

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 2021 年年报问询函回复的公告

上海美特斯邦威服饰股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）于近期收到深圳证券交易所（以下简称“深交所”）下发的《关于对上海美特斯邦威服饰股份有限公司 2021 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2022〕第 386 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：

1.你公司 2019 年至 2021 年年报显示，最近三年你公司营业收入逐年大幅减少,归属于上市公司股东的扣非净利润连续大额亏损。年报显示，你公司 2021 年实现营业收入 26.39 亿元，同比下降 30.91%；归属于上市公司股东的净利润为-4.68 亿元，同比增加 45.49%；扣非后归属于上市公司股东的净利润为-7.81 亿元，同比增加 9.76%。你公司 2021 年末归属于上市公司股东的净资产为 7.12 亿元，同比下降 39.70%。

（1）结合主要业务经营情况、所处行业状况、主要客户及销售金额变动情况等，说明你公司 2021 年营业收入继续大幅下降、扣非后净利润大额亏损的原因，在此基础上说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性；

公司 2021 年营业收入继续大幅下降，主要由于公司历史高峰时对街面商圈店铺布局较为深入，收入业绩基本来自于传统街面商圈店铺，在形成家喻户晓的品牌影响力与行业标杆业绩的同时，也带来了渠道发展陷阱。受过去三年新冠疫情的影响，商业环境与年轻人消费习惯加速发生时代巨变，但在这个过程中，公司与时俱进的应对举措存在滞后，面对市场环境、商圈与消费习惯变化，公司的应对策略不够及时。

美邦业绩高峰时发展出来的传统渠道门店，受城市发展变迁及商圈转移影响，不再适应 Z 世代年轻消费者消费习惯变化，因此公司持续进行关店调整，2019 至 2021 年门店分别减少 785 家、683 家和 403 家，分别较上一年末下降 22.62%、25.43%和 20.12%；经营面

积分别减少 116,816 m²、215,509 m² 和 141,301m²，分别较上一年末下降 12.18%、25.59%和 22.55%，因此公司收入规模从 2019 年开始持续下降。

公司 2019 年开始逐步加大力度调整品牌策略与渠道策略，但前期渠道调整不够坚决与迅速，致使部分不合理的商圈店铺直至目前才基本解决。因此，公司过去 3 年均在为不合理渠道店铺负担成本。随着直营与加盟渠道中不合理店铺的基本关停，虽公司销售规模快速收缩，但实现了不合理店铺关停止损的目标。

2021 年扣非后净利润大额亏损的原因如下：

1) 针对过去不合理商圈店铺的关闭，导致部分关店成本支出较高，公司近 3 年累计为一次性关店计入 7,600 余万费用，2021 年为 3,659 万元。

2) 公司 2019 年至 2021 年平均租售比（直营店铺租金成本/直营营业收入）约为 38%，2021 年达到 43.5%，行业平均水平为 15%至 20%，高出行业合理值 20 个百分点左右。未来，租售比计划控制在 20%左右的合理值目标。

3) 近年来，公司一直处于历史高峰时的组织架构和人力成本支出。2019 年至 2021 年，公司累计人力成本约为 18.5 亿元，3 年平均薪售比（人力成本支出/营业收入）约为 16%，2021 年为 18.4%，高于行业平均水平的 8 个百分点左右。未来，公司致力于通过组织结构优化，薪售比计划控制在 10%左右的合理值目标。

4) 2019 至 2021 年，公司平均营售比（营运支出/营业收入）约为 21%，2021 年为 25%，高于行业平均水平 10 个百分点。这主要是由于过去几年，公司一直在做品牌升级转型，产品研发投入与品牌营销投入远高于行业平均水平。未来，公司将以营售比目标达成合理值的营运用费用投入。

5) 公司致力于提高供应链效率，降低商品周转天数，目前公司存货周转天数为 280 天，历史供应链效率周转天数为 90 天左右，公司将重塑供应链效率，降低存货周转天数。

持续经营能力说明：

1) 公司通过过去三年的品牌升级、渠道升级、组织调整，不断适应 Z 世代消费者需求的品牌竞争力能力构建初步显现。最近半年来新开先锋潮酷男孩、甜酷女孩、新国潮美特斯邦威店受广大消费者喜爱和青睐，并且达成远高于同商圈竞品的业绩坪效。基于此回顾过去 3 年的品牌升级相关的产品研发投入、营销投入已初现成效，并且对未来的可持续发

展奠定良好的基础。截止回函日，已有 100 家以上新客户意向开店计划，未来一年期间会有更多新客户加入开发。

2) 过去 3 年持续关闭不合理商圈直营店，已基本解决直营门店亏损问题，对未来的经营损益以及现金流都会起到正面、积极的作用，遏制持续亏损的经营局面。

3) 公司基于缩减之后的实际经营规模做组织重构，逐渐回归到薪售比行业平均水平合理值的组织能力建设，并重塑年轻团队专业化、职业化竞争力能力建设，以此减轻公司过往 3 年不合理薪售比支出的损益结果。

4) 近几年，公司不断地修正企业的营运策略，从过去 5 大品牌并行运行向聚焦美特斯邦威主品牌业务发展的经营策略做调整，基于此，各项营运投入也会得到有效控制，改善营售比损益管理，提升公司盈利能力。

基于以上策略调整，公司管理层更加清晰地认识到过去 3 年的一些策略的调整与损益的管控是不够及时、果断的，下一步会坚定地围绕美特斯邦威品牌先锋潮酷男孩、甜酷女孩、新国潮品牌策略做有序地市场布局，逐步提升经营能力，适应未来健康发展，以此来实现早日扭亏为盈，为广大投资者创造利益。美特斯邦威团队始终坚信美特斯邦威品牌一定能成为 Z 世代年轻消费者所信赖的新国潮品牌，并且再次实现“城城有美邦店，街街有美邦店”的目标策略。

综上所述，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

年审会计师核查意见：

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情况。我们认为，自 2021 年 12 月 31 日起不少于 12 个月的期间，公司能够获得足够的营运资金以确保 2021 年 12 月 31 日后 12 个月内能够清偿到期债务并保持核心业务持续运营。

具体内容详见公司同时披露的《希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）关于对美特斯邦威服饰股份有限公司 2021 年年报问询函的回复》。

(2) 结合销售模式、信用政策等情况，说明你公司经营活动现金净流量持续为正、经营活动现金流量与净利润变动趋势不匹配的原因；

公司的销售模式分为直营、加盟和线上。直营模式下，公司通过自主投资经营线下直营店铺或自建线上销售平台或在其他电商平台上开设品牌网店，获得产品零售环节的收入和利润。加盟模式下，由授权加盟商按特许经营协议在特定区域内销售公司产品，公司获得批发环节的收入和利润，加盟商获得产品零售环节的利润。

公司信用政策包括提货授信和新开店支持两类，对于提货授信给加盟商的授信额度不超过期货合同金额的 40%，期限一般不超过 6 个月；对于新开店支持：1) 资金支持分 36 个月偿还，每 12 个月偿还一次，2) 支付 500 元/m²的预付货款，公司给予授信提货，加盟商按周缴纳销售回款。

公司近三年经营活动产生的现金净流量持续为正，主要由于公司为保障资金流动性充裕，一方面公司持续进行渠道调整，关闭低效门店，降低固定成本费用、控制支出；另一方面，公司控制新品采购规模，减少采购支出，加大力度消化存量商品回笼资金，同时，2021 年公司以票据结算供应商货款规模增加，延后了供应商货款支付周期。此外，由于公司自 2021 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则第 21 号——租赁》(财会[2018]35 号)即“新租赁准则”，因适用新租赁准则将租金支付由经营活动现金流量划分为筹资活动现金流量。

公司近三年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

现金流量表项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	319,551.89	442,498.85	687,258.83
收到的税费返还	789.82	75.93	1,073.93
收到其他与经营活动有关的现金	16,214.13	25,693.43	12,722.46
经营活动现金流入小计	336,555.84	468,268.20	701,055.22
购买商品、接受劳务支付的现金	189,231.76	279,069.93	427,385.18
支付给职工以及为职工支付的现金	52,810.69	50,286.05	84,532.07
支付的各项税费	15,838.15	7,517.63	39,515.67
支付其他与经营活动有关的现金	50,608.94	106,916.18	137,961.49
经营活动现金流出小计	308,489.55	443,789.79	689,394.41
经营活动产生的现金流量净额	28,066.29	24,478.41	11,660.81

公司近三年净利润与经营活动产生的现金净流量净额差异较大，主要是由于以下原因：

1) 与净利润有关而影响净利润，属于经营活动但不涉及现金流的调整增加项目较多，包括资产减值准备，长期资产的折旧及摊销，处置固定资产、无形资产和其他长期资产的

损失等。主要影响项目为资产减值准备与折旧摊销，2019年至2021年分别增加经营活动现金流量76,009.32万元、56,421.20万元及54,111.89万元。

2) 与净利润无关，但涉及经营活动现金流的需要调整增加经营活动现金流量的项目影响金额较大，包括存货的减少、经营性应收项目的减少、经营性应付项目的增加，均会调整增加经营活动现金流量。其中，由于公司近三年严格控制新品采购规模，加大存货清理力度回笼资金，存货规模逐年下降；2019年至2021年，由于存货减少而调整增加经营活动现金流量分别为7,299.39万元、27,337.12万元及35,709.17万元。

