

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：2020-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	2020年2月29日 下午2:00-3:30（电话会议） 2020年3月1日 晚上7:30-9:00（电话会议） 2020年3月2日 上午10:00-11:00（电话会议）
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年度业绩快报及经营情况与分析师进行交流
附件清单(如有)	投资者活动记录
日期	2020年3月2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：

2020年2月29日 下午2:00-3:30（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	杨莹	国盛证券股份有限公司
唐亮	上海东方证券资产管理有限公司	侯春燕	大成基金管理有限公司
纪宇泽	上海光大证券资产管理有限公司	张珊珊	大成基金管理有限公司
刘玉秀	上海敬诚物流有限公司	徐彦	大成基金管理有限公司
张涛	上海相生资产管理有限公司	于佳玉	天瑞资产管理有限公司
周立峰	上海袁鸿投资有限公司	彭伟	天风投资有限公司
田江	上海鼎锋资产管理有限公司	杜宛泽	天风证券股份有限公司
褚洪亮	东北证券股份有限公司	赵佶	天风证券股份有限公司
林骥川	东吴证券股份有限公司	赵宇	太平养老保险股份有限公司
陈腾曦	东吴证券股份有限公司	罗荣	太平洋资产管理有限责任公司
许宏林	东方创新股份有限公司	肖璇	安信基金管理有限责任公司
赵越峰	东方证券股份有限公司	李波	安南基金管理有限公司
王树娟	东方证券股份有限公司	张冰灵	富国基金管理有限公司
詹陆雨	东吴证券股份有限公司	李铭	山东佳信基金管理有限公司
郑一鸣	中信证券股份有限公司	朱丽丽	平安养老保险股份有限公司
邹伟	中信保诚基金管理有限公司	李娜	广发证券股份有限公司
史琨	中信建投证券股份有限公司	糜韩杰	广发证券股份有限公司
邱季	中信建投证券股份有限公司	范纲枢	建信保险资产管理有限公司
冯宗高	中信建投证券股份有限公司	项艾琳	建信理财有限责任公司
刘田田	中信建投证券股份有限公司	冯矜男	开源证券股份有限公司
孙静	中兴威投资管理有限公司	孟阳	征金资本管理有限公司
SharonLiu	中国守正基金管理有限公司	单琳	德邦证券股份有限公司
陈佳欢	中意资产管理有限责任公司	刘丽	招商证券股份有限公司

李子婧	中欧基金管理有限公司	姚倩	摩根大通投资
张雷	中泰证券股份有限公司	黄凯岩	摩根大通投资
曾令仪	中泰证券研究所	李东正	新华资产管理股份有限公司
王雨丝	中泰证券研究所	丰毅	方正证券股份有限公司
谢华	中海基金管理有限公司	刘含	旱禾资本有限公司
汪凯成	中英人寿保险有限公司	姚珊	朱雀基金管理有限公司
高逸云	交银施罗德基金管理有限公司	张延鹏	朱雀基金管理有限公司
孙未未	光大证券股份有限公司	王大伟	永旺资产管理有限公司
赵树理	兴业证券股份有限公司	费馨涵	汇丰晋信基金管理有限公司
朱斌	兴证证券资产管理有限公司	谢瑞	前海汇杰资产管理有限公司
刘欢	兴证资管有限公司	刘巍放	泰康资产管理有限责任公司
蒲天瑞	农银汇理基金管理有限公司	李宇宸	浙商资产管理有限公司
刘惠珍	凯基资本有限公司	梁希	海通证券股份有限公司
冯新月	前海人寿保险股份有限公司	盛开	海通证券股份有限公司
常宁	华商基金管理有限公司	王晓明	淳厚基金管理有限公司
张峦	华安基金管理有限公司	沈琴	清华资产管理有限公司
李元	华安人寿保险有限公司	洪岩	玖龙资产管理公司
张萌	华泰证券股份有限公司	徐子涵	瑞银资产管理有限公司
李卓	华泰资产管理有限公司	施琪	瑞银资产管理有限公司
吴雨舟	华金证券股份有限公司	邱晓刚	上海磐安投资管理有限公司
王冯	华金证券股份有限公司	龚海刚	若川资产管理有限公司
李想	南方基金管理股份有限公司	崔秀红	西南证券股份有限公司
孙鲁闽	南方基金管理股份有限公司	唐天	观富资产管理有限公司
林博鸿	博时基金管理有限公司	卓越	财通证券股份有限公司
王诗瑶	博时基金管理有限公司	刘思远	迎风资本管理有限公司
张嘉琳	博泽资产管理有限公司	李芳如	金广资产管理有限公司
魏西	君合资本管理有限公司	刘子玉	金鹰基金管理有限公司
王慧林	西部证券股份有限公司	杨曦涵	CRISIL
张盛	嘉兴资本管理有限公司	冯敏	银河基金管理有限公司

