

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：2023-02

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"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	邱坚强(董事长)、徐波(董事兼总经理)、陈新生(董事、副总经理兼财务总监)、刘海波(独立董事)、宗惠春(董事会秘书)
时间	2023年4月20日 15:00-16:00
地点	上海闵行区莲花南路2689号
形式	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开2022年业绩说明会
交流内容及具体问答记录	见附件
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	未涉及
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件 (如有,可作为附件)	不适用

附件

浙江森马服饰股份有限公司

投资者活动记录

Q1: 邱董您好, 服装产业是劳动密集型产业, 想把企业做大做强离不开品牌的核心竞争力, 您认为森马的核心竞争力是什么? 您的管理团队对当前网上业绩所反应出来的问题有无有效应对的策略? 童装和休闲装的占比到底以哪头为重? 森马如何走出属于自己的特色道路? 谢谢

A: 投资者您好。公司拥有的两个主要品牌分处于两个不同的细分市场, 森马品牌所处的休闲服饰行业适用的着装场景丰富, 在服饰市场中占据半壁江山, 巴拉巴拉品牌所处的童装行业处于景气发展阶段, 是服装行业中增长最快的赛道之一。经过多年的发展, 森马品牌已位居本土休闲装品牌龙头地位, 巴拉巴拉品牌占据童装市场绝对优势, 连续多年国内市场份额第一。随着消费市场的进一步扩大以及资源向优势企业集中, 森马品牌和巴拉巴拉品牌在现有竞争优势的基础上, 将迎来进一步的发展机遇。面对复杂的市场竞争和多变的外部环境, 公司提出“追求有质量增长”的发展方向, 通过创新创造价值, 通过增长兑现价值, 从而打造长久、健康且稳定发展的品牌和企业, 成为一家令人尊敬的时尚服务企业。

Q2: 公司的代工厂有没有往越南等低成本地区转移的? 能不能从这方面优化成本? 谢谢。

A: 感谢您的关注。公司目前的供应链主要集中在国内。

Q3: puma kids 当前的情况可以披露一下吗, 因为不是独家代理, 有新的合作或者是当前大概的情况

A: 公司是彪马品牌儿童服饰鞋类产品的中国大陆地区授权制造商和总经销商。

Q4: 你好! 在淘宝的森马服饰官方旗舰店设计和展示感觉十分简陋, 给人毫无想购物的感觉。相比较巴拉巴拉的官方旗舰店设计的就很棒, 浏览的也很舒服比较有购物感觉。

A: 感谢您对公司品牌的关注, 我们将持续改善相关工作。

Q5: 如今压制实体零售的疫情管制已经明确结束, 请问新上任的董事长, 是否利用充沛的现金储备, 攻城略地加大实体扩店力度, 把握优势店铺位置, 很多经济强市强县都还没有森马/巴拉巴拉店铺, 实在是可惜, 底线城市一直是近几年国家鼓励的消费下沉方向, 不应该放弃。

A: 感谢您的建议。我们也注意到公司各项业务当下面临着巨大的空间, 公司将积极拓展业务, 发挥既有优势, 促进公司发展。

Q6: 公司收入和利润多年不能增长, 未来公司是否还具有成长性?

A: 感谢投资者对公司关注。从长期来看, 我国消费规模扩大、消费结构升级、消费模式创新的趋势不会改变。尽管遭受宏观经济波动影响, 我国仍然是全球第二大消费市场和第一大网络零售市场, 超大市场规模优势依然明显。随着经济环境复苏和改善, 带动就业扩大和居民收入提升, 消费者的消费能力和消费意愿不断增强, 人民群众向往美好生活的需求持续释放, 国内市场潜力仍然巨大, 服装行业在双循环经济背景下, 将迎来新的发展机遇。

Q7: 当前直播已经成为服装行业标配, 比如七匹狼董事长周少雄就亲自上阵直播带货, 请问, 贵司在直播层面将会做出哪些改变?