3) 2019年至2021年公司利息支出分别为9,072.90万元、7,385.41万元及9,441.80万元。

以上三项合计将2019年至2021年净利润调节为经营活动现金净流量的金额分别为92,381.61万元、91,143.73万元及99,262.87万元。

公司近三年将净利润调节为经营活动现金净流量的情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
净利润	-46,846.58	-85,936.70	-82,547.29
加：资产减值准备	25,798.71	41,230.72	44,438.77
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	5,276.17	5,814.32	7,018.63
使用权资产折旧	16,868.86	-	-
无形资产摊销	564.68	820.36	1,342.69
长期待摊费用摊销	5,603.46	8,555.80	23,209.23
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-1,146.20	680.07	-434.94
固定资产报废损失	33.46	11.08	-
现金流量表-财务费用	9,441.80	7,385.41	9,072.90
投资损失（收益以“-”号填列）	-32,052.02	-3,048.51	-4,271.37
递延所得税资产减少	-	3,570.69	-65.12
递延所得税负债增加	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	35,709.17	27,337.12	7,299.39
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	5,343.85	7,729.96	19,586.74
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	3,847.00	10,328.08	-12,988.82
其他	-376.09	-	-
净利润调节为经营活动产生的现金流量净额	28,066.29	24,478.41	11,660.81

年审会计师核查意见：

经核查，上述公司回复关于经营活动现金净流量持续为正、经营活动现金净流量与净利润变动趋势不配比的原因合理，符合公司实际情况。

具体内容详见公司同时披露的《希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）关于对美特斯邦威服饰股份有限公司 2021 年年报问询函的回复》。

（3）结合主营业务经营情况、资产结构、偿债能力等情况，说明持续亏损是否可能对你公司净资产产生重大不利影响，你公司已采取和拟采取的改善持续经营能力的应对措施及截至回函日的进展（如有），并充分揭示相关风险。

（一）资产结构

单位：万元

项目	2021 年末		2020 年末	
	余额	占总资产比例	余额	占总资产比例
流动资产	261,719.35	51.29%	312,592.05	59.00%
其中：货币资金	33,104.08	6.49%	18,134.82	3.42%
非流动资产	248,602.41	48.71%	217,260.47	41.00%
其中：使用权资产	53,834.65	10.55%	-	-
总资产	510,321.76	100.00%	529,852.52	100.00%

公司于 2021 年 1 月 1 日起执行修订后的《企业会计准则第 21 号——租赁》，2021 年末新增确认使用权资产 53,834.65 万元，占总资产比例为 10.55%，若剔除会计政策变更的影响，于 2021 年末、2020 年末，流动资产占总资产的比例分别为 57.33%、59.00%，非流动资产占总资产的比例分别为 42.67%、41.00%，资产结构变化不大。

非流动资产中，公司持有上海华瑞银行股份有限公司 15% 股权，对该项长期股权投资采用权益法核算，2021 年末的账面余额为 65,325.22 万元。公司拟将持有的上海华瑞银行股份有限公司 10.10% 的股份转让给上海凯泉泵业（集团）有限公司，股份转让价款为人民币 42,420 万元。本次交易尚待获得相关主管部门的批准或核准。

非流动资产中，公司投资性房地产及固定资产中房屋建筑物，均按历史成本计量，2021 年末账面价值总计 109,471.55 万元，占总资产比例 21.45%。这部分房屋建筑物均分布在国内一、二线城市核心地段或热门商圈，目前账面价值预计远低于市场公允价值，若该部分资产实现租售，可为公司获取一定租金收益或资产增值收益。

（二）偿债能力

1. 负债构成

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末
流动负债合计	401,831.37	411,826.77
短期借款	122,343.93	134,622.56
应付票据及应付账款	155,483.92	163,965.87
预收款项	4,184.62	1,430.29
合同负债	6,850.05	6,117.56
应付职工薪酬	7,556.54	11,693.33
应交税费	12,172.20	19,805.15
其他应付款	73,818.65	68,210.32
一年内到期的非流动负债	12,586.23	
其他流动负债	6,835.24	5,981.69
非流动负债合计	37,324.23	
租赁负债	37,324.23	
负债合计	439,155.60	411,826.77

于 2021 年末，公司流动负债比上年减少 9,995.40 万元，下降了 2.43%，若剔除会计政策变更的影响，流动负债减少 22,581.63 万元，下降了 5.58%。

2. 偿债能力指标

指标	2021 年末	2020 年末	备注
流动比率	65.13%	75.90%	流动资产/流动负债
速动比率	36.90%	37.29%	(流动资产-存货)/流动负债

从指标来看，公司仍然面临较大的短期偿债压力。

（三）净资产变动

公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度的净利润分别为-82,547.29 万元、-85,936.70 万元、-46,846.58 万元，2019 年末、2020 年末、2021 年末的净资产分别为 203,982.01 万元、118,025.76 万元、71,166.16 万元，持续亏损对公司净资产产生了较为不利的影响。

（四）应对措施及进展

上述情况表明持续亏损可能对公司净资产产生不利影响，可能导致对本公司的持续经营能力产生一定影响。

根据目前实际经营情况，本公司正在积极主动采取措施，聚焦主品牌业务发展，以确

保本公司营运资金能够清偿到期债务并保证持续运营能力，主要措施及截至回函日的进展如下：

1. 关闭直营亏损店铺，降低直营亏损。截至目前，全国亏损的直营店铺基本全部处理完毕，直营店铺相关的租金及人力成本实现同比下降，过去由直营店铺导致的亏损预计 2022 年全年可以实现减亏。

2. 积极拓展加盟市场，从 2021 年 10 月 19 日上海举办先锋新国潮大秀之后，近半年来，公司坚定围绕先锋潮酷男孩、甜酷女孩、新国潮品牌的策略得到了广大加盟商的认可和支撑，重塑品牌竞争力能力初现成效，增强加盟发展信心效果明显。截至目前与公司已签约、开业 25 家加盟客户店铺，达成远高于同商圈竞品的业绩坪效，另有 100 多家加盟店铺待签约开业。

3. 优化组织结构，实施末位淘汰组织的绩效机制。严格基于可盈利损益目标达成的合理值薪售比成本支出。截至目前，公司已对各品牌组织架构进行重新整合，预计 2022 年度人力成本较上年同期会实现较大幅度下降。

4. 聚焦主品牌发展，从过去 5 大品牌并行运行向聚焦美特斯邦威主品牌业务发展的经营策略做调整，基于此，各项营运投入也会得到有效控制，改善营售比损益管理，尽快达成扭亏为盈的目标实现。

5. 通过偿还银行借款续借短期借款以保证稳定的运营资金。截至回函日，公司已获得银行综合授信额度为 11.83 亿元。

6. 本公司控股股东华服投资已与本公司签署财务资助协议，2022 年将继续为本公司提供必要的财务资助。从 2022 年初至回函日，公司向控股股东华服投资净拆入资金 2.285 亿元。

7. 公司拟将持有的上海华瑞银行股份有限公司 10.10% 的股份转让给上海凯泉泵业（集团）有限公司，股份转让价款为人民币 42,420 万元。本次交易尚待获得相关主管部门的批准或核准。

在综合考虑了宏观政策风险、市场经营风险、企业目前或长期的盈利能力、偿债能力、财务弹性等因素后，本公司认为上述措施有助于公司持续经营，本公司 12 个月内持续经营不存在重大不确定性。

2.年报显示,你公司 2021 年、2020 年批发零售业实现营业收入分别为 25.86 亿元、37.74 亿元,销售量分别为 3,047.04 万件和 5,203.54 万件,销售均价分别为 84.86 元/件和 72.54 元/件,而年报披露你公司自有品牌的主要产品价格区间在 59-2000 元之间。你公司 2021 年、2020 年服饰存货净值分别为 11.22 亿元、15.82 亿元,库存量为 2,134.51 万件和 2,439.27 万件,存货均价分别为 52.55 元/件和 64.86 元/件。你公司 2021 年批发零售业的毛利率为 34.54%,同比下降 3.93%。

(1) 说明 2021 年自有品牌的细分销售收入及销售数量,整体的销售均价与所披露价格区间差异较大的原因,在此基础上说明相关营业收入、销售量、自有品牌的价格区间披露是否真实、准确;

2021 年度公司各品牌销售数量、收入如下表列示:

品牌	销售数量(万件)	销售收入(万元)
metersbonwe	2,419.09	196,005.51
MECITY	313.44	40,643.94
MOOMOO	230.64	14,971.53
MECITYKIDS	83.86	6,945.26
销售汇总	3,047.04	258,566.24

2021 年度公司销售价格区间情况如下表列示:

价格区间 (不含税)	销售数量 (万件)	数量占比	销售收入 (万元)	收入占比	销售单价 (不含税)	销售单价 (含税)
199 元以下	2,771.35	90.95%	181,768.83	70.30%	65.59	74.12
199-599 元	267.85	8.79%	71,083.65	27.49%	265.39	299.89
599-999 元	6.59	0.22%	4,346.36	1.68%	659.54	745.28
999-2000 元	1.25	0.04%	1,367.40	0.53%	1,093.92	1,236.13
合计	3,047.04	100.00%	258,566.24	100.00%	84.86	95.89

注:以上表格数据不含价格区间上限。

公司自有品牌价格带信息如下:

品牌名称	商标名称	主要产品类型	特点	目标客户群	主要产品价格带	主要销售区域	城市级别
美特斯邦威 metersbonwe	美特斯邦威/邦威 /metersbonwe/bonwe	服饰	先锋潮流、甜酷潮流	95 后年轻人	99-899 元	中国全国 (除港澳台地区)	一线到五线

MECITY	米安斯迪 MECITY	成人服饰	新奢时尚、都市时尚	25-35岁人群	300-2000元	华东、华北、西南	一线到三线
MECITYKIDS	MECITY KIDS	儿童服装	新奢时尚、都市时尚	85、90后父母3-10岁儿童	199-1299元	华东、华北	一线到三线
MOOMOO	moomoo	儿童产品	舒适、自然、趣味	1-14岁儿童	59-1180元	华北、东北、华中、华东、西南、西北	一线到五线

2021年度，公司销售数量3,047.04万件，销售收入25.86亿元，从上述各价格区间对应的销售数据可以看出，公司70.30%收入来自于销售价格(不含税)在199元以下的产品，该价格段平均售价为65.59元，相应的销售数量占总销量比例为90.95%，符合公司以大众价格为广大消费者提供极致性价比的时尚休闲服饰产品的经营理念。