张丽荣	嘉合基金管理有限公司	方宁	长江证券股份有限公司
王力	嘉实基金管理有限公司	周雷	国元证券股份有限公司
尹昇	国信证券股份有限公司	孙文龙	国投瑞银基金管理有限公司

2020年3月1日 晚上 7:30-9:00 (电话会议)

李婕	光大证券股份有限公司	周伟锋	国泰基金股份有限公司
孙未未	光大证券股份有限公司	徐子涵	瑞银资产管理有限公司
汲肖飞	光大证券股份有限公司	刘思远	盈峰资本管理有限公司
陈路晓	摩根士丹利华鑫基金管理有限公司	戎姜斌	申万宏源证券有限公司
YOYO	博文基金管理有限公司	梁伟	海天资产管理有限公司
李世豪	南山人寿保险股份有限公司	龙杰	温氏投资有限公司
候杰	招商基金管理有限公司	李梦	富敦投资有限公司
李晓楠	东北证券股份有限公司	于建	浙商证券股份有限公司
曾尚	源乘投资管理有限公司	糜韩杰	广发证券股份有限公司
尹昇	国信证券股份有限公司	吕明	开源证券股份有限公司
卢慧琴	汇添富基金管理股份有限公司	黄淑妍	长城证券股份有限公司
朱超	中国人寿资产管理有限公司	潘慧	国联证券股份有限公司
刘孙亮	爱建证券有限责任公司	范涛	兴证证券资产管理有限公司
袁鹏涛	中域投资有限公司	陈慧超	合煦智远基金管理有限公司
陈晓东	景林资产管理公司	詹陆雨	东吴证券股份有限公司
张吉宏	源码资本投资有限公司	朱福建	中信建投证券股份有限公司
孙强	上海混沌道然资产管理有限公司	樊利安	国泰基金管理有限公司
朱炎	东方证券资产管理有限公司	葛楠	禾其投资有限公司
李可	天风证券股份有限公司	张璐	东方证券资产管理有限公司
邱晓刚	上海磐安投资管理有限公司	李溪	摩根华鑫基金管理有限公司
曾令仪	中泰证券股份有限公司	刘子玉	金鹰基金管理有限公司
赵树理	兴业证券股份有限公司	徐颖婷	嘉实基金管理有限公司
张磊	浙商证券股份有限公司	王刚	招商基金管理有限公司
丰毅	方正证券股份有限公司	王建华	交通银行股份有限公司
裘学晨	西部证券股份有限公司	梅冬雨	诺德基金管理有限公司

申雅婷	浦来德资产管理公司	赵斌	清河泉资本管理有限公司
杨怡寒	东兴基金管理有限公司	梁希	海通证券股份有限公司
余鹏	中信证券股份有限公司	杜宛泽	天风证券股份有限公司
施琦	瑞银证券有限公司	刘悦	中信新未来投资管理有限公司
张毅晨	中信建投基金管理公司	刘萧优	上银基金管理有限公司

2020年3月2日 上午 10:00-11:00（电话会议）

蔡爵丞	统一投资有限公司	简嘉仪	全球人寿股份有限公司
张子妍	统一证券有限公司	施凯升	国泰投信有限公司
吴育瑄	元大投信有限公司	高依瑄	台新投信有限公司

### 电话会议交流内容：

2020年2月29日，公司披露2019年度业绩快报。

公司分别于2月29日下午、3月1日晚上、3月2日上午组织了三场电话会议。公司邀请了申万宏源证券现代服务业研究总监王立平、光大证券研究所副所长兼纺织服装首席分析师李婕、台湾统一证券张子妍主持投资者交流电话会议。包括国泰基金、大成基金、长江证券、兴业证券等共163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电话会议并与大家交流，主要内容如下：

