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：2019-07

投资者关系活动类别	□特定对象调研 √**分析师会议** □媒体采访□业绩说明会 □新闻发布会□路演活动 □现场参观　　□一对一沟通 □其他（）
参与单位名称及人员姓名	见附件
时间	2019 年 4 月 30 日 上午 10:00-11:00（电话会议） 2019 年 4 月 30 日 下午 13:30-14:30（电话会议） 2019 年 4 月 30 日 下午 15:00-17:00（现场交流会议）
地点	上海闵行区莲花南路 2689 号
上市公司接待人员姓名	宗惠春（董事会秘书）、范亚杰（证券事务代表、证券部部长）
投资者关系活动主要内容介绍	就公司 2019 年度第一季度报告和分析师进行交流
附件清单（如有）	投资者活动记录
日期	2019 年 4 月 30 日

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

附件

浙江森马服饰股份有限公司
投资者活动记录

时间： 2019 年 4 月 30 日 上午 10:00-11:00（电话会议）

2019 年 4 月 30 日 下午 13:30-14:30（电话会议）

2019 年 4 月 30 日 下午 15:00-17:00（现场交流会议）

投资者参与人：

2019 年 4 月 30 日 上午 10:00-11:00

李婕	光大证券股份有限公司
陈佳欢	中意资产管理有限公司
张立辰	中信建投基金管理有限公司
李子婧	中欧基金管理有限公司
唐佳	招商证券股份有限公司
王小明	长江证券股份有限公司
王凯	允程资产管理有限公司
冯怡雪	兴业证券股份有限公司
胡海浪	西南证券股份有限公司
唐静	西南证券股份有限公司
丁灵效	天风证券股份有限公司
刘丽	太平洋证券股份有限公司
刘水茵	守正基金
肖沛金	上海鼎锋资产管理公司
田江	上海鼎锋资产
陆杰	瑞谷投资管理有限公司
陈路晓	摩根士丹利基金管理有限公司
蔡卓文	摩根大通基金管理有限公司
刘晓慧	六禾投资有限公司

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

李晓真	巨杉资产管理有限公司
冯辉平	久泰基金
李丽娟	基明资本管理有限公司
吴雨舟	华金证券股份有限公司
李玉晨	合撰资产管理有限公司
任俊	合晟资产管理有限公司
梁伟	海天资管公司
陶雯雯	国联人寿保险股份有限公司
陈晴	国开泰富基金管理有限公司
姬雨楠	国金证券股份有限公司
黎慧娴	广州市华美丰收资产管理有限公司
李娜	广发证券股份有限公司
张海成	广发证券股份有限公司
石颖	广发证券股份有限公司
刘田田	东兴证券股份有限公司
詹陆雨	东吴证券股份有限公司
李邢	东吴人寿保险股份有限公司
杨卓成	东方证券股份有限公司
竺艺	东方阿尔法基金管理有限公司
张亚华	鼎锋资产管理有限公司
于晓雯	德邦证券股份有限公司
李美玲	大成基金管理有限公司
陈凯茜	从容投资管理有限公司
谢颖颖	博泽资产管理有限公司
张家玲	博泽资本管理有限公司
蔡云浩	ET 国际
陈士心	国泰证券投资信託股份有限公司

cninf 巨潮资讯
www.cninfo.com.cn

陈樱子	广发基金管理有限公司
李东	新华基金管理股份有限公司
李东正	新华资产管理股份有限公司
李恒	国泰投研
石国武	大成基金管理有限公司
王晶晶	大成基金管理有限公司
王树娟	东方自营
温淑涵	高盛资产管理(香港)
徐治彪	国泰投研
郑少芳	大成基金管理有限公司
周伟锋	国泰投研
龙汉	旭松投资有限公司

2019 年 4 月 30 日 下午 13:30-14:30

糜韩杰	广发证券股份有限公司
张娴静	东吴证券股份有限公司
张紫凤	中天国富证券有限公司
郑日	中泰资管有限公司
高逸云	交银施罗德基金管理有限公司
陈凯茜	从容投资管理有限公司
刘勇	光大证券资产管理有限公司
华莎	嘉实基金管理有限公司
赵宇	太平养老保险股份有限公司
赵锋	太平资产管理有限公司
秦聪	工银瑞信基金管理有限公司
张萌	广发证券股份有限公司
胡幸	广发证券股份有限公司
蔡益润	广发证券股份有限公司

cninf 巨潮资讯
www.cninfo.com.cn

高海鸥	泰信基金管理有限公司
会议室	泰康资产管理有限公司
卢扬	申万菱信基金管理公司
孙超	英大自营有限公司
苏林洁	融通基金管理有限公司
冯敏	银河基金管理有限公司
王晓明	长江资管有限公司
陈拓	阳光资产管理股份有限公司