公司所披露各品牌主要产品价格带区间数据是基于各品牌所对应不同目标客户、不同销售区域的终端销售的商品吊牌售价，覆盖了公司开发的所有产品品类，包括为丰富公司产品系列而开发的少数高品质高售价的服饰产品。公司服饰批发零售业务包括线下直营、电商平台零售及加盟客户批发，不同渠道制定相应的销售策略和销售折扣，整体销售均价仍集中于中低价格带。整体来看，虽然各品牌销售均价与已披露价格带数据相比有较大差异，但仍符合公司实际经营情况，公司所披露价格区间及实际销售收入、销售数量均客观、真实、准确。

(2) 说明2021年你公司存货均价下降而销售均价上升的商业合理性，与毛利率变动趋势相反的原因及合理性。

表一：公司2021年库存商品情况：

单位：万元

项目	品牌	库存数量 (万件)	存货账面价值	存货占比	跌价计提比例	存货均价
2021年 末库存	metersbonwe	1,817.28	92,252.03	82.24%	16.86%	50.76
	MECITY	156.22	12,158.83	10.84%	30.55%	77.83
	MOOMOO	104.92	5,251.49	4.68%	9.48%	50.05
	MECITYKIDS	56.09	2,509.48	2.24%	30.00%	44.74
	总计	2,134.51	112,171.82	100.00%	18.63%	52.55
2020年	metersbonwe	1,924.42	115,412.65	72.95%	18.56%	59.97

末库存	MECITY	302.25	29,353.89	18.55%	26.48%	97.12
	MOOMOO	119.42	6,894.98	4.36%	14.60%	57.74
	MECITYKIDS	93.18	6,552.35	4.14%	13.65%	70.32
	总计	2,439.27	158,213.87	100.00%	19.81%	64.86
同比变动	metersbonwe	-5.57%	-20.07%	9.29%	-1.69%	-15.36%
	MECITY	-48.32%	-58.58%	-7.71%	4.07%	-19.86%
	MOOMOO	-12.14%	-23.84%	0.32%	-5.12%	-13.31%
	MECITYKIDS	-39.80%	-61.70%	-1.90%	16.34%	-36.38%
	总计	-12.49%	-29.10%	0.00%	-1.18%	-18.98%

表二：公司 2021 年销售数据

单位：万元

项目	品牌	数量(万件)	收入占比	成本占比	销售均价	毛利率
2021 年销售	metersbonwe	2,419.09	75.80%	71.63%	81.02	37.10%
	MECITY	313.44	15.72%	19.57%	129.67	17.11%
	MOOMOO	230.64	5.79%	6.08%	64.91	30.15%
	MECITYKIDS	83.86	2.69%	2.72%	82.82	32.54%
	总计	3,047.04	100.00%	100.00%	84.86	33.43%
2020 年销售	metersbonwe	4,214.01	74.66%	74.13%	66.88	35.00%
	MECITY	451.57	17.28%	17.15%	144.41	35.00%
	MOOMOO	367.67	5.09%	5.49%	52.27	29.47%
	MECITYKIDS	170.30	2.97%	3.23%	65.78	28.86%
	总计	5,203.54	100.00%	100.00%	72.54	34.54%
同比变动	metersbonwe	-42.59%	1.14%	-2.51%	21.14%	2.10%
	MECITY	-30.59%	-1.56%	2.42%	-10.21%	-17.89%
	MOOMOO	-37.27%	0.70%	0.59%	24.18%	0.68%
	MECITYKIDS	-50.76%	-0.28%	-0.50%	25.91%	3.68%
	总计	-41.44%	0.00%	0.00%	16.98%	-1.11%

2021 年末公司按存货账面价值计量的存货均价为 52.55 元/件，较上年末存货均价下降 18.98%，2021 年销售均价为 84.86 元/件，较 2020 年销售均价上升 16.98%，2021 年度销售毛利率为 33.43%，较上一年度下降 1.11 个百分点。

前述变化所显示公司 2021 年末存货均价较上年末下降，这主要是由于近 2 年来公司存货结构发生变化，导致存货均价发生变化。2020 年末 MECITY 库存净值 2.94 亿，占比 18.55%，存货均价 97.12 元，远高于其他自有品牌。2021 年 MECITY 销售成本 3.37 亿元，2021 年末库存净值 1.22 亿元，占比 10.84%，较年初下降 7.71 个百分点，存货均价 77.83 元。

metersbonwe 品牌 2020 年末库存净值 11.54 亿元，占比 72.95%，存货均价 59.97 元；2021 年末库存净值 9.23 亿元，占比 82.24%，较年初增加 9.29 个百分点，存货均价 50.76 元。

因此，受单位成本最高的 MECITY 品牌存货占比大幅下降及单位成本较低的 metersbonwe 品牌存货占比大幅上升影响，2021 年末公司存货均价为 52.55 元/件，较上年末存货均价下降 18.98%。

2021 年度公司整体销售均价较上年度上升 16.98%，毛利率较上一年度下降 1.11 个百分点，主要是由于：

1) 销售均价上升主要由于 2021 年 metersbonwe 品牌提升产品加价率，控制新品销售折扣，产品销售均价较上年度提升 21.14%，metersbonwe 品牌销售收入占比 75%，带动公司整体销售均价上升。

2) MECITY 品牌大力度消化历史商品，销售均价较上年度下降 10.21%，单位销售成本较上年同期增加 14.51%，导致品牌毛利率下降 17.89 个百分点，从而影响公司整体毛利率。因此，2021 年度整体销售均价虽有提升，但整体毛利率较上年度下降 1.11 个百分点。

综上所述，公司 2021 年度销售均价变化、存货均价变化及毛利率变动，符合公司经营预期。

年审会计师核查意见：

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情况。公司所披露价格区间及实际销售收入、销售数量均客观、真实、准确；2021 年度销售均价变化、存货均价变化及毛利率变动，符合业务实际情况。

具体内容详见公司同时披露的《希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）关于对美特斯邦威服饰股份有限公司 2021 年年报问询函的回复》。

3.年报显示，你公司存货期末余额为 13.95 亿元，存货跌价准备为 2.60 亿元，账面价值为 11.34 亿元，同比下降 40.21%。而你公司 2021 年的营业成本为 17.21 亿元，同比下降 30.34%。你公司报告期计提存货跌价准备 0.99 亿元，而 2020 年为 1.89 亿元；本期转回存

货跌价准备 2.33 亿元，2020 年转回存货跌价准备 2.50 亿元。其中，服饰产成品库龄小于 1 年的，跌价准备的计提比例为 2.97%；库龄为 1-2 年的，计提 23.41%；库龄为 2-3 年的，计提 34.01%；3 年以上的，计提 66.48%。

(1) 结合主要产品销售情况、计提跌价准备情况等，说明存货账面价值大幅下降的原因，存货减少幅度与营业成本下降幅度不相匹配的原因及合理性；

2021 年公司主要产品销售情况如下：

项目	产品类别	2021 年度		2020 年度		同比变动比例	
		金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额变动	占比变动
销售收入	新品	154,894.03	59.90%	232,635.67	61.63%	-33.42%	-1.73%
	老品	103,672.21	40.10%	144,814.09	38.37%	-28.41%	1.73%
	总计	258,566.24	100.00%	377,449.76	100.00%	-31.50%	0.00%
销售成本	新品	72,053.28	41.86%	119,612.73	48.41%	-39.76%	-6.55%
	老品	100,061.86	58.14%	127,472.68	51.59%	-21.50%	6.55%
	总计	172,115.13	100.00%	247,085.41	100.00%	-30.34%	0.00%

公司 2021 年末存货主要以服饰库存商品为主，占比 98.89%，具体情况列示如下：

产品类别	存货原值金额（万元）			存货跌价准备金额（万元）			存货账面价值（万元）		
	2021 年末	2020 年末	同比变动	2021 年末	2020 年末	同比变动	2021 年末	2020 年末	同比变动
原材料	1,329.36	973.72	36.52%	352.7	352.7	0.00%	976.66	621.02	57.27%
库存商品	137,858.16	197,298.84	-30.13%	25,686.34	39,084.96	-34.28%	112,171.82	158,213.87	-29.10%
低值易耗品	277.66	201.96	37.48%	-	-	-	277.66	201.96	37.48%
总计	139,465.18	198,474.52	-29.73%	26,039.04	39,437.66	-33.97%	113,426.14	159,036.85	-28.68%

2021 年末主要库存商品存货及存货跌价准备计提情况如下：

项目	产品类别	2021 年末	2020 年末	同比变动金额	同比变动比例
存货原值	新品	71,392.75	88,306.25	-16,913.50	-19.15%
	老品	66,465.41	108,992.58	-42,527.17	-39.02%
	总计	137,858.16	197,298.84	-59,440.68	-30.13%
存货跌价准备	新品	2,120.56	3,831.17	-1,710.61	-44.65%
	老品	23,565.78	35,253.79	-11,688.01	-33.15%
	总计	25,686.34	39,084.96	-13,398.62	-34.28%
存货账面价值	新品	69,272.19	84,475.08	-15,202.89	-18.00%
	老品	42,899.63	73,738.79	-30,839.16	-41.82%
	总计	112,171.82	158,213.87	-46,042.05	-29.10%

存货跌价计提比例	新品	2.97%	4.34%	-	-1.37%
	老品	35.46%	32.35%	-	3.11%
	总计	18.63%	19.81%	-	-1.18%

注：上述表格中所指“新品”为当年度商品，所指“老品”为上一年度及以前年度商品。

公司 2021 年末存货账面价值余额为 113,426.14 万元，主要存货为服饰库存商品，占比 98.89%。服饰库存商品账面价值余额为 112,171.82 万元，比上年末下降了 46,042.06 万元，下降比例为 29.10%；相对应的 2021 年末存货账面原值为 137,858.16 万元，比上年末下降了 59,440.68 万元，下降比例为 30.13%；2021 年服饰库存商品计提的存货跌价准备余额为 25,686.34 万元，较 2020 年下降 34.28%，相应存货跌价准备计提比例为 18.63%，较 2020 年计提比例下降了 1.18 个百分点。从存货账面原值及存货跌价准备变动情况可以看出，变动趋势比较一致，2021 年末存货账面价值余额下降幅度较大，主要受账面原值余额变动的影