### 一、主要财务指标及经营情况

公司2019年营业收入193.59亿元，比上年同期的157.19亿元增长23.15%；营业利润21.58亿元，比上年同期的20.80亿元增长3.74%；归属于上市公司股东的净利润15.46亿元，比上年同期16.94亿元下降8.72%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润14.85亿元，比上年同期的13.34亿元增长11.29%。

2019年第四季度，公司实现营业总收入60.97亿元，同比增长2.39%，实现营业利润4.24亿元，同比增长28.33%。

同日，公司披露了计提减值准备的公告。公司2019年度计提存货跌价准备6.48亿元，占2018年经审计净利润16.94亿元的38.28%，同期转销存货跌价准备6.58亿元。

#### 1、主要财务指标情况的说明

**营业收入：**公司 2019 年度营业收入增长主要是由于境内业务的增长和并表法国 SofizaSAS 公司带来的增长。其中，境内业务增长贡献约 40%，法国 SofizaSAS 公司带来的收入增长贡献约 60%。

**净利润：**公司 2019 年度净利润同比下降主要原因是受到收购并表法国 SofizaSAS 公司影响，该公司去年收购时产生一次性负商誉导致 2018 年净利润基数较高，以及该公司本报告期的亏损影响了本期净利润。如果扣除法国 SofizaSAS 公司的影响，以可比口径考量，公司境内业务森马休闲装和巴拉巴拉童装的盈利能力持续巩固和提升，业务基础扎实健康。

**扣非后净利润：**公司 2019 年扣除非经常性损益的净利润为 14.85 亿元，同比增长 11.29%，增速放缓的主要原因是受到并表法国 SofizaSAS 公司亏损的影响。

**营业利润：**公司 2019 年实现营业利润 21.58 亿元，同比增长 3.74%。

## 2、主要业务经营情况的说明

### 儿童服饰业务

2019 年，公司以巴拉巴拉品牌为代表的儿童业务继续保持了快速稳定健康的发展趋势。公司儿童服饰业务总体保持了约两成增长，从线上线下分别来看，线上业务继续高增长，同比增长三成左右，线下同比增长约一成。

巴拉巴拉品牌业务在稳健发展的同时，还培育和带动了部分新品牌的快速增长。其中，公司培育的线上儿童服饰品牌 minibalabala，全年零售规模（GMV）达 8 亿元，同比增长 68%，儿童业务的另一个品牌马卡乐实现全系统终端零售收入超过 6 亿元，同比增长 46%。

### 成人服饰业务

2019 年，公司森马品牌提出“质在日常”的新主张，深化产品改革成为工作重点，公司以森马休闲装为代表的成人装业务营收同比基本持平，从线上线下分别来看，线上业务有两位数增长，线下业务有个位数的下降。

### 电商业务

公司自 2012 年开展电商零售业务，实现了高质量的快速发展，2018 年实现营业收入 40.69 亿元，在此基础上，2019 年公司电商仍然保持良好增长，预计增幅在 25%-30%之间。

## 法国公司业务

公司收购法国 SofizaSAS 公司，自 2018 第四季度开始并表，2019 年全年并表，对公司营业收入产生正向影响，对公司利润产生负向影响。公司正在积极推进法国 SofizaSAS 公司业务整合工作，增加人力资源，完善激励，调整业务结构，改善业务质量，降低业务亏损对公司整体利润的不利影响。

## 3、计提资产减值准备情况说明

公司 2019 年度计提存货跌价准备 6.48 亿元，占 2018 年经审计净利润 16.94 亿元的 38.28%，同期转销存货跌价准备 6.58 亿元，2019 年存货跌价准备年末余额 8.27 亿元，年初余额 8.37 亿元，年末余额较年初略有下降。上述资产减值准备未经会计师事务所审计，最终数据以会计师事务所审计的财务数据为准。

## 4、公司应对疫情工作及总体业务经营情况

### 抗击疫情

为抗击疫情，公司向武汉、上海、温州等地捐款捐物 1000 万元，森马希望尽公司的一份力量，帮助在前线抗击疫情的广大医务工作者和在背后默默奉献的群众团体，守望相助，携手共渡难关。