A: 感谢投资者对公司的关注。公司有专业团队负责直播业务的运营, 直播团队通过多平台, 多种方式, 输出内容创意及品牌直播标准, 传播服饰文化, 展示公司产品及品牌, 与消费者进行近距离沟通。直播团队会结合品牌特性、消费者需求、依靠大数据分析制定相关的直播计划, 请予关注。

Q8: 公司有无计划给一直支持, 坚守森马的小股东有条件的发放一些福利, 比如衣服, 纪念品之类的。谢谢

A: 感谢投资者对公司的关注。谢谢您的建议。

Q9: 当前森马下属的 minibala 和 marcolor 对应了多少营收和利润能否披露一下

A: 感谢投资者对公司的关注, 根据 2022 年年度报告公司以巴拉巴拉童装品牌为核心的儿童服饰业务的营收为 89.33 亿元, minibala 和 marcolor 占比不高, 未进行区分披露。

Q10: 后续 balabalapremium 的开店计划是怎么样的, 当前的巴拉高端的店面都是直营的吗

A: 感谢投资者对公司的关注。截至 2022 年末, Balabalapremium 独立门店已陆续进驻杭州武林银泰、广州天汇广场 IGC、海口万象城等高端购物中心, 同时在超过 100 家的巴拉巴拉优质门店里铺货销售。关于开店规划, 会由公司专业团队结合市场情况, 依靠大数据分析, 经过充分调研、论证制定相关计划。

Q11: 巴拉巴拉最新的市场占有率是多少

A: 感谢投资者对公司的关注。请参考第三方报告。谢谢。

Q12: 你好, 公司在巴拉巴拉和森马成人服饰有没有增加运动服装和鞋子的开发。

A: 您好, 公司成人装森马品牌中已有瑜伽裤、运动裤、运动鞋等产品; 公司童装品牌巴拉巴拉已有足球服、篮球服、登山鞋、篮球鞋等产品。同时, 公司独家代理 AsicsKids 品牌儿童品类, 为儿童量身定制不同年龄段的鞋品和服装。公司非常重视运动赛道的发展, 会密切关注市场需求, 根据市场情况进行设计研发, 满足消费者多元化的需求。

Q13: 你好, 作为森马曾经的用户, 记得森马刚上市的时候还做过休闲服装, 包括男士 T 恤, 2010 年世界杯期间还搞过世界杯森马活动, 本人有幸参加活动, 并拥有了森马定制的世界杯 T 恤, 质量极好, 至今还在穿, 我就想问为何森马后来没有进入到这个领域呢?

A: 感谢投资者对公司的关注。森马品牌每年都会推出 T 恤、Polo 衫等产品。未来, 在商品研发方面, 聚焦并持续强化心智产品功能价值, 放大功能产品占比, 提升心智产品市场占有率; 优化森柔系列面料, 迭代“森柔棉/森柔牛仔/森柔毛衫”心智产品。

Q14: 2023 年怎么管理市值

A: 感谢投资者对公司的关注。股票价格受多种因素影响, 包括宏观经济环境、经济政策、经营业绩、投资者心理等。公司管理层勤勉尽责, 努力经营, 争取以良好的业绩回报投资者。

Q15: 尊敬的邱董您好: 看到年报当中提到“股东利益一致性”, 所以我也把自己当作森马的自家人来说说我的看法, 公司的管理层低调、谦逊、专业、高效让投资者放心, 董秘的专业与勤勉让我们与公司的沟通没有障碍。唯一的困惑就是您以及家人每年都能和我们一样得到高分红的股利还去进行了高质押, 给投

投资者的感觉您和您家人一直缺大额资金。虽然这不是法定的沟通范围，但是还是希望您能答疑解惑，谢谢！

A: 感谢股东对森马一直的支持。出于自身的资金需求，我质押了个人持有的部分股票。谢谢。

Q16: 森马巴拉新一代门店 logo 都已经启用很久了，为什么还是总能看到旧版的门店 logo? 不会全部更新吗?

A: 感谢投资者对公司的关注。各个品牌终端门店的升级正在有序推进中。

Q17: 请问，公司有计划收购一些高端休闲品牌或者运动品牌来弥补品牌矩阵吗?

A: 感谢投资者对公司的关注。公司秉持“一切以消费者为中心”的理念，持续推动品牌运营、产品创新、精益零售、供应链管理、数智化等核心能力的建设，利用各种有利因素，把握主动、赢得未来，成为一家令人尊敬的时尚服务企业。公司在立足主业健康发展的同时会密切关注相关上下游产业链发展情况，根据业务发展战略及实际情况，积极把握市场机遇，促进公司主营业务进一步发展壮大。公司长期关注业内优质标的，会结合公司发展需要以投资、合作等方式推进多品牌战略发展的实施。

Q18: 巴拉巴拉 premium 已经运作一段时间了，请问经营数据如何？是否符合营运预期？今年会在全国范围内推进吗？谢谢。

A: 感谢投资者对公司的关注。截至 2022 年末，Balabalapremium 独立门店已陆续进驻杭州武林银泰、广州天汇广场 IGC、海口万象城等高端购物中心，同时在超过 100 家的巴拉巴拉优质门店里铺货销售。关于开店规划，会由公司专业团队结合市场情况，依靠大数据分析，经过充分调研、论证制定相关计划。

Q19: 贵司今年一季度业绩相比去年有所增长吗?

