否

年度	美国客户	该客户销售收入	该客户收入占比	主要贸易条款	提单地址/收货地址	收货人姓名	联系方式	签收人	发行人境外子公司	是否重合
	Lands' End, Inc.	2,756.80	2.32%	FOB	Lands' End Direct Merchants, 1701 Lands' End DR, Reedsburg, WI 53959, United States	不适用	不适用	不适用		否
	GDTEX Inc.	2,433.52	2.05%	DDP	Gdtex Inc., 209 West 38th Street Suite 802 NewYork, NY 10018	Erik	laiyy@gdtex.sh.cn	Erik		否
	Meijer, Inc.	1,663.15	1.40%	FOB	Meijer Distribution, Inc., 2929 Walker Ave. N.W., Grand Rapids, Michigan 49544, U.S.A.	不适用	不适用	不适用		否
				DDP	802 DC-802, 4220 S County Rd. 25A, TIPP City, OH 45371	Stephen Pau	Stephen.Pau@meijer.com	Jos		否
	对美国外销的核查金额及比例	**106,377.42**	**89.55%**							
2019年度	Target	16,920.38	27.30%	FCA	Target, 33 South 6th Street, TCBI, Minneapolis, MN 55402, U.S.A.	不适用	不适用	不适用	经营地址：295Fifth Avenue,fifth floor,Suite 515,New York 主要人员姓名：Lily Zhang、Nancy Feldman、Tery Kafanov、Donna Slabbekorn、Carmine Napolitano 公司人数：5	否
	Nordstrom	7,824.78	12.63%	FOB	Nordstrom, Inc., Suite 1000, 1700 Seventh Avenue, Seattle, WA 98101, U.S.A.	不适用	不适用	不适用		否
				DDP	Nordstrom DC#399, 1600 South Milliken Avenue, Ontario, CA 91761	James	eahrens@ttdwest.com	James		否
	Barefoot Dreams	6,637.91	10.71%	DDP	Expeditors DA,8369 Milliken Ave., Rancho Cocamonga	USset	818-***-1084 Ext. 104	USset		否
	Vera Bradley	6,056.74	9.77%	FOB	Vera Bradley Designs Inc., 11222 Stonebridge Rd., Roanoke, IN 46783, U.S.A.	不适用	不适用	不适用		否
	J.C. Penney	5,808.10	9.37%	FOB	J.C. Penney Purchasing Corporation, 6501 Legacy	不适用	不适用	不适用		否

年度	美国客户	该客户销售收入	该客户收入占比	主要贸易条款	提单地址/收货地址	收货人姓名	联系方式	签收人	发行人境外子公司	是否重合
					Drive, Plano, TX 75024-3698, U.S.A.					
	Lands' End, Inc.	2,988.25	4.82%	FOB	Lands' End, Inc., 2 Lands' End Lane, Dodgeville, WI 53595, United States	不适用	不适用	不适用		否
	Walgreen	2,976.09	4.80%	FOB	Walgreens Company, 304 Wilmot Road, Deerfield, IL 60015, United States	不适用	不适用	不适用		否
	Jo-Ann Stores, LLC.	2,143.01	3.46%	FOB	Jo-Ann Stores, LLC., 5555 Darrow Road, Hudson, Ohio 44236	不适用	不适用	不适用		否
	Dillard's, Inc.	1,741.22	2.81%	FOB	Dillard Store Services, Inc., 1600 Cantrell Road, Little Rock, AR 72201, United States	不适用	不适用	不适用		否
	Williams-Sonoma Singapore, PTE. LTD.	1,544.44	2.49%	FOB	Williams-Sonoma Singapore, PTE. LTD., 7755 Polk ln, Olive Branch, MS 38654, United States	不适用	不适用	不适用		否
	对美国外销的核查金额及比例	**54,640.92**	**88.16%**							
2018年度	Target	12,979.27	21.72%	FCA	Target, 33 South 6th Street, TCBI, Minneapolis, MN 55402, U.S.A.	不适用	不适用	不适用	经营地址：295Fifth Avenue,fifth floor,Suite 515,New York 主要人员姓名：Lily Zhang、Nancy Feldman、Nicole Beckmann	否
	Nordstrom	7,694.46	12.88%	FOB	Nordstrom, Inc., Suite 1000, 1700 Seventh Avenue, Seattle, WA 98101, U.S.A.	不适用	不适用	不适用		否
				DDP	Nordstrom DC#699, 839 Commerce Drive, Collington Center, Upper Marlboro, MD 20774	ERIC	eahrens@ttdwest.com	ERIC		否
	J.C. Penney	6,935.16	11.61%	FOB	J.C. Penney Purchasing Corporation, 6501 Legacy	不适用	不适用	不适用		否

年度	美国客户	该客户销售收入	该客户收入占比	主要贸易条款	提单地址/收货地址	收货人姓名	联系方式	签收人	发行人境外子公司	是否重合
					Drive, Plano, TX 75024-3698, U.S.A.				公司人数：3	
	Barefoot Dreams	6,750.64	11.30%	DDP	Expeditors DA,8369 Milliken Ave., Rancho Cocamonga	Yosna Oenen	818-***-1084 Ext. 104	Yosna Oenen		否
	Lands' End, Inc.	3,205.20	5.36%	FOB	Lands' End, Inc., 2 Lands' End Lane, Dodgeville, WI 53595, United States	不适用	不适用	不适用		否
	Walgreen	3,029.30	5.07%	FOB	Walgreens Company, 304 Wilmot Road, Deerfield, IL 60015, United States	不适用	不适用	不适用		否
	Williams-Sonoma Singapore, PTE. LTD.	2,371.07	3.97%	FOB	Williams-Sonoma Singapore, PTE. LTD., 7755 Polk ln, Olive Branch, MS 38654, United States	不适用	不适用	不适用		否
	Vera Bradley	2,286.30	3.83%	FOB	Vera Bradley Designs Inc., 11222 Stonebridge Rd., Roanoke, IN 46783, U.S.A.	不适用	不适用	不适用		否
	Dillard's, Inc.	1,951.07	3.27%	FOB	Dillard Store Services, Inc., 1600 Cantrell Road, Little Rock, AR 72201, United States	不适用	不适用	不适用		否
	Jo-Ann Stores, LLC.	1,688.54	2.83%	FOB	Jo-Ann Stores, LLC., 5555 Darrow Road, Hudson, Ohio 44236	不适用	不适用	不适用		否
	对美国外销的核查金额及比例	**48,891.01**	**81.84%**							

（2）荷兰客户核查情况

单位：万元

年度	荷兰客户	销售收入	占比	主要贸易条款	提单地址/收货地址	收货人姓名	联系方式	签收人	发行人境外子公司	是否重合

年度	荷兰客户	销售收入	占比	主要贸易条款	提单地址/收货地址	收货人姓名	联系方式	签收人	发行人境外子公司	是否重合
2020年度	HEMA Distributie Centrum	106.19	45.46%	FOB	HEMA B.V., Atoomweg 60, Utrecht 3542 AB, The Netherlands	不适用	不适用	不适用	经营地址：Moermanskkade 407 1013 BC Amsterdam, The Netherlands 主要人员姓名：刘杰西 公司人数：1	否
	Changhowe Holding B.V.	122.80	52.56%	FCA	Fox Group Holding B.V., Nobelsingel 15, 2652 XA, Berkel en Rodenrijs, Nederland	不适用	不适用	不适用		否
	对荷兰外销的核查金额及比例	**228.99**	**98.02%**							否
2019年度	HEMA Distributie Centrum	340.15	100.00%	FOB	HEMA B.V., Atoomweg 60, Utrecht 3542 AB, The Netherlands	不适用	不适用	不适用	发行人尚未设立荷兰子公司	否
	对荷兰外销的核查金额及比例	**340.15**	**100.00%**							否
2018年度	HEMA Distributie Centrum	119.51	100.00%	FOB	HEMA, Atoomweg 60, NL-3542 AB Utrecht, The Netherlands	不适用	不适用	不适用	发行人尚未设立荷兰子公司	否
	对荷兰外销的核查金额及比例	**119.51**	**100.00%**							否

（3）柬埔寨客户核查情况

单位：万元

年度	柬埔寨客户	销售收入	占比	主要贸易条款	收货地址	收货人姓名	联系方式	签收人	发行人境外子公司	是否重合
2020年度	S-Yuan Cambodia Apparel Manufacturing Co., Ltd.	54.45	15.25%	柬埔寨地区内贸，以客户签收作为收入确认	上门自提	ឈន់ សុខា	通过微信联系	ឈន់ សុខា	经营地址：St. Trun5g Morn, Phum Dam Nak3, Sangkat Steung Meanchey, Khan Mean Chey, Phnom Penh 主要人员姓名：徐	否
	Sinosky Hejun Garment Cambodia Co., Ltd.	49.07	13.74%		上门自提	សេង ណាត	096***6543	សេង ណាត		否
	Pettingzoo Shanghai Limited	30.66	8.59%		上门自提	由永彩制衣员工代收，下同				否

年度	柬埔寨客户	销售收入	占比	主要贸易条款	收货地址	收货人姓名	联系方式	签收人	发行人境外子公司	是否重合
	Forever Colour Garment Co., Ltd.	19.30	5.41%	依据	上门自提	ស៊ាត សុផា	069***143	ស៊ាត សុផា	莹、孙巧云	否
	Sticker Garment Cambodia Co., Ltd.	13.51	3.78%		上门自提	វ៉ន រដ្ឋ	069***323	វ៉ន រដ្ឋ		否
	对柬埔寨外销的核查金额及比例	**166.99**	**46.77%**							
2019年度	Apple Apparel Cambodia Co., Ltd.	78.19	40.59%		上门自提	SU SANE	通过微信联系	SU SANE	经营地址：St. Trung Morn, Phum Dam Nak3, Sangkat Steung Meanchey, Khan Mean Chey, Phnom Penh 主要人员姓名：董立芹、陈张平、徐莹	否
	对柬埔寨外销的核查金额及比例	**78.19**	**40.59%**							
2018年度	无柬埔寨地区销售									

2、发行人不同贸易条款下的收入确认依据

业务类型	运作模式/贸易条款	收入确认时点	收入确认依据
境内销售	客户自提	产品出厂时确认收入	提货单据
	送至约定地点	将产品按照合同运至约定交货地点，并由买方验收确认后确认收入	签收记录
境外销售	FOB、CIF	在产品装船越过船舷时确认产品销售收入	海运提单
	FCA	将货物交予买方指定承运人时确认产品销售收入	签收记录
	DDP	以产品交付至买方指定收货地点并且对方签收时确认产品销售收入	签收记录

经比对，报告期内，发行人境外客户的收货地址、收货人、联系方式、签收人是否与发行人在境外公司及人员不存在重合的情况，相关产品的风险报酬或控制权已根据不同贸易条款和运作模式销售模式下的不同时点进行确认，发行人的收入确认时点符合《企业会计准则》的规定，发行人收入金额准确。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

经核查，申报会计师认为：

1、未发现境外客户的收货地址、收货人、联系方式、签收人与发行人在境外公司及人员重合的情况；

2、发行人的收入确认时点符合《企业会计准则》的规定，收入确认金额准确。

问题 17. 关于医护产品销售

发行人主营业务收入报告期分别为 108,746.19 万元、107,956.36 万元、110,279.47 万元和 84,995.72 万元，其中 2020 年 1-6 月医护产品销售收入 61,048.32 万元，占收入比重比由往年 0%上升至 71.83%。

请发行人：(1)补充披露发行人医护产品相关的供应链资源、销售渠道资源、客户资源是否来自于原有家纺等业务，是否与原供应商、客户重叠，请补充披露医护产品相关客户和供应商情况；若医护产品的相关资源并非与原有家纺等业务重叠，请补充披露医护产品业务资源的来源及获取途径；请结合发行人对医护产

品进行的设计或生产相关的工作情况，补充披露发行人医护产品业务是否与发行人“原创设计核心竞争力”存在关系，与医护产品业务相关的核心人员情况，上述人员是否具备医护产品行业专业技能或从业经验；（2）补充披露医护产品的具体型号，是否符合国内、国外医疗卫生器械相关要求；发行人医护产品各月的收入、销量、单价情况，销量和单价是否呈放缓趋势。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露发行人医护产品相关的供应链资源、销售渠道资源、客户资源是否来自于原有家纺等业务，是否与原供应商、客户重叠，请补充披露医护产品相关客户和供应商情况；若医护产品的相关资源并非与原有家纺等业务重叠，请补充披露医护产品业务资源的来源及获取途径；请结合发行人对医护产品进行的设计或生产相关的工作情况，补充披露发行人医护产品业务是否与发行人“原创设计核心竞争力”存在关系，与医护产品业务相关的核心人员情况，上述人员是否具备医护产品行业专业技能或从业经验；

1、医护产品相关客户和供应商情况

关于发行人医护类客户相关情况，*发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（六）医护类产品业务销售情况和主要客户”之“1、公司医护类业务向前十大客户的销售情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：*

“（六）医护类产品业务销售情况和主要客户

1、公司医护类业务向前十大客户的销售情况

2020年度，公司医护类产品前十大客户的类型、采购的医护产品类别、收入情况、是否为原有家纺服饰类客户、新客户的开拓方式如下：

单位：万元、万件、万副

序号	客户名称	类型	医护产品类别	医护产品收入	占医护类收入比例	数量	是否为原家纺服饰类客户	新客户的开拓方式
1	Walgreen Co.	零售商	口罩	29,957.44	40.48%	15,386.75	是	原有客户，不适用
2	Target	零售商	口罩、手套	18,905.55	25.54%	11,440.32	是	原有客户，不适用

序号	客户名称	类型	医护产品类别	医护产品收入	占医护类收入比例	数量	是否为原家纺服饰类客户	新客户的开拓方式
3	EMC Distribution Limited	零售商	口罩	6,187.80	8.36%	2,560.80	否	此前通过展会接触该客户并进行家纺产品开发，但最终没有成交；疫情期间，该客户知悉公司可以出口紧急防疫物资口罩，主动与公司取得联系，向公司订购防疫物资
4	Northern Safety Co., Inc.	零售商	口罩、手套	5,029.56	6.80%	1,930.00	是	原有客户，不适用
5	British Embassy Beijing	政府组织	口罩、手套	3,277.05	4.43%	1,505.00	否	通过原家纺、服饰业务行业内伙伴向英国驻上海总领事引荐
6	GDTEX Inc.	贸易商	手套	2,433.52	3.29%	1,058.30	否	通过公司原家纺、服饰客户 Target 引荐
7	珠海中博医疗科技有限公司	贸易商	手套	1,699.12	2.30%	2,000.00	否	通过居间服务商桐乡市巨美医疗器械有限公司引荐
8	腾讯科技(深圳)有限公司	企业（用于捐赠）	口罩	1,571.68	2.12%	600.00	否	通过公司原家纺、服饰供应链管理公司香港利丰引荐
9	Vera Bradley	品牌商	口罩	1,504.42	2.03%	552.72	是	原有客户，不适用
10	J.C. Penney Purchasing Corporation	零售商	口罩	664.35	0.90%	558.85	是	原有客户，不适用
医护类前 10 大客户收入合计				71,230.50	96.25%	37,592.74	-	-
其中：原有家纺、服饰和面料类客户				56,061.33	75.75%	-	-	-
新增客户				15,169.17	20.50%	-	-	-
医护类产品总收入				74,009.18	100.00%	-	-	-
其中：原有家纺、服饰和面料类客户				56,319.07	76.10%	-	-	-
新增客户				17,690.11	23.90%	-	-	-

2020年度，发行人的医护类产品收入来自于原有的家纺、服饰和面料类客户的占比为76.10%，同时新增的医护类产品的客户也主要通过原有的家纺、服饰和面料类客户的引荐。

”

发行人医护类业务前十大供应商中，除江苏昌新织造有限公司外，均为新增供应商。对于医用类产品，相关的供应商均具备销售或生产该类产品的相应资质；对于非医用类产品，供应商不需要具备相关资质。即发行人在疫情爆发后的较短时间内迅速完成了医护类合格供应商库的组建。关于发行人医护类供应商的补充披露，*参见本问询回复“问题 20. 关于采购和供应商情况”之“五、在报告期各*

期发行人向前十大供应商的采购金额、数量、单价情况，对于采购数量、单价变动较大的供应商，请说明原因及合理性”的详细说明。

2、发行人医护产品业务是否与发行人“原创设计核心竞争力”存在关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（二）医护类产品经营模式”中就情况进行了补充披露，具体如下：

“（二）医护类产品经营模式

发行人医护类产品的经营模式为向供应商采购成品后对外销售，不需要进行设计，也不参与生产。

”

3、与医护产品业务相关的核心人员情况，上述人员现已具备医护产品行业专业技能或从业经验

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（二）医护类产品经营模式”中就情况进行了补充披露，具体如下：

“（五）发行人医护类产品的专业技能或从业经验的人员储备

发行人医护业务的迅速发展主要依靠原家纺、服饰等业务的客户渠道以及发行人完善的供应链管理能力。发行人医护事业部成立于2020年2月，由原家纺和服饰业务部门的部分人员组建而成，核心人员丰富的纺织品外贸行业经验以及供应链管理经验为医护业务的迅速发展提供保障。

为加强医护事业部人员对医护产品相关法律法规、产品标准以及医护产品生产等内容的了解，发行人积极与SGS、UL、TUV SUD各大国际知名检测机构保持长期合作关系，并组织邀请检测机构以现场或视频在线课程的形式对业务人员进行相关技术知识培训，同时积极参与医护用品行业展会、拜访医护产品生产企业，学习了解产品的生产、品控等流程，达到理论与实际相结合的效果。发行人医护事业部核心人员情况如下：

姓名	职务	具体负责工作	从业背景
高长磊	副总经理	核心产品品类构建，核心供应链打造，核心业务部门建设和核心销售渠道的拓展	拥有 10 年以上服装外贸行业经验，过往数年整体负责发行人家纺业务部门的主导工作，具备开发和维护欧美客户、带领部门的经验和能力。
钟雅玲	医护事业部总监	负责客户营销、战略客户拓展，以及维护客户关系。调研市场需求，拓展医护产品品类	拥有 10 年以上服装外贸行业经验，1 年防疫物资外销业务经验，具备开发和维护欧美客户的经验和能力。
汪柳	医护事业部副总监	负责市场调研，医护新产品开发，拓展医护产品品类	拥有 8 年以上服装外贸行业经验，1 年防疫物资外销业务经验，具备开发和维护欧美客户的经验和能力。
汪高飞	医护事业部高级经理	开发、拓展与完善医护产品供应链体系	拥有 10 年美国和欧洲服装行业经验、5 年纺织面料行业从业经验，1 年防疫物资外销业务经验。具备开发和整合供应链的经验和能力；
侯志斌	医护事业部采购专员	负责医护产品供应链维护与跟进，为业务部门的营销需求快速提供供应链的支持与反馈。	拥有 6 年纺织行业开发和维护欧美客户工作经验，1 年防疫物资外销业务经验
栾丽萍	医护事业部客户副经理	负责医护产品供应商、物流供应商整体评估；负责备货产品的进度及品质把控，客户产品交付工作	拥有 10 年国内外纺织品供应链管理以及客户维护经验，1 年防疫物资外销业务经验
廖春霞	医护事业部客户经理	负责客户开发和营销，维护客户关系，确保销售产品交期和品质；协助部门开发和完善产品线	拥有 10 年以上家纺、服饰行业从业经验，1 年防疫物资外销业务经验
刘欣	医护事业部客户专员	负责审核供应商资质； 研究防疫物质、医疗器械在中国、美国、欧盟法律法规、产品技术要求及合规准入并为业务部门提供法律法规、资质要求、产品技术要求等方面的技术支持。梳理总结防疫物质、医疗器械各国合规准入，解读产品技术要求，根据需要对相关人员进行培训	拥有 9 年以上面料外贸业务经历；1 年防疫物资、医疗器械法律法规、产品技术要求及合规准入等方面研究经历，并获得 ISO 13485 质量管理体系内审员证

发行人及医护事业部核心人员经过一年的防疫物资外销经验，已经建立了医护产品外销、供应链管理以及相关资质、法规、产品标准等方面的技能与经验。

综上，发行人发挥供应链管理的优势，主要利用既有客户渠道新增口罩、手套等医护类产品业务，发行人拥有相关专业人员储备。未来，公司仍将继续

着重于家纺、服饰和面料等业务的拓展，预计公司医护类业务收入将随着新冠疫情的缓和而逐步下降。

”

二、补充披露医护产品的具体型号，是否符合国内、国外医疗卫生器械相关要求；发行人医护产品各月的收入、销量、单价情况，销量和单价是否呈放缓趋势。

1、医护产品的具体型号，是否符合国内、国外医疗卫生器械相关要求

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（一）发行人主要医护类产品的情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（一）发行人主要医护类产品的情况

报告期内，发行人销售医护产品主要为口罩、手套等产品，根据客户需求，分为医用产品和非医用产品两类，具体型号如下：

产品	产品型号	性质
口罩	一次性平面口罩	医用、非医用
	KN95 防护口罩	非医用
	N95 防护口罩	非医用
	FFP2 防护口罩	非医用
	布口罩	非医用
手套	一次性聚氯乙烯手套	医用、非医用
	一次性丁腈手套	医用、非医用

报告期内，发行人销售各项防疫物资均满足国内外相关医疗卫生器械或行业、特定客户的相关要求和标准。

”

2、发行人医护产品各月的收入、销量、单价情况，销量和单价是否呈放缓趋势

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（六）医护类产品业务销售情况和主要客户”中就上述情

况进行了补充披露，具体如下：

“3、报告期内主要医护类产品的销售价格变动情况

发行人自2020年3月开始正式开展医护产品业务，并于4月开始产生收入，各月收入、销量、单价情况分析如下：

单位：万元、万个、万副

项目		一次性口罩	手套		其他医护用品及配件
			一次性丁腈手套	一次性聚氯乙烯手套	
4月	销售收入	12,193.21	2.83	-	38.91
	销售数量	4,091.70	1.00	-	2.01
	销售单价	2.98	2.83	-	19.36
5月	销售收入	3,289.72	472.92	-	56.21
	销售数量	1,428.64	222.50	-	3.60
	销售单价	2.30	2.13	-	15.59
6月	销售收入	41,026.63	2,508.29	1,395.76	63.85
	销售数量	18,863.13	1,172.40	1,860.30	110.11
	销售单价	2.17	2.14	0.75	0.58
7月	销售收入	279.92	228.25	499.01	-
	销售数量	113.65	107.60	682.30	-
	销售单价	2.46	2.12	0.73	-
8月	销售收入	201.83	-	-	-
	销售数量	146.44	-	-	-
	销售单价	1.38	-	-	-
9月	销售收入	1,574.79	-	524.68	106.72
	销售数量	1,661.70	-	717.40	9.50
	销售单价	0.95	-	0.73	11.23
10月	销售收入	715.56	-	6.73	-
	销售数量	597.65	-	5.00	-
	销售单价	1.20	-	1.35	-
11月	销售收入	1,630.52	263.87	101.47	-
	销售数量	1,905.65	184.15	119.00	-
	销售单价	0.86	1.43	0.85	-
12月	销售收入	874.15	4,143.85	1,736.20	73.33

项目		一次性口罩	手套		其他医护用品及配件
			一次性丁腈手套	一次性聚氯乙烯手套	
	销售数量	936.71	2,013.30	2,037.50	20.12
	销售单价	0.93	2.06	0.85	3.65

发行人医护业务以销售口罩和手套为主，2020年度，销售口罩和手套所产生的收入占整体医护业务收入的98.96%，其他医护用品包括红外额温枪、洗手液等。

口罩业务方面，随着新冠疫情在中国境内得以有效控制，以口罩为主的防疫物资的产能释放以及供给增加，发行人口罩销售业务主要集中在上半年，其销售单价整体呈现下降的趋势。随着口罩销售单价的下降，利润空间的降低，发行人下半年口罩业务规模较上半年大幅下降。发行人口罩产品销售单价与市场情况保持一致。

手套业务方面，发行人手套产品销售价格的波动主要受订单规模差异、运输方式差异以及上半年因延迟复工产能不足等因素的影响，同时，相较于口罩，生产手套所需要的生产工艺相对复杂、固定资产投资较高，2020年因新冠疫情而新增的手套产能相较于新增口罩产能少，手套销售价格相较口罩而言更为稳定。2020年第四季度，随着新冠肺炎确诊人数在美国的持续增长以及马来西亚的全球最大丁腈手套工厂因发现新冠病例而停产，在需求增长和供给下降的双重影响下，手套销售价格有所增长。

”

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、对发行人医护产品主要客户、供应商进行访谈，了解发行人与其发生业务的真实性与规模，了解业务资源来源途径；

2、通过访谈发行人医护事业部负责人，了解发行人医护产品的经营模式、生产模式，医护产品是否与发行人“原创设计核心竞争力”存在关系；

3、通过访谈发行人医护事业部负责人，了解医护事业部人员从业背景；

4、了解发行人相关医护产品具体型号，查验发行人相关产品满足各销售国家地区医护产品相关要求的情况；

5、核查发行人月度销售明细表，分析医护产品收入、销量、单价变动趋势。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人医护产品业务真实，医护产品客户主要来源于原家纺、服饰业务客户，部分来源于行业内合作伙伴介绍；医护产品供应商主要来源于行业内伙伴介绍或网络搜索；

2、发行人医护产品业务发展主要依靠原家纺、服饰等业务的客户渠道以及完善的供应链管理能力，报告期内所销售的医护产品与发行人“原创设计核心竞争力”的不存在直接关系；

3、发行人医护事业部人员均有较为丰富的纺织行业外贸或供应链管理经验，满足医护产品外销及供应链管理业务能力；

4、发行人所销售的各类医护产品满足各销售地区相关的产品标准；

5、2020 年度，除部分订单因订单规模差异、运输方式差异以及上半年因延迟复工产能不足等因素导致单价波动外，发行人医护产品销售单价与市场价格变动趋势一致。

问题 18. 关于发行人客户

申报材料显示：1）公司客户遍及美国、英国、瑞典、澳大利亚、南非、日本、韩国等 30 多个国家和地区，开拓了以 Target, Matalan, Nordstrom, Barefoot Dreams, Vera Bradley 等为代表的 190 多家欧美中大型零售商和中高端品牌商客户；（2）发行人前五大客户皆为境外企业，销售收入占比分别为 47.82%、41.85%、40.98%和 74.49%，发行人第一大客户销售收入占比分别为 17.42%、12.02%、15.34%和 35.25%；（3）主要客户 Primark 于 2019 年退出前五大客户；2018 年，客户 Primark 因公司提供的一批靠垫产品不符合质量要求向公司提出索赔，索赔事件发生后，除继续执行当时尚未执行完毕的订单外，公司未与 Primark 签订新家纺

产品订单；发行人对 Primark 的毛利率相对较低，2017 年和 2018 年分别为 7.38%和 7.12%。

请发行人：（1）补充披露按国别/地区分别对应的毛利率情况；若毛利率差异显著，请说明原因及合理性；（2）补充披露报告期前十大客户的基本情况，包括但不限于成立时间、所在国家（地区）、业务情况、基本财务数据情况、上述财务数据来源（如公开披露、媒体报道、访谈了解等）、实控人情况、与发行人合作时长、发行人是否系其国内唯一供应商；（3）补充披露向前十大客户销售各类产品对应的收入、单价、毛利率情况，不同客户之间毛利率是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；（4）补充披露发行人客户数量及其变化情况，平均客户销售收入规模情况，各期新增、退出客户数量及其收入和占比情况，发行人是否拥有稳定持续的客户群体；（5）补充披露发行人客户在各个国家（地区）分布的数量和对应销售收入情况，是否主要集中于个别国家，若是，请说明原因及合理性；发行人是否取得了向上述国家销售产品相关的认证或资质，是否存在被限制或处罚的风险；（6）结合向 Primark 的销售产品具体情况，补充披露向其销售毛利率较低的原因；不符合质量要求的具体情况，发行人是否因此受到相关国家或组织的调查、处罚、限制等情形；（7）补充披露与 Primark 的相关的赔偿支出和从供应商获得的赔偿收入情况，会计处理账务处理是否合规；（8）补充披露发行人是否存在与 Primark 类似的其他毛利率较低客户，若存在，请补充披露相关情况，是否存在类似的质量和索赔风险，是否将对发行人收入和毛利存在较大影响；（9）补充披露发行人与 Primark 相关产品对应的供应商情况，发行人向其采购数量和金额，Primark 事件发生后相关采购和存货的处理情况，发行人是否仍与该供应商合作，后续产品销售过程中是否面临质量和索赔风险。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露按国别/地区分别对应的毛利率情况；若毛利率差异显著，请说明原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“(5）按国别/地区的毛利率分析

报告期内，发行人向不同地区客户销售产品的毛利率的差异主要受具体客户的品牌定位、销售产品档次以及产品结构等原因所影响。报告期内，发行人不同产品针对主要国家或地区销售的毛利率情况如下：

家纺产品：

国家地区	2020 年度	2020 年度（不考虑新收入准则下的合同履约成本[注]）	2019 年度	2018 年度
美国	17.22%	21.30%	22.82%	21.71%
英国	12.34%	14.99%	16.89%	15.73%
南非	14.26%	17.19%	14.29%	11.34%
加拿大	27.98%	29.63%	22.72%	23.28%
合计	16.03%	19.58%	20.98%	18.98%

注：将运输、港杂、清关服务等履约成本剔除后计算毛利率，以保证各年度之间毛利率可比。

报告期内，发行人家纺产品主要向美国、英国、南非和加拿大销售，向上述国家销售家纺产品的收入总和占所有家纺产品收入的比例为分别为85.69%、91.58%和89.93%。总体而言，发行人向美国和加拿大客户销售的毛利水平较高，向南非和英国销售的毛利率水平较低。

2018年度，发行人向南非和英国销售的毛利率水平较低，其中南非主要因为向客户Mr Pirce Home和Masstores销售价格较为低廉的地毯产品，毛利率仅为4.44%和3.23%；向英国客户销售的毛利率水平较低主要系发行人在英国的客户以Primark、Matalan、Dunelm为主的平价零售商和品牌商，毛利空间较低。

2019年度，发行人向南非客户销售家纺产品的毛利率有所提升，主要系当年度减少了与南非主要中低端产品客户Edcon的合作，从2018年度的322.77万元下降至2019年度的28.91万元。当年度，发行人向其他国家销售家纺产品的毛利率较为稳定。

2020年度，发行人向加拿大客户销售家纺产品的毛利率提升较大，主要系发行人向加拿大第一大客户Indigo Books & Music Inc.销售的毯子以羊羔绒双层毯为主，占当年度向加拿大客户销售家纺产品收入的81.65%，产品档次较高，毛利率为32.21%（不考虑新收入准则下的合同履约成本）。

服饰产品：

国家地区	2020 年度	2020 年度（不考虑新收入准则下的合同履约成本[注]）	2019 年度	2018 年度
美国	18.91%	28.94%	31.50%	29.97%
英国	16.40%	18.37%	20.37%	16.15%
加拿大	24.22%	25.06%	22.79%	25.03%
南非	18.71%	20.22%	25.60%	18.25%
合计	16.68%	22.51%	25.57%	23.10%

注：将运输、港杂、清关服务等履约成本剔除后计算毛利率，以保证各年度之间毛利率可比。

报告期内，发行人服饰产品主要向美国、英国、加拿大、南非销售，向上述国家销售服饰产品的收入总和占所有服饰产品收入的比例分别为88.40%、95.31%和92.92%。

报告期内，发行人向美国和加拿大客户销售服饰产品的毛利率较其他国家或地区高，主要系美国和加拿大服饰产品的客户主要为Nordstrom、Barefoot Dreams、Vera Bradley、Indigo Books & Music Inc.等中高档次零售商或品牌商，报告期内，发行人毛利率30%以上的家居服产品主要销售给这些客户，使得美国和加拿大地区的销售毛利率较高。

面料产品：

国家地区	2020 年度	2020 年度（不考虑新收入准则下的合同履约成本[注]）	2019 年度	2018 年度
中国大陆	10.00%	10.19%	17.39%	13.33%
越南	17.26%	18.88%	17.58%	19.37%
中国台湾	13.83%	15.95%	17.28%	13.62%
合计	11.92%	12.55%	18.07%	16.52%

注：将运输、港杂、清关服务等履约成本剔除后计算毛利率，以保证各年度之间毛利率可比。

报告期内，发行人面料产品主要向中国大陆、越南和中国台湾销售，向上述国家或地区销售面料产品的收入总和占所有面料产品收入的比例分别为51.44%、76.61%和96.98%。发行人向上述国家或地区销售面料产品的毛利率差异主要由产品结构差异引起，整体差异不显著。

医护产品：

国家地区	2020 年度	2020 年度 （不考虑新收入准则下的合同履约成本[注3]）
美国	19.92%	27.96%
中国香港[注1]	31.77%	32.54%
英国	44.68%	45.39%
中国大陆	26.18%	26.18%[注2]
合计	22.27%	28.96%

注 1：2020 年度，法国零售商上市公司 CASINO GUICHARD-PERRACHON 通过其注册在香港地区的公司 EMC Distribution Limited 向发行人采购一次性医用口罩合计金额 6,187.80 万元，该批口罩产品直接向法国出口，但计入向中国香港地区的销售。

注 2：发行人向中国大陆的销售均为客户自提，未产生运费等履约成本。

注 3：将运输、港杂、清关服务等履约成本剔除后计算毛利率，以保证各年度之间毛利率可比。

2020年度，发行人医护产品主要向美国、中国香港、英国和中国境内销售，向上述国家或地区销售医护产品的收入总和占所有医护产品收入的比例为99.03%，其中向美国和中国大陆销售的毛利率显著较低，主要系发行人销售医护产品的时点不同：发行人向除美国之外地区销售医护产品的时间集中于2020年上半年，此时医护产品产能较为紧张，销售单价较高，因此毛利率较高。而新冠疫情在美国持续时间较长，随着紧张的供需关系逐步缓解，下半年向美国销售医护产品的毛利率空间缩小，导致全年向美国销售医护产品的毛利率较其他国家或地区低。此外，发行人向中国销售医护产品的毛利率较低，主要系发行人于下半年清理了部分口罩库存，销售价格较低，导致毛利率较低。

”

二、补充披露报告期前十大客户的基本情况，包括但不限于成立时间、所在国家（地区）、业务情况、基本财务数据情况、上述财务数据来源（如公开披露、媒体报道、访谈了解等）、实控人情况、与发行人合作时长、发行人是否系其国内唯一供应商；

1、报告期内，发行人非医护类业务前十大客户基本情况

关于报告期内发行人非医护类业务前十大客户基本情况，发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）报告期内发行人主要客户的销售情况”之“3、报告期内发行人各期前十大客户基本情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“3、报告期内发行人各期前十大客户基本情况

1）非医护类业务前十大客户的基本情况

2018年度至2020年度，发行人各期非医护类业务前十大客户剔除重复后共计13家，主要以国外知名零售商、品牌商为主，其中Target、Walgreen、Dunelm、Vera Bradley、Nordstrom、Land’s End和Primark等为境外上市公司或上市公司子公司。报告期内，发行人非医护类业务前十大客户基本情况如下：

序号	客户名称	基本情况	
1	Target Stores, Inc.	成立时间	1962.1.1
		所在国家/地区	美国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	上市公司控股公司
		业务情况	Target Stores Inc.总部位于美国明尼苏达州明尼阿波利斯，是一家超市运营商。该公司成立于1962年，截至2017年1月，Target在美国拥有1,802家商店。其控股公司Target Corporaton是美国仅次于沃尔玛的第二大零售百货集团。
		实控人或主要股东情况	为上市公司Target Corporation[TGT]100%控股子公司;Target Corporation的主要股东为State Street Corporation 8.38%; The Vanguard Group 8.24%; BlackRock, Inc. 7.42%
		2020年非医护业务收入排名	排名第1，采购额1.8亿元人民币
		2019年非医护业务收入排名	排名第1，采购额1.69亿元人民币
		2018年非医护业务收入排名	排名第1，采购额1.30亿元人民币
		客户收入情况	FY2020：Target Corporation收入652.22亿美元 FY2019：Target Corporation收入781.12亿美元 FY2018：Target Corporation收入753.56亿美元
		首次业务开展时间	2006年6月
		发行人是否系国内唯一供应商	否
2	Barefoot Dreams, Inc.	成立时间	1994
		所在国家/地区	美国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	否
		业务情况	Barefoot Dreams是一家舒适毛毯、休闲服和服装零售商，主要通过邮购、电商、电视购物等方式向销售者销售成人、婴儿和宠物的超柔软毛毯、长袍、休闲服、服装、蜡烛和配件为主的家纺和服饰产品。
		实控人或主要股东情况	实控人为Ms. Annette Cook & Mr. Stanley Cook
		2020年非医护业务收入排名	排名第2，金额1.16亿元人民币
		2019年非医护业务收入排名	排名第4，金额0.66亿元人民币

序号	客户名称	基本情况	
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 5，金额 0.68 亿元人民币
		客户收入情况	2019:2400 万美元 2018:2000 万美元
		首次业务开展时间	2006 年左右
		发行人是否系国内唯一供应商	否
3	Matalan	成立时间	1987.2.25
		所在国家/地区	英国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	否
		业务情况	Matalan 是英国知名折扣服饰零售商主要销售女装、男装、家居用品和家具。截至 2020 年，该公司在英国拥有超过 13,000 名员工，在欧洲拥有 230 家门店，在欧洲和中东拥有 32 家专营店。Matalan 始终强调以最低的价格提供最高质量的服装和家居用品。每年服务于约 1200 万的英国家庭。
		实控人或主要股东情况	为 Matalan Limited 100%控股子公司，主要股东为 Missouri Topco Ltd
		2020 年非医护业务收入排名	排名第 3，金额 0.63 亿元人民币
		2019 年非医护业务收入排名	排名第 3，金额 0.78 亿元人民币
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 2，金额 0.81 亿元人民币
		客户收入情况	FY2019:收入 11.29 亿英镑 FY2018:收入 11.03 亿英镑
		首次业务开展时间	2007 年 2 月
		发行人是否系国内唯一供应商	否
4	J.C. Penney Purchasing Corporation	成立时间	1959.1.1
		所在国家/地区	美国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	上市公司控股公司
		业务情况	J. C. Penney 是一家百货商店和电子商务零售商，是美国最大的连锁百货商场之一。公司在美国 49 个州和波多黎各设有 689 个营业点。主要销售男装、女装、童装、珠宝、鞋类、饰品和家居用品等。截至 2019 财年，J. C. Penney 共有 846 家门店。
		实控人或主要股东情况	为 J.C. Penney Company Inc. 100%控股子公司
		2020 年非医护业务收入排名	排名第 4，金额 0.52 亿元人民币
		2019 年非医护业务收入排名	排名第 6，金额 0.58 亿元人民币
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 4，金额 0.69 亿元人民币
		客户收入情况	FY2019：J.C. Penney Company Inc.收入为 111.67 亿美元 FY2018：J.C. Penney Company Inc.收入为 120.19 亿美元
		首次业务开展时间	2012 年 5 月
		发行人是否系国内唯	否

序号	客户名称	基本情况	
		一供应商	
5	Dunelm (Soft Furnishing) Ltd	成立时间	1987.5.8
		所在国家/地区	英国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	上市公司控股公司
		业务情况	Dunelm 是英国最大的家居用品零售商，是伦敦证券交易所上市公司。公司主要产品包括床上用品，浴室配件，织物，靠垫和垫子等软家居产品。2020 财年拥有 173 家商店
		实控人或主要股东情况	为上市公司 Dunelm Group PLC [DNLM.L] 100%控股子公司，实控人为 Adderley Family
		2020 年非医护业务收入排名	排名第 5，金额 0.51 亿元人民币
		2019 年非医护业务收入排名	排名第 8，金额 0.39 亿元人民币
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 7，金额 0.38 亿元人民币
		客户收入情况	FY2020：Dunelm Group PLC 收入为 10.58 亿英镑 FY2019：Dunelm Group PLC 收入为 11 亿英镑 FY2018：Dunelm Group PLC 收入为 10.5 亿英镑
		首次业务开展时间	2015 年 5 月
		发行人是否系国内唯一供应商	否
6	Debenhams Retail Limited	成立时间	1905.1.28
		所在国家/地区	英国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	否
		业务情况	公司主要经营百货商店，提供男女装，家居用品，保健和美容，玩具和电器产品。 在 2021 年 1 月，在线时装公司 Boohoo 以 5500 万英镑的价格收购了 Debenhams 品牌和网站。
		实控人或主要股东情况	Celine Jersey Topco Limited
		2020 年非医护业务收入排名	排名第 6，金额 0.48 亿元人民币
		2019 年非医护业务收入排名	排名第 7，金额 0.51 亿元人民币
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 11，金额 0.28 亿元人民币
		客户收入情况	2018 年度：20.06 亿英镑
		首次业务开展时间	2014 年 8 月
		发行人是否系国内唯一供应商	否
7	Nordstrom Inc	成立时间	1901.1.1
		所在国家/地区	美国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	上市公司
		业务情况	Nordstrom 是美国领先的时尚零售商之一。提供广泛的高品质品牌和自有品牌的商品，主要集中在服装，鞋，化妆品和配件。

序号	客户名称	基本情况	
		实控人或主要股东情况	公司是上市公司，主要股东为 Nordstrom Bruce A. Family 16.01% Gittinger Anne Family 9.77% FMR LLC 8.66%
		2020 年非医护业务收入排名	排名第 7，金额 0.37 亿元人民币
		2019 年非医护业务收入排名	排名第 2，金额 0.78 亿元人民币
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 3，金额 0.77 亿元人民币
		客户收入情况	FY2019:收入为 155.24 亿美元 FY2018:收入为 158.60 亿美元
		首次业务开展时间	2009 年 5 月
		发行人是否系国内唯一供应商	否
8	WM Morrison Supermarkets PLC	成立时间	1940.1.22
		所在国家/地区	英国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	上市公司
		业务情况	WM Morrison Supermarkets 是英国的第四大连锁超市，是伦敦证券交易所上市公司。主要销售生鲜食品及日用百货。截至 2019 财年，WM Morrison Supermarkets 共拥有 494 家门店。
		实控人或主要股东情况	Silchester International Investors LLP 13.01%
		2020 年非医护业务收入排名	排名第 8，金额 0.36 亿元人民币
		2019 年非医护业务收入排名	排名第 13，金额 0.26 亿元人民币
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 12，金额 0.27 亿元人民币
		客户收入情况	FY2019:175.36 亿英镑 FY2018:177.35 亿英镑
		首次业务开展时间	2014 年 3 月
		发行人是否系国内唯一供应商	否
9	Lands' End, Inc	成立时间	1963.1.1
		所在国家/地区	美国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	上市公司
		业务情况	Lands'End，是一家美国服装和家居装饰品零售商，2014 年在纳斯达克上市。主要销售床单，枕套，毯子，床垫，毛巾和垫子等家居产品。
		实控人或主要股东情况	控股股东为 ESL Partners LP
		2020 年非医护业务收入排名	排名第 9，金额 0.28 亿元人民币
		2019 年非医护业务收入排名	排名第 9，金额 0.30 亿元人民币
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 8，金额 0.32 亿元人民币

序号	客户名称	基本情况	
		客户收入情况	FY2019:收入为 14.50 亿美元 FY2018:收入为 14.52 亿美元
		首次业务开展时间	2008 年 5 月
		发行人是否系国内唯一供应商	否
10	Vera Bradley Designs Inc.	成立时间	1982.1.1
		所在国家/地区	美国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	上市公司控股公司
		业务情况	Vera Bradley 是一家美国领先的设计女性手袋、行李和旅游相关产品、时尚和家居配件以及特色礼物的公司
		实控人或主要股东情况	为上市公司 Vera Bradley Inc.[VAR]子公司，主要股东为 Patricia R. Miller 16.33% BlackRock, Inc. 10.60% Dimensional Fund Advisors LP 8.52%
		2020 年非医护业务收入排名	排名第 10，金额 0.27 亿元人民币
		2019 年非医护业务收入排名	排名第 5，金额 0.61 亿元人民币
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 14，金额 0.23 亿元人民币
		客户收入情况	FY2019：Vera Bradley 收入为 4.95 亿美元 FY2018：Vera Bradley 收入为 4.16 亿美元
		首次业务开展时间	2012 年 10 月
		发行人是否系国内唯一供应商	否
11	Primark Limited	成立时间	1974.5.6
		所在国家/地区	爱尔兰
		是否系上市公司/上市公司控股公司	上市公司控股公司
		业务情况	Primark 是欧洲最大的时装零售商之一，销售服装、家纺产品、箱包等。截至 2020 财年，在 13 个国家及地区拥有 384 家商店。
		实控人或主要股东情况	为上市公司 Associated British Foods PLC[ABF]子公司，实际控制人为 Garfield Weston Foundation
		2020 年非医护业务收入排名	-
		2019 年非医护业务收入排名	排名第 102，金额 0.01 亿元人民币
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 6，金额 0.95 亿元人民币
		客户收入情况	FY2020：Associated British Foods PLC 收入为 139.37 亿英镑 FY2019：Associated British Foods PLC 收入为 158.24 亿英镑 FY2018：Associated British Foods PLC 收入为 155.74 亿英镑
		首次业务开展时间	2007 年 8 月
		发行人是否系国内唯一供应商	否
12	Indigo	成立时间	2005.4.3

序号	客户名称	基本情况	
	Books & Music Inc.	所在国家/地区	加拿大
		是否系上市公司/上市公司控股公司	上市公司
		业务情况	Indigo Books&Music Inc.在多伦多证券交易所上市，是一家位于加拿大的图书零售连锁店，专注于销售家居，纸质商品和时尚配饰产品。该公司在加拿大大约 10 个省和地区经营商店，并通过其网站提供在线销售。经营着大约 90 家大型商店以及 120 家小型商店。
		实控人或主要股东情况	主要股东为 Trilogy Retail Enterprises L.P.28.6%，Trilogy Investments LP 28.52%
		2020 年非医护业务收入排名	排名第 13，金额 0.21 亿元人民币
		2019 年非医护业务收入排名	排名第 11，金额 0.27 亿元人民币
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 10，金额 0.30 亿元人民币
		客户收入情况	FY2019:收入为 9.58 亿加元
			FY2018:收入为 10.47 亿加元
		首次业务开展时间	2013 年 8 月
		发行人是否系国内唯一供应商	否
13	Walgreen Co.	成立时间	1909.2.15
		所在国家/地区	美国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	上市公司控股公司
		业务情况	Walgreen CO.的控股公司 Walgreens Boots Alliance 是一家以药业为主导的百货零售公司，截至 2020 年 8 月，在 11 个国家和地区拥有超过 21,000 家门店，是全球最大的制药批发和分销网络之一，拥有超过 425 个分销中心，每年在 20 多个国家/地区开设药房，医生，保健中心和医院。
		实控人或主要股东情况	为上市公司 Walgreens Boots Alliance Inc[WBA]100%控股子公司;Walgreens Boots Alliance Inc 的主要股东为 Alliance Sante ParticipationsS.A.16.71%;The Vanguard Group, Inc. 8.01%;BlackRock, Inc. 6.03%
		2020 年非医护业务收入排名	排名第 11，金额 0.24 亿元人民币
		2019 年非医护业务收入排名	排名第 10，金额 0.30 亿元人民币
		2018 年非医护业务收入排名	排名第 9，金额 0.30 亿元人民币
		客户收入情况	FY2020:Walgreens Boots Alliance 收入 1,395.37 亿美元 FY2019:Walgreens Boots Alliance 收入 1,368.68 亿美元 FY2018:Walgreens Boots Alliance 收入 1,315.37 亿美元
		首次业务开展时间	2015 年 5 月
		发行人是否系国内唯一供应商	否

注：首次业务开展时间以该客户与发行人业务前身三问投资首次业务开展时间计算。

上述客户基本情况、财务数据等信息来源于中国出口信用保险公司出具的海外资信报告、上市公司财务报告、万得资讯、orbis 数据库、路孚特数据库等。

报告期内，发行人主要客户为国外大型或知名零售商、品牌商等，除部分客户因新冠疫情于2020年申请破产外，其余主要客户经营情况和资信较好，具体参见本招股说明书第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“(三)主要客户或渠道是否存在停止经营的情形”的详细说明。

”

2、报告期内，发行人医护类业务前十大客户基本情况

关于报告期内发行人医护类业务前十大客户基本情况，发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（六）医护类产品业务销售情况和主要客户”之“2、医护类产品业务前十大客户的基本情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“2、医护类产品业务前十大客户的基本情况

2020年度，发行人医护类产品业务前十大客户中，第1名Walgreen、第2名Target、第9名Vera Bradley和第10名J.C. Penney，同时也是家纺、服饰和面料业务的主要客户，其基本情况参见本招股书说明书“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）报告期内发行人主要客户的销售情况”之“3、报告期内发行人各期前十大客户基本情况”之“1）非医护类业务前十大客户的基本情况”的详细说明。其余医护类业务前十大客户的基本情况如下：

1	EMC Distribution Limited	成立时间	2002.7.31
		所在国家/地区	香港
		是否系上市公司/上市公司控股公司	上市公司子公司
		业务情况	其位于香港，是一家百货批发商。其控股股东Casino Guichard-Perrachon S.A.是一家法国零售商，主要在全球范围内经营大型超市、便利店、折扣店和批发店。截至2020年3月，集团拥有22万名员工，全球范围内已开设11,172家门店。
		实控人或主要股东情况	为上市公司Casino Guichard-Perrachon S.A. 100%控股的子公司，实控人为MR Jean-Charles Naouri
		2020年医护类收入排名	排名第3，金额0.62亿元人民币
		客户收入情况	FY2020：Casino Guichard-Perrachon S.A.收入325.1亿欧元 FY2019：Casino Guichard-Perrachon S.A.收入353.1亿欧元 FY2018：Casino Guichard-Perrachon S.A.收入343.29亿欧元

		首次业务开展时间	2020 年 5 月
		发行人是否系国内唯一供应商	否
2	Northern Safety Co., Inc.	成立时间	1983.1.1
		所在国家/地区	美国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	否
		业务情况	其为美国劳动保护用具销售商，销售产品包括自有品牌和非专有品牌的安全眼镜，手套，鞋类，听力保护，头部和面部保护，手动和电动工具，物料搬运用品，清洁用品和运输补给品等。
		实控人或主要股东情况	Adolf Wurth GmbH & Co KG
		2020 年医护类收入排名	排名第 4，金额 0.50 亿元人民币
		客户收入情况	未披露
		首次业务开展时间	2018 年（2020 年之前采购非医护类，2020 年开始采购医护类）
		发行人是否系国内唯一供应商	否
3	British Embassy Beijing	成立时间	1954 年 6 月 17 日
		所在国家/地区	北京
		是否系上市公司/上市公司控股公司	否
		业务情况	为英国驻华使馆，系英国规模最大的驻外使馆之一
		实控人或主要股东情况	英国政府部门
		2020 年医护类收入排名	排名第 5，金额 0.33 亿人民币
		客户收入情况	未披露
		首次业务开展时间	2020 年
		发行人是否系国内唯一供应商	否
4	GDTEX Inc.	成立时间	1994 年 11 月 22 日（母公司成立时间）
		所在国家/地区	美国
		是否系上市公司/上市公司控股公司	否
		业务情况	广东省纺织品进出口股份有限公司前身为广东省纺织品进出口（集团）公司，是中国最早从事纺织品和服装贸易的国有外贸企业之一；现为广东省广新控股集团有限公司的二级公司，是一家集设计、生产、贸易、服务为一体的现代化企业，主营纺织品服装的进出口业务
		实控人或主要股东情况	为广东省纺织品进出口股份有限公司的美国子公司，其母公司的主要股东为：广东省丝绸纺织集团有限公司 77.86%、广东省纺织品进出口股份有限公司工会 9.73%。实控人为广东省人民政府
		2020 年医护类收入排名	排名第 6，金额 0.24 亿人民币
		客户收入情况	未披露

		首次业务开展时间	2020 年
		发行人是否系国内唯一供应商	否
5	珠海中博医疗科技有限公司	成立时间	2015 年 3 月 4 日
		所在国家/地区	广东省
		是否系上市公司/上市公司控股公司	否
		业务情况	医疗器械、医疗设备维修；民用口罩、医用口罩、医用防护服、医用隔离衣、红外线测温仪、无纺布防护服、鞋、帽、一次性防护手套、红外线测温枪、医用试剂的销售；医疗器械的研发、生产、销售等
		实控人或主要股东情况	梁丽荷为实控人，主要股东为：梁丽荷 70%、珠海宇金园林工程有限公司 30%
		2020 年医护类收入排名	排名第 7，金额 0.17 亿人民币
		客户收入情况	未披露
		首次业务开展时间	2020 年
		发行人是否系国内唯一供应商	否
6	腾讯科技（深圳）有限公司	成立时间	2000 年 2 月 24 日
		所在国家/地区	广东省
		是否系上市公司/上市公司控股公司	是
		业务情况	腾讯控股为目前中国最大的互联网综合服务提供商之一，也是中国服务用户最多的互联网企业之一
		实控人或主要股东情况	马化腾
		2020 年医护类收入排名	排名第 8，金额 0.16 亿人民币
		客户收入情况	2020 年：腾讯控股收入为 4,820.64 亿元 2019 年：腾讯控股收入为 3,772.89 亿元 2018 年：腾讯控股收入为 3,126.94 亿元
		首次业务开展时间	2020 年
		发行人是否系国内唯一供应商	否

”

三、补充披露向前十大客户销售各类产品对应的收入、单价、毛利率情况，不同客户之间毛利率是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（4）按客户的毛利率分析

非医护类前十大产品客户收入、毛利率、单价情况：

单位：万元、元/件

年度	排序	客户名称	非医护业务收入	占非医护业务收入比例	毛利率	销售单价
2020年度	1	Target	18,032.76	17.16%	13.68%	42.92
	2	Barefoot Dreams	11,585.28	11.03%	44.09%	88.37
	3	Matalan	6,264.34	5.96%	16.34%	21.50
	4	J.C. Penney	5,173.85	4.92%	21.18%	13.55
	5	Dunelm	5,079.44	4.83%	14.24%	35.87
	6	Debenhams	4,806.72	4.57%	19.81%	44.05
	7	Nordstrom	3,654.30	3.48%	34.98%	81.88
	8	WM Morrision Supermarkets PLC	3,609.54	3.44%	21.28%	45.15
	9	Lands’ End, Inc	2,756.80	2.62%	22.23%	47.33
	10	Vera Bradley	2,724.54	2.59%	31.13%	42.79
	非医护业务合计		105,069.58	100.00%	20.20%	26.51
2019年度	1	Target	16,920.38	15.34%	13.85%	39.01
	2	Nordstrom	7,824.78	7.10%	37.96%	73.89
	3	Matalan	7,752.11	7.03%	19.25%	22.35
	4	Barefoot Dreams	6,637.91	6.02%	44.59%	77.55
	5	Vera Bradley	6,056.74	5.49%	35.99%	41.65
	6	J.C. Penney	5,808.10	5.27%	23.31%	15.70
	7	Debenhams	5,092.81	4.62%	23.68%	51.09
	8	Dunelm	3,889.95	3.53%	14.38%	38.07
	9	Lands’ End, Inc	2,988.25	2.71%	29.10%	50.35
	10	Walgreen	2,976.09	2.70%	17.77%	16.60
	非医护业务合计		110,279.47	100.00%	22.46%	26.50
2018年度	1	Target	12,979.27	12.02%	15.60%	38.41
	2	Primark	9,463.13	8.77%	7.12%	16.44
	3	Matalan	8,107.64	7.51%	16.74%	20.31
	4	Nordstrom	7,694.46	7.13%	36.34%	72.01
	5	J.C. Penney	6,935.16	6.42%	23.34%	13.70
	6	Barefoot Dreams	6,750.64	6.25%	39.68%	88.67
	7	Dunelm	3,750.27	3.47%	17.38%	41.20
	8	Lands’ End, Inc	3,205.20	2.97%	29.17%	48.41