响。公司 2021 年末存货中库存商品账面原值大幅减少，主要是由于，一方面公司为提升商品动销，回笼资金，公司持续加大力度消化库存老品，老品销售成本 10.01 亿元，占比 58.14%，较上一年度占比增加了 6.55 个百分点，故 2021 年末库存商品老品账面原值为 6.65 亿元，较上年末老品库存下降了 4.25 亿元，下降幅度为 39.02%；另一方面，公司为降低库存积压风险，适当控制新品采购规模，2021 年度新品采购数量较上年下降 30.33%，故由于上述变动影响，2021 年末公司存货账面价值大幅下降。

综上所述，2021 年末公司存货账面价值较 2020 年末下降 28.68%；销售成本较上一年度下降 30.34%。公司存货减少幅度与营业成本下降幅度趋势一致，符合公司实际经营情况。

(2) 说明报告期计提存货跌价准备和转回跌价准备的存货内容，包括涉及的品牌、类别、名称、数量、库龄、账面价值、存货成本和可变现净值等；

公司存货主要由库存商品（服饰商品）、原材料和周转材料（办公用品、低值易耗品等）组成。截止 2021 年末，库存商品余额占全部存货总额的 98.89%。

2021 年度，公司分类别计提和转回（或转销）存货跌价准备列示如下：

单位：万元

项目	年初余额	本期计提金额	本期转销金额	期末余额
库存商品	39,084.96	9,901.54	23,300.17	25,686.34

原材料	352.70	0.00	0.00	352.70
周转材料	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	39,437.66	9,901.54	23,300.17	26,039.04

公司计提和转销跌价准备的主要存货为服饰商品，即库存商品，2021年度，增加计提跌价准备 9,901.54 万元，因上年末已计提跌价准备的货品在本年度实现销售，相应转销跌价准备 23,300.17 万元。

2021 年末各品牌库存商品计提跌价准备具体内容如下表列示：

单位：万元

库龄	品牌	库存数量	存货成本	存货跌价准备	存货账面价值	预计可变现净值
		(万件)				
1 年以内	metersbonwe	886.42	58,628.08	1,359.03	57,269.05	78,616.30
	MECITY	53.38	7,481.28	558.53	6,922.75	10,444.69
	MOOMOO	68.13	3,997.24	70.83	3,926.40	5,343.37
	MECITYKIDS	13.53	1,286.16	132.17	1,153.99	1,609.09
	合计	1,021.46	71,392.75	2,120.56	69,272.19	96,013.45
1-2 年	metersbonwe	515.13	24,376.83	5,106.14	19,270.69	25,586.09
	MECITY	48.82	4,051.36	1,546.61	2,504.74	3,428.46
	MOOMOO	20.63	1,049.33	147.16	902.17	1,176.97
	MECITYKIDS	18.21	774.19	281.62	492.57	723.76
	合计	602.79	30,251.71	7,081.54	23,170.17	30,915.28
2-3 年	metersbonwe	247.97	19,957.71	6,490.38	13,467.33	14,622.46
	MECITY	18.68	2,183.54	964.46	1,219.09	1,556.15
	MOOMOO	8.05	405.54	162.38	243.16	272.62
	MECITYKIDS	12.01	829.10	332.41	496.69	588.97
	合计	286.71	23,375.89	7,949.62	15,426.27	17,040.21
3 年以上	metersbonwe	167.76	8,001.15	5,756.19	2,244.96	3,832.39
	MECITY	35.33	3,791.84	2,279.58	1,512.25	1,972.09
	MOOMOO	8.12	349.52	169.76	179.75	228.84
	MECITYKIDS	12.35	695.30	329.08	366.22	424.46
	合计	223.56	12,837.81	8,534.62	4,303.19	6,457.78
总计	2,134.51	137,858.16	25,686.34	112,171.82	150,426.72	

可变现净值，是指在日常经营活动中，存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额。

2021 年库存商品转销存货跌价准备的具体内容如下表列示：

单位：万元

库龄	品牌	2020 年末计提存货跌价准备			2021 年转销		
		库存数量 (万件)	存货成本	存货跌价 准备	存货账面 价值	转销数量 (万件)	转销的减 值金额
1 年以内	metersbonwe	993.29	77,972.87	3,500.61	74,472.25	529.61	1,502.97
	MECITY	143.77	16,715.30	132.04	16,583.26	61.88	76.15
	MOOMOO	68.15	4,835.64	174.69	4,660.96	49.30	98.26
	MECITYKIDS	44.60	3,943.44	23.83	3,919.61	20.63	9.70
	合计	1,249.81	103,467.25	3,831.17	99,636.08	661.43	1,687.08
1-2 年	metersbonwe	414.18	35,002.08	7,056.03	27,946.05	181.20	3,292.51
	MECITY	47.73	8,607.52	1,636.45	6,971.07	34.32	1,054.01
	MOOMOO	28.18	1,937.02	484.27	1,452.75	22.46	351.75
	MECITYKIDS	24.34	1,981.40	347.68	1,633.71	13.93	178.79
	合计	514.43	47,528.02	9,524.43	38,003.58	251.91	4,877.06
2-3 年	metersbonwe	202.70	14,907.79	6,217.72	8,690.08	124.03	3,449.68
	MECITY	57.47	8,554.55	3,642.43	4,912.12	34.53	2,152.59
	MOOMOO	20.13	1,155.26	446.98	708.27	15.79	319.59
	MECITYKIDS	21.55	1,485.44	555.44	930.00	12.60	299.51
	合计	301.85	26,103.04	10,862.57	15,240.47	186.95	6,221.38
3 年以上	metersbonwe	314.25	13,828.08	9,523.80	4,304.27	224.90	6,268.15
	MECITY	53.28	6,048.33	5,160.89	887.44	47.99	4,149.72
	MOOMOO	2.96	146.17	73.18	73.00	1.61	30.86
	MECITYKIDS	2.69	177.95	108.92	69.03	1.80	65.94
	合计	373.18	20,200.53	14,866.79	5,333.74	276.30	10,514.66
总计	2,439.27	197,298.84	39,084.96	158,213.87	1,376.60	23,300.17	

(3) 说明报告期计提存货跌价准备较 2020 年大幅减少的原因，以及按照相应账龄计提存货跌价准备的比例的依据，相关比例与同行业可比公司相比是否恰当、谨慎；

2021 年、2020 年公司存货商品计提存货跌价准备列示如下：

单位：万元

报告期	存货原值	存货跌价准备	存货价值	存货跌价计提比例
2021 年	137,858.16	25,686.34	112,171.82	18.63%
2020 年	197,298.84	39,084.96	158,213.87	19.81%
同比变动	-30.13%	-34.28%	-29.10%	-1.18%

2021 年公司计提存货跌价准备 9,901.54 万元，年末存货跌价准备余额为 25,686.34 万元，较 2020 年下降 34.28%，2021 年末库存原值金额为 13.79 亿元，较上年末下降 5.94 亿元，下降幅度 30.13%，存货跌价准备余额下降幅度与存货原值变动幅度相当。

2021 年新品上市后正价销售比例较往年提高，毛利率较上年同期提升 4.9 个百分点，新品存货跌价准备计提比例较上年末下降 1.37 个百分点；公司加大老品消化力度，老品毛利率较上年同期下降 8.49 个百分点，相对应存货跌价准备计提比例较上年末增加 3.11 个百分点。2021 年存货跌价准备计提比例 18.63%，2020 年存货准备跌价计提比例 19.81%，两年计提比例基本一致。

公司存货跌价准备计提政策：

公司存货跌价准备按季度计提，于资产负债表日，按照成本与可变现净值孰低计量存货，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于已售存货，将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也予以结转。

可变现净值，是指在日常经营活动中，存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司对于库龄大于 3 个月的存货，按单个项目计算可变现净值，考虑计提存货跌价准备。公司存货可变现净值的计算方法为：对于报告期末的单个存货商品，公司参考当年末的销售价格及特卖价格(包括配发/零售)以及期后销售价格及特卖价格(包括配发/零售)，计算估计售价；公司对动销慢的存货或残次品重点关注，单独进行减值测试，如该类存货的市场价格持续下跌，并且在可预见的未来再销售的价值极低，公司预计该部分存货的估计售价为零；公司将存货估计售价，扣除估计直接销售费用和相关税费后，计算可变现净值。

公司及同行业上市公司 2021 年末存货跌价准备计提情况如下：

单位：亿元

股票代码	公司名称	存货原值	存货跌价准备	存货价值	存货跌价计提比例
600398.SH	海澜之家	91.07	9.87	81.2	10.84%
002563.SZ	森马服饰	44.76	4.52	40.24	10.10%
603877.SH	太平鸟	27.47	2.07	25.4	7.54%
002029.SZ	七匹狼	16.14	5.92	10.22	36.68%
002269.SZ	美邦服饰	13.94	2.6	11.34	18.65%
002154.SZ	报喜鸟	12.24	0.75	11.49	6.13%
603518.SH	锦泓集团	10.77	0.55	10.22	5.11%

数据来源：各公司披露的 2021 年年报，相关详细数据以各公司披露的年报为准

以上同行业上市公司 2021 年末平均存货跌价准备计提比例为 13.58%，公司存货跌价准备计提比例为 18.65%，高于行业平均水平。

综上所述，公司根据存货库龄长短及过往销售情况预估存货变现价值，充分谨慎考虑了存货跌价的风险，并计提相应的跌价准备，计提依据确凿，参数合理，真实、准确地反映了公司于 2021 年末的存货价值。