A: 感谢投资者对公司的关注。公司一季度经营业绩请关注公司公告。公司 2023 年第一季度报告预计披露日期为 2023 年 4 月 28 日。

Q20: 公司股票从 13 元跌到 6 元，没有考虑回购吗?

A: 感谢投资者对公司的关注。截至目前，公司无回购计划。如有相关计划，公司将及时公告，请予关注。公司指定信息披露媒体为巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

Q21: 尊敬的森马管理层：我们作为小股东在去大的卖场的直营店做散户调研的时候，听到森马店员聊到森马直营店的领导在巴拉巴拉不远处自己开了一家其它品牌童装店铺。我们不知道这种情况是不是森马能允许的？

A: 投资者您好。您可将相关详细信息通过投资者关系邮箱 ir@semir.com 反馈，我们核实处理。感谢您的支持。

Q22: 邱总好，关注公司多年了，21年底逛公司旗下两品牌店铺时发现款式及产品性价比的吸引力已不具优势，因此曾在互动易上给公司提出建议，担心公司未来的前景。后来就一直没再去逛咱们的店铺，当然秋冬装时疫情原因也不方便调研。当时提建议时也曾给公司致过电，感觉公司对建议的反应并不认真。请问邱总，过去一年多中公司是否注意到了前面所提到的公司的不足，并已采取相应措施？希望公司不要给人一种高高在上的印象。

A: 投资者您好。公司专人专岗负责相关问题的收集、整理和反馈。公司历来重视投资者的建议和意见，会结合业务发展、公司实际情况制定举措并落实。感谢您的关注和建议。

Q23: 巴拉巴拉品牌还是很有口碑的，建议配套比较漂亮的包装盒，收费的也好，以满足送礼需求，比如新生儿套装。

A: 感谢您对公司产品的支持和关注，感谢您的意见和建议，我们会转达给公司有关部门。

Q24: 希望新一届董事会能带领森马走出困境，尽早复苏并恢复成长，以此来回报长期支持的股东，谢谢。

A: 感谢投资者对公司的关注。感谢您的支持。从长期来看，我国消费规模扩大、消费结构升级、消费模式创新的趋势不会改变。尽管遭受宏观经济波动影响，我国仍然是全球第二大消费市场和第一大网络零售市场，超大规模市场优势依然明显。随着经济环境复苏和改善，带动就业扩大和居民收入提升，消费者的消费能力和消费意愿不断增强，人民群众向往美好生活的需求持续释放，国内市场潜力仍然巨大，服装行业在双循环经济背景下，将迎来新的发展机遇。

Q25: 未来库存去化是否乐观？

A: 感谢投资者对公司的关注。近年来，公司不断加强库存管控，提升运营效率。未来，公司将继续在新零售环境背景下，通过各种渠道积极探索和推动品

牌价值的传播，从而实现与消费者的良好互动，运用会员+社群+直播等新零售工具提高店铺运营和库存周转效率，控制保持合理的存货规模，促进业务平稳健康发展。具体请您关注公司定期报告。

Q26：公司年报质量非常高，但排版设计对比同行公司如 TPN 就有点太简陋了，作为时尚服饰龙头企业，建议在这方面有所改进，也是一种对时尚态度的传递。

A：感谢投资者对公司的关注。感谢您的建议。

Q27：森马服饰二级市场估价从 13 元多一路下跌到目前价位，你们公司没有考虑股票回购吗？是觉得自己公司股票没有价值？

A：感谢投资者对公司的关注。截至目前，公司无回购计划。如有相关计划，公司将及时公告，请予关注。公司指定信息披露媒体为巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

Q28：童装市场现在竞争越来越大。安踏的童装突飞猛进，并且款式也很有竞争力。请问公司打算开放更多运动系列服装，鞋子与之竞争吗？

A：您好，公司童装品牌巴拉巴拉已有足球服、篮球服、登山鞋、篮球鞋等产品。同时，公司独家代理 AsicsKids 品牌儿童品类，为儿童量身定制不同年龄段的鞋品和服装。公司非常重视运动赛道的发展，会密切关注市场需求，根据市场情况进行设计研发，满足消费者多元化的需求。

