

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：2019-17

| | |
|---------------|--|
| 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 | 2019年10月30日 上午10:00-11:00（电话会议） 2019年10月30日 下午13:00-14:00（电话会议） 2019年10月31日 下午14:00-15:30（现场交流会议） |
| 地点 | 上海闵行区莲花南路2689号 |
| 公司接待人员 | 宗惠春（董事会秘书） 金晶（首席信息官） |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 就公司2019年三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10月31日 |

附件

浙江森马服饰股份有限公司 投资者活动记录

投资者参与人：

2019年10月30日 上午10:00-11:00（电话会议）

| | | | |
|-----|---------------|-----|--------------|
| 吕明 | 天风证券研究所 | 方磊 | 中泰资产管理有限公司 |
| 杜宛泽 | 天风证券研究所 | 孟阳 | 征金资本管理有限公司 |
| 李海 | 国泰基金管理有限公司 | 许科 | 鑫巢资本管理有限公司 |
| 吴晓丹 | 太平洋资产管理有限责任公司 | 张萍 | 通和投资管理有限公司 |
| 李明阳 | 圆信永丰基金管理有限公司 | 陈一帆 | 千合资本管理有限公司 |
| 党伟 | 圆信永丰基金管理有限公司 | 李晓真 | 巨杉资本 |
| 石国武 | 大成基金管理有限公司 | 李奕科 | 双安资产管理有限公司 |
| 刘萧优 | 上银基金管理有限公司 | 王洪洲 | 尚诚资产管理有限责任公司 |
| 丁云波 | 诺安基金管理有限公司 | 罗煦娟 | 恒昇投资有限公司 |
| 高逸云 | 交银施罗德基金管理有限公司 | 房俊 | 合晟资产管理有限公司 |
| 张雅轩 | 东方阿尔法基金管理有限公司 | 李卓 | 华泰资产管理有限公司 |
| 李子婧 | 中欧基金管理有限公司 | 许宏林 | 东方创新投资管理有限公司 |
| 尤鑫 | 湘财基金管理有限公司 | 汪玲玉 | 新活力资本投资有限公司 |
| 王梅 | 中欧基金管理有限公司 | 连鹏鹏 | 上海泽堃投资管理有限公司 |
| 韩天鸿 | 银华基金管理股份有限公司 | 黄磊可 | 上海悦译投资 |
| 刘子玉 | 金鹰基金管理有限公司 | 龚海刚 | 上海若川资产管理有限公司 |
| 苏林洁 | 融通基金管理有限公司 | 黄颖华 | 高毅资产管理有限公司 |
| 廖欣宇 | 中欧基金管理有限公司 | 樊继浩 | 富利达资产管理有限公司 |
| 邹伟 | 信诚基金管理有限公司 | 游晓慧 | 上海六禾投资有限公司 |
| 蒲天瑞 | 农银汇理基金管理有限公司 | 田江 | 上海鼎峰资产管理有限公司 |
| 彭帅 | 财通基金管理有限公司 | 谢瑞 | 前海汇杰资产管理有限公司 |
| 肖璇 | 安信基金管理有限责任公司 | 程慧超 | 合煦智远基金管理有限公司 |
| 谢振东 | 华安基金管理有限公司 | 贾婷婷 | 淡水泉投资管理公司 |
| 王丽媛 | 建信基金管理有限责任公司 | 王小明 | 淳厚基金管理有限公司 |

