

股票代码：002269

股票简称：美邦服饰

编号：临 2017-048

债券代码：112193

债券简称：13 美邦 01

上海美特斯邦威服饰股份有限公司

关于深圳证券交易所对公司 2017 年半年报问询函的回复公告

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

上海美特斯邦威服饰股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对上海美特斯邦威服饰股份有限公司 2017 年半年报的问询函》（中小板半年报问询函[2017]第 24 号）（以下简称“问询函”），公司高度重视，立即组织相关部门对问询函中关注的事项进行了认真讨论和分析，现就问询函所提问题及公司相关回复说明公告如下：

一、报告期内，你公司营业收入为 28.96 亿元，同比下降 5.79%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-4,475 万元，公司预计 2017 年前三季度净利润为-1.54 亿元至-1.08 亿元，请说明你公司营业收入下滑的原因，并结合市场环境、产品结构、毛利率、费用、资产减值等方面，对比同行业上市公司的情况说明公司业绩持续亏损的原因。

回复：

报告期内，公司营业收入构成列示如下：

单位：万元

	2017 年 1-6 月	2016 年 1-6 月	金额变动	同比变动
营业收入	289,639	307,447	-17,808	-5.79%
按渠道分类				
直营	190,204	182,089	8,116	4.46%
加盟	96,455	121,826	-25,371	-20.83%
其他	2,979	3,532	-553	-15.65%
按产品分类				

男装	172,831	191,453	-18,622	-9.73%
女装	94,877	98,099	-3,222	-3.28%
其他产品	18,952	14,363	4,588	31.95%
其他业务	2,979	3,532	-553	-15.65%

近年来随着国民经济的快速发展，人民生活水平不断提高，年轻一代消费者的个性化需求、商业零售环境的深刻变革、日新月异的互联网化的商业创新，公司所处的服装行业迎来前所未有的消费升级的机遇和挑战。

面对机遇与挑战，公司坚持深入推进自有品牌业务转型创新、渠道转型与业绩提升，并提升组织的专业能力及精益化管理能力。公司围绕五大独特的生活方式打造产品结构，在风格态度方面形成了自己的竞争优势；并加速推进渠道转型，持续加强与购物中心及其它新兴购物渠道的合作，品牌号召力与影响力得到显著提升。

目前转型效果已初见成效，直营收入已稳步回升，但整体加盟市场渠道转型升级仍然相对滞后，公司品牌在加盟市场的产品、渠道、零售体验等核心竞争力尚未在市场端得到充分显现。部分渠道老化的加盟市场已在加快转型调整，加盟市场新的购物中心等新兴渠道在直营渠道取得良好表现的带动下已开始逐步布局。受上述因素影响，报告期内加盟配发收入仍有所下滑，加盟配发收入较同期减少 2.5 亿元，导致公司整体业绩出现亏损。

报告期内，公司相关财务指标与部分同行业可比上市公司对比如下：

单位：亿元

证券名称	收入	毛利	毛利率	三项费用	费用率	资产减值	资产减值收入占比
海澜之家	92.53	37.14	40.14%	9.97	10.77%	2.02	2.18%
搜于特	65.60	8.32	12.68%	2.73	4.17%	0.12	0.18%
雅戈尔	53.99	26.13	48.40%	18.31	33.91%	0.01	0.02%
森马服饰	44.33	17.82	40.19%	9.83	22.17%	1.12	2.53%
太平鸟	28.15	15.81	56.16%	13.65	48.51%	1.72	6.11%
红豆股份	15.98	3.57	22.35%	2.44	15.25%	-0.01	-0.09%
贵人鸟	15.79	6.05	38.33%	4.06	25.74%	0.00	0.01%
七匹狼	12.82	4.64	36.21%	2.59	20.24%	0.77	6.04%
报喜鸟	11.48	7.00	60.98%	5.72	49.85%	1.29	11.28%