年度	排序	客户名称	非医护业务收入	占非医护业务收入比例	毛利率	销售单价
	9	Walgreen	3,029.30	2.81%	11.88%	21.53
	10	Indigo Books & Music Inc.	2,996.49	2.78%	24.41%	28.17
	非医护业务合计		107,956.36	100.00%	21.04%	28.90

注：为保持各年度毛利率可比，计算2020年度毛利率的成本不含运输、港杂、清关服务等履约成本。

报告期内发行人各期前十大客户销售单价和毛利率有一定的差异，其主要体现在：①客户定位所导致的产品档次差异，例如Nordstrom、Barefoot Dreams、Vera Bradley、J.C. Penney等客户为中高端百货商场或品牌商，同类产品的品牌定位、设计和质量要求较高，导致售价和毛利率相对偏高，而Target、Dunelm、Matalan、Primark等客户为全品类零售商、大型超市或平价家纺产品零售商，其自有品牌定位相对较低，售价与毛利率也偏低；②售价方面，不同客户主要采购的品类不同，导致销售单价存在差异，通常面料用量较多的产品售价较高，秋冬季款式售价高于春夏季款式的售价，床品配件的价格高于毯子的价格，而毯子的价格高于靠垫、毛巾等产品的价格；③贸易条款的差异导致的售价差异，发行人向Barefoot Dreams销售产品采用DDP贸易条款，发行人需承担运费、清关服务费等费用，因此对客户的售价较高，而其他主要客户主要采用FOB的贸易条款，发行人需承担的额外费用较少，因此产品售价较低。

对于医护产品，前十大客户收入、毛利率、单价情况如下所示：

单位：万元、元/件、元/双

项目	2020年度		
	收入	毛利率	单价
Walgreen	29,957.44	24.86%	1.95
Target	18,905.55	10.74%	1.65
EMC Distribution Limited	6,187.80	31.92%	2.42
Northern Safety Co., Inc.	5,029.56	25.17%	2.61
British Embassy Beijing	3,277.05	45.96%	2.18
GDTEX Inc.	2,433.52	14.19%	2.30
珠海中博医疗科技有限公司	1,699.12	20.69%	0.85
腾讯科技（深圳）有限公司	1,571.68	36.78%	2.62

项目	2020 年度		
	收入	毛利率	单价
Vera Bradley	1,504.42	21.61%	2.72
J.C. Penney	664.35	21.47%	1.19
医护合计	74,009.18	22.27%	1.90

2020年度，发行人销售的医护产品以口罩、手套为主，平均单价为1.90元，平均毛利率为22.27%。销售不同产品的时间点以及产品类别影响了发行人销售医护产品的单价和毛利率。发行人向EMC Distribution Limited、British Embassy Beijing和腾讯科技（深圳）有限公司销售医护产品的毛利率较高，主要系发行人向其销售的时间点均在2020年上半年，当时医护产品产能不足货源紧俏，使得销售单价较高、毛利空间较大。

”

四、补充披露发行人客户数量及其变化情况，平均客户销售收入规模情况，各期新增、退出客户数量及其收入和占比情况，发行人是否拥有稳定持续的客户群体；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）报告期内发行人主要客户的销售情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“5、报告期内新增客户及退出客户数量情况与分析

报告期内，发行人客户情况如下表所示：

单位：万元，个

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入	179,078.76	110,279.47	107,956.36
客户数量[注]	235	215	150
其中：销售额大于 500 万元等额人民币客户数量	43	37	31
客户平均销售收入	762.04	512.93	719.71
本期新增客户	101	108	57
其中：新增医护客户	23	-	-
本期新增客户贡献收入	22,483.80	8,014.96	5,310.61
其中：新增医护客户收入	17,782.53	-	-

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增客户贡献收入占当年收入的占比	12.56%	7.27%	4.92%
其中：新增医护客户收入贡献率	9.93%	-	-
本期退出客户数量	81	43	51
退出客户上年收入占当年收入的占比	3.56%	3.66%	8.26%

注：同一控制下客户按一个客户计算，同一控制下客户按一个客户计算，另外由于发行人子公司秦艺服饰整体收入规模较小且收入主要来源于个人客户和部分网络销售，客户较为分散，为合理反映发行人主要收入来源的客户数量及客均销售情况，上述客户数量统计不包括秦艺服饰的个人客户和网络销售客户。

报告期内，发行人客户数量分别为150个、215个和235个，平均客户销售收入分别为719.71万元、512.93万元和762.04万元。

2019年度，发行人客户平均销售收入较2018年度下降，主要系发行人的面料业务客户数量增加而单个客户销售规模较小所致。

2020年度，受新冠疫情影响，发行人新增医护类产品使得客户平均销售收入增加，同时新增客户收入占当年收入的比例由2019年度的7.27%上升至12.56%。

报告期内，发行人销售额大于500万元等额人民币的客户数量分别为31个、37个和43个，呈上升趋势。2019年度和2020年度，发行人当期退出客户数量分别为51个、43个和81个，退出客户上年收入占当年收入的比例分别为8.26%、3.66%和3.56%，对发行人收入的影响较小。

综上，发行人拥有稳定持续的客户群体，年销售额超过500万元的大客户数量逐年上升，各年退出客户收入占上年收入的比例逐年下降，对发行人业务无重大影响。”

五、补充披露发行人客户在各个国家（地区）分布的数量和对应销售收入情况，是否主要集中于个别国家，若是，请说明原因及合理性；发行人是否取得了向上述国家销售产品相关的认证或资质，是否存在被限制或处罚的风险；

1、发行人客户在各个国家（地区）分布的数量和对应销售收入情况，是否主要集中于个别国家，若是，请说明原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客

户”之“（二）报告期内发行人主要客户的销售情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“6、发行人销售地区集中度情况

2020年度，公司销售产品按客户注册地所对应国家主要集中于美国和英国，具体情况如下：

序号	国家/地区	客户数量	主营业务收入	主营业务收入占比
1	美国	54	118,888.31	66.39%
2	英国	19	27,918.67	15.59%

注：客户数量和主营业务收入基于2020年度数据。

报告期内，公司主要业务来源于美国和以英国为主的欧洲国家客户，2020年度，向美国和英国的销售收入占主营业务收入的比例达到81.98%。发行人主要客户集中于欧美国家系：（1）从总体规模和市场需求看，美国和欧洲地区是全球最大的纺织品进口国家及区域，近年来，进口总额呈稳步增长趋势；（2）从产品设计来看，发行人基于多年的业务经验，对欧美客户的品牌设计理念和偏好有较深刻的理解，能够精准捕捉流行趋势和欧美地区消费者偏好，因此，发行人销售地区主要分布在美国及部分欧洲国家。

综上，发行人收入和客户主要集中于美国和欧洲国家具有合理性。

”

2、发行人是否取得了向上述国家销售产品相关的认证或资质，是否存在被限制或处罚的风险

对于家纺、服饰和面料产品，发行人向上述国家销售产品不需要获取相关的认证或资质。对于医护产品，根据客户需求，分为非医用和医用两类，其中非医用类产品的销售不需要获取相关的认证或资质。关于在上述国家销售医用产品所需认证或资质情况，*发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（八）医护类产品行业主管部门、生产资质情况”之“2、医护类产品业务资质情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：*

“发行人2020年度销售医用类产品的国家/地区为美国、英国及欧盟以及中

国，在上述国家销售医用类产品需获取的资质或认证如下：

序号	国家/地区	发行人（出口商）	生产商
1	美国	1、对外贸易经营者备案登记；2、海关注册登记	1、在国内需具备医疗器械生产许可证和相应产品的医疗器械注册证； 2、在销售地需通过美国食品和药物管理局(FDA) 510(K)认证
2	英国及欧盟		1、在国内需具备医疗器械生产许可证和相应产品的医疗器械注册证； 2、在销售地需按照欧盟医疗器械指令93/42/EEC出具了符合性声明（DOC），同时其指定的欧盟授权代表（例如SUNGO Europe B.V.）已依法在欧盟成员国主管当局完成登记注册
3	中国	第二类医疗器械经营备案凭证	医疗器械生产许可证、医疗器械注册证

发行人作为出口商，销售的医用产品如属于二类医疗器械，需取得第二类医疗器械经营备案凭证，无需在上述国家取得相应的资质或认证；对应产品的生产商需具备医疗器械生产许可证和国家药品监督管理局批准的相应产品的医疗器械注册证，同时获取出口目的国的相关市场准入认证。

综上，报告期内，发行人在不同国家或地区销售产品均获取了相关的认证或资质，不存在被限制或处罚的风险。

”

六、结合向 Primark 的销售产品具体情况，补充披露向其销售毛利率较低的原因；不符合质量要求的具体情况，发行人是否因此受到相关国家或组织的调查、处罚、限制等情形；

1、结合向Primark的销售产品具体情况，补充披露向其销售毛利率较低的原因；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（十）报告期内 Primark 对公司经营的影响”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（十）报告期内Primark对公司经营的影响

……

2、向Primark的销售产品具体情况向其销售毛利率较低的原因

发行人主要于2017年度和2018年度向Primark销售家纺和服饰产品，其中家纺产品以毯子、毛巾、靠垫为主，服饰产品以睡衣、浴袍为主。其收入和毛利率情况具体如下：

单位：万元

项目		2018 年度			2017 年度		
		收入	比例	毛利率	收入	比例	毛利率
家纺	毯子	2,395.99	25.32%	2.85%	7,287.08	38.46%	5.32%
	毛巾	721.57	7.63%	5.41%	150.30	0.79%	7.96%
	靠垫	-	0.00%	0.00%	1,992.48	10.52%	7.34%
服饰	家居服	1,145.35	12.10%	17.09%	32.58	0.17%	3.52%
	睡衣	1,552.39	16.40%	6.56%	4,803.16	25.35%	4.35%
	浴袍	2,006.94	21.21%	6.77%	1,031.38	5.44%	6.17%
其他家纺服饰产品		1,640.89	17.34%	8.11%	3,650.77	19.27%	15.85%
合计		9,463.13	100.00%	7.12%	18,947.75	100.00%	7.38%

注：比例为该项产品的销售额占发行人当年向 Primark 总销售额的比重。

总体而言，发行人向Primark销售产品的毛利率较低，主要系：(1)Primark是一家主打平价产品的零售商，发行人向其销售的产品主要为中低档产品，因此毛利空间较低；(2) Primark采取招标的方式进行采购，且单次采购数量和金额较大，供应商为获取订单一般均须采用低价策略，导致毛利率较低。

当时，发行人一方面希望通过Primark的案例尝试对欧美中低端市场进行拓展，另一方面，由于Primark单次采购订单数量及金额较大，有利于为合作工厂平衡淡旺季产能分配，因此，虽然Primark的销售毛利率水平较低，但发行人在报告期初期与Primark业务往来较多。

”

2、不符合质量要求的具体情况，发行人是否因此受到相关国家或组织的调查、处罚、限制等情形

关于向 Primark 销售的靠垫产品不符合质量要求的具体情况的补充披露，*参见本问询回复“7、关于产品质量”之“一、补充披露上述案件中产品不符合质量要求的具体情况，报告期内是否发生其他因产品质量问题引发的纠纷案件，是否对销售的产品全部购买保险，相关保险的保障范围”的详细说明。*

关于发行人是否因此受到相关国家或组织的调查、处罚、限制等情形，*发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、产品质量控制情况”之“（三）关于 Primark 靠垫质量问题”之“1、向 Primark 销售产品不符合质量要求的具体情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：*

“截至本招股说明书签署日，发行人未受到相关国家或组织的调查、处罚、限制等情形。

”

七、补充披露与 Primark 的相关的赔偿支出和从供应商获得的赔偿收入情况，会计处理账务处理是否合规；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（十）报告期内 Primark 对公司经营的影响”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“3、与Primark的相关的赔偿支出和从供应商获得的赔偿收入情况，会计处理账务处理是否合规

报告期内，公司与Primark相关的索赔包括2018年度因靠垫阻燃棉质量问题事件所引起的索赔以及其他日常索赔，相关的赔偿支出和从供应商获得的赔偿收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司赔偿支出（A）	-	290.60	1,131.35
向供应商追索金额（B）	-	297.09	1,078.44
影响营业利润的金额（C=B-A）	-	6.49	-52.91
营业利润	15,517.99	10,276.76	9,157.02
占营业利润的比例	-	0.06%	-0.58%

注：2019 年度向供应商追索金额大于当年客户索赔金额主要系向供应商追索金额包含少部分上年度客户索赔金额，以及汇率引起的差额。

2018年度和2019年度，Primark索赔事件对发行人营业利润的影响分别为-0.58%、0.06%，对发行人经营业绩影响的程度较低。

公司确认赔偿支出和从供应商处获得赔偿收入的会计处理如下：

公司在收到客户的索赔清单即与客户沟通产品质量的原因，并对确属质量问题的索赔，根据《企业会计准则第14号-收入》的相关规定，冲减当期销售商品收入并同时冲减当期销售商品成本。已确认收入的售出商品发生的质量索赔属于资产负债表日后事项的，则按照有关资产负债表日后事项的相关规定进行会计处理。

对确属质量问题的索赔，公司根据客户的索赔清单向对应供应商发出《函告书》，冲减当期营业成本以及对该供应商的应付账款。当赔偿金额较大时，公司与相应的供应商会协商签署协议确定最终赔偿金额。

根据《企业会计准则第13号-或有事项》相关规定，如果某一时点企业基本确定能够收到这项潜在资产并且其金额能够可靠计量，则应当将其确认为企业的资产。发行人均在取得明确证据时，确认对客户的相关赔偿金额并冲减收入，确认对供应商的追索金额并冲减对应成本，相关会计处理合规。

”

八、补充披露发行人是否存在与 Primark 类似的其他毛利率较低客户，若存在，请补充披露相关情况，是否存在类似的质量和索赔风险，是否将对发行人收入和毛利存在较大影响；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“（1）综合毛利率分析”之“1）个别客户收入变动导致毛利率波动”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“②除Primark外其他低毛利率客户的情况

报告期内，尤其是2018年度，当时发行人尝试开拓欧美中低端市场，除Primark外，存在其他少数较低毛利率（小于10%）的客户。Primark事件后，发行人在选择客户合作时，尽量避免通过压低毛利率的方式来争取类似Primark这类低价竞标客户，而是专注于以原创设计和供应链管理整合优势去争取高质量客户及销售较高毛利率的产品。报告期内，发行人毛利率小于10%且年销售额大于100万元人民币的客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
Primark	-	-	-	63.57	0.06%	118.21%[注]	9,463.13	8.77%	7.12%
B&M Retail Limited	556.01	0.31%	9.93%	1,458.67	1.32%	12.60%	2,024.39	1.88%	7.76%
Mr Price Home	705.26	0.39%	15.34%	674.27	0.61%	11.29%	579.44	0.54%	6.37%
Masstores(Pty)Ltd	19.30	0.01%	19.02%	622.63	0.56%	11.99%	416.90	0.39%	8.09%
Ascena Retail Group	-	-	-	67.18	0.06%	21.23%	379.04	0.35%	5.21%
Newton Buying Corp.	-	-	-	17.87	0.02%	9.12%	405.49	0.38%	6.59%
Marshalls Of Ma, Inc.	-	-	-	17.26	0.02%	9.18%	298.29	0.28%	6.51%
合计	1,280.57	0.72%	13.05%	2,921.46	2.65%	14.62%	13,566.67	12.57%	7.13%

注：收入占比指客户当年收入占主营业务收入的比例。2019 年度，公司向 Primark 销售金额很小，上年度索赔对应的供应商赔偿部分于当年度确认并冲减成本，使得对 Primark 销售的毛利率较异常。

如上表所示，报告期内，发行人收入超过100万元以上的低毛利率客户，整体收入规模占主营业务收入的比例从2018年度的12.57%下降至0.72%，对发行人经营业绩的影响较小。在除Primark外的其他低毛利率客户中，除日常索赔外，不存在与Primark类似的因质量问题而大额索赔的情形。

”

九、补充披露发行人与 Primark 相关产品对应的供应商情况，发行人向其采购数量和金额，Primark 事件发生后相关采购和存货的处理情况，发行人是否仍与该供应商合作，后续产品销售过程中是否面临质量和索赔风险。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（十）报告期内 Primark 对公司经营的影响”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“4、Primark相关产品对应的供应商采购情况

Primark因靠垫阻燃相关质量问题向发行人索赔对应的供应商分别为常熟市康弘纺织品有限公司、杭州耐盛纺织有限公司和江苏昌新织造有限公司。报告期内，发行人向上述公司采购金额如下：

单位：万元、万件、万双等

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

		采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量
常熟市康弘纺织品有限公司	家纺	1,333.17	97.67	755.38	57.02	1,170.51	97.45
	服饰	-	-	7.25	0.13	-	-
	面料	23.00	1.49	155.44	11.53	51.59	7.00
	合计采购	1,356.17	99.16	918.07	68.68	1,222.10	104.45
杭州耐盛纺织有限公司	家纺	710.34	52.73	1,095.91	79.51	1,517.42	105.32
	合计采购	710.34	52.73	1,095.91	79.51	1,517.42	105.32
江苏昌新织造有限公司	家纺	11,570.53	317.68	11,140.79	352.38	12,697.49	353.13
	服饰	30.72	8.73	66.12	8.26	1.84	0.13
	面料	-	-	12.46	0.42	1.70	0.01
	医护	13,318.57	8,953.95	-	-	-	-
	合计采购	24,919.82	9,280.36	11,219.37	361.06	12,701.03	353.27

（1）Primark事件后相关采购和存货的处理情况

公司采用以销定产（采）的业务模式，相关靠垫产品均已向Primark完成发货和销售，不存在已完成采购但尚未销售的存货。Primark事件发生后，公司也不再向供应商采购同款靠垫产品。

Primark事件发生后，公司积极与客户沟通，妥善处理索赔、追偿事宜。2018年度，公司完成对Primark的赔付，货值及其他损失共计151.62万美元，约合人民币1,025.57万元，相关产品已在客户所在地完成销毁。根据公司制定的《索赔管理操作规范》，在明确Primark相关产品的质量责任后，公司即向上述供应商发起索赔，分别为常熟市康弘纺织品有限公司528.13万元、杭州耐盛纺织有限公司252.63万元和江苏昌新织造有限公司293.21万元，合计追索金额人民币1,073.97万元。

（2）发行人是否仍与相应供应商合作，后续产品销售过程中是否面临质量和索赔风险

上述三家供应商与发行人的合作期限较长，且其自身资质、资源均有一定优势。Primark事件发生后，公司要求其进行了相应整改，其后续产品质量能满足客户要求，公司继续与上述供应商进行合作。

公司在后续销售过程中，未再出现类似大规模质量和索赔事件。

”

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、获取发行人的销售收入成本明细表、产品成本构成明细表等，对发行人各类产品向不同国家销售、向不同客户销售的收入、成本、毛利率、单价、单位成本等进行分析；

2、通过查询中国出口信用保险公司出具的海外资信报告、上市公司财务报告、万得资讯、orbis 数据库、路孚特数据库了解发行人主要客户基本情况、财务、业务、股东信息，通过与发行人主要客户访谈了解发行人与客户合作时长，发行人是否系其唯一供应商等；

3、通过与业务部门人员访谈了解发行人向不同客户销售不同产品的结构差异、产品原材料选用情况、市场定位情况等，分析发行人对不同客户毛利率差异的合理性；统计发行人各期新增、退出客户数量，计算影响收入的金额和比例，了解主要新增客户和退出客户的基本情况；

4、通过与业务部门人员访谈了解发行人主要销售产品在不同国家所需要的资质情况，获取发行人相关资质文件；

5、核查由境外律师出具的法律意见书；

6、获取发行人收入成本明细表和采购明细表，核查发行人向 Primark 销售的产品品类、金额和数量，对应产品向各家供应商采购产品品类、金额和数量；通过网络查询了解 Primark 基本情况、业务规模、品牌定位，分析发行人向 Primark 销售产品毛利率较低的合理性；

7、核查 Primark 向发行人索赔邮件，索赔产品明细，应收账款扣款记录等；核查发行人向对应供应商的索赔确认函，应付账款扣款记录等，查看发行人财务处理方式；

8、通过与采购部门人员访谈了解发行人与江苏昌新织造有限公司、常熟市康弘纺织品有限公司、杭州耐盛纺织有限公司和南昌鼎辉制衣有限公司业务合作历史，采购产品涉及的其他客户，以及 Primark 事件后，对产品质量内部控制体系的完善情况等。

（二）核查结论

1、报告期内，发行人向不同地区销售毛利率的差异主要受具体客户的品牌定位、销售产品档次、产品结构和销售时点等原因所影响，因此存在一定差异，该差异符合发行人实际经营情况；

2、报告期内，发行人主要客户为国外大型或知名零售商、品牌商等，除 Debenhams 目前处于停止经营外，其余主要客户经营情况和资信较好；

3、报告期内，发行人向不同客户销售毛利率的差异主要受具体客户的品牌定位、销售产品档次、产品结构和销售时点等原因所影响，因此存在一定差异，该差异符合发行人实际经营情况；

4、发行人拥有稳定持续的客户群体，年销售额超过 500 万元的大客户数量逐年上升，各年退出客户收入较小且占上年收入的比例逐年下降，对发行人业务无重大影响；

5、发行人向 Primark 销售产品的毛利率较低，主要系:（1）Primark 是一家主打平价产品的零售商。发行人向其销售的产品主要为中低档产品，因此毛利空间较低；（2）Primark 采取招标的方式进行采购，且由于单次采购数量和金额较大，供应商通常会为获取订单采用低价竞标的方式竞争因而导致毛利率较低；

6、截至本问询回复出具日，发行人未受到客户所在相关国家或组织的调查、处罚、限制等情形；

7、发行人针对产品相关的赔偿支出和从供应商获得的赔偿收入，均系在取得明确证据时，确认对客户的相关赔偿支出并冲减收入以及从供应商获得的赔偿收入并冲减对应成本，相关会计处理账务处理合规；

8、报告期内，发行人低毛利率客户整体收入规模占总主营业务收入的比例从 2018 年度的 12.57%下降至 0.72%，对发行人经营业绩的影响较小；2018 年至 2020 年度，针对客户索赔发行人均一定程度向供应商进行追偿，各期的覆盖率分别为 94.33%、62.74%和 46.29%，虽然覆盖率有所下降，但未覆盖部分的绝对金额较小，客户索赔事项对发行人整体利润规模的影响较小；

9、发行人与 Primark 相关产品对应的供应商分别为熟市康弘纺织品有限公

司、江苏昌新织造有限公司、杭州耐盛纺织有限公司；Primark 事件发生后，发行人继续与三家合作供应商合作，在后续产品销售过程中也未出现类似质量和索赔事件。

请保荐人、申报会计师补充说明对收入及客户的核查情况，新冠疫情下走访情况，走访、函证分别对应的客户数量、收入金额及占比情况；走访过程中主要关注的事项，被访谈对象的身份，其经营场所情况，走访中是否存在异常情形；未回函、回函不符对应收入及占比情况，回函不符事项对应的主要原因，最终核查的结果情况，发行人收入是否真实、准确。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充说明对收入及客户的核查情况，新冠疫情下走访情况，走访、函证分别对应的客户数量、收入金额及占比情况；走访过程中主要关注的事项，被访谈对象的身份，其经营场所情况，走访中是否存在异常情形；未回函、回函不符对应收入及占比情况，回函不符事项对应的主要原因，最终核查的结果情况，发行人收入是否真实、准确。

1、补充说明对收入及客户的核查情况，走访、函证分别对应的客户数量、收入金额及占比情况

保荐机构、申报会计师执行的核查程序包括但不限于：

（1）访谈发行人实际控制人，了解主要客户的基本情况、定价政策、信用政策、销售流程、退换货流程、开发历史、交易背景等内容；

（2）访谈发行人相关业务负责人，了解销售流程及相关内部控制环节及措施，获取了销售相关的公司制度，对销售循环进行穿行测试；

（3）对于境内客户，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络公开信息核查主要客户的基本工商信息，包括成立时间、注册资本、经营范围、股权结构、董监高人员等；对于境外客户，通过互联网查询主要客户的公开信息（包括客户官方网站、上市公司财务报告、万得资讯、orbis 数据库、路孚特数据库）以及查阅中国出口信用保险公司（以下简称“中信保”）出具的海外资信报告，

核查客户的财务状况、股东信息、工商注册信息、业务规模等，并将公司对上述客户的销售规模与其的业务规模进行对比分析；

（4）抽查发行人主要客户的销售合同/订单，对比查阅主要的商业条款，并与发行人的账务记录双向匹配；

（5）获取发行人的报告各期销售明细表，采取了大额+覆盖主要客户+覆盖各个月份的原则，通过核查与客户交易的销售合同/订单、销售发票、出库单、物流单据、海运提单、出口报关单等支持性文件，对收入执行细节测试，查验发行人销售收入的真实性；

（6）对发行人报告期各期销售收入执行截止性测试，选取发生在临近报告期期初及期末时点的销售，查验对应的销售发票、出库单、物流单据、海运提单、出口报关单，查验发行人是否将收入计入正确的会计期间；

（7）对报告期各期末的应收账款执行期后回款程序，核查是否存在长期未回款的应收账款等情形；

（8）分析发行人报告期各期的销售毛利率，分析产品类型、各月毛利率变动情况，查验毛利率是否存在异常波动，并且与同行业做比较，发行人的毛利率在同行业中是否合理，是否符合行业特征；

（9）对报告期各期的主要客户的交易发生额进行了独立函证。通过独立发函及收取回函，核查了发行人与客户之间销售收入的真实性与准确性。报告期各期函证对应的客户数量、收入金额及占比情况具体如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函金额	数量（家）	49	82	82
	收入金额（万元）	151,672.43	100,939.23	95,565.18
	占主营业务收入比例	84.70%	91.53%	88.52%
回函金额	数量（家）	35	46	46
	收入金额（万元）	88,655.73	76,887.39	59,947.00
	占主营业务收入比例	49.51%	69.72%	55.53%

（10）对发行人报告期各期主要客户进行现场走访或视频访谈，报告期各期实地走访及视频访谈对应的客户数量、收入金额及占比情况具体如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
实地走访	数量（家）	7	6	6
	收入金额（万元）	8,456.36	8,132.06	5,204.47
	占主营业务收入比例	4.72%	7.37%	4.82%
视频访谈	数量（家）	18	13	12
	收入金额（万元）	96,718.74	61,850.81	52,953.73
	占主营业务收入比例	54.01%	56.09%	49.05%
邮件	数量（家）	1	1	1
	收入金额（万元）	2,756.80	2,988.25	3,205.20
	占主营业务收入比例	1.54%	2.71%	2.97%
合计	**数量（家）**	**26**	**20**	**19**
	收入金额（万元）	**107,931.90**	**72,971.12**	**61,363.41**
	占主营业务收入比例	**60.27%**	**66.17%**	**56.84%**

发行人报告期各期前十大客户中，Primark 因与发行人不再合作而未接受访谈，Walgreen、Dunelm 经沟通未同意接受访谈；三家公司合计销售金额占发行人各期主营业务收入的比例分别为 15.05%、6.28%和 20.95%。同时，经沟通，发行人客户 Land' End, Inc.仅同意接受邮件访谈，即，由中介机构将访谈问卷以邮件形式发送至被访谈人公司邮箱，被访谈人回答相关内容后以其公司邮箱直接发送至中介机构邮箱。

（11）取得海关出具的发行人报告期内出口数据资料，向海关相关人员咨询了解海关出口数据的统计口径、统计入相关数据的条件；取得公司报告期内出口明细表，分析海关出口数据与公司账面出口数据差异及合理性。关于海关数据与发行人外销收入的比较分析，*参见“问题 16 关于营业收入”之“七、补充披露发行人收入对应销量与海关数据的比较情况，差异原因及合理性”的详细说明。*

2、新冠疫情下的走访情况，走访过程中主要关注的事项，被访谈对象的身份，其经营场所情况，走访中是否存在异常情形

发行人报告期内以外销为主，受新冠疫情影响，本次申报前保荐机构和申报会计师对发行人境内主要客户及部分境外主要客户设在境内负责采购事务的子公司或办事处（如有）进行了实地走访；对其他境外主要客户，保荐机构和申报会计师进行了视频访谈，并于视频访谈后通过邮件将访谈记录发送至被访谈人，

由被访谈人回复邮件确认或者打印纸质访谈记录签字寄回。

保荐机构和申报会计师在走访过程中主要关注的事项包括但不限于：

（1）对于实地走访的客户，在访谈开始时与访谈对方确认其姓名、担任职务等基本信息，获取访谈对象的名片、查看其工牌、身份证或者其他身份证明文件，访谈结束后取得经访谈对象逐页签字确认的访谈问卷，并参观客户经营场所，与被访谈人员在客户 LOGO 处合影，保留访谈人员前往客户所在地相关机票、车票、过路票、住宿票复印件进行留档。

（2）对于视频访谈的客户，在视频访谈过程中与访谈对象确认其姓名、所任职公司基本情况及所担任的公司职务等基本信息，通过视频查看访谈对象的名片、工作牌或身份证明文件，并对视频访谈过程进行了全程录像并予以留存，访谈结束后通过邮件的方式将访谈记录发送至被访谈人，由被访谈人回复邮件确认或者打印纸质访谈记录签字寄回。

（3）实地走访和视频访谈中主要问询的事项包括：客户成立时间、主营业务规模、股权结构等基本信息、与发行人的业务合作历史、未来与发行人的合作关系、交易内容、交易规模及占比、结算政策、发货及验收条款、是否存在退换货、违约、质量纠纷或诉讼仲裁、与发行人的关联关系、与发行人是否存在其他利益安排等。

（4）与实地走访相比，视频访谈的局限性主要为不能实地查看客户的经营场所，影响对客户存在的真实性的直观判断。针对此局限性，保荐机构和申报会计师进一步复核了发行人境外客户获中信保承保的情况。

中信保是由国家出资设立、具有独立法人地位的国有政策性保险公司，其成立了专门的国别风险研究中心和资信评估中心，资信数据库覆盖 7,000 万家中国企业数据、超过 2 亿家海外企业数据、4.5 万家银行数据，拥有海内外资信信息渠道超过 400 家，资信调查业务覆盖全球所有国别、地区及主要行业。中信保在承保前会对投保人拟投保的客户进行资信调查，从而决定是否对该客户进行承保及承保的信用额度。由于中信保具备较强的全球企业覆盖能力和资信核查能力，其资信核查结果具备公信力与说服力，能够证明其承保客户的资质、能力与存续的真实性。

截至本问询回复出具日，曾由中信保承保的发行人客户对应的报告期各期收入及占比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
已投保客户收入（万元）	165,940.20	100,874.66	104,720.99
占外销收入比例	99.12%	98.74%	98.58%

可见，发行人的海外客户质量较高，绝大多数海外客户获中信保承保，其真实性可以获得验证。虽然新冠疫情影响了保荐机构和申报会计师对发行人主要客户经营场所的实地走访，但获中信保承保从而可确认该客户真实性的收入比例，已远高于无疫情情况下保荐机构和申报会计师可能通过实地走访覆盖的客户收入比例，同时结合视频访谈、客户函证、海关数据、销售回款等核查，可对发行人报告期内销售收入的真实性进行充分核查。

保荐机构和申报会计师对发行人客户的走访过程（包括实地走访和视频访谈）严格执行了核查程序，不存在被访谈对象的身份、客户经营场所存在异常的情形。

3、未回函、回函不符对应收入及占比情况，回函不符事项对应的主要原因

（1）报告期各期对客户函证及替代程序情况如下：

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函情况	发函收入金额	151,672.43	100,939.23	95,565.18
	占主营业务收入比例	84.70%	91.53%	88.52%
回函情况	回函收入金额	92,157.89	73,899.14	56,741.79
	占主营业务收入比例	51.46%	67.01%	52.56%
不相符函证情况	回函差异收入金额[注]	-164.48	-16.15	-1.60
	占主营业务收入比例	-0.09%	-0.01%	-0.002%
未回函情况	未回函收入金额	59,514.54	27,040.09	38,823.39
	占主营业务收入比例	33.23%	24.52%	35.96%
替代测试情况	执行替代测试金额	59,514.54	27,040.09	38,823.39
	占主营业务收入比例	33.23%	24.52%	35.96%
函证+替代总体情况	测试总收入金额	151,672.43	100,939.23	95,565.18
	占主营业务收入比例	84.70%	91.53%	88.52%

注：发函销售金额大于回函金额为负数，发函销售金额小于回函销售金额为正数。

（2）回函不符的金额、占比及具体原因

从上表可知，报告期各期销售收入函证不符的差异金额分别为-1.60 万元、-16.15 万元和-164.48 万元，占当期主营业务收入比分别为-0.002%、-0.01%和-0.09%，差异金额及占比均较低。

收入回函不符的原因主要系时间性差异。保荐机构和申报会计师对所有不符的函证事项进行了分析，并获得发行人编制的余额调节表，对于调节事项获取相关的海关提单、物流单据等作为原始证据，回函不符的函证调节后金额与发函金额一致。不符事项均属于会计处理时间性差异，各期期后均已不存在影响。

二、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内的收入真实、准确。

问题 19. 关于发行人生产模式及营业成本

申报材料显示，公司向合作工厂定制采购的金额占公司当期主营业务成本的比例分别为 85.60%、82.91%、76.43%和 94.90%。

请发行人：（1）补充披露自产和外购产品项下各类产品的的单位成本情况，同类产品自产和外购的单位成本是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；（2）补充披露自产产品的直接材料、直接人工和制造费用的构成占比情况；直接材料成本与相关存货、采购的匹配情况；2020 年 1-6 月直接材料成本占比下降的原因及合理性；直接人工与发行人制造人员人数、人均薪酬的匹配情况；（3）补充披露各类自产产品的单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用构成情况是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性。请保荐人、申报会计师补充说明对发行人成本金额是否完整、准确的核查方法及结论，并对上述事项发表明确意见。

【回复】

一、补充披露自产和外购产品项下各类产品的的单位成本情况，同类产品自产和外购的单位成本是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经

营成果分析”之“（九）发行人外购和自产产品情况分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（九）发行人自产外购产品差异的具体分析

……

2、发行人自产和外购项下各类产品的成本情况

报告期内，公司自产和外购同类项下各类产品的单位成本情况具体如下：

单位：万个、万件、万米、元/件、元/米

项目		外购			自产		
		成本	销售数量	单位成本	成本	销售数量	单位成本
2020年度	家纺	38,990.25	1,844.05	21.14	9,669.13	337.03	28.69
	其中：靠垫	8,785.81	363.56	24.17	1,131.76	39.39	28.74
	毯子	21,125.38	593.99	35.56	8,160.41	276.27	29.54
	服饰	25,972.75	1,300.47	19.97	5,904.14	168.90	34.96
	其中：睡衣	6,776.19	215.46	31.45	2,636.66	62.55	42.16
	浴袍	4,879.18	114.87	42.48	1,964.92	43.61	45.05
	面料	5,783.18	271.91	21.27	1,542.45	36.14	42.68
	其他	14.72	0.20	75.38	305.21	3.90	78.23
2020年度（不考虑新收入准则下的合同履约成本）	家纺	37,562.28	1,844.05	20.37	9,040.34	337.03	26.82
	其中：靠垫	8,759.34	363.56	24.09	1,054.89	39.39	26.78
	毯子	21,125.38	593.99	35.56	7,639.75	276.27	27.65
	服饰	23,836.86	1,300.47	18.33	5,808.78	168.90	34.39
	其中：睡衣	6,776.19	215.46	31.45	2,636.66	62.55	42.16
	浴袍	4,879.18	114.87	42.48	1,964.92	43.61	45.05
	面料	5,783.18	271.91	21.27	1,490.13	36.14	41.23
	其他	14.72	0.20	75.38	305.21	3.90	78.23
2019年度	家纺	37,184.02	1,483.48	25.07	10,639.57	387.65	27.45
	其中：靠垫	10,883.42	495.78	21.95	415.62	13.96	29.76
	毯子	19,813.25	581.40	34.08	9,841.92	359.33	27.39
	服饰	21,323.72	1,190.76	17.91	7,687.00	167.66	45.85
	其中：睡衣	5,896.96	204.75	28.80	3,453.59	75.82	45.55
	浴袍	5,268.32	133.11	39.58	3,365.43	72.20	46.61
	面料	6,847.57	800.40	8.56	1,344.39	122.07	11.01

项目		外购			自产		
		成本	销售数量	单位成本	成本	销售数量	单位成本
	其他	1.12	0.06	19.59	481.53	0.72	665.64
2018年度	家纺	38,858.01	1,466.40	26.50	7,229.67	331.35	21.82
	其中：靠垫	10,448.12	505.20	20.68	32.42	1.31	24.66
	毯子	20,735.01	645.75	32.11	7,038.70	320.38	21.97
	服饰	29,745.31	1,585.87	18.76	6,960.30	173.18	40.19
	其中：睡衣	9,103.00	350.16	26.00	2,910.27	67.76	42.95
	浴袍	6,768.15	177.39	38.15	3,808.35	95.22	39.99
	面料	2,065.85	178.73	11.56	-	-	-
	其他	-	-	-	378.56	0.53	713.59

发行人产品以向供应商定制采购为主，自有工厂生产的订单一般产品档次和质量要求较高、工艺更复杂，售价相应也较高，因此，自产产品的单位成本略高于外购产品的单位成本。

相反的是，报告期内毯子的外购单位成本均高于自产单位成本，主要系发行人向Barefoot Dreams销售的档次和价格较高的全涤针织毯，发行人没有生产该产品的相应设备，因此向针对该产品的生产工艺更为成熟的合作供应商常熟市宏芳针织服饰有限公司和苏州市国顺纺织饰品有限公司等进行采购，采购单价高于自产毯子产品。

其他产品主要以中式服装和配饰为主，2019年度，公司销售了部分外购的中式设计的配饰，单价较低，因此单位成本与自产中式服装差异较大。2020年度，公司自产和外购了部分真丝口罩（套），单价相较服饰低，导致与以前年度单位成本有一定差异。

”

二、补充披露自产产品的直接材料、直接人工和制造费用的构成占比情况；直接材料成本与相关存货、采购的匹配情况；2020 年 1-6 月直接材料成本占比下降的原因及合理性；直接人工与发行人制造人员人数、人均薪酬的匹配情况；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“2、主营业务成本分析”之“（2）主

营业务成本按构成分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1、自产产品的料工费构成的情况

单位：万元、元/件、元/米

业务类别	项目	2020 年			2019 年			2018 年		
		金额	占比	单位成本	金额	占比	单位成本	金额	占比	单位成本
家纺	直接材料	6,905.26	71.42%	20.49	8,715.98	81.92%	22.48	6,032.94	83.45%	18.21
	直接人工	928.51	9.60%	2.75	957.07	9.00%	2.47	584.46	8.08%	1.76
	制造费用	1,835.36	18.98%	5.45	966.51	9.08%	2.49	612.27	8.47%	1.85
	小计	9,669.13	100.00%	28.69	10,639.56	100.00%	27.45	7,229.67	100.00%	21.82
服饰	直接材料	2,695.47	45.65%	15.96	4,653.56	60.54%	27.76	4,318.55	62.05%	24.94
	直接人工	2,092.62	35.44%	12.39	1,643.10	21.38%	9.80	1,453.48	20.88%	8.39
	制造费用	1,116.05	18.90%	6.61	1,390.34	18.09%	8.29	1,188.26	17.07%	6.86
	小计	5,904.14	100.00%	34.96	7,687.00	100.00%	45.85	6,960.30	100.00%	40.19
面料	直接材料	1,025.88	66.51%	28.39	839.73	62.46%	6.88	-	-	-
	直接人工	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	制造费用	516.57	33.49%	14.29	504.66	37.54%	4.13	-	-	-
	小计	1,542.45	100.00%	42.68	1,344.39	100.00%	11.01	-	-	-
其他	直接材料	81.92	26.84%	21.00	86.37	17.94%	119.40	65.5	17.30%	123.48
	直接人工	97.88	32.07%	25.09	166.23	34.52%	229.79	124.76	32.96%	235.17
	制造费用	125.41	41.09%	32.15	228.93	47.54%	316.46	188.3	49.74%	354.94
	小计	305.21	100.00%	78.23	481.53	100.00%	665.64	378.56	100.00%	713.59
合计	直接材料	10,708.54	61.47%	-	14,295.65	70.94%	-	10,417.00	71.50%	-
	直接人工	3,119.00	17.90%		2,766.39	13.73%		2,162.70	14.84%	
	制造费用	3,593.39	20.63%		3,090.44	15.34%		1,988.83	13.65%	
	小计	17,420.93	100.00%		20,152.48	100.00%		14,568.52	100.00%	

发行人2018年、2019年自产产品的料工费占比较为稳定。2020年受新冠疫情影响，Nordstrom等部分以线下经营为主的高端百货公司向发行人的采购减

少，发行人的自产产品规模下降较多，使得发行人自产产品的工费占比相对增长较多，直接材料成本占比下降。此外，发行人于2020年度执行新收入准则，相关合同履约成本计入营业成本—制造费用科目，导致2020年度制造费用的金额与占比上升。

发行人各类产品料工费占比有一定差异，发行人家纺产品直接材料占比较高，而服饰产品直接材料占比较低。家纺产品主要系毯子和靠垫，服饰产品主要系睡衣和家居服。服饰产品需要经过的裁剪制衣等工序流程较为复杂，家纺产品工艺流程较为简单，故服饰产品人工费用占比高于家纺产品。发行人自产的面料主要系自行采购坯布、纤维、纱线等原材料后通过委外加工方式生产，制造费用为委外加工费用，无人工成本。2020年面料业务新增对档次较高的针织薄型面料产品的生产，该类面料产品使用的材料成本略高，故2020年直接材料占比略有增长。

2、报告期内，自产产品的直接材料成本与相关存货、采购的匹配情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初原材料	287.65	299.71	529.84
本年采购原材料	11,920.50	13,669.56	10,720.96
本年出库/领用	11,187.05	13,681.62	10,951.10
期末原材料	1,021.10	287.65	299.71

发行人报告期内自产产品的直接材料成本与原材料领用金额匹配。由于发行人存在直接销售原材料及形成期末产成品存货的情形，故2018年和2020年原材料出库金额大于当年主营成本的料工费的材料成本金额；2019年期初结存产成品、在产品等自产存货于2019年度销售，导致2019年原材料出库金额小于当年主营成本的料工费的材料成本金额。

3、直接人工与发行人制造人员人数、人均薪酬的匹配情况具体如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接人工总额(万元)	3,119.00	2,766.39	2,162.70
生产人员平均数量[注]	425	292	224
生产人员人均薪酬(万元/年)	7.34	9.47	9.65

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接人工总额(万元)（扣除柬埔寨公司）	2,541.76	2,743.69	2,162.70
生产人员平均数量（扣除柬埔寨公司）	229	232	224
生产人员人均薪酬(万元/年)（扣除柬埔寨公司）	11.10	11.83	9.65

注：生产人员平均数量=（期初直接人工核算人数+期末直接人工核算人数）/2

报告期内，生产人员人数处于增长状态，主要系2019年开始新增柬埔寨工厂和南通瑞兹工厂，生产人员人数增加。由于柬埔寨生产人员人均薪酬低于国内，柬埔寨工厂人数较多，扣除柬埔寨公司影响外，报告期内公司生产人员的人均薪酬呈上升趋势，2020年度受新冠疫情延迟复工的影响，境内生产人员人均薪酬较2019年度略有下降。

”

由于发行人已经更新 2020 年年报，且 2020 年全年数据与 1-6 月数据变化较大，故将 2020 年 1-6 月数据在本问询回复中进行说明，未在招股说明书中予以披露：

2020 年 1-6 月直接材料成本占比下降的原因及合理性

单位：万元

项目	2020 年度		2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	10,708.54	61.47%	1,762.88	51.13%	14,295.65	70.94%
直接人工	3,119.00	17.90%	892.11	25.87%	2,766.39	13.73%
制造费用	3,593.39	20.63%	792.90	23.00%	3,090.44	15.34%
合计	**17,420.93**	**100.00%**	**3,447.89**	**100.00%**	**20,152.48**	**100.00%**

2020 年 1-6 月直接材料成本占比较 2019 年度下降的主要原因系：受第一二季度为纺织行业的传统淡季以及新冠疫情影响导致销售订单减少，公司自有工厂开工率不足，产能利用率较全年平均水平低，同时员工固定工资以及固定成本相对稳定，在生产成本下降的情况下导致直接人工以及制造费用占比增长以及直接材料占比下降。

2020 年全年，发行人自产产品的料工费占比已恢复至正常水平。

三、补充披露各类自产产品的单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用

构成情况是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性。

关于各类自产产品的单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用的构成情况的补充披露，*参见本问询回复“问题19. 关于发行人生产模式及营业成本”之“二、补充披露自产产品的直接材料、直接人工和制造费用的构成占比情况……”的详细说明。*

请保荐人、申报会计师补充说明对发行人成本金额是否完整、准确的核查方法及结论，并对上述事项发表明确意见。

（一）核查过程

1、访谈发行人生产部门、财务部门负责人，了解公司自产产品的生产流程，了解成本核算流程及方法，并对公司成本核算流程执行穿行测试和控制测试，评价成本核算流程内部控制设计和执行的有效性；

2、获取发行人报告期内成本明细表，统计分析公司主要自产产品的直接材料、直接人工和制造费用的构成情况，抽样选取部分成本结转单进行核对；

3、了解成本核算内容及方法是否符合会计准则规定，是否符合发行人实际经营情况的变化，确认成本入账的真实性及准确性；

4、针对主要原材料、成品采购和外协供应商，调查工商登记信息，查询网络公开信息，了解供应商基本情况，对主要供应商进行实地或视频访谈、函证等程序，了解采购规模、价格公允性、往来款余额等，了解供应商是否与公司存在关联关系；

5、获取发行人的人员花名册和工资表，抽样核查员工薪酬归集的准确性、完整性，结合相关资料分析直接人工费用变动的合理性。

6、执行分析性复核程序，对发行人业务模式和经营规模分析，重新计算发行人厂房租赁费用、固定资产折旧，对合同履约成本进行抽样核查，对能源费进行分析复核、核查发行人营业成本与收入配比等；

7、检查发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业、实际控制人、董事、监事、高管及其他关键人员的银行流水，核实是否存在关联方为公司代垫成本费

用的情形，确认成本费用的完整性。

关于中介机构对发行人采购的具体核查过程，*参见本问询回复问题 20. 关于采购和供应商情况中关于“请保荐人、申报会计师补充说明：（1）对成品供应商、原材料供应商、外协厂商的走访及占比情况，走访过程中主要关注的事项，走访过程中是否存在异常情形；（2）对发行人采购活动的核查情况，相关采购价格是否公允，除与供应商正常采购行为外是否存在其他利益安排，发行人采购数量、金额、单价是否准确、完整。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见”的详细说明。*

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人同类产品自产和外购的单位成本存在一定差异，主要系发行人产品以向供应商定制采购为主，自有工厂生产的订单一般产品档次和质量要求较高、工艺更复杂，售价相应也较高，因此，自产产品的单位成本略高于外购产品的单位成本；

2、发行人自产产品的直接材料与相关存货的采购、领用匹配，直接人工的变动符合发行人经营实际；

3、发行人各类自产产品的单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用构成情况存在一定差异，主要系不同产品的材料使用情况和生产流程有所差异所致，符合发行人经营实际；

4、报告期内各期，发行人成本核算真实、准确、完整。

问题 20. 关于采购和供应商情况

申报材料显示：（1）发行人已与 150 多家外部工厂建立了长期的合作关系，通过向合作工厂采购完成的订单金额超过公司订单总金额的 80%以上；（2）发行人向前五大供应商采购金额占采购总额的比例分别为 31.60%、28.61%、28.17%和 48.03%，发行人的家用纺织品主要采购于江苏昌新织造有限公司等公司，家居服饰产品主要采购于江苏凯瑞宝纺织品有限公司等公司，坯布及面料主要采购

于常熟市利荣纺织品有限公司等公司；医护类产品主要采购于江苏昌新织造有限公司等公司；（3）报告期发行人采购坯布及面料金额分别为 8,128.32 万元、10,743.68 万元、19,169.97 万元和 3,684.20 万元；（4）2017 年至 2019 年，发行人向第一大供应商江苏昌新织造有限公司采购内容主要系家纺产品，2020 年 1-6 月，向其采购主要产品为家纺、医护产品；（5）发行人产品来源分为外购和自产，以外购为主，为保证订单的交期，也会将部分订单的全部工序委托外协工厂加工（整单外协），外协成本报告期分别为 1,063.15 万元、1,240.67 万元、2,171.36 万元和 141.23 万元；（6）公司将合作工厂和自有工厂统一纳入合格供应商库进行管理，业务员在合格供应商库里挑选打样工厂并进行价格谈判时，不会刻意区分外部合作工厂和自有工厂，而是根据统一的标准选择最适合的生产工厂；（7）公司自有工厂承接订单时，部分工序如裁剪、缝制、后整、绣花和印花等会委托外协工厂加工（工序外协）；当实际生产效率不及预期时，为保证订单的交期，也会将部分订单的全部工序委托外协工厂加工（整单外协），公司向外协加工厂支付加工费。

请发行人补充披露：（1）自有工厂生产所需的原材料采购金额、数量、单价情况，相关原材料采购价格与市场价格的比较情况，采购价格是否公允；（2）“占采购总额比例”中采购总额的统计口径及其具体金额；（3）在与供应商打样并进行价格谈判时，影响采购价格的主要因素，是否有可供参考的市场行情价格进行比较，发行人采购价格是否公允；（4）报告期前十大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、实控人情况、发行人选择与其合作的历史及原因、其经营场所是否与发行人及各子公司较为接近，其是否主要为发行人提供服务，其实控人、主要管理人员是否系发行人现任或前任员工；（5）在报告期各期发行人向前十大供应商的采购金额、数量、单价情况，对于采购数量、单价变动较大的供应商，请说明原因及合理性；（6）家纺、服饰、面料、医护产品之间的供应商是否重叠，是否存在个别供应商同时为发行人提供多类产品的情形，是否存在个别供应商主要向发行人供货或服务的情形，若存在，请说明原因及合理性；（7）发行人供应商数量及其变化情况，平均供应商采购规模情况，各期新增、退出供应商数量及其采购额和占比情况，发行人是否拥有稳定持续的供应商渠道；（8）发行人采购坯布及面料后是否存在进一步的加工制造工序，是否直接或再包装后作为面料产

品对外销售；（9）江苏昌新织造有限公司向发行人销售的医护产品是否系由其自身生产，其是否具备生产和销售医护产品的相关资质，其产品是否符合相关质量要求；（10）向主要外协厂商采购情况，发生外协成本相关的存货金额，外协成本占上述存货成本的比例情况；在发行人以成品采购为主的背景下，仍需要采用外协加工的合理性，外协厂是否需经客户认证通过，在客户的许可范围之内。

【回复】

一、自有工厂生产所需的原材料采购金额、数量、单价情况，相关原材料采购价格与市场价格的比较情况，采购价格是否公允；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品采购情况”之“3、自有工厂原材料的采购情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“3、自有工厂原材料的采购情况

（1）自有工厂生产所需的原材料采购金额、数量、单价情况

报告期内，发行人的自有工厂主要采购面料、辅料等原材料作为生产所需，其采购金额、数量及单价情况如下：

单位：万元，万米，万件，元/米，元/件

期间	原材料名称	采购金额	占比	数量	单价
2020年度	面料	9,443.37	83.66%	885.20	10.67
	辅料	1,844.22	16.34%	5,480.42	0.34
	合计	11,287.59	100.00%	6,365.62	
2019年度	面料	11,278.00	86.17%	923.55	12.21
	辅料	1,810.15	13.83%	4,282.30	0.42
	合计	13,088.15	100.00%	5,205.85	
2018年度	面料	8,694.82	85.59%	738.47	11.77
	辅料	1,464.01	14.41%	3,570.50	0.41
	合计	10,158.83	100.00%	4,308.98	

注：自有工厂包括张家港中堂、常熟中堂、南通瑞兹、秦艺服饰和柬埔寨公司等拥有设备和人员的工厂，不含亮丰新材料。

发行人自有工厂采购的原材料主要是面料，其占原材料的采购比例分别为85.59%、86.17%和83.66%。

（2）自有工厂原材料采购价格与市场价格的比较及公允性情况

自有工厂采购原材料，由自有工厂向供应商询价，供应商结合成本及自身利润自有工厂报价，经双方议价后签订采购合同。

以面料为例，自有工厂采购的面料以化纤类原材料为主，化纤属于大宗产品，有市场公允价格可以参考。供应商给出的报价一般会考虑如下因素：

变动成本	相对稳定成本			
化纤等原料价格	织造损耗	印染损耗	印染后整费	供应商利税

其中，影响面料价格的变动因素主要是化纤原料价格，双方主要参考市场上化纤原料的公允价格进行面料价格谈判，而面料的织造、印染及整理、供应商保留的利税等影响因素则相对稳定。

1）2020年面料采购价格公允性

面料在网络交易平台上有丰富的供应商资源，比如阿里巴巴旗下的1688网站、全球纺织网和百度爱采购等。2020年，发行人自有工厂的面料采购额大于100万元的供应商，其采购单价（含税）与上述3家网络平台供应商报价的对比情况如下：

期间	采购主体	供应商名称	占2020年面料采购总额比例（注1）	主要采购内容	采购单价（含税）（元/KG、元/m）	网络检索价格（含税）（元/KG、元/m）	网络比价金额占该供应商总采购额比例（注2）
2020年度	常熟中堂	张家港保税区展典国际贸易有限公司	10.41%	珊瑚绒面料	18.13	18.00~19.10	93.29%
				法莱绒/法兰绒面料	22.91	19.00~23.50	
		常熟市利荣纺织品有限公司	9.78%	泰迪绒面料	21.76	21.00~22.00	86.70%
		常熟市银海印染有限公司	4.17%	印花法莱绒/法兰绒面料	25.90	24.50~26.00	100.00%
				印花珊瑚绒面料	25.63	24.00~26.00	
		常熟市润之杰纺织品有限公司	2.76%	羊羔绒面料（180g、210g居多）	18.89	19.00~19.50	99.36%
		江苏七彩纺织染整有限公司	1.48%	仿超柔面料	18.06	17.50~18.50	76.37%
	南通瑞兹	常熟市利荣纺织品有限公司	4.67%	兔毛面料	23.43	22.50~24.00	99.21%
				单面印花法兰绒（225g居多）	17.80	17.50~18.00	
				羊羔绒面料	18.56	18.50~19.50	
		常熟市欣鑫经纬	3.28%	背印剪花法兰绒	19.77	18.00~20.80	69.16%

期间	采购主体	供应商名称	占2020年面料采购总额比例（注1）	主要采购内容	采购单价（含税）（元/KG、元/m）	网络检索价格（含税）（元/KG、元/m）	网络比价金额占该供应商总采购额比例（注2）
		编有限公司		面料			
		江苏七彩纺织染整有限公司	2.44%	素色超柔面料	23.50	23.50~24.50	72.91%
				兔毛面料	23.06	22.50~24.00	
		常熟市君铎纺织有限公司	1.09%	羊羔绒面料(270g居多)	11.13	10.50~11.50	91.70%
	张家港中堂	张家港市辉辉纺织品有限公司	10.97%	莫代尔氨纶汗布	73.02	72.00~75.00	69.57%
		张家港保税区展典国际贸易有限公司	1.91%	法莱绒/法兰绒面料	21.03	19.00~23.50	71.31%
		常熟市德仁纺织科技有限公司	1.44%	法莱绒/法兰绒面料	20.66	19.00~23.50	83.60%
	合计		54.40%				