| | | | |
|-----|---------------|-----|----------------|
| 费馨涵 | 汇丰晋信基金管理有限公司 | 杨亚桥 | 晨曦投资管理有限公司 |
| 陈晴 | 国开泰富基金有限公司 | 谢天龙 | 才华资本管理有限公司 |
| 李东正 | 新华资产管理股份有限公司 | 刘笑岩 | Point72 资产管理公司 |
| 唐亮 | 东方证券资产管理有限公司 | 路莎莎 | 中银国际证券股份有限公司 |
| 邓琳 | 长江养老保险股份有限公司 | 邱季 | 中信建投证券股份有限公司 |
| 韩贵新 | 幸福人寿保险股份有限公司 | 王雨丝 | 中泰证券股份有限公司 |
| 郑彬彬 | 亚太财产保险有限公司 | 于健 | 浙商证券股份有限公司 |
| 卓越 | 财通证券资产管理有限公司 | 孙强 | 上海混沌道然资产管理有限公司 |
| 赵宇 | 太平养老保险股份有限公司 | 韩佳伟 | 浙商基金管理有限公司 |
| 汪凯成 | 中英人寿保险有限公司 | 刘丽 | 招商证券股份有限公司 |
| 江宏 | 中信保诚人寿保险有限公司 | 于旭辉 | 长江证券股份有限公司 |
| 李泉辉 | 中荷人寿保险有限公司 | 冯金南 | 开源证券股份有限公司 |
| 姚倩 | 摩根大通投资 | 吴宇舟 | 华金证券股份有限公司 |
| 王凯妍 | 摩根大通投资 | 赵树理 | 兴业证券股份有限公司 |
| 葛幸梓 | 瑞银资产管理有限公司 | 夏勤 | 西南证券股份有限公司 |
| 刘小瑛 | 湖南源乘投资管理有限公司 | 郭彬 | 太平洋证券股份有限公司 |
| 张紫凤 | 中天国富证券有限公司 | 王立平 | 申万宏源证券有限公司 |
| 杨霞 | 上海彤源投资发展有限公司 | 陈泽仁 | 申万宏源证券有限公司 |
| 李娜 | 广发证券资产管理有限公司 | 戎姜斌 | 申万宏源证券有限公司 |
| 褚洪亮 | 东北证券股份有限公司 | 盛开 | 海通证券股份有限公司 |
| 江都 | 长城证券股份有限公司自营部 | 刘水荫 | 海通国际证券集团有限公司 |
| 陈拓 | 阳光资产管理股份有限公司 | 王思杰 | 国信证券股份有限公司 |
| 李宁宁 | 北京永瑞财富投资管理公司 | 杨宁 | 国信证券股份有限公司 |
| 褚壹钦 | 财通证券自营分公司 | 彭若恒 | 国信证券股份有限公司 |
| 经晓云 | 尚腾资本管理有限公司 | 刘佳薇 | 国信证券股份有限公司 |
| 纪宇泽 | 兴正资产管理有限公司 | 张海辰 | 广发证券股份有限公司 |
| 彭苗苗 | 前海恒兆亿基金管理有限公司 | 孙未未 | 光大证券股份有限公司 |
| 金彤 | 盈峰资本管理有限公司 | 丰毅 | 方正证券股份有限公司 |
| 朱斌 | 准锦投资管理有限公司 | 刘田田 | 东兴证券股份有限公司 |

赵越峰 东方证券股份有限公司 林骥川 东吴证券股份有限公司
陈怡 东吴证券股份有限公司

2019年10月30日 下午13:00-14:00 (电话会议)

王立平 申万宏源证券有限公司 智健 国泰基金管理有限公司
戎姜斌 申万宏源证券有限公司 杜宛泽 天风证券股份有限公司
姚强 上海和创投资管理有限公司 赵宇 太平养老保险股份有限公司
赵梓峰 上海图灵资产管理有限公司 赵文琪 澳银资本管理有限公司
褚洪亮 东北证券股份有限公司 孟阳 征金资本管理有限公司
陈怡 东吴资产管理有限公司 罗旭娟 恒晟基金管理有限公司
许宏林 东方创新股份有限公司 何若梅 泰康资产管理有限责任公司
张亚萱 东方阿尔法基金管理有限公司 杜甜 浙商证券股份有限公司
竺艺 东方阿尔法基金管理有限公司 李宇宸 浙商证券股份有限公司
邱季 中信建投证券股份有限公司 陈凡 海泽资产管理有限公司
郑一鸣 中信证券股份有限公司 梁希 海通证券股份有限公司
李子婧 中欧基金管理有限公司 田园 海通证券股份有限公司
张蕾 中泰资管 尤鑫 湘财基金管理有限公司
王珺杰 久鹏资产管理有限公司 刘建忠 源乘投资管理有限公司
陈均峰 交银施罗德基金管理有限公司 葛幸子 瑞银证券证券资产管理
吴玉姗 元大投信基金公司 王月 申万宏源证券有限公司
孙未未 光大证券股份有限公司 夏琴 西南证券股份有限公司
张明烨 克里塞尔资产 胡海浪 西南证券股份有限公司
刘欢 兴证资管有限公司 刘建忠 西藏源乘投资管理有限公司
蔡若兴 凯基证券股份有限公司 傅备峰 越秀金控
谢子逸 华泰证券股份有限公司 张一一 长江寿险
吴雨舟 华金证券股份有限公司 梁文正 阿巴马资产管理有限公司
李世豪 南山人寿保险有限公司 谢莹莹 博泽资产管理有限公司
张嘉琳 博泽资产管理有限公司 梁彪 四川发展基金管理有限公司