九牧王	11.39	6.65	58.36%	3.99	34.99%	0.23	2.03%
比音勒芬	4.95	3.12	63.07%	1.95	39.45%	0.01	0.18%
摩登大道	4.59	2.42	52.78%	2.15	46.92%	0.18	3.94%
柏堡龙	4.19	1.20	28.59%	0.38	9.14%	0.02	0.56%
希努尔	3.57	0.72	20.23%	0.87	24.37%	-0.05	-1.42%
美盛文化	3.51	1.38	39.41%	0.74	21.11%	0.03	0.79%
乔治白	3.44	1.65	47.92%	1.07	31.07%	0.08	2.24%
步森股份	1.27	0.46	36.46%	0.55	43.61%	0.21	16.13%
平均值	22.21	8.48	41.31%	4.77	28.31%	0.46	3.10%
美邦服饰	28.96	14.65	50.59%	13.63	47.07%	1.57	5.41%

注：相关数据来源于各公司 2017 年半年报。

从对比分析结果来看，公司品牌升级聚焦风格化产品策略使得毛利率水平保持稳中有升，报告期内毛利率为 50.59%，高于行业平均水平，报告期内直营业务收入占营业收入的比重为 66%，直营各项费用投入较大且近年来渠道转型调整力度加大，导致公司三项费用占收入比重为 47.07%，高于行业平均水平。

二、报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为-8,870 万元，与上年同期相比下降 178.83%。请结合货币资金具体收支情况，以及经营性应收款项实际回收金额、应付款项实际支出金额、存货变现金额等情况，分析说明经营活动产生的现金流净额大幅下降的原因。

回复：

1、经营活动产生的现金流量净额相关数据列示如下：

单位：万元

项目	2017 年 1-6 月	2016 年 1-6 月	同比变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	331,721	362,895	-9%
收到其他与经营活动有关的现金	4,273	3,521	21%
经营活动现金流入小计	335,994	366,417	-8%
购买商品、接受劳务支付的现金	186,123	202,679	-8%
支付给职工以及为职工支付的现金	59,077	56,300	5%
支付的各项税费	29,658	22,745	30%

支付其他与经营活动有关的现金	70,006	73,441	-5%
经营活动现金流出小计	344,864	355,165	-3%
经营活动产生的现金流量净额	-8,871	11,252	-179%

2、经营活动产生的现金流净额大幅下降的主要原因：

2017年1-6月公司经营活动产生的现金流量净额为-8,870万元，较去年同期减少20,123万元，同比下降178.73%，主要是由于：

(1) 销售商品收到的现金减少31,174万元，其中营业收入减少影响收到的现金减少17,808万，应收账款增加影响收到的现金减少13,803万；

(2) 购买商品支付的现金减少16,556万元，其中营业成本的减少影响支付的现金减少26,942万，存货的减少影响支付的现金减少17,885万，应付账款减少影响支付的现金增加28,982万；

(3) 支付的各项税费增加6,913万元，主要系2017年春夏产品采购金额下降相应取得进项税额减少，支付的增值税增加所致。

三、你公司披露的12家主要子公司情况中，有11家子公司的净资产为负，请说明子公司资不抵债的原因、对上市公司的影响及公司拟采取的措施。

回复：

公司为了强化终端的零售管理能力，在全国设立了销售子公司，承担对当地直营、加盟市场的管理职能。首先，由于子公司大部分都设立在省会级城市核心商圈，租金及人力成本较高；其次，过去几年以来，公司加大力度投入转型升级，各项费用有所增长，但子公司经营业绩尚未完全显现；再次，以上销售子公司均为公司100%控股，主要营运资金由母公司拨付，且并未全部转为资本金。综上所述原因导致部分子公司亏损，出现资不抵债。

由于以上子公司的债权人基本上都是母公司，其运营资金由母公司提供支持，因此不会对日常经营产生负面影响，也不存在任何偿债风险。未来随着公司产品升级和产品创新，产品和渠道竞争力不断加强，店铺的坪效将稳步提升，子公司的业绩也将逐步改善。