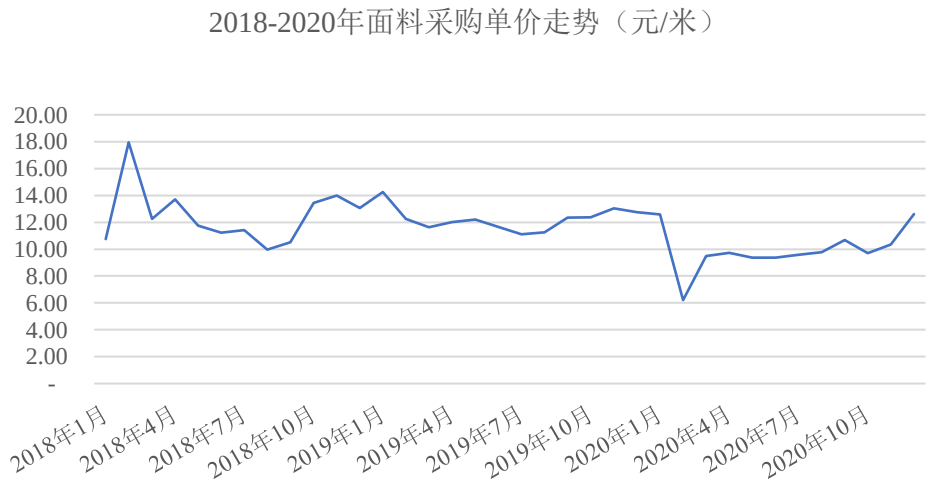
注1：“占当年面料采购总额比例”=当年从该供应商采购的坯布及面料总额/当年自有工厂坯布及面料的采购总额；

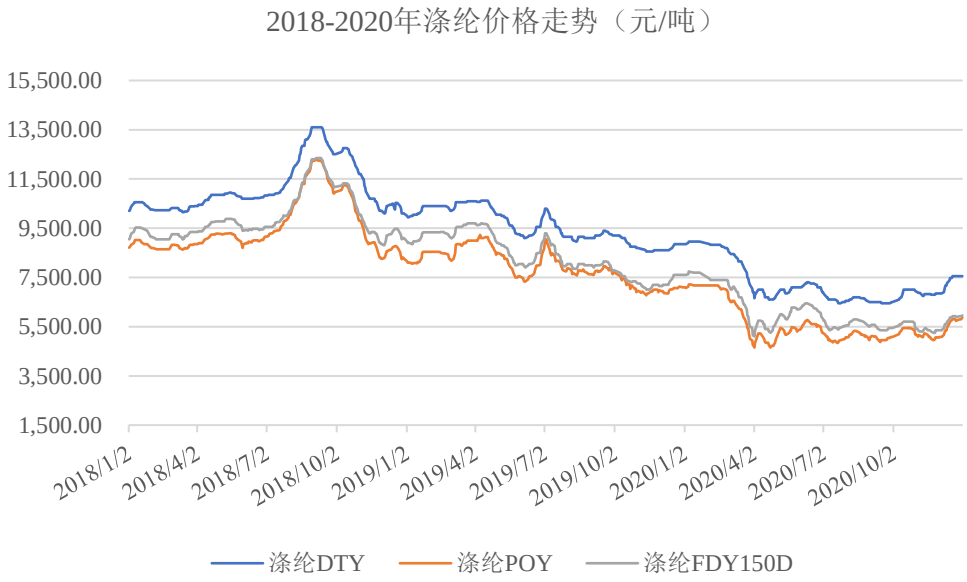
注2：对“主要采购内容”通过品名进行网络检索比价，“网络比价金额占该供应商总采购额比例”=“主要采购内容”所对应的面料采购额/当年从该供应商采购的面料总额。

通过与网络平台的检索价格进行对比，2020年度，发行人自有工厂的相关原材料的采购价格与市场价格较为接近，采购价格公允。

2）2018、2019年面料采购价格公允性

因网络平台的报价具有时效性，目前已无法取得2018年和2019年的面料报价。基于供应商2018年和2019年向发行人自有工厂的报价原则与2020年一致，因此，对比报告期内发行人自有工厂面料的采购单价与涤纶的市场价格走势以分析价格公允性，具体如下：





资料来源:Wind

可见，报告期内，发行人自有工厂面料的采购单价的变化趋势与涤纶的市场价格变化趋势一致，采购价格公允。

”

二、“占采购总额比例”中采购总额的统计口径及其具体金额；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品采购情况”之“1、主要产品的供应情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“报告期内，公司主要产品的采购金额及占**采购总额**的比例情况如下：

单位：万元

名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
家纺	**37,909.38**	**26.26%**	38,172.21	46.97%	41,248.11	49.47%
服饰	**24,895.87**	**17.25%**	21,925.86	26.98%	29,917.40	35.88%
面料	**18,275.67**	**12.66%**	19,169.97	23.59%	10,743.68	12.89%
医护	**61,342.96**	**42.49%**	-	-	-	-
其他	**1,938.16**	**1.34%**	**2,000.02**	**2.46%**	**1,464.00**	**1.76%**
合计	**144,362.04**	**100.00%**	**81,268.06**	**100.00%**	**83,373.19**	**100.00%**

注：计算占比时的采购总额为发行人原材料和产成品的采购入库总金额，包括家纺、服饰、面料和医护等成品采购及自有工厂、亮丰新材料的原材料等。不含外协费用，外协费用已在本节“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“5、对外采购和外协加工情况”中披露。

报告期内，发行人的采购总额分别为83,373.19万元，81,268.06万元和144,362.04万元。

”

三、在与供应商打样并进行价格谈判时，影响采购价格的主要因素，是否有可供参考的市场行情价格进行比较，发行人采购价格是否公允；

1、在与供应商打样并进行价格谈判时，影响采购价格的主要因素

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品采购情况”之“2、采购单价情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“与供应商打样并进行价格谈判时，公司采购的定价原则主要根据同类产品的市场价格水平、合适供应商寻找的难易程度、采购规模大小及合理的利润等情况由双方协商确定。由于家纺服饰市场的竞争较为充分且透明，因而价格加成水平相对较为稳定。

发行人接到客户订单向合格供应商询价，供应商的报价一般考虑如下因素：

变动成本	相对稳定成本		
面料成本：面料材质及单价、面料用量	人工价格	制造费用	供应商利税

发行人家纺、服饰产品主要使用化纤面料，面料占原材料成本的比例约为85%；家纺产品的原材料占总成本的比例约为80%，服饰产品的原材料占总成本的比例约60%。发行人与供应商进行价格谈判时，影响价格的变动成本主要是面料，双方参考面料的市场公允价格议价，人工和制造费用及供应商保留的利税则相对稳定。

”

2、是否有可供参考的市场行情价格进行比较，发行人采购价格是否公允

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品采购情况”之“4、向合作工厂采购价格的公允性”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“发行人向合作工厂采购的家纺、服饰产品均为定制，相关的面料材质及

单价、用量等有所区别，属于非标准产品，无法直接获取某一产品的市场公允价格。但根据产品的定价原则，产品价格会随面料价格的变动而变动。

以2020年主要成品供应商的面料报价与网络平台的报价比较情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购占比（注 1）	采购的主要产品	报价单中主要面料名称	报价单中主要面料单价（元/KG,元/m）	网络检索价格（元/KG,元/m）	采购的主要产品的比例（注 2）
2020年度	1	江苏昌新织造有限公司	18.47%	全涤针织毯	假毛(克重 850)	50.00	48.00~53.00	44.56%
				全涤充芯靠垫	千鸟格面料	31.00	28.00~34.00	31.33%
	2	常州润豪纺织有限公司	5.87%	全涤针织毯	3.2s 雪尼尔纱线	23.00	21.50~25.00	73.08%
				全涤充芯靠垫	3.2s 雪尼尔纱线	23.00	21.50~25.00	15.40%
	3	苏州市亚文针纺织有限公司	5.19%	全涤针织毯	全涤(0.85kg/sm)	34.60	34.00~39.50	57.43%
				全涤充芯靠垫	全涤(0.43kg/sm)	16.56	15.90~20.00	23.71%
					羽丝棉(0.95kg/sm)	13.00	13.00~15.00	
	4	江苏凯瑞宝纺织品有限公司	4.76%	全涤针织男式浴袍	提花珊瑚绒(280 克)	27.00	26.00~31.00	26.27%
				全涤针织女式浴袍	烂花法兰绒(280 克)	32.00	30.00~33.00	11.25%
				男式针织拉链衫	阳离子舒棉绒(280 克)	28.00	24.50~28.00	10.38%
	5	莘县源泰服装有限公司	3.93%	涤氨针织女式睡衣裤	印花涤氨磨毛布(180g)	32.00	33.00~37.00	32.51%
				全涤男式针织上衣	阳离子舒棉绒(280 克)	28.50	24.50~28.00	9.95%
				全涤男式针织睡衣裤	CVC 汗布(180 克)	36.50	34.00~37.50	8.42%
					全涤仿棉绒(160 克)	31.50	28.90~31.50	
	6	江阴科奇服饰有限公司	3.89%	全涤针织女式浴袍	全涤烂花法莱绒	25.00	24.50~26.00	8.64%
				全涤针织男式浴袍	全涤法莱绒	21.00	22.00~23.50	7.62%
				全涤男式针织睡裤	全涤摇粒绒	23.00	23.00~24.80	7.49%
	7	江阴市凯吉针织有限公司	3.63%	女式针织袜	97%Poly3%Spandex	34.00	33.00~34.00	23.68%
				女式针织鞋子	100%腈纶	30.00	30.00~32.00	18.67%
	8	常州天使纺织	3.56%	全涤针织女式	3.5S+13s100%Polyester	41.00	37.00~43.00	38.91%

期间	序号	供应商名称	采购占比（注 1）	采购的主要产品	报价单中主要面料名称	报价单中主要面料单价（元/KG,元/m）	网络检索价格（元/KG,元/m）	采购的主要产品的比例（注 2）
		有限公司		开襟衫				
				全涤针织女式套头衫	6S100%Polyester	38.00	34.00~39.50	33.44%
	9	梁山凯信服装有限公司	2.91%	全涤女式针织上衣	背印羊羔绒	27.00	25.00~30.00	15.92%
				全涤女式针织睡衣裤	涤/人棉/氨纶汗布磨毛	35.50	34.00~38.00	11.07%
	10	常熟市宏芳针织服饰有限公司	2.79%	全涤针织毯	7S100%Polyester	36.50	34.00~39.50	99.17%
	合计		55.00%					

注 1:“采购占比”=向该供应商采购家纺、服饰的金额/当年发行人家纺、服饰的采购总额；

注 2:“采购的主要产品的比例”=“采购的主要产品”的金额/向该供应商采购家纺、服饰的金额。

可见，2020年度，发行人向家纺、服饰产品的供应商采购定价时，其面料报价与市场价格较为接近，价格公允，供应商进而考虑人工、制造费用及其利税后与发行人达成的成品采购价格公允。

家纺、服饰类产品供应商于2018年和2019年向发行人的报价原则与2020年保持一致，价格公允。

”

四、报告期前十大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、实控人情况、发行人选择与其合作的历史及原因、其经营场所是否与发行人及各子公司较为接近，其是否主要为发行人提供服务，其实控人、主要管理人员是否系发行人现任或前任员工；

1、报告期前十大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、实控人情况、发行人选择与其合作的历史及原因

1）发行人家纺、服饰和面料类前十大供应商的基本情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供

应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“1、公司向前十大供应商采购情况”之“1）发行人向家纺、服饰和面料类前十大供应商的采购情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“报告期内，发行人家纺、服饰和面料等业务前十大供应商的基本情况及相关占比情况如下：

江苏昌新织造有限公司	成立时间	1999/5/18	注册资本	518 万元人民币
	实际控制人	陈葆华	首次合作时间	2003 年（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	常州市金坛区尧塘镇尧塘集镇镇南路 71 号		
	持股 5%以上的股东	陈葆华 60%、陈爱华 40%		
	首次合作接触方式	实控人王耀民自 2003 年通过三问国际做国际贸易时接触并开始合作		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 13.97%（家纺、服饰和面料类）；2019 年 13.80%；2018 年 15.23%		
	供应商排名	2020 年、2019 年、2018 年均为第 1 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 60%-70%		
	经营范围	毛纺织品、围巾、服装制造及水洗加工、纺花式纱线；日用口罩（非医用）生产；医用口罩零售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；日用口罩（非医用）销售；医用口罩批发；医护人员防护用品零售；医护人员防护用品批发（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）等		
常州润豪纺织有限公司	成立时间	2013/3/21	注册资本	100 万元人民币
	实际控制人	陈剑峰	首次合作时间	2014 年（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	常州市金坛区兴明路 58 号		
	持股 5%以上的股东	陈剑峰 100%		
	首次合作接触方式	原有供应商员工跳槽后，继续与发行人合作		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 4.44%、2019 年 3.51%、2018 年 2.41%		
	供应商排名	2020 年第 2 名、2019 年第 3 名、2018 年第 7 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 30%-40%		
	经营范围	针织制品及家用纺织制成品的生产、销售等		
苏州市亚文针	成立时间	2012/6/6	注册资本	100 万元人民币
	实际控制人	薛亚军	首次合作时间	2013 年（发行人承接三问投资的供应商）

纺织有限公司	经营地址	常熟市常福街道虞虹路 6 号		
	持股 5%以上的股东	薛亚军 80%、唐玉红 20%		
	首次合作接触方式	他人介绍		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 3.93%、2019 年 4.26%、2018 年 0.99%		
	供应商排名	2020 年第 3 名、2019 年第 2 名、2018 年第 29 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 30%-50%		
	经营范围	针织品、纺织品、羊毛衫加工及销售，纱线布匹及家用纺织品销售等		
江苏凯瑞宝纺织品有限公司（注 2）	成立时间	2003/4/17	注册资本	1000 万元人民币
	实际控制人	钱利民	首次合作时间	约 2006 年-2007 年间（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	丹阳市皇塘镇常溧西路 311 号		
	持股 5%以上的股东	钱利民 80%、滕红华 20%		
	首次合作接触方式	他人介绍		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 3.60%、2019 年 3.35%、2018 年 4.01%		
	供应商排名	2020 年第 4 名、2019 年第 4 名、2018 年第 2 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 80%		
	经营范围	服装、纺织品生产，纺织品、普通化工原料销售等		
莘县源泰服装有限公司（注 3）	成立时间	2016/10/12	注册资本	50 万元人民币
	实际控制人	潘潇	首次合作时间	2018 年
	经营地址	山东省聊城市莘县鲁西经济开发区莘亭街道莘亭路鸿图街北150米路东		
	持股 5%以上的股东	潘潇 50%、李宏杨 50%		
	首次合作接触方式	网络搜寻		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 2.97%、2019 年 2.52%、2018 年 2.31%（与山东莘县泰和针织服装有限公司一起统计）		
	供应商排名	2020 年第 5 名、2019 年第 8 名、2018 年第 9 名（与山东莘县泰和针织服装有限公司一起统计）		
	发行人采购占其收入比例	约占 50%		
	经营范围	服装、鞋、帽、领带、绣品、针织品、皮革制品生产、销售；线、棉纱、布匹、购销等		

山东莘县泰和针织服装有限公司（注 3）	成立时间	2005/11/18	注册资本	50 万元人民币
	实际控制人	李国强	首次合作时间	2017 年
	经营地址	山东省聊城市莘县莘州街道办事处后李庄村东		
	持股 5%以上的股东	李国强 50%、潘潇 50%		
	首次合作接触方式	网络接触		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 2.97%、2019 年 2.52%、2018 年 2.31%（与莘县源泰服装有限公司一起统计）		
	供应商排名	2020 年第 5 名、2019 年第 8 名、2018 年第 9 名（与莘县源泰服装有限公司一起统计）		
	发行人采购占其收入比例	约占 50%		
	经营范围	服装、鞋、帽、领带、绣品、针织品、纺织品、皮革制品生产、销售；线、棉纱、布匹、购销等		
江阴科奇服饰有限公司	成立时间	2006/1/18	注册资本	3000 万元人民币
	实际控制人	蒋排兴	首次合作时间	2011 年底（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	江阴市通渡南路 142 号		
	持股 5%以上的股东	蒋排兴 60%，蒋园 40%		
	首次合作接触方式	他人介绍		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 2.94%、2019 年 2.03%、2018 年 1.91%		
	供应商排名	2020 年第 6 名、2019 年第 11 名、2018 年第 12 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 25%-30%		
	经营范围	服装、棉及化纤制品、针纺织品的制造、加工、销售等		
江阴市凯吉针织有限公司	成立时间	2012/4/16	注册资本	50 万元人民币
	实际控制人	包云锋	首次合作时间	2013 年（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	江阴市祝塘镇富顺村富阳新村 27 号		
	持股 5%以上的股东	包云锋 60%、包丹琼 40%		
	首次合作接触方式	朋友介绍		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 2.74%、2019 年 2.94%、2018 年 2.88%		
	供应商排名	2020 年第 7 名、2019 年第 7 名、2018 年第 6 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 10%-60%		

	经营范围	针织品、纺织品、服装及其辅料、服饰的制造、加工、销售；织布；纺织原料、床上用品的销售等		
常州天使纺织有限公司	成立时间	2004/3/22	注册资本	496.617606 万元人民币
	实际控制人	陈国泽	首次合作时间	2012 年（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	常州市新北区华山路 88 号		
	持股 5%以上的股东	常州三敏纺织有限公司 100%		
	首次合作接触方式	朋友介绍		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 2.69%、2019 年 0.89%、2018 年 2.36%		
	供应商排名	2020 年第 8 名、2019 年第 28 名、2018 年第 8 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 90%		
	经营范围	花式纱线、针纺织品的制造、加工、销售。（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）		
梁山凯信服装有限公司	成立时间	2017/2/27	注册资本	300 万元人民币
	实际控制人	荣雷	首次合作时间	2019 年
	经营地址	山东省济宁市梁山县馆驿镇高庄村		
	持股 5%以上的股东	李洪海 33.33%、荣雷 33.33%、付小伟 33.33%		
	首次合作接触方式	由同一控制下供应商济宁凯信针织服装有限公司转让业务，之前由他人介绍		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 2.20%、2019 年 1.26%、2018 年未合作		
	供应商排名	2020 年第 9 名、2019 年第 22 名、2018 年未合作		
	发行人采购占其收入比例	约占 60%-70%		
	经营范围	服装、针织品的生产、销售；纺织品、鞋帽、家纺的生产、销售等		
常熟市宏芳针织服饰有限公司	成立时间	2001/2/8	注册资本	1518 万元人民币
	实际控制人	谢可	首次合作时间	2003 年（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	常熟市碧溪新区碧溪中路 59 号		
	持股 5%以上的股东	谢可 60%、谢维红 40%		
	首次合作接触方式	与发行人实控人王耀民是朋友关系		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 2.12%、2019 年 1.48%、2018 年 0.70%		
	供应商排名	2020 年第 10 名、2019 年第 17 名、2018 年第 36 名		

	发行人采购占其收入比例	约占 20%-30%		
	经营范围	羊毛衫裤、服装、经纬编布、针织品、针织面料制造、加工；纺织原料（不含棉花）批发、零售等		
如东县名佳工艺编织有限公司	成立时间	2002/10/31	注册资本	2008 万元人民币
	实际控制人	蔡刘俊	首次合作时间	2005 年（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	如东县城南镇工业园区		
	持股 5%以上的股东	蔡刘俊 100%		
	首次合作接触方式	发行人主动拜访接触		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 1.87%、2019 年 3.24%、2018 年 3.14%		
	供应商排名	2020 年第 11 名、2019 年第 5、2018 年第 4 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 60%		
	经营范围	抽纱刺绣工艺品、手工编织品、钩棒针织品、针织品、绣品、玩具、家纺、缝纫制品生产、销售、网上销售等		
常熟市利荣纺织品有限公司	成立时间	2006/6/1	注册资本	1800 万元人民币
	实际控制人	陈建军	首次合作时间	2014 年（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	常熟市沙家浜镇常昆工业园 B 区		
	持股 5%以上的股东	陈建军 70%、吉桂英 30%		
	首次合作接触方式	他人介绍		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 1.76%、2019 年 3.04%、2018 年 1.14%		
	供应商排名	2020 年第 12 名、2019 年第 6 名、2018 年第 24 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 10%		
	经营范围	针纺织品生产及纺织品原辅材料销售等		
如皋市兰峰服饰有限公司	成立时间	2006/7/24	注册资本	50 万元人民币
	实际控制人	杜秀芳	首次合作时间	2006 年（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	石庄镇张黄港居委会 13 组		
	持股 5%以上的股东	杜秀芳 50%、王红芹 25%、王宏林 25%		
	首次合作接触方式	他人介绍		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 1.72%、2019 年 2.42%、2018 年 2.93%		

	供应商排名	2020 年第 13 名、2019 年第 9 名、2018 年第 5 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 65%		
	经营范围	服饰、纸箱加工、销售等		
常熟市银海印染有限公司	成立时间	2001/6/28	注册资本	830 万元人民币
	实际控制人	吴晓兵	首次合作时间	2016 年（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	常熟东南经济开发区澎湖路 5 号		
	持股 5%以上的股东	吴晓兵 60%、吴晓红 40%		
	首次合作接触方式	他人介绍		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 0.47%、2019 年 2.27%、2018 年 0.69%		
	供应商排名	2020 年第 43 名、2019 年第 10 名、2018 年第 37 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 10%		
	经营范围	染整、织造、服装制造、加工等		
宿迁创欣服饰有限公司	成立时间	2008/4/30	注册资本	200 万元人民币
	实际控制人	宋建良	首次合作时间	2013 年（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	泗阳县王集镇人民路西侧广州路北侧 1#、2#、3#厂房		
	持股 5%以上的股东	宋建良 100%		
	首次合作接触方式	他人介绍		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 1.23%、2019 年 1.81%、2018 年 3.29%		
	供应商排名	2020 年第 20 名、2019 年第 13 名、2018 年第 3 名		
	发行人采购占其收入比例	约占 20%-30%		
	经营范围	服装生产、加工、销售等		
南昌鼎辉制衣有限公司	成立时间	2013/8/13	注册资本	200 万元人民币
	实际控制人	刘新贵	首次合作时间	2017 年
	经营地址	南昌市青山湖区京东镇黄城工贸城 4 号楼		
	持股 5%以上的股东	刘新贵 90%、刘辉 10%		
	首次合作接触方式	他人介绍		
	合作原因	质量好，价格适中，产能充足		
	采购占比	2020 年 0.00%、2019 年 0.00%、2018 年 2.14%		

	供应商排名	2020 年未合作、2019 年未合作、2018 年第 10 名
	发行人采购占其收入比例	无法获取。对方已不再经营，处于失信被执行状态。且自 2019 年开始双方不再合作，无法联系到对方。
	经营范围	服装、针纺织品加工等

注 1：“采购占比”=向该供应商采购家纺、服饰及面料等金额/当年发行人家纺、服饰及面料等的采购总额；“供应商排名”为该供应商在家纺、服饰及面料类供应商的排名；

注 2：江苏凯瑞宝纺织品有限公司于 2018 年 12 月 21 日更名，曾用名为丹阳市凯瑞宝纺织品有限公司；

注 3：苇县源泰服装有限公司和山东苇县泰和针织服装有限公司是李国强、李宏杨与潘潇控制的公司。李国强为李宏杨的父亲，为潘潇的姑父。因此合并为一名供应商。

2）发行人医护类前十大供应商的基本情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（七）医护类产品业务采购情况和主要供应商”之“2、医护类产品业务前十大供应商的基本情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“2、医护类产品业务前十大供应商的基本情况

2020年，发行人前十大医护类产品供应商的基本情况及与发行人的合作情况如下：

江苏昌新织造有限公司	成立时间	1999/5/18	注册资本	518 万元人民币
	实际控制人	陈葆华	首次合作时间	2003 年（发行人承接三问投资的供应商）
	经营地址	常州市金坛区尧塘镇尧塘集镇镇南路 71 号		
	持股 5%以上的股东	陈葆华 60%、陈爱华 40%		
	首次合作接触方式	实控人王耀民通过 2003 年三问国际开始做国际贸易时接触，为了互利共赢开始合作。		
	合作原因	产品有竞争力，质量好，产能充足，价格适中，且通过客户验厂。		
	采购占比	2020 年：21.71%，2019 年、2018 年未采购医护产品		
	供应商排名	2020 年第 1 名，2019 年、2018 年未采购医护产品		
	经营范围	毛纺织品、围巾、服装制造及水洗加工、纺花式纱线；日用口罩（非医用）生产；医用口罩零售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；日用口罩（非医用）销售；医用口罩批发；医护人员防护用品零售；医护人员防护用品批发（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）等		
仙桃市鼎成无纺布	成立时间	2009/6/11	注册资本	100 万元人民币
	实际控制人	程琴	首次合作时间	2020 年
	经营地址	仙桃市刘口工业园区		

制品有限公司	持股5%以上的股东	程琴59%、陈鹏41%		
	首次合作接触方式	三问业务人员主动联系		
	合作原因	疫情期间，防疫物资需求激增，对方是发行人的口罩供应商		
	采购占比	2020年：10.09%，2019年、2018年未合作		
	供应商排名	2020年第2名，2019年、2018年未合作		
	发行人采购占其收入比例	约占13%		
	经营范围	二类医用卫生材料及敷料生产、销售；服装、手套、无纺布制品、塑料制品、纸制品及所需原辅材料的加工、销售等		
江苏华之源科技发展有限公司	成立时间	2020/5/19	注册资本	1000万元人民币
	实际控制人	钱冬	首次合作时间	2020年
	经营地址	东台高新技术产业开发区南庄路36号		
	持股5%以上的股东	苏州鑫众源企业管理合伙企业（有限合伙）95%、钱冬5%		
	首次合作接触方式	因该公司管理层与其关联生产工厂(成立时间2010-2013年)对生产和销售进行分工调整，于2020年5月新成立了该公司且专注于手套等产品的贸易。该公司向关联工厂采购，有充足的货源。经发行人业务人员主动向其联系，其新成立后便与发行人发生业务往来。		
	合作原因	疫情期间，防疫物资需求激增，对方是发行人的手套供应商		
	采购占比	2020年：7.70%，2019年、2018年未合作		
	供应商排名	2020年第3名,2019年、2018年未合作		
	发行人采购占其收入比例	约占其收入的50%		
	经营范围	第一类医疗器械生产；日用口罩（非医用）生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；医护人员防护用品零售等		
上海龙头（集团）股份有限公司（注2）	成立时间	1991/11/18	注册资本	42,486.1597万元人民币
	实际控制人	上海市国资委	首次合作时间	2020年
	经营地址	上海市黄浦区制造局路584号10幢4楼		
	持股5%以上的股东	上海纺织（集团）有限公司30.08%		
	首次合作接触方式	通过家纺协会接触		
	合作原因	疫情期间，防疫物资需求激增，对方是发行人的口罩供应商		
	采购占比	2020年：7.36%，2019年、2018年未合作（与上海纺织时尚定制服饰有限公司一起统计）		
	供应商排名	2020年第4名,2019年、2018年未合作（与上海纺织时尚定制服饰有限公司一起统计）		
	发行人采购占其收入比例	约占0.70%【以龙头股份（600630）三季报年化后测算】		
	经营范围	纺织品生产及经营，第一类医疗器械销售，第二类医疗器械销售，化工产品、消毒剂销售（不含危险化学品），母婴用品、化妆品、玩具、卫生用品和一次性使用医疗用品销售等		

上海纺织时尚定制服饰有限公司（注 2）	成立时间	2016/11/3	注册资本	3000 万元人民币
	实际控制人	上海市国资委	首次合作时间	2020 年
	经营地址	中国(上海)自由贸易试验区康桥东路 1 号 16 幢		
	持股 5%以上的股东	上海龙头（集团）股份有限公司 51%、上海纺织（集团）有限公司 49%		
	首次合作接触方式	通过家纺协会接触		
	合作原因	疫情期间，防疫物资需求激增，对方是发行人的口罩供应商		
	采购占比	2020 年：7.36%，2019 年、2018 年未合作（与上海龙头（集团）股份有限公司一起统计）		
	供应商排名	2020 年第 4 名,2019 年、2018 年未合作（与上海龙头（集团）股份有限公司一起统计）		
	发行人采购占其收入比例	约占 0.70%【以龙头股份（600630）三季报年化后测算】		
	经营范围	服装服饰、纺织品的设计、销售等		
卡宾服饰（中国）有限公司	成立时间	2003/1/27	注册资本	10000 万港元
	实际控制人	杨紫明	首次合作时间	2020 年
	经营地址	福建省泉州市石狮市宝盖镇高科技园区锦逸路 298 号		
	持股 5%以上的股东	卡宾中国投资有限公司（香港）100%		
	首次合作接触方式	他人介绍		
	合作原因	疫情期间，防疫物资需求激增，对方是发行人的口罩供应商		
	采购占比	2020 年：7.31%，2019 年、2018 年未合作		
	供应商排名	2020 年第 5 名,2019 年、2018 年未合作		
	发行人采购占其收入比例	约占其个人防护装备收入的 4.64%		
	经营范围	生产服装、服饰品、包袋、鞋、运动用品；批发服装、服饰品、包袋、鞋、运动用品、服饰服装货架及道具、日用品、家具、电子产品；医疗器械、一般劳动防护用品（含非医用日用防护口罩）、特种劳动防护用品的研发、生产、销售（不含前置许可项目）；等		
联医医疗科技（北京）有限公司	成立时间	2015/12/29	注册资本	225.972 万元人民币
	实际控制人	王鹏	首次合作时间	2020 年
	经营地址	北京市朝阳区八里庄西里 99 号 13 层 1608 内 01		
	持股 5%以上的股东	王鹏 34.7274%； 世耀生物医药技术（上海）有限公司 15.8661%； 天津联医之星科技合伙企业（有限合伙）13.2489%； 苏州银河星际股权投资合伙企业（有限合伙）9.3487%； 宁波梅山保税港区真跃成怡投资管理合伙企业（有限合伙）6.6248%； 杭州有汉投资管理有限公司 5.3440%		
	首次合作接触方式	他人介绍		

	合作原因	疫情期间，防疫物资需求激增，对方是发行人的口罩供应商		
	采购占比	2020 年：5.17%，2019 年、2018 年未合作		
	供应商排名	2020 年第 6 名,2019 年、2018 年未合作		
	发行人采购占其收入比例	约占其收入的 5%		
	经营范围	销售第三类医疗器械；销售机械设备、计算机、软件及辅助设备、医疗器械 I 类、II 类、日用杂货；销售第三类医疗器械以及依法须经批准的项目等		
上海韵凯实业有限公司	成立时间	2014/1/28	注册资本	50 万元人民币
	实际控制人	张兵	首次合作时间	2020 年
	经营地址	上海市青浦区外青松公路 5515、5517 号 303 室		
	持股 5%以上的股东	张兵 90%、胡胜英 10%		
	首次合作接触方式	他人介绍		
	合作原因	疫情期间，防疫物资需求激增，对方是发行人的口罩供应商		
	采购占比	2020 年：4.76%，2019 年、2018 年未合作		
	供应商排名	2020 年第 7 名,2019 年、2018 年未合作		
	发行人采购占其收入比例	约占其收入的 60%		
	经营范围	销售针纺织品、服装服饰及辅料一类医疗器械、二类医疗器械等		
大众医疗医药科技（深圳）有限公司	成立时间	2016/3/30	注册资本	10000 万元人民币
	实际控制人	陈龙川	首次合作时间	2020 年
	经营地址	深圳市福田区华强北街道福强社区深南中路 2070 号电子科技大厦 C 座 28E		
	持股 5%以上的股东	陈龙川 90%、李文鹏 10%		
	首次合作接触方式	由实际控制人同学介绍		
	合作原因	疫情期间，防疫物资需求激增，对方是发行人的口罩供应商		
	采购占比	2020 年：4.66%,2019 年、2018 年未合作		
	供应商排名	2020 年第 8 名,2019 年、2018 年未合作		
	发行人采购占其收入比例	无法获取		
	经营范围	一类医疗用品及器材的销售；医疗器械及其配附件的研发；二类、三类医疗用品及器材的销售；药品及制剂、医疗器械、消毒用品、生物制品（疫苗除外）的销售等		
紫罗兰家纺科技股份有限公司	成立时间	2010/10/18	注册资本	10257.77 万元人民币
	实际控制人	陈永兵	首次合作时间	2020 年
	经营地址	南通市通州区张芝山镇 336 省道张江路口		
	持股 5%以上的股东	陈永兵 72.6724%；南通嘉仁投资管理有限公司 6.2392%；南通嘉丰投资管理有限公司 6.2392%；陈胜杰 6.0832%。		

	首次合作接触方式	朋友介绍		
	合作原因	疫情期间，防疫物资需求激增，对方是发行人的口罩供应商		
	采购占比	2020 年：4.39%,2019 年、2018 年未合作		
	供应商排名	2020 年第 9 名,2019 年、2018 年未合作		
	发行人采购占其收入比例	约占其收入的 20%		
	经营范围	纺织新材料、新面料的研发；各类家用纺织品、服装鞋帽、纺织品面料、辅料的生产、加工、销售；医用口罩生产；医用口罩批发；第二类医疗器械生产；医护人员防护用品生产（II 类医疗器械）；日用口罩（非医用）生产；第二类医疗器械批发；医护人员防护用品批发等		
仙桃盛美工贸有限公司	成立时间	2010/4/6	注册资本	500 万元人民币
	实际控制人	孙勤坤	首次合作时间	2020 年
	经营地址	仙桃市毛嘴镇工业园 18 号		
	持股 5%以上的股东	孙勤坤 99%		
	首次合作接触方式	三问家居业务员主动联系		
	合作原因	疫情期间，防疫物资需求激增，对方是发行人的口罩供应商		
	采购占比	2020 年 2.74%,2019 年、2018 年未合作		
	供应商排名	2020 年第 10 名,2019 年、2018 年未合作		
	发行人采购占其收入比例	约占其收入的 4.2%		
	经营范围	无纺布制品、塑料制品、纸制品、橡胶制品的加工和销售;第一类、第二类医疗器械的生产和销售；经营本企业货物进出口、技术进出口。(涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营)		

注 1：“采购占比”=向该供应商采购医护产品的金额/当年发行人医护产品的采购总额；“供应商排名”为该供应商在医护类供应商中的排名；

注 2：上海纺织时尚定制服饰有限公司为上海龙头（集团）股份有限公司的子公司，合并为一名供应商。

”

2、报告期前十大供应商经营场所是否与发行人及各子公司较为接近，其实控人、主要管理人员是否系发行人现任或前任员工

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“1、公司向前十大供应商采购情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“发行人及各子公司所处的长三角地区，纺织服装产业较为发达，相关企业较为聚集，因此主要的供应商也处于长三角地区。但是，报告期内发行人前

十大供应商的经营地址不存在与发行人及各子公司相同或者相近的情况。

上述供应商的实际控制人和主要管理人员不存在为发行人现任或前任员工的情况。

”

2、报告期前十大供应商是否主要为发行人提供服务

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“1、公司向前十大供应商采购情况”之“3）主要为发行人提供服务的供应商情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“3）主要为发行人提供服务的供应商情况

从发行人向各供应商的采购额占各供应商的收入比例来看，除常州天使纺织有限公司外，不存在供应商主要为发行人提供产品或服务的情形。

报告期内，发行人向常州天使纺织有限公司的采购额占其收入的比例约为90%。其成立于2004年，于2012年开始与三问投资进行合作，2016年三问家居承接三问投资业务后，继续为三问家居的供应商，合作历史较长。常州天使纺织有限公司主要承接来自Barefoot Dreams的服饰产品订单。

报告期内，发行人向其采购主要产品的单价与向其他合作工厂采购同类产品的单价对比情况如下：

单位：元/件

期间	采购内容	单项金额占采购总金额比例	采购单价	其他供应商名称	其他供应商采购单价
2020 年	全涤针织女式开襟衫	38.91%	85.00	张家港市晟苑针织服饰有限公司	81.26
				烟台笑海针织有限公司	83.82
	全涤针织女式套头衫	33.44%	66.63	张家港市晟苑针织服饰有限公司	56.50
				烟台笑海针织有限公司	59.08
2019 年	全涤针织女式开襟衫	21.48%	87.53	张家港市晟苑针织服饰有限公司	72.93
	全涤针织女式帽衫	17.84%	103.85	张家港市晟苑针织服饰有限公司	97.35
2018 年	全涤针织女式开襟衫	65.60%	73.95	张家港市晟苑针织服饰有限公司	69.05

同类产品中，发行人向常州天使纺织有限公司的采购价格较其他合作工厂

略高，主要因为其承接的是中高端品牌商Barefoot Dreams的产品，产品的质量和工艺要求较高，相应的产品采购价格较高。

发行人与常州天使纺织有限公司无关联关系，其实际控制人和主要管理人员不存在为发行人现任或前任员工的情况。

”

五、在报告期各期发行人向前十大供应商的采购金额、数量、单价情况，对于采购数量、单价变动较大的供应商，请说明原因及合理性；

1、在报告期各期发行人向前十大供应商的采购金额、数量、单价情况

1）家纺、服饰和面料类前十大供应商的采购情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“1、公司向前十大供应商采购情况”之“1）发行人向家纺、服饰和面料类前十大供应商的采购情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1）发行人向家纺、服饰和面料类前十大供应商的采购情况

报告期内，发行人与家纺、服饰和面料类等业务的前十大供应商的关联关系、采购内容、采购金额、采购占比、数量及单价情况如下：

单位：万元，万件，万米，元/件,元/米

期间	序号	供应商名称	是否为关联方	主要采购内容	采购金额	采购占比	数量	单价
2020年度	1	江苏昌新织造有限公司	非关联方	家纺	11,601.25	13.97%	326.41	35.54
	2	常州润豪纺织有限公司	非关联方	家纺	3,686.62	4.44%	92.38	39.91
	3	苏州市亚文针纺织有限公司	非关联方	家纺	3,259.83	3.93%	76.32	42.71
	4	江苏凯瑞宝纺织品有限公司	非关联方	服饰	2,989.52	3.60%	67.42	44.34
	5	莘县源泰服装有限公司	非关联方	服饰	2,469.50	2.97%	82.74	29.85
	6	江阴科奇服饰有限公司	非关联方	服饰	2,443.06	2.94%	75.51	32.35
	7	江阴市凯吉针织有限公司	非关联方	服饰	2,277.01	2.74%	324.00	7.03
	8	常州天使纺织有限公司	非关联方	服饰	2,235.56	2.69%	30.00	74.53

期间	序号	供应商名称	是否为关联方	主要采购内容	采购金额	采购占比	数量	单价
	9	梁山凯信服装有限公司	非关联方	服饰	1,827.77	2.20%	63.52	28.77
	10	常熟市宏芳针织服饰有限公司	非关联方	家纺	1,757.02	2.12%	28.39	61.89
	合计				34,547.14	41.61%	1,166.69	
2019年度	1	江苏昌新织造有限公司	非关联方	家纺	11,219.37	13.81%	361.06	31.07
	2	苏州市亚文针纺织有限公司	非关联方	家纺	3,460.17	4.26%	86.37	40.06
	3	常州润豪纺织有限公司	非关联方	家纺	2,854.57	3.51%	60.15	47.46
	4	江苏凯瑞宝纺织品有限公司	非关联方	服饰	2,723.87	3.35%	71.33	38.19
	5	如东县名佳工艺编织有限公司	非关联方	家纺、服饰	2,633.11	3.24%	70.26	37.47
	6	常熟市利荣纺织品有限公司	非关联方	面料	2,471.04	3.04%	247.89	9.97
	7	江阴市凯吉针织有限公司	非关联方	服饰	2,391.86	2.94%	374.63	6.38
	8	莘县源泰服装有限公司	非关联方	服饰	2,050.48	2.52%	77.18	26.57
	9	如皋市兰峰服饰有限公司	非关联方	服饰	1,968.71	2.42%	52.69	37.36
	10	常熟市银海印染有限公司	非关联方	面料	1,845.27	2.27%	139.11	13.26
	合计				33,618.46	41.37%	1,540.68	
2018年度	1	江苏昌新织造有限公司	非关联方	家纺	12,701.03	15.23%	353.28	35.95
	2	丹阳市凯瑞宝纺织品有限公司	非关联方	服饰	3,344.51	4.01%	93.16	35.90
	3	宿迁创欣服饰有限公司	非关联方	服饰	2,746.35	3.29%	106.31	25.83
	4	如东县名佳工艺编织有限公司	非关联方	家纺、服饰	2,620.93	3.14%	60.00	43.68
	5	如皋市兰峰服饰有限公司	非关联方	服饰	2,442.37	2.93%	67.99	35.92
	6	江阴市凯吉针织有限公司	非关联方	服饰	2,402.28	2.88%	384.56	6.25
	7	常州润豪纺织有限公司	非关联方	家纺	2,011.11	2.41%	41.56	48.39
	8	常州天使纺织有限公司	非关联方	服饰	1,966.90	2.36%	27.72	70.96

期间	序号	供应商名称	是否为关联方	主要采购内容	采购金额	采购占比	数量	单价
	9	莘县源泰服装有限公司及其关联方[注1]	非关联方	服饰	1,922.03	2.31%	85.48	22.49
	10	南昌鼎辉制衣有限公司	非关联方	服饰	1,780.29	2.14%	66.08	26.94
	合计				33,937.79	40.71%	1,286.15	

注 1：江苏凯瑞宝纺织品有限公司于 2018 年 12 月 21 日更名，曾用名为丹阳市凯瑞宝纺织品有限公司。

注 2：莘县源泰服装有限公司和山东莘县泰和针织服装有限公司是李国强、李宏杨与潘潇控制的公司。李国强为李宏杨的父亲，为潘潇的姑父。因此合并为一名供应商。

注 3：“采购占比”=向该供应商采购家纺、服饰及面料等的金额/当年发行人家纺、服饰及面料等的采购总额。

2）医护类前十大供应商的采购情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（七）医护类产品业务采购情况和主要供应商”之“1、发行人向前十大医护类产品供应商的采购情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1、发行人向前十大医护类产品供应商的采购情况

2020年，发行人与医护类前十大供应商的采购内容、采购金额、采购占比、数量、单价、与原家纺等业务供应商的关系、业务资源来源及途经的情况如下：

单位：万元，万只，万双，元/只，元/双

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	采购占比	数量	单价	是否为原家纺等业务供应商	业务资源来源及途经
1	江苏昌新织造有限公司	口罩	13,318.57	21.71%	8,953.95	1.49	是	原家纺、服饰业务供应商
2	仙桃市鼎成无纺布制品有限公司	口罩	6,189.20	10.09%	3,001.60	2.06	否	三问业务人员主动联系
3	江苏华之源科技发展有限公司	手套	4,764.75	7.77%	5,845.40	0.82	否	三问业务人员主动联系
4	上海龙头（集团）股份有限公司及其子公司(注 1)	口罩	4,513.28	7.36%	3,000.00	1.50	否	通过家纺协会接触
5	卡宾服饰（中国）有限公司	口罩	4,482.30	7.31%	3,000.00	1.49	否	他人介绍
6	联医医疗科技（北	口罩	3,174.16	5.17%	1,708.00	1.86	否	他人介绍

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	采购占比	数量	单价	是否为原家纺等业务供应商	业务资源来源及途经
	京）有限公司							
7	上海韵凯实业有限公司	口罩	2,921.91	4.76%	1,500.80	1.95	否	他人介绍
8	大众医疗医药科技（深圳）有限公司	手套	2,856.73	4.66%	3,388.15	0.84	否	由实际控制人同学介绍
9	紫罗兰家纺科技股份有限公司	口罩	2,690.64	4.39%	2,644.80	1.02	否	朋友介绍
10	仙桃盛美工贸有限公司	口罩	1,681.42	2.74%	1,000.00	1.68	否	三问家居业务员主动联系
合计			46,592.95	75.95%	34,042.70			

注 1：包含了发行人向上海龙头（集团）股份有限公司的子公司上海纺织时尚定制服饰有限公司的采购额；

注 2：“采购占比”=向该供应商采购医护类的金额/当年发行人医护类的采购总额。

发行人向医护类业务前十大供应商的采购额占医护类产品采购总额的比例为75.95%。医护类供应商相比家纺、服饰和面料类的供应商较为集中，但不存在依赖于单一供应商的情形。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（四）医护类产品业务的合理性及可持续性”之“1、口罩、手套等医护类产品业务的合理性”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“从供应商角度看，除江苏昌新织造有限公司外，发行人主要的医护类供应商均为新增供应商，发行人在疫情爆发后的较短时间内迅速完成了医护类合格供应商库的组建。

”

上述新增供应商中，除江苏华之源科技发展有限公司之外，不存在新设立即成为公司主要供应商的情况。江苏华之源科技发展有限公司主要向发行人提供丁腈手套和聚氯乙烯（PVC）手套，2020年5月成立。作为为贸易商，其向发行人提供的产品主要为其关联方江苏华源医疗科技股份有限公司（2010年成立）和东台市华亿手套有限公司（2013年成立）所生产。其成立原因是其管理层与上述关联公司对手套的生产和销售进行分工调整，并于2020年5月，新设立了江苏华之源科技发展有限公司，凭借较为充足的货源专注于手套等产品的贸易。经发行人

业务人员主动向其联系，其新成立后便与发行人发生业务往来。*发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“4、新增供应商情况”中就上述情况进行了详细说明。*

2、对于采购数量、单价变动较大的供应商，请说明原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“1、公司向前十大供应商采购情况”之“4）前十大供应商采购数量、单价变动较大的情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“4）前十大供应商采购数量、单价变动较大的情况

报告期内，发行人向其采购数量和单价变动较大的供应商情况如下：

①苏州市亚文针纺织有限公司

报告期内，发行人主要向苏州市亚文针纺织有限公司采购毯子和靠垫等家纺类产品，报告期内其采购数量变化较大，具体情况如下：

单位：万元，万件、元/件

2020 年度			2019 年度			2018 年度		
金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
3,259.83	76.32	42.71	3,460.17	86.37	40.06	822.32	17.04	48.26

苏州市亚文针纺织有限公司主要承接Target的订单，报告期内，发行人与Target合作规模逐渐扩大，发行人对其家纺服饰类收入分别为12,979.27万元、16,920.38万元和18,032.76万元。由于苏州市亚文针纺织有限公司生产的毯子和靠垫产品质量较好，且其产能和交货期能够满足需求，发行人自2019年起增加了对其的采购。

②常熟市利荣纺织品有限公司

报告期内，发行人主要向常熟市利荣纺织品有限公司购买面料产品的数量及单价均有一定变化，具体情况如下：

单位：万元，万米、元/米

2020 年度	2019 年度	2018 年度

金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
1,458.67	147.50	9.89	2,471.04	247.89	9.97	947.83	81.79	11.59

发行人2019年向常熟市利荣纺织品有限公司采购数量为247.89万米，较2018年增加较多而2020年有所回落。2018年6月发行人设立亮丰新材料将面料作为单独品类经营，2019年业务拓展较快，相应增加了向面料供应商的采购。2019年，亮丰新材料主要以完全定制采购后销售的模式为主；2020年，亮丰新材料为了进一步提升利润空间，将完全定制采购面料并销售逐步转为采购纤维、纱线或坯布等原材料，通过外协工厂加工为面料后销售的模式。亮丰新材料主要向常熟市利荣纺织品有限公司采购成品面料，因此，采购额先增后减。

”

六、家纺、服饰、面料、医护产品之间的供应商是否重叠，是否存在个别供应商同时为发行人提供多类产品的情形，是否存在个别供应商主要向发行人供货或服务的情形，若存在，请说明原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“2、不同品类产品供应商重合情况，相关原因及合理性”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“2、不同品类产品供应商重合情况，相关原因及合理性

发行人的上游供应商主要是家纺、服饰和面料的生产工厂。由于家纺和服饰产品在生产设备、生产工艺、原材料等方面相似度较高，因此，同一供应商可能同时提供家纺和服饰产品。同时，发行人的部分外贸订单要求家纺和服饰作为整体进行包装，发行人在筛选供应商的时候，为使产品品质统一以及便于质量管控，也倾向于选择能同时提供家纺和服饰产品的供应商。

2020年新冠疫情期间，部分家纺服饰类供应商也积极拓展医护类货源，在保障产品质量和经营资质的前提下，发行人向其采购医护类产品。

报告期内，发行人同时向其采购多类产品的各年前5大供应商情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购产品	采购金额
2020	1	江苏昌新织造有限公司	家纺	11,570.53

期间	序号	供应商名称	采购产品	采购金额
年度			医护	13,318.57
			服饰	30.72
	2	莘县源泰服装有限公司	服饰	2,457.57
			家纺	11.94
	3	江阴科奇服饰有限公司	服饰	2,359.34
			家纺	83.73
	4	江阴市凯吉针织有限公司	服饰	2,227.48
			家纺	49.54
	5	常州天使纺织有限公司	服饰	2,134.21
			家纺	101.35
2019年度	1	江苏昌新织造有限公司	家纺	11,140.79
			服饰	66.12
			面料	12.46
	2	如东县名佳工艺编织有限公司	家纺	2,192.30
			服饰	440.81
	3	常熟市利荣纺织品有限公司	面料	2,457.93
			家纺	13.11
	4	江阴市凯吉针织有限公司	服饰	2,360.82
			家纺	31.04
	5	莘县源泰服装有限公司	服饰	1,973.46
			家纺	77.02
2018年度	1	江苏昌新织造有限公司	家纺	12,697.49
			服饰	1.84
			面料	1.70
	2	江苏凯瑞宝纺织品有限公司	服饰	3,337.77
			家纺	6.74
	3	如东县名佳工艺编织有限公司	家纺	2,027.18
			服饰	593.75
	4	江阴市凯吉针织有限公司	服饰	2,397.32
			家纺	4.96
	5	常州天使纺织有限公司	服饰	1,952.68
			家纺	14.21

”

从发行人向各供应商的采购额占各供应商收入的比例来看，除常州天使纺织有限公司外，不存在供应商主要为发行人提供产品或服务的情形。关于发行人与常州天使纺织有限公司的具体交易情况，*参见本问询回复“问题20. 关于采购和供应商情况”之“四、报告期前十大供应商的基本情况，包括但不限……”之“3）主要为发行人提供服务的供应商情况”的详细说明。*

七、发行人供应商数量及其变化情况，平均供应商采购规模情况，各期新增、退出供应商数量及其采购额和占比情况，发行人是否拥有稳定持续的供应商渠道；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“3、供应商数量变化及稳定性情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“3、供应商数量变化及稳定性情况

发行人报告期内供应商的数量及平均采购金额如下：

单位：家，万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
供应商数量	607	587	557
采购总额	144,362.04	81,268.06	83,373.19
平均采购金额	237.83	138.45	149.68
平均采购金额（剔除医护类）	151.22	138.45	149.68

2020年，发行人向供应商的平均采购金额为237.83万元，相比2019年和2018年增加较多，主要因为对医护类供应商的平均采购金额较大。剔除医护类产品采购金额和供应商后，2020年，发行人向家纺、服饰和面料类等业务供应商的平均采购金额为151.22万元，报告期内较为稳定。

报告期内，发行人供应商数量变化及其采购金额及占比情况如下：

单位：家，万元

类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增供应商	数量	285	294	287
	本期采购额	56,105.68	7,763.55	5,089.77
	占采购总额比例	38.86%	9.55%	6.10%
	占采购总额比例（剔除医护类）	11.47%	9.55%	6.10%

类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退出供应商	数量	265	264	264
	上期采购额	5,955.79	6,446.09	4,631.95
	占采购总额比例	4.13%	7.93%	5.56%
供应商数量	数量	607	587	557

注：新增供应商指在当年有采购但之前年度无采购的供应商，退出供应商指在当年无采购但上一年度有采购的供应商出。

剔除2020年医护类产品采购金额和新增医护类供应商的影响，报告期内发行人的供应商每年的变动对应的采购额约为10%左右，整体较为稳定。

报告期内，存在持续采购关系的供应商共有190家，发行人各期向其采购金额及占采购总额的比例如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
各期采购金额（万元）	79,144.29	69,210.79	68,705.05
采购总额(万元）	144,362.04	81,268.06	83,373.19
比例	54.82%	85.16%	82.41%
比例（剔除医护类）	78.40%	85.16%	82.41%

剔除2020年医护类产品采购金额和新增医护类供应商的影响，报告期内发行人的供应商每年的变动对应的采购额约为10%左右，整体较为稳定。

综上，报告期内，发行人拥有稳定且持续的供应商渠道。

”

八、发行人采购坯布及面料后是否存在进一步的加工制造工序，是否直接或再包装后作为面料产品对外销售；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品采购情况”之“1、主要产品的供应情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“发行人自有工厂和子公司亮丰新材料会采购面料和坯布。

1)自有工厂主要采购面料作为原材料，后续生产加工为家纺、服饰产品。

2)亮丰新材料部分向面料工厂定制面料产品，面料工厂向亮丰新材料交付定制的面料产品，亮丰新材料对外销售。亮丰新材料也直接采购坯布，向外协

工厂提供坯布并定制面料产品，外协工厂将坯布加工成面料产品，亮丰新材料对外销售。亮丰新材料经营面料业务的附加价值，体现在根据其掌握的面料技术提出面料的专业定制，具体包括产品需求和指标，例如绒线长短、混纺材质等，而不仅是单纯的贸易。

”

九、江苏昌新织造有限公司向发行人销售的医护产品是否系由其自身生产，其是否具备生产和销售医护产品的相关资质，其产品是否符合相关质量要求；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十、发行人医护类产品业务的经营情况”之“（八）医护类产品行业主管部门、生产资质情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“3、关于供应商江苏昌新织造有限公司的说明

2020年新冠疫情爆发初期，口罩等防疫物资十分紧俏，发行人及其供应商们都积极寻找口罩生产资源。本着尊重资源渠道的商业默契，发行人医护类产品的供应商可能为直接的生产企业，也可能为贸易商。发行人向江苏昌新织造有限公司采购的一次性口罩，系其外购产品，生产商分别是上海东隆羽绒制品有限公司和江西百宏光电科技有限公司，具体为：

（1）上海东隆羽绒制品有限公司为发行人供货的是非医用口罩，其自身作为生产商无需办理医疗器械相关资质，同时江苏昌新织造有限公司向发行人销售非医用口罩亦无须具备医疗器械经营相关资质；

（2）江西百宏光电科技有限公司为发行人供货的是一次性使用医用口罩（非灭菌型），为第二类医疗器械。江苏昌新织造有限公司与江西百宏光电科技有限公司具备生产和经营该类产品的相关资质，具体如下：

项目	适用范围	拥有的医疗器械资质
江苏昌新织造有限公司	国内	第二类医疗器械经营备案凭证（苏常食药监械经营备20200168号）
江西百宏光电科技有限公司	国内	①一次性使用医用口罩（非灭菌型），医疗器械注册证（赣械注准）20202140334； ②医用外科口罩,医疗器械注册证(赣械注准)20202140512； ③医疗器械生产许可证（赣食药监械生产许20200365号）
	欧盟	①EN14683:2019 Type I: EC DECLARATION OF CONFORMITY（欧洲委员会符合性声明书），SGS Test Report.

项目	适用范围	拥有的医疗器械资质
		②EN14683:2019 Type IIR：EC DECLARATION OF CONFORMITY（欧洲委员会符合性声明书），SGS Test Report.