2019年10月31日 下午14:00-15:30 (现场交流会议)

于健 浙商证券股份有限公司 谷航 新华基金管理股份有限公司

| | | | |
|-----|--------------|-----|--------------|
| 孙未未 | 光大证券股份有限公司 | 郭彬 | 太平洋证券股份有限公司 |
| 赵越峰 | 东方证券股份有限公司 | 邹凤飞 | 上海隆卿投资管理有限公司 |
| 戎姜斌 | 申万宏源证券有限公司 | 王冯 | 华金证券股份有限公司 |
| 杜宛泽 | 天风证券研究所 | 彭若恒 | 国信证券股份有限公司 |
| 林逸丹 | 天风证券研究所 | 陈黎昊 | 上海见龙资产管理合伙企业 |
| 张蕾 | 国泰证券资产管理有限公司 | 李树鹏 | 广发证券发展研究中心 |
| 唐天 | 观富资产管理有限公司 | 李宇宸 | 浙商证券股份有限公司 |

活动交流内容:

2019年10月30日,公司披露2019年三季度报告,当日,公司邀请天风纺服首席分析师吕明及申万宏源纺服首席分析师王立平组织了两场电话会议,10月31日公司组织了现场接待活动,包括浙商证券、天风证券、国泰证券资产管理等共149名机构代表参加了交流。公司董事会秘书宗惠春先生和首席信息官金晶先生出席了现场会议并与大家交流,主要内容如下:

一、公司三季报的主要经营指标情况

公司董秘宗惠春介绍了公司三季报主要经营指标情况。

前三季度:

2019年1-9月,公司实现营业收入132.61亿元,同比增长35.82%;实现归属于上市公司股东的净利润13.07亿元,同比增长2.79%,扣除非经常性损益的净利润12.50亿元,同比增长3.53%。

截至2019年9月30日,公司总资产165.43亿元,净资产115.58亿元。

第三季度:

2019年第三季度,公司实现营业收入50.42亿元,同比增长19.14%;归属于上市公司股东的净利润5.85亿元,同比下降3.18%;扣除非经常性损益的净利润为5.81亿元,同比下降1.20%。

收入:

从营业收入来看,公司前三季仍然保持了良好增长,主要是公司童装业务和电商业务增长良好,森马休闲装业务持续改善,还有并表法国子公司带来营收的增长。

其中,法国业务并表为营收增长贡献大部分。境内电商业务仍保持了约30%

的增长。童装业务增长约 20%。成人装业务较为稳定。

综合来看，公司主业继续保持了稳步增长的态势。

利润：

从利润来看，公司前三季净利润增长 2.79%，扣非后净利润增长 3.5%，利润指标增长较前期有所放缓，主要原因是受法国子公司亏损并表的影响。

店铺：

公司境内业务店铺总数 9,582 家，较年初 9,123 家，净增加 459 家，其中，童装 5,682 家，增加 389 家，成人装 3,900 家，增加 70 家。今年以来，店铺增长了 4.8%。

公司店铺数量持续保持平稳增长，为零售业务进一步增长奠定基础。代理商开店意愿较强，说明零售系统对业务的发展趋势保持着乐观的心态和较强的信心。

存货：

截至三季度末，公司存货为 52.90 亿元，同比增长 27.03%，其中，境内业务存货 40 多亿元，同比增长约 8%，低于前三季营收两位数的增长，存货占比有望进一步下降，存货质量正在得到改善。

经营性现金流：

公司第三季度经营活动产生的现金流量净额为 1.30 亿元，公司前三季度累计经营活动产生的现金流量净额为-2.88 亿元，比半年报数据-4.18 亿元有明显改善，未来有望持续向好。

应收账款：

应收账款 22.80 亿元，同比增长 44.30%，主要是并表法国子公司的原因。应收账款较年初环比增长 16.80%，远低于营业收入的同期增速。

货币资金：

公司目前的货币资产约 25 亿元，资产负债率较低，资产质量良好，为业务发展创造了良好扎实的基础。

二、相关公告及品牌活动：

1、公司高管增持公司股票：2019 年 9 月 4 日，披露《关于公司董事、高管增持暨控股股东减持股份的公告》，公司高管以大宗交易方式向公司控股股东购买了股票 60 万股；2019 年 9 月 17 日，披露《关于公司董事、高管增持暨控股