四、报告期内，公司销售费用12.07亿元，占营业收入的41.67%，请结合

公司销售费用的具体构成，并对比同行业公司情况说明公司销售费用占比较高的原因及合理性。

回复：

报告期内，公司销售费用的具体构成如下：

单位：万元

销售费用明细	金额（2017年1-6月）	占营业收入比例	较同期增加金额	同比变动比例
员工工资及福利	48,425	16.72%	7,891	19%
租金及物业管理费	41,626	14.37%	7,001	20%
运费	5,013	1.73%	1,401	39%
广告宣传费	1,750	0.60%	-3,902	-69%
装修费	5,341	1.84%	-806	-13%
折旧及无形资产摊销	2,804	0.97%	-907	-24%
水电费	2,757	0.95%	12	0%
物料消耗	2,996	1.03%	1,802	151%
差旅费	1,802	0.62%	151	9%
促销费	1,148	0.40%	-14	-1%
其他	7,039	2.43%	-1,474	-17%
合计	120,701	41.67%	11,156	10%

报告期内，公司销售费用 12.07 亿，占营业收入的 41.67%。销售费用中占比最大的为员工工资及福利 4.84 亿和租金及物业管理费 4.16 亿，分别占营业收入的 16.72%和 14.37%，合计占营业收入的 31.09%，占销售费用的比重为 74.61%。公司销售费用 12.07 亿，比上年同期增加 1.12 亿，增长 10.18%。主要增加的销售费用为员工工资及福利和租金及物业管理费用，分别较上年增加 0.8 亿和 0.7 亿。

部分同行业可比上市公司 2017 年上半年销售费用的相关数据见下表：

单位：万元

上市公司名称	销售费用（万元）	占营业收入比例
报喜鸟	38,899	33.89%
海澜之家	61,416	6.64%
七匹狼	19,543	15.24%
乔治白	6,218	18.08%
森马服饰	78,605	17.73%

太平鸟	109,986	39.08%
美邦服饰	120,701	41.67%

注：相关数据来源于各公司 2017 年半年报。

与同行业部分上市公司相比，公司销售费用率相对较高，主要受以下两方面因素影响：

第一，公司目前主营业务分直营、加盟两种模式，其中直营模式公司需自行承担店铺租金、员工工资及福利费用，加盟模式下相关费用由加盟商承担。目前公司直营业务收入占比为 66%，与同行业相比较，公司直营业务比重相对较高。今年上半年公司直营业务销售费用约 10.12 亿元，占销售总费用的 84%，其中主要支出项为店铺租金及物业管理费 3.46 亿元和员工工资及福利 2.75 亿元，上述两项费用相加占公司营业收入比例为 21.44%。

第二，公司品牌升级及渠道转型投入较大，报告期内推进购物中心及其它新兴购物渠道的布局落位取得积极的进展，新开多家优质直营店铺，与多家购物中心达成意向店铺落位，为保证店铺顺利开业，公司提前进行了人员储备和培训，因此店铺相关费用有所增长。随着公司店铺布局和渠道转型升级的优化完善，转型效果将逐步体现，公司的销售收入将逐步提升，销售费用率有望逐步下降。

五、截止报告期末，你公司应收账款余额为 4.37 亿元，较期初余额增长 24.98%。请结合销售政策、收入确认政策等说明公司营业收入下降而应收账款增长的原因。

回复：

公司货品销售主要采用现款现货与赊销相结合的方式，应收账款信用期通常为 2 至 3 个月，部分主要客户可以略有延长。公司的收入确认政策严格遵守《企业会计准则》和公司现行会计政策执行，并未做调整变更。

由于加盟市场的渠道转型调整，导致业绩仍有所下滑，为了支持加盟商发展，缓解资金压力，公司适当放宽信用政策，赊销比例有所加大，应收账款较年初有所增加。公司在适当调整销售信用政策的同时，会严格监控销售货款的回收，加强应收账款的管理。

2017 年 6 月 30 日，公司的应收账款账龄如下：

单位：万元

应收账款	2017年6月30日	2016年12月31日
1年以内	41,710	35,444
1年至2年	2,845	914
2年至3年	930	530
3年以上	711	463
应收账款原值	46,196	37,351
减：应收账款坏账准备	2,515	2,403
应收账款净值	43,680	34,949

报告期末，一年以内的应收账款为 4.17 亿，占比 90%，应收账款整体风险可控。

特此公告。

上海美特斯邦威服饰股份有限公司董事会

2017年10月16日