(4) 说明连续两年转回大额存货跌价准备的原因，转回时点及金额的确认依据及合理性，在此基础上说明以前期间计提跌价准备的时间及计提依据是否充分，是否存在不当调节的情形。

2021 年度，公司转销的存货跌价准备金额为 23,300.17 万元，2020 年度，公司转销的存货跌价准备金额为 25,023.29 万元，两年转销金额规模相当，均为当年度实现销售的上一年度末已计提存货跌价的存货商品。

公司存货跌价准备按季度计提，于资产负债表日，按照成本与可变现净值孰低计量存货，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。对于已售存货，将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也予以结转。

公司于每季末资产负债表日，根据上季末存货跌价准备清单，获取本期商品销售数量信息，计算应予转销的存货跌价准备金额。

公司于本报告期转销的存货跌价准备，确认依据充分合理，计算方法口径与以前年度保持一致，不存在不当调节的情形。

年审会计师核查意见：

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情况。我们认为，公司存货跌价准备的计提和转销情况符合《企业会计准则》的相关规定，报告期存货余额的波动合理，符合公司的实际经营情况。

具体内容详见公司同时披露的《希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）关于对美特斯邦威服饰股份有限公司 2021 年年报问询函的回复》。

4.年报显示，你公司货币资金期末余额为 3.31 亿元，同比增加 82.54%，其中其他货币资金由 344.76 万元增至 1.69 亿元，因抵押、质押或冻结等对使用有限制的款项总额由 344.76 万元增至 1.73 亿元。截至 2021 年末，你公司短期借款为 12.23 亿元，其中票据贴现及供应链融资借款由期初的 6.96 亿元降至 0.99 亿元，并新增信用证融资借款 5.55 亿元。你公司在年报中提示了流动风险情况，6 个月以内到期的金融负债合计 18.53 亿元，其中：短期借款 9.77 亿元、应付票据 3.72 亿元、应付账款 2.93 亿元、其他应付款 2.11 亿元；6 个月以上到期的金融负债合计 16.64 亿元。

(1) 说明 2021 年销售收入同比下降 30.91% 而货币资金期末余额同比增长 82.54% 的原因，以及货币资金的来源情况；

公司 2021、2020 年末货币资金形成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	变动金额
销售商品、提供劳务收到的现金	319,551.89	442,498.85	-122,946.96
购买商品、接受劳务支付的现金	189,231.76	279,069.93	-89,838.16
支付其他与经营活动有关的现金	50,608.94	106,916.18	-56,307.24
经营活动产生的现金流量净额	28,066.29	24,478.41	3,587.88
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	44,800.00	-	44,800.00
投资活动产生的现金流量净额	38,312.23	-4,171.32	42,483.55
取得借款收到的现金	140,620.48	159,097.23	-18,476.75
收到其他与筹资活动有关的现金	33,450.00	22,462.29	10,987.71
偿还债务支付的现金	168,082.56	207,959.27	-39,876.72
支付其他与筹资活动有关的现金	70,138.42	-	70,138.42
筹资活动产生的现金流量净额	-68,357.85	-31,490.76	-36,867.09
汇率变动对现金及现金等价物的影响	1.48	-31.52	33.00
现金及现金等价物净增加额	-1,977.84	-11,215.19	9,237.35
加：期初现金及现金等价物余额	17,790.06	29,005.24	-11,215.19
期末现金及现金等价物余额	15,812.22	17,790.06	-1,977.84
加：期末受限货币资金	17,291.86	344.76	16,947.10
期末货币资金合计	33,104.08	18,134.82	14,969.26

2021 年末货币资金 3.31 亿元，较期初增长 82.54%。其中现金及现金等价物余额 1.58 亿元，较期初减少 1,977.84 万元，期末受限货币资金 1.73 亿元，较期初增加 16,947.10 万元。

2021 年年末现金及现金等价物净增加额变动分析如下：

（一）“经营活动产生的现金流量净额”较去年增加 3,587.88 万元。

2021 年销售收入同比下降 30.91%，导致 2021 年“销售商品、提供劳务收到的现金”同比下降 27.78%，减少 122,946.96 万元。同时公司缩减采购规模、增加票据结算延后供应商货款支付周期、控制成本支出减少了经营活动现金流出。公司 2021 年适用新租赁准则，支付租金的现金流量从经营活动产生的现金流量调整至筹资活动产生的现金流量，按照 2020 年口径 2021 年“经营活动产生的现金流量净额”为 8,748.89 万元，较去年同期下降 64.26%。

（二）“投资活动产生的现金流量净额”较去年增加 42,483.55 万元，主要由于 2021 年公司出售子公司模共实业 100% 股权取得股权转让款 44,800.00 万元。

（三）“筹资活动产生的现金流量净额”较去年减少 36,867.09 万元，主要系 2021 年偿还银行借款、偿还控股股东华服财务资助款，及适用新租赁准则将支付租金 19,317.40 万元从经营活动产生的现金流量调整至筹资活动产生的现金流量所致。

公司货币资金来主要源于主营业务服装销售，并通过银行循环借款、控股股东华服提供财务资助补充流动性，2021 年公司出售子公司模共实业 100% 股权取得股权转让款 44,800.00 万元亦为公司货币资金重要来源。

（2）说明受限货币资金的形成原因、受限期间及对应金额，2021 年末货币资金较以前年度受限比例大幅提高的原因，是否对你公司偿债能力和流动性造成重大负面影响，是否存在控股股东、实际控制人非经营性占用资金的情形；

（一）. 受限货币资金的形成原因、受限期间及对应金额

公司 2020 年末受限货币资金明细情况如下：

单位：万元

项目		金额	受限期间
银行存款	诉讼冻结款	376.09	2021 年 8 月 27 日至 2022 年 8 月 26 日
其他货币资金	信用证借款保证金	11,160.00	2021 年 12 月 13 日至 2022 年 1 月 17 日
	开立信用证保证金	5,755.78	2021 年 7 月 21 日至 2022 年 6 月 27 日
	小计	16,915.78	
受限货币资金合计		17,291.86	

(1) 银行存款-诉讼冻结款 376.09 万元

2021年8月4日，宁波宝珀制衣有限公司（原告）因加工合同纠纷向本公司子公司上海米安斯迪服饰有限公司（被告）提起诉讼，原告诉求被告支付加工费和滞纳金等合计人民币3,798,373.52元，并于同日申请财产保全。2022年3月22日，上海市浦东新区法院对本案进行了开庭审理，因本案双方当事人当庭表示均有和解/调解意愿，故法院给予双方庭外和解/调解时间。截至目前尚未收到法院的后续开庭审理安排。该笔金额占期末货币资金比重较小，对公司偿债能力和流动性无重大影响，也不存在控股股东、实际控制人非经营性占用资金的情形。

(2) 其他货币资金-信用证借款保证金 11,160.00 万元

公司为了及时取得融资额度，根据银行要求于2021年12月13日存入等额资金至指定保证金账户，用于偿还将于2022年1月17日到期的信用证融资借款。公司存入保证金后，于当天取得新的融资借款额度。2022年1月17日，银行将该笔保证金扣划用于偿还借款。

(3) 其他货币资金-开立信用证保证金

2021年公司增加了信用证结算供应商货款的模式，按银行要求需存入信用证开立金额的一定比例到指定银行账户作为保证金。

(二) .2021年末货币资金较以前年度受限比例大幅提高的原因

2021年末公司受限货币资金17,291.86万元，较2020年末增加4915.64%，主要是由于其他货币资金增加。2021年公司增加了信用证结算供应商货款的模式，该融资方式流程更为便捷，融资成本更低，其他货币资金中的信用证借款保证金、开立信用证保证金都是公司日常融资活动形成的货币资金受限，对公司偿债能力和流动性无重大负面影响，也不存在控股股东、实际控制人非经营性占用资金的情形。

(3) 说明你公司将大量的短期借款由票据贴现及供应链融资借款调整为信用证融资借款的原因，并结合你公司的流动风险情况、短期借款与货币资金不配比的情况，说明应对流动风险的有效措施（如有），对你公司正常生产经营预计产生的影响，并及时、充分披露风险提示。

公司 2021、2020 年末短期借款明细情况如下：

单位：万元

借款条件	2021 年末	2020 年末
抵押借款	56,923.93	65,050.00
票据贴现及供应链融资借款	9,900.00	69,572.56
信用证融资借款	55,520.00	-
短期借款合计	122,343.93	134,622.56

公司 2021 年末票据贴现及供应链融资借款较 2020 年减少 59,672.56 万元，信用证融资借款增加 55,520.00 万元。2021 年合作银行推广新的融资产品，信用证融资借款商业条件更优，流程更为便捷，融资成本更低，公司于 2020 年末票据贴现及供应链融资借款到期后，在 2021 年更换了融资产品，导致两年短期借款明细结构产生较大变化。

公司近三年货币资金与短期借款、应付票据变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
货币资金	33,104.08	18,134.82	37,512.29
短期借款	122,343.93	134,622.56	117,800.00
应付票据	82,087.09	47,680.16	98,279.39
负债项目合计	204,431.01	182,302.71	216,079.39

公司 2021 年末持有金融负债按未折现剩余合同义务的到期期限分析如下：

单位：万元

项目	6 个月以内	6 个月以上	合计
短期借款	97,720.00	24,623.93	122,343.93
应付票据	37,167.31	44,919.78	82,087.09
应付账款	29,331.77	44,065.07	73,396.83
其他应付款	21,065.76	52,752.89	73,818.65

公司 2021 年末 6 个月内到期短期借款、应付票据期后偿还情况如下：

单位：万元

项目	6 个月以内	截止回函日已到期	截止回函日尚未到期
短期借款	97,720.00	87,720.00	10,000.00
应付票据	37,167.31	35,777.31	1,390.00

