

股票代码：002269

股票简称：美邦服饰

编号：临 2018-041

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 2018 年半年报问询函的回复公告

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

上海美特斯邦威服饰股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）于近日收到深交所中小板公司管理部《关于对上海美特斯邦威服饰股份有限公司 2018 年半年报的问询函》（中小板半年报问询函【2018】第 16 号），公司就问询函所关注的问题进行了回复说明，详细回复如下：

一、报告期内，公司实现营业收入 **393,805.63** 万元，较上年同期增长 **35.96%**，同时扭亏实现净利润 **5311.44** 万元，而主营业务毛利率下降 **4.13** 个百分点。请结合行业状况、竞争格局、你公司主营业务开展情况和报告期内公司直营及加盟业务模式、收入成本等因素的变化情况，说明你公司营业收入增长而主营业务毛利率下降的原因及合理性，并对公司持续盈利能力进行分析。

回复：

本报告期内公司主营业务收入成本数据如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-6 月	2017 年 1-6 月	同比变动
主营业务收入	390,228	286,660	36%
直营	251,734	190,205	32%
加盟	138,494	96,455	44%
主营业务成本	207,730	140,740	48%
直营	125,043	86,263	45%
加盟	82,687	54,477	52%
主营业务毛利率	46.77%	50.90%	下降 4.13 个百分点
直营	50.33%	54.65%	下降 4.32 个百分点
加盟	40.30%	43.52%	下降 3.22 个百分点

服装行业受到消费转型升级的影响，消费者对服装需求日趋个性化、多元化，同时消费者也更加注重产品的性价比，消费选择更趋理性。报告期内，公司坚定不移地围绕品牌升级、产品升级、渠道升级、零售升级的路径，借力社会资源，创造互惠、共享、共赢机制，进一步加强与多元商业伙伴的合作，推进公司品牌与产品的竞争力进一步提升。通过数字化零售运营，产品与零售能力升级效果初步显现，2018年1-6月公司主营业务收入较去年同期增长36%，毛利率同比下降4.13个百分点，主要是公司为满足消费者对时尚高性价比产品的需求，进一步提升产品的性价比，虽然直营及加盟的产品毛利率有所下降，但消费者对公司产品产生更大的购买需求，带动营业收入出现快速增长。

公司2018年1-6月实现净利润5311.44万元，同比增长218.69%，较去年同期实现扭亏为盈。自2017年第四季度以来，公司已连续三个季度实现收入增长。公司将继续致力于为广大消费者提供更时尚也更高性价比的品牌服饰产品，以满足拥有不同生活方式的消费者需求，公司相信经营业绩也会因此得以持续提升。

二、报告期末，你公司应收账款余额为8.23亿元，较上年末增长88%。请你公司说明应收账款增长比例大幅高于营业收入增长比例的原因，并结合销售回款情况说明应收账款坏账准备计提是否充分、是否符合谨慎性原则，以及你公司拟定的回款措施。

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，部分信用良好的主要客户可以略有延长。本公司应收账款客户主要为加盟商、专柜和第三方电商平台。本报告期末，公司应收账款余额为8.23亿元，较上年末增长88%，主要是由于公司为支持加盟渠道转型升级，进一步提升公司品牌形象，缓解其资金压力，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，对应收账款实行责任明确的管控措施，由业务人员及时跟踪了解应收账款收回情况，加强应收账款的管理。本报告期内，公司累计收回加盟商、专柜客户赊销的货款约22.43亿元；上半年应收账款周转天数29天，仍处于合理水平。

本公司应收款项坏账准备计提方法采用个别认定法，即根据应收款项可收回性进行判断和计提。当客户逾期未履行偿债义务，或有其他迹象表明出现回收风险时，公司确认坏账准备，符合谨慎性原则。本报告期公司计提坏账准备 0.43 亿元，计提比例为 5%，已计提的坏账准备已经充分、谨慎的估计了公司应收账款坏账风险，符合本公司经营管理和业务运作的实际情况。

三、结合公司一季度报告来看，公司一季度归属上市公司股东的净利润为 5050.67 万元，而第二季度产生的净利润仅为 260.77 万元，环比出现大幅下降，请公司结合行业周期、季节性因素等情况说明具体原因。

回复：

公司近三年上半年分季度收入利润数据环比情况如下：

单位：万元

年度期间	项目	第一季度 金额	第二季度		
			金额	同比变动	环比变动
2018 年度	营业收入	217,795	176,011	44%	-19%
	净利润	5,041	270	104%	-95%
2017 年度	营业收入	167,384	122,255	6%	-27%
	净利润	2,894	-7,369	34%	-355%
2016 年度	营业收入	192,155	115,293	13%	-40%
	净利润	5,137	-11,156	16%	-317%

服装行业销售存在较强的季节性因素，第一季度以冬装和春装销售为主，产品单价较高，且包含元旦和春节传统销售旺期，因此营业收入通常高于第二季度。公司第二季度实现的净利润环比虽有所下降，但同比已实现扭亏为盈。

随着公司店铺布局和渠道转型升级的持续优化完善，预计转型效果将逐步体现，从而带动优质购物中心店铺及新兴购物渠道店铺销售收入逐步提升，后续公司净利润有望逐步增长。

四、报告期内，公司销售费用 14.75 亿元，占营业收入的 37.4%，相比去年同期增长 22.17%。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增长的原因。

