

浙江步森服饰股份有限公司

2018年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

下面我代表公司经理层向董事会作2018年度总经理工作报告，请各位董事予以审议。

2018年初公司制定了《2018-2022年发展战略规划纲要》，明确了公司未来发展战略，并统一公司未来发展方向。公司计划在未来五年期间，以步森过去三十年积累的男装服饰业务为起点，充分利用公司在服饰产业多年积累的资源 and 竞争优势，以时尚服饰为核心大力布局时尚产业整合发展新零售业务，同时大力发展以供应链管理为主要方向的金融科技解决能力的业务，实施“时尚产业新零售+新链融”战略，以实体时尚产业为基础，以供应链金融科技为工具，积极探索“产融结合”的道路，将公司打造成为全球领先的时尚产业和供应链金融科技应用融合发展的千亿级新经济体系。

同时，步森股份在费用控制上更加科学合理，减少不必要的支出，实现渠道方面的优化。一系列组合拳，成为一季度公司多项指标实现大幅增长的基础。

一、2018年主要工作成效

2018年公司围绕既定的战略发展方向和目标，继续做大做强公司传统男装业务，同时大力拓展以新零售为核心的新业务。

传统男装业务方面，公司继续坚持男装品牌服装的设计、生产和销售为核心，以“步森男装”为主打品牌，以“舒适商务男装”作为产品核心理念，推出了多类别、多款式的商务休闲男装，产品类型和款式进一步丰富和时尚化。报告期内公司坚持经营“步森”品牌，充分挖掘市场客户需求、研究客户偏好，加深品牌价值深度，通过线上线下促销活动及订货会促进品牌营销，加大对品牌品质的立体塑造，使“活出男人范儿”的品牌形象更加深入消费者群体。此外，公司继续加强产品设计和质量监控、渠道整合和转型、供应链与营销网络运营几大板块的管理，通过精细化分析客户需求提升公司产品设计的有效性和适销性，通过对现有渠道的优化整合进一步提升店铺销售能力，更好的提升步森服装的市场口碑和市场份额。

新零售业务拓展方面，公司积极布局，努力践行“以线上线下融合的新零售

模式加快时尚服饰产业布局”战略规划，先后投资了宿迁京东之家、速云科技和麦考利，其中公司投资宿迁京东之家是公司联手京东打造京东步森-时尚生活体验馆的新尝试，尝试与京东在供应链和产品、库存、货物领域实现有效整合，能够有效突破传统服饰店运营瓶颈，提高主营业务的经营效率和坪效，提升公司销售规模和利润水平，将有利于公司加快上述时尚服饰产业的布局，积极拥抱新零售时代的到来；公司投资速云科技不仅有利于抢占社交电商代表的零售新兴业态市场，分享企业高速扩张所带来的经济效益，同时有利于借助社交电商业务拓展，帮助公司打造多元化的销售渠道，提升公司销售业绩；此外，公司参股投资麦考利，借助麦考利在零售领域丰富的管理经验以及在场景化销售方面的技术积累，将公司各类时尚产业新零售下沉到门店，以线下零售终端为突破口，加快产业整合能力，提高业务板块协同性，使零售业务与零售终端实现更好的融合对接，达到优化公司产业结构、聚焦战略定位的目的，使上市公司和麦考利融合发展、做强做大，为股东创造更大的价值。

二、2019年的主要工作思路

2019年公司将围绕《2018-2022 年发展战略规划纲要》，继续强化公司在男装服饰业务的资源和竞争优势，加快推进服装销售渠道的改革和创新，打通线上线下销售环节，实现线上线下接轨，大力发展新零售业务。公司将根据业务发展进一步优化调整组织架构，加快引进先进人才，打造懂实业也懂金融的优秀团队。同时从资金使用效率及内部控制规范等多方对上述纲要的实施予以保障。公司战略规划的贯彻落实，需要公司全体股东的大力支持和所有员工的共同努力。为此，董事会将在2019年里着手推进公司文化的建设，使广大员工与公司管理层人员统一思想、统筹推进，自觉落实规划相关工作。公司还将加强战略规划的评估，根据内外部环境变化不断优化调整，保证规划与时俱进，切实发挥战略规划的引领作用。以期实现公司经营业绩的有效增长，以更大的公司价值来回报全体股东和全体员工。

我们相信，随着国家改革开放的进一步深化，公司将迎来难得的发展机遇，虽然前进过程中存在诸多困难，公司将坚定不移的推进业务及组织架构的调整优化。面对瞬息万变的市场竞争环境、任重道远的改革发展任务，我们既要从战略布局上主动设置防范和抵御风险的先手，也要在实际工作开展过程中探索应对和化解风险挑战的妙招。公司管理层将努力带领全体员工继续发扬踏实奋进的优良作风，实现公司经营业绩的不断提升。

浙江步森服饰股份有限公司

总经理：陈建飞

二〇一九年四月二十六日