### 复工情况

公司主要办公场所上海、温州、杭州园区，自 2 月 10 日以来有序复工，至 2 月 17 日，公司各地园区全面复工，目前公司本部复工人数约 90%。

为抗击疫情，公司制定《森马复工与疫情防控操作指南》，开工前就做好预防，做好预案，采购相关抗疫物资，公司复工准备充分，物质充足，管理严格，秩序井然。期间，不具备复工条件的部分员工按规定接受隔离安排，采取网上办公形式开展工作。公司组织行政人员和志愿者团队开展防控疫情工作，在园区大门，每日对进入园区的人员登记，查测体温，要求员工每日健康打卡，填报电子表格，行政人员和志愿者团队每日对现场办公工作人员测体温两次，卫生间设置有洗手用的热水，有免洗液，公司行政负责每日对食堂、宿舍、办公区进行消杀，公司还为员工准备了口罩，充分保障员工复工后的健康工作。

目前，疫情尚未结束，公司正在指导各地区店铺，按照当地政府要求，办理开业复工申请，积极推进店铺复工工作，部分地区的店铺已开始陆续开店营业，开业店铺数量正在快速增加。

## 业务与经营情况

公司从去年下半年开始探索新零售，积极推动企业数字化转型，建设推广实体店+线上云店的运营模式，就是以门店为单位，以个人为支点，通过 APP、微信、直播等形式，实行线上线下网格化管理，推进全员销售，在这次疫情期间，这些措施进一步得到有效验证，发挥出积极作用，这种更加融合的销售形式正在直营和加盟全系统得到快速推广。

对内，公司严控费用，加强现金管理，调整投资计划和费用计划，调整现金支付节奏，保护现金流，合理管控理财业务，防控金融风险。在困难时期，公司拥有扎实稳健的财务基础意义重大，森马长期以来稳健经营的优势会体现得更加具体真实，支持公司战胜困难、行稳致远。

对外，公司将针对上下游合作伙伴，即我们的供应商和代理商，推出相应的商务政策给予支持，充分体现小河有水大河满的互惠共赢经营理念。

### 5、关于疫情的影响和未来的展望

疫情对经营的短期不利影响客观存在，长期来看，会促进行业企业创新变革，推动新业务模式的成熟与发展，疫情结束，消费需求终将逐步释放，市场调节作用会优化重构资源配置，行业头部优势企业会加速发展，我们现在需要巩固基础做好准备。

## 二、公司数字化、信息化具体落实措施

公司首席信息官金总介绍了企业数字化转型、新零售技术平台建设及其应用的情况。

在零售终端层面，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，进一步加强消费者和门店导购、销售人员的之间的互动联系。门店导购及销售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，从而为消费者提供更好的服务体验，推动潜在消费者向公司会员的转化率，增强会员黏性，提升客单价及连带率，从而把会员的价值充分发挥出来。

在新零售上，公司推出小程序的运用，充分融合线上线下资源，快速传递公司产品信息，同时尝试直播、微信秒杀、社交分享、朋友圈裂变等营销方式，加强私域流量管理。让消费者多渠道、多时间段接触到公司产品，激发消费需求。同时，为了更好更快速地服务好消费者，公司通过企业微信将企业门店和导购联



系在一起，实现网格化管理，上千万个会员通过登录公司小程序后会进行区域划分，每个消费者都会有该区域的门店导购提供线上服务。

公司助力经销商，通过大数据的抓取及分析，能让经销商快速反应业务机会点，帮助他们缩短决策时间，提升运营效率。通过分析，为他们提供有效的引流、转化、提升客单价的方式，获取优质流量。

在供应链端，通过大数据的分析以及信息化的建设，打造柔性供应链，向数字化供应链平台企业迈进，通过大数据对设计、生产、包装、仓储、物流、销售等整条供应链进行统筹和监督，以更为高效的资源配置，实现快速响应的柔性供应链，满足消费者的个性化需求。