报告期内，发行人向昌新织造采购的口罩产品质量良好，未发生因质量问题产生的退货。

综上，江苏昌新织造有限公司向发行人销售的医护产品系由其外购获得，其不生产医护产品；江苏昌新织造有限公司具备医护产品销售相关的资质，产品符合相关质量要求。

”

十、向主要外协厂商采购情况，发生外协成本相关的存货金额，外协成本占上述存货成本的比例情况；在发行人以成品采购为主的背景下，仍需要采用外协加工的合理性，外协厂是否需经客户认证通过，在客户的许可范围之内。

1、向主要外协厂商采购情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“5、对外采购和外协加工情况”之“(3）向主要外协厂商采购情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“(3）向主要外协厂商采购情况

报告期内，发行人向主要外协工厂采购的情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	占比
2020年度	1	常熟市泽众针织整理有限公司	288.30	13.18%
	2	张家港宸轩纺织有限公司	208.75	9.55%
	3	浙江嘉名染整有限公司	179.83	8.22%
	4	江阴鸿裕纺织品有限公司	164.82	7.54%
	5	常熟市碧溪新区柔然家纺厂	142.56	6.52%
2019年度	1	常熟市泽众针织整理有限公司	535.03	24.64%
	2	张家港宸轩纺织有限公司	343.70	15.83%
	3	常熟市碧溪新区仪桥服装厂	222.58	10.25%
	4	常州东方诺亚印染有限公司	189.79	8.74%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占比
	5	张家港市依诺针织服饰有限公司	159.46	7.34%
2018年度	1	张家港市凤凰镇玉硕针纺织品厂	192.19	15.49%
	2	常熟市碧溪新区吴市三丰家纺厂	162.95	13.13%
	3	张家港市依诺针织服饰有限公司	103.53	8.34%
	4	泰州市宾西尼服饰有限公司	101.87	8.21%
	5	相城区黄埭镇东桥徐服记服饰厂	90.26	7.28%

报告期内，发行人外协工厂主要集中在江苏省与浙江省，与发行人的自有工厂距离较近，利于发行人进行质量控制。上述外协工厂的注册资本、成立时间、股东构成及董监高人员情况如下：

序号	名称	注册资本	成立时间	持股超过5%的股东	董监高
1	常熟市泽众针织整理有限公司	900万元人民币	2008/11/28	常熟鸽球印染有限公司（100%）	沈峰（执行董事）、赵国庆（监事）
2	张家港宸轩纺织有限公司	100万元人民币	2019/02/22	李俊勇（100%）	李俊勇（总经理、执行董事）、李谨（监事）
3	浙江嘉名染整有限公司	7656.57万元人民币	2002/11/08	浙江嘉名控股有限公司、莫炳荣（72%）、钟坤祥（10%）、莫荣明（10%）、姚金良（8%）	莫炳荣（经理、执行董事）、姚金良（监事）
4	江阴鸿裕纺织品有限公司	500万元人民币	2019/01/07	陈建芬（100%）	陶城（总经理）、陈建芬（执行董事）、陶建玉（监事）
5	常熟市碧溪新区柔然家纺厂	30万元人民币	2017/02/15	刘文立（100%）	刘文立（个体工商户）
6	常熟市碧溪新区仪桥服装厂	10万元人民币	2011/05/03	李亚伟（100%）	李亚伟（个体工商户）
7	常州东方诺亚印染有限公司	8800万元人民币	2005/12/14	余建东（80%）、余文吾（20%）	丁丽芬（执行董事兼总经理）、余文吾（监事）
8	张家港市依诺针织服饰有限公司	50万元人民币	2016/04/21	王守涛（50%）、赵年春（50%）	王守涛（总经理、执行董事）、赵年春（监事）
9	张家港市凤凰镇玉硕针纺织品厂	30万元人民币	2016/06/06	杨玉勤（100%）	杨玉勤（个体工商户）
10	常熟市碧溪新区吴市三丰家纺厂	10万元人民币	2016/09/18	张晓峰（100%）	张晓峰（个体工商户）
11	泰州市宾西尼服饰有限公司	500万元人民币	2015/12/24	周勇（80%）、周彬（20%）	周勇（总经理、执行董事）、周彬（监事）
12	相城区黄埭镇东桥徐服记服饰厂	10万元人民币	2014/04/01	徐洪波（100%）	徐洪波（个体工商户）

公司与上述外协工厂不存在关联关系。其中张家港宸轩纺织有限公司（以下简称“张家港宸轩”）为发行人子公司张家港中堂的生产部组长李俊勇所控制的公司。

保荐机构与申报会计师获取了张家港宸轩的工商内档资料，其具体情况如

下：

成立时间	2019/02/22	注册资本	100 万元人民币
实际控制人	李俊勇	首次合作时间	2019 年
其实控人、主要管理人员是否系发行人现任或前任员工	是，李俊勇为张家港中堂的在职员工		
经营地址	张家港市杨舍镇闸上村		
持股 5%以上的股东	李俊勇 100%		
董监高	李俊勇（总经理、执行董事）、李谨（监事）		
首次合作接触方式	李俊勇为张家港中堂在职员工，打听到业务机会并争取		
外协采购占比	2020 年 9.55%；2019 年 15.83%		
供应商排名	2020 年外协工厂第 2 名；2019 年外协工厂第 2 名		
经营范围	纺织品、针织品制造、加工、销售等		

保荐机构与申报会计师对张家港宸轩进行了现场走访，查看了其生产场地及相关设备。同时，对发行人与其发生的外协采购进行了抽凭，核查了交易的凭证资料及账务处理，确认其交易的真实性。

张家港中堂的外协业务由生产部生产总监根据本厂产能和生产计划提出需求，技术部对外协的价格和工学的难易程度等因素进行内部评估，最后由外发部负责在供应商库中进行筛选，对比产品特性、质量、交期、价格和合作关系等因素，选择合适的外协工厂。外协过程遵循公司统一的质量控制标准，主要由张家港中堂的外发部和品管部进行全程质量跟踪管控及产品验收。张家港宸轩的控制人李俊勇为张家港中堂的生产部的若干组长之一，是张家港中堂的一般管理人员，根据上述外协决策流程，其职务对其获知外协需求信息有所帮助，但对其获取外协业务并无决定作用，张家港宸轩获取相关外协订单均履行了相关程序。

针对合作期间交易价格的公允性，保荐机构与申报会计师对比了张家港中堂委托张家港宸轩外协生产的单价与委托其他外协工厂生产相同工序的单价。具体的对比情况如下：

单位：万件，元/件

工厂名称	2020 年度		2019 年度	
	数量	单价	数量	单价
张家港宸轩纺织有限公司	20.55	9.60	29.34	10.09

工厂名称	2020 年度		2019 年度	
	数量	单价	数量	单价
张家港市凤凰镇玉硕针纺织品厂	-	-	8.99	12.23
张家港市依诺针织服饰有限公司	-	-	13.70	11.64
相城区黄埭镇东桥徐服记服饰厂	3.09	11.59	-	-
张家港君展纺织有限公司	-	-	5.07	12.38
张家港市银港针织服饰有限公司	2.76	11.60	2.29	12.90
张家港市塘桥镇妙桥梓欣服装厂	1.80	10.84	2.07	11.82

发行人与张家港宸轩的外协采购价格与其他外协工厂的单价较为接近，价格略低于其他外协工厂，主要是委托其加工的数量较其他外协工厂大，相应的单价有适当优惠。经过对比，交易价格在公允范围内。

根据张家港宸轩提供的财务报表，其主要财务数据如下：

单位：万元

期间	2020 年度	2019 年度
收入(a)	448.53	404.52
毛利率	10.32%	12.70%
发行人对其外协费用(b)	208.75	343.70
来自发行人的外协业务占其收入比例(c=b/a)	46.54%	84.96%

报告期内，张家港宸轩的外协业务保留了合理的毛利率水平，发行人的外协业务占其收入比例逐步降低。同时，经核查张家港宸轩的序时账等财务资料及其银行流水，发行人与其除外协业务外，不存在其他非经营性往来。

2、发生外协成本相关的存货金额，外协成本占上述存货成本的比例情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“5、对外采购和外协加工情况”之“(4）外协相关的存货金额，外协成本占相关存货成本的比例情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“(4）外协相关的存货金额，外协成本占相关存货成本的比例情况

报告期内，发行人外协成本所对应的存货成本及外协成本占上述存货成本的比例情况如下：

单位：万元

期间	外协成本	对应存货成本	占比
2020 年度	2,186.78	10,276.93	21.28%
2019 年度	2,171.36	10,074.51	21.55%
2018 年度	1,240.67	5,288.96	23.46%

报告期内，发行人外协成本占对应的存货成本的比例分别为23.46%、21.55%和21.28%，比例较为稳定。发行人不生产面料产品，面料外协涉及到纺纱、织造和染整等多个工序，外协成本占比相对较高。报告期内，面料外协的上述占比分别为38.02%、36.39%和32.15%，家纺和服饰的外协成本占比分别为22.48%、17.04%和16.03%。

”

3、在发行人以成品采购为主的背景下，仍需要采用外协加工的合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“5、对外采购和外协加工情况”之“(1）对外采购和外协加工的内容、合作模式、必要性，是否符合行业惯例”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“公司自有工厂的定位为样板工厂，满足保密打样、精益做工和弹性产能供给的需求。其中，张家港中堂和柬埔寨公司主要生产家居服饰，常熟中堂和南通瑞兹主要生产家用纺织品，单个工厂的产能规模不大，但自有工厂能实现更好的质量管控。自有工厂对所承接订单的最终质量负责，在保证产品质量的前提下规划产能接单，可能需要进行外协加工，包括部分不具备产能的工艺环节和产能不足的情形。当客户因产品质量瑕疵对发行人进行索赔时，发行人会向有责任的供应商进行追偿，包括外部合作工厂和自有工厂。此外，亮丰新材料主要从事纺织面料与功能性面料的研发及销售，没有自有工厂，除直接定制采购面料成品外，亮丰新材料也购买纤维、纱线和坯布等原材料委托外协工厂加工生产成面料成品。

”

4、外协厂是否需经客户认证通过，在客户的许可范围之内。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供

应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“5、对外采购和外协加工情况”之“（5）外协工厂经国外客户的认证或许可情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（5）外协工厂经国外客户的认证或许可情况

发行人向国外客户交付的产品，如存在质量瑕疵，国外客户会依据合同向发行人进行索赔，发行人供应链管理部在确认产品瑕疵责任后，会向对应的供应商进行追偿。报告期内，发行人与国外客户之间的索赔情况，参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、产品质量控制情况”之“（三）关于Primark靠垫质量问题”和“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）非流动负债构成及变化分析”之“1、预计负债”的详细说明。

报告期内，发行人不存在国外客户就产品是否经过外协提出异议或存在纠纷的情况。

”

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、取得报告期内发行人的采购清单，对自有工厂采购的面料及合作工厂向发行人提供的成品报价单中所涉及的面料，将其采购单价与在阿里巴巴旗下的1688网站、全球纺织网和百度爱采购等网络平台检索的同类面料单价进行对比，核查了原材料及成品采购价格的公允性；

2、取得报告期内发行人主要的供应商清单；调取主要供应商的工商内档资料或通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络工具查询其工商档案；核查发行人与其是否存在关联方关系；

3、对发行人报告期内的主要成品供应商、原材料供应商和外协加工厂进行访谈，了解发行人与主要供应商的合作历史等，是否主要为发行人提供服务或销售产品；结合发行人的花名册，比对主要供应商的实控人、主要管理人员是否系发行人现任或前任员工；

4、结合对相关供应商的访谈并与发行人的业务人员沟通，了解采购价格定价方式，了解报告期内前十大供应商的采购数量、单价变动较大的情况及原因；

5、根据采购明细清单，分析报告期内同时向发行人供应家纺、服饰、面料和医护产品的供应商情况；与相应的业务员人员沟通，了解同时提供不同品类产品的原因和合理性；

6、分析报告期内发行人供应商数量及变化情况、平均采购规模、新增及退出供应商的采购金额及占比情况、持续往来的供应商的家数及采购占比；结合变动情况，与相应的业务员人员沟通，了解重要供应商的变动原因和合理性；

7、访谈了发行人自有工厂和亮丰新材料的业务员人员，了解采购的面料及坯布的后续加工及销售环节；

8、访谈了发行人医护事业部的业务人员和江苏昌新织造有限公司，了解其口罩的生产商情况；查询了《医疗器械监督管理条例》和《医疗器械注册管理办法》的相关规定，获取了江苏昌新织造有限公司和上游生产商的生产、销售医护产品的国内外相关资质，核查了发行人上述口罩是否存在退货情况以及质量纠纷；

9、获取了发行人外协费用的明细表及对应的存货金额；分析了外协费用占相应存货的比例情况；与发行人相关人员沟通，了解公司委托加工的流程及原因；结合发行人的业务模式及行业情况，分析了外协的合理性；

10、通过企查查、国家企业信用信息公示系统查询了发行人报告期各年前五大外协工厂的基本情况；核查了发行人与上述外协工厂是否存在关联关系，以及是否存在为现任员工或前员工控制的情况；

11、对于发行人员工控制的外协工厂张家港宸轩纺织有限公司，获取了张家港宸轩纺织有限公司的工商内档资料，核查了其与发行人是否存在关联关系；对该公司进行了现场走访，了解了其获取订单的流程，查看其生产场地及相关生产设备；对发行人与其发生的外协采购进行了抽凭，核查了交易的合同、发票、银行水单、原材料出库单、委外产品入库单等凭证资料及账务处理，确认其交易的真实性；获取该公司的员工花名册，与发行人的花名册进行对比，核查了是否存在共用人员的情况；获取该公司 2019 年和 2020 年的财务报表、销售明细，并抽查了部分销售合同，核查了其毛利率、销售的真实性及发行人占其收入的比例；

获取了该公司的序时账等财务资料及其银行流水，核查其与发行人之间是否存在除正常外协加工业务之外的其他往来；对比了发行人向该公司的外协采购单价与向其他第三方外协工厂的采购单价，核查了交易的公允性；

12、获取了报告期内客户向发行人索赔的相关资料，核查了索赔的原因及内容，关注是否与发行人外协相关；

13、查询了中国裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn）、人民法院公告网（https://rmfygg.court.gov.cn）等网站，核查发行人是否存在因存在外协等问题造成的纠纷、诉讼等情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人自有工厂相关原材料的采购价格与市场价格可比，采购价格公允；

2、采购总额为发行人原材料和产成品的采购入库总金额，包括家纺、服饰、面料和医护等成品采购，以及自有工厂生产所需的面料及坯布、辅料和其他低值易耗品等采购。采购总额不含外协费用，外协费用已在招股书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内公司向主要供应商的采购情况”之“5、对外采购和外协加工情况”中披露。

3、发行人与供应商定价原则合理；发行人的产品均为定制，成品的采购价格无法获取到直接可比的市场价格，成品采购对应的面料报价与市场价格接近；结合采购定价原则和依据，发行人的成品采购价格公允；

4、报告期内，发行人前十大供应商的经营地址不存在与发行人及各子公司相同或者相近的情况；报告期内，除常州天使纺织有限公司外，不存在供应商主要为发行人提供产品或服务的情形，发行人与其不存在关联关系，采购价格公允；报告期内，发行人前十大供应商的实际控制人和主要管理人员不存在为发行人现任或前任员工的情况；

5、报告期内，前十大供应商中，发行人向苏州市亚文针纺织有限公司和常熟市利荣纺织品有限公司的采购数量和单价变动较大。苏州市亚文针纺织有限公司是因 Target 的规模扩大引起的采购数量变化，常熟市利荣纺织品有限公司是因

发行人子公司亮丰新材料的采购模式变化引起的对其采购数量变化；上述变化均具有合理性；

6、发行人家纺、服饰、面料、医护产品之间的供应商有部分重叠，上述情况具有合理性；

7、报告期内，对于原家纺、服饰和面料类业务，发行人新增和退出的供应商采购额占比很小，持续往来的供应商采购额占比高，发行人拥有稳定且持续的供应商渠道；

8、发行人自有工厂和亮丰新材料会采购面料和坯布；自有工厂用于继续生产家纺和服饰产品；亮丰新材料用于外协加工后出售或者直接用于出售；亮丰新材料经营面料业务的附加价值，体现在根据所掌握的面料技术进行专业定制，而不仅是单纯的贸易；

9、江苏昌新织造有限公司向发行人销售的医护产品系由其外购获得，其不生产医护产品；江苏昌新织造有限公司具备医护产品销售相关的资质，产品符合相关质量要求；

10、报告期内，发行人外协成本占对应的存货成本的比例较为稳定；发行人委托外协工厂生产具备合理性；发行人与员工控制的外协工厂张家港宸轩纺织有限公司之间的交易真实、定价公允；除外协业务外，发行人与其不存在其他非经营性往来；报告期内，发行人不存在国外客户就产品是否经过外协提出异议或存在纠纷的情况。

请保荐人、申报会计师补充说明：（1）对成品供应商、原材料供应商、外协厂商的走访及占比情况，走访过程中主要关注的事项，走访过程中是否存在异常情形；（2）对发行人采购活动的核查情况，相关采购价格是否公允，除与供应商正常采购行为外是否存在其他利益安排，发行人采购数量、金额、单价是否准确、完整。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、对成品供应商、原材料供应商、外协厂商的走访及占比情况，走访过程中主要关注的事项，走访过程中是否存在异常情形；

报告期内，保荐机构和申报会计师对发行人的主要成品供应商、原材料供应商和外协加工厂进行了访谈。具体访谈情况如下：

类型	形式	2020 年占比	2019 年占比	2018 年占比
成品供应商	现场访谈比例	68.85%	67.78%	61.26%
	视频访谈比例	4.03%	1.71%	-
	合计	**72.88%**	**69.49%**	**61.26%**
原材料供应商	现场访谈比例	24.39%	39.87%	41.75%
	视频访谈比例	29.96%	21.32%	12.14%
	合计	**54.35%**	**61.19%**	**53.89%**
外协加工厂	现场访谈比例	39.74%	66.61%	42.16%
	视频访谈比例	15.31%	8.74%	-
	合计	**55.04%**	**75.35%**	**42.16%**
合计比例	**现场访谈比例**	**62.29%**	**60.67%**	**58.17%**
	视频访谈比例	**7.77%**	**6.87%**	**1.75%**
	合计	**70.06%**	**67.54%**	**59.92%**

发行人作为贸易商，主要采取以销定采的模式，主要的供应商为成品供应商，保荐机构和申报会计师对主要供应商进行了现场访谈，了解其与发行人之间的交易。发行人原材料和外协服务的采购占比较低，除执行函证、抽凭等核查程序外，保荐机构和申报会计师对主要原材料供应商和外协加工厂进行了现场访谈和少量视频访谈。

访谈过程中，保荐机构和申报会计师执行了以下程序：

1、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络工具查询了受访供应商的注册地址，并与实际前往供应商的访谈地址进行核对；

2、要求被访谈人提供身份证、个人名片及担任的职务，证实其属于受访供应商的员工且与发行人的采购业务相关；

3、访谈过程主要问询的事项包括采购内容及占比、采购流程、提货方式、结算方式及收付款对象、三问家居内部审核或客户验厂情况、生产资质及环保许可、退换货及诉讼情况、产能供应及未来合作意向、定价方式及公允性和价格走势、交易真实性、关联关系及其他往来情况等；

4、现场走访过程中，保荐机构和申报会计师前往供应商的生产场地进行了

实地查看，确认其工艺技术、产能与发行人的采购内容及规模相符；

5、视频访谈过程中，保荐机构和申报会计师与访谈对象确认其姓名、所任职公司基本情况及所担任的公司职务等基本信息，要求被访谈人提供其本人身份证复印件、名片或其他身份证明文件，并在视频中展示供应商的生产场地、仓库和厂区大门。保荐机构和申报会计师对视频访谈过程进行了全程录像并予以留存。访谈结束后，通过邮件的方式将访谈记录发送至被访谈人，由被访谈人确认后进行签字并加盖公司盖章，快递给保荐机构和申报会计师；

6、中介机构要求被访谈人亲笔签字，对访谈提纲加盖公章和骑缝章。提供供应商加盖公章的营业执照和无关联关系的声明等资料；

保荐机构和申报会计师对发行人供应商的走访过程严格执行了核查程序，不存在异常情况。

二、对发行人采购活动的核查情况，相关采购价格是否公允，除与供应商正常采购行为外是否存在其他利益安排，发行人采购数量、金额、单价是否准确、完整。

1、对采购活动的核查情况

保荐机构与申报会计师执行了以下程序：

（1）访谈公司相关业务负责人，了解采购流程及相关内部控制环节及措施，获取了采购相关的公司制度，对采购循环进行穿行测试；

（2）保荐机构与申报会计师取得报告期内发行人的供应商清单，并查阅了主要供应商的工商档案；核查了主要供应商的股东情况、董监高人员及历史沿革，并与申报期内发行人控股股东、实际控制人、5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员名单相互核对和印证，确认发行人与其是否存在关联方关系；重点关注报告期内新增供应商的相关情况；

（3）按采购内容进行分类，分别对主要的成品供应商、原材料供应商和外协加工厂进行走访和访谈；

（4）取得发行人报告期内采购清单，抽查了主要的采购合同，对比查阅主要的商业条款，并与发行人的账务记录双向匹配，核查发行人采购入账的准确性；

（5）采取了大额+覆盖主要供应商+覆盖各个月份的原则，抽取相关的采购凭证，对相应的采购合同、发票、运单及签收情况、入库单、付款单及各环节的入账凭证等资料进行匹配；抽取了采购的期后付款水单及凭证等，核查了发行人与供应商之间采购的真实性；

（6）对主要供应商进行了独立函证，函证内容包括报告期内交易发生额及期末往来款余额；通过独立发函及收取回函，核查了发行人与供应商之间采购金额的真实性与准确性。具体的函证比例如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函比例	81.34%	81.13%	88.17%
回函比例	75.11%	78.98%	84.22%

注：“发函比例”为发函供应商采购额/存货的采购总金额；“回函比例”为回函供应商采购额/存货的采购总金额。

（7）对发行人期末及下一期初的采购入库单进行收集，核查对应的财务入账情况，核查了采购的截止性；

（8）对于存在供应商的交易额大幅波动的情况，通过访谈发行人业务员，了解其变化的原因；同时结合访谈、函证、抽凭等手段核查了发行人与此类供应商的交易情况。

（9）取得报告期内发行人的采购清单，对自有工厂采购的面料及合作工厂向发行人提供的成品报价单中所涉及的面料，将其采购单价与在阿里巴巴旗下的1688 网站、全球纺织网和百度爱采购等网络平台检索的同类面料单价进行对比，核查了原材料及成品采购价格的公允性及准确性；

（10）核查了发行人报告期内与供应商之间的资金拆借情况，获取了相应的合同，借还款银行水单，发行人账务处理凭证。

（11）取得了发行人报告期内采购入库明细表，抽查了主要的采购合同、采购入库单、发票，并与发行人的账务记录双向匹配，核查发行人采购数量、金额及单价入账的准确性；

（12）分析了报告期内采购单价变化的原因。结合 PTA 或化纤原材料的市场价格走势及采购产品的结构变化，分析了价格变动的合理性；

（13）了解了发行人的采购价格定价方式。对于采购金额及数量变化较大的

主要供应商，对相关的业务人员进行了访谈，了解变化的原因，同时对相关供应商进行了走访，相互对比印证。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

保荐机构和申报会计师执行的核查过程，详见上述回复的说明。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、通过对发行人成品供应商、原材料供应商和外协供应商的走访，并且严格执行了访谈的核查程序，走访过程不存在异常情况。

2、报告期内，发行人与供应商之间的相关采购价格公允；2018 年，发行人向供应商常熟市康弘纺织品有限公司提供了 200.00 万元借款，供其资金周转，上述拆借款项已于 2019 年全部归还。除上述情况外，发行人与供应商之间不存在非经营性往来，亦不存在其他利益安排；发行人采购数量、金额、单价记录及核算准确、完整。

问题 21. 关于发行人毛利及毛利率

申报材料显示：（1）发行人家纺产品毛利率分别为 18.45%、18.98%、20.98%和 11.79%，服饰产品毛利率分别为 18.10%、23.10%、25.57%和 12.41%，2017 年至 2019 年整体呈上升趋势；（2）发行人其他产品在 2017、2018 年毛利占比分别为 2.77%、2.15%，高于发行人面料产品毛利占比（0.87%、1.80%），且其他产品毛利率（2017 年至 2019 年分别为 55.30%、56.38%、38.29%）显著高于发行人综合毛利率；（3）2020 年 1-6 月，发行人原主要产品家纺、服饰、面料毛利金额分别为 2,051.44 万元、538.85 万元、261.95 万元，2019 年分别为 12,699.09 万元、9,965.21 万元、1,806.74 万元，降幅较大；2020 年 1-6 月医护产品毛利 14,467.64 万元，占比 83.30%；（4）2020 年 1-6 月家纺、服饰、面料毛利率分别为 11.79%、12.41%、13.49%，较 2019 年降幅较大（20.98%、25.57%、18.07%）；2020 年 1-6 月医护产品毛利率为 23.70%。

请发行人：（1）结合家纺、服饰产品售价和单位成本变动情况，具体细类产品销售占比及毛利率情况，补充披露家纺和服饰产品 2017 年至 2019 年毛利率持续上升的原因，毛利率持续上升是否与国际贸易局势、同行业公司毛利率变动趋势背离；（2）补充披露发行人其他产品的具体构成情况，相关客户情况，其毛利率较高的原因及合理性；（3）结合售价和单位成本变动情况，补充披露 2020 年 1-6 月家纺、服饰、面料毛利率显著下降的原因；（4）补充披露 2020 年全年家纺、服饰、面料的毛利占比、毛利率较 1-6 月是否回升，各月毛利率是否呈下降趋势；（5）补充披露医护产品各月的毛利率变动情况；各类医护产品的售价和单位成本情况；医护产品毛利率是否与同行业水平一致。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合家纺、服饰产品售价和单位成本变动情况，具体细类产品销售占比及毛利率情况，补充披露家纺和服饰产品 2017 年至 2019 年毛利率持续上升的原因，毛利率持续上升是否与国际贸易局势、同行业公司毛利率变动趋势背离；

1、发行人具体品类毛利率变动原因与国际贸易局势的关系

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1）家纺、服饰产品的毛利率波动分析

报告期内，公司家纺和服饰类产品的毛利率呈先升后降的情形，发行人家纺和服饰产品毛利率的波动主要受客户结构变动导致产品结构的变动以及汇率波动影响所致。2017年度至2020年度，发行人家纺、服饰产品的2017年度至2020年度，发行人家纺、服饰具体细类产品售价、单位成本、销售占比及毛利率情况如下：

单位：万元、元/件

产品类别	2020 年度					2019 年度				
	收入	占主营业务收入比例	售价	单位成本	毛利率	收入	占主营业务收入比例	售价	单位成本	毛利率
家纺	57,945.67	55.15%	26.57	21.37	19.58%	60,522.66	54.88%	32.36	25.56	20.98%

其中：毯子	36,517.12	34.76%	41.96	33.14	21.02%	38,425.45	34.84%	40.85	31.52	22.82%
靠垫	11,755.37	11.19%	29.17	24.36	16.51%	13,580.01	12.31%	26.64	22.17	16.80%
服饰	38,258.47	36.41%	26.04	20.18	22.51%	38,975.92	35.34%	28.69	21.36	25.57%
其中：睡衣	11,458.60	10.91%	41.22	33.86	17.85%	12,540.95	11.37%	44.70	33.33	25.44%
浴袍	8,939.47	8.51%	56.41	43.19	23.44%	11,575.21	10.50%	56.38	42.05	25.41%
产品类别	2018 年度					2017 年度				
	收入	占主营业务收入比例	售价	单位成本	毛利率	收入	占主营业务收入比例	售价	单位成本	毛利率
家纺	56,882.08	52.69%	31.64	25.64	18.98%	67,363.99	61.95%	30.12	24.57	18.45%
其中：毯子	34,917.70	32.34%	36.14	28.75	20.46%	42,042.32	38.66%	35.40	28.53	19.41%
靠垫	12,407.37	11.49%	24.50	20.69	15.53%	13,195.07	12.13%	21.77	18.42	15.38%
服饰	47,731.74	44.21%	27.13	20.87	23.10%	39,489.90	36.31%	20.08	16.44	18.10%
其中：睡衣	14,744.30	13.66%	35.28	28.75	18.52%	13,291.42	12.22%	46.58	37.00	10.40%
浴袍	13,630.69	12.63%	50.00	38.80	22.41%	9,707.17	8.93%	42.81	27.81	20.58%

注：1、为保持各年度可比，在计算 2020 年度单位成本和毛利率时剔除了运输、港杂、清关服务等履约成本；2、2020 年度，在计算各类产品占主营业务收入比例时剔除医护类收入的影响。

2017年度至2019年度，发行人家纺和服饰产品的毛利率呈上升趋势，2020年度毛利率较2019年度略有下降，其原因主要受客户结构变动导致产品结构变动以及美元兑人民币汇率变动的影响所致。

①客户结构变动导致产品结构变动的影响

2017年度，发行人第一大客户为“平价商品”零售商Primark，发行人主要通过低价竞标方式获取到其订单，2017年向其销售产品的毛利率仅为7.38%，远低于整体毛利率水平。2019年度，发行人终止了与Primark包括家纺和服饰内的全部业务合作，家纺和服饰的毛利率水平分别从2018年度的18.98%和23.10%提升至20.98%和25.57%。若不考虑向Primark销售而导致拉低毛利率的影响，发行人2017年度和2018年度的毛利率分别为21.07%和22.38%。

2018年度，在Primark事件后，发行人完善自身和合作供应商的质量把控制度，并逐步减少向类似Primark等通过低价竞标、低毛利率获取订单，而是更加专注于附加值更高、毛利率较高的客户和产品销售。因此，发行人加大开拓以美国客户Nordstrom、Vera Bradley等中高端品牌商和零售商的家纺与服饰业务，

拉高了整体毛利率水平。报告期内，发行人对Nordstrom和Vera Bradley销售家纺和服饰的毛利率在30%-40%之间，对其销售占比从2017年度的7.63%上升至2019年度的12.59%，对发行人毛利率贡献从2017年度的2.89%上升至2019年度的4.66%。2020年度，以线下经营为主的Nordstrom和Vera Bradley受新冠疫情影响，对发行人采购减少，收入占比及毛利率贡献下降至6.04%和2.01%，从而拉低了整体毛利率。具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度		
	收入	占主营业务收入的比例	毛利率	收入	占主营业务收入的比例	毛利率
Nordstrom	3,654.30	3.48%	34.98%	7,824.78	7.10%	37.92%
其中：家纺	964.78	0.92%	34.06%	1,937.43	1.76%	36.53%
其中：服饰	2,689.52	2.56%	35.31%	5,887.36	5.34%	38.38%
Vera Bradley	2,692.70	2.56%	27.86%	6,056.74	5.49%	35.94%
其中：家纺	1,835.75	1.75%	30.83%	5,212.26	4.73%	35.96%
服饰	856.95	0.82%	31.39%	844.48	0.77%	35.81%
合计	6,347.00	6.04%	33.29%	13,881.52	12.59%	37.05%
毛利率贡献			2.01%			4.66%
项目	2018 年度			2017 年度		
	收入	占主营业务收入的比例	毛利率	收入	占主营业务收入的比例	毛利率
Nordstrom	7,694.46	7.13%	36.34%	4,958.34	4.56%	37.09%
其中：家纺	2,488.46	2.31%	33.25%	1,850.23	1.70%	33.73%
其中：服饰	5,206.01	4.82%	37.82%	3,108.11	2.86%	39.09%
Vera Bradley	2,286.30	2.12%	34.89%	3,342.52	3.07%	39.08%
其中：家纺	1,605.68	1.49%	35.70%	2,824.94	2.60%	41.24%
服饰	680.63	0.63%	32.98%	517.59	0.48%	27.33%
合计	9,980.77	9.25%	36.01%	8,300.87	7.63%	37.89%
毛利率贡献			3.33%			2.89%

注：为保持各年度可比，在计算 2020 年度单位成本和毛利率时剔除了运输、港杂、清关服务等履约成本。

2020 年度，在计算各类产品占主营业务收入比例时剔除医护类收入的影响。

毛利率贡献=各类产品毛利额/合计毛利额*毛利率

产品结构方面，发行人向Nordstrom销售的产品以中高端睡衣、浴袍为主，2018年度发行人向Nordstrom销售服饰产品的比例从2017年的2.86%上升至

4.82%，导致2018年度服饰产品的毛利率和售价、单位成本较2017年度上升幅度较大。

发行人向Vera Bradley销售家纺产品以中高端毯子为主，2017年度至2018年度，向Vera Bradley销售的比例从2.60%下降至1.49%，整体家纺毛利率从2017年度的18.45%上升至18.98%，其变动主要受减少向Primark销售家纺产品所致。2019年度，发行人向Vera Bradley销售的毯子产品占比从1.49%上升至4.73%，导致2019年度的家纺毛利率从18.98%上升至20.98%。

②美元兑人民币汇率变动导致毛利率变动

报告期内，公司以外销为主，外销比例平均在90%以上，主要以美元结算。随着人民币汇率市场化改革推进，人民币汇率弹性不断增加。自2018年到2019年末，美元兑人民币的平均汇率处于上升趋势，相应的换算为人民币的产品价格因汇率上升而有所增长，从而导致公司的毛利率上升。2020年度，美元兑人民币汇率下降，导致换算为人民币的产品价格因汇率下降而下降，从而导致毛利率下降。美元兑人民币汇率走势具体参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“（1）综合毛利率分析”之“2）美元兑人民币汇率变动导致毛利率变动”。

……

（7）2017年度至2019年度，发行人毛利率上升与国际贸易局势的分析

2017年至2020年度，发行人向美国地区销售的金额分别为56,461.39万元、59,749.99万元、61,968.33万元和118,888.31万元，向美国地区销售产品的毛利率分别为22.54%、24.96%、25.55%和25.99%，收入和毛利率均呈上升趋势。

自2018年以来，美国开始推行“美国优先”贸易政策，多次以缩小对外贸易逆差为由对进口产品加征高额关税。2018年7月，美国公布对华第二轮2,000亿美元加征关税商品清单，其中包含绝大部分纺织品，2019年8月再次上调对纺织品相关产品关税，从宏观层面来看，对发行人向美国出口销售产生一定的影响。

然而，尽管在加征关税的背景下，中国生产的家纺、家居服饰产品仍以较

高的性价比在美国市场上体现了一定的竞争优势。2017年度至2019年度，尽管在贸易摩擦的影响下，美国向中国进口家纺产品及家居服饰产品的总额仍较为稳定，未出现明显下滑。关于中美家纺、家居服饰进出口数据参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争情况”之“（二）行业发展概况和市场规模”的说明。

另一方面，受国际贸易形势以及其他因素的共同影响下，2018年至2019年末，美元兑人民币汇率处于上升趋势，且发行人家纺和服饰产品在主要下半年完成销售，而美元兑人民币汇率在2018年和2019年下半年均处于年内高位，发行人换算为人民币所确认的收入因汇率上升而有所增长，使得毛利率也有所上升。

最后，如上文所分析，发行人加大开拓以美国客户Nordstrom、Vera Bradley等中高端品牌商和零售商的家纺与服饰业务，也导致了毛利率的上升。

因此，报告期内，发行人毛利率变动趋势符合发行人经营的实际情况，未与国际贸易局势背离。

”

2、关于发行人同行业可比公司毛利率对比情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“（6）同行业可比公司毛利率对比情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

（6）同行业可比公司毛利率对比情况

报告期内，发行人与同行业可比公司的主营业务毛利率比较情况如下：

证券代码	证券简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
600710	苏美达	19.29%	21.55%	21.11%	19.57%
002634	棒杰股份	未披露	25.16%	26.08%	31.51%
603558	健盛集团	20.10%	29.19%	28.03%	28.20%
/	万代服装	未披露	17.84%	17.39%	14.91%
行业平均		19.70%	23.44%	23.15%	23.55%
三问家居		18.63%	22.46%	21.04%	18.68%

证券代码	证券简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三问家居（剔除 Primark 后）		**18.63%**	22.41%	22.38%	21.07%

注：1、上述数据来源于公开披露的年报或招股说明书。截至本招股说明书签署日，棒杰股份、万代服装尚未披露 2020 年年报；2、苏美达经营品类较多，为保持可比性，上表仅选取苏美达纺织服装板块毛利率作为可比公司毛利率，棒杰股份仅选取无缝服装板块毛利率作为可比公司毛利率。

2017 年和 2018 年，公司的主营业务毛利率低于同行业可比公司，主要是受客户 Primark 的低毛利影响，剔除上述客户之后，公司的主营业务毛利率与同行业可比公司的平均值接近。2019 年，公司与 Primark 不再合作之后，公司的主营业务毛利率与同行业可比公司的平均值接近。**2020 年度，受公司执行新收入准则的影响，将销售费用中的港杂费和运杂费等合同履约成本全部计入了主营业务成本导致主营业务毛利率下降，若剔除该部分成本的影响，同时剔除医护产品收入的影响，发行人 2020 年度毛利率为 20.20%，较 2019 年度变化较小。**

公司的主营业务毛利率低于棒杰股份，除产品品类区别外，主要是棒杰股份无缝服装产品以依靠自有厂房、设备、工人和技术自行组织生产为主，而公司主要向合作工厂进行采购。合作工厂会留存部分毛利，相应的导致公司的毛利率低于棒杰股份。

公司的主营业务毛利率低于健盛集团，除产品品类区别外，一方面是由于健盛集团于 2013 年开始生产基地海外布局，目前在越南已规划建设了三大生产基地。东南亚的人力成本、税收等相对较低，从而导致产品的毛利率较高。另一方面，健盛集团的客户主要是 Puma, Decathlon, Under Armour, Bonds, Nike, Adidas 等，客户的品牌知名度较高，品牌溢价明显，相应的导致生产商的毛利率较高。

公司的主营业务毛利率高于万代服装。除产品品类区别外，主要是产品和客户定位的差别。公司为国外众多高质量客户提供从时尚流行资讯、产品原创设计、面辅料的开发及定购和供应链管理等一体化服务。具有较强的竞争优势，且产品主要面向国外的中大型零售商和中高端品牌商，客户的定位相对较高。万代服装的主要客户为 Uniqlo, Zara, Esprit 和美邦服饰等，主打高性价比的平价产品，留给生产商的毛利率相对较低。

除棒杰股份所生产的无缝服装因原辅材料及人工成本上升导致毛利率下降除外，其他同行业可比公司 2017 年度至 2019 年度的毛利率基本保持稳定或上

升的趋势，整体与发行人毛利率变动趋势一致。

综上，2017 年度至 2019 年度，发行人毛利率呈上升趋势的原因主要受客户结构变动导致产品结构变动以及美元兑人民币汇率变动的影响所致，未与同行业公司毛利率变动趋势背离。

”

二、补充披露发行人其他产品的具体构成情况，相关客户情况，其毛利率较高的原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“（3）各产品毛利率波动分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“3）其他产品

报告期内，发行人其他产品收入构成与毛利率如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
中式服装及配饰	493.27	299.09	39.37%	782.18	482.65	38.29%	867.78	378.56	58.64%
真丝口罩（套）	55.38	20.84	62.37%	-	-	-	-	-	-
合计	548.64	319.93	41.69%	782.18	482.65	38.29%	867.78	378.56	56.38%

报告期内，公司其他产品主要是子公司秦艺服饰的以旗袍为主的中式服装及配饰、真丝口罩等，其设计难度较大、面料选择挑剔、制作工艺更为复杂和精细，因此毛利率相对较高。

中式服装及配饰、真丝口罩等产品主要通过线下门店销售给个人客户，报告期内向个人客户销售的金额分别为813.38万元、621.69万元和452.57万元，占其他产品收入的比例分别为93.73%、79.48%和82.49%，其余向东方航空等法人机构销售。

”

三、结合售价和单位成本变动情况，补充披露 2020 年 1-6 月家纺、服饰、

面料毛利率显著下降的原因；

关于 2020 年度家纺、服饰毛利率变动原因，*参见“问题 21. 关于发行人毛利及毛利率”之“一、结合家纺、服饰产品售价和单位成本变动情况，具体细类产品销售占比及毛利率情况，补充披露家纺和服饰产品 2017 年至 2019 年毛利率持续上升的原因，毛利率持续上升是否与国际贸易局势、同行业公司毛利率变动趋势背离”的详细说明。*

由于发行人已更新年报，关于发行人 2020 年 1-6 月家纺、服饰、面料毛利率显著下降的原因不作补充披露，有关发行人 2020 年 1-6 月家纺、服饰、面料毛利率下降的分析如下：

2020 年度、2020 年上半年和 2019 年度，发行人家纺、服饰和面料产品的售价、单位成本和毛利率比较如下所示：

单位：元/件、元/米

项目	2020 年度			2020 年 1-6 月			2019 年度		
	单位售价	单位成本	毛利率	单位售价	单位成本	毛利率	单位售价	单位成本	毛利率
家纺	26.57	21.37	19.58%	22.50	18.60	17.33%	32.35	25.56	20.98%
服饰	26.04	20.18	22.51%	23.86	19.08	20.04%	28.69	21.36	25.57%
面料	16.45	14.39	12.55%	18.59	15.97	14.10%	10.84	8.88	18.07%

注：为保证 2020 年度数据与 2019 年度数据可比，2020 年度和 2020 年 1-6 月产品的成本已剔除履约成本影响。

2020 年度上半年为生产和销售淡季以及新冠疫情暂时停产的影响，发行人自产产品每单位分摊的制造费用较多，导致了上半年整体毛利率较低。具体单位售价和单位成本的变化原因如下：

1、家纺产品分析

家纺产品方面，2020 年度 1-6 月和 2020 年度的单位售价和毛利率低于 2019 年度，主要系：

（1）2020 年上半年，发行人销售的家纺产品主要为春夏款，面料用料较薄，成本较低，因此售价较低；

（2）发行人于 2019 年下半年获取美国大型零售商 Meijer 的面巾、厨房巾项目订单，并在 2020 年开始大规模出货，毛巾的销售单价仅为不足 2 元/件，从

而拉低了家纺产品的单位售价；

（3）2020 年下半年，发行人销售的家纺产品主要为秋冬款，面料用料较厚，成本较高，因此售价较高，但由于 2020 年度美元兑人民币汇率走弱，发行人整体家纺销售单价低于 2020 年度，毛利率也因此低于 2019 年度。

2、服饰产品分析

服饰产品方面，2020 年度 1-6 月和 2020 年度的单位售价和毛利率低于 2019 年度，主要系:

（1）2020 年度，受发行人主要服饰客户 Nordstrom 将部分中高档睡衣产品的采购转移至东南亚的影响，发行人向 Nordstrom 销售的睡衣产品从 2019 年度的 4,131.21 万元下降至 2,075.49 万元，该部分睡衣产品的销售单价在 75 元/件以上，毛利率在 30%以上，导致发行人服饰产品销售单价和毛利率较 2019 年度下降；

（2）受 2020 年度美元兑人民币汇率走弱，发行人整体服饰销售单价低于 2019 年度，毛利率也因此低于 2019 年度。

3、面料产品分析

面料产品方面，发行人在 2020 年度加大了对 Outlast 相关面料产品以及结合两种面料纤维所生产的双层面料的推广与销售，因此销售单价较高，但由于此类产品的成本相对较高，因此 2020 年 1-6 月以及 2020 年度，发行人面料成品的毛利率较 2019 年度低。

四、补充披露 2020 年全年家纺、服饰、面料的毛利占比、毛利率较 1-6 月是否回升，各月毛利率是否呈下降趋势；

1、2020 年度和 2020 年 1-6 月家纺、服饰、面料收入、毛利及其占比分析

由于发行人已更新年报，关于发行人 2020 年 1-6 月家纺、服饰、面料毛利率显著下降的原因不作补充披露，有关发行人 2020 年 1-6 月家纺、服饰、面料毛利率下降的分析如下：

2020 年度和 2020 年 1-6 月的发行人各类产品收入、毛利额、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

年度	项目	收入	收入占比	毛利额	毛利额占比	毛利率
2020年度	家纺	57,945.67	32.36%	9,286.30	27.83%	16.03%
	服饰	38,258.47	21.36%	6,381.58	19.13%	16.68%
	面料	8,316.80	4.64%	991.17	2.97%	11.92%
	医护	74,009.18	41.33%	16,479.94	49.39%	22.27%
	其他	548.64	0.31%	228.71	0.69%	41.69%
	合计	**179,078.76**	**100.00%**	**33,367.71**	**100.00%**	**18.63%**
2020年1-6月	家纺	17,404.06	20.48%	2,051.44	11.81%	11.79%
	服饰	4,340.44	5.11%	538.85	3.10%	12.41%
	面料	1,941.98	2.28%	261.95	1.51%	13.49%
	医护	61,048.32	71.83%	14,467.64	83.30%	23.70%
	其他	260.92	0.31%	47.54	0.27%	18.22%
	合计	**84,995.72**	**100.00%**	**17,367.43**	**100.00%**	**20.43%**

2020年1-6月，发行人家纺、服饰、面料的主营业务毛利额合计为2,852.24万元，占主营业务毛利额的比例合计为16.42%，发行人上述业务毛利额和毛利额占比较低，主要系①家纺、服饰产品出口销售有一定的季节性，通常上半年收入规模相对较小，毛利额较低，下半年因感恩节、圣诞节等购物季的推动，收入规模相对较高，毛利额较高；②2020年一季度，受国内新冠疫情影响，公司在成品采购、产品生产、交付发货等环节有所迟滞，使得销售规模和毛利额较低；③2020年第二季度，受新冠疫情在欧美地区爆发的影响，发行人抓住市场机遇，将业务重心偏向医护类产品的采购与销售，从而家纺、服饰业务毛利额占比较降低。

2020年全年，发行人非医护产品的毛利额为16,887.76万元，毛利额占比为50.61%；医护类产品的毛利额为16,479.94万元，毛利额占比为49.39%。2020年全年，非医护类毛利额占比随着下半年销售旺季的影响上升较为明显，毛利额较2019年度差异较小。预计未来医护类产品的收入和毛利额将随疫情的缓和而逐步下降。

2、2020年度分月家纺、服饰和面料产品的毛利率分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“（2）按产

品分类的毛利率”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“2）2020年度家纺、服饰和面料产品分月毛利率情况

2020年下半年，新冠疫情在中国境内得到有效控制，发行人及合作供应商的生产秩序恢复正常，发行人家纺服饰毛利率恢复至正常水平。由于发行人的产品主要为家纺、服饰等居家生活类消耗品，欧美疫情因素导致人们居家时间更长，发行人的产品销售受疫情影响较小。2020年度，发行人家纺、服饰和面料业务分月的毛利率情况如下所示：

单位：万元

月度	家纺		服饰		面料	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
1月	4,171.61	15.39%	876.66	13.71%	80.70	15.81%
2月	857.98	14.10%	692.45	12.59%	235.75	14.59%
3月	3,323.19	9.36%	484.95	-0.68%	404.71	6.37%
4月	1,681.39	12.23%	277.38	17.85%	447.73	18.71%
5月	2,806.10	17.53%	601.55	17.30%	272.05	13.71%
6月	4,563.79	6.14%	1,407.44	12.87%	501.05	13.57%
7月	4,736.70	10.39%	2,932.50	18.52%	1,270.23	5.76%
8月	9,038.84	19.22%	7,439.48	16.55%	1,029.07	16.04%
9月	7,394.82	17.39%	9,014.28	19.63%	809.92	16.99%
10月	7,916.70	20.72%	7,773.78	19.19%	736.13	10.00%
11月	5,922.17	18.63%	3,891.59	12.58%	1,077.69	13.33%
12月	5,532.38	17.65%	2,866.39	11.12%	1,451.78	9.37%
2020年	57,945.67	16.03%	38,258.47	16.68%	8,316.80	11.92%
2020年（剔除合同履约成本后）	57,945.67	19.58%	38,258.47	22.51%	8,316.80	12.55%
2019年	60,522.66	20.98%	38,975.92	25.57%	9,998.70	18.07%

综上，2020年下半年，发行人家纺、服饰和面料产品的毛利率已回升至正常水平，全年毛利率波动处于合理范围。

”

五、补充披露医护产品各月的毛利率变动情况；各类医护产品的售价和单位成本情况；医护产品毛利率是否与同行业水平一致。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“（3）各产品毛利率波动分析”之“2）医护类产品的毛利率波动分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“2）医护类产品的毛利率波动分析

2020 年，在新冠疫情爆发后，公司充分发挥供应链管理和既有全球销售渠道的优势，拓展了以口罩和手套为主的医护类产品出口业务，**2020 年**取得了**74,009.18 万元**的医护类产品收入，**2020 年上半年**医护类产品较为紧俏，其毛利率相对较高，**2020 年下半年医护产品的毛利空间随相关产能的上升而收缩，全年的毛利率水平为 22.27%**。

①发行人医护产品各月度售价、单位成本和毛利率情况

2020年度，发行人医护产品各月度售价、单位成本和毛利率情况如下所示：

单位：万元、件、副、元/件、元/副

月度	收入	成本	销售数量	毛利率	毛利率（还原结转已计提的存货跌价准备）	售价	单位成本	单位成本（还原结转已计提的存货跌价准备）
4 月	12,234.94	9,691.67	4,095	20.79%	20.79%	2.99	2.37	2.37
5 月	3,818.84	2,645.34	1,655	30.73%	30.73%	2.31	1.60	1.60
6 月	44,994.53	34,243.66	22,006	23.89%	23.89%	2.04	1.56	1.56
7 月	1,007.18	827.25	904	17.87%	12.62%	1.11	0.92	0.97
8 月	201.83	201.12	146	0.35%	-33.79%	1.38	1.37	1.84
9 月	2,206.18	1,031.69	2,389	53.24%	-9.97%	0.92	0.43	1.02
10 月	722.29	787.86	603	-9.08%	-9.08%	1.20	1.31	1.31
11 月	1,995.86	2,153.38	2,209	-7.89%	-7.89%	0.90	0.97	0.97
12 月	6,827.52	5,947.27	5,008	12.89%	12.89%	1.36	1.19	1.19
总计	74,009.18	57,529.24	39,013	22.27%	20.22%	1.90	1.47	1.51

2020年6月末，发行人根据《企业会计准则》的要求，对其库存的2,860.10万只口罩产品以存货成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备1,647.97万元。2020年7-12月，发行人采用加权平均法确定口罩成本，须同时结转已计提的跌价准备，冲减当期主营业务成本1,516.09万

元。

为反映发行人各月实际医护产品的毛利率情况，以还原结转已计提的存货跌价准备的毛利率予以分析。

2020年1-6月，发行人销售医护产品的销售单价和毛利率较高，各月毛利率在20%以上，主要系彼时新冠疫情在欧美地区逐步扩散，以口罩为主的防疫物资需求旺盛，且国内医护产品的产能尚未完全释放，海外市场处于供不应求的状态，因此毛利空间较大。其中，4月的毛利率相对较低，主要系为满足客户交期，部分向美国销售的口罩产品采用空运的运输方式，成本较高。

2020年7月以后，随着国内疫情得到有效控制，口罩产品的供给旺盛，销售和采购价格急剧下跌，由于发行人于上半年囤积的口罩产品价格较高，因此下半年销售的口罩产品出现了毛利率为负的情况。2020年9月以后，随着发行人对上半年采购的备货口罩的逐步销售完毕，负毛利情况逐步收窄。除口罩外，发行人销售的手套产品产能增长较小，毛利率随欧美疫情的反复而变化。

2020年度，医护类产品中口罩和手套产品各月度收入、成本、毛利率、售价和单位成本如下所示：

单位：万元、万件、万副、元/件、元/副

月度	收入	成本	销售数量	毛利率	毛利率（还原结转已计提的存货跌价准备）	售价	单位成本	单位成本（还原结转已计提的存货跌价准备）
4月	12,193.21	9,675.03	4,091.70	20.65%	20.65%	2.98	2.36	2.36
5月	3,289.72	2,353.37	1,429	28.46%	28.46%	2.30	1.65	1.65
6月	40,975.29	31,682.54	18,850	22.68%	22.68%	2.17	1.68	1.68
7月	226.97	152.80	100	32.68%	9.39%	2.27	1.53	2.06
8月	137.06	149.81	131	-9.31%	-59.58%	1.05	1.15	1.67
9月	1,514.07	418.15	1,655	72.38%	-19.71%	0.91	0.25	1.10
10月	579.33	675.46	570	-16.59%	-16.59%	1.02	1.19	1.19
11月	1,450.71	1,727.61	1,876	-19.09%	-19.09%	0.77	0.92	0.92
12月	792.27	1,181.43	927	-49.12%	-49.12%	0.86	1.28	1.28
口罩合计	61,158.61	48,016.20	29,628	21.49%	19.01%	2.06	1.62	1.67
4月	2.83	1.31	1	53.81%	53.81%	2.83	1.31	1.31

月度	收入	成本	销售数量	毛利率	毛利率（还原结转已计提的存货跌价准备）	售价	单位成本	单位成本（还原结转已计提的存货跌价准备）
5月	472.92	260.09	223	45.00%	45.00%	2.13	1.17	1.17
6月	3,904.05	2,472.85	3,033	36.66%	36.66%	1.29	0.82	0.82
7月	727.26	629.29	790	13.47%	13.47%	0.92	0.80	0.80
9月	524.68	522.00	717	0.51%	0.51%	0.73	0.73	0.73
10月	6.73	4.08	5	39.38%	39.38%	1.35	0.82	0.82
11月	365.34	296.12	303	18.95%	18.95%	1.21	0.98	0.98
12月	5,880.04	4,642.04	4,051	21.05%	21.05%	1.45	1.15	1.15
手套合计	11,883.84	8,827.78	9,122	25.72%	25.72%	1.30	0.97	0.97

综上，2020年度，发行人医护产品的单位售价和毛利率随着新冠疫情在中国境内和欧美地区的演变及产品的供需变化整体呈现下降趋势。

②发行人医护产品毛利率与同行业水平比较情况

公司医护产品毛利率与可比上市公司比较如下：

可比公司	2020年毛利率	产品类型
稳健医疗	67.43%	医用级口罩、纱布口罩、医用级手套、防护服等
阳普医疗	47.36%	民用防护口罩及医用防护口罩
龙头股份	33.20%	口罩、防护服等
奥美医疗	50.95%	N95医用防护口罩、外科口罩、儿童口罩等
平均值	49.74%	-
公司-医护用品	22.27%	发行人医护产品销售以口罩和手套为主

2020年新冠疫情爆发后，公司抓住市场机遇，拓展了口罩和手套等医护类产品业务。由于此前发行人未从事医护类产品相关业务，且发行人销售的口罩产品均不由自有工厂生产，而是发挥自身供应链管理的优势，直接采购成品向既有的欧美主要国家的中大型零售商客户进行销售。因此，发行人在销售环节和业务模式等方面与主要从事医护产品产销业务的上市公司存在一定差异，业务环节较短，毛利率低于生产医护产品的可比上市公司。

”

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、获取发行人的销售收入成本明细表、采购明细表等，对发行人各类产品的销售单价、单位成本变动情况、毛利率、各月变动情况进行分析；

2、查询美国国际贸易委员会等网站，了解美国对加征关税税率、加征清单、实施起始时间等信息；通过对发行人销售部门负责人访谈，了解 2017 年至 2019 年发行人美国业务发展过程，应对国际贸易摩擦的策略；

3、查询同行业可比公司定期报告等公开信息，分析发行人与同行业可比公司毛利率差异情况；

4、查询医护产品生产及销售上市公司定期报告，分析发行人医护产品毛利率水平与其他上市公司的差异情况；

5、通过与发行人子公司秦艺服饰业务部门负责人访谈，了解产品设计理念，报告期内业务发展历程，毛利率变动的原因；

（二）核查结论

1、2017 年度至 2019 年度，发行人毛利率呈上升趋势的原因主要受客户结构变动导致产品结构变动以及美元兑人民币汇率变动的影响所致，未与国际贸易局势、同行业公司毛利率变动趋势背离；

2、发行人其他产品主要是子公司秦艺服饰经营的中式服饰及配饰、真丝口罩（套）等产品，由于该类产品有设计难度较大、面料选择更为挑剔、制作工艺更为复杂和精细的特点，毛利率相对较高。该类产品主要通过线下门店销售给个人客户；