股东减持股份的公告》，公司高管以大宗交易方式向公司控股股东购买股票 805.69 万股，这些交易提升了公司高管对公司的直接持股比例，有利于公司治理水平持续提升。

2、品牌营销活动：公司在三季度报告期，森马品牌推出了“森马×梅花”系列联名款、携手方正字库旗下品牌“字几”参与“字载中华——中华精品字库工程成果展”，参加米兰时装周同步发布“双城记”系列，种子店铺杭州工联旗舰店、深圳东门旗舰店开业；巴拉巴拉、MarColor 马卡乐、THECHILDREN’ SPLACE 品牌参加 CBME 中国孕婴童展，巴拉巴拉品牌亮相中国国际儿童时尚周。通过这些活动，公司加强了品牌宣传，有利于品牌形象的塑造，对促进零售业务增长发挥了积极作用。

综合来看，今年以来，公司营收和利润继续保持增长，公司通过三季度的经营实现了库存增速低于营收增速，实现财报收入增长与终端零售增长更加协调匹配，经营性现金流明显改善，服饰零售业务更加扎实稳健，同时店铺的持续净增长奠定了未来零售增长的基础，也表明全系统对公司业务的发展保持着良好信心。

三、公司数字化转型战略与规划

公司首席信息官金晶介绍了公司数字化转型战略与规划。

目前，人们消费方式改变的背景下，线下流量从过去的街边店、步行街、商超百货转移到购物中心，线上的流量红利时代日趋远离，品牌获客成本不断攀升，进入存量竞争时期。

在新的竞争环境下，公司通过大数据分析来构建围绕消费者体验为中心的，数据驱动的全渠道零售形态，通过数字化实现从技术创新，设计创意，到管理创新和业务模式的创新，让“智能”融入到企业价值链的每一个环节，通过数据实现更精准的洞察和满足不同消费者的差异化需求，从而不断巩固品牌的持续竞争力，并提高公司的整体管理效率。公司将通过系列数字化系统的上线，打造以消费者为中心的环式业务管理链条，提升公司内部对市场变化的反馈响应速度，提高运营管理效率。结合大数据算法，提高商品与门店匹配的精准度，优化门店陈列搭配，提升消费者购物体验。通过数据分析挖掘消费者潜在需求，实现精细化运营，提升消费者的产品穿着和门店购物体验。

四、交流提问

1、行业情况

第三季度，零售指数表现不佳，在整个行业的大背景下，零售业务受到一定影响，同时市场竞争加剧，国际品牌表现强势，运动类服装仍然快速发展，国际贸易争端导致出口转内销增长，这些因素都导致国内服装品牌间的竞争更加激烈。

2、KIDILIZ

森马与KIDILIZ做了很多业务协同。其中研发方面的协同是最紧密的，公司多个品牌在法国建立研发中心，法方对森马在法国的研发工作给予了很多支持；供应链方面，正在展开合作，巴拉巴拉供应商已经对法国子公司的业务开放，法方的采购团队已经在上海公司园区办公；同时法方在境外的供应链资源也将进一步向公司境内业务提供支持，有利于公司进行全球化采购，实现协同发展。

3、发货频次

公司从2017年开始，增加成人装订货频次。从最初的每年4次订货发展成8次，发货批次也增加到8批次。对直营、购物中心店做12批次发货。目前，成人装发货频次为12-20批次，现在冬装和秋装要发4-6次。通过增加发货批次，控制每批次的发货量，实现均衡下单，让产品和市场更加接近，同时前端生产控制更加灵活，能有效缓解库存增速。实现科学性的下单，需要公司与供应商进行良好的配合同时也需要公司内部管理水平的提高，长期来看会提升公司运作效率。

4、零售渠道

(1) 公司童装业务和成人装业务，今年前三季度开店和关店的数量都比较大，说明两个业务的零售渠道结构化调整的情况仍然在持续。店铺结构化调整，有利于提高公司零售渠道的运营质量。

(2) 近期森马品牌和巴拉巴拉品牌开了一些种子店。这些店将发挥示范的作用。种子店的开设，极好的展示出品牌形象，有利于品牌拓展购物中心等渠道，并取得到较好商务条件。