根据公司近三年情况，货币资金金额占有息负债金额占比较低，存在一定的偿债压力，但考虑以下方面，认为公司整体流动风险可控：

1. 公司通过品牌升级、渠道调整、组织优化，不断适应 Z 世代消费者需求的品牌竞争能力构建初步显现，新开先锋潮酷男孩、甜酷女孩、新国潮美特斯邦威店受广大消费者喜爱和青睐，预计对公司未来经营业绩带来正面影响。同时公司不断优化改进供应链效率，提高产品周转速度，加快资金回笼，以此来更好达成公司现金流动性能力。

2. 公司基于缩减之后的实际经营规模做相应的组织优化匹配，并且做好损益风控，加强控制薪售比、租售比、营售比过程损益风控，确保在合理值范围之内经营支出，同时做好产品供应高效的产销损益风控管理。

3. 公司与银行保持畅通的信贷融资渠道，运用银行借款、票据贴现等多种融资手段，考虑融资工具的到期日，保持融资的持续性与灵活性的平衡；

4. 控股股东华服投资已与本公司签署财务资助协议，为本公司提供必要的财务资助。

截止目前公司已偿还所有到期的短期借款、应付票据，也预计能按时足额偿还尚未到期的短期借款、应付票据。

综上所述，公司预计不存在重大流动性风险，不会对公司正常生产经营产生影响。

年审会计师核查意见：

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情况。我们认为，公司 2021 年货币资金及短期借款波动合理，符合公司目前的实际情况。

具体内容详见公司同时披露的《希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）关于对美特斯邦威服饰股份有限公司 2021 年年报问询函的回复》。

5.年报显示，你公司报告期营业收入为 26.39 亿元，而应收账款期末账面余额为 11.66 亿元，计提坏账准备 4.92 亿元，本期计提 1.44 亿元，账面价值为 6.74 亿元，占营业收入的比重较大。其中：直营渠道风险组合的账面余额为 2.27 亿元，计提坏账准备 5,816.14 万元；加盟渠道风险组合的账面余额为 9.39 亿元，计提坏账准备 4.34 亿元。1 年以内、1-2

年、2-3年、3年以上的直营渠道应收账款计提坏账比例分别为3.42%、21.96%、42.28%、100%，而加盟渠道应收账款计提比例分别为11.59%、63.18%、87.45%和100%。

(1) 说明2021年应收账款前五大欠款方以及加盟渠道应收账款前五大欠款方的明细，包括但不限于单位名称、应收账款发生时间、账龄、发生原因，计提坏账准备的时间、金额、比例及截至回函日的回款情况，并说明欠款方与你公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

公司2021年末应收账款前五大欠款方明细：

单位：万元

客户名称	应收账款金额	账龄	发生原因	坏账准备金额	计提时间	计提比例	期后回款
沈阳客户	8,343.34	0-2年	货款	3,316.11	2018-2021年	39.75%	833.96
武汉客户	3,481.89	0-2年	货款	552.45	2018-2021年	15.87%	473.75
昆明客户	2,638.26	0-2年	货款	1,375.32	2018-2021年	52.13%	-
黄岑期	2,587.03	1年以内	货款	294.59	2021年	11.39%	2,000.99
银川客户	2,518.81	0-3年	货款	740.15	2017-2021年	29.39%	3.26
合计	19,569.32	-	-	6,278.62	-	32.08%	3,311.95

公司2021年末加盟渠道应收账款前五大欠款方明细：

单位：万元

客户名称	应收账款金额	账龄	发生原因	坏账准备金额	计提时间	计提比例	期后回款
沈阳客户	8,343.34	0-2年	货款	3,316.11	2018-2021年	39.75%	833.96
昆明客户	2,638.26	0-2年	货款	1,375.32	2018-2021年	52.13%	-
黄岑期	2,587.03	1年以内	货款	294.59	2021年	11.39%	2,000.99
株洲客户	2,333.07	0-3年	货款	1,683.12	2017-2021年	72.14%	259.11
青岛客户	2,307.78	0-3年	货款	1,643.87	2017-2021年	71.23%	268.34
合计	18,209.48	-	-	8,313.01	-	45.65%	3,362.40

以上客户除黄岑期为关联方外，其他客户均与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系，也不存在可能造成利益倾斜的其他关系。

受过去3年新冠疫情的持续影响，年轻人的消费习惯加速巨变，但在这个过程中，公司及加盟商与时俱进的应对改进存在滞后，面对市场环境变化、商圈变化与消费习惯变化的对应举措不够及时。随着城市变迁、年轻人消费习惯变化与传统商圈转移，原本布局在

传统商圈的加盟商经营困难，销售大幅下滑，亏损严重，以至于不能按期偿还应收账款。

面对部分加盟商绩效下滑、偿债不及时、公司应收账款账龄变长的情况，公司已强化资金回收责任明确的管控措施，提高业务部门、财务部门和法务部门对资金回收的管理要求，控制回款风险，当前已对部分加盟商采取法律手段进行催收。对于账龄较长，回收难度较大的应收款，寻求资产处置方案，盘活资金。

(2) 结合直营渠道和加盟渠道的业务模式、经营情况及主要风险，分别说明不同渠道应收账款计提坏账比例差异较大的原因，相关比例是否谨慎、恰当；

公司通过直营和加盟两种方式进行产品销售。直营店是指由公司直接经营的连锁店，直营又分为以公司直营店零售和借助商场专柜方式零售。直营渠道产生的应收账款主要来源于借助商场专柜方式零售。加盟店铺以一定的折扣价从公司购买货品，以公司统一零售价销售。

直营渠道及加盟渠道业务模式对比情况如下：

涉及方面	直营	加盟
业务模式	①通过公司自营门店以零售方式向顾客销售产品（非商场专柜） ②借助商场专柜以零售方式向顾客销售产品（商场专柜）	①以批发方式对加盟商进行销售 ②加盟商通过其拥有的加盟店铺以零售的方式向顾客销售产品
货款结算	①非商场专柜以现金、POS 机或手机支付进行结算，不产生应收账款 ②商场专柜在与商场合同约定的期限内，公司按照商场提供的结算单给商场开具销售发票，结算单金额为专柜销售给顾客的货品零售额扣除商场折扣额后的结余金额，商场收到发票后将货款汇入公司账户	①一般在货品配送至加盟商的加盟店之前即通过公司和加盟商的银行账户进行结算 ②公司对部分信用良好的加盟商给予一定的赊款提货额度。
信用风险	商场专柜实现最终销售时即收到客户支付全部货款，商场应收账款的违约风险主要取决于商场履约能力，是否占用货款。	加盟渠道应收账款形成时商品尚未实现终端销售，应收账款的违约风险取决于加盟商的经营能力和履约能力两个因素。

根据新金融准则第 22 号规定，在体现金融工具预期信用损失计量方法应反映的要素的前提下，在计量预期信用损失时可以运用简便方法。公司由于客户数量较多，因此无法以

合理成本在每个资产负债表日对全部客户逐一梳理是否发生了减值的触发事件，公司选择以不同风险组合为基础，按组合计量金融工具的预期信用损失。由于公司直营渠道、加盟渠道应收账款的形成方式、客户信用风险等存在明显差异，因此公司信用风险组合按照业务模式分为直营和加盟两个组合，假设 3 年以上的应收账款无法收回，参照各组合历史应收账款账龄分布，按照账龄迁徙率和前瞻性调整，计算预期信用损失。公司不同渠道的应收账款计提坏账比例差异较大也验证了不同渠道客户回款情况、账龄迁徙情况的差异。公司预期信用损失的计量反映了能够以合理成本即可获取的、合理且有依据的、关于过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的信息，是谨慎、恰当的。

(3) 说明 2021 年你对直营渠道和加盟渠道应收账款计提坏账准备的金额，应收账款主要来自加盟商以及对加盟渠道计提坏账准备金额较大的原因，加盟商运营绩效和偿债能力是否较 2020 年发生重大变化，是否存在长期拖欠应收账款并计提坏账准备后，形成你公司对其财务资助或关联方非经营性资金占用的情形。

公司 2021 年末应收账款及坏账准备变动情况：

单位：万元

信用风险组合	2021 年末			2020 年末		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
直营渠道	22,727.84	5,816.14	16,911.70	23,503.21	3,280.29	20,222.92
加盟渠道	93,858.02	43,386.03	50,471.99	99,491.16	31,949.69	67,541.47
合计	116,585.86	49,202.17	67,383.69	122,994.38	35,229.98	87,764.40

(续)

信用风险组合	账面余额变动	坏账准备变动	账面价值变动
直营渠道	-775.37	2,535.85	-3,311.22
加盟渠道	-5,633.14	11,436.34	-17,069.48
合计	-6,408.52	13,972.19	-20,380.71

近几年，随着城市变迁、年轻消费者消费习惯变化，传统商圈转移，原本布局在这些商圈的加盟商经营困难，销售大幅下滑，亏损严重，导致不能按期偿还应收账款。2020 年新冠病毒疫情爆发，加盟商经营进一步困难。2021 年加盟商运营绩效和偿债能力未有明显改善，应收账款账龄变长。

2021 年末应收账款坏账准备余额为 49,202.17 万元，较上年增加 13,972.19 万元，增长了 39.66%，其中加盟渠道风险组合计提坏账准备 43,386.03 万元，较上年增加 11,436.34 万元，增长了 35.79%，占全部坏账准备增加额的 81.85%。

公司 2021 年、2020 年加盟渠道风险组合计提坏账准备的应收账款：

单位：万元

账龄	2021 年末余额			2020 年末余额			坏账准备较上年变动金额
	账面余额	预期信用损失率 (%)	坏账准备	账面余额	预期信用损失率 (%)	坏账准备	
1 年以内	45,950.59	11.59	5,323.47	60,226.94	9.36	5,634.46	-310.99
1 至 2 年	20,547.10	63.18	12,981.78	28,534.15	57.59	16,431.76	-3,449.98
2 至 3 年	18,166.41	87.45	15,886.87	6,416.35	86.81	5,569.75	10,317.12
3 年以上	9,193.91	100	9,193.91	4,313.72	100	4,313.72	4,880.19
合计	93,858.02	46.23	43,386.03	99,491.16	32.11	31,949.69	11,436.34