3、2020 年度、2020 年上半年和 2019 年度，发行人家纺、服饰和面料产品毛利率的变动主要受产品结构变化、美元兑人民币汇率变化所致，毛利率变化具有合理原因。

4、2020 年全年，随着新冠疫情在中国境内得到有效控制、下半年家纺、服饰和面料业务增加以及医护业务的逐步减少，2020 年全年家纺、服饰、面料的毛利占比、毛利率较 1-6 月回升，全年毛利率恢复至正常水平，符合发行人经营的实际情况；

5、2020 年度，发行人医护产品的单位售价和毛利率随着新冠疫情在中国境内和欧美地区的演变情况和产品的供需变化整体呈现下降趋势，同时符合发行人经营医护产品的实际情况；2020 年上半年，发行人医护业务销售毛利率低于同行业上市公司，主要系发行人在销售环节和业务模式等方面与主要从事医护产品产销业务的上市公司存在一定差异，业务环节较短，毛利率低于生产医护产品的可比上市公司，符合发行人经营的实际情况。

问题 22. 关于资金拆借和向控股股东购买房产

申报材料显示：（1）报告期发行人向其供应商常熟市康弘纺织品有限公司拆出资金 200 万元，前 6 个月公司未向其收取利息，后按照同期贷款基准利率 4.35%计息；常熟市康弘纺织品有限公司与发行人及其董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在关联关系或其他权益安排；（2）2017 年初控股股东三问投资欠发行人拆借款 16,259.78 万元，2017 年发行人继续向其拆出 13,802.16 万元，经归还后 2017 年末三问投资欠发行人拆借款 1,263.17 万元，并于 2018 年全部还清；（3）2017 年 12 月 7 日发行人向三问投资购买坐落于上海市闵行区恒南路 688 弄 12 号、17 号，建筑面积 3,889.80 平方米的房屋，评估值为 9,110.00 万元，发行人以拆借款抵扣购房款；2019 年 12 月 13 日，发行人向三问投资购买坐落于上海市闵行区恒南路 688 弄 11 号，建筑面积 1,464.43 平方米，评估值为 3,700 万元；（4）三问投资向发行人拆入资金原因系 2016 年 7 月后，三问投资开始将业务向发行人转移。三问投资的收入资金来源减少，同时面临其银行贷款到期、子公司英伦宝贝持续亏损需要营运资金投入等。

请发行人：（1）补充披露 2017 年三问投资向发行人拆入资金期初余额的形成情况；结合三问投资业务情况及其面临的资金缺口，补充披露其向发行人拆入资金的合理性；结合三问投资向发行人出资时间和拆借时间，补充披露三问投资是否长期占用发行人资金，是否系抽逃出资；（2）补充披露向三问投资购买房产的情况及原因，三问投资购买该房产的价格以及时间，购买资金是否来源于从发行人取得的拆借资金，三问投资购买和出售该房产的收益情况；该房产评估价格与周边市场价格的比较情况，前后两次购买房屋价格之间的比较情况；发行人向三问投资购买价格是否公允；购买前后该房产由何方使用，相关租金收入或费用

计量是否完整、准确；（3）补充披露三问投资占用发行人资金对应的资金成本费用情况，发行人对上述资金占用的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》相关规定；（4）补充披露报告期内发行人与客户、供应商之间是否存在资金拆借情况，如有，说明是否签订合同、利息、期限、款项回收情况，相关客户、供应商与发行人之间的交易情况及占发行人及客户、供应商相关财务数据比例情况，上述资金往来是否应当作为关联交易进行披露。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露 2017 年三问投资向发行人拆入资金期初余额的形成情况；结合三问投资业务情况及其面临的资金缺口，补充披露其向发行人拆入资金的合理性；结合三问投资向发行人出资时间和拆借时间，补充披露三问投资是否长期占用发行人资金，是否系抽逃出资；

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易” 之“3、偶发性关联交易”之“（3）资金拆借”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“2016年至2017年因三问体系内公司业务调整，三问投资定位为投资控股型公司，其原有业务逐步由三问家居承接。由于业务逐步转移至三问家居，导致三问投资的现金流受到一定影响，因此，2016年至2017年期间，三问投资存在对发行人较为频繁的资金拆借。2016年度、2017年度资金拆借情况如下：

单位：万元

资金拆入方	资金拆出方	2016 年初余额	拆入金额	归还金额	2016 年末余额
三问投资	三问家居	-	18,176.00	2,978.30	15,197.70
三问投资	心生实业	968.10	151.97	58.00	1,062.08
合计		968.10	18,327.97	3,036.30	16,259.78
资金拆入方	资金拆出方	2017 年初余额	拆入金额	归还金额	2017 年末余额
三问投资	三问家居	15,197.70	13,802.16	27,788.67	1,211.19
三问投资	心生实业	1,062.08	-	1,010.10	51.98
合计		16,259.78	13,802.16	28,798.77	1,263.17

注：拆入金额和拆出金额为当年内所发生累计额。

由上表可知，2017年初的拆借款余额主要形成于2016年，主要为三问投资

向三问家居拆入资金所形成。

3)三问投资向三问家居拆入资金的合理性

2016年下半年开始，三问投资的业务逐渐向三问家居转移，2016年初三问投资的银行存款余额折合人民币为14,778.58万元，应收账款余额为9,289.36万元，三问投资的应收账款回款与现金支出期限不匹配，需要向三问家居拆入资金予以周转。三问投资所拆入资金主要用于归还银行借款、银行票据到期付款、支付供应商货款、借款给英伦宝贝支持其日常运营开支等。整体来看，三问投资2016年主要资金需求情况如下所示：

单位：万元

项目	金额（资金流入以正数表示，资金流出以负数表示）
归还银行贷款	-4,183.41
借款给英伦宝贝的营运资金	-3,639.00
支付供应商货款（已扣除使用票据支付的 2,000 万元）	-17,209.64
银行票据到期付款	-15,300.00
合计	-40,332.05
2016 年三问投资向三问家居净拆入金额	15,291.67

由上可见，三问投资向三问家居拆入款项与三问投资资金需求相比金额较小，拆入资金均用于三问投资日常资金周转，具有合理性。

4)是否存在长期占用发行人资金的情况

三问投资向发行人拆入资金主要发生于2016年下半年和2017年，截至2017年末余额为1,263.17万元，并于2018年全部归还，不存在长期占用发行人资金的情况。

5)是否存在抽逃出资的情况

2013年12月，三问投资（当时为三问国际）以货币出资方式设立三问有限，注册资本为人民币500万元。后于2015年12月30日三问有限第一次增资，注册资本由500万元增加至6,000万元，新增注册资本中三问投资认缴额为4,110万元。2015年12月31日，上海道和会计师事务所（普通合伙）出具道和验字（2015）第200025号《验资报告》，验证截至2015年12月25日止，三问有限已收到全体股东以货币方式缴纳的新增注册资本合计人民币2,500万元。2016年1月5日，上海

道和会计师事务所（普通合伙）出具道和验字（2016）第200001号《验资报告》，验证截至2015年12月30日止，三问有限已收到全体股东以货币方式缴纳的第2期注册资本合计人民币3,000万元。

据此，三问投资已履行实缴义务。且三问投资与发行人的资金拆借属于真实的借贷关系，系三问投资确有客观资金缺口而产生，不存在虚假出资、出资不实主观恶意，不存在抽逃出资的情况。

根据上海市闵行区市场监督管理局出具的《合规证明》，三问投资、发行人报告期内均不存在违反市场监管局管辖范围内的相关法律法规而导致行政处罚的情况。

综上，三问投资不存在抽逃出资的情况。

”

二、补充披露向三问投资购买房产的情况及原因，三问投资购买该房产的价格以及时间，购买资金是否来源于从发行人取得的拆借资金，三问投资购买和出售该房产的收益情况；该房产评估价格与周边市场价格的比较情况，前后两次购买房屋价格之间的比较情况；发行人向三问投资购买价格是否公允；购买前后该房产由何方使用，相关租金收入或费用计量是否完整、准确；

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“3、偶发性关联交易”之“（2）资产购买”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1）发行人向三问投资购买房产的情况及原因，三问投资购买该房产的价格以及时间，购买资金是否来源于从发行人取得的拆借资金，三问投资购买和出售该房产的收益情况

发行人向三问投资购买房产及三问投资初始购买房产的具体情况如下：

单位：万元

房屋位置	建筑面积（m^2）	发行人向三问投资购买		三问投资初始购买		增值率
		交易时间	交易价格	交易时间	交易价格	
上海市闵行区恒南路688弄12号	1,460.02	2017.12	3,665.00	2014.01	2,744.64	33.53%
上海市闵行区恒南路688弄17号地下	1,212.87	2017.12	2,718.00	2014.01	1,848.66	46.41%

房屋位置	建筑面积（m^2）	发行人向三问投资购买		三问投资初始购买		增值率
1层、1-3层01室						
上海市闵行区恒南路688弄17号地下1层、1-3层02室	1,216.91	2017.12	2,727.00	2014.01	1,870.27	
上海市闵行区恒南路688弄11号	1,464.43	2019.12	3,700.00	2014.12	2,628.00	40.79%

注：上表中交易时间为网签备案合同日期。

公司购买上述房产的主要原因为：公司原无自有房屋，办公场所系向控股股东三问投资租赁，为保持公司资产的独立性，减少并解决与控股股东的关联租赁，向三问投资购买了上述房产。

三问投资购买房屋的资金来源均为其自有资金及银行贷款，房屋购置时间早于三问投资与发行人发生资金拆借的时间，不存在使用从发行人处取得的拆借资金购置房产的情况。

三问投资持有12、17号房屋的时间约为4年，出售收益为2,646.42万元，增值率为40.94%；持有11号房屋的时间约为5年，出售收益为1,072.00万元，增值率为40.79%。

2）该房产评估价格与周边市场价格的比较情况，前后两次购买房屋价格之间的比较情况；发行人向三问投资购买价格是否公允

①房产评估价格与周边市场价格的比较情况

发行人向三问投资所购买的房屋所在区域周边已成交房产的市场价格情况如下所示：

编号	房屋坐落	房屋总价（万元）	单价（万元/m^2）	成交日期	房屋用途
1	联航路1650号1_2层	3,338.16	2.19	2017.8.25	商业
2	联航路1650号3层	1,882.54	2.19	2017.8.25	商业
3	联航路1650号4层	1,278.98	2.19	2017.8.25	商业
4	浦星公路1919弄8号1层	431.51	2.68	2016.11.29	商业
5	浦星公路1919弄8号2层	431.54	2.68	2016.11.29	商业
6	浦星公路1919弄7号1层	313.89	2.29	2016.11.23	商业
7	浦星公路1919弄7号2层	348.52	2.29	2016.11.23	商业
8	浦星公路1919弄7号3层	348.31	2.29	2016.11.23	商业

发行人购买12、17号房屋的交易单价为2.34万元/㎡，购买11号房屋的交易单价为2.53万元/㎡。可见发行人购置房产时的价格与同期相似位置的房屋市场交易价格相近，不存在重大差异，交易价格公允。

②前后两次购买房屋价格之间的比较情况

如前所述，12、17号房屋的增值率为40.94%，11号房屋的增值率为40.79%，前后两次购买房屋价格不存在重大差异，交易价格公允。

③发行人向三问投资购买价格公允

发行人向三问投资购买房产按照评估值价值定价，具体如下：

单位：万元

房屋位置	交易价格	评估值	评估报告
上海市闵行区恒南路688弄12号	3,665.00	3,665.00	万隆（上海）资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（万隆评字（2018）第1031号）
上海市闵行区恒南路688弄17号地下1层、1-3层01室	2,718.00	2,718.00	
上海市闵行区恒南路688弄17号地下1层、1-3层02室	2,727.00	2,727.00	
上海市闵行区恒南路688弄11号	3,700.00	3,700.00	上海科东房地产土地估价有限公司出具的《资产评估报告》（沪科东估字（2019）KS第3943号）

综上，发行人向三问投资购买12号、17号、11号房屋的价格公允。

4）购买前后该房产由何方使用，相关租金收入或费用计量是否完整、准确

2017年12月以前，12号、17号楼由发行人向三问投资租赁使用，发行人向三问投资支付租金，发行人购买后仍作为办公场所和成品展厅自用，未对外出租。因此，报告期内，发行人对12号和17号楼无租金费用或租金收入。

2019年12月以前，11号楼由三问投资、英伦宝贝、哲雄母婴作为办公场所使用，发行人购买后用于子公司心生实业、秦艺服饰、亮丰新材料的办公场所，未对外出租，因此，报告期内，发行人对11号楼无租金费用或租金收入。三幢房屋过户至发行人后，三问投资、英伦宝贝和哲雄母婴已搬至新办公场所，不存在与发行人共用办公场所的情况。

综上，发行人的租金收入或费用计量完整，不存在遗漏租金收入或费用的情况。

”

三、补充披露三问投资占用发行人资金对应的资金成本费用情况，发行人对上述资金占用的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》相关规定；

发行人已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“3、偶发性关联交易”之“（3）资金拆借”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1）资金拆借利息费用或收入情况

报告期内，发行人与关联方发生资金拆借的情形集中于2018年度。2019年以后，发行人与关联方之间不再有资金拆借情形。发行人与关联方之间的资金拆入和拆出均按同期中国人民银行发布的1年以内（含一年）的贷款基准利率4.35%支付及收取利息，**具体情况如下：**

项目	拆入方/拆出方	2018年度			
		本金金额（万元）	资金拆借时间（天）	利率	利息金额（万元）
资金拆出	三问投资	1,263.17	19	4.35%	28.89
资金拆入	三问投资	90.00	25	4.35%	0.27
	王耀民	30.00	25	4.35%	0.09

2）资金拆借的会计处理

对于资金拆出，公司与关联方签订借款合同拆出资金，公司在支付款项后计入其他应收款，各期末按照合同约定的利率计算本期应收利息，借记其他应收款，贷记财务费用-利息收入，关联方归还借款以及支付利息时冲减其他应收款。

对于资金拆入，公司与关联方签订借款合同拆入资金，公司在收到款项后计入其他应付款，各期末按照合同约定的利率计算本期应付利息，借记财务费用-利息支出，贷记其他应付款，向关联方归还借款以及支付利息时冲减其他应付款。

综上，发行人对报告期内资金占用的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

”

四、补充披露报告期内发行人与客户、供应商之间是否存在资金拆借情况，如有，说明是否签订合同、利息、期限、款项回收情况，相关客户、供应商与发行人之间的交易情况及占发行人及客户、供应商相关财务数据比例情况，上述资金往来是否应当作为关联交易进行披露。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变化分析”之“4、其他应收款”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“2018年度，发行人与供应商常熟市康弘纺织品有限公司（以下简称“常熟康弘”）存在资金拆借情况，具体为：

债权人	债务人	拆借金额（万元）	起始日	还款日	利率	利息（万元）
三问家居	常熟康弘	100.00	2018.5.23	2019.7.19	4.35%	5.52
		100.00	2018.6.8	2019.7.19	4.35%	

注：根据发行人与常熟康弘签署的借款协议，约定前 6 个月不计息，6 个月以后按照4.35%的利率计息。

发行人向常熟康弘提供借款的背景系：发行人主要向常熟康弘采购Primark订单对应商品，因靠垫阻燃棉质量问题，Primark于2018年向发行人索赔，发行人继而向供应商进行追偿，其中，发行人向常熟康弘追偿金额为528.13万元，直接从对其的应付账款中扣除；该扣款导致常熟康弘短期资金链较为紧张，作为发行人重要的合作工厂，为了保障顺利执行后续的外贸订单，发行人向其提供上述借款。双方已签署借款合同，约定了借款金额、借款期限、利率等条款。截至2019年7月，常熟康弘以银行转账形式归还借款本息共计205.52万元。

报告期内各期发行人对常熟康弘的采购金额分别为1,222.10万元，918.07

和1,356.17万元，占各期采购总额的比重分别为1.47%，1.13%和0.94%，占比较小，该借款不会对发行人的采购产生重大影响。

常熟康弘与发行人及其实际控制人、董监高、核心技术人员不存在关联关系，因此上述资金拆借未作为关联交易披露。

报告期内，除前述资金拆借外，发行人不存在其他与客户、供应商之间发生资金拆借的情形。

”

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、获取三问投资的序时账，逐笔核查涉及2017年初拆借款余额形成的账目明细并取得其凭证；取得其银行借款合同，核查其资金需求，核查三问投资大额资金流出的会计凭证、银行还款凭证，核实其资金用途，核查其资金缺口与向三问家居拆入金额是否存在较大差异；

2、获取并检查发行人与关联方之间的借款合同，关注借款事由、借款期限以及借款利率，对比借款利率与市场利率是否存在较大差异；

3、获取并检查与关联方之间的往来流水，检查实际收款与付款时间与计算利息时间是否一致；

4、重新计算借款利息与账面记录的借款利息核对；

5、检查发行人会计处理是否正确。

6、通过房天下（https://sh.fang.com/）等第三方房屋交易网站获取同位置其他房屋的交易价格与历年价格变动情况，对比发行人购买价格与市场价格是否存在较大差异；

7、获取三问投资购买房屋时的交易合同、房屋购买发票、房产证、装修合同和不动产权证；获取发行人向三问投资购买房屋时的房产估价报告、完税证明、转账记录、会计凭证及变更后的不动产权证，了解三问投资出售房屋给发行人的收益情况和溢价率，比较发行人两次购买房屋的溢价率是否存在较大差异；

8、对发行人财务总监进行访谈，了解发行人两次购置房屋的原因及用途；

9、对发行人销售经理以及采购经理进行访谈，了解与 Primark 索赔相关的北京，形成 Primark 靠垫退货事项备忘录；

10、检查发行人与供应商采购合同中关于索赔的约定；

11、对常熟市康弘纺织品有限公司进行函证并进行访谈，常熟市康弘纺织品有限公司对各期交易金额以及应付账款余额、借款事项以及是否存在关联关系等进行了确认；

12、检查发行人与常熟市康弘纺织品有限公司后期采购合同以及扣款记录；

13、检查借款以及扣款会计凭证；

14、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等第三方途径获取常熟市康弘纺织品有限公司股权结构、经营范围、公司发展、经营状况、司法风险等信息，检查发行人与常熟市康弘纺织品有限公司是否存在关联关系。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、三问投资向发行人拆借资金系业务转移过渡所致，存在其合理性，不存在抽逃出资的情形；三问投资不存在长期占用发行人资金的情形，业务转移完成后，三问投资积极偿还拆借款，截至 2018 年末拆借款已全部归还，2019 年后未再发生关联方资金拆借的情形；

2、发行人向三问投资两次购买房屋价格以第三方评估机构出具的评估报告为基础，与市场价格水平一致，两次房屋购买溢价率相近，不存在显著差异，交易价格公允；发行人相关租金收入或费用计量完整；

3、发行人报告期内与关联方三问投资、王耀民发生的资金拆借均参照市场利率水平计提利息，发行人对报告期内资金占用的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

4、公司报告期内存在与供应商常熟市康弘纺织品有限公司的资金拆借，除此之外，报告期内发行人不存在其他与客户、供应商之间发生资金拆借的情况；常熟市康弘纺织品有限公司与发行人不存在关联关系，该拆借行为不属于关联交

易，未作为关联交易进行披露。

问题 23. 关于第三方回款

申报材料显示，（1）报告期发行人第三方回款金额 5,202.62 万元、6,773.08 万元、9,113.40 万元和 858.83 万元，占当年营业收入的比重分别为 4.78%、6.27%、8.26%和 1.01%；（2）回款方包括代理商威林干那（Williame Connor）和香港利丰（LI&FUNG）以及发行人曾控制的老南非公司（已注销）；在纺织品国际贸易中，境外客户通过代理商进行采购的模式较为普遍，可以提高其采购效率并有效减少其风险。报告期内，发行人部分海外客户通过威林干那（Williame Connor）和香港利丰（LI&FUNG）两家香港知名的供应链物流管理公司进行采购，并通过 Williame Connor 和 LI & FUNG 向发行人支付货款。发行人、海外客户与代理商之间均会签署三方订单，其中明确规定代付事项与流程，该类第三方回款具有合理性。

请发行人：（1）补充披露威林干那（Williame Connor）和香港利丰（LI&FUNG）等代理商的基本情况，包括但不限于成立时间、实控人、其自身业务规模情况等，同行业公司与威林干那（Williame Connor）和香港利丰（LI&FUNG）合作是否普遍；发行人通过上述代理商销售的合理性和和必要性；（2）补充披露通过威林干那（Williame Connor）和香港利丰（LI&FUNG）等代理商实现的收入规模及其占比情况，发行人是否主要依赖上述代理商；（3）结合发行人与代理商、客户三方之间签署的合同或协议安排，补充披露代理商在交易中所扮演的角色，发行人未将其认定为客户的原因及合理性；发行人在交易中是否需要向其支付相关费用，若是请予以具体说明；（4）补充披露注销老南非、老美国公司的原因，新公司与老公司之间的关系；（5）发行人是否存在现金收款，为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）；向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资；与关联方或第三方直接进行资金拆借；通过关联方或第三方代收货款；利用个人账户对外收付款项；出借公司账户为他人收付款项；违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形等，请结合《深圳证券交易所创业板股票首

次公开发行上市审核问答》的内容予以披露。请保荐人、申报会计师补充说明对第三方回款的核查程序以及核查结果，并就上述事项发表明确意见。

【回复】

一、补充披露威林干那（Williame Connor）和香港利丰（LI&FUNG）等代理商的基本情况，包括但不限于成立时间、实控人、其自身业务规模情况等，同行业公司与威林干那（Williame Connor）和香港利丰（LI&FUNG）合作是否普遍；发行人通过上述代理商销售的合理性和和必要性；

1、关于代理商的基本情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（八）第三方回款情况”之“1、第三方回款总体情况”之“（1）客户通过代理商第三方回款”中补充披露如下：

“（1）客户通过代理商第三方回款

在纺织品**及其他品类的**国际贸易中，境外客户通过代理商进行采购的模式较为普遍，可以提高其采购效率并有效减少其风险。报告期内，发行人部分海外客户通过香港利丰和威林干那两家香港的供应链物流管理公司进行采购和支付货款。发行人、海外客户与代理商之间均会签署三方订单，明确规定支付事项与流程，该类第三方回款具有合理性。

1）主要代理商的基本情况

报告期内，境外客户主要通过香港利丰和威林干那作为代理商与发行人进行业务来往，上述代理商基本情况列式如下：

公司名称	LI & FUNG LTD.（利丰有限公司）
注册资本	106,736,586.325 港币
香港公司成立时间注	1992-6-26
实际控制人	冯氏家族
公司简介	利丰有限公司是一家香港为总部的跨国公司，系领先的消费产品设计、采购及分销公司。公司为超过 50 个经济体的零售商及知名品牌提供全球范围内的供应链管理服务。
2019 年收入	1,141,331 万美元
2019 年净利润	5,427 万美元

是否为上市公司或上市公司控股子公司	曾为港交所上市公司，已于 2020 年 5 月私有化
与发行人是否存在关联关系	否

注：与公司发生直接业务的供应链管理公司主要为 LI & FUNG LTD 的新加坡子公司 LF CENTENNIAL PTE LTD 以及香港子公司 LI AND FUNG(TRADING)LIMITED。

以上信息来源于公司官网、公司年报等公开资料以及中国出口信用保险公司出具的海外资信报告。（下同）

公司名称	William E. Connor & Associates Ltd （威林干那有限公司）
注册资本	1,000,000 港币
成立时间	1983-5-24
实际控制人	Connor II William Edwin
公司简介	威林干那是一家全球性制成品采购与行销的集团，为全球超过 60 个领先品牌和零售商提供供应链管理服务。
是否为上市公司或上市公司控股子公司	否
与发行人是否存在关联关系	否

注：与公司发生直接业务的供应链管理公司主要为 William E. Connor & Associates Ltd 及其关联方 Worldwindows (HK) Limited。

”

2、关于同行业公司与威林干那和香港利丰合作是否普遍的分析

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（八）第三方回款情况”之“1、第三方回款总体情况”之“（1）客户通过代理商第三方回款”中补充披露如下：

“6）同行业公司与香港利丰和威林干那和香港利丰合作是否普遍

在代理商接收到最终客户的订单需求后，通常会向发行人以及数家同行业公司进行询盘初筛，以为最终客户获取最合适的采购价格和产品，其中主要包括知名纺织品外贸公司上海晟达国际贸易有限公司、台湾地区上市公司聚阳实业股份有限公司和杭州肯特纺织科技有限公司等，因此发行人同行业公司和竞争对手与香港利丰和威林干那合作系正常现象。

除发行人外，涉及纺织、服装和其他涉及境外销售业务的上市公司、拟上市公司普遍存在部分业务和订单通过供应链管理公司执行，并通过供应链管理公司回款的情形，具体情况如下：

公司名称	所属行业	主营业务	与供应链管理公司合作情况

公司名称	所属行业	主营业务	与供应链管理公司合作情况
天元宠物	C-24 文教、工美、体育和娱乐用品制造业	公司主要从事宠物用品的设计开发、生产和销售业务，产品包括宠物窝垫、猫爬架、宠物玩具、宠物服饰、电子智能宠物用品以及宠物食品等多系列、全品类宠物产品。	“报告期内，公司少数境外客户存在共用相同代付款机构的情况，主要系不同境外客户指定了相同的跨境贸易代理商，由代理商进行结算所致，主要如 Action、Ross Procurement Inc.和 Sok Consumer Goods Trade 均委托 LF CENTENNIAL PTE LTD 付款”
凤凰画材	C241-文教办公用品制造	公司是一家长期从事专业画材产品研发、生产及销售的绘画材料供应商，公司产品以外销为主，并主要以ODM模式与客户合作	“境外客户指定付款原因如下：(1) 商业合作委托付款：报告期内，发行人客户 Jo-Ann Stores, Inc.曾与 LF CENTENNIAL PTE LTD（利丰有限公司（0494.HK）的新加坡子公司，简称“利丰”）合作，利丰作为 Jo-Ann Stores, Inc.的服务商代其向发行人付款，发行人与 Jo-Ann Stores, Inc.签订的合同中对此条款进行明确约定： 为了便于外汇结算指定第三方回款：公司外销报价与结算通常用美元进行，部分国家客户（如俄罗斯）由于购汇结汇手续繁琐，通常指定第三方向公司支付美元。”
万事利	C-18 纺织服装、服饰业	专业从事丝绸相关产品的研发设计、生产与销售	“外销第三方回款主要有三大原因：1、部分客户出于统一调配资金、外汇额度不足等原因，统筹安排属于实际控制人控制的其他企业或统一支付平台回款； 2、部分境外客户通过 PAYPAL 及 ALIBABA 等跨境电商服务平台进行小额采购，并通过相应电商平台回款； 3、部分客户因结算便捷性、临时性资金周转等原因，通过区域代理公司、专业清关公司、专业付款机构等商业合作伙伴支付货款。 报告期内， 公司境外销售客户 GUESS 通过该客户自有供应链平台集中向供应商支付款项，该平台向公司支付的每笔款项均在附言中说明系 GUESS 向公司支付的货款。”
南山智尚	精纺呢绒业务所处行业归属于“C17 纺织业”中的“172 毛纺织及染整精加工”，服装业务所处行业归属	精纺呢绒及正装职业装的研发、设计、生产与销售	“报告期内， 公司第三方回款主要来自境外收入，境外第三方回款主要因客户指定加工厂代付、 同一集团内公司代付、 客户委托贸易公司代付等原因产生，境内第三方回款主要因同一集团内公司代付、客户关联人代付等原因产生。”

公司名称	所属行业	主营业务	与供应链管理公司合作情况
	于“C18 纺织服装、服饰业”		
伟时电子	C397-电子器件制造业	主要从事背光显示模组、液晶显示模组等产品研发、生产、销售	“发行人客户深圳市秣科电子有限公司委托深圳市富森供应链管理有限公司支付货款，实际由深圳市富森供应链管理有限公司的中国香港子公司 JENNEX TECHNOLOGY LIMITED 来执行。”
立功科技	自主产品属于 C-39 计算机、通信和其他电子设备制造业 IC 增值分销业务属于 I65-软件和信息技术服务业	从事自主设计芯片及软件与芯片定制以及微控制器等产品为主的 IC 增值分销业务	“报告期内，公司第三方回款总额占营业收入的比重分别为 20.05%、17.98%、18.62%和 23.09%，2020 年 1-6 月，公司第三方回款占比增加，主要是由于公司对大疆创新的销售额增加，通过供应链管理公司向立功科技付款 704.52 万美元，较上年同期大幅增长。”

注：上述公司信息来源于招股说明书、问询意见回复等公告资料。

”

3、关于发行人通过上述代理商销售的合理性和和必要性的分析

关于发行人通过上述代理商销售的合理性和和必要性的分析的补充披露，*具体参见“问题 23 关于第三方回款”之“三、结合发行人与代理商、客户三方之间签署的合同或协议安排，补充披露代理商在交易中所扮演的角色，发行人未将其认定为客户的原因及合理性”的详细说明。*

二、补充披露通过威林干那（Williame Connor）和香港利丰（LI&FUNG）等代理商实现的收入规模及其占比情况，发行人是否主要依赖上述代理商；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（八）第三方回款情况”之“1、第三方回款总体情况”之“（1）客户通过代理商第三方回款”中补充披露如下：

“5）通过威林干那和香港利丰和威林干那等代理商实现的收入规模及其占比情况

报告期内，公司通过香港利丰（LI&FUNG）和威林干那（Williame Connor）等代理商实现的收入规模及其占比情况如下所示：

单位：万元

代理商	客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
香港利丰	Hudson's Bay Company	1,223.61	584.12	741.84
	Jo-Ann Stores, Inc.	1,096.76	2,143.01	1,688.54
	Kohl's Inc	886.63	1,200.14	1,204.71
	Country Road Clothing PTY. LTD.	179.15	37.12	32.84
	SOK Consumer Goods	74.47	55.96	62.87
	AEO Management CO.	-	-	9.40
	Bluestem Brands, INC	-	392.69	429.35
	Christy Lifestyle LLC	-	-	2.21
	EURODIF	-	25.66	44.54
	Homestead International Group LTD	-	-	218.27
	Laura Ashley	-	6.10	15.07
	Loblaw CO.LTD	-	-	152.01
	Lord & Taylor LLC	-	20.45	1.47
	Poundworld Retail Limited	-	-	19.17
	Things Remembered, INC.	-	-	137.48
威林干那	Indigo Books & Music INC.	2,140.56	2,709.14	2,996.49
	Oriflame Cosmetics AB	6.61	-	-
	Avon Operations Polska	-	-	53.77
合计		5,607.78	7,174.40	7,810.03
当年主营业务收入		179,078.76	110,279.47	107,956.36
通过代理商销售收入占当年主营业务收入的比例		3.13%	6.51%	7.23%

报告期内，发行人通过代理商销售收入分别为7,810.03万元、7,174.40万元和5,607.78万元，呈逐年下降趋势；通过供应链管理公司销售收入占各年度主营业务收入的比例分别为7.23%、6.51%和3.13%，整体占比较低。

此外，由于是否采购产品的决定权在最终客户，发行人的原创设计能力较强，在通过代理商询盘获得与最终客户初次接洽的机会后，凭借优秀的产品设计和质量满足客户需求，维系客户关系并持续获取订单。在后续业务中，代理商只是作为客户采购管理的执行者，对业务的归属没有决定性的影响力。因此，发行人上述业务来源并不主要依赖于代理商。

”

三、结合发行人与代理商、客户三方之间签署的合同或协议安排，补充披露代理商在交易中所扮演的角色，发行人未将其认定为客户的原因及合理性；发行人在交易中是否需要向其支付相关费用，若是请予以具体说明；

1、发行人与代理商、客户三方之间签署的合同或协议安排，补充披露代理商在交易中所扮演的角色

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（八）第三方回款情况”之“1、第三方回款总体情况”之“(1)客户通过代理商第三方回款”中补充披露如下：

“2）发行人与代理商、客户三方之间签署的合同安排以及代理商在交易中所扮演角色

部分境外最终客户因自身海外采购规模相对较小、不完全具备全球化的采购体系，或考虑到拟采购的品类较为细分等因素，为降低综合成本、提升采购效率等，其将采购活动交由香港利丰或威林干那等知名供应链管理公司代理。二者凭借其在亚洲地区积累的丰富的供应商资源，可满足客户的一站式采购需求，同时覆盖中国、印度、马来西亚、印度尼西亚等多国供应商，有效提升客户采购效率和扩宽供应商选择范围。

发行人与代理商、最终客户三方之间会签署三方采购协议。协议中明确显示了购销业务的销售方为发行人，购买方为发行人的最终客户，代理商为香港利丰或威林干那等。三方采购协议中明确约定购买方指定代理商作为该购销业务的代理方，作为购买方的代表向销售方下达订单，并由代理方直接向销售方支付货款。同时，协议中约定购买方有权享有例如当货物质量不合格、交期未达要求等情况下向销售方提出索赔。

在实际业务过程中，发行人、代理商和最终客户的业务流程如下：

①业务拓展环节，最终客户向代理商提出产品品类采购需求，由代理商在中国境内寻找相关供应商，部分最终客户会要求对供应商审核，审核合格的供应商即进入代理商的合格供应商库；

②订单获取环节，最终客户向代理商提出具体产品采购需求，由代理商向发行人以及数家同行业合格供应商进行询盘初筛，以为最终客户获取合适的产品；

③产品设计打样环节，发行人根据代理商转发的最终客户的产品需求进行设计研发并确定产品方案，由代理商传递方案与样品给最终客户。该过程中代理商只是为最终客户和三问家居传递产品信息、设计方案及样品等，由最终客户选定具体供应商；

④定价环节，发行人依据最终客户选定产品的采购成本或生产成本以及自身毛利向最终客户报价，销售价格由发行人与最终客户双方协商确定。代理商只参与报价的传递，不参与双方的价格谈判；

⑤订单生成环节，最终客户通过代理商以邮件方式向发行人下达订单。同时，代理商会在其供应链管理系统中录入相关订单，生成三方采购协议并传递给各方。

⑥产品生产环节，由发行人或发行人的合作工厂进行生产。在生产期间，代理商对生产进度进行监督以保证交期能够满足客户需求。在完成生产时，代理商参与对产品的尾检和验货以保证产品质量符合客户要求。

⑦商品发货环节，发行人安排工厂交运，并由货代公司完成报关。生成的提单会发送给代理商，并由后者转交给最终客户作为付款依据。

⑧货款结算环节，最终客户将货款支付给代理商，后者再支付给发行人。

代理商在上述业务流程中主要角色是为发行人的最终客户提供信息传递、执行前期工厂审核、确定合格供应商范围、交期保证、验货、代为支付货款等代理职能。

2、发行人未将代理商认定为客户的原因及合理性、发行人在交易中是否需要向其支付相关费用的说明

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（八）第三方回款情况”之“1、第三方回款总体情况”之“（1）客户通过代理商第三方回款”中补充披露如下：

“3）发行人未将代理商认定为客户的原因

从协议约定来看，发行人与最终客户、代理商签订的三方协议中明确约定了发行人为购销业务的卖方（Vendor），最终客户为购销客户的买方（Buyer），代理商作为买方的代理（Buying Agent）行使和承担各自的权利与义务。

从业务实质来看，①代理商主要承担的是为买方提供信息传递、筛选合适的供应商、代由客户支付货款等服务，且支付的货款为原金额代付，不存在价差。不同于经销商的买断制，代理商在经济活动中主要受客户的委托代为其进行购买活动，并按约定的规则提取佣金；②作为FOB贸易模式下确认收入的主要依据，货运提单系证明货物运输合同和货物已经由承运人接收或者装船的依据，其单证上的收货方为最终客户的，收货地址也为最终客户的地址，因此货物的控制权转交给最终客户而非代理商。

综上，代理商的业务实质系为购买方提供采购服务而非经销业务，公司未将代理商认定为客户符合代理业务的一般认定标准。根据《企业会计准则—基本准则》，“实质重于形式要求企业应当按照交易或者事项的经济实质进行会计确认、计量和报告，不仅仅以交易或者事项的法律形式为依据”，因此，发行人未将代理商认定为客户。

4）发行人在交易中无需向代理商支付额外费用

代理商在业务流程中主要为发行人的最终客户提供代理服务，在实际业务过程中，代理商赚取的佣金收入由最终客户支付，代理商在向发行人支付货款时，是按照协议约定的货款全额代为支付，发行人无需向代理商支付额外费用。

”

四、补充披露注销老南非、老美国公司的原因，新公司与老公司之间的关系；

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“2、经常性关联交易”之“（1）销售商品”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“2018 年开始，三问家居全部直接或通过子公司美国公司对美国客户、南非客户销售，**老南非公司和老美国公司分别系由发行人实际控制人王耀民和程**

晖控制的公司。2016 年 7 月之前，由三问投资、老美国公司和老南非公司经营家用纺织品和家居服饰产品业务，三问投资是业务的主要经营主体，老美国公司为美国地区的销售公司，老南非公司为南非地区的销售公司。2016 年 7 月之后，三问体系内公司进行了业务调整，三问投资定位为投资控股型公司，三问家居承接三问投资、老南非公司的业务；三问家居子公司美国公司承接老美国公司的业务。老南非公司和老美国公司均于 2018 年起停止开展业务，并分别于 2018 年 8 月和 2019 年 11 月完成公司注销程序。三问家居子公司南非公司设立时，原计划承接南非地区业务，后南非地区业务直接由三问家居开展，南非公司目前正在注销过程中。

”

五、发行人是否存在现金收款，为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）；向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资；与关联方或第三方直接进行资金拆借；通过关联方或第三方代收货款；利用个人账户对外收付款项；出借公司账户为他人收付款项；违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形等，请结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的内容予以披露。

1、关于发行人有关《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25列示的财务内控不规范的情况分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、关于《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 列示财务内控不规范的情况分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“十六、关于《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25列示财务内控不规范的情况分析

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题25列示财务内控不规范的情形：

序号	《深圳证券交易创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 列示的情形	公司是否存在该情形

序号	《深圳证券交易创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25列示的情形	公司是否存在该情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）的情形	不存在
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形	存在
4	通过关联方或第三方代收货款的情形	存在
5	利用个人账户对外收付款项的情形	不存在
6	出借公司账户为他人收付款项的情形	不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金的情形	不存在

根据《深圳证券交易创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题25列示财务内控不规范的情形，报告期内，发行人与关联方和第三方进行资金拆借、第三方回款的情形，不存在其他情况。

（一）发行人与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形

1、发行人与关联方进行的资金拆借

关于发行人报告期内与控股股东发生的资金拆借情况，参见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“3、偶发性关联交易”之“（3）资金拆借”的详细说明。

2、发行人与第三方进行的资金拆借

报告期内，发行人向第三方拆出资金情况如下：

单位：万元

债权人	债务人	拆借金额	起始日	还款日	资金占用费
三问家居	常熟市康弘纺织品有限公司	200.00	2018.5.23/2018.6.8	2019.12.7	5.52
秦艺服饰	李成	100.00	2018.2.9	2019.11.20	10.00

常熟市康弘纺织品有限公司系公司供应商，2018年因Primark靠垫阻燃棉质量事件受到公司追偿，出现短期资金链紧张。为支持其继续发展，公司向其拆借资金200.00万元，前6个月不收取利息，此后按照银行同期贷款基准利率4.35%计息。

李成与秦艺服饰之间的资金拆出系李成个人资金周转需求，李成系程晖对

外投资的公司芯勋（上海）智能化科技股份有限公司的实际控制人，公司参考同期银行贷款利率，并经双方协商一致，共收取10万元的资金占用费，平均年利率为5.55%。

针对上述资金拆出，公司已参考同期银行贷款利率收取资金占用费，且相关本金已经归还，不存在损害公司利益的情形，亦不存在潜在的争议和纠纷。常熟市康弘纺织品有限公司与发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、其他供应商和客户均不存在关联关系或其他权益安排。李成除与程晖共同投资芯勋（上海）智能化科技股份有限公司外，与发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、其他供应商和客户均不存在关联关系或其他权益安排。

报告期内，发行人向第三方拆入资金情况如下：

单位：万元

债权人	债务人	拆借金额	起始日	还款日	利率	资金占用费
蒋克萍	秦艺服饰	200.00	2016.10.12	2019.7.11	5.00%	15.00 注
谢美华	三问家居	500.00	2018.2.12	2018.3.12	-	-
上海系阳建筑劳务有限公司	三问家居	180.00	2020.4.19	2020.4.24	-	-

注：此处仅包括报告期内秦艺服饰支付蒋克萍的利息费用。

秦艺服饰向蒋克萍的借款主要用于经营资金周转，相关资金均用于其日常经营性支出。蒋克萍为秦艺服饰小股东李建秦的朋友，该借款发生时间较早，秦艺服饰按照5%的年化利率，按季向蒋克萍支付利息。秦艺服饰已于2019年7月归还上述借款，双方不存在因资金拆借导致的现实或潜在纠纷。

此外，公司向谢美华、上海系阳建筑劳务有限公司拆入资金期限均较短，主要系解决公司临时性的资金进展问题。2018年2月，因春节前集中付款请求较多，而银行借款的审批流程较长尚未完成，公司临时向谢美华借款周转，一个月后予以归还。谢美华为大地工程集团开发有限公司董事长，与王耀民为朋友关系，经访谈确认其与发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、供应商和客户均不存在关联关系或其他权益安排。2020年4月，全球新冠疫情较为严重，公司利用自己的供应链管理和全球销售渠道优势，临时决定大力发展医护类产品出口业务，流动资金需求量大，因银行借款尚未完成审批，公司向上

海系阳建筑劳务有限公司借款周转，5天后予以归还。上海系阳建筑劳务有限公司为发行人股东陈贤付控制的公司，其借款资金来源为其自有资金。上述两笔资金拆入的时间均较短，因此未计提利息费用。

上述个人和公司与发行人的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、供应商、客户均不存在关联关系或其他权益安排。对于报告期内发生的资金拆借，发行人或其子公司均已按照《公司章程》《资金使用管理制度》《关联交易决策制度》的要求，履行了总经理决策、董事会或股东大会审议等内部审议程序，以及请款、审批、划款等资金控制程序。交易定价公允，符合市场规律和公司实际，不会对公司的经营产生不利影响，不会损害公司及股东的利益，也不会构成对公司独立运行的影响。

（二）发行人通过关联方或第三方代收货款的情形

关于发行人第三方 回款情况通过关联方或第三方代收货款的情形，参见本招股说明书 “第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易经营成果分析”之“（二）关联交易第三方回款情况”之“3、偶发性关联交易”之“（4）代收货款”的详细说明。

2、关于发行人现金收款的情形

报告期内，发行人存在部分的现金销售收款的情形。*发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十七、财务内控其他相关问题”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：*

（一）发行人现金收款的情形

报告期内，公司存在现金销售收款的情形，主要系①秦艺服饰门店零售业务现金收款；②销售边角料及残次品等现金收款；③柬埔寨公司部分销售及加工费的现金收款等情况构成。报告期内，发行人现金销售具体情况如下：

单位:万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
秦艺门店收款	13.83	18.35	14.16
销售边角料、残次品等收款	19.26	19.38	49.58
柬埔寨公司收款	337.87	109.89	-

合计	370.97	147.61	63.74
经营活动现金流入	195,255.03	131,447.30	136,377.93
现金收款占经营活动现金流入的比例	0.19%	0.11%	0.05%

1、秦艺服饰门店收款

发行人子公司秦艺服饰主要收入来源系通过线下门店向个人客户销售中式服装及配饰等产品，报告期内，存在部分消费者采用现金方式付款的情形。秦艺服饰门店采用现金收款符合零售行业惯例，现金收款交易真实且具有合理性。

2、销售边角料、残次品等现金收款

发行人子公司常熟中堂、张家港中堂、南通瑞兹卡尔森等工厂存在向个人销售边角料、残次品等并收取现金的情形。边角料与残次品的单次销售量较小，购买方主要为不定期上门收货的个人，通常以现金方式进行结算。发行人工厂向个人销售边角料、残次品等采用现金收款，符合行业惯例，现金收款交易真实且具有合理性。

3、柬埔寨公司现金销售

由于柬埔寨当地的金融系统相对落后，当地交易仍以现金为主要结算方式。发行人柬埔寨公司存在以现金方式收取当地客户加工费和货款的情形。发行人柬埔寨公司存在的现金收款情形符合经营地的实际情况，现金收款交易真实且具有合理性。

针对上述现金收款，发行人制定并执行了较为严格的《财务管理制度》《资金管理制度》等，同时建立了完善的会计核算体系以确保公司财务信息真实、完整。报告期内，发行人采用现金收款的比例分别为0.05%、0.11%和0.19%，整体占比较小；发行人采用现金方式收款的情形符合行业惯例或特定地区经营的实际情况，现金收款交易真实、合理。

”

保荐人、申报会计师补充说明对第三方回款的核查程序以及核查结果

针对上述第三方回款情况，保荐机构、申报会计师参照《深证证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 中的核查要求，执行了如下核查

程序，并发表核查意见如下：

序号	核查要点	核查方式	核查结论
1	第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	核查发行人销售及收款明细，应收账款明细、应收账款账龄表； 对大额的第三方回款实施了穿行测试，核查第三方回款的真实性； 分析公司应收账款账龄情况	客户通过第三方回款的交易真实，不存在虚构交易或调节账龄情形
2	第三方回款形成收入占营业收入的比例	分析第三方回款金额占营业收入的比例报告期各期变动情况	发行人通过代理商销售收入占各年度主营业务收入的比例分别为 7.23%、6.51%和 3.13%，整体占比较低
3	第三方回款的原因、必要性及商业合理性	访谈公司财务部门和业务部门负责人，了解第三方回款的原因、必要性及商业合理性；对香港利丰和威林干那业务人员进行现场访谈了解三方业务合作方式及商业合理性	发行人通过第三方回款具有合理性和必要性
4	发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	核查发行人实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员填列的情况调查表，并与第三方回款的支付方比对	发行人实际控制人、董监高或其他关联方与支付回款的代理商不存在关联关系；
5	境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	访谈公司财务部门和业务部门负责人，了解第三方回款的原因、必要性及商业合理性；对香港利丰和威林干那业务人员进行现场访谈了解三方业务合作方式及商业合理性	发行人存在部分境外客户根据其交易习惯指定代理商等进行支付的第三方回款情形，具有商业合理性，不违反相关法律法规
6	报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	对中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统等网站进行检索，了解是否存在与第三方回款客户存在诉讼；对主要第三方客户函证	报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷
7	如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因	访谈公司财务部门和业务部门负责人，了解第三方回款的原因、必要性及商业合理性；对香港利丰和威林干那业务人员进行现场访谈了解三方业务合作方式及商业合理性；核查发行人与代理商、最终客户三方之间签署的三方采购协议及具体条款	三方采购协议明确约定第三方代购买方付款，该安排具有合理原因
8	资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	核查第三方回款管理台账、发行人通过代理商销售商品的凭证、销售订单、报关单、形式发票、回款水单等核实业务真实性、资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	发行人通过客户指定的代理商销售的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致
9	保荐人及申报会计师对实际付款人和合同签订方不一致情形的核查情况	核查第三方回款管理台账、发行人通过代理销售商品的凭证、销售订单、报关单、形式发票、回款水单等核实是否存在实际付款人和合同签订方不一致的情形	发行人通过客户指定的代理商销售，实际付款人为三方协议中约定的代理商，不存在实际付款人和合同

			签订方不一致的情形

保荐人、申报会计师就上述事项发表明确意见

（一）核查过程

获取公司针对第三方回款、收入确认相关的内部控制制度，访谈公司财务总监、业务部门负责人，了解第三方回款、收入确认内控制度设计与执行的有效性，评价相关内部控制设计和执行是否有效；

2、通过查询中国出口信用保险公司出具的海外资信报告、上市公司财务报告、万得资讯、orbis 数据库、路孚特数据库等，了解代理商香港利丰和威林干那的基本情况，通过访谈发行人业务人员以及查询公开资料，了解同行业公司与上述代理商合作是否普遍；

3、通过访谈发行人业务人员、香港利丰和威林干那的业务人员，了解发行人通过其进行销售的合理性和必要性；

4、核查第三方回款管理台账、发行人通过代理销售商品的凭证、销售订单、报关单、形式发票、回款水单等核实业务真实性、资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致；

5、核查发行人收入明细，计算通过代理商实现收入的比例；

6、通过访谈香港利丰、威林干那及发行人的业务人员，同时核查发行人费用明细账、银行流水等了解发行人是否在交易中支付相关费用；

7、通过访谈发行人实际控制人，了解注销老南非、老美国公司的原因，新公司与老公司之间的关系，核查业务过渡期间双方代收货款等情形；

8、获取和查阅发行人与关联方和第三方的资金拆借的合同、借款及归还的银行水单、入账凭证等；

9、查阅库存现金日记账、收入明细账，检查现金交易的金额及占营业收入的比例；

10、对于现金收款交易，核查现金收款的收据等；

11、访谈发行人财务人员及门店销售人员，了解现金交易的交易对手、交易

内容、交易原因；

12、查阅发行人《财务管理制度》《货币资金管理办法》等制度，核查现金的入账、盘点等相关内部控制执行情况；

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人通过代理商销售具有合理性和必要性；同行业公司及其他存在外销客户的公司也存在通过代理商进行销售的情形；代理商未向发行人收取其他额外费用；

代理商在上述发行人的销售流程中主要承担为最终客户提供信息传递、执行前期工厂审核、确定合格供应商范围、交期保证、验货、代为支付货款等代理职能，对客户的采购进行全链管理。发行人的部分境外客户因自身海外采购规模相对较小、不完全具备全球化的采购体系，或考虑到客户拟采购的品类较为细分等因素，将海外采购委托香港利丰或威林干那等知名供应链管理公司执行，可有效降低客户综合采购成本，提升采购效率，降低采购风险。因此，发行人通过上述代理商销售具有合理性和必要性；

2、发行人通过代理商销售收入占各年度主营业务收入的比例分别为 7.23%、6.51%和 3.13%，整体占比较低；发行人通过代理商询盘获得与最终客户初次接洽的机会后，凭借产品设计和质量满足客户需求并维系客户关系持续获取订单，代理商仅作为客户采购管理的执行者，对最终客户的业务归属没有决定性的影响力，发行人对代理商香港利丰和威林干那不存在依赖；

3、因实际控制人调整控制体系内各公司的业务定位，由三问家居承接三问投资、老南非公司的业务，三问家居子公司美国公司承接老美国公司的业务，老南非、老美国公司均已注销；

4、发行人建立了较为完善的内部控制制度，目前已不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 列示的财务内控不规范的情形。

5、报告期内，公司存在现金收款的情况。针对现金收款，发行人制定并执

行了较为严格的《财务管理制度》、《资金管理制度》等，同时建立了完善的会计核算体系以确保公司财务信息真实、完整。报告期内，发行人采用现金收款的比例较小，采用现金方式收款的情形符合行业惯例或特定地区经营的实际情况，现金收款交易真实且具有合理性。

问题 24. 关于对控股股东、实控人及其控制的企业、董监高等其他人员银行流水的核查情况

申报材料显示控股股东、王耀民与发行人存在资金拆借往来。

请发行人补充披露：（1）发行人是否与境外公司存在与产品销售无关的资金往来，是否存在大额取现情形，若存在，请具体说明相关情况；（2）控股股东、实际控制人、董监高、其他关键人员是否现或曾直接或间接持有境外公司股权\股份情况，若是，请具体说明。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人是否与境外公司存在与产品销售无关的资金往来，是否存在大额取现情形，若存在，请具体说明相关情况；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十七、财务内控其他相关问题”之“（二）发行人与境外公司资金往来及大额取现的情形”中补充披露如下：

“报告期内，发行人银行流水涉及的境外公司，主要为发行人客户。除发行人客户外，发行人与境外关联方之间的银行流水均系因关联交易引起，关联交易的相关情况已在本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”中进行披露。

综上，报告期内，发行人与境外公司不存在与产品销售无关的资金往来，也不存在大额取现情形。

”

二、控股股东、实际控制人、董监高、其他关键人员是否现或曾直接或间接持有境外公司股权\股份情况，若是，请具体说明。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关

联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“5、其他关联方”中补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，发行人实际控制人王耀民、程晖曾持有境外公司股权，分别为添威国际、老南非公司和老美国公司，关于三家公司基本情况，参见本节“6、报告期内曾经存在的关联方”。

除此之外，发行人的控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、其他关键人员不存在曾经或现在直接或间接持有的除发行人子公司外的境外公司股权的情形。

”

三、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、查阅发行人报告期内所有的银行账户资金流水，将上述银行流水中的境外交易对方与发行人报告期内的境外客户名称、境外关联方名称进行交叉比对，并对银行流水中的取现情况进行了逐笔核查；

2、取得了发行人控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、其他关键人员签署的调查问卷和相关确认/说明文件；

3、查阅境外律师针对添威国际、老美国公司和老南非公司出具的境外法律意见书；

4、查阅添威国际、老美国公司、老南非公司等关联公司的银行账户资金流水，核查是否存在资金往来以及代发行人承担成本费用等情况；

5、查阅发行人控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、关键岗位人员的银行账户资金流水，关注上述银行流水中是否存在境外交易对方的情形，以及交易背景等信息。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与境外公司不存在与产品销售无关的资金往来，也不存在大额取现情形；

2、发行人实际控制人王耀民、程晖曾持有境外公司股权，分别为添威国际、老南非公司和老美国公司；除此之外，发行人的控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、其他关键人员不存在曾经或现在直接或间接持有的除发行人子公司外的境外公司股权的情形。

请保荐人、申报会计师补充说明：（1）按照《首发业务若干问题解答》问题54 的核查结果和意见；（2）核查的控股股东、实际控制人、董监高、其他关键人员的账户数量情况，核查范围是否完整，对手方信息中是否存在未申报的相关人员账户；上述人员账户中大额转账、取现的内容及合理性，是否与发行人供应商存在资金往来；（3）结合对控股股东、实际控制人、董监高、其他关键人员银行流水的核查情况，补充说明是否存在资金境外往来情况，若存在，请说明具体情况以及相关款项用途的核查结论。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、按照《首发业务若干问题解答》问题 54 的核查结果和意见；

保荐机构和申报会计师按照《首发业务若干问题解答》问题 54 的相关规定与要求，对报告期内发行人资金流水情况进行了核查，情况说明如下：

1、核查范围及确认办法

（1）核查范围及覆盖区间

1）发行人及其控股子公司报告期内（2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日）已开立的银行账户的资金流水；

2）发行人实际控制人及其成年子女、董事（独立董事张昕及翁和生除外，股东委派董事朱庆莲除外）、监事、高级管理人员以及关键岗位人员报告期内（2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日）的个人银行账户的资金流水：

序号	名称	与发行人的关系	是否核查	核查银行账户数量
1	王耀民	实际控制人、董事长、总经理	是	9
2	程晖	实际控制人、董事	是	14
3	王思闻	实际控制人王耀民、程晖之女儿	是	2

序号	名称	与发行人的关系	是否核查	核查银行账户数量
4	孙红丹	监事会主席	是	19
5	张玉贞	监事	是	15
6	牟晓芳	监事	是	14
7	周永红	副总经理	是	12
8	王浩群	副总经理	是	10
9	高长磊	副总经理	是	10
10	戴小明	副总经理	是	19
11	石广林	财务负责人	是	6
12	贾骏	董事会秘书	是	7
13	张惠萍	出纳	是	11
14	笪汉青	曾担任发行人董事（2018 年 1 月至 2019 年 12 月）及总经理（2018 年 1 月至 3 月），监事孙红丹之配偶	是	9

3）发行人控股股东、实际控制人报告期内控制的其他企业已开立银行账户（2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日）的资金流水，具体如下：