2019 年 4 月 30 日 下午 15:00-17:00

吴雨舟	华金证券股份有限公司
朱斌	上海准锦投资管理有限公司
诸天力	农银汇理基金管理有限公司
陈腾曦	东吴证券股份有限公司
梁希	海通证券股份有限公司
杨莹	国盛证券有限责任公司
赵越峰	东方证券股份有限公司
宋易潞	国寿安保基金管理有限公司
丰毅	方正证券股份有限公司

活动地点：上海闵行区莲花南路 2689 号

接待人员：宗惠春（董事会秘书）、范亚杰（证券事务代表、证券部部长）

记　录：　谢俊

活动内容：就公司 2019 年第一季度报告和分析师进行交流

活动交流内容：

公司在 2019 年第一季度实现营业收入、利润双增长。第一季报显示，公司营业收入 41.18 亿元，同比增长 63.90%，实现净利润 3.47 亿元，同比增长 11.06%。受到 KIDILIZ 业务并表的影响，公司的利润增长低于收入增长。

公司主业增长加速的原因主要得益于 KIDILIZ 业务并表的影响和公司过去几年在供应链产品研发、渠道结构优化、零售管理、品牌运营、组织建设等各环

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

节持续改革创新，2019 年初正在延续 2018 年业绩增长的势头，森马品牌通过品牌刷新及产品改革，开始恢复性增长，巴拉巴拉品牌保持持续稳定高增长，马卡乐、迷你巴拉体量越来越大、规模达几个亿，并且处于高速增长阶段；公司通过对外投资、代理合作等方式引进国外优秀品牌，已形成了完整的品牌矩阵。

截至 2018 年底，公司店铺总数为 9,905 家，其中新并购 KIDILIZ 集团业务新增店铺 782 家。公司原有业务店铺净增 700 家，其中，成人装店铺净增加 202 家，童装业务净增加 498 家。2018 年下半年，公司对上海裔森服饰有限公司的出资份额由控股（持股 70%）变为参股（持股 30%），上海裔森服饰有限公司不再纳入合并报表范围，其店铺数量 353 家被计入成人装店铺当期减少，如果不考虑此因素的影响，成人装店铺实际净增加 555 家。新增店铺中，80%都是加盟商开店。加盟商使用自有资源拓展业务，主要系售罄率、动销率改善，盈利能力增强，从而开店积极性得以释放和提升，奠定了 2019 年营收增长的基础。

随后董事会秘书宗惠春与参会者就下列问题展开交流讨论。

Q1、未来的品牌规划。

A：关于休闲装森马品牌，公司成立了项目组，对品牌进行重塑。强调品质、颜值、亲合，表达“质在日常”的价值主张。产品研发围绕消费者日常生活所需，改进产品设计细节，提升消费者穿着体验。在面料、版型、设计细节上不断升级迭代，追求设计研发突破，增加品牌的时尚度和营销话题性，打造差异化、多元时尚的产品，提高产品竞争力，适应新时代消费者需求。结合知名 IP 跨界合作的新系列产品，推进新的品牌传播活动，提高品牌在消费者心中的美誉度。挖掘消费者潜在需求，管理消费者数据，提升消费者的产品穿着和门店购物体验。

2019 年公司儿童服饰板块将进一步优化多品牌业务组合，通过差异化发展各品牌，满足市场对不同品牌定位、不同目标消费者的需求，全面打造与提升公司在儿童生活方式领域的品牌力、产品力与零售力。在大众儿童细分市场，公司打造以巴拉巴拉为领军品牌，马卡乐等品牌为细分市场选择的组合；在高端细分市场，公司主力打造以 KIDILIZ 集团旗下 CATIMINI 品牌和 ABSORBA 品牌为主的全渠道零售业务的组合。

