

证券代码：002563

证券简称：森马服饰

浙江森马服饰股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-10

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称及人员姓名	见附件
时间	10：00-11：00
地点	上海闵行区莲花南路 2689 号
上市公司接待人员姓名	郑洪伟（副总裁、董事会秘书）
投资者关系活动主要内容介绍	参加银河证券举办的电话会议
附件清单(如有)	投资者活动记录
日期	2016 年 10 月 28 日

附件

浙江森马服饰股份有限公司 投资者活动记录

时间：2016年10月28日

投资者参与人：

曾尚	源乘投资
罗泽兵	东方资管
胡昀昀	瑞银证券
陈腾曦	银河证券
陈柳	中国人寿资产管理公司
张伟	陈盛投资
马学进	北京金百镭投资
沈聪	深圳尚城资产
左晨	东北证券
李涵	上海和熙投资管理有限公司
郝雪梅	华泰柏瑞基金
郑佳林	汉和资本
张富绅	金银资产
刘欢	兴业资管
程危	厦门普洱投资
刘晓宇	淡水泉投资
王一鸣	三峡财务公司
张岩松	兴业资管
腾骏丁	泰康资产
梁伟	龙远投资
唐秦	深圳裕晋投资

许杰 建信基金
周峰 北京金百裕投资

另有，中国平安公司、上海电气财务公司、国泰财险、东方证券、中金资管、上海弘尚资产等机构分析师参与此次电话会议。

活动地点：上海闵行区莲花南路 2689 号

接待人：郑洪伟（副总裁、董事会秘书）

记录员：张澄思

活动内容：参加银河证券举办的电话会议

活动交流内容：

公司副总裁兼董事会秘书郑洪伟先生首先向参会者简单介绍了公司 2016 年三季度报及公司当前业务发展情况：

公司主营业务为森马品牌为代表的休闲装和巴拉巴拉品牌为代表的童装业务。2016 年 1-9 月，公司实现营业收入 71.23 亿元，较上年同期增长 15.74%；实现归属上市公司股东的净利润 10.02 亿元，同比增长 20.89%。截至 2016 年 9 月 30 日，公司总资产为 119.36 亿元，归属于母公司所有者的净资产 95.43 亿元。

分板块看，公司电商业务继续保持高速增长，同比增长约 90%，电商业务占总销售比重逐级提升，公司在电商领域推出时尚合伙人计划，已签约两位时尚合伙人，利用现有的产品、供应链等方面的资源优势与时尚合伙人个性化的粉丝运营能力相对接，将森马电商业务打造成集聚内容、产品、品牌的平台；儿童业务作为领先优势较为明显的业务，已成为具有全球竞争力的儿童品牌，公司儿童业务在儿童消费持续增长的支持下，继续保持超过 20% 以上的增长，随着公司业务规模的扩大，供应链管理优势提升，在产品和品类不断拓宽等方面有力因素影响下，公司儿童业务将继续保持竞争优势，逐步提高市场占有率；在休闲装行业竞争加剧的背景下，休闲装业务不断进行改革和调整，经营模式从期货批发向现货零售转型，提高产品时尚度及个性化，加快产品流动性，更好地满足消费者需求，提高产品的竞争能力。休闲装业务同比保持个位数增长。随着这种变革的推进，在市场集中度提升的背景下，休闲装业务有望在未来继续提高销售规模和占比。

随后进入问答环节，详细问答如下：

Q1: 电商业务

A: 公司从 2012 年起开设电商业务, 通过淘宝、京东、唯品会等第三方电商平台进行销售, 森马品牌和巴拉巴拉品牌已在电商各自细分市场中占据第一。在电商业务运行之初, 公司对过季产品进行销售, 性价比较高, 加之消费者对品牌了解, 迅速在网络上积累了长期稳定客户, 在天猫等第三方平台上拥有成本优势、流量优势, 能对接更多产品。公司电商业务中, 森马品牌销售超过 50%, 巴拉巴拉品牌销售超过 40%, 新品占电商销售的比重越来越高, 新品占比已超过 50%。

公司电商业务正开始发展新的业务方向, 如推出时尚合伙人计划, 推出哥来买、初纺、原点等线上品牌。公司电商业务面对的更多客户是年轻人, 他们的需求表现出差异化、多样化、细分化特征。时尚合伙人计划希望通过整合现有的品牌、产品、流量、供应链等方面的优势资源与时尚合伙人的个性化的粉丝运营能力相对接, 将森马电商业务打造成集聚内容、产品、品牌的平台。

电商业务的发展离不开公司原有的供应链、设计、买手整体的业务体系, 这是电商发展重要的基础。目前, 公司电商业务占销售总额的比重越来越高, 未来具有很大发展空间。

Q2: 管理团队

A: 公司拥有稳定、优秀的管理团队。公司目前正在进行董事会的换届选举, 除了公司原有主要运营团队外, 还加入了电商业务的主要负责人及负责女装业务的主要负责人。

Q3: 毛利率

A: 公司毛利率稳定。随着采购规模的扩大, 可比的采购成本未来会降低, 公司将此部分的红利让利给市场, 同时公司希望稳定毛利率的同时稳定利润率, 通过扩大销售规模, 提高市场占有率, 提升公司经营业绩。

Q4: 渠道

A: 近几年, 国内服装市场渠道发生巨大变化。原有街边店、百货等传统店铺在不同城市表现不同, 但趋势是购物中心板块的比例正在提升。公司渠道方面, 从过去以街边店为主, 逐步发生调整, 向购物中心渠道集中。线下的店铺也随着商圈的变化、人流的变化, 不断调整位置和结构。同时, 随着众多休闲、儿童及体育品牌等中小品牌的退出, 租金和渠道的空间在打开。从发展的需要来看, 公司店铺面积需要提升, 小型店铺需要关闭, 店铺面积和数量处于一个动态调整的

过程。公司也同时在建立标准化店铺的运营体系。今年 1-9 月，森马、巴拉巴拉和新品牌的店铺面积均有增长。

购物中心店铺与其他街边店最大的差别是排他性，购物中心需要同时兼顾娱乐、消费、体验、零售多业态，必然会在零售业态中选择各品类中领先的品牌，这对于公司这种龙头品牌来说很有优势。同时，购物中心相对来说客流量较好，具有较强的竞争优势。

Q5:坪效

A: 随着近几年的店铺升级，新店铺的坪效需通过几年才能达到稳定的效果。公司店铺坪效总体看呈现出逐步提高的趋势，森马品牌和巴拉巴拉品牌坪效未来还有很多的提升空间。

Q6:投资性房地产

A: 投资性房地产的增长是由于出租商铺的转入导致，是公司商铺租赁给代理商使用后，按照会计准则的要求从固定资产转入投资性房地产。

Q7:短周期现货产品对于毛利率会有影响吗？

A: 短周期产品成本会相对提高，同时，由于短周期产品时尚度及个性化的提高，消费者愿意支付相应的产品溢价，综合来看，公司产品的综合毛利率会保持稳定。