公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产（含应收款项）进行减值会计处理并确认损失准备。对于不包含重大融资成分的应收款项，公司采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。公司信用风险组合按照业务模式分为直营和加盟两个组合，假设 3 年以上的应收账款无法收回，参照各组合历史应收账款账龄分布，按照账龄迁徙率和前瞻性调整，计算预期信用损失。

预期损失率模型中考虑了账龄分布以及相应账龄迁徙率的变化，即已反映了渠道客户运营绩效和偿债能力变化的情况。2021 年加盟整体预期信用损失率为 46.23%，较去年上升 14.12 个百分点。从账龄分析，主要为 2-3 年的应收账款所计提的坏账准备较上年增加 10,317.12 万元，占全部增加额的 90.21%。

公司采取积极措施回收应收款项，2020 年 1-2 年加盟渠道应收账款金额 28,534.15 万元，2021 年 2-3 年加盟渠道金额 18,166.41 万元，已回收 36.33%；2020 年加盟渠道应收账款总金额 99,491.16 万元，2021 年加盟渠道应收账款总金额 93,858.02 万元，余额减少 5,633.14 万元。

公司对资金回收实行责任明确的管控措施，由业务人员及时跟踪了解客户经营情况及资信情况，会同财务人员及法务部门监督资金回收，及时应对风险。对于逾期未收回款项，公司将进一步加大清收力度，采取包括法律手段在内的相关风控措施，及时收回资金，控制回款风险。公司也同步审慎评估以上款项回收的可能性，根据其风险程度及时计提坏账准备。对于账龄较长，回收难度较大的应收款，寻求资产处置方案，盘活资金。

综上所述，公司不存在长期拖欠应收账款并计提坏账准备后，形成公司对其财务资助

或关联方非经营性资金占用的情形。

年审会计师核查意见：

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情况。公司应收账款在所有重大方面符合企业会计准则的规定。公司关联方及关联交易已于 2021 年财务报表附注进行了充分的披露。

具体内容详见公司同时披露的《希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）关于对美特斯邦威服饰股份有限公司 2021 年年报问询函的回复》。

6.年报显示，你公司长期应收款期末账面余额为 8,875.53 万元，账面价值为 6,089.54 万元，本期计提坏账准备仅 908.97 万元，而 2020 年计提坏账准备 5,911.10 万元。其中，2021 年加盟商经营性资金支持的账面余额为 2,890.67 万元，账面价值仅为 104.67 万元。

（1）说明向加盟商提供经营性资金支持的长期应收款被计提大额坏账准备、导致账面价值较低的原因，未收回经营性资金的加盟商名称、金额、资金支持的时间、计提坏账准备的时间、金额、比例，与你公司合作年限、最近 3 年销售金额、信用政策、回款情况，并说明其与你公司及你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，是否存在向关联方输送利益或关联方通过获取加盟商的资金支持实质为非经营性占用你公司资金的情形；

长期应收款中加盟商经营性资金支持的客户为单独的沈阳客户，2021 年末账面余额为 2,890.67 万元，资金支持时间为 2-3 年，长期应收款计提坏账准备金额为 2,786.00 万元，计提时间为 2019 年至 2021 年，计提比例 96.38%。该加盟商自 2018 年起开始与公司合作。公司 2021 年、2020 年、2019 年对该加盟商的销售金额分别为 3,090.06 万元、4,679.24 万元、2,917.89 万元。

自 2018 年下半年开始，公司为支持加盟渠道拓展，帮助加盟商解决新开设店铺一次性投入资金压力较大的困难，向部分新开加盟店铺提供经营性资金支持，用于支付店铺租金和必要的装修投入。公司向该加盟商提供资金支持 4,840.00 万元，截至 2021 年末已回款 1,949.33 万元。该加盟商拥有优质资源店铺，对公司品牌具有良好的宣传推动效应，且加

盟商也投入较大资源用于店铺开发，因此公司给与一定的支持，公司和加盟商取得了合作共赢。2020年起，新冠疫情造成当地人流减少，业绩下滑，长期应收款回款减少，公司根据预期信用损失计提坏账准备。

公司已采取措施积极回收欠款，包括不限于寄发对账单催收，及法律手段回收相关款项。

该加盟商与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系，也不存在可能造成利益倾斜的其他关系，不存在向关联方输送利益，也不存在关联方通过获取加盟商资金支持实质为非经营性占用公司资金的情形。

(2) 说明报告期长期应收款计提坏账准备的金额远低于 2020 年的原因及合理性，2021 年较 2020 年在长期应收款回收上的变化情况，是否存在 2020 年一次性集中大额计提资产减值准备以调节各期利润的情形。

公司 2021 年、2020 年长期应收款坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末			2020 年末		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
长期应收款	15,985.39	6,727.05	9,258.34	19,336.86	7,225.58	12,111.28
减：一年内到期的非流动资产	7,109.86	3,941.05	3,168.81	8,747.41	4,346.74	4,400.67
长期应收款合计	8,875.53	2,786.00	6,089.54	10,589.45	2,878.83	7,710.61
其中：加盟商经营性资金支持	2,890.67	2,786.00	104.67	3,130.67	2,563.53	567.15
商铺保证金	5,984.86	-	5,984.86	7,458.78	315.31	7,143.47

2021 年公司长期应收款计提坏账准备 908.97 万元，2020 年长期应收款计提坏账准备 5,911.10 万元，其中转入一年内到期的非流动资产 3,396.76 万元。

2020 年长期应收款坏账准备计提金额较大，主要是对加盟商经营性资金支持的长期应收款计提坏账准备。2020 年、2021 年，长期应收款及一年内到期的非流动资产中加盟商经营性资金支持分别回款 19,847.04 万元、1,111.18 万元。截止至 2019 年末，对加盟商经营性资金支持尚未到期，且加盟商经营业绩较为良好，回款正常。2019 年末加盟商经营性资金支持综合坏账计提比例为 7.29%。2020 年起发生新冠疫情，加盟商业绩受到影响，部分加

盟商回款减少，超过约定还款时间未及时还款，违约风险较大，公司根据预期信用损失计提坏账准备，加盟商经营性资金支持综合坏账计提比例为 82.65%。2021 年信用状况较 2020 年未发生显著变化，且 2020 年坏账准备计提比例已经较高，进一步计提的空间较小，因此 2021 年坏账准备计提金额较小，加盟商经营性资金支持综合坏账计提比例为 98.47%，已充分反映长期应收款的回收风险。

综上所述 2021 年长期应收款计提坏账准备的金额低于 2020 年具有合理性，符合 2020 年、2021 年长期应收款回收风险状况，不存在 2020 年一次性集中大额计提资产减值准备以调节各期利润的情形。

年审会计师核查意见：

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情况。长期应收款之加盟商与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，不存在向关联方输送利益或关联方通过获取加盟商资金支持实质为非经营性占用公司资金的情形；公司不存在 2020 年一次性集中大额计提资产减值准备以调节各期利润的情形。

具体内容详见公司同时披露的《希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）关于对美特斯邦威服饰股份有限公司 2021 年年报问询函的回复》。

7.年报显示，你公司其他应收款期末余额为 2.15 亿元，同比下降 5.75%，其中其他应收款-其他为 2,682 万元。你公司按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款合计 1.19 亿元，均未计提坏账准备，其中向浙江三星羽绒制品有限公司、广州锦兴纺织漂染有限公司的其他应收款分别为 2,939.50 万元和 1,500 万元，性质为保证金，账龄为 2-3 年。

(1) 说明“其他应收款-其他”的交易对方名称、具体款项发生原因、金额、账龄、计提坏账准备的情况，并说明相关方与你公司及你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，是否存在控股股东、实际控制人或关联方非经营性占用资金的情形；

2021 年末其他应收款项目中“其他”类别明细情况如下：

单位：万元

客户名称	款项性质	金额	账龄	坏账准备金额
云南艾维投资集团有限公司	租金返还款	1,560.83	1-2 年	-
宁波中金甬豪贸易有限公司	租金返还款	707.29	1-3 年	-
其他	其他	413.87	0-3 年以上	-
其他应收款-其他总计	-	2,682.00	-	-

(一) 云南艾维投资集团有限公司租金返还款 1,560.83 万元

公司与云南艾维投资集团有限公司（下简称云南艾维公司）于 2020 年 9 月 21 日签订房屋租赁终止协议，约定云南艾维公司应分 12 期返还本公司剩余预付租金及保证金合计人民币 1,560.83 万元，公司于当月将该笔款项计入其他应收款核算。云南艾维公司未按协议要求支付租金及保证金返还款，对此公司在 2021 年 3 月 11 日向云南省昆明市中级人民法院提起诉讼，并于 2021 年 4 月 20 日申请财产保全。法院裁定对云南艾维公司 1,622.66 万元财产进行了查封，扣押，冻结措施。由于公司预计判决结果能支持我方权益且已采取财产保全措施，故不对该笔款项计提坏账准备。2022 年 5 月 31 日法院判决云南艾维公司返还租金及保证金合计人民币 1,544.76 万元。

(二) 宁波中金甬豪贸易有限公司租金返还款 707.29 万元

公司与宁波中金甬豪贸易有限公司（下简称宁波中金公司）产生房屋租赁纠纷，2021 年 5 月 11 日经浙江省宁波市中级人民法院终审判决，宁波中金公司应返还本公司 690.46 万元。公司向法院申请强制执行，并就相关人员的资产申请资产保全，暂未对该笔款项计提坏账准备。公司后续会根据案件的进展情况及时足额计提坏账准备。

“其他应收款-其他”欠款方与公司及其董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人均不存在关联关系，也不存在可能造成利益倾斜的其他关系，不存在控股股东、实际控制人或关联方非经营性占用资金的情形。