序号	名称	与发行人的关系	是否核查	核查银行账户数量
1	三问投资	控股股东	是	17
2	西藏天问	实际控制人控制的企业	是	1
3	天问思享	实际控制人控制的企业	是	1
4	天问新泉	实际控制人控制的企业	是	1
5	英伦宝贝	实际控制人控制的企业	是	10
6	哲雄母婴	实际控制人控制的企业	是	6
7	宁波新泉	实际控制人控制的企业	是	1
8	壮志投资	实际控制人控制的企业	是	1
9	道地文化	实际控制人控制的企业	是	1
10	老南非公司	实际控制人曾控制的企业，已注销	是	4
11	老美国公司	实际控制人曾控制的企业，已注销	是	1

4）发行人独立董事张昕及翁和生、股东委派董事朱庆莲未参与发行人的实际经营，保荐机构和申报会计师通过对发行人及其子公司、关联自然人及关联公司的资金流水的核查实施了替代措施。

（2）具体核查方式

保荐机构、申报会计师结合重要性原则，根据发行人情况，对上述流水进行了核查，主要情况如下：

1）对于境内公司，从银行获取了各公司的开户清单以及各公司出具的关于银行账户完整的承诺函；对于境外公司，获取相关主体出具的关于银行账户完整的承诺函，同时通过查看各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，复核提供的银行账户清单的完整性；对于关联个人，陪同上述人员前往中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、招商银行、浦发银行、民生银行、汇丰银行、渣打银行、花旗银行、上海银行、上海农商行，现场查询个人是否在该银行开立储蓄账户以及获取账户清单，同时通过云闪付 APP 进一步查询上述人员在中国邮政储蓄银行、中信银行、中国光大银行、兴业银行、平安银行、华夏银行以及浙商银行的开户情况，获取上述人员出具的关于银行账户完整的承诺函以及复核银行流水是否涵盖工资、日常费用开支、分红等收支，复核提供的银行账户清单的完整性；

2）对发行人及其控股子公司银行账户的核查包括：1）单笔交易额在 10 万元以上的交易流水，关注交易对方，了解交易背景及合理性；2）与关联方、发行人员工的交易流水（不论金额大小），了解交易背景及合理性；3）单笔金额在 1 万元以上的现金收支，了解交易背景及合理性；

3）对实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他公司、发行人董监高（独立董事张昕及翁和生、股东委派董事朱庆莲除外）、关键岗位员工的银行账户的核查包括：①公司单笔交易额在 10 万元以上以及自然人单笔交易额在 5 万元以上的交易流水，关注交易对方，了解交易背景及合理性；②交易对手方为发行人、发行人子公司及其他关联方、发行人员工的交易流水（不论金额大小），了解相关交易背景及合理性；③交易对手方是否存在发行人主要客户、供应商的情况（不论金额大小）；④单笔金额在 1 万元以上的现金收支，了解交易背景及合理性；

4）对于未获取流水的独立董事张昕、翁和生和股东委派董事朱庆莲，实施替代核查措施如下：①通过对发行人及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等的核查，关注上述人员及其控制或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人及其子公司是否存在大额异常资金往来；②通过对公司实

际控制人及其控制的公司、董监高及关键岗位人员报告期内的银行资金流水的核查，关注上述人员及其控制的或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人及关联方是否存在大额异常资金往来。

2、核查关注的问题

（1）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

保荐机构、申报会计师获取了发行人资金管理相关内部控制制度；对发行人总经理、财务总监进行了访谈，了解发行人货币资金收入支付与审批等资金管理相关内部控制制度的设计情况；执行了货币资金穿行测试、现金收付内控测试等控制测试；抽取报告期内大额银行存款收支的原始凭证，检查款项是否与业务相关、交易对手是否与合同签订方一致、回单中记录的金额是否与账面金额一致；抽取报告期内大额现金收支的原始凭证，核查入账金额是否正确，审批是否规范，验证现金交易的真实性和合规性。

经核查，发行人资金管理相关内部控制制度不存在重大缺陷。

（2）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

保荐机构、申报会计师获取了发行人及境内外子公司报告期内已开立银行账户的资金流水，并通过已开立银行账户清单、企业信用报告、银行账户完整性声明等支持性文件及账户间交易线索追踪等方式验证账户的完整性。同时，保荐机构、申报会计师核对了银行对账单的借贷方累计发生额是否与公司日记账相符，核对大额银行收支是否与公司日记账一致，核查相应的银行收支是否均已入账；向发行人资金管理相关人员了解银行账户的管控情况、具体功能，并通过查阅交易记录进行验证。

经核查，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

（3）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

保荐机构、申报会计师获取了发行人报告期内银行流水、银行对账单和银行

日记账；对银行流水与银行日记账进行交叉比对；对发行人报告期内大额资金往来进行了抽样核查，追查相关原始单据，关注交易对方，了解交易背景及合理性。

经核查，发行人报告期内大额资金往来不存在重大异常情形，不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

（4）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师获取并核查了发行人报告期内银行流水，比对是否存在交易对手方为发行人控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、关键岗位人员的异常大额资金往来；获取并核查了发行人控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、关键岗位人员的公司或个人银行流水，比对是否存在交易对手方为发行人的异常大额资金往来。

经核查，发行人与控股股东三问投资、实际控制人王耀民于 2018 年度存在资金拆借情形，具体情况已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”中披露。除此以外，发行人与控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。

（5）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

保荐机构及申报会计师获取并核查了发行人报告期内银行流水，对发行人报告期内大额资金流水进行了抽样核查，追查相关原始单据；查阅了发行人报告期内银行日记账和现金日记账，检查分析现金支出用途，并对现金支取抽查相关支持文件。

经核查，报告期内，除发行人及其他子公司以现金支付零星费用外，控股子公司柬埔寨公司存在以现金日常支付员工工资及其他费用的情形，主要系柬埔寨当地人民更倾向于使用现金所致。发行人同一账户或不同账户之间不存在金额、日期相近的异常大额资金进出、无合理解释的情形。

（6）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

保荐机构及申报会计师获取并核查了发行人报告期内银行流水，对发行人报告期内大额资金往来进行了抽样核查，追查相关原始单据；获取了发行人无形资产明细，了解无形资产的使用状态等。

经核查，报告期内，发行人购买的无实物形态资产或服务系公司开展经营性业务过程中正常的外购服务。发行人报告期内不存在大额购买商标、专利技术的情形，采购的服务具有商业合理性。

（7）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

保荐机构和申报会计师取得了发行人实际控制人王耀民、程晖及其成年子女报告期内全部的银行账户信息及银行流水，及其关于银行账户的承诺文件；陪同实际控制人王耀民、程晖前往主要银行现场查询，或通过云闪付 APP 查询其在主要银行开立储蓄账户以及储蓄账户的数量；取得了发行人实际控制人王耀民、程晖控制的除发行人外的其他企业的银行账户开户清单及银行流水，及其关于银行账户完整性的承诺文件。通过上述方式确保实际控制人及其控制的其他企业提供的银行流水账户的完整性。对于公司单笔交易额在 10 万元以上、个人单笔交易额在 5 万元以上的交易流水，关注交易对方，逐笔了解交易背景及合理性。

经核查，报告期内发行人实际控制人及其成年子女的个人账户、实际控制人控制的其他公司的公司账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形。

（8）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

保荐机构和申报会计师对控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员以及实际控制人控制的其他公司的个人或公司银行流水进行了核查；通过比对银行流水的交易对方，确认交易对方是否为发行人，相关交易是否涉及现金分红款、薪酬、资产转让或转让发行人股权事项，并对主要资金流向进行了核查；核查了

发行人报告期内分红情况；核查了发行人实际控制人、董监高及关键岗位人员在发行人处领薪情况；核查了控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、关键岗位人员获取的股权转让相关的款项支付情况；对上述人员进行了访谈，了解主要资金流向或用途。

经核查，报告期内，发行人于 2020 年 7 月 22 日向所有股东支付了现金分红款，合计为 997.50 万元（税前），上述对象在取得现金分红款后的资金流向和用途如下：

序号	名称	时间	分红金额（万元）	资金流向或用途
1	三问投资	2020.07	539.66	用于支付员工薪酬以及日常经营费用
2	王耀民	2020.07	98.75	用于个人开支或留存于个人账户中
3	程晖	2020.07	37.98	用于个人开支或留存于个人账户中
4	宁波新泉	2020.07	31.65	支付各合伙人现金分红款
5	天问思享	2020.07	30.69	用于支付日常经营费用或留存于银行账户中
6	天问新泉	2020.07	8.70	用于支付日常经营费用或留存于银行账户中
7	笪汉青	2020.07	6.33	用于个人开支
8	王浩群	2020.07	3.80	用于个人开支
9	戴小明	2020.07	3.80	用于个人开支

注：上表中个人自获得的分红款为代扣代缴个人所得税后的款项。

报告期内，实际控制人控制的企业天问思享、天问新泉获得的转让发行人股权的款项及用途如下：

序号	名称	交易对方	时间	金额（万元）	资金流向或用途
1	天问思享	顾家家居	2018.02	1,020.00	款项主要转让给三问投资，三问投资主要用于归还发行人借款和支付日常经营费用等用途
2	天问思享	顾家家居	2018.03	680.00	
3	天问新泉	顾家家居	2018.02	1,980.00	
4	天问新泉	顾家家居	2018.03	1,320.00	
5	天问新泉	陈贤付	2019.09	800.00	

综上，发行人控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员从发行人获得的现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，资金流向或用途不存在重大异常情形。

（9）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

保荐机构和申报会计师对发行人控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的公司或个人银行流水进行核查，并取得了发行人关联方、全部客户、供应商清单，重点关注和比对资金流水交易对手中是否存在关联方、客户、供应商等情形；对发行人主要客户和供应商进行了访谈，核查是否存在发行人与客户和供应商交易，实际收款方或付款方为发行人关联方或其他方的情形。

经核查，发行人实际控制人控制的其他企业英伦宝贝报告期内存在向发行人部分供应商支付款项的情形，即英伦宝贝与发行人部分供应商存在重叠，相关款项系英伦宝贝和发行人基于各自的经营活动独立向供应商采购应支付的货款，具体情况已在招股说明书“八、同业竞争”之“（一）同业竞争基本情况”之“1、英伦宝贝与哲雄母婴”中披露。除此以外，发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、董监高、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

综上，发行人控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商，在报告期内不存在异常大额资金往来。

（10）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

保荐机构和申报会计师获取并核查了发行人实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的个人或公司银行流水，关注公司单笔交易额在 10 万元以上，以及自然人单笔交易额在 5 万元以上的交易流水，逐笔了解交易背景及合理性，关注交易对手方是否存在发行人关联方、客户、供应商、发行人员工的情况（不论金额大小）；对发行人主要客户和供应商进行了访谈，核查是否存在发行人与客户和供应商交易，实际收款方或付款方为发行人关联方或其他方的情形。

经核查，2018 年度，发行人与老美国公司因业务承继存在少量代收货款和代付清关费用的情形，截至 2018 年度末，相关代收代付款项已结清。关于发行

人与老美国公司报告期内发生交易的情况已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”中披露。除此之外，报告期内不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人资金管理相关内部控制健全有效，不存在体外资金循环情形，不存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形。

二、核查的控股股东、实际控制人、董监高、其他关键人员的账户数量情况，核查范围是否完整，对手方信息中是否存在未申报的相关人员账户；上述人员账户中大额转账、取现的内容及合理性，是否与发行人供应商存在资金往来；

保荐机构、申报会计师获取的控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、其他关键人员的银行账户资金流水情况如下表所示：

序号	名称	与发行人的关系	核查账户数量（个）
1	三问投资	控股股东	17
2	王耀民	实际控制人、董事长、总经理	9
3	程晖	实际控制人、董事	14
4	王思闻	实际控制人王耀民、程晖之女儿	2
5	孙红丹	监事会主席	19
6	张玉贞	监事	15
7	牟晓芳	监事	14
8	周永红	副总经理	12
9	王浩群	副总经理	10
10	高长磊	副总经理	10
11	戴小明	副总经理	19
12	石广林	财务负责人	6
13	贾骏	董事会秘书	7
14	张惠萍	出纳	11
15	笪汉青	曾任发行人董事、总经理，监事孙红丹之配偶	9
16	西藏天问	实际控制人控制的企业	1
17	天问思享	实际控制人控制的企业	1

序号	名称	与发行人的关系	核查账户数量（个）
18	天问新泉	实际控制人控制的企业	1
19	英伦宝贝	实际控制人控制的企业	10
20	哲雄母婴	实际控制人控制的企业	6
21	宁波新泉	实际控制人控制的企业	1
22	壮志投资	实际控制人控制的企业	1
23	道地文化	实际控制人控制的企业	1
24	老南非公司	实际控制人曾控制的企业，已注销	4
25	老美国公司	实际控制人曾控制的企业，已注销	1

对于上述关联自然人，保荐机构和申报会计师陪同前往中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、招商银行、浦发银行、民生银行、汇丰银行、渣打银行、花旗银行、上海银行、上海农商行，现场查询个人是否在该银行开立储蓄账户以及获取账户清单情况，同时通过云闪付 APP 进一步查询上述人员在中国邮政储蓄银行、中信银行、中国光大银行、兴业银行、平安银行、华夏银行以及浙商银行的开户情况，获取上述人员出具的关于银行账户完整的承诺函以及复核银行流水是否涵盖工资、日常费用开支、分红等方式，复核提供的银行账户清单的完备性；对报告期内控股股东、实际控制人、董监高、其他关键人员各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，并取得了相关自然人出具的已提供全部银行存款账户的承诺。

经核查，上述银行账户流水对手方信息中不存在未申报的账户，账户清单范围完整。上述公司或个人账户中大额转账、取现均为合理的资金用途，不存在代发行人承担成本费用的情形，不存在与发行人供应商存在资金往来的情形。

三、结合对控股股东、实际控制人、董监高、其他关键人员银行流水的核查情况，补充说明是否存在资金境外往来情况，若存在，请说明具体情况以及相关款项用途的核查结论。

保荐机构、申报会计师获取了发行人控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、其他关键人员报告期内的银行账户资金流水，逐笔核查交易对方是否存在境外个人或公司，关注交易背景及合理性。

经核查，报告期内，发行人实际控制人王耀民、程晖曾持有股权的境外公司

老南非公司和老美国公司分别于 2018 年 8 月以及 2019 年 11 月注销，上述公司注销后银行账户留存资金及处理情况如下：

1、老南非公司注销时银行账户余额为 1,146.37 万南非兰特（按照当时的汇率约为 590 万元人民币），上述资金已调回王耀民境内银行账户；

2、老美国公司注销时银行账户余额为 4.51 万美元，王耀民委托美国公司总经理张莉莉在老美国公司的银行账户注销前余额以现金方式取出，并暂时由其代为保管。

除上述情况外，发行人控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、其他关键人员的银行账户不存在资金境外往来情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、保荐机构和申报会计师按照《首发业务若干问题解答》问题 54 的相关规定与要求，对报告期内发行人资金流水情况进行了核查，发行人资金管理相关内部控制健全有效，不存在体外资金循环情形，不存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形；

2、发行人控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、其他关键人员的核查范围完整，对手方信息中不存在未申报的相关人员账户；上述公司或个人账户中大额转账、取现均为合理的资金用途，不存在代发行人承担成本费用的情形，不存在与发行人供应商存在资金往来的情形；

3、除关联公司老南非公司注销时银行账户资金调回，发行人控股股东、实际控制人及其成年子女、实际控制人控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行流水不存在资金境外往来情况。

问题 25. 关于期间费用

申报材料显示：（1）发行人核心人员中，2019 年首席设计师范佳荣年薪 18.53 万元、设计副经理孙玲芝年薪 18.34 万元、亮丰新材料运营副总监孙艳辉年薪 20.29 万元、花型设计师石海帅年薪 10.16 万元、花型设计师刘晴年薪 17.47 万元；

发行人董事长、总经理王耀民年薪 141.89 万元，副总经理年薪约 40 至 50 万元；（2）关于创业板“三创四新”定位，发行人以原创设计为核心竞争力,通过跨国、跨文化的设计师团队，数字化、模块化和矩阵式的设计流程，形成能准确把握市场和客户需求、产出高效的原创设计体系，设计活动贯穿于市场趋势调研、面料材质研选、主题和花型设计、产品单体设计、产品全案/专案设计和营销推广的完整体系；（3）公司将主要资源投入产业链中附加值较高的原创设计和供应链管理环节；发行人业务模式及流程可分为研发设计阶段、销售阶段、供应链管理阶段；报告期内，公司向合作工厂定制采购的比例较高，自有工厂生产的比例较低；（4）公司服务费主要包括第三方服务费和销售佣金，报告金额分别为 82.78 万元、325.97 万元、207.93 万元和 136.87 万元，其中佣金通常为为获取单一客户或订单而支付的销售佣金，主要包括与总体收入规模不存在直接联系；（5）报告期内，仓储费分别为 24.87 万元、83.13 万元、96.36 万元和 79.96 万元，仓储费用主要为美国公司租赁第三方仓库和采购仓储服务的费用；（6）2020 年 1-6 月，公司发生口罩业务翻箱整理费共计 237.96 万元，包括口罩翻箱、装箱和整理服务等劳务费共计 51.11 万元，为临时的劳务服务性质，以及采购纸箱、口罩盒、说明书等辅料费共计 186.85 万元。

请发行人：（1）补充披露首席设计师范佳荣等人的教育、工作背景情况，入职发行人的时长，其薪酬水平远低于董事长、总经理、副总经理的原因及合理性；补充披露发行人设计人员人数、人均薪酬、平均入职时间长短情况，发行人设计相关人才资源是否与发行人“三创四新”相关内容相匹配，发行人是否具备原创设计相关的核心竞争力；（2）结合发行人生产模式主要依靠从外采购产品的背景下，补充披露发行人的核心资源是否系设计、供应链管理相关人员，上述核心资源在研发设计阶段、销售阶段、供应链管理阶段的体现情况，上述人员的人数、人均工资、入职年限情况，与上述人员相关的成本费用占发行人收入的比例情况；（3）补充披露“跨国、跨文化的设计师团队”的具体情况，发行人人员在全球的分布情况，境外各地区的人数、人均薪酬、入职时长情况；（4）补充披露“佣金通常为为获取单一客户或订单而支付的销售佣金，主要包括与总体收入规模不存在直接联系”的具体含义；佣金对应的公司情况，对应的销售收入及占比，毛利率情况；（5）补充披露销售人员、管理人员分别对应的人数及人均薪酬情况、

人均创收的变动情况，与同行业公司对比是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；（6）补充披露仓储费用与租赁面积的匹配情况，与发行人在境外存货规模的匹配情况；（7）补充披露向主要供应商支出口罩翻箱费的相关情况。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露首席设计师范佳荣等人的教育、工作背景情况，入职发行人的时长，其薪酬水平远低于董事长、总经理、副总经理的原因及合理性；补充披露发行人设计人员人数、人均薪酬、平均入职时间长短情况，发行人设计相关人才资源是否与发行人“三创四新”相关内容相匹配，发行人是否具备原创设计相关的核心竞争力；

1、首席设计师范佳荣等人的教育、工作背景情况，入职发行人的时长

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”之“（四）其他核心人员”之“1、其他核心人员简历”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1、其他核心人员简历

范佳荣女士，中国国籍，1983 年出生，毕业于上海工程技术大学，**艺术设计（服装与装潢）**，本科学历，无境外永久居留权。2005 年 8 月至 2006 年 1 月，任职上海韩鲜纺织有限公司花型及珠片设计师；2006 年 3 月至 2010 年 1 月，任职杭州康泰纺织品有限公司花型图案设计师；2010 年 1 月至 2016 年 2 月任三问投资首席设计师，**2016 年发行人承接三问投资业务后**，2016 年 2 月至今，于三问家居任职，现任发行人**家纺花式纱类**首席设计师。**入职三问投资及发行人时长约为 11 年。**

孙玲芝女士，中国国籍，1983 年出生，毕业于浙江理工大学，**染织艺术设计**，本科学历，无境外永久居留权。2006 年 6 月至 2007 年 2 月，任职无锡佳丰寝室用品有限公司产品设计师；2007 年 3 月至 2011 年 5 月，任职泛美（杭州）纺织品设计有限公司图案及款式设计师；2011 年 9 月至 2016 年 2 月，任三问投资设计副经理，**2016 年发行人承接三问投资业务后**，2016 年 2 月至今，于三问家居任职，现任发行人**配饰**设计副经理。**入职三问投资及发行人时长约为 9.5**

年。

孙艳辉女士，中国国籍，1984 年出生，毕业于江南大学，**纺织工程专业**，硕士研究生学历，无境外永久居留权。2010 年 3 月至 2013 年 6 月，任职上海安诺其集团股份有限公司应用工程师；2013 年 11 月至 2016 年 5 月，任职上海水星家用纺织品股份有限公司项目主管；2016 年 5 月至今，于三问家居任**职，现任家纺靠垫类首席**设计师。**入职发行人时长约为 5 年。**

石海帅先生，中国国籍，1987 年出生，毕业于山东工艺美术学院，**艺术设计（应用）**，本科学历，无境外永久居留权。2012 年 9 月至 2017 年 11 月，任职吴江瑞丽蕾丝刺绣有限公司开发主管；2017 年 11 月至 2018 年 7 月，任职上海华礼丝纺织品有限公司花型设计师；2018 年 7 月至 2019 年 5 月，任职上海艺夏家居用品有限公司花型设计师；2019 年 5 月至今，于三问家居任**职，现任家纺靠垫类首席**设计师。**入职发行人时长约为 2 年。**

刘晴女士，中国国籍，1988 年出生，毕业于东华大学，**艺术设计（服装艺术设计）**，本科学历，无境外永久居留权。2011 年 7 月至 2013 年 4 月，任职上海音太服饰设计有限公司服装和图案设计师；2013 年 5 月至 2016 年 4 月，任职上海卓卡贸易有限公司服装和图案设计师；2016 年 4 月至今，于三问家居任**职，现任服饰设计副经理。入职发行人时长约为 5 年。”**

2、其薪酬水平远低于董事长、总经理、副总经理的原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简要情况”之“（四）其他核心人员”之“2、其他核心人员薪酬水平的合理性”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“2、其他核心人员薪酬水平的合理性

上述核心人员的2019年、2020年的薪酬情况如下：

单位：万元

姓名	在发行人所任职务	2019 年度薪酬	2020 年度薪酬
范佳荣	家纺花式纱类首席设计师	18.53	20.14
孙玲芝	配饰设计副经理	18.34	19.46
孙艳辉	亮丰新材料运营副总监	20.29	23.69
石海帅	家纺靠垫类首席设计师	10.16 注	17.72

姓名	在发行人所任职务	2019 年度薪酬	2020 年度薪酬
刘　晴	服饰设计副经理	17.47	19.59

注：石海帅为 2019 年 5 月入职

发行人核心人员的薪酬水平低于董事长、总经理、副总经理的原因及合理性如下：

（1）发行人建立了一整套完备的研发设计体系

发行人主要是毯子、靠垫等家用纺织品及睡衣、浴袍、家居常服等家居服饰。上述产品的应用场景主要是围绕居家生活，在国外属于快速消费类产品。通过多年与国外客户的合作经验，发行人建立了一整套完整的研发设计体系，通过制定研发创新策略、统一产品价值的标准和设计语言、利用模块化的设计流程、将设计资料进行数据库管理。

1）“双焦点+多品类+全案设计”的研发创新策略的建设情况

公司有明确的研发创新策略，即“双焦点+多品类+全案设计”，参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争情况”之“（十三）发行人在行业中的竞争优势和劣势”之“1、竞争优势”之“（1）研发设计优势”之“4）公司坚持双焦点、多品类、全案设计的研发创新策略”的详细说明。

2）产品价值标准和时尚设计语言建设情况

公司拥有成熟的产品价值标准和时尚设计语言。参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争情况”之“（十三）发行人在行业中的竞争优势和劣势”之“1、竞争优势”之“（1）研发设计优势”之“5）公司拥有成熟的产品价值标准和时尚设计语言”的详细说明。

3）研发设计的模式流程和研发设计团队的建设情况

公司拥有高效的研发设计流程和经验丰富的研发设计团队。发行人将设计人员从多个维度定义为不同类型的设计师。横向主要是按照花型组、创意组、版房组进行分工，纵向主要是按照毯子、靠垫、睡衣、浴袍等成品组维度进行分工。上述人员分工形成了模块化和矩阵式的设计管理模式，保障了公司研发设计水平持续提升、产品不断发展创新。

公司的设计模式能够高效的发挥作用，研发设计团队分工合理、专业性强，具体参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争情况”之“（十三）发行人在行业中的竞争优势和劣势”之“1、竞争优势”之“（1）研发设计优势”之“6）公司拥有高效的研发设计流程和优秀的研发设计团队”的详细说明。

4）设计研发的数字化建设情况

公司注重在研发设计的数字化方面的投入，通过电子字典库等信息化手段助力高效设计研发，建立设计资料的数据库以便快速检索。参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争情况”之“八、发行人的研发和技术”之“（一）发行人设计能力及面料技术掌握情况”之“3、数字化助力高效设计研发”的详细说明。

（2）发行人的核心人员的定位

发行人在研发设计过程中，主要依靠其完备的研发设计体系。研发设计人员更多的是在体系中进行协同及利用既有的资源为客户高效的进行产品研发设计和打样。

发行人在核心人员认定的时候，还会参考其学历和专业、工作经验、在公司的工作表现、能力展现以及在某个维度的设计能力。而不是以其所处的职位或职级的高低来认定。而发行人的董事长、总经理、副总经理等负责公司某一业务板块，属于高层领导，工资薪金水平相对较高。

综上，发行人完备的研发设计体系建设及核心人员定位等导致发行人的核心人员的工资薪酬低于董事长、总经理、副总经理等高管人员，具有合理原因。

”

3、补充披露发行人设计人员人数、人均薪酬、平均入职时间长短情况，发行人设计相关人才资源是否与发行人“三创四新”相关内容相匹配，发行人是否具备原创设计相关的核心竞争力；

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人科技创新、模式创新、业态创新或新旧产业融合情况”之“（四）公司设计研发人员情况及与“三

创四新”相匹配的情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（四）公司设计研发人员情况及与“三创四新”相匹配的情况

报告期内，发行人的设计研发人员的人数、人均薪酬以及平均入职年限情况如下：

时间	设计研发人数（人）	人均年薪（万元）	平均入职年限（年）
2020/12/31	75	16.69	4.10
2019/12/31	61	14.05	5.03
2018/12/31	66	12.20	4.74

注：2016 年，发行人承接三问投资的业务，相关人员的劳动关系亦转入发行人。入职年限自入职三问投资时开始统计。

发行人的研发设计人员中包含部分打样职能的辅助设计人员，人均薪酬水平相对不高。从发行人的人员构成比例来看，设计及研发人员的占比处于同行业公司中较高的水平。以2020年末为例，具体对比如下：

项目	三问家居	苏美达	棒杰股份（注）	健盛集团	万代服装（注）
设计+研发人员（人）	75	732	109	463	130
占总人数比例	7.65%	3.10%	8.64%	5.23%	4.04%

注：截至本招股说明书签署日，棒杰股份、万代服装尚未披露 2020 年年报，相关数据为 2019 年数据。

2020年末，发行人的家纺、服饰的设计人员和面料的研发人员占总人数的比例为7.65%。较高比例的研发设计人员为发行人在开展业务过程中的创新、创造和创意提供了人才储备。

此外，发行人注重设计研发团队的建设和培养。报告期内，剔除秦艺服饰的设计人员，发行人对接国外零售商及品牌商的家纺、服饰设计人员及面料研发人员增加明显。具体变动如下：

时间	设计研发人数（人）	人数增长率	人均年薪（万元）
2020/12/31	68	23.64%	16.78
2019/12/31	55	10.00%	14.16
2018/12/31	50	8.70%	11.61

注：不含秦艺服饰的设计人员。由于秦艺服饰经营的中国传统服饰的收入约为发行人总收入的 1%左右，占比很小。因此上述统计剔除秦艺服饰的设计人员。

报告期内，上述设计研发人员数量分别增长了8.70%、10.00%和23.64%。发

行人持续加强原创设计的人员储备，强化设计团队建设，以更多的人力资源投入为客户提供创新创意类产品。发行人的上述情形与创业板“三创四新”的相关要求相匹配。

报告期内，在对前十大家纺、服饰类客户的收入中，发行人为其提供原创设计产品的收入占对上述客户家纺、服饰产品总收入的比例分别为81.65%、76.95%和74.77%。发行人原创设计相关的能力得到市场的验证。

综上，报告期内，发行人设计研发人员的人数占比处于同行业公司中较高的水平。设计研发人员的人数增长较快、平均入职时间较长。发行人设计相关人才资源与“三创四新”相关内容相匹配，发行人具备原创设计相关的核心竞争力。

”

二、结合发行人生产模式主要依靠从外采购产品的背景下，补充披露发行人的核心资源是否系设计、供应链管理相关人员，上述核心资源在研发设计阶段、销售阶段、供应链管理阶段的体现情况，上述人员的人数、人均工资、入职年限情况，与上述人员相关的成本费用占发行人收入的比例情况；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十八、发行人员工情况”之“（一）发行人员工构成情况”之“1、按专业结构分类”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（2）研发设计及供应链管理人员在各业务环节的体现

三问家居是以原创设计为核心竞争力的服务型贸易商，公司产品的设计理念和产品价值交付依靠完善的供应链管理能力进行保障，因此公司研发设计和供应链相关人员是发行人核心竞争力的有力执行者。研发设计人员主要包括产品款式、花型设计师以及面料等原料的研发人员，供应链管理人员主要包括验厂辅导、品控、物流等人员，上述人员在研发设计阶段、销售阶段、供应链管理阶段的体现情况如下：

1）设计阶段：

设计人员：首先对产品拟销售市场进行调研，以“人—场景”为核心，围

绕公司产品覆盖的居家、办公、学习、外出、旅行、运动等六大场景，结合深度研究主要销售地区的流行趋势，剖析流行要素，在面料选定及研发、配色方案、款式设计、花型再造和工艺表达等方面对产品完成创意设计，通过设计工具对产品进行价值评判。形成初稿后与销售部门、供应链管理人员沟通，获取反馈后形成最终产品设计。

供应链管理人员：在设计过程中对设计初稿进行产品风险评估和技术支持，依据设计花型、款式以及面料为设计产品匹配在产品质量、产能分配以及生产成本等各方面最合适的供应商。与匹配的合作供应商沟通产品设计与款式细节，并结合具体生产工艺提供生产难点的解决方案。

2）销售阶段：

设计人员：向客户传达设计理念，给予客户视觉化、场景化方案化的营销策略，协助客户更高效推广产品。

供应链管理人员：根据客户选定的产品设计，调度合作供应商或自有工厂通过不同的工艺解决方案快速打样，找到均衡工艺难度、产品质量和成本的最优生产方案，同时根据客户反馈要求对细节进行修改。

3）供应链管理阶段

设计人员：协助供应链管理人员在具体生产工艺选择上给出建议，参与品类研发的供应链开发及前期沟通。

供应链管理人员：样衣定型后，正式进入供应链管理阶段，供应链管理人员对工厂开展产前会，对小批量量产产品质量进行初检，把握量产时各工序环节重难点并形成有效解决方案；进入大规模量产后，供应链管理人员结合工厂产能和生产进度，对交期进行确认；产品交付时进行尾检，确保产品质量达到客户要求。

（3）研发设计及供应链管理人员人数、人均工资、入职年限以及相关成本费用占发行人收入的比例

单位：人、万元、年

项目	期末人数	人均年薪[注1]	平均入职年限[注2]	相关成本占发行人收入的比例[注3]

项目		期末人数	人均年薪[注1]	平均入职年限[注2]	相关成本占发行人收入的比例[注3]
2020/12/31	研发设计人员	75	16.47	4.10	0.96%
	供应链管理人员	107	9.04	4.39	0.61%
2019/12/31	研发设计人员	61	14.05	5.03	0.81%
	供应链管理人员	100	8.05	4.02	0.90%
2018/12/31	研发设计人员	66	12.20	4.14	0.70%
	供应链管理人员	84	8.85	4.14	0.74%

注：

1、人均年薪以期末在职人员年度薪酬统计，不足一年的以当期薪酬年化后的年薪统计。

2、平均入职年限以员工入职原三问投资之日起计算；

3、相关成本占发行人收入的比例为当期相关部门人力成本占主营业务收入的比例，计算研发设计人员成本占收入比例时，分母剔除了医护业务的收入。

1）研发人员情况分析

研发设计人员方面，2019年末，研发设计人员较2018年末减少5名，主要系公司聚焦家纺及家居服饰业务，减少了10名子公司秦艺服饰传统服饰的设计人员，同增加了5名家纺、家居服饰和功能性面料研发设计人员；2020年末，随着公司业务发展及海外市场进一步扩张的需求，发行人设计研发人员较2019年末增加14人，其中包含新增3名薪酬较高的美国籍和英国籍设计师，导致人均薪酬增幅较大。

报告期内，发行人研发设计人员相关成本占发行人主营业务收入的比例较低，主要系①发行人定位为服务型贸易商，在国外不设有自有品牌。不同于行业中高端品牌的设计师，发行人设计人员的工作主要围绕客户订单展开，而非围绕品牌建设、品牌知名度打造和提升品牌的高溢价展开工作；②通常而言，发行人每单设计对应的订单金额较大，单项设计的产品形成的收入有一定的规模效应，因此各年收入总额较大，导致研发人员薪酬占收入的比重较小。

2）供应链管理人员情况分析

供应链管理人员方面，报告期内人数呈上升趋势。2019年末，供应链管理人员较2018年末增加16人，主要系发行人设立柬埔寨子公司所新增的品控人员共计17人；2020年末，随着公司业务发展及新增医护产品业务的需要，发行人供应链管理人员较2019年末增加7人。

发行人供应链管理人员人均年薪及相关成本占发行人收入的比例较低，主要系①随着发行人业务规模的扩张、对家纺和居家服饰业务供应链管理体系的成熟度不断提升，发行人减少了对资深供应链管理人员的招聘而增加招聘了年轻供应链管理执行人员的数量，新入职员工收入水平相对较低；②2019年度，发行人新增17名供应链管理人员的任职地区在柬埔寨，平均薪酬为2.01万元人民币，从来拉低了整体供应链管理人员的平均薪酬水平；③除部分位于上海总部的供应链管理人员需要对学历、英语水平、项目管理、法律法规的了解有一定的要求外，其他以执行为主的供应链管理人员通常所需的是对生产工艺、品控等相关技能的了解，通常不需要较高的学历水平，报告期各期末，均有超过一半供应链管理人员学历水平未达本科，因此薪资相对较低。

综上，发行人研发设计人员及管理人员的人数、人均薪酬整体呈增长趋势，符合发行人业务发展情况。

”

三、补充披露“跨国、跨文化的设计师团队”的具体情况，发行人人员在全球的分布情况，境外各地区的人数、人均薪酬、入职时长情况；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“八、发行人的研发和技术”之“（二）发行人的研发实施情况”之“3、公司研发设计人员情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“3、公司研发设计人员情况

截至 **2020 年 12 月 31 日**，公司拥有研发设计相关人员 **75** 名，其中研发人员 **11** 名，设计人员 **64** 名**（含打样师等设计辅助人员 13 名）**。公司的研发人员主要承担花式纱线、绒类面料的研发与拓展工作，运用新材料、新工艺、新技术不断的优化产品品类及进行产品迭代与升级；设计部人员主要承担包括市场洞察、趋势发布、产品企划、研发设计、打样报价和营销方案的制定。

公司的研发设计团队具有较丰富的实践经验，其中**任职 5 年**以上的研发设计人员共 **25** 名，占公司总体研发设计人员的 **33.33%**。

此外，公司有效利用国际化平台优势，建立了一支紧贴市场需求、时尚敏感度高、国际化和多元化兼具的研发设计团队，报告期内，公司跨国、跨文化

的设计师团队的具体情况如下：

序号	工作所在地	设计师总人数	外籍设计师人数	海外留学背景人数	人均年薪[注1]（万元）	平均入职时长[注2]（年）
1	中国	71	1	4	14.50	4.31
2	美国	2	2	-	75.73	0.76
3	英国	2	2	-	33.49	0.10

注 1：人均薪酬以期末在职人员年薪统计，不足一年的以预计年薪统计。
注 2：平均入职时长包括员工在原三问投资在职时长。

总体而言，公司核心技术人员均具有较丰富的行业经验与扎实的专业知识，研发设计团队较为成熟、分工合理、专业性强，是保障公司研发设计水平持续提升、产品不断发展的重要支撑力量。

”

四、补充披露“佣金通常为为获取单一客户或订单而支付的销售佣金，主要包括与总体收入规模不存在直接联系”的具体含义；佣金对应的公司情况，对应的销售收入及占比，毛利率情况；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用分析”之“（3）服务费”中补充披露如下：

“（3）服务费

公司服务费主要包括第三方服务费和销售佣金，具体明细如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
佣金	**117.25**	100.63	99.02
其他服务费	**129.38**	107.30	226.95
合计	**246.63**	207.93	325.97

1）佣金

佣金通常为为获取单一客户或订单而支付的销售佣金，**报告期内，各年度佣金费用的大小与通过居间服务商获取客户或订单的数量和规模相关，与发行人各年度总收入规模的变化不具有直接的线性关系。报告期内，发行人佣金对应的客户、销售收入及占比，毛利率情况和销售佣金匹配性分析如下所示：**

单位：万元

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
Inticom	188.64	13.68%	264.24	25.44%	1,197.11	30.48%
CarreBlanc	43.54	29.99%	90.30	13.89%	76.16	31.34%
Zeytun Pharmaceuticals	638.57	16.32%	-	-	-	-
Masstores	19.30	19.02%	622.63	11.99%	416.90	8.09%
珠海中博医疗科技有限公司	1,699.12	20.69%	-	-	-	-
Bokser Home	22.44	19.69%	-	-	-	-
合计	2,611.61	19.25%	977.17	15.68%	1,690.17	25.00%
主营业务收入	179,078.76		110,279.47		107,956.36	
占比	1.46%		0.89%		1.57%	

报告期内，上述客户各年毛利率波动较大，主要系公司各年向其销售产品的差异所致。

销售佣金匹配性分析：

单位：万元

序号	项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	营业收入	客户：Inticom [注2]	188.64	264.24	1,197.11
	佣金费用	代理商：Inticom 关联方注 1Pianoforte、盈利洋国际贸易（上海）有限公司	26.80	89.75	61.77
	佣金约定方式	根据协议约定，客户向发行回款的 5-8%作为销售佣金支付给代理商			
2	营业收入	客户：Carre Blanc	43.54	90.30	76.16
	佣金费用	代理商：Asiatiss	8.75	10.88	16.07
	佣金约定方式	根据协议约定，发行人与代理商约定向客户的销售价格后，将客户支付给发行人货款的超额部分作为佣金向代理商支付			
3	营业收入	客户：Zeytun Pharmaceuticals	638.57	-	-
	佣金费用	代理商：泰安市力马企业管理咨询有限公司	21.23	-	-
	佣金约定方式	根据协议约定，按照每个口罩 0.01 美元计算，发行人合计向客户销售口罩 300 万只，支付佣金 21.23 万元人民币			
4	营业收入	客户：Masstores	19.30	622.63	416.90
	佣金费用	代理商：Masstores	-	-	21.18

序号	项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
	佣金约定方式	根据协议约定，针对 Masstores2018 年度形成销售额的 5%返还给（3.05 万美元）Masstores 作为销售佣金，结算时以销售货款佣金部分			
5	营业收入	客户：珠海中博医疗科技有限公司	1,699.12	-	-
	佣金费用	代理商：桐乡市聚美医疗器械有限公司	60.00	-	-
	佣金约定方式	根据协议约定，以 0.015 元一只，共计 4000 万只支付居间费用 60 万元人民币			
6	营业收入	客户：Bokser Home	22.44	-	-
	佣金费用	供应商：The Moscoe Group	0.47	-	-
	佣金约定方式	根据协议约定，按照实际收款的 2%支付佣金费用			
销售佣金合计			117.25	100.63	99.02

注：1、Pianoforte、盈利洋国际贸易（上海）有限公司分别为 Inticom 在香港和中国大陆的关联方；

2、由于在代理商以实际收款时确定佣金费用，因此存在当年度收入与费用不匹配的情形。2017-2020 年度，公司向 Inticom 销售产品而产生的佣金费用比例合计为 7.11%，与佣金协议范围一致。

报告期内，发行人销售佣金规模与对应客户收入匹配，公司通过向居间服务商支付佣金并获取客户及订单的收入占各年主营业务收入的比例分别为 1.57%、0.89%和1.46%，其中2020年度剔除医护产品相关的居间服务后的占比为 0.26%，公司对通过居间服务商获取业务的依赖度较低，且逐年下降。

”

五、补充披露销售人员、管理人员分别对应的人数及人均薪酬情况、人均创收的变动情况，与同行业公司对比是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用分析”之“（2）职工工资及福利费”中补充披露如下：

“（2）职工工资及福利费

报告期内，公司的职工工资及福利费金额分别为 3,899.82 万元、4,145.45 万元和 **4,695.38 万元**，呈持续增长趋势，职工工资及福利费金额的变动主要受到平均工资变动的影响。

报告期内，公司销售人员人均薪酬情况如下所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用-职工工资及福利	4,695.38	4,145.45	3,899.82
平均销售费用核算人数	271	254	251
人均薪酬	17.33	16.32	15.54

注：平均销售费用核算人数=（期初人数+期末人数）/2

报告期内，公司人均销售费用的薪酬为15.54万元、16.32万元和17.33万元，呈逐年上升趋势，公司人均薪酬的上升主要系随公司经营规模的稳定上升和利润水平的增加而进行的每年度基本薪资调增所致。

同行业可比公司销售人员人均薪酬与公司销售人员人均薪酬比较如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
苏美达	31.75	29.08	28.75
棒杰股份	未披露	17.58	14.96
健盛集团	12.46	11.30	12.06
万代服装	未披露	30.36	31.92
同行业平均水平	22.11	22.08	21.92
发行人	17.33	16.32	15.54

注：1、平均销售费用核算人数=（期初人数+期末人数）/2
2、上市公司数据来源于公开披露信息

2018年度和2019年度，发行人销售人员人均薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要系1）相较于苏美达等上市公司，发行人尚处于高速发展阶段，业务规模相对较低，因此销售人员平均薪酬相对较低；2）相较于万代服装较为集中的客户群体以及较为集中的产品线，发行人销售的家纺、服饰及面料产品的细分品类较多且客户集中度相对分散，因此需要较多的基础设计人员对不同品类的产品进行样式与花型等方面的设计，以及基础销售业务人员对销售和售后维护管理进行具体跟进与执行，从而拉低了销售人员的平均薪酬。

报告期内，发行人销售人员人均创收与同行业公司对比情况：

单位：万元

公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
苏美达	3,638.68	3,486.17	3,702.68

棒杰股份	未披露	931.62	666.90
健盛集团	1,313.24	1,596.74	1,626.26
万代服装	未披露	795.57	969.30
同行业平均水平	2,475.96	1,702.53	1,741.28
发行人	660.96	434.60	430.63

注：1、人均创收=营业收入/((期初人数+期末人数)/2)；
2、上市公司数据来源于公开披露信息

报告期内，随着公司收入规模上升，人均创收水平也逐年提高，但销售人员人均创收水平仍低于同行业平均水平。与苏美达相比，发行人主要销售的纺织品单价较低，总体规模相对较小，苏美达主要业务以销售金属产品、煤炭、矿产品及机电产品为主，单价较高收入规模较大，销售人员人均创收规模较高。与棒杰股份、健盛集团和万代服装相比，发行人的销售业务主要依靠其出色的供应链管理能力和原创设计能力，因此需要的包括销售、售后、设计及其他销售辅助人员数量较多，人均创收被摊薄，而同行业可比公司以自产为主，销售相关人力资源投入人数较发行人小，因此发行人销售人员人均创收较同行业平均水平低。

”

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“2、管理费用分析”之“（1）职工工资及福利费”中补充披露如下：

“（1）职工工资及福利费

报告期内，管理费用的职工工资及福利费金额分别为 1,851.99 万元、2,440.48 万元和 **2,071.60 万元**。职工工资及福利费金额的变动主要受到平均工资变动的影响。

报告期内，公司管理人员人均薪酬情况如下所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
管理费用-职工工资及福利	2,071.60	2,440.48	1,851.99
平均管理费用核算人数	110	106	100
人均薪酬	18.83	23.02	18.52

注：平均管理费用核算人数=（期初人数+期末人数）/2

报告期内，公司管理费用年度人均薪酬在18.52万元至23.02万元之间。2019年度，管理费用人均薪酬较2018年度增加4.50万元，主要系1）为优化公司业务结构，公司对秦艺服饰行政管理、研发设计人员进行精简，于2019年6月起辞退共计相关人员19人，产生辞退福利和补偿共计175.84万元，从而拉高了人均薪酬；2）公司为拓展和巩固美国业务，在美国当地新聘任3名管理人员，美国公司管理费用职工薪酬较2018年度上升125.27万元，导致人均薪酬上升；

2020年度，发行人管理费用人均薪酬较2019年度下降，主要系1）与秦艺管理和设计相关高薪酬人员较上年度减少，同时相关费用中不再包含辞退补偿款，相关薪酬较上年下降373.66万元；2）受疫情影响，2020年上半年发行人管理人员绩效提成较低，抵消了部分年度涨薪的金额；3）随着业务规模扩大，发行人于2020年度管理行政人员增加，新入职员工平均工资水平较低，拉低了人均薪酬。

同行业可比公司管理人员人均薪酬与公司销售人员人均薪酬比较如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
苏美达	36.94	45.45	53.40
棒杰股份	未披露	12.72	12.49
健盛集团	13.03	13.92	7.88
万代服装	未披露	13.06	14.55
同行业平均水平	24.99	21.29	22.08
发行人	18.83	23.02	18.52

注：平均管理费用核算人数=（期初人数+期末人数）/2

报告期内，发行人管理人员人均薪酬低于苏美达，主要系相较于苏美达等上市公司，发行人尚处于高速发展阶段，业务规模相对较小，因此管理人员平均薪酬较低。相较于棒杰股份、健盛集团和万代服装，发行人管理人员人均薪酬较高，主要系报告期内，发行人深入探索和实施阿米巴经营管理模式，管理层级较为扁平，同时，发行人自有工厂规模相较于同行业可比公司少，后勤人员规模较小，因此公司管理及行政人员数量少于同行业可比公司，而较高薪酬的高等级管理人员在总体管理及行政人员中的占比较高，拉高了发行人管理人员人均薪酬水平。

报告期内，发行人管理人员人均创收与同行业公司对比情况：

单位：万元

公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
苏美达	14,247.10	13,423.27	14,847.62
棒杰股份	未披露	395.33	274.99
健盛集团	250.39	263.17	200.95
万代服装	未披露	553.44	674.29
同行业平均水平	7,248.74	3,658.80	3,999.46
发行人	1,628.36	1,041.40	1,080.88

注：1、人均创收=营业收入/((期初人数+期末人数)/2)；
2、上市公司数据来源于公开披露信息

报告期内，发行人管理人员人均创收低于苏美达，但高于其他同行业上市公司，主要系苏美达业务规模远大于发行人及其同行业可比公司，业务较为成熟且形成了一定的规模效应，管理人员人均创收较高；相较于其他同行业可比公司，发行人管理层级较为扁平，管理人员较少，使得管理人员人均创收高于同行业可比公司。

”

六、补充披露仓储费用与租赁面积的匹配情况，与发行人在境外存货规模的匹配情况；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用分析”之“（5）仓储费”中补充披露如下：

“发行人仓储费主要为三问家居采购的仓储服务以及美国公司向Westset Distribution, Inc.支付的仓储服务费用。

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国内仓储费	51.80	-	-
国外仓储费	103.62	96.36	83.13
合计	155.42	96.36	83.13

1)国内仓储费

2020年公司新增了医护业务，国内仓储费系公司为医护的存货采购的仓储服务。公司的家纺服饰产品为以销定采，主要储存在货运代理方仓库以及港口码头，货运代理人向公司收取港杂费，故2020年前未归集国内仓储费。

2020年度公司租赁仓库面积与仓储费用明细如下：

单位：万元

出租方	仓库地址	租赁时间	租赁费标准	仓库面积（平方米）	仓储费（万元）
上海杰联货物运输代理有限公司	上海市奉贤区港文路128号北仓库3号库	3个月	1.75元每天每平米	500.00	7.96
上海杰联货物运输代理有限公司	上海市奉贤区港文路340号A库	3个月	1.75元每天每平米	500.00	7.96
上海杰联货物运输代理有限公司	上海市奉贤区港文路340号A库	3个月	1.75元每天每平米	800.00	12.60
国桥远航国际货运（上海）有限公司	上海市奉贤区海杰路636号东大门	2个月	不适用	据实结算	6.71
美仓互联(上海)供应链管理有限公司	"7411 Trinity Blvd Ft. Worth, TX 76118 US"	1个月	不适用	据实结算	1.34
国桥远航国际货运（上海）有限公司	上海市奉贤区海杰路636号东大门	8个月	不适用	据实结算	15.22
合计					51.80

上述仓储费用系根据租赁时间、面积与单价或据实结算。仓储费用与租赁面积相匹配。

2）国外仓储费

国外仓储费主要为美国公司向Westset Distribution, Inc.支付的仓储服务费用。美国公司的商业模式为向发行人采购家纺服饰和医护产品，再销售给当地的客户。发行人将货物送到美国公司指定的Westset Distribution, Inc.的仓库由其代为保管，其根据美国公司的指令向最终客户安排发货。

根据合同约定，仓储费用的包括拆箱卸货费、出库费、储存费、办公费等，具体如下：

单位：万元

费用类型	2020年度	2019年度	2018年度
储存费	6.51	1.28	9.84

费用类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
卸货费	8.47	9.72	12.96
出库费	55.06	46.93	35.04
办公费	28.31	22.54	12.82
其他	5.27	15.90	12.47
国外仓储费合计	103.62	96.36	83.13

国外仓储费主要是仓储服务费用，不仅与仓库面积相关，而且包括各类仓储相关的服务费用。储存费系根据使用的托盘数量确定，其余费用为卸货费、出库费、日常仓储管理及台账维护等办公费、其他杂费等。

报告期，美国公司通过该仓库对外销售对应的客户主要为Nordstrom、Meijer和Macy’s，系满足上述客户少量、零星的补货需求，该库存属于维护上述客户关系的战略性备货。存货的收发变动及单位费用如下：

单位：件，元/件/年，元/件/次

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
存货期初数量（a）	1,030.00	6,993.00	14,115.00
入库数量（b）注	3,852,048.00	15,264.00	30,451.00
出库数量（c）注	3,851,558.00	21,227.00	37,573.00
存货期末数量（d）	1,520.00	1,030.00	6,993.00
平均库存[(a+b+c+d)/4]	1,926,539.00	11,128.50	22,283.00
平均储存费（储存费/平均库存）	0.03	1.15	4.42
平均卸货费（卸货费/入库数量）注	4.19	6.37	4.26
平均出库费（出库费/出库数量）注	27.92	22.11	9.33

注：2020 年，由于入库及出库数量中包含 383.20 万条毛巾，其数量多、单条占用空间小且整批出库。为了与 2019 年和 2018 年的可比，计算平均卸货费用与平均出库费用时，所用的存货入库数量、出库数量均为扣除毛巾后的数量。

2020年出、入库的数量大幅增加，主要是包含了383.20万条毛巾。2018年度、2019年度出入库主要为毯子、靠垫、浴袍等。

2020年，平均储存费较底，主要系毛巾数量较多所致。2019年、2020年度平均出库费较高，主要系发行人向Nordstrom销售的出库较为零散，出库次数较多导致平均出库费较高。

国外仓储费不仅与仓库面积相关，而且与各类仓储相关的分类收费服务相关。报告期内，各类单独收费金额合理。发行人发生的国外仓储费与在境外存

货规模相匹配。

”

七、补充披露向主要供应商支出口罩翻箱费的相关情况。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用分析”之“（6）口罩翻箱费”中补充披露如下：

“（6）口罩翻箱费

2020 年度，公司发生翻箱整理费共计 **310.46 万元**，包括口罩、**手套等医护产品的**翻箱**(即将采购的大箱医护产品分装、整理重新包装成小箱）费用**，其中包含**临时的劳务服务性质的**翻箱服务等劳务费共计 **51.40** 万元、采购纸箱、口罩盒、说明书等辅料费共计 **194.96** 万元**以及增值税进项税转出 64.10 万元，具体供应商及业务情况如下：**

序号	签订主体	供应商名称	采购性质	是否存在关联关系	2020 年度全年采购金额（万元）
1	常熟中堂	常熟华翔企业管理公司	翻箱劳务费	否	29.95
2	常熟中堂	如东齐力工艺品厂	翻箱劳务费	否	9.70
3	常熟中堂	如东国发工艺品厂	翻箱劳务费	否	9.00
4	常熟中堂	如东本兰工艺品厂	翻箱劳务费	否	2.75
劳务费小计					51.40
1	常熟中堂	丹阳市精艺印务有限公司	彩盒、合格证、说明书等	否	73.48
2	常熟中堂	昆山市三鼎包装厂	口罩彩盒+合格证	否	54.52
3	三问家居	上海仝佳实业有限公司	纸箱、贴纸等	否	23.47
4	常熟中堂	常熟市顺屹达包装材料有限公司	纸箱、自封口胶袋	否	16.07
5	常熟中堂	张家港明洋纸制品厂	纸箱	否	12.28
6	常熟中堂	其他供应商	纸箱等辅料	否	15.15
辅料费小计					194.96
增值税进项税转出[注]					64.10
合计					310.46

注：发行人子公司常熟中堂以内部交易形式为母公司提供医护产品翻箱服务并向母公司开票，开票金额 557.22 万元形成增值税 64.10 万元，由于相关服务对应外销业务，因此

该部分形成的增值税无法进行抵扣，进项税转出金额在费用归集。

”

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、获取了范佳荣等核心技术人员的简历及学历证书等资料。取得了核心技术人员的工资薪金及入职发行人的年限；

2、获取了发行人花名册，了解了设计研发人员人数、人均薪酬、平均入职时间长短。结合发行人设计研发人员的占比、入职年限、数量增长情况、设计的基础图稿数量、原创设计产品的收入占比，分析了发行人与“三创四新”的相匹情况；

3、通过访谈发行人人力资源总监、设计部门负责人、供应链部门负责人了解设计、供应链部门人员的工作背景及薪资情况；

4、通过访谈发行人各业务销售部门、供应链管理部门及设计部门主管了解公司业务情况，核心竞争力；

5、通过访谈发行人财务总监、业务部门负责人，了解发行人通过支付佣金给服务商获取业务的情况；

6、检查发行人与服务商签订的协议，向服务商支付佣金银行流水，向客户签订的销售协议、出口报关单、提单、收款流水等，计算协议约定的佣金比例或特定金额与最终销售金额的关系以及最终销售的真实性；

7、检查发行人花名册，职工薪酬归集情况，向管理层访谈了解公司管理模式，薪酬体系等，与同行业可比公司进行比对分析；

8、检查发行人与仓库出租人签订的租赁协议、发行人向出租人支付租金的银行流水，分析租金与租赁面积的匹配关系；

9、检查发行人财务账目，存货入库出库单据核查存货规模，通过视频方式盘点发行人在境外存货与账面金额的匹配性；

10、检查发行人与劳务公司、辅料公司签订的翻箱劳务合同及辅料采购合同，检查发行人向其付款的银行流水。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人的业务模式、产品因素以及核心人员定位等导致发行人的核心人员的工资薪酬低于董事长、总经理、副总经理等高管人员，具有合理原因。报告期内，发行人设计研发人员的人数占比处于同行业公司中较高的水平。设计研发人员的人数增长较快、平均入职时间较长，原创设计产品收入占比较高。发行人设计研发相关人才资源与“三创四新”相关内容相匹配，发行人具备原创设计相关的核心竞争力。