Q29：请问公司管理层家小孩会不会买巴拉巴拉的衣服，会不会向亲戚推荐巴拉巴拉的衣服和森马的衣服。公司管理层出去考察为什么不穿自己公司的衣服

A：感谢投资者对公司的关注。公司管理层会穿着及推荐公司各个品牌产品。

Q30：请问森马一季度营收和利润如何

A：感谢投资者对公司的关注。公司一季度经营业绩请关注公司公告。公司 2023 年第一季度报告预计披露日期为 2023 年 4 月 28 日。

Q31：陈总监您好：通过 4 月 4 日的投资者关系活动，我们看到在 22 年我们对供应链上下游进行了补贴、对联营改加盟进行了补贴。那么到目前为止，有没有一个大约的、量化的数据补贴了多少？

A：感谢投资者对公司的关注。对于具有一定规模、发展稳健的加盟商，公司在开店支持、零售情况等给与一定的补贴，影响公司的收入和毛利。

Q32: 如何去库存?

A: 感谢投资者对公司的关注。近年来, 公司不断加强库存管控, 提升运营效率。未来, 公司将继续在新零售环境背景下, 通过各种渠道积极探索和推动品牌价值的传播, 从而实现与消费者的良好互动, 运用会员+社群+直播等新零售工具提高店铺运营和库存周转效率, 控制保持合理的存货规模, 促进业务平稳健康发展。

Q33: 公司的高库存在今年一季度有没有改善? 之后的销售重心会放在哪里? 线下门店是否会继续收缩?

A: 感谢投资者对公司的关注。请关注公司公告和定期报告。公司指定信息披露媒体为巨潮资讯网 (www.cninfo.com.cn)。

Q34: 手里这么多钱为什么不回购自己的股份

A: 感谢投资者对公司的关注。截至目前, 公司无回购计划。如有相关计划, 公司将及时公告, 请予关注。公司指定信息披露媒体为巨潮资讯网 (www.cninfo.com.cn)。

Q35: 经常去受损严重地区的直播间点点赞、打打气、聊聊天, 顺道买点自己需要的森马的产品, 目的只有一个, 希望他们能坚持下去。永远难以忘记呼市妙云在我的鼓励下开了一场直播, 卖货后的喜悦! 广州森马四层楼包括直播间只有我一个人的陪伴到深夜男主播的破防! 春节前巴拉巴拉旗舰店运营都没有了, 只有女主播戴着 N95 在嗓音嘶哑的直播(因为消毒水味道太大), 因为我一句“巴拉扛巴子不行咱也歇歇吧”眼含泪水!

A: 感谢投资者支持! 祝投资顺利!

Q36: 作为和邱董同龄并且白发增多的人, 全身森马或者穿与直播间美女主播同款巴拉不是喜欢装嫩, 因为我是森马的股东。综上所述我想请森马为我们这些一直在坚守的小股东有条件的配发含四个季节的森马的产品, LOGO 用” 002563” 就好, 不是为了穿, 而是为了对森马企业文化的认同! 而是为了三年来的纪念! 谢谢!

A: 感谢支持! 祝投资顺利!

Q37: 尊敬的森马管理层: 最为不确定的 22 年已经过去, 首先感谢森马人以及管理层! 当我们看到当森马的业绩弹簧被压的最紧的时候弹簧弹性却在增强!

作为小股东的我们某天市值损失 1 万件冲风衣的时候我们没有恐慌、某天市值损失 4 万件体恤衫的时候我们没有恐慌、某天市值损失 1 万件羽绒服的时候我们也没有恐慌。万人空巷来临以及业绩不确定性的时候，我们作为小股东对森马的用户粘性却增强了。

A: 感谢支持！祝投资顺利！

Q38: 请问在运动服饰领域，贵公司有哪些布局？是否会考虑设立独立品牌。

谢谢

A: 感谢投资者对公司的关注。公司密切关注运动赛道的发展，公司成人装森马品牌中已有瑜伽裤、运动裤、运动鞋等产品；公司童装品牌巴拉巴拉已有足球服、篮球服、登山鞋、篮球鞋等产品。同时，公司已代理运营了 AsicsKids、PumaKids 等品牌。

Q39: 有没有重组计划

A: 感谢投资者对公司的关注。请关注公司的公告，谢谢！

Q40: 领导，您好：今年森马和巴拉巴拉增长目标，公司内部定的多少呢？作为森马和巴拉巴拉的拥趸，希望公司设计参考一下耐克的手提袋，简单而不简约。每次在森马买衣服，手提袋满屏绿色，上面印满 logo，不俗不雅。安踏 kids 疫情三年高歌猛进，达到儿童服装市场份额 3.5%，以前第二名到第五名加起来都不及巴拉巴拉，现在超过了，是否重新启动巴拉巴拉战略升级，向运动和户外方向倾斜。