另外在公司内部管理上，推动业务财务一体化项目，实现高效运作运营体系，从产品战略、设计、采购、财务报表一体化。

### 三、交流提问

#### 1、请问董秘如何看待疫情对于行业及企业的影响？

此次疫情的发生，导致线下门店关闭、物流运输受阻，对行业产生了客观的不利影响，尤其是对现金流的影响会比较大，虽然是短期的，但对于某些企业是致命打击。对于能够度过难关的企业，会迎来更好的发展机遇。因为行业会有一些产能出现空白，会重新洗牌，促进优势企业进一步整合资源，实现快速发展。特别是服装行业龙头上市公司，经过多年发展，这些公司治理规范，财务基础扎实，资金储备充分，业务稳定健康，面对疫情的影响，必将凸显出其自身的竞争优势，化危为机，通过改革与创新，占据更加有利的竞争地位。森马具有良好的现金储备、行业地位、品牌影响力以及优秀的业务团队。公司已开展线上小程序、微信社群、直播等多种形式的零售工作，推动全员销售。

对内，公司严控费用，加强现金管理，调整投资计划和费用计划，调整现金支付节奏，保护现金流，合理管控理财业务，防控金融风险。在困难时期，公司拥有扎实稳健的财务基础意义重大，森马长期以来稳健经营的优势会体现得更加具体真实，支持公司战胜困难、行稳致远。

对外，公司将针对上下游合作伙伴，即我们的供应商和代理商，推出相应的商务政策给予支持，充分体现小河有水大河满的互惠共赢经营理念。

疫情对经营的短期不利影响客观存在，长期来看，会促进行业企业创新变革，

推动新业务模式的成熟与发展，疫情结束，消费需求终将逐步释放，市场调节作用会优化重构资源配置，行业头部优势企业会加速发展，我们现在需要巩固基础做好准备。

## 2、请问首席信息官新零售在经销商系统的运行存在哪些成本和困难？

在技术层面已没有障碍和问题，公司的系统、数据、工具都是标准化的，跟第三方的智慧零售、小程序、支付平台等多个团队合作；对经销商的挑战和机会点主要是在经销商的接受能力、运营能力等方面。公司需要帮助经销商做好周边会员和粉丝的连接，提升其店长和员工在私域流量方面的运营能力，如何跟会员沟通，话术营销，通过数据分析来做出推销方案等。经销商不需要付出额外的成本支出，这项工作的重点是培训和赋能。

## 3、疫情对公司存货的影响多大？

公司去年下半年强化了对批发业务管控，合理安排发货节奏，财务收入增速放缓，与零售业务增长更加匹配，存货水平改善，提升了业务质量，促进了业务健康发展，有效降低了库存压力。

目前，疫情对零售产生不利影响，也会影响公司未来的库存水平，具体情况还有待进一步观察。

## 4、请问首席信息官，新零售和电商业务有什么区别？

原有电商业务多是公域流量，主要在天猫、淘宝、唯品会等平台开展，这些平台不能转移流量到其他渠道；线下和线上消费场景各有特征和需求，互相不可替代。

线下的新零售更注重私域流量，通过腾讯体系的社交属性来抓住增量消费部分，且不会跟原有电商渠道有冲突，两种业务是协同和增量的关系。

## 5、请问董秘，目前，市场估值水平较低，公司是否考虑做股权激励或回购股票等业务？

公司积极探索实践合伙人制度，在公司业务中，特别是在新品牌新业务的培育发展中发挥了积极作用，同时，公司实施了两期限制性股票激励计划，实施了一期员持股计划，部分核心高管通过购买方式实现直接持有公司股份，公司正在以股权为纽带，通过多元的方式促进公司利益与干部员工利益的有机结合，激发员工干劲，推动公司健康发展。通过限制性股票、股票期权、持股计划、回购等

方式持续完善公司的激励机制，这是公司长期人才战略的重要内容。我们非常重视您的关注，我们将积极向董事会反馈投资者的意见和建议。

**6、疫情影响销售，影响现金流，请问是否会影响 2019 年度分红的持续性？**

公司财务基础扎实稳健，有良好的利润水平和充足的现金储备，对公司克服当下疫情期间的经营困难有重要的积极意义，从盈利水平和资金储备等方面来看，公司具有持续分红的能力。

**四、风险提示**

公司部分新业务虽然增长较快，但基数低、规模小，所占比重不高，同时，公司部分业务仍处在培育期，形成规模和利润贡献还需要不断地继续实践。

公司法国业务的亏损仍然存在持续影响利润的可能。

公司 2019 年度审计工作仍在进行，业绩快报数据未经审计。

疫情对服装零售产生不利影响客观存在，疫情结束时间存仍不确定。