2、发行人是以原创设计为核心竞争力的服务型贸易商，产品的设计理念和产品价值交付依靠完善的供应链管理能力进行保障，发行人的研发设计和供应链相关人员是发行人核心竞争力的有力执行者；发行人研发设计人员及管理人员的人数、人均薪酬整体呈增长趋势，符合发行人业务发展情况；

3、发行人通过向居间服务商支付佣金并获取客户及订单的收入占各年营业收入的比例较小，分别为 1.57%、0.89%和 1.46%，公司对通过居间服务商获取业务的依赖度较低。同时，公司销售佣金规模与对应客户收入匹配；

4、报告期内，发行人销售人员和管理人员的规模、人均薪酬的变化符合发行人实际业务情况，与同行业公司的差异具有合理性；

5、发行人仓储费与存货比较高的主要原因为该部分存货系为满足大客户零星需求而设置，不代表整体仓储费与存货的比例，具有一定合理性；

6、发行人发生的翻箱整理费系口罩、手套等医护产品的翻箱（即将采购的大箱医护产品分装、整理重新包装成小箱）费用，翻箱费规模与发行人实际业务情况匹配。

问题 26. 关于股份支付

申报材料显示：（1）2017 年 10 月 18 日，宁波新泉以 3 元/出资额的价格受让取得 200 万元公司出资额，占公司股权比例 3.1731%，实际授予员工的数量为 152.70 万元公司出资额，属于可立即行权的股权激励；参考公司发展情况与市场

行情，股权激励每份出资额的公允价值定为 15.44 元，公允价值与行权价之间的差额 1,899.84 万元计入当年的管理费用和资本公积；（2）员工获授的限制性股权的限售期为自授予登记完成之日起至公司股票上市之日起 36 个月。

请发行人：（1）补充披露员工持股平台中是否存在非发行人员工的情形，若存在，请具体说明相关情况，发行人对员工和非员工的会计处理是否存在差异；（2）补充披露员工持股平台中人员是否发生变化，相关会计处理情况；（3）结合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关内容，补充披露公允价值的确定依据，对应市盈率情况；（4）结合协议、服务合同等有关服务期、限售期的条款约定，补充披露股份支付费用一次性计入 2017 年是否符合《企业会计准则》相关规定。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露员工持股平台中是否存在非发行人员工的情形，若存在，请具体说明相关情况，发行人对员工和非员工的会计处理是否存在差异；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一）员工持股平台中出资人情况”中进行了补充披露，具体如下：

“员工持股平台宁波新泉的执行事务合伙人程晖为发行人实际控制人，其他有限合伙人均为在发行人及其子公司任职的员工，不存在外部股东。

”

二、补充披露员工持股平台中人员是否发生变化，相关会计处理情况；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（三）股份支付会计处理”中进行了补充披露，具体如下：

“2、人员变动对会计处理的影响

自首次授予日至本招股说明书签署日，员工持股平台宁波新泉无新增授予人员，累计退出人员为 14 名，均系正常离职所致，其离职后所持宁波新泉份额由实际控制人程晖按双方协商一致的价格回购。程晖受让退出的有限合伙人持

有的股份后，相关股份即归属于程晖。程晖作为公司的实际控制人，该受让行为不构成对其劳务的报酬，不确认为股份支付。

由于该股权激励计划未约定服务期限，股份支付费用已于2017年度一次性记入费用，且无新增授予人员，因此员工离职后，发行人无需进行会计处理。

3、服务期、限售期等约定对会计处理的影响

根据《激励计划》及《授予协议书》，本次员工股权激励未约定员工服务期限，激励对象于授予日直接获得相应股份。公司的股份支付系立即实现且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付，根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订)》的相关规定："确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益"，因此发行人对员工实施的股权激励，应作为偶发事项计入非经常性损益。

员工获授的限制性股权的限售期为自授予登记完成之日起至公司股票上市之日起36个月，激励对象取得股份后，基于与公司共同长期发展的意愿，向公司作出了锁定期限的承诺，限售期满后，激励对象获授的限制性股权解除限售。上述限售期的约定不影响对可行权条件的判断。

经查阅创业板已上市公司案例，公司将立即实现且没有明确约定服务期等限制条件、约定了锁定期限的股份支付一次性全额计入当期损益符合行业实务惯例，具体如下：

序号	公司名称	申报审计报告相关股份支付处理	申报会计师	是否与三问家居一致
1	朗特智能（300916.SZ）	报告期内，将立即实现且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付一次性计入当期损益，员工持股平台承诺所持股份自公司股票上市之日起锁定36个月	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	一致
2	金现代（300830.SZ）	报告期内，将立即实现且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付一次性计入当期损益，员工持股平台承诺所持股份自公司股票上市之日起锁定36个月	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	一致
3	通业科技（300960.SZ）	报告期内，将立即实现且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付一次性计入当期损益，员工持股平台承诺所持股份自	上会会计师事务所(特殊普通合伙）	一致

序号	公司名称	申报审计报告相关股份支付处理	申报会计师	是否与三问家居一致
		公司股票上市之日起锁定 36 个月		
4	立高食品（300973.SZ）	报告期内，将立即实现且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付一次性计入当期损益，员工持股平台承诺所持股份自公司股票上市之日起锁定 36 个月	中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）	一致
5	达瑞电子（300976.SZ）	报告期内，将立即实现且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付一次性计入当期损益，员工持股平台承诺所持股份自公司股票上市之日起锁定 36 个月	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	一致
6	盛德鑫泰（300881.SZ）	报告期内，将立即实现且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付一次性计入当期损益，员工持股平台承诺所持股份自公司股票上市之日起锁定 36 个月	公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）	一致
7	品渥食品（300892.SZ）	报告期内，将立即实现且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付一次性计入当期损益，员工持股平台承诺所持股份自公司股票上市之日起锁定 36 个月	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	一致
8	华绿生物（300970.SZ）	报告期内，将立即实现且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付一次性计入当期损益，员工持股平台承诺所持股份自公司股票上市之日起锁定 36 个月	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	一致

”

三、结合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关内容，补充披露公允价值的确定依据，对应市盈率情况；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（三）股份支付会计处理”中进行了补充披露，具体如下：

“1、公允价值确定依据

发行人于首次授予日股份支付权益工具的公允价值系参考管理层按收益法评估的截至2017年5月31日发行人全部股东权益价值确定。

发行人股份支付确认时点与外部投资者投资时点比较情况如下：

时间	股份支付公允价值	对应市盈率	外部投资者入股时点	外部投资者入股价格	对应市盈率

2017.05.15	15.44 元/股	11.70	2017.12.22	16.50 元/股	12.75

注：2017 年 12 月 22 日，三问有限召开股东会，同意海富长江、江阴海澜之家及中比基金按照 16.50 元/股的价格分别取得三问有限 6.41%、4.81%及 3.21%的股权。

股份支付公允价值与外部投资者估值存在差异，主要原因为：（1）外部投资者投资时点与股份支付确认时点间隔时间较长，超过了6个月；（2）股份支付对象持股形式为间接持股、锁定期长、流动性差、变现复杂，外部投资者系直接持股、流动性较好，二者本身亦会存在估值差异。基于上述原因，发行人以管理层评估值作为股份支付公允价值确定依据。

如果按2017年12月外部投资者的入股价格作为公允价格确定依据确认股份支付费用，则发行人2017年管理费用增加161.61万元，占当年利润总额的2.76%，影响较小。

”

四、结合协议、服务合同等有关服务期、限售期的条款约定，补充披露股份支付费用一次性计入 2017 年是否符合《企业会计准则》相关规定。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（三）股份支付会计处理”中进行了补充披露，具体如下：

“3、服务期、限售期等约定对会计处理的影响

根据《激励计划》及《授予协议书》，本次员工股权激励未约定员工服务期限，激励对象于授予日直接获得相应股份。公司的股份支付系立即实现且没有明确约定服务期等限制条件的股份支付，应当一次性计入发生当期损益，符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》的相关规定。

员工获授的限制性股权的限售期为自授予登记完成之日起至公司股票上市之日起36个月，激励对象取得股份后，基于与公司共同长期发展的意愿，向公司作出了锁定期限的承诺，限售期满后，激励对象获授的限制性股权解除限售。上述限售期的约定不影响对可行权条件的判断。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、获取宁波新泉工商档案、合伙协议，与发行人员工花名册进行比对，复核员工持股平台涉及的人员范围及具体岗位；

2、查阅发行人《限制性股权激励计划》及相应的股东会决议、与员工签订的《限制性股权激励计划授予协议书》；

3、查阅并复核管理层在确定股权价值时编制的未来现金流量预测并邀请内部评估专家对股权价值的评估方法及关键评估参数，如折现率，永续增长率进行复核。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人员工持股平台宁波新泉的执行事务合伙人程晖为发行人实际控制人，其他有限合伙人均为在发行人及其子公司任职的员工，不存在外部股东；

2、自首次授予日至本招股说明书签署日，发行人员工持股平台宁波新泉人员变化均系员工离职所致，无新增授予人员，发行人无需进行会计处理；

3、发行人于首次授予日股份支付权益工具的公允价值系参考管理层按收益法评估的截至 2017 年 5 月 31 日发行人全部股东权益价值确定，对应市盈率为 11.70 倍；

4、发行人员工股权激励未约定员工服务年限，激励对象取得的股份支付属于授予后立即可行权的以权益结算的股份支付，故在授予日按照权益工具的公允价值一次性计入当期损益，符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定。

问题 27. 关于发行人汇率和境外资产风险

申报材料显示：（1）发行人境外公司在柬埔寨、香港、美国、荷兰和南非分别设立了子公司；（2）公司制定了《外汇套期保值业务管理制度》，积极规范外汇套期保值业务的管理，汇兑损益分别为-1,143.48 万元、1,072.85 万元、305.37 万元和-213.95 万元；因套期工具投资损失分别为 0 万元、-471.89 万元、-588.67 万元和-16.48，因远期外汇合约金融资产的公允价值变动损益分别为 0 万元、0

万元、178.87 万元和-773.92 万元。

请发行人补充披露：（1）境内、境外资产对应金额及其占比情况；境内存款和境外存款对应金额及占比情况；人民币存款和外币存款对应金额及占比情况；（2）套期工具投资损失、公允价值变动损益分别的计算过程，会计处理是否合规。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、境内、境外资产对应金额及其占比情况；境内存款和境外存款对应金额及占比情况；人民币存款和外币存款对应金额及占比情况；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（五）发行人境内外资产的情况

1、境内、境外资产对应金额及其占比情况

会计期间	项目	金额（万元）	占比
2020 年 12 月 31 日	境内资产	79,509.40	91.03%
	境外资产	7,835.10	8.97%
	小计	87,344.50	100.00%
2019 年 12 月 31 日	境内资产	53,170.35	97.60%
	境外资产	1,305.04	2.40%
	小计	54,475.39	100.00
2018 年 12 月 31 日	境内资产	46,828.90	96.73%
	境外资产	1,584.33	3.27%
	小计	48,413.23	100.00%

2020年末境外资产占比较2019年末增加6.57个百分点，主要系应客户需向美国境内公司直接采购口罩和手套等防疫物资的要求，发行人通过美国公司进行销售，导致境外公司账面货币资金、应收账款以及存货期末账面金额增加5,746.71万元。

2、境内存款和境外存款对应金额及占比情况

会计期间	项目	金额（万元）	占比
2020 年 12 月 31 日	境内存款	22,546.77	90.64%

	境外存款	2,328.17	9.36%
	小计	24,874.94	100.00%
2019 年 12 月 31 日	境内存款	15,882.16	98.14%
	境外存款	301.42	1.86%
	小计	16,183.58	100.00%
2018 年 12 月 31 日	境内存款	12,456.51	99.03%
	境外存款	121.45	0.97%
	小计	12,577.96	100.00%

2020年期末较2019年期末存放在境外的存款增加7.50个百分点，主要原因系三问美国销售口罩、手套等防疫物资的回款较多，使得期末货币资金增加。

3、人民币存款和外币存款对应金额及占比情况

会计期间	项目	金额（万元）	占比
2020 年 12 月 31 日	人民币存款	4,702.96	18.91%
	外币存款	20,171.97	81.09%
	小计	24,874.94	100.00%
2019 年 12 月 31 日	人民币存款	7,282.61	45.00%
	外币存款	8,900.97	55.00%
	小计	16,183.58	100.00%
2018 年 12 月 31 日	人民币存款	11,437.79	90.94%
	外币存款	1,140.17	9.06%
	小计	12,577.96	100.00%

2020年期末较2019年期末外币存款比例增加31.09个百分点，主要系2020年美元兑人民币汇率持续走低，发行人为减少实际汇兑损失，减少了外币结汇。

2019年期末较2018年期末外币存款比例增加45.94%，主要因为发行人于2018年首次使用外汇远期结售汇工具，2018年期末时外汇远期结售汇工具规模相对较小，发行人在收到客户外汇后换汇成人民币的频率相对较高，因此期末外币存款规模较小。”

二、套期工具投资损失、公允价值变动损益分别的计算过程，会计处理是否合规。

1、套期工具投资损益、公允价值变动损益分别的计算过程和会计处理

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（十一）发行人套期工具确认损益的计算过程与会计处理

近年来，受国际政治、经济形势等因素影响，以美元为主的外汇汇率震荡幅度加大，外汇风险增加。发行人产品主要以美元计价外销，为减小汇率风险，发行人根据实际需要开展远期结售汇以及外汇期权交易业务。

1、远期结售汇

发行人自2018年开始根据预计的销售收汇情况与银行签订的《金融市场业务主协议》，向银行购入美金远期结售汇交易业务，即发行人在交割日以协定汇率向银行卖出对应名义金额美金。发行人会计处理如下：

发行人与银行当订立交易合约时无需向银行支付费用，同时在备查簿上登记合约内容作为备查，不作会计处理。每一会计期末，对尚未到期的合约公允价值进行重估，按合约约定的汇率与资产负债表日相同到期日远期市场汇率折现的差异与合约金额，确认相关的公允价值变动损益与相应的交易性金融资产/交易性金融负债。按交割日/平仓日即期汇率/远期汇率，与合约约定汇率差额与合约金额，确认相关的投资收益，同时冲回已确认的金融资产/金融负债与相应的公允价值变动损益。

2、卖出外汇期权

公司根据预计的销售收汇情况，通过卖出看涨期权，规避收汇汇率波动风险。会计处理如下：

合同订立时，公司根据收取的期权费用，确认一项交易性金融负债。后续每一资产负债表日，按公允价值对其进行后续计量，其变动计入当期公允价值变动损益。交割时，按交割日即期汇率与合约约定汇率差额与合约金额，确认相关的投资收益，同时冲回已确认的金融负债以及相关的公允价值变动损益转入投资收益。

”

2、报告期内套期工具确认投资收益的明细

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（六）其他影响损益的科目分析”之“1、投资收益/损失”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“报告期内，发行人投资收益明细如下：

期间	金融工具	约定交割日	名义金额（美元万元）	协议汇率	约定交割日即期汇率	投资收益/（投资损失）（人民币万元）
2020 年度	远期结售汇	2020/2/11	400.00	7.0174	6.9639	21.40
	远期结售汇	2020/2/28	415.00	6.7320	6.9933	-108.44
	远期结售汇	2020/2/28	185.00	6.7320	6.9933	-49.95
	远期结售汇	2020/2/28	70.00	7.0320	6.9933	2.71
	远期结售汇	2020/3/18	200.00	7.0263	6.9998	5.30
	远期结售汇	2020/4/16	13.70	7.0289	7.0637	-0.48
	远期结售汇	2020/4/17	25.00	7.0289	7.0597	-0.77
	远期结售汇	2020/4/20	25.00	7.0289	7.0627	-0.85
	远期结售汇	2020/4/21	36.00	7.0289	7.0747	-1.65
	远期结售汇	2020/4/21	58.00	7.0289	7.0747	-2.66
	远期结售汇	2020/4/21	36.00	7.0289	7.0747	-1.65
	远期结售汇	2020/4/22	6.30	7.0289	7.0747	-0.29
	远期结售汇	2020/4/27	150.00	7.0780	7.0597	2.75
	远期结售汇	2020/4/30	30.00	7.0810	7.0467	1.03
	远期结售汇	2020/5/6	170.00	7.0810	7.0747	1.07
	远期结售汇	2020/5/8	350.00	7.0880	7.0597	9.91
	远期结售汇	2020/5/11	100.80	7.0541	7.0617	-0.77
	远期结售汇	2020/5/12	111.00	7.0541	7.0822	-3.12
	远期结售汇	2020/5/13	51.10	7.0541	7.0762	-1.13
	远期结售汇	2020/5/15	100.00	7.0933	7.0827	1.06
	远期结售汇	2020/5/19	21.20	7.0541	7.0911	-0.78
	远期结售汇	2020/5/21	15.90	7.0541	7.0901	-0.57
	远期结售汇	2020/5/21	150.00	7.0922	7.0901	0.32
	远期结售汇	2020/5/27	340.00	7.1000	7.1316	-10.74
	远期结售汇	2020/6/3	375.00	7.1061	7.0872	7.09
	远期结售汇	2020/6/3	125.00	7.1061	7.0872	2.36
	远期结售汇	2020/6/4	300.00	7.0931	7.1146	-6.45

期间	金融工具	约定交割日	名义金额（美元万元）	协议汇率	约定交割日即期汇率	投资收益/（投资损失）（人民币万元）
	远期结售汇	2020/6/4	160.00	7.1000	7.1146	-2.34
	远期结售汇	2020/6/8	300.00	7.0979	7.0707	8.16
	远期结售汇	2020/6/11	150.00	7.0922	7.0462	6.90
	远期结售汇	2020/6/16	200.00	7.0931	7.0667	5.28
	远期结售汇	2020/6/25	300.00	7.0570	7.0667	-2.91
	远期结售汇	2020/6/29	200.00	7.1000	7.0627	7.46
	远期结售汇	2020/6/29	100.00	7.1000	7.0627	3.73
	远期结售汇	2020/6/29	250.00	7.1000	7.0627	9.33
	远期结售汇	2020/6/29	100.00	7.0955	7.0627	3.28
	远期结售汇	2020/6/30	160.00	7.1000	7.0527	7.57
	远期结售汇	2020/7/15	90.00	7.1000	6.9848	10.37
	远期结售汇	2020/7/23	100.00	7.1000	6.9903	10.97
	远期结售汇	2020/7/30	400.00	7.0538	6.9848	27.60
	远期结售汇	2020/8/27	500.00	7.0565	6.9235	66.50
	远期结售汇	2020/8/25	490.00	7.0216	6.8970	61.05
	远期结售汇	2020/9/10	53.00	7.0325	6.8241	11.05
	远期结售汇	2020/9/11	30.00	7.0335	6.8236	6.30
	远期结售汇	2020/9/17	127.00	7.0594	6.7573	38.37
	远期结售汇	2020/9/24	116.00	7.0110	6.8047	23.93
	远期结售汇	2020/9/27	100.30	7.0137	6.8102	20.41
	远期结售汇	2020/9/29	64.00	7.0124	6.8072	13.13
	远期结售汇	2020/9/29	370.00	7.0124	6.8072	75.92
	远期结售汇	2020/9/30	200.00	6.9850	6.8241	32.18
	远期结售汇	2020/10/9	120.00	7.0107	6.7074	36.40
	远期结售汇	2020/10/14	137.00	7.0197	6.7298	39.72
	远期结售汇	2020/10/20	480.00	7.0033	6.6759	157.15
	远期结售汇	2020/10/23	222.70	7.0407	6.6719	82.13
	远期结售汇	2020/10/29	297.30	7.0033	6.7029	89.31
	远期结售汇	2020/11/4	320.00	7.0110	6.6874	103.55
	远期结售汇	2020/11/6	270.00	7.0119	6.6041	110.11
	远期结售汇	2020/11/10	340.00	7.0142	6.6046	139.26
	远期结售汇	2020/11/12	292.70	7.0145	6.6001	121.29

期间	金融工具	约定交割日	名义金额（美元万元）	协议汇率	约定交割日即期汇率	投资收益/（投资损失）（人民币万元）
	远期结售汇	2020/11/13	221.00	7.0011	6.6081	86.85
	远期结售汇	2020/11/19	150.00	7.0036	6.5497	68.09
	远期结售汇	2020/11/27	100.00	7.0107	6.5641	44.66
	远期结售汇	2020/12/3	529.00	7.0141	6.5422	249.64
	远期结售汇	2020/12/10	500.00	7.0626	6.5337	264.45
	远期结售汇	2020/12/17	400.00	7.0430	6.5212	208.72
	远期结售汇	2020/12/17	400.00	7.0430	6.5212	208.72
	卖出期权	2020/12/28	1,000.00	7.1000	6.4716	50.00 注
	合计		14,200.00			2,368.98
2019 年度	远期结售汇	2019/4/29	300.00	6.7300	6.7225	2.25
	远期结售汇	2019/5/28	300.00	6.7462	6.8910	-43.44
	远期结售汇	2019/6/28	400.00	6.7472	6.8643	-46.84
	远期结售汇	2019/7/30	600.00	6.7310	6.8711	-84.06
	远期结售汇	2019/9/30	300.00	6.8000	7.1146	-94.38
	远期结售汇	2019/9/30	300.00	6.8500	7.1146	-79.38
	远期结售汇	2019/9/30	400.00	6.8500	7.1146	-105.84
	远期结售汇	2019/10/28	1,000.00	6.9270	7.0427	-115.70
	远期结售汇	2019/11/27	1,000.00	6.9270	7.0128	-85.80
	远期结售汇	2019/11/29	930.00	7.0320	7.0166	14.32
	远期结售汇	2019/12/16	400.00	7.0340	6.9823	20.68
	远期结售汇	2019/12/19	400.00	7.0340	6.9843	19.88
	远期结售汇	2019/12/27	200.00	7.0340	6.9858	9.64
	合计		6,530.00			-588.67
2018 年度	远期结售汇	2018/10/11	300.00	6.7870	6.9098	-36.84
	远期结售汇	2018/10/19	190.00	6.7870	6.9387	-28.82
	卖出期权	2018/10/30	100.00	6.5000	6.8293	-29.63
	远期结售汇	2018/10/30	450.00	6.7953	6.9574	-72.95
	远期结售汇	2018/11/2	280.00	6.8040	6.9371	-37.27
	远期结售汇	2018/11/7	210.00	6.8040	6.9065	-21.53
	卖出期权	2018/11/30	30.00	6.5000	6.9357	-12.62
	远期结售汇	2018/11/30	100.00	6.4060	6.9357	-52.97
	远期结售汇	2018/11/30	100.00	6.4008	6.9357	-53.49

期间	金融工具	约定交割日	名义金额（美元万元）	协议汇率	约定交割日即期汇率	投资收益/（投资损失）（人民币万元）
	远期结售汇	2018/12/4	100.00	6.8560	6.8939	-3.79
	远期结售汇	2018/12/7	100.00	6.8560	6.8664	-1.04
	远期结售汇	2018/12/13	100.00	6.8560	6.8769	-2.09
	远期结售汇	2018/12/20	100.00	6.8560	6.8936	-3.76
	远期结售汇	2018/12/21	80.00	6.8560	6.8825	-2.12
	远期结售汇	2018/12/21	240.00	6.7550	6.8825	-30.60
	远期结售汇	2018/12/27	30.00	6.7550	6.8894	-4.03
	卖出期权	2018/12/28	100.00	6.4180	6.8632	-42.02
	远期结售汇	2018/12/28	100.00	6.5000	6.8632	-36.32
	合计		2,710.00			-471.89

注：受美元兑人民币汇率下跌的影响，美元看涨期权的协定汇率高于交割日汇率，期权交易对方未行权，发行人于交割日确认收到的期权费作为投资收益。”

”

3、报告期内套期工具确认公允价值损益的明细

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（六）其他影响损益的科目分析”之“2、公允价值变动收益/损失”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“报告期内，公允价值变动损益明细具体如下：

期间	金融工具	未交割金额（万美元）	协定汇率	公允价值变动损益[注]（万元人民币）
2020年度	远期结售汇	400.00	7.1300	228.85
	远期结售汇	200.00	7.1300	111.78
	远期结售汇	200.00	7.1200	110.10
	远期结售汇	300.00	7.1411	164.09
	远期结售汇	400.00	7.1490	222.37
	远期结售汇	400.00	7.1490	222.52
	远期结售汇	400.00	7.1490	222.37
	远期结售汇	400.00	7.1520	222.65
	远期结售汇	400.00	7.1562	224.32
	冲回交割上年度金融资产所冲减的公允价值变动损益			-178.87
	合计			1,550.19

期间	金融工具	未交割金额（万美元）	协定汇率	公允价值变动损益[注]（万元人民币）
2019 年度	远期结售汇	400.00	7.0224	18.04
	远期结售汇	600.00	6.7320	-146.44
	远期结售汇	70.00	7.0320	3.82
	远期结售汇	400.00	7.0263	17.99
	远期结售汇	200.00	7.0289	8.63
	远期结售汇	300.00	7.0541	19.60
	远期结售汇	300.00	7.0570	19.51
	远期结售汇	400.00	7.0538	23.13
	远期结售汇	500.00	7.0565	28.70
	远期结售汇	700.00	7.0594	40.18
	远期结售汇	1,130.00	7.0407	40.75
	远期结售汇	2,000.00	7.0433	69.62
	远期结售汇	1,000.00	7.0461	35.33
	合计			178.87

注：发行人根据银行在各期末提供的《衍生交易市值重估通知书》中所列示公司远期结售汇的公允价值，计算各期未交割远期结售汇工具的公允价值变动损益。

”

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、询问发行人管理层，了解开展远期结售汇、外汇期权等业务的能力、意图；

2、对发行人的财务负责人进行访谈，了解发行人制定的外汇风险管理制度；

3、了解衍生品投资的交易背景，检查衍生工具的交易协议、银行资金流水、业务审批依据资料等，并结合函证程序，确认衍生工具投资的真实性、完整性；

4、取得发行人于资产负债表日尚未到期交割的远期售汇、期权业务的明细清单以及衍生交易市值重估通知书，检查公司对远期售汇合同公允价值的确定依据并进行复核，检查发行人会计处理准确性及收益列表的完整性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人针对汇率风险已制定了相关的风险管理制度。报告期内，发行人远期外汇期权的会计处理及相关金融工具于资产负债表的列报方式，符合《企业会计准则》有关规定。

问题 28. 关于应收账款

申报材料显示，发行人前五大应收账款方金额合计分别为 6,923.17 万元、9,257.52 万元、7,327.38 万元和 8,141.37 万元，占应收账款总额比例分别为 48.34%、52.04%、51.33%和 53.63%。

请发行人：（1）结合对前五大应收账款方的各期销售规模情况，补充披露各方的应收账款周转率\天数情况，是否符合信用期安排，是否存在逾期情形，不同客户之间信用期安排差异的原因；（2）补充披露应收账款期后回款情况，以及前五大应收账款方对应的期后回款情况，是否存在延迟还款的情形，若存在请说明原因及合理性。

【回复】

一、结合对前五大应收账款方的各期销售规模情况，补充披露各方的应收账款周转率\天数情况，是否符合信用期安排，是否存在逾期情形，不同客户之间信用期安排差异的原因；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变化分析”之“2、应收账款”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“5）应收账款对应主要客户情况

单位：万元、次、天

年度	客户名称	应收账款余额	销售额	周转率	周转天数	信用期	期末逾期金额
2020年度	Matalan	3,737.70	6,264.34	2.68	136	105	1,901.32
	上海润兆实业有限公司	2,374.63	2,345.73	1.71	213	90	589.90
	GDTEX Inc.	2,301.36	2,433.52	2.11	173	90	-
	Barefoot Dreams	1,491.99	11,615.18	6.52	56	60	-
	Target	1,203.85	36,938.31	35.40	10	120	-

年度	客户名称	应收账款余额	销售额	周转率	周转天数	信用期	期末逾期金额
2019年度	Walgreen	2,398.55	2,976.09	2.41	152	75	1,957.35
	Barefoot Dreams	2,068.22	6,637.91	2.77	132	60	397.53
	Debenhams	1,042.63	5,092.81	6.83	53	90	38.29
	Matalan	934.70	7,752.11	3.72	98	75	149.60
	Target	883.28	16,920.38	15.23	24	120	-
2018年度	Matalan	3,230.33	8,107.64	3.60	101	75	2,451.11
	Barefoot Dreams	2,728.66	6,750.64	3.98	92	60	1,989.66
	Target	1,338.69	12,979.27	9.95	37	120	-
	Kohl's Department Stores Inc.	1,209.88	1,204.71	1.69	216	60	-
	Inticom S.P.A.	749.95	1,197.11	1.71	213	90	-

报告期内，应收账款前五大客户的应收账款周转天数大于发行人信用期，主要有两个原因，一是发行人外销的出货期主要集中于7-12月，其中向GDTEX Inc.等客户的销售集中于第四季度，导致上述客户在年末的应收账款余额较大，营业收入除以应收账款余额得到的周转率较低，但逾期应收账款金额较小；二是发行人客户以FOB贸易条款下的外销为主，发行人应收账款与收入确认时点同步，但客户开始计算信用期的时点一般在收到议付单据时，收到议付单据的时点一般晚于收入确认时点15天左右，导致发行人应收账款周转天数通常高于信用期。

发行人在信用管理方面建立了较为完善的客户信用政策管理制度，具体对客户信用期的确定和调整规定如下：

对于家纺、服饰和面料等业务的客户，发行人参考由中国出口信用保险公司出具的《海外资信报告》给予客户的评级和承保额度，并根据客户经营规模、所在国家或地区的市场地位、开发阶段的难易程度以及客户采购规模与客户协商信用期。对于老客户，每年按照《客户信用风险评估制度》从法律资质、企业基本情况、合作情况、业务及风控部门的评价等几个维度对客户进行信用风险等级评定，据此作为次年客户账期调整的依据之一。此外，当出现影响较大

的政治、经济、社会事件时，如贸易战、新冠疫情等，也会与客户协商新的临时性信用期。对于医护业务，除上述因素外，还需考虑市场供需情况予以最终确定。

”

二、补充披露应收账款期后回款情况，以及前五大应收账款方对应的期后回款情况，是否存在延迟还款的情形，若存在请说明原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变化分析”之“2、应收账款”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“6）应收账款的期后回款情况

单位：万元

时间	账龄	账面余额	比例	期后回款	期后回款比例
2020/12/31	1 年以内	22,327.87	99.85%	16,132.29	72.25%
	1-2 年	33.56	0.15%	4.82	14.36%
	2-3 年	-	-	-	-
	合计	22,361.43	100.00%	16,137.11	72.16%
2019/12/31	1 年以内	14,126.92	98.95%	14,093.36	99.76%
	1-2 年	140.87	0.99%	140.87	100.00%
	2-3 年	8.52	0.06%	8.52	100.00%
	合计	14,276.32	100.00%	14,242.75	99.76%
2018/12/31	1 年以内	17,723.55	99.64%	17,582.68	99.21%
	1-2 年	64.51	0.36%	55.99	86.79%
	2-3 年	-	-	-	-
	合计	17,788.06	100.00%	17,638.67	99.16%

注：上表中 2018 年末、2019 年末应收账款期后回款金额为截至次年年末，2020 年末应收账款期后回款截止至 2021 年 3 月 31 日。

截至2021年3月末，2018年末、2019年末和2020年末的应收账款余额回款良好。

公司2020年末应收账款前五大期后回款情况与信用期对比如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年末余额	截止 2021 年 3 月末回款金额	信用期（天）
1	Matalan	3,737.70	2,946.06	105
2	上海润兆实业有限公司	2,374.63	581.84	90
3	GDTEX Inc.	2,301.36	2,301.36	90
4	Barefoot Dreams	1,491.99	1,491.99	60
5	Target.	1,203.85	1,203.85	120

截止2021年3月31日，发行人前五大客户中，除上海润兆实业有限公司外，其余客户的应收账款期后回款情况良好，与信用政策匹配。

上海润兆实业有限公司于2018年度与发行人首次发生业务往来，主要向发行人采购家纺、服饰成品后直接对零售渠道销售，以及向发行人采购面料产品，通过其外协加工厂制成成品后对零售渠道进行销售。截至本招股书说明书签署日，上海润兆实业有限公司累计已回款677.43万元，剩余款项正陆续回款，对方经营情况正常，发行人已根据预期信用损失率计提坏账。

公司2019年末应收账款前五大期后回款情况与信用期对比如下：

序号	客户名称	2019 年末余额	截止 2020 年 12 月 31 日回款金额	信用期（天）
1	Walgreen	2,398.55	2,398.55	75
2	Barefoot Dreams	2,068.22	2,068.22	60
3	Debenhams	1,042.63	1,015.00	120
4	Matalan	934.70	934.70	60
5	Target	883.28	883.28	120

截止2020年12月31日，2019年末的应收账款中，除了Debenhams还剩余27.63万元未归还外，公司应收账款均已全部回款，与信用政策匹配，不存在较大的坏账风险。发行人已于2020年末对Debenhams进行单项全额计提坏账准备。

公司2018年末应收账款前五大期后回款情况与信用期对比如下：

序号	客户名称	2018 年末余额	截止 2019 年 12 月 31 日回款金额	信用期（天）
1	Matalan	3,230.33	3,230.33	60
2	Barefoot Dreams	2,728.66	2,728.66	60
3	Target	1,338.69	1,338.69	120

4	Kohl's Department Stores Inc.	1,209.88	1,209.88	60
5	Inticom S.P.A	749.95	749.95	90

截止2019年12月31日，公司应收账款前五户均已全部回款，与信用政策匹配。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、获取发行人报告期各期末应收账款明细表，结合具体合同检查发行人给予主要客户的信用政策；查看主要客户的期后收款情况，分析应收账款期后回款情况是否与授予客户的信用期一致，是否存在较大坏账风险；

2、获取发行人报告期各期末应收账款明细表，结合具体合同检查发行人给予主要客户的信用政策、付款条件是否发生变化；

3、访谈发行人主要客户，了解发行人与其合作情况，是否存在纠纷、诉讼等情形，分析逾期款项形成的具体原因；通过互联网、国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询逾期客户经营是否异常，是否存在影响其信用状况的重大诉讼；

4、对期后回款进度相对较慢的上海润兆实业有限公司进行了现场走访，查看上海润兆实业有限公司的仓库，核查是否存在囤货；了解其与发行人是否存在关联关系，开展业务的背景、采购品类、采购金额、应收账款及还款进度，其业务模式、主要客户、销售规模等；测算发行人向其销售的毛利率、毛利额等，测算对其销售对发行人业绩的影响等；

上海润兆实业有限公司（以下简称“润兆实业”）于 2018 年度与发行人首次发生业务往来，主要向发行人采购家纺、服饰成品后直接对零售渠道销售，以及向发行人采购面料产品，通过其外协加工厂制成成品后对零售渠道进行销售。报告期内，发行人与润兆实业的业务往来情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度/ 2020 年末	2019 年度/ 2019 年末	2018 年度/ 2018 年末
销售收入	2,345.73	404.76	34.62
毛利额	158.42	57.96	2.28

项目	2020 年度/ 2020 年末	2019 年度/ 2019 年末	2018 年度/ 2018 年末
毛利率	6.80%	14.32%	6.58%
发行人对润兆实业的毛利额占当年主营业务毛利额的比例	0.47%	0.23%	0.01%
项目	**2020 年末**	**2019 年末**	**2018 年末**
对润兆实业的应收账款余额	2,374.63	362.15	40.16
截至 2021 年 3 月末期后回款	581.84	362.15	40.16
回款率	24.50%	100%	100%

5、对报告期各期末应收账款余额向主要客户进行函证，对于未回函的重要客户，通过抽查销售原始单据及期后回款等执行替代程序。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人根据客户的具体情况给予不同的信用期。报告期内，发行人的部分应收账款存在逾期的情况，但期后回款情况较好。发行人已对预期无法收回的款项全额计提坏账准备，其他应收账款无法收回的风险较小，发行人已根据其账龄和预期信用损失率充分计提坏账准备。

请保荐人、申报会计师补充说明对应收账款函证情况，包括发函、回函相符、回函不符、未回函对应金额及占比情况，发行人执行替代程序后的核查结论，函证过程中相关发函和回函地址、对方联系方式、印鉴等方面是否存在异常情形。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充说明对应收账款函证情况，包括发函、回函相符、回函不符、未回函对应金额及占比情况，发行人执行替代程序后的核查结论，函证过程中相关发函和回函地址、对方联系方式、印鉴等方面是否存在异常情形。

保荐机构、申报会计师对发行人报告期内的应收账款客户进行了函证，数量情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
发函家数	52	56	48
回函家数	41	35	30

项目	2020 年	2019 年	2018 年
其中：回函相符数	39	32	28
回函不符数	2	3	2
未回函数	11	21	18

保荐机构、申报会计师对发行人报告期内的应收账款余额进行了函证，金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
发函金额	20,630.48	12,641.02	15,975.69
发函金额占比	92.26%	88.55%	89.81%
回函金额占发函金额比例	84.17%	70.21%	70.34%
其中：相符金额	16,828.62	8,817.97	11,214.57
相符金额占发函金额比例	81.57%	69.76%	70.20%
不符金额	536.62	57.15	22.78
不符金额占发函金额比例	2.60%	0.45%	0.14%
替代测试金额	3,265.24	3,765.90	3,946.68
替代测试占发函比例	15.83%	29.79%	24.70%

保荐机构、申报会计师对未回函的应收账款执行了替代程序，核查了相应的销售订单、海关报关单、送货签收单、海运提单、形式发票、银行收款回单等，并结合发行人的信用政策，逐一核查具体客户的期后回款情况：

单位：万元

2020 年未回函客户	2020 年末应收账款余额	期后回款金额（截至 2021 年 3 月 31 日）	回款比例
Barefoot Dreams, Inc.	1,491.99	1,491.99	100.00%
Dunnes Stores Unlimited Company	155.10	135.76	100.00%
Varnamo Sangklader AB	78.93	-	0.00%
Woolworths (Pty) Ltd.	158.87	158.87	100.00%
Walgreen Co.	1,012.05	955.79	94.44%
Nordstrom, Inc.	299.58	264.36	88.25%
Jo-Ann Stores, Llc	27.27	27.27	100.00%
Mamas ＆ Papas Limited	91.15	91.15	100.00%
Edcon	**77.54**	**0.00**	**0.00%**[注]
J.D. Williams & Company Limited	89.75	89.75	100.00%

Lands' End, Inc.	54.91	54.91	100.00%
2019 年未回函客户	**2019 年末应收账款余额**	**期后回款金额（截至 2020 年 4 月 30 日）**	**回款比例**
B & M Retail Limited	83.39	83.39	100.00%
Boots International Uk Accounts	79.72	77.39	97.08%
Carrefour Global Sourcing Asia Ltd	13.71	13.48	98.31%
Cost Plus, Inc.	5.52	5.52	100.00%
Darice Global Sourcing Sarl	19.79	19.79	100.00%
Dunnes Stores Unlimited Company	24.31	24.31	100.00%
Ei Corte Ingles(Shanghai)Trading Co., Ltd.	28.70	28.70	100.00%
Lands' End, Inc.	46.54	46.54	100.00%
Marks And Spencer P.L.C.	60.02	60.02	100.00%
Nordstrom, Inc.	492.51	459.88	93.37%
Pink Gifting & Accessories	24.32	24.32	100.00%
Ross Procurement Inc	115.78	89.81	77.57%
Tjx Companies, Inc.	70.40	70.40	100.00%
Walgreen Co.	2,398.55	1,698.80	70.83%
Williams-Sonoma Singapore Pte. Ltd.	11.34	11.34	100.00%
J.D. Williams & Company Limited	59.91	59.91	100.00%
Jo-Ann Stores, Llc	238.84	220.47	92.31%
Macy'S Merchandising Group Procurement, Llc	51.88	51.77	99.79%
Yee Tung Garmetn Co Ltd	52.58	-	0.00%
Edcon	5.16	5.03	97.50%
Woolworths (Pty) Ltd.	212.55	212.55	100.00%
2018 年未回函客户	**2018 年末应收账款余额**	**期后回款金额（截至 2019 年 4 月 30 日）**	**回款比例**
Avon Cosmetics Limited(Uk)	57.05	56.48	99.00%
B & M Retail Limited	40.62	40.62	100.00%
Bluestem Brands, Inc	13.06	13.03	99.78%
Boots International Uk Accounts	734.71	732.60	99.71%
Carrefour Global Sourcing Asia Ltd	63.00	62.13	98.63%
Darice Global Sourcing Sarl	84.51	84.32	99.78%
Dunnes Stores Unlimited Company	244.29	244.29	100.00%
Ei Corte Ingles(Shanghai)Trading Co., Ltd.	8.65	8.65	100.00%

J.C. Penney Purchasing Corporation	459.15	459.15	100.00%
Kohl'S Department Stores, Inc.	1,209.88	1,205.39	99.63%
Marks And Spencer P.L.C.	81.65	81.65	100.00%
Nordstrom, Inc.	689.15	685.47	99.47%
Pink Gifting & Accessories	2.17	2.17	100.00%
Ross Procurement Inc	139.00	137.99	99.27%
Walgreen Co.	72.28	70.76	97.90%
Williams-Sonoma Singapore Pte. Ltd.	124.89	124.89	100.00%
Mr. Price Group Limited	7.67	7.67	100.00%
Woolworths (Pty) Ltd.	173.13	173.13	100.00%

注：2020 年，Edcon 受新冠疫情影响进入破产程序，2020 年末，发行人对其应收账款已全额计提坏账准备。

2、函证过程中相关发函和回函地址、对方联系方式、印鉴等方面是否存在异常情形

函证过程中，发行人境内客户的发函和回函地址、对方联系方式、印鉴等，不存在异常情形。

发行人对境外客户通过电子邮件发函，部分境外客户通过纸质文件进行回函，部分境外客户直接以电子邮件进行回函，对方联系方式、回函地址或邮箱等，不存在异常情形。但受境外客户商业习惯影响，多数境外客户仅以签名形式回函确认，未加盖印鉴。

对上述所有未加盖印鉴的回函，保荐机构和申报会计师结合发行人的信用政策，逐一核查具体客户的期后回款情况：

单位：万元

2020 年未加盖印鉴客户	2020 年末应收账款余额	期后回款金额（截至 2021 年 3 月 31 日）	回款比例
Inticom Spa	135.94	-	0.00%
Bed Bath ＆ Beyond	77.10	77.10	100.00%
Debenhams Retail Limited	113.91	6.04	5.30%[注]
Dunelm (Soft Furnishings) Ltd	437.79	437.79	100.00%
Galeria Karstadt Kaufhof Gmbh	218.93	218.93	100.00%
Hudson's Bay Company	197.78	197.78	100.00%
J.C. Penney Purchasing Corporation	392.55	392.55	100.00%

Lpp Spolka Akcyjna	141.78	141.78	100.00%
Matalan Retail Ltd.	3,737.70	2,946.06	78.82%
Next	13.67	13.67	100.00%
River Island Clothing Co. Limited	121.48	121.48	100.00%
Target Stores, Inc.	1,203.85	1,203.85	100.00%
WM Morrison Supermarkets Plc	811.88	782.38	96.37%
Gdtexinc.	2,301.36	2,301.36	100.00%
Crane And Canopy,Inc.	638.77	215.50	33.74%
Indigo Books＆Music Inc.	66.23	66.23	100.00%
PEPCO Poland Sp.Z.O.O.	109.45	109.45	100.00%
The Little Giraffe,Inc.	124.16	119.22	96.01%
Vera Bradley Designs Inc.	122.75	107.31	87.42%
2019 年未加盖印鉴客户	**2019 年末应收账款余额**	**期后回款金额（截至 2020 年 4 月 30 日）**	**回款比例**
Barefoot Dreams, Inc.	2,041.18	2,041.18	100.00%
Bedroom Athletics Limited	28.08	28.08	100.00%
Country Road Clothing Pty. Ltd.	7.10	7.10	100.00%
Debenhams Retail Limited	1,043.26	1,001.21	95.97%
Dillard'S, Inc.	140.33	140.33	100.00%
Dunelm (Soft Furnishings) Ltd	71.54	71.54	100.00%
Hudson'S Bay Company	6.75	6.75	100.00%
J.C. Penney Purchasing Corporation	173.19	173.19	100.00%
Kohl'S Department Stores, Inc.	210.59	210.59	100.00%
Lpp Spolka Akcyjna	107.85	77.52	71.88%
Matalan Retail Ltd.	934.70	930.05	99.50%
Target Stores, Inc.	867.62	867.62	100.00%
Wm Morrison Supermarkets Plc	460.07	460.07	100.00%
Bettenwelt Gmbh & Co. Kg	72.42	72.42	100.00%
Cleland Mciver Limited	4.14	4.14	100.00%
Crane And Canopy, Inc.	148.10	148.10	100.00%
Indigo Books & Music Inc.	167.83	167.83	100.00%
Mamas & Papas Limited	70.89	61.69	87.03%
Pepco Poland Sp.Z.O.O.	54.09	54.09	100.00%
The Little Giraffe, Inc.	36.61	-	0.00%

Triad Catalog Co., L.L.C.(Soft Surrounding)	31.78	31.78	100.00%
Vera Bradley Designs Inc.	41.47	30.86	74.40%
U-KNITS.INC	28.02	28.02	100.00%
2018 年未加盖印鉴客户	**2018 年末应收账款余额**	**期后回款金额（截至 2019 年 4 月 30 日）**	**回款比例**
Barefoot Dreams, Inc.	2,728.66	2,728.66	100.00%
Bedroom Athletics Limited	111.37	110.15	98.91%
Country Road Clothing Pty. Ltd.	26.48	26.28	99.27%
Debenhams Retail Limited	449.53	449.53	100.00%
Dillard'S, Inc.	227.38	227.38	100.00%
Dunelm (Soft Furnishings) Ltd	174.32	174.32	100.00%
Elegance Industrial Co., Ltd	50.00	49.98	99.95%
Hudson'S Bay Company	189.87	189.87	100.00%
Lands' End, Inc.	75.09	75.09	100.00%
Marshalls Of Ma, Inc.	16.50	16.50	100.00%
Matalan Retail Ltd.	3,253.28	3,253.28	100.00%
River Island Clothing Co. Limited	86.06	86.06	100.00%
Target Stores, Inc.	1,428.14	1,428.14	100.00%
Wm Morrison Supermarkets Plc	307.75	307.75	100.00%
Cleland Mciver Limited	4.01	4.01	100.00%
Crane And Canopy, Inc.	153.66	153.66	100.00%
Indigo Books & Music Inc.	729.06	729.06	100.00%
Mamas & Papas Limited	109.24	103.59	94.83%
Pepco Poland Sp.Z.O.O.	38.41	38.41	100.00%
The Little Giraffe, Inc.	7.68	7.68	100.00%
Triad Catalog Co., L.L.C.(Soft Surrounding)	676.07	505.79	74.81%
Vera Bradley Designs Inc.	183.21	183.21	100.00%
U-KNITS.INC	13.54	13.54	100.00%

注：2020 年，Debenhams 受新冠疫情影响进入破产程序，2020 年末，发行人对其应收账款已全额计提坏账准备。

二、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

经核查，申报会计师认为：经过对发行人应收账款执行函证程序，回函不符金额较小。发行人境内客户的发函和回函地址、对方联系方式、印鉴等，不存在

异常情形；发行人对境外客户通过电子邮件发函，部分境外客户通过纸质文件进行回函，部分境外客户直接以电子邮件进行回函，对方联系方式、回函地址或邮箱等，不存在异常情形，但受境外客户商业习惯影响，多数境外客户仅以签名形式回函确认，未加盖印鉴。对于未回函、回函未加盖印鉴的情形，保荐机构和申报会计师逐一执行了替代程序，不存在异常情况。

问题 29. 关于存货

申报材料显示：（1）公司存货账面价值分别为 2,997.36 万元、2,686.64 万元、2,632.84 万元和 7,145.05 万元，占各期末流动资产比例分别为 6.49%、7.55%、6.92%和 12.79%，存货主要以产成品为主；（2）2020 年 6 月末，存货账面价值相比 2019 年末增长了 4,512.22 万元，其中口罩等医护类产品增长了 3,275.53 万元，主要由于公司医护类业务相关产品的货源较为紧俏，公司需要提前备货；（3）公司存货跌价准备金额分别为 317.98 万元、417.37 万元、476.88 万元和 2,242.59 万元，公司子公司秦艺服饰的存货存在库龄较长的情形，公司根据库龄对该部分存货进行减值测试，并且计提了存货跌价准备；（4）公司主要采用以供应链管理为核心的业务模式，货物从到达货代仓库至报关完成时间较短，因此公司存货余额较小，存货周转率较高。

请发行人补充披露：（1）存货产成品项下各类产品的金额、数量、单位成本，其单位成本与对应产品的单位营业成本是否存在显著差异，发行人成本核算结转是否准确；（2）存货库龄的构成情况，原材料、在产品、委托加工物资库龄是否存在 1 年以上情形，若存在，请说明原因及合理性；（3）产成品项下各类产品的库龄构成情况及其对应的存货跌价准备情况，存货跌价准备计提是否充分、准确；（4）与秦艺服饰相关的收入、净利润、资产情况，相关资产减值准备计提是否充分、准确；（5）同行业公司是否亦采用以供应链管理核心的业务模式，发行人与同行业模式差异的原因及合理性；（6）发行人是否存在境外存放存货的情形，若是，请补充披露具体情况。

【回复】

一、存货产成品项下各类产品的金额、数量、单位成本，其单位成本与对应产品的单位营业成本是否存在显著差异，发行人成本核算结转是否准确；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变化分析”之“5、存货”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“关于发行人存货产成品的分析具体如下：

年度	项目	存货金额（万元）	存货数量（万件、万米、万副）	存货单价（元/件、元/米、元/副）	单位营业成本（元/件、元/米、元/副）	差异率
2020年度	家纺	1,209.20	33.11	36.52	21.37	70.92%
	服饰	1,527.32	42.60	35.85	20.18	77.69%
	面料	45.37	3.78	12.02	14.39	-16.49%
	其他	232.43	1.42	164.04	78.10	110.05%
	医护	2,341.29	4,878.41	0.48	1.35	-64.39%
	合计	5,355.61	4,959.32			
2019年度	家纺	948.06	47.96	19.77	25.56	-22.65%
	服饰	577.77	20.64	27.99	21.36	31.05%
	面料	36.68	1.15	32.00	8.88	260.34%
	其他	461.82	1.61	286.92	547.47	-47.59%
	合计	2,024.34	71.36			
2018年度	家纺	683.29	26.46	25.83	25.64	0.74%
	服饰	503.23	33.06	15.22	20.87	-27.05%
	面料	15.42	1.16	13.30	11.56	15.09%
	其他	556.39	1.92	290.53	713.59	-59.29%
	合计	1,758.32	62.59			

注 1：为保持各年度单位成本可比，2020 年度列示单位营业成本未含运输、港杂、清关服务等履约成本数据。

注 2：此处列示存货单价和单位营业成本均已考虑存货跌价准备。

家纺产品方面，2018年末存货单价和年度单位营业成本无显著差异。2019年末家纺存货毛巾数量占比为32%，而2019年度销售毛巾数量占比仅为12%，由于毛巾单位成本远低于其他家纺产品，故导致2019年末存货单价低于单位营业成本。2020年末的存货中成本单价较高的全涤针织毯占期末存货总数量比重较高，导致存货单价高于2020年度单位销售成本。

服饰产品方面，2018年期末结存存货包括成本较低的针织袜，导致2018年末结存存货单位成本低。2018年末结存存货于2019年度实现销售，且2019年末

存货无针织袜结存，故2019年度单位营业成本低于2019年末结存存货单位成本。2020年末存货单价高于2020年度单位营业成本，主要系年末结存单价较高的男士针织拉链衫、全涤针织产品占期末服饰产品约42%，其单价分别为65.92元和56.92元，故存货单价和单位营业成本差异率较大。

面料产品方面，由于各期末存货余额较小，存货单价受产品类别的影响较大，代表性较差。

医护产品方面，2020年期末结存医护产品单价低于2020年度单位营业成本，主要系2020年上半年疫情严重，医护物资需求紧俏，单位成本较高；2020年下半年医护物资的供应逐渐稳定，导致年末结存的医护物资单价较低，发行人已对期末医护产品进行减值测试并计提存货跌价准备。

其他产品方面，主要系旗袍配饰等产品，2018年末和2019年末其他产品存货中单价较低的配饰占比较高，故其他产品存货期末单价远低于当年度单位销售成本。2020年新增真丝口罩的销售，使得其他产品的单位成本下降，而2020年末结存的真丝口罩比例较低，故存货单价高于单位营业成本。

经对比，发行人存货产成品项下各类产品的单位成本与对应产品的单位营业成本或存在一定差异，但符合发行人的实际经营情况，发行人成本核算结转准确。

”

二、存货库龄的构成情况，原材料、在产品、委托加工物资库龄是否存在 1 年以上情形，若存在，请说明原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变化分析”之“5、存货”之“4）报告期各期末，发行人存货库龄情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“4）发行人存货库龄情况

报告期各期末，发行人存货库龄情况具体如下：

①原材料、在产品、委托加工物资库龄情况

报告期各期末，发行人原材料、在产品、委托加工物资的存货库龄情况如

下：

单位：万元

2020/12/31	原材料		在产品		委托加工物资		合计	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
1 年以内	946.54	92.70	354.66	100.00	164.97	100.00	1,466.17	95.16
1-2 年	9.77	0.96	-	-	-	-	9.77	0.63
2-3 年	24.23	2.37	-	-	-	-	24.23	1.57
3 年以上	40.56	3.97	-	-	-	-	40.56	2.63
合计	1,021.10	100.00	354.66	100.00	164.97	100.00	1,540.73	100.00

单位：万元

2019/12/31	原材料		在产品		委托加工物资		合计	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
1 年以内	178.13	61.92	297.71	100.00	23.14	100.00	498.97	82.00
1-2 年	35.93	12.49	-	-	-	-	35.93	5.90
2-3 年	70.63	24.56	-	-	-	-	70.63	11.61
3 年以上	2.96	1.03	-	-	-	-	2.96	0.49
合计	287.65	100.00	297.71	100.00	23.14	100.00	608.49	100.00

单位：万元

2018/12/31	原材料		在产品		委托加工物资		合计	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
1 年以内	205.96	68.72	512.01	100.00	116.60	100.00	834.57	89.90
1-2 年	88.85	29.65	-	-	-	-	88.85	9.57
2-3 年	0.65	0.22	-	-	-	-	0.65	0.07
3 年以上	4.24	1.42	-	-	-	-	4.24	0.46
合计	299.71	100.00	512.01	100.00	116.60	100.00	928.32	100.00

报告期各期末结存的在产品、委托加工物资库龄均在1年以内。原材料的库龄存在1年以上的情况，主要系秦艺服饰定制旗袍储备的面料、金属配饰等以及张家港中堂为生产储备的面辅料等。发行人于报告期各期末根据原材料市场同类产品报价对原材料、在产品和委托加工物资执行减值测试，不存在需要计提存货跌价准备的情形。

”

三、产成品项下各类产品的库龄构成情况及其对应的存货跌价准备情况，存

货跌价准备计提是否充分、准确；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变化分析”之“5、存货”之“4）报告期各期末，发行人存货库龄情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“②产成品库龄情况