Q2、新品类增速、占比？

A：近年来，公司重点发展鞋品，占比由低个位数提升至高个位数，另外公

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

司还大力发展内衣、配饰等新产品，并保持较高增速。品类发展形成了四个大方向，分别是服饰、鞋、内衣、配饰。

Q3、渠道数，购物中心店情况？

A:截至 2018 年底，公司拥有店铺数量 9,905 个，加上电子商务业务，公司成功构建了商业街专卖店、商超百货、奥特莱斯、购物中心及电子商务的全渠道营销网络体系，零售终端遍布国内，并向国外市场延伸，覆盖区域广泛。

Q4、主要童装品牌情况？

A:迷你巴拉目前在电商平台销售，定位婴童，以巴拉巴拉品牌为背书、追求品质，适合在网上销售，增速较高,一季度零售同比增长超过 100%，是增长势头较好的新品牌。马卡乐具有一定规模,增速仍较高，零售同比增长约 50-60%。巴拉巴拉品牌保持了快速平稳的增长，据统计数据显示，2018 年，巴拉巴拉的市占率从 4.9%提升到 5.6%，第二名占比从 1.1%提升到 1.2%，差距进一步加大，说明市场资源正在向龙头优势品牌集中。

Q5、经营现金流情况？

A:2019 年第一季度采购秋冬装，销售春夏装，采购和销售的规模不匹配；另外，现金流在各季度报告期的波动属常态，可以结合更长周期来分析研判。

Q6、2019 第一季度线上增速？

A: 线上第一季度增速保持快速增长趋势。

Q7、主业收入增速高于利润的原因？

A:主要是 2018 年新开店较多、成本费用在这个阶段内有所增加导致，同时，受到并购 KIDILIZ 业务并表影响。

Q8、KIDILIZ 发展计划？

A:2019 年公司儿童服饰板块将进一步优化多品牌业务组合，通过差异化发展各品牌，满足市场对不同品牌定位、不同目标消费者的需求，全面打造与提升公司在儿童生活方式领域的品牌力、产品力与零售力。在大众儿童细分市场，公司打造以巴拉巴拉为领军品牌，马卡乐等品牌为细分市场选择的组合；在高端细分市场，公司主力打造以 KIDILIZ 集团旗下 CATIMINI 品牌和 ABSORBA 品牌为主的全渠道零售业务的组合。

公司将持续推进全链路各品牌的产品改革和升级，围绕新一代消费者的购物

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

习惯，坚持品牌对品质的追求，聚焦拳头产品的打造，提高产品研发的精准度和时尚度。通过 IP 跨界、快闪店铺、主题店铺等创新形式，以及设计+体验+数字化的品牌表达，提升消费者线下购物体验，将门店打造成家长和孩子喜欢来逛来玩的场所。公司将与更多具有影响力的设计师合作，创作潮流主题产品，并在上海时装周等全球关注的时尚活动中展示成果，提升品牌声量，扩大品牌曝光率和国际知名度。在终端门店，公司各品牌将持续强化零售运营能力，关注提升消费者满意度。在本土市场，公司将继续优化渠道结构，并进行高增长细分市场渠道的战略布局和发展。巴拉巴拉品牌将持续发展香港、中东等区域业务，扩大市场份额，并持续探索和布局其它新兴高速增长市场。2019 年是公司完成对 KIDILIZ 集团收购后的第一个完整经营年度，公司将着力建立符合森马管理实际的国际治理架构。KIDILIZ 集团将推进品牌组合的聚焦和优化，在传统优势的欧洲市场进行市场和客户管理的升级和创新；快速发展以中国市场为主的亚洲业务；加快全球电商业务的建设和推广。同时，公司将和 KIDILIZ 集团在全球产品设计和全球供应链布局上开展专项资源整合。

Q9、欧洲童装市场情况？

A:KIDILIZ 集团由 Josette 和 RogerZannier 于 1962 年在法国南部城市 Saint-Chamond 创立，并由创始人家族持有至今。经过 56 年的发展，KIDILIZ 集团逐步发展成为欧洲中高端童装行业的领军企业，旗下拥有 10 个具有悠久历史和鲜明特点的自有童装品牌以及反映当下时尚潮流的 5 个授权业务品牌，提供从中端到高端定位，从新生儿到青少年，多年龄段差异化的产品选择。在欧洲市场具有很好的形象和知名度，公司非常看好 KIDILIZ 在欧洲及全球业务的未来发展，希望通过加强资源整合、投后管理，发挥二大业务的优势，促进境内外业务协同，提高整体效率，降低成本，提高效益，特别是通过中国业务的拓展，推进 KIDILIZ 业务整体发展。

cninf 巨潮资讯
www.cninfo.com.cn