(3) 目前的开店方向仍然以购物中心店为主。

6、数据化在门店的运用

目前，在终端零售环节，公司已经在 200 家门店进行试点安装使用智能数据设备，包括直营和加盟门店，分不同城市不同分组不同区域，到年底之前可以实现设计到终端的全链路数字化运作，通过针对渠道的流量、消费者动线、购买商品偏好、工作日及周末客流变化、低线城市的社交倾向等各个方面因素对消费者购物行为进行分析，并相应提出建设性产品和服务方案。

7、公司未来发展

1) 整体：为了满足未来中长期的发展目标—成为行业领先品牌，在全球有竞争优势，公司在多方面夯实基础：治理、文化、组织建设、激励配套等等。品牌策略是巩固主品牌，发展多品牌，构建相适应的品牌集群。

2) 童装：童装板块既有自己创立的迷你巴拉、马卡乐，也有对外合作的棵棵树，代理美国的Children's Place，并购法国的KIDILIZ，童装集群已经具有一定规模。成人装方面，巩固主品牌森马休闲装业务，持续改革、重点发展。同时创立新品牌、代理合作新品牌，比如女装、男装、轻奢品牌等，构建相应的品牌集群共同发展。在激烈竞争环境中，公司的童装业务优势明显，行业还在向头部集中，是公司所乐见其成的。根据欧睿数据，2018年巴拉巴拉市占率从4.9%提升到5.6%，提升0.7个百分点。排名第二的品牌市占率从1.1%提升到1.2%，排名第三、四、五的市占率在下降。所以从外部统计数据来看，巴拉巴拉的行业地位非常突出，新进入者对公司的挑战较小，公司更关注如何保持自身业务适应新形势的诉求。

3) 成人装：成人装市场竞争激烈，这也是公司持续进行品牌塑造、产品改革、供应链和渠道资源重新整合的根本原因。在变革过程中会有曲折前进。公司认为未来在休闲装大众服饰这一市场中会诞生国产大牌。不同于高端服装领域强调细分，单一品牌难以做大，在大众服饰这个业务领域中可能会出现单一大品牌，比如优衣库。目前这一领域国内具有竞争力的品牌不多，森马是其中之一，所以公司非常重视。

4) 电商：2012年公司开始做电商，早期用于清库存，后来取得快速发展，发展了线上品牌、专供品类和极致单品（轻薄羽绒服、极致衬衫、女包、拉杆箱等）。2018年电商营收超过40亿元，增长超过30%，除了消化库存、营收和利润贡献，也在培养新品牌、低成本创新尝试等方面贡献突出。电商作为独立产业方向，也是公司投入的重点，公司在杭州投资2亿元建设电商产业园，2019年初已投入使用；在嘉兴投资7亿元建设电商物流园，已投入使用。电商业务基础设施的完善，将进一步促进电商业务快速发展。

今年的前两个报告期，公司库存增速高于营收增速，终端零售增速低于财报收入增速，公司管理层对此高度重视，采取了一系列措施，包括品牌重塑、产品改革、打造柔性供应链，增加发货频次，提高快返产品占比等。三季报显示，库

存增长已有所放缓，占比下降，同时，现金流改善，店铺持续净增长，业务质量进一步提高。

在增长的速度和增长质量的协调与发展过程中，公司更加注重增长质量，追求长期长远的有质量的健康增长，对此，我们必须审时度势、与时俱进地适应市场形势与情况，适时做出相应的经营管理决策，保障业务健康发展。公司投入增大，基础夯实，有利于未来长期发展；公司希望在2019年第四季度通过冬装销售，实现全年平稳增长。

五、新品展示

交流活动结束后，公司零售团队向来访嘉宾介绍了公司最新推出的高端户外羽绒服和极致单品羊毛衫。



该款户外羽绒服是和森马品牌代言人白宇携手推出，羽绒含量90%，蓬松度达800+;面料采用户外科技能双重防水、防风防寒、防油污，里层采用红外线蓄热里布达到为消费者贴身保暖的效果，充绒量、抗风度、防水防油性能等多项指标达到专业级水平。极致单品羊毛衫采用优质澳洲进口美利奴羊毛制造，不易起球，保暖性能出众，柔软细腻，穿着舒适。

嘉宾纷纷试穿体验，对产品给予了高度评价，并积极购买。