报告期各期末，发行人产成品的库龄情况如下：

单位：万元

项目	产成品-家纺			产成品-服饰			产成品-面料			产成品-其他			产成品-医护产品			合计		
	账面余额	比例（%）	存货跌价准备	账面余额	比例（%）	存货跌价准备	账面余额	比例（%）	存货跌价准备	账面余额	比例（%）	存货跌价准备	账面余额	比例（%）	存货跌价准备	账面余额	比例（%）	存货跌价准备
1 年以内	1,199.03	99.16	-	1,516.20	99.27	-	45.37	56.81	-	47.93	6.38	-	4,894.00	100.00	2,552.70	7,702.52	91.15	2,552.70
1-2 年	10.17	0.84	-	11.12	0.73	-	34.49	43.19	34.49	141.22	18.78	-	-	-	-	197.01	2.20	34.49
2-3 年	-	-	-	-	-	-	-	-	-	144.26	19.19	100.98	-	-	-	144.26	1.70	100.98
3 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-	-	418.39	55.65	418.39	-	-	-	418.39	4.94	418.39
2020 年末合计	1,209.20	100.00	-	1,527.32	100.00	-	79.86	100.00	34.49	751.80	100.00	519.37	4,894.00	100.00	2,552.70	8,462.18	100.00	3,106.57
1 年以内	948.06	100.00	-	565.40	97.86	-	36.68	100.00	-	206.76	22.03	-	-	-	-	1,756.90	70.24	-
1-2 年	-	-	-	12.37	2.14	-	-	-	-	202.74	21.60	-	-	-	-	215.12	8.60	-
2-3 年	-	-	-	-	-	-	-	-	-	174.40	18.58	122.08	-	-	-	174.40	6.97	122.08
3 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-	-	354.80	37.80	354.80	-	-	-	354.80	14.19	354.80
2019 年末合计	948.06	100.00	-	577.77	100.00	-	36.68	100.00	-	938.70	100.00	476.88	-	-	-	2,501.22	100.00	476.88
1 年以内	683.29	100.00	-	474.36	94.26	-	15.42	100.00	-	278.87	28.64	-	-	-	-	1,451.94	66.73	-
1-2 年	-	-	-	28.86	5.74	-	-	-	-	216.83	22.27	-	-	-	-	245.69	11.29	
2-3 年	-	-	-	-	-	-	-	-	-	202.31	20.78	141.61	-	-	-	202.31	9.30	141.61
3 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-	-	275.76	28.32	275.76	-	-	-	275.76	12.67	275.76
2018 年末合计	683.29	100.00	-	503.23	100.00	-	15.42	100.00	-	973.76	100.00	417.37	-	-	-	2,175.69	100.00	417.37

报告期各期末，发行人产成品库龄在1年以内的存货账面余额占期末产成品存货账面余额的比例分别为66.73%、70.24%、91.15%，1年以上库龄的产成品主要系秦艺服饰的旗袍等产成品。公司已根据存货政策计提存货跌价准备：对于期末2年以内库龄的产成品存货，按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备；同时，出于谨慎性考虑，对于库龄在2年以上的存货，发行人对2-3年库龄的存货计提70%存货跌价准备，对3年以上库龄的存货全额计提存货跌价准备。

”

四、与秦艺服饰相关的收入、净利润、资产情况，相关资产减值准备计提是否充分、准确；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（三）资产结构及变化分析”之“3、商誉”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“……

报告期内，秦艺服饰相关的收入、净利润、固定资产、长期待摊费用、无形资产、资产情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	573.05	858.73	893.50
净利润	-516.03	-1,154.37	-1,123.24
固定资产原值	52.57	116.47	157.10
累计折旧	-29.19	-36.65	-46.03
固定资产减值准备	-6.03	-36.14	-38.02
固定资产净值	17.35	43.67	73.05
无形资产	65.94	77.46	83.66
长期待摊费用	5.84	58.97	140.57
资产合计	507.07	1,007.39	1,587.87

秦艺服饰主要经营高端定制中式服装的设计、生产及销售。其长期资产主要包括：固定资产主要是办公电子设备、制作服饰用机器设备；无形资产主要是ERP或其他平台软件；长期待摊费用主要是各门店装修费用。

由于秦艺服饰连年亏损，发行人以2016年12月31日为基准日聘请东洲对该公司的长期资产执行了减值测试并出具东洲咨报字[2020]第1503号《秦艺长期资产减值测试报》。经测试，需对固定资产计提减值准备39万元；无形资产由于是在用的财务软件和办公软件，无需计提减值，长期待摊费用则根据预计关店时间进行加速摊销。报告期内，秦艺服饰固定资产无重大新增；无形资产仍在使用中，长期待摊费用已基本摊销完毕，故无需补充计提资产减值准备。因此，发行人已对秦艺相关的资产充分足额计提了减值准备。

”

五、同行业公司是否亦采用以供应链管理核心的业务模式，发行人与同行业模式差异的原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（四）资产周转能力分析”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“发行人的供应链管理贯穿于订单评审、产品生产（自产或选择工厂定制采购）、质量控制及交期掌握、货物出运和供应链的持续管理等环节。同行业公司的供应链管理活动与发行人接近，也基本包含上述主要环节，差异在于产品生产环节，部分公司以自产为主，部分公司以外协或定制采购为主。具体如下：

项目	供应链管理模式	产品生产方式
苏美达（SH600710）	在纺织服装业务板块，公司一直专业专注于家用纺织品和家居用品领域。始终秉持“贸工技金”一体化发展战略，以全球视野，坚持国际国内市场并重、贸易与自主品牌建设并举之路，致力于为向全球客户提供设计、定制、生产、物流等系统化解决方案。 公司拥有营销团队和资深的技术、设计力量、专业化规模化的生产制造能力以及包括中国中西部和东南亚国家在内的全球供应商网络，获得多家国际品牌客商和世界著名检验机构的各类“验厂”认证，与全球主要经济体的众多中高端知名品牌客户建立了稳固的战略合作关系。	公司的纺织服装以自产为主，以2018年为例，自产比例为96.75%。 公司拥有服装、家纺生产基地。截至2020年6月底，在海内外布局实业，纺织服装已实现“六国制造”。
棒杰股份（SZ002634）	公司以ODM/OEM模式主要为国外大型零售商、采购商和品牌商提供无缝服装开发设计和生产制造服务。 公司接受客户的询盘进行初步报价后，根据客户的要求或样品对款式、功能、面料的组织结构、原材料的选用等方面进行全部或部分设计并打样，或者直接根据样品打样交客户确认，然后按照设计/打样各个环节记录使用原料、尺寸规格、克重等，形成生产工艺单，以此作为生产标准及报价基础，双方对公司提供的报价协商后形成最终报价，并与客户签订合同，确立销售关系。 按照订单需求及时排期组织生产、检验并交货，并由品质管理人员和跟单人员及时跟踪反馈，保障产品质量、交期，不断提高公司的综合生产能力。	公司的无缝服装产品生产过程除染色工序外均采用自产模式。 公司无缝服装产品以依靠自有厂房、设备、工人和技术自行组织生产为主，采用“以销定产”的生产模式。

项目	供应链管理模式	产品生产方式
健盛集团（SH603558）	公司专注于无缝服装的设计、研发、生产和营销，公司通过 ODM、OEM 的方式为世界品牌商和零售商自有品牌提供专业服务。 在保证品质的前提下，公司通过生产、研发、采购等服务，为客户提供稳定的品质、准确的交货期和合理的产品价格，成为集生产能力和服务能力为一体的服务制造商。公司为全球化的产业链一体化的针织运动服饰制造商。	公司以智能制造为供应链基础，主要产品以自主生产为主。 由于公司产能有限，不能满足不断增大的客户需求，公司把部分工序外包给外协厂商。
万代服装	公司主要从事梭织服装生产及销售业务，主要以 ODM 模式向服装品牌商销售成衣服装，公司为客户提供从服装设计、面辅料的开发及定购、生产加工和物流管理等一站式服务。 公司的主要流程：与服装品牌商共同完成款式设计—自主样品研发—自主原材料采购—生产加工（自制生产和委托加工生产相结合）—报关出口或国内销售。 公司业务专注于设计研发和对原材料供应商及外协加工厂的甄选和合作，在确保产品质量的基础上不断优化供应链管理水平。 公司质量控制的目的在于确保最终产品满足客户的质量要求。因此，公司对自营工厂和外协加工厂采取统一的质量控制流程，向自营工厂和外协加工厂派驻质量控制人员现场质检，质检工作分布在生产过程的各个环节。	公司主要是采购委托加工的方式进行生产，以 2019 年的占比为例，主营业务收入中委托加工占比为 72.27%，自产占比为 27.73%。 公司根据产品特点、生产周期、工艺技术要求、工厂的生产能力等因素确定产品是采用自制生产还是委托加工生产方式。
三问家居	公司以原创设计为核心竞争力，作为服务型贸易商，为全球中大型零售商和中高端品牌商提供特色家用纺织品、家居服饰和特色面料产品。 公司与客户签订销售订单后，会根据客户需求为其选择最优的供应链方案完成从打样到订单执行、产品交付全流程服务。 公司会在供应商库中挑选 2-3 家打样工厂进行产前样品打样，并经价格谈判后确定生产工厂进行生产。公司的自有工厂也统一纳入合格供应商库进行管理。公司负责全程的供应链管理及质量控制，跟进订单的执行情况并进行产品质量检测和监督。	公司主要是以向外部合作工厂定制采购成品为主。 公司自有工厂作为样板工厂，可以为产品打样、生产工艺、产品定价等提供技术支持，自有工厂的产品质量也更好把控。

资料来源：上述公司的定期报告、招股说明书及公司官网介绍。

公司所在的长三角地区纺织服装企业较多，已形成产业集群，产能充足，质量可靠，使公司具备充分利用该区域成熟丰富的纺织服装加工资源进行生产的可行性，从而可以更加专注于产品的原创设计、供应链管理和客户的开发与维护等附加值更高的环节，而仅保有小部分自主产能作为样板工厂。同行业公司由于各自不同的创始人背景、历史沿革和能力差异，可能选择以自产为主或以外采、外协为主的不同经营策略。由上表可见，发行人与万代服装的产品以外采或外协为主，自产比例较低，相应的存货周转率较高；棒杰股份和健盛集团的产品以自产为主，相应的存货周转率较底；苏美达除自产纺织服饰业务外，还经营机电等大宗贸易业务，因而存货周转率也相对较高。

”

六、发行人是否存在境外存放存货的情形，若是，请补充披露具体情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（五）发行人境内外资产的情况”中就上述情况进行了补充

披露，具体如下：

“4、发行人存放境外存货的情况

报告期各期末，发行人存放于境外的存货情况如下表所示：

单位：万元

地点	2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	账面余额	账面价值	账面余额	账面价值	账面余额	账面价值
美国	1,743.23	945.70	13.23	13.23	92.01	92.01
荷兰	460.12	-	-	-	-	-
柬埔寨	63.98	63.98	53.94	53.94	-	-
合计	2,267.33	1,009.68	67.17	67.17	92.01	92.01

报告期内，发行人存放于境外的存货，包括存放于美国公司、柬埔寨公司的家纺、服饰产品。2020年末，发行人存放于境外的存货增加较多，主要为医护类产品，放置于美国公司、荷兰公司租赁的第三方仓库中。

”

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、获取并分析发行人报告期各期末存货各明细科目情况，对期末存货进行盘点，核查期末存货金额的准确性与检查存货状态的完好性；

2、获取发行人报告期各期的存货进销存表及销售明细，对存货库龄结构及期后销售情况进行分析；

3、了解发行人制定存货跌价准备政策相关的考虑因素，分析发行人报告期内存货的实际销售情况，并查阅了同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况；

4、访谈发行人财务总监，了解其收入成本结转过程；

5、对发行人仓库进行实地走访，参与期末仓库盘点工作，核查库存商品保存情况；

6、查阅同行业可比公司的招股说明书、年报、官方网站等公开信息披露资料，了解报告期内同行业可比公司的供应链管理模式及自产、外购或外协的情况，对比分析与发行人业务模式的差异情况；

7、访谈发行人管理层、销售部门、研发设计部及供应链管理部门负责人，了解公司供应链管理流程与核心环节，对发行人的供应商、客户进行了访谈，进一步分析发行人与同行业可比公司生产经营模式差异及原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人存货产成品项下各类产品的单位成本与对应产品的单位营业成本或存在一定差异，但符合发行人的实际经营情况，发行人成本核算结转准确；

2、报告期各期末，发行人结存的在产品、委托加工物资库龄均在1年以内，原材料库龄存在1年以上的情况；经减值测试，不存在需要计提存货跌价准备的情形；

3、报告期各期末，发行人产成品库龄在1年以内的存货账面余额占比分别为66.73%、70.24%、91.15%，1年以上库龄的产成品主要系秦艺服饰的旗袍等产成品；公司已根据存货政策充分计提存货跌价准备；

4、秦艺服饰的长期资产减值准备已经充分计提；

5、发行人的供应链管理活动与同行业公司接近，差异在于产品生产环节，发行人与万代服装的产品以外采或外协为主，自产比例较低，相应的存货周转率较高；棒杰股份和健盛集团的产品以自产为主，相应的存货周转率较底；苏美达除自产纺织服饰业务外，还经营机电等大宗贸易业务，因而存货周转率也相对较高；

6、报告期内，发行人存放于境外的存货，包括存放于美国公司、柬埔寨公司的家纺、服饰产品，2020年末，发行人存放于境外的存货增加较多，主要为医护类产品，放置于美国公司、荷兰公司租赁的第三方仓库中。

请保荐人、申报会计师补充说明对发行人存货监盘实施的具体时间、范围、监盘比例，对在产品、委托加工物资的核查情况，存货是否存在陈旧等流动性较慢的情形，发行人存货金额是否完整、准确。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充说明对发行人存货监盘实施的具体时间、范围、监盘比例，对在产品、委托加工物资的核查情况，存货是否存在陈旧等流动性较慢的情形，发行人存货金额是否完整、准确。

（一）存货监盘及函证程序核查情况

保荐机构对发行人2019年末和2020年末，申报会计师对发行人2018年末、2019年末和2020年末的存货进行了监盘并实施了以下程序：

1、获取了公司年末存货盘点计划，关注盘点时间安排、盘点、复核人员分工的合理性，存货存放地点的完整性等；

2、制定存货监盘计划，明确监盘人员、时间、地点，确定监盘工作的重点；

3、实施监盘，观察仓库中库存分布情况，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况，过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在残次、陈旧或毁损破坏情况；

4、对存货盘点结果执行抽盘程序，以确保存货盘点记录完整和准确；

5、对期末存货中委托加工物资及大额发出商品等由第三方保管和控制的存货实施了函证程序及期后核查程序。

报告期各期末存货监盘、函证程序及期后核查程序执行情况如下：

单位：万元

项目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
监盘时间	2020 年 12 月 30 日、2021 年 2 月 25 日、2021 年 4 月 1 日	2019 年 12 月 27 日至 30 日	2018 年 12 月 27 日至 28 日
监盘范围	合并报表范围内所有公司的仓库	合并报表范围内所有公司的仓库	合并报表范围内所有公司的仓库
监盘地点	上海市、张家港市、常熟市、南通市、荷兰、美国	上海市、张家港市、常熟市	上海市、张家港市、常熟市、江苏盐城市
监盘人员	保荐机构、申报会计师项目组成员	保荐机构、申报会计师项目组成员	申报会计师项目组成员
监盘方式	境内：实地监盘 境外：申报会计师境外团队成员实地监盘，保荐机构项目组及申报会计师项目组通过视频监盘	实地监盘	实地监盘

项目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
监盘/复核金额合计	6,842.98	2,271.11	2,281.66
函证范围	合并报表范围内主要委托加工供应商	合并报表范围内主要委托加工供应商	合并报表范围内主要委托加工供应商
函证确认金额	2,232.86	8.44	306.63
账面余额	10,273.84	3,109.72	3,104.01
监盘/发函相符比例	88.34%	73.30%	83.39%
监盘/发函相符结论	账实相符	账实相符	账实相符

报告期内，发行人按照存货管理制度的相关规定对各期末在库存货进行了盘点，建立了较为完善的存货盘点制度，各期末盘点情况良好，不存在重大差异。

经核查，申报会计师认为，报告期各期末，发行人对陈旧等流动性较慢的存货已足额计提存货跌价准备，发行人的存货金额完整、准确。

问题 30. 关于其他流动资产

申报材料显示，2020 年 6 月末，公司其他流动资产余额主要为尚未认证的进项税 1,735.07 万元，以及主要受公司采购医护产品急单的影响，已支付含税货款并已到货但尚未取得增值税发票的进项税额 2,270.13 万元，上述进项税已于报告期后进行认证后抵扣。

请发行人补充披露 2020 年 6 月末待认证进项税 1,735.07 万元和已支付含税货款并已到货但尚未取得增值税发票的进项税额 2,270.13 万元对应的采购情况，二者金额与发行人期末存货余额的匹配情况。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露 2020 年 6 月末待认证进项税 1,735.07 万元和已支付含税货款并已到货但尚未取得增值税发票的进项税额 2,270.13 万元对应的采购情况，二者金额与发行人期末存货余额的匹配情况。

由于发行人已更新年报，关于发行人 2020 年 6 月末待认证进项税和已支付含税货款并已到货但尚未取得增值税发票的进项税不作补充披露，有关上述问题的具体情况说明如下：

2020 年 6 月末待认证进项税 1,735.07 万元和已支付含税货款并已到货但尚未取得增值税发票的进项税额 2,270.13 万元，主要为防疫物资相关采购所形成的资产，截至 2020 年末，上述采购均已获取发票及认证，进项税已完成抵扣和出口退税。截至 2020 年末，发行人待认证进项税 33.50 万元，已支付含税货款并已到货但尚未取得增值税发票的进项税额 0 万元。

截止至 2020 年 6 月末，发行人待认证进项税和已支付含税货款并已到货但尚未取得增值税发票的进项税对应的采购情况具体如下：

单位：万元

项目	增值税税率	其他流动资产	对应采购金额	对应期末存货
待认证进项税	13%	1,735.07	13,346.69	-
已支付含税货款并已到货但尚未取得增值税发票的进项税	13%	2,270.13	17,462.69	4,195.71

2020 年 6 月末待认证进项税 1,735.07 万元对应的采购明细如下：

单位：万元

产品名称	增值税税额	采购金额	对应期末存货
一次性口罩	1,701.04	13,084.91	-
防护口罩	28.21	217.00	-
全棉口罩	5.82	44.78	-
小计	1,735.07	13,346.69	-

已支付含税货款并已到货但尚未取得增值税发票的进项税对应的采购明细如下：

单位：万元

产品名称	增值税税额	采购金额	对应期末存货
一次性口罩	1,797.30	13,825.54	3,829.47
防护口罩	191.95	1,476.55	214.65
一次性丁腈手套	129.55	996.52	150.75
面罩	5.39	41.44	0.84
一次性聚氯乙烯手套	143.51	1,103.98	-
红外额温枪	2.43	18.66	-
小计	2,270.13	17,462.69	4,195.71

2020 年上半年，全球各国均积极投入抗击新冠疫情，受此影响防疫物资市

场供不应求，发行人在采购医护产品时供应商要求采用全额预付款形式签订订单，在货物到货入库时按照合同签订金额的不含税价暂估入账，预付款中包含的增值税发票开具时间延迟导致期末尚未取得发票的进项税额大幅增加。发行人在收到货物后及时按照客户的要求安排船期出发存货，因此截止 2020 年 6 月 30 日，持有的存货期末余额较少，且与发行人的实际经营情况相匹配。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、获取了进项税对应的采购明细，抽查至对应的采购订单及销售情况；

2、获取待认证发票明细，查看期后实际认证情况；

3、获取存货收发存明细，查看实际出入库情况和计价的准确性；

4、向重要的供应商进行函证，确保本期交易额和余额的准确性及完整性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

2020 年 6 月末待认证进项税 1,735.07 万元和已支付含税货款并已到货但尚未取得增值税发票的进项税额 2,270.13 万元对应的采购情况，与发行人 2020 年 6 月末存货余额相匹配，符合发行人的实际经营情况。

问题 31. 关于固定资产

申报材料显示，报告期各期末发行人固定资产原值分别为 13,080.45 万元、13,194.15 万元、17,339.23 万元和 17,328.98 万元，其中房屋建筑物原值分别为 11,781.69 万元、11,817.07 万元、15,534.73 万元和 15,540.92 万元，占比分别为 90.07%、89.56%、89.59%和 89.68%。

请发行人补充披露房屋建筑物的具体情况，包括建成时间、取得时间、地址、建筑面积、单位面积对应原值金额、主要用途情况、是否存在抵质押或其他受限情形。请保荐人、申报会计师补充说明对发行人固定资产监盘实施的具体时间、范围、监盘比例，是否存在闲置、陈旧、淘汰的情形，发行人固定资产金额是否完整、准确。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露房屋建筑物的具体情况，包括建成时间、取得时间、地址、建筑面积、单位面积对应原值金额、主要用途情况、是否存在抵质押或其他受限情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（三）非流动资产结构及变化分析”之“1、固定资产”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“报告期内，发行人房屋建筑物具体情况如下：

单位：平方米、万元

房屋建筑物名称	建成时间	取得时间	地址	建筑面积	原值	单位面积对应原值金额	主要用途	是否存在质押或其他受限情形
恒南路688弄12号	2013年	2018/1/2	上海市闵行区恒南路688弄12号	1,460.02	3,775.47	2.59	商业	是/银行借款抵押
恒南路688弄17号	2013年	2018/1/2	上海市闵行区恒南路688弄17号	2,429.78	5,608.60	2.31	商业	是/银行借款抵押
恒南路688弄11号	2013年	2019/12/13	上海市闵行区恒南路688弄11号	1,464.43	3,631.29	2.48	商业	否
现代农业示范园区常南社区3幢	2011年	2011/12/31	江苏省张家港市现代农业示范园区常南社区3幢	9,755.73	940.39	0.10	工业	是/银行借款抵押
常阴沙镇农场6工区	2008年	2008/12/31	江苏省张家港市常阴沙镇农场6工区	14,354.84	1,492.61	0.10	非居住	是/银行借款抵押

有关上述房屋建筑物的具体受限情形，参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、发行人主要固定资产和无形资产”之“（三）资产抵押情况”的说明。

”

二、请保荐人、申报会计师补充说明对发行人固定资产监盘实施的具体时间、范围、监盘比例，是否存在闲置、陈旧、淘汰的情形，发行人固定资产金额是否完整、准确。

针对固定资产的盘点情况，保荐机构和申报会计师取得发行人固定资产明细清单和盘点表，报告期内，发行人固定资产盘点情况如下：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
盘点时间	2020 年 12 月末	2019 年 12 月末	2018 年 12 月末
盘点/监盘人员	各资产使用部门人员、财务人员、申报会计师、保荐机构	各资产使用部门人员、财务人员、申报会计师、保荐机构	各资产使用部门人员、财务人员、申报会计师
盘点范围	所有固定资产，包括房屋建筑物、机器设备、运输设备、电子设备及其他		
发行人盘点比例	100%	100%	100%
固定资产账面金额	14,584.05	15,108.52	11,460.89
监盘金额	14,029.60	14,884.13	11,289.10
监盘比例	96.20%	98.51%	98.50%

除子公司秦艺外，发行人的固定资产不存在闲置、陈旧、淘汰的情形。秦艺已于 2016 年 12 月 31 日末计提了充足的减值准备，报告期内无重大的固定资产新增。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、访谈主要生产子公司的负责人，生产部门相关负责人，了解公司各类产品的生产工艺、产能与产量的统计方式、产量变动原因、生产设备的增减情况及其对产能影响等；

2、获取固定资产台账，了解公司的固定资产成新率情况；

3、对于存在减值迹象的固定资产，执行减值测试；

4、执行固定资产的监盘程序，包括但不限于：（1）取得发行人制定的固定资产盘点计划，确定固定资产盘点的范围、盘点的场所以及盘点时间；（2）获取发行人资产负债表日的固定资产清单，与财务账核对是否一致，了解发行人固定资产的主要构成，制定固定资产监盘计划，包括监盘范围、监盘时间、监盘人员

等;(3)关注公司在报告期内固定资产存放情况,以确定公司的盘点范围完整性;在期末及当期新增的固定资产中,选取金额较大且不同类别的固定资产进行实地检查,确定其是否存在,记录当前使用状况;(4)观察是否存在已报废未核销损坏、技术陈旧、闲置和尚未入账的固定资产;(5)记录监盘结果,查明是否存在账实差异,如存在差异,查明原因。

(二)核查结论

经核查,申报会计师认为,

1、报告期内,发行人固定资产保管完好,无闲置或损毁等情况,监盘结果账实相符,发行人固定资产金额完整、准确。

2、报告期各期末,发行人已对存在减值迹象的固定资产计提了充足的资产减值准备。

问题 32. 关于短期借款

申报材料显示,报告期各期末,短期借款余额分别为 3,350.00 万元、4,700.00 万元、3,500.00 万元和 16,624.44 万元。2020 年 6 月末相比 2019 年末增加了 13,124.44 万元,主要是公司上半年医护类业务导致资金需求增加,公司通过短期借款增加了货币资金储备。

请发行人补充披露各项借款的构成情况,包括金融机构名称、借款金额、资金成本、借款起始时间、增信方式等,发行人应对短期偿债风险的相关措施。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露各项借款的构成情况,包括金融机构名称、借款金额、资金成本、借款起始时间、增信方式等,发行人应对短期偿债风险的相关措施。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“(二)流动负债构成及变化分析”之“1、短期借款”中就上述情况进行了补充披露,具体如下:

“2020年度,发行人短期借款构成情况如下:

单位：万元

金融机构名称	借款金额	资金成本	借款开始日	借款到期日	期末余额	增信方式
中国银行上海闵行支行	3,000.00	4.79%	2019/3/29	2020/1/19	-	保证、抵押[注1]
中国银行上海闵行支行	500.00	4.79%	2019/6/27	2020/1/19	-	
中国银行上海闵行支行	3,500.00	4.79%	2020/1/21	2021/1/21	3,500.00	
中国银行上海莘沥路支行	1,500.00	4.79%	2020/4/3	2020/10/3	-	
宁波银行上海分行	800.00	4.55%	2020/5/19	2020/8/18	-	保证[注2]
招商银行上海分行吴中路支行	1,500.00	3.90%	2020/5/19	2020/8/18	-	保证人：王耀民、程晖
中国建设银行上海闵行支行	1,400.00	4.85%	2020/5/28	2020/8/25	-	保证人：王耀民、程晖；质押物：银行保证金存款
中国建设银行上海闵行支行	3,400.00	4.85%	2020/5/28	2020/8/25	-	
中国建设银行上海闵行支行	1,700.00	4.85%	2020/6/9	2020/8/25	-	
中国建设银行上海闵行支行	1,400.00	4.85%	2020/7/10	2020/8/25	-	
中国建设银行上海闵行支行	1,400.00	4.85%	2020/7/10	2020/8/25	-	
中国建设银行上海闵行支行	1,300.00	4.85%	2020/9/25	2020/12/23	-	
中国建设银行上海闵行支行	1,400.00	4.85%	2020/10/10	2021/1/7	1,400.00	
中国建设银行上海闵行支行	1,200.00	4.85%	2020/10/19	2021/1/16	1,200.00	
中国建设银行上海闵行支行	600.00	4.85%	2020/10/19	2021/1/16	600.00	
中国建设银行上海闵行支行	950.00	4.85%	2020/10/26	2021/1/23	950.00	
中国建设银行上海闵行支行	1,200.00	4.85%	2020/11/4	2021/2/1	1,200.00	
中国建设银行上海闵行支行	1,000.00	4.85%	2020/11/11	2021/2/8	1,000.00	
中国建设银行上海闵行支行	1,600.00	4.85%	2020/11/11	2021/2/8	1,600.00	
中国农业银行张家港分行	500.00	5.05%	2020/4/9	2020/12/15	-	保证、抵押[注3]
中国农业银行张家港分行	500.00	5.05%	2020/4/21	2021/4/19	500.00	
中国农业银行张家港分行	300.00	5.05%	2020/4/24	2021/4/21	300.00	
中国农业银行张家港分行	500.00	5.05%	2020/5/1	2021/4/28	500.00	

金融机构名称	借款金额	资金成本	借款开始日	借款到期日	期末余额	增信方式
中国农业银行张家港分行	500.00	5.05%	2020/5/9	2021/5/8	500.00	
中国银行常熟分行	500.00	4.35%	2020/3/25	2021/3/25	500.00	保证人：王耀民、程晖
合计					13,750.00	

注 1：保证人：王耀民、程晖；抵押物：恒南路 688 弄 17 号、恒南路 688 弄 12 号

注 2：保证人：王耀民、程晖、上海创业接力融资担保有限公司

注 3：保证人：三问家居股份有限公司；抵押物：现代农业示范园区常南社区 3 幢、常阴沙镇农场 6 工区

2019年度，发行人短期借款构成情况如下（含一年内到期的长期借款800万元）：

单位：万元

金融机构名称	借款金额	资金成本	借款开始日	借款到期日	期末余额	增信方式
中国银行上海闵行支行	3,000.00	4.79%	2019/3/29	2020/1/19	3,000.00	保证、抵押[注1]
中国银行上海闵行支行	500.00	4.79%	2019/6/27	2020/1/19	500.00	
中国银行上海闵行支行	3,000.00	4.79%	2018/3/29	2019/3/27	-	
中国银行上海闵行支行	500.00	4.80%	2018/6/11	2019/6/11	-	
花旗银行（中国）有限公司上海分行	800.00	LPR 上浮 30%	2016/11/3	2019/11/13	-	保证、抵押[注2]
中国农业银行张家港分行	400.00	LPR+74 基点	2018/12/20	2019/9/17	-	保证、抵押[注3]
中国农业银行张家港分行	500.00	LPR+74 基点	2019/1/23	2019/10/28	-	
中国农业银行张家港分行	500.00	LPR+74 基点	2019/2/27	2019/10/28	-	
中国银行常熟分行	50.00	4.35%	2018/12/6	2019/6/5	-	保证人：王耀民、程晖、三问家居股份有限公司
中国银行常熟分行	50.00	4.35%	2018/12/10	2019/6/5	-	
中国银行常熟分行	50.00	4.35%	2018/12/11	2019/6/5	-	
中国银行	50.00	4.35%	2018/12/17	2019/6/5	-	

金融机构名称	借款金额	资金成本	借款开始日	借款到期日	期末余额	增信方式
常熟分行						
中国银行常熟分行	300.00	4.35%	2018/12/19	2019/6/5	-	
中国银行常熟分行	500.00	LPR+4 基点	2019/6/25	2019/12/18	-	
上海银行静安支行	300.00	6.31%	2018/11/29	2019/11/20	-	保证[注4]
合计					3,500.00	

注 1：保证人：王耀民、程晖；抵押物：恒南路 688 弄 17 号、恒南路 688 弄 12 号

注 2：保证人：王耀民、程晖、上海英伦宝贝儿童用品有限公司、张家港中堂纺织有限公司、上海三问投资控股集团有限公司；抵押物：松涛路 200 弄 63 号 301（3.4.5）室（沪房地浦字(2003)第 055394 号）

注 3：保证人：上海三问家居服饰有限公司、张家港中堂纺织有限公司；抵押物：现代农业示范园区常南社区 3 幢、常阴沙镇农场 6 工区

注 4：王耀民、程晖、上海市中小微企业政策性融资担保基金管理中心

2018年度，发行人短期借款构成情况（含一年内到期的长期借款800万元）明细如下：

单位：万元

金融机构名称	借款金额	资金成本	借款开始日	借款到期日	期末余额	增信方式
中国银行闵行支行	3,000.00	4.79%	2018/3/29	2019/3/27	3,000.00	保证、抵押[注1]
中国银行闵行支行	500.00	4.80%	2018/6/11	2019/6/11	500.00	
花旗银行（中国）有限公司上海分行	800.00	LPR 上浮 30%	2016/11/3	2019/11/13	800.00	保证、抵押[注2]
中国农业银行张家港分行	400.00	LPR+74 基点	2018/12/20	2019/9/17	400.00	保证、抵押[注3]
中国银行常熟分行	50.00	4.35%	2018/12/6	2019/6/5	50.00	保证[注4]
中国银行常熟分行	50.00	4.35%	2018/12/10	2019/6/5	50.00	
中国银行常熟分行	50.00	4.35%	2018/12/11	2019/6/5	50.00	
中国银行常熟分行	50.00	4.35%	2018/12/17	2019/6/5	50.00	
中国银行常熟分行	300.00	4.35%	2018/12/19	2019/6/5	300.00	
上海银行静安支行	300.00	6.31%	2018/11/29	2019/11/20	300.00	保证[注5]
上海银行静安支行	350.00	5.66%	2017/8/1	2018/8/1	-	

金融机构名称	借款金额	资金成本	借款开始日	借款到期日	期末余额	增信方式
中国银行闵行支行	1,000.00	4.79%	2017/9/25	2018/1/9	-	保证、抵押[注6]
中国银行闵行支行	2.000.00	4.79%	2017/4/21	2018/1/9	-	
中国银行闵行支行	2,300.00	4.39%	2018/9/21	2018/11/10	-	定期存单质押
中国银行闵行支行	2,700.00	4.40%	2018/2/11	2018/8/6	-	
合计					5,500.00	

注 1：保证人：王耀民、程晖、三问家居股份有限公司；抵押物：恒南路 688 弄 17 号、恒南路 688 弄 12 号

注 2：保证人：王耀民、程晖、上海英伦宝贝儿童用品有限公司、张家港中堂纺织有限公司、上海三问投资控股集团有限公司；抵押物：松涛路 200 弄 63 号 301（3.4.5）室（沪房地浦字(2003)第 055394 号）

注 3：保证人：上海三问家居服饰有限公司、张家港中堂纺织有限公司；抵押物：现代农业示范园区常南社区 3 幢、常阴沙镇农场 6 工区

注 4：保证人：王耀民、程晖、三问家居股份有限公司

注 5：保证人：王耀民、程晖、上海市中小微企业政策性融资担保基金管理中心

注 6：保证人：王耀民、程晖、上海三问投资控股集团有限公司；抵押物：恒南路 688 弄 17 号、恒南路 688 弄 12 号

公司应对短期偿债风险，制定了完善的资金管理制度，具体措施如下：

1、公司建立年度资金预算和月度资金计划机制，通过年度资金预算来统筹全年的重大投、融资安排，使得全年收支匹配并留有结余；通过月度资金计划来平衡次月资金安排，让正常的经营管理、资金运作都与偿债计划紧密联系起来，确保年度资金预算能得到落实；

2、在收款环节，通过物流部专职的风控组对接客户收款事宜，及时关注客户信用状况，督促应收账款的回收情况，并形成风控预警、财务核对、业务催收的三角联动工作机制，确保货款及时回收；同时，在与客户谈判付款账期时，会考虑供应商的付款时间，避免出现收付款时间倒挂过长的现象；

3、在付款环节，建立供应商应付账期审核机制，在供应商可接受条件下，双方确定合理的付款账期，并明确付款条款，严格付款审批授权机制，减少预付或提前付款。同时，加强存货的日常管理，安排好生产与销售，减少原材料库存，以减少资金占用而增强资金流动性；

4、在银行融资环节，公司财务部组建资金组专门对接银行工作，银行融资除考虑贷款使用时间外，还要考虑还款期是否处于流动资金较为紧缺的期间内，

同时加强续贷管理，缩短续贷时间，提高短期债务的偿还能力。”

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、查阅发行人相关借款合同，查看合同中的关键条款，包括借款金额、利率、借款起止日期、抵质押担保情况等；

2、向金融机构寄送函证，验证发行人账载的借款、衍生金融工具关键条款是否与相关金融机构记录一致；

3、获得发行人报告期内的贷款明细账，抽样复核贷款合同条款是否与账面记录一致；按照贷款合同约定的利率重新计算利息费用金额，并与发行人账面金额比较；

4、获取征信报告，查看借款相关信息是否与账面记录一致。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为，

发行人短期借款的信息披露完整，均有相对于的增信措施。发行人制定了应对短期偿债风险的有效措施。不存在偿债风险。

问题 33. 关于应付账款、应付票据

申报材料显示：（1）报告期各期末，公司应付账款余额分别为 27,714.79 万元、14,719.08 万元、13,477.65 万元和 10,629.86 万元，占各期末流动负债总额的比例分别为 67.33%、61.15%、60.41%和 27.99%。报告期各期末应付账款主要由货款构成；（2）报告期各期末，公司应付票据余额分别为 6,930.00 万元、0.00 万元、1,800.00 万元和 2,950.00 万元，占流动负债的比例分别为 16.84%、0.00%、8.07%和 7.77%，主要用于公司向部分供应商支付原材料货款。

请发行人补充披露：（1）应付账款和应付票据余额规模显著下降的原因及合理性；（2）报告期前五大应付账款、应付票据方的构成情况，是否与发行人前五大供应商保持一致，是否存在个别欠供应商货款账龄较长的情形，若存在，请说

明原因及合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、应付账款和应付票据余额规模显著下降的原因及合理性；

由于发行人已经更新 2020 年年报，且 2020 年全年数据与 1-6 月数据变化较大，故将 2020 年 1-6 月数据在本问询回复中进行说明，未在招股说明书中予以披露：

2020 年 6 月末，发行人应付账款余额为 10,629.86 万元，应付票据余额为 2,950.00 万元，合计较 2019 年末减少 1,697.80 万元，主要系 2020 年上半年为家纺、服饰和面料等业务的销售淡季且一定程度上受新冠疫情的影响，相应的采购规模较小，而医护类业务上半年主要为预付方式。以上原因导致 2020 年 6 月末的应付账款和应付票据余额较 2019 年末下降。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债构成及变化分析”之“2、应付账款和应付票据”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“

2、应付账款和应付票据

（1）报告期内应付账款和应付票据的变动情况

报告期各期末，发行人应付账款、应付票据期末余额如下：

单位：万元

截止日	应付账款余额	应付账款占流动负债比	应付票据余额	应付票据占流动负债比
2020/12/31	24,275.41	54.39%	470.00	1.05%
2019/12/31	13,477.65	60.41%	1,800.00	8.07%
2018/12/31	14,719.08	61.15%	-	-

2020年末较2019年末应付账款增加10,797.76万元，应付票据减少1,330.00万元，合计增加9,467.76万元。受2020年欧美地区新冠疫情反复的影响，部分客户下达给发行人的采购订单发货期推迟至第四季度，导致发行人向供应商的采购也集中在第四季度。截至2020年末，相关应付账款尚在信用期内，因此2020年末的应付账款相对高于2019年末。2019年末较2018年末应付账款减少人民币

1,241.43万元，应付票据增加人民币1,800万元，合计增加558.57万元，整体变动较小，与全年收入规模变动一致。

”

二、报告期前五大应付账款、应付票据方的构成情况，是否与发行人前五大供应商保持一致，是否存在个别欠供应商货款账龄较长的情形，若存在，请说明原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“2、应付账款和应付票据”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“报告期内应付账款和应付票据前五大供应商采购情况

（2）前五大应付账款供应商采购情况

报告期应付账款前五大明细如下：

单位：万元

年份	供应商名称	应付账款余额	账龄	当期采购金额	采购排序
2020/12/31	江苏昌新织造有限公司	3,972.32	一年以内	11,601.25	1
	江阴科奇服饰有限公司	1,365.17	一年以内	2,443.06	6
	常州天使纺织有限公司	1,157.20	一年以内	2,235.56	8
	莘县源泰服装有限公司	1,098.29	一年以内	2,469.50	5
	江阴市凯吉针织有限公司	1,064.26	一年以内	2,277.01	7
	合计	8,657.24			
2019/12/31	常州润豪纺织有限公司	796.40	一年以内	2,854.57	3
	常熟市利荣纺织品有限公司	716.26	一年以内	2,471.04	6
	莘县源泰服装有限公司	665.53	一年以内	2,050.48	8
	常州市康裕印染有限公司	643.27	一年以内	1,118.84	20
	常熟市宏芳针织服饰有限公司	628.01	一年以内	1,207.14	17
	合计	3,449.47			
2018/12/31	常州天使纺织有限公司	1,058.77	一年以内	1,966.90	8
	江苏昌新织造有限公司	940.92	一年以内	12,701.03	1
	南昌市长征针织制衣有限	775.07	一年以内	907.42	26

年份	供应商名称	应付账款余额	账龄	当期采购金额	采购排序
	公司				
	江阴市凯吉针织有限公司	770.75	一年以内	2,402.28	6
	莘县源泰服装有限公司	659.87	一年以内	1,895.64	9
	合计	4,205.38			

注：由于医护类产品主要以预付款形式向供应商支付货款，因此2020年度采购金额与排名均只包含非医护类的原材料、成品、外协加工费的采购。

报告期各期末，发行人应付账款前五名以发行人前十大供应商为主，排名与当期前五大供应商不完全一致，主要系公司与各供应商采购时点不同以及约定的信用期不同所致。报告期内，发行人应付账款账龄主要集中于在一年以内，不存在个别欠供应商货款账龄较长的情形。

（3）前五大应付票据供应商采购情况

报告期应付票据前五大明细如下：

单位：万元

年份	供应商名称	应付票据余额	账龄	采购排序
2020/12/31	常熟市利荣纺织品有限公司	100.00	一年以内	12
	常熟市银海印染有限公司	100.00	一年以内	43
	常熟市顺屹达包装材料有限公司	50.00	一年以内	64
	张家港保税区展典国际贸易有限公司	50.00	一年以内	15
	昆山市三鼎包装厂	20.00	一年以内	115
	合计	320.00		
2019/12/31	江苏昌新织造有限公司	300.00	一年以内	1
	江阴市凯吉针织有限公司	300.00	一年以内	7
	如皋市兰峰服饰有限公司	300.00	一年以内	9
	苏州市亚文针纺织有限公司	300.00	一年以内	2
	常州润豪纺织有限公司	200.00	一年以内	3
	合计	1,400.00		

注：由于医护类产品主要以预付款形式向供应商支付货款，因此2020年度采购金额与排名均只包含非医护类的原材料、成品、外协加工费的采购。

报告期内，发行人开具的应付票据均为银行承兑汇票，报告期各期末，发行人应付票据余额前五名的排名与当期前五大供应商不完全一致，主要系公司

与各供应商采购时点不同以及不同供应商对收取票据的作为货款支付方式的接受程度不同。

”

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、与发行人的财务负责人、采购负责人进行访谈，获取报告期内发行人主要供应商的明细清单，了解其变化情况；

2、对供应商进行背景调查，确认其工商背景资料、业务性质和营业规模等，查询其股东构成以确认是否与发行人之间存在关联关系；

3、对发行人的主要供应商进行访谈，了解报告期内发行人与其之间的采购金额、信用政策等；

4、了解与采购与付款循环流程相关的额内部控制流程，执行相关的穿行测试；

5、对报告期内各期应付账款余额及交易额执行分析性程序；

6、对报告期期末的采购执行截止性测试，以验证是否存在采购跨期确认的情况；

7、查看期后付款情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人就报告期内发行人的应付账款余额变动的原因具有合理性；报告期各期末应付账款和应付前五大单位与各期供应商采购金额匹配，发行人不存在个别欠供应商货款账龄较长的情形。

问题 34. 关于发行人控股股东亏损情况

申报材料显示，控股股东三问投资 2020 年 1-6 月净利润-25,023.70 万元。

请发行人补充披露三问投资的经营情况，负债情况等事项，是否存在较多有息负债，相关借款的增信方式，相关资产抵质押情况，是否存在发行人为其融资

提供担保等情形，2020 年 1-6 月净利润大幅亏损的原因，是否对发行人控制权稳定造成影响，是否为发行人承担成本费用。请保荐人、申报会计师补充说明对三问投资的核查情况，包括其资金流水中是否存在异常情形。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露三问投资的经营情况，负债情况等事项，是否存在较多有息负债，相关借款的增信方式，相关资产抵质押情况，是否存在发行人为其融资提供担保等情形，2020 年 1-6 月净利润大幅亏损的原因，是否对发行人控制权稳定造成影响，是否为发行人承担成本费用。

经核查，原招股说明书中披露的三问投资 2020 年 1-6 月净利润系笔误披露为-25,023.70 万元，实际应为-2,502.37 万元。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人情况”之“（一）控股股东、实际控制人的基本情况”之“1、控股股东情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“（1）三问投资报告期内主要经营情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、营业收入	56.22	45.00	40.72
减：营业成本	-	-	-
管理费用	640.70	866.51	1,055.04
财务费用	57.37	112.76	146.58
加：其他收益	2.46	0.23	141.54
投资收益	539.66	-	-
资产减值损失	-233.09	-409.44	158.68
资产处置收益	80.47	960.48	89.59
二、营业利润	-253.64	-408.36	-814.22
加：营业外收入	34.60	125.70	171.21
减：营业外支出	1,928.42	106.00	22.80
三、利润总额	-2,147.46	-388.67	-665.81
四、净利润	-2,242.60	-388.67	-665.81

注：上述数据经亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

三问投资报告期各年的净利润分别为-665.81万元、-388.67万元和-2,242.60万元，亏损的主要原因为支付员工薪酬、计提其他应收款坏账准备和支付对发行人股东承诺的业绩补偿款等。其中，管理费用主要为三问投资总经理程晖、分管英伦宝贝的职业经理人的薪酬和实际控制人王耀民的个人费用开支，2018年度和2019年度管理费用较高主要系王耀民就读商学院期间出国学习考察、因私出国旅游等的费用较高所致，报告期内在三问投资领薪的人员均未在发行人处任职，三问投资的费用支出与发行人业务不相关，不存在代发行人支付相关费用的情形；资产减值损失主要系对同一控制下关联公司英伦宝贝和哲雄母婴的其他应收款计提的坏账准备；营业外支出主要系按照对赌协议约定由三问投资支付发行人股东的业绩补偿款。

此外，三问投资2019年度资产处置收益为向发行人出售恒南路688弄11号房屋的所获得的收益，2020年度投资收益为从发行人获取的分红收益。

（2）三问投资报告期各期末负债情况

单位：万元

项目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
应付账款	146.26	146.26	146.26
应付职工薪酬	50.38	47.33	67.08
应交税费	-	191.22	0.09
其他应付款	18,575.17	16,684.41	18,335.47
流动负债合计	18,771.81	17,069.22	18,548.90
长期借款	-	-	824.39
非流动负债合计	-	-	824.39
负债合计	18,771.81	17,069.22	19,373.30

报告期各期末，三问投资的负债主要为其他应付款，主要系对同一控制下关联公司的借款。

截至报告期末，三问投资的其他应付款明细如下：

单位：万元

项目	2020/12/31	性质
西藏天问	8,415.60	同控下关联公司借款
天问思享	6,195.10	同控下关联公司借款
上海系阳建筑劳务有限公司	1,557.92	非关联方借款

项目	2020/12/31	性质
王耀民	1,363.77	实际控制人借款
常州市宇宸服装有限公司	700.58	非关联方借款
壮志投资	250.00	同控下关联公司借款
其他	92.19	-
合计	18,575.17	-

由上表可知，三问投资报告期末借款主要系对同一控制下公司西藏天问、天问思享等的无息借款，有息借款系对上海系阳建筑劳务有限公司和常州市宇宸服装有限公司的信用借款，具体金额及资金用途如下：

借款方	金额（万元）	借款期限	借款利率	资金用途
上海系阳建筑劳务有限公司	1,500.00	2020.2.12 至 2021.12.31	4.35%	主要用于支付发行人股东业绩补偿款 1,356.44 万元
常州市宇宸服装有限公司	700.00	2020.12.25 至 2021.12.31	4.35%	主要用于支付发行人股东业绩补偿款 563.46 万元

上海系阳建筑劳务有限公司和常州市宇宸服装有限公司与发行人的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、供应商、客户均不存在关联关系或其他权益安排，发行人与其不存在利益输送的情况。

综上，三问投资报告期末有息负债占比较低，系第三方信用借款，不存在资产抵押和发行人为其融资提供担保的情形。三问投资不存在对发行人控制权稳定造成影响的情形，不存在为发行人承担成本费用的情形。

”

经核查，原招股说明书中披露的三问投资 2020 年 1-6 月净利润系笔误披露为-25,023.70 万元，实际应为-2,502.37 万元。2020 年 1-6 月，三问投资亏损的原因主要系三问投资计提对同一控制下关联公司英伦宝贝和哲雄母婴的其他应收款坏账准备、根据对赌协议约定支付发行人股东的业绩补偿款以及支付的员工薪酬。因此，三问投资不存在对发行人控制权稳定造成影响的情形，不存在为发行人承担成本费用的情形。

二、请保荐人、申报会计师补充说明对三问投资的核查情况，包括其资金流水中是否存在异常情形。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、获取三问投资报告期内的序时账和财务报表，并审阅亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的报告期内三问投资的《审计报告》；

2、抽查三问投资报告期内大额费用的原始凭证，包括但不限于付款流水、合同、发票等，核查三问投资是否存在代发行人承担成本费用的情形；

3、获取三问投资报告期各月的员工花名册和工资明细表，与发行人的员工花名册进行交叉比对，核查三问投资与发行人是否存在人员重叠以及三问投资是否存在代发行人承担相应的成本费用的情形；

4、获取三问投资对上海系阳建筑劳务有限公司和常州市宇宸服装有限公司的借款合同，并通过国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn）、企查查（https://www.qcc.com）等公开网站核查两家公司的基本情况，确认是否与发行人及其关联方、客户、供应商存在关联关系；访谈上海系阳建筑劳务有限公司和常州市宇宸服装有限公司的负责人员，对上述借款发生的背景、金额及利息支付情况、与发行人的关联关系等情况进行确认；

5、访谈三问投资财务负责人，了解三问投资主要经营和财务状况，以及大额其他应收款、其他应付款的对象、发生背景情况；

6、实地走访三问投资的经营场所；

7、获取三问投资的银行开户清单以及其出具的关于银行账户完整性的承诺函，对三问投资资金流水进行如下核查：（1）单笔交易额在 10 万元以上的交易流水，关注交易对方，了解相关交易背景及合理性；（2）交易对手方为发行人、发行人子公司及其他关联方的交易流水（不论金额大小），了解相关交易背景及合理性；（3）交易对手方是否存在发行人主要客户、供应商、发行人员工的情况（不论金额大小）；（4）单笔金额在 1 万元以上的现金收支，了解交易背景及合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、三问投资不存在对发行人控制权稳定造成影响的情形，不存在为发行人承担成本费用的情形；

2、三问投资的资金流水不存在异常情况。

问题 35. 关于新冠疫情

请发行人补充披露新冠疫情对发行人不同业务生产经营和财务状况的影响程度，包括：具体影响面，停工及开工复工程度，日常订单或重大合同的履行是否存在障碍，新冠疫情对发行人的影响是否已经消除。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露新冠疫情对发行人不同业务生产经营和财务状况的影响程度，包括：具体影响面，停工及开工复工程度，日常订单或重大合同的履行是否存在障碍，新冠疫情对发行人的影响是否已经消除。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（五）主营业务自设立以来的变化情况”中就上述情况进行了补充披露，具体如下：

“1、新冠疫情对发行人影响较小，发行人业务具有可持续性

（1）新冠疫情对发行人收入等财务状况的影响

2020年，发行人原有的家纺、服饰和面料等业务的收入相比2019年度小幅下降4.72%，新冠疫情对发行人原有业务的影响较小。报告期内，发行人家纺、服饰和面料等业务收入及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
家纺	57,945.67	-4.26%	60,522.66	6.40%	56,882.08	-15.56%
服饰	38,258.47	-1.84%	38,975.92	-18.34%	47,731.74	20.87%
面料	8,316.80	-16.82%	9,998.70	304.03%	2,474.77	183.14%
其他	548.64	-29.86%	782.18	-9.86%	867.78	-14.78%
合计	105,069.58	-4.72%	110,279.47	2.15%	107,956.36	-0.73%

2020年新冠疫情爆发之后，公司发挥供应链管理和既有的全球销售渠道的

优势，拓展了以口罩和手套为主的医护类产品出口业务，实现了74,009.18万元的新增收入，增加了公司利润。

（2）疫情期间，发行人及子公司的停复工情况

发行人的自有工厂及主要合作工厂均处于长三角地区，员工也多数来自于长三角附近区域，生产活动受新冠疫情影响较小，发行人及各子公司2020年疫情初期的停复工主要系正常的春节放假。新冠疫情并未影响发行人订单的履行。具体如下：

序号	公司名称	性质	所处地域	停工时间	复工时间
1	三问家居	贸易型	上海	2020-1-23	2020-2-9
2	张家港中堂	涉及生产	张家港	2020-1-15	2020-2-12
3	常熟中堂	涉及生产	常熟	2020-1-15	2020-2-10
4	南通瑞兹	涉及生产	南通	2020-1-15	2020-2-17
5	亮丰新材料	贸易型	上海	2020-1-23	2020-2-9
6	心生实业	贸易型	上海	2020-1-23	2020-2-9
7	秦艺服饰	涉及生产	上海	2020-1-23	2020-2-10
8	香港公司	贸易型	香港	2020-1-23	2020-2-9
9	浙江三问	涉及生产	衢州	尚未开展经营	
10	靖江乐活	涉及生产	江苏靖江	2021 年成立，尚未开展经营	
11	美国公司	贸易型	美国	未停工	
12	南非公司	贸易型	南非	尚未开展经营	
13	荷兰公司	贸易型	荷兰	尚未开展经营	
14	柬埔寨公司	涉及生产	柬埔寨	未停工	

（3）发行人在手订单高于2020年和2019年同期，新冠疫情影响较小

截至2021年3月末，发行人的在手订单及同期对比情况如下：

单位：万元

项目	截至 2021 年 3 月底在手订单金额	截至 2020 年 3 月底在手订单金额	截至 2019 年 3 月底在手订单金额
家纺	29,863.94	25,490.44	26,936.51
服饰	40,033.16	18,702.05	16,606.56
面料	2,777.57	3,116.05	2,685.48
小计	72,674.67	47,308.54	46,228.54
医护	13,723.06	-	-

项目	截至2021年3月底在手订单金额	截至2020年3月底在手订单金额	截至2019年3月底在手订单金额
合计	86,397.74	47,308.54	46,228.54

注：“在手订单”定义为截至上述日期，发行人已于2021年履行以及在手的订单

截至2021年3月底，公司已履行及在手的家纺、服饰和面料订单为72,674.67万元，订单的履行情况不存在障碍。发行人家纺、服饰和面料的在手订单金额高于2020和2019年同期，充足的订单为发行人2021年业务的持续性提供了支撑，预计业绩平稳增长。新冠疫情对原有业务的影响较小。

截至2021年3月底，发行人医护类在手订单为13,723.06万元，金额远低于2020年的医护类收入7.4亿元。当新冠疫情在全球范围内得到有效控制后，医护类产品的需求将恢复到疫情爆发前的正常水平，公司的医护类产品销售规模可能逐步下降。公司已在招股说明书“重大事项提示”向投资者做了特别风险提示。

综上，新冠疫情对发行人的影响较小。未来，公司仍将继续着重于家纺、服饰和面料业务的拓展，医护类业务主要以满足既有客户扩展其医护产品的需求为主。总体而言，公司的主营业务不会因新增医护类产品而改变，家纺、服饰和面料业务仍将是公司营业收入和利润的主要来源，且预计未来将保持平稳增长。

”

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）核查过程

1、获取了发行人的收入明细，对比分析了报告期内各业务板块的收入波动情况，对各个主要客户的收入占比及波动情况进行了分析；

2、对报告期内发行人主要客户进行访谈，了解其与发行人的合作情况、交易往来、信用政策、后续合作意愿；

3、访谈发行人高级管理人员，了解新冠疫情对公司生产经营的影响情况及公司的应对措施、各公司的停复工情况；

4、获取了发行人 2021 年 3 月底的在手订单清单，对比了 2020 年和 2019

年同期的在手订单的变动情况，分析了发行人未来业务的稳定性和可持续性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

新冠疫情对发行人的影响较小；未来，发行人仍将继续着重于家纺、服饰和面料业务的拓展，医护类业务以满足既有客户扩展其医护产品的需求为主，家纺、服饰和面料业务仍将是公司营业收入和利润的主要来源，且预计未来将保持平稳增长。

（本页无正文，为安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）《关于三问家居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审核问询函的回复说明》之签字页）

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：都　蕾

中国注册会计师：章　艳

中国　北京

2021年 4月 28日