(2) 说明其他应收款期末余额前五名均未计提坏账准备的原因，部分其他应收款的账龄较长仍未收回也未计提坏账准备的原因及合理性，是否谨慎、恰当。

(一) 说明其他应收款期末余额前五名均未计提坏账准备的原因

2021 年末公司其他应收款期末余额前五名情况如下：

单位：万元

债务人名称	款项性质	账龄	期末余额
上海市浦东新区康桥镇人民政府	土地意向金	3年以上	5,000.00
浙江三星羽绒制品有限公司	保证金（押金）	2-3年	2,939.50
云南艾维投资集团有限公司	租金返还款	1-2年	1,560.83
广州锦兴纺织漂染有限公司	保证金（押金）	2-3年	1,500.00
安徽方翔羽绒制品有限公司	保证金（押金）	1-2年	946.92
合计			11,947.25

(1) 其他应收康桥镇人民政府土地意向金 5000 万元，系公司于 2015 年初为拟获取浦东新区康桥工业区土地，向浦东新区康桥镇人民政府支付的土地意向金。该笔土地意向金拟在完成招拍挂程序后转为土地款，截止目前拆迁工作仍在进行之中。该笔款项预计无回收风险，故不计提坏账准备。

(2) 其他应收浙江三星羽绒制品有限公司、广州锦兴纺织漂染有限公司、安徽方翔羽绒制品有限公司的款项性质均为备料保证金。这三家公司为公司指定面辅料供应商。公司委托成衣厂生产成衣，成衣厂需向公司指定的供应商采购面辅料，并由成衣厂向公司指定供应商支付货款。公司与指定面辅料供应商签订备料合同，公司向面辅料供应商支付备料保证金，确保备料按合同执行。备料完成后，面辅料供应商返还保证金或通过三方协议方式抵减成衣厂货款。由于公司与面辅料供应商长期合作，保证金循环使用，所以账期较长。成衣供应商 2021 年对三家面辅料供应商采购金额合计 1.1 亿元，截止至回函日，保证金金额合计 3,096.43 万元，约占采购金额 28%。该保证金无回收风险，故不计提坏账准备。

(3) 其他应收云南艾维投资集团有限公司 1,560.83 万租赁返还款未计提坏账准备的原因请详见本问询函第 7 题第 (1) 小问。

(二) 部分其他应收款的账龄较长仍未收回也未计提坏账准备的原因及合理性，是否谨慎、恰当

公司其他应收款明细类别如下：

单位：万元

项目	2021 年末 账面余额	其中：长账龄			坏账准备 余额	坏账 比例
		2 至 3 年	3 年以上	小计		
保证金（押金）	7,798.83	4,927.37	2,462.36	7,389.73	901.13	11.55%
土地意向金	5,000.00	-	5,000.00	5,000.00	-	0.00%
加盟商代垫款	2,790.11	0.16	0.97	1.13	330.47	11.84%
个人借款及备用金	837.49	32.82	128.04	160.86	56.50	6.75%

直营店营业款	2,006.31	-	-	-	-	0.00%
其他	2,682.00	2.97	22.82	25.79	-	0.00%
租金	2,362.13	734.45	709.89	1,444.34	709.89	30.05%
总计	23,476.87	5,697.77	8,324.08	14,021.85	1,997.99	8.51%

除上述其他应收款前五名未计提坏账准备外，公司其他账龄较长仍未收回也未计提坏账准备的其他应收款主要系保证金（押金）。公司其他应收款按照一般方法，即“三阶段”模型计量损失准备。公司对于未逾期的其他应收款，且款项性质为应收押金、保证金、政府部门款项、直营店营业款等，公司认为该类款项违约风险较低，债务人在短期内履行其合同现金流量义务的能力很强，并且即便较长时期内经济形势和经营环境存在不利变化但未必一定降低债务人履行其合同现金流量义务的能力，只要公司履约正常，一般能足额收回，因此公司评价此类款项具有较低的信用风险，一般不计提信用减值损失。公司于资产负债表日，对于预计关店或终止合作的保证金（押金）的收回风险进行评估，合理确认坏账准备，截止 2021 年末，公司其他应收款中保证金（押金）的坏账比例为 11.55%，是谨慎、恰当的。

年审会计师核查意见：

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情况。“其他应收款-其他”中相关方与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，不存在控股股东、实际控制人或关联方非经营性占用公司资金的情形；公司其他应收款坏账准备的计提是谨慎、恰当的。

具体内容详见公司同时披露的《希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）关于对美特斯邦威服饰股份有限公司 2021 年年报问询函的回复》。

8.年报显示，2021 年你公司销售费用为 11.12 亿元，同比下降 24.3%。其中，租金及物业费由上年的 4.28 亿元减少至 1.14 亿元，装修费由 7,420.17 万元减少至 4,640.64 万元，折旧及摊销费由 2,810.30 万元增至 1.8 亿元，运费由 9,374.67 万元降为 0，变化较大。

请你公司结合门店变化情况说明租金及物业费、装修费、折旧及摊销费金额变动较大的原因及合理性，结合运输模式变化情况说明运费降为 0 的原因及合理性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

(一) 相关销售费用变动

单位：万元

项目	2021 年度金额	2020 年度金额	变动比例
租金及物业管理费	11,355.32	42,766.90	-73.45%
折旧及摊销费	18,025.44	2,810.30	541.41%
装修费	4,640.64	7,420.17	-37.46%
运费	-	9,374.67	-100.00%
其他费用	77,207.35	84,556.41	-8.69%
合计	111,228.76	146,928.45	-24.30%

公司 2021 年度销售费用较上年下降 24.30%，主要由于公司受疫情影响以来关闭了一些经营效率不高的店铺，从而使得相应的店铺租赁成本、装修费等明显下降。公司 2021 年度直营店铺数量及面积变动如下所示：

门店类型	2021 年		2020 年		变动	
	数量 (间)	面积 (平米)	数量 (间)	面积 (平米)	数量	面积
直营	130	55,219.00	237	143,935.00	-45.15%	-61.64%

(二) 租金及物业费、折旧及摊销费的变动说明

公司于 2021 年 1 月 1 日起执行修订后的《企业会计准则第 21 号——租赁》（以下简称“新租赁准则”）。新租赁准则采用与现行融资租赁会计处理类似的单一模型，要求承租人对除短期租赁和低价值资产租赁以外的所有租赁确认使用权资产和租赁负债，并分别确认折旧和利息费用。根据衔接规定，首次执行的累计影响数，调整首次执行当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，不调整可比期间信息。于 2021 年 1 月 1 日起，公司将销售过程中涉及的上述租赁费用不再确认并列示于“租金及物业管理费”，新增使用权资产的折旧费于“折旧及摊销费”中列示。公司执行新租赁准则对 2021 年度销售费用各项目的影 响以及调整前变动如下：

单位：万元

项目	2021 年度金额(会 计政策变更后)	新租赁准则 影响	2021 年度金额(会 计政策变更前)	2020 年度 金额	同比变 动
租金及管理费	11,355.32	16,618.99	27,974.32	42,766.90	-34.59%
折旧及摊销费	18,025.44	-15,257.79	2,767.65	2,810.30	-1.52%

(二) 装修费变动说明

公司“销售费用-装修费”主要为以经营租赁方式租入的直营店铺发生的装修支出，公司按照相关会计政策确认为长期待摊费用，并合理进行摊销，对于已经关闭的店铺，则将尚

未摊销的相关项目的摊余价值全部转入当期损益。由于公司最近两年店铺数量以及经营面积的持续减少，装修费也随之下降。

（三）运费变动说明

根据《企业会计准则应用指南-会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。2020年度，公司将销售过程中产品发货相关的运输费用计入“销售费用-运费”。

公司于2020年1月1日起执行2017年修订的《企业会计准则第14号-收入》（财会[2017]22号），根据《企业会计准则第14号-收入》应用指南2018中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”公司原在销售费用中核算的运输活动均发生在控制权转移给客户之前，系为了履行销售合同而发生的支出，应作为合同履约成本。公司在编制2020年年报时，根据《企业会计准则应用指南-会计科目和主要账务处理》的基本原则，参考年报编制阶段其他上市公司和IPO企业的会计报表披露，依然将运费在销售费用中列报。

2021年11月2日，财政部会计司发布了关于新收入准则实施问答：根据《企业会计准则第14号-收入》（财会[2017]22号）的相关规定，通常情况下，企业商品或服务的控制权转移给客户之前、为了履行客户合同而发生的运输活动不构成单项履约义务，相关运输成本应当作为合同履约成本，采用与商品或服务收入确认相同的基础进行摊销计入当期损益。该合同履约成本应当在确认商品或服务收入时结转计入“主营业务成本”或“其他业务成本”科目，并在利润表“营业成本”项目中列示。2021年11月24日，证监会发布的《监管规则适用指引-会计类2号》也再次强调了运输费用的会计处理。公司2021年度运输模式未发生变化，为了更符合上述准则及规定的核算要求，于2021年1月1日起，将属于合同履约成本的运费4,797.79万元由销售费用调整至营业成本列报。

(四) 根据2020年的核算口径调整上述项目后的变动

单位：万元

项目	2021 年度金额	2020 年度金额	变动比例
租金及物业管理费	27,974.32	42,766.90	-34.59%
折旧及摊销费	2,767.65	2,810.30	-1.52%
装修费	4,640.64	7,420.17	-37.46%
运费	4,797.79	9,374.67	-48.82%

综上所述，公司销售费用中上述项目的变动主要系会计政策变更以及门店数量变化、销售规模下降所致。

年审会计师核查意见：

经核查，我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情况。销售费用中租金及物业费、装修费、折旧及摊销费、运费项目的变动主要系会计政策变更以及门店数量变化、销售规模下降所致。公司对运费的列报调整符合《企业会计准则第 14 号-收入》、《监管规则适用指引-会计类第 2 号》的相关规定。

具体内容详见公司同时披露的《希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）关于对美特斯邦威服饰股份有限公司 2021 年年报问询函的回复》。

特此公告。

上海美特斯邦威服饰股份有限公司董事会

2022 年 6 月 15 日