回复：

本报告期内公司销售费用主要的项目构成如下（表一）：

单位：万元

销售费用	2018年1-6月	2017年1-6月	同比变动
员工工资及福利	50,940	48,425	5%
租金及物业管理费	51,726	41,626	24%
装修费及相关物料消耗	13,957	8,337	67%
运费	6,946	5,013	39%
广告费	3,262	1,750	86%
其他费用	20,629	15,550	33%
合计	147,458	120,701	22%

从上表一中看出，本报告期内销售费用较去年同期增长 22%，其中销售费用中占比较大的“租金及物业管理费”和“装修费及相关物料消耗费用”，较去年同期分别增长 24%和 67%，原因主要是由于本报告期内新开店铺增加，租金及装修费用相应增加所致。

部分同行业上市公司本报告期销售费用情况如下（表二）：

单位：万元

证券代码	证券名称	2018年1-6月营业收入	2018年1-6月销售费用	2018年1-6月销售费用率	2017年1-6月营业收入	2017年1-6月销售费用	2017年1-6月销售费用率	营业收入同比变动	销售费用同比变动	销售费用率同比增减
600398	海澜之家	1,001,364	76,661	8%	925,268	61,416	7%	8%	25%	1%
002563	森马服饰	553,246	94,681	17%	443,309	78,605	18%	25%	20%	-1%
603157	拉夏贝尔	437,882	214,308	49%	428,186	205,182	48%	2%	4%	1%
002269	美邦服饰	393,806	147,458	37%	289,639	120,701	42%	36%	22%	-5%
603877	太平鸟	316,920	120,113	38%	281,471	109,986	39%	13%	9%	-1%
002029	七匹狼	145,932	25,401	17%	128,201	19,543	15%	14%	30%	3%
002154	报喜鸟	141,254	52,657	37%	114,771	38,899	34%	23%	35%	2%
603518	维格娜丝	137,732	55,513	40%	92,854	38,292	41%	48%	45%	-1%
平均值		391,017	98,349	30%	337,962	84,078	31%	21%	24%	-0.12%

注：以上数据来源于各公司已披露的 2018 年半年报，具体数据以各公司半年报为准。

报告期内，公司实现营业收入 39.38 亿元，同比增长 36%，销售费用 14.75 亿元，较去年同期增长 22%，销售费用率由 42%下降至 37%。与上表二中上市

公司本期的销售费用情况对比可以看出，公司的销售费用率较去年同期下降 5 个百分点，公司在努力实现营业收入增长的同时，销售费用率也在逐步改善。

五、报告期末，你公司存货余额为 19.23 亿元，同比增长 36.47%，且占总资产的比重处于较高水平，请结合报告期内新增店铺的运营模式（直营或加盟）说明存货占比增长的原因，是否存在较大金额的长期滞销货品以及公司拟提升存货周转率的具体措施。

回复：

本报告期末存货余额占总资产比重为 30.21%，较上年期末占比增长近 5 个百分点，本报告期内新开店铺营业面积总计约 12 万平方米，其中直营渠道占比 58%，为满足新开店铺的销售需求，公司自去年下半年开始增加了货品采购规模。报告期内，公司已积极采取有效措施降低库存水平，期末存货余额占比较期初下降近 9 个百分点。

本报告期末，公司存货余额 19.23 亿元，以服饰产成品为主，占比 99.13%；报告期末库龄 1 年以内的服饰存货余额 15.37 亿元，占比 81%，较去年期末提升 10 个百分点，存货结构明显优化。同时，3 年以上库龄的货品仅占 2%，公司不存在较大金额的长期滞销货品。

同时，公司积极采取措施进一步消化库存、提升库存周转率。从企划源头对产品设计、供应链反应、终端营销进行统筹整合，确保产品供应量及周期更适合市场需求；根据店铺面积、商圈、客群、气候情况等精准匹配货品、上市规划及制定相应的营销方案，将线上线下货品打通，做好货品配补高效流通；根据存货的产品情况和市场需求，实时调整产品销售策略，充分利用各类销售渠道消化存货。

六、报告期内，你公司旗下 11 家子公司亏损，请分区域说明该地区的销售情况，公司在该地区的销售策略是否需要调整，以及对上市公司的影响。

回复：

报告期内 11 家主要亏损的子公司主要分布于北区、东区、南区。其中，北区所属 5 家，平均销售收入 7,408 万元、平均亏损 1,222 万元；东区所属 4 家，

平均销售收入 11,291 万元，平均亏损 1,649 万元；南区所属 2 家，平均销售收入 10,292 万元，平均亏损 715 万元。

公司在全国主要区域设立销售子公司，为强化销售终端的零售管理能力，各子公司承担对当地直营、加盟市场的管理职能。由于全国区域间消费能力及竞争状况存在较大差异，部分区域所属子公司业绩未达预期。对于部分亏损子公司，公司将进一步加大力度推动品牌升级、产品升级、渠道升级及零售升级策略的落地，随着上述策略的效果显现，亏损子公司的经营业绩将会得到有效改善，对公司整体业绩产生积极影响。

特此公告。

上海美特斯邦威服饰股份有限公司董事会

2018 年 9 月 14 日