A: 公司每年的年底会根据市场情况，制定下一年的工作目标及举措，同时，制定相应的激励计划促进目标达成。相关数据不属于法定信息披露范围。也感谢您对公司业务的支持和建议。

Q41: 陈总监您好：通过 4 月 4 日的投资者关系活动，我们看到在 22 年我们对供应链上下游进行了补贴、对联营改加盟进行了补贴。那么到目前为止，有没有一个大约的、量化的数据补贴了多少？

A: 感谢投资者对公司的关注。对于具有一定规模、发展稳健的加盟商，公司在开店支持、零售情况等给与一定的补贴，影响公司的收入和毛利。谢谢！

Q42: 当前儿童服饰市场竞争状况如何？森马的巴拉巴拉分别有哪些优劣势？

A: 感谢投资者对公司的关注。巴拉巴拉品牌所处的童装行业处于景气发展阶段，是服装行业中增长最快的赛道之一。经过多年的努力，巴拉巴拉品牌在品牌知名度、市场占有率、渠道规模等多项指标遥遥领先其他品牌，在国内童装市场位居第一，行业地位突出，先发优势明显。

Q43: 领导，您好！我来自大决策公司 22 年净利润下滑比较严重，主要是哪方面的影响？

A: 2022 年，受外部消费市场环境变化影响，公司销售收入同比下滑；同时，受销售下滑影响，存货增加，存货跌价损失相应增加；报告期内，供应链原材料价格上涨导致公司采购成本上升，毛利率下降。目前，随着经济复苏，市场消费前景向好，公司业绩亦有明显恢复增长趋势。

Q44: 贵司今年一季度业绩相比去年有所增长吗？

A: 感谢投资者对公司的关注公司一季度经营业绩请关注公司公告。公司 2023 年第一季度报告预计披露日期为 2023 年 4 月 28 日。

Q45: 尊敬的森马管理层：我在看森马或者巴拉巴拉抖音直播间的时候经常刷到一些大流量的直播间在卖“森马集团旗下的棉致”，上午森马旗舰直播间卖森马的主播下午去卖棉致，通过梳理知道“棉致”是上市公司下面的一个参股品牌。经过与公司电话沟通几次后，这种情况在减少，但是还是存在。我觉得“森马”是森马、棉致是棉致，还是分开的比较好。要不然给消费者造成不好的体验，森马就是自降品牌的口碑。

A: 感谢投资者对公司的关注。感谢您的建议。

Q46: 请问公司有没有尝试应用 chatGPT 或者是 AI 技术来降本增效？据说有的公司直播间都开始使用 AI 来带货了，可以节省不少人力成本。

A: 感谢投资者对公司的关注。公司一直注重数字化技术的应用，研究如何在服装行业更好地应用数字化，推动企业发展。

Q47: 你好，请问公司 23 年一季度营收和利润情况如何？

A: 感谢投资者对公司的关注。公司一季度经营业绩请关注公司公告。公司 2023 年第一季度报告预计披露日期为 2023 年 4 月 28 日。

Q48: 你好，服装行业海澜之家利润率明显比森马服饰更高，我想问下 2023 森马服饰如何提高公司利润。

A: 感谢投资者对公司的关注。未来公司将继续深入推进制度创新，深化组织、流程和考核机制变革，包括：“产品经理制”等迭代更新，通过制度创新驱动企业活力和经营效益提升；从产品经理视角，推动业务流程简化；向业务前线进行更多授权，缩小组织和决策闭环，提升运营效率。

同时，公司将坚持对品牌一致性的追求，持续在产品和消费者体验上进行创新；提速发展儿童运动赛道，探索在商业模式上实现突破；加速国际市场发展，探索未来业绩增长来源。

此外，公司以消费者为中心，全面提升消费服务体验，聚焦机会市场、机会渠道、机会赛道和机会人群，强化中心化能力，提升全品牌运营效率，加强全员经营意识和目标导向，实现公司健康发展。1、布局机会市场，定位新的增量。创新商业模式，持续推广全域数字化零售门店，激活线下门店，构建新型全域零售生态。2、提升数智化能力，通过智能决策和数智工具，快速提高全域全门店运营效率，实现更贴合消费者的产品研发、更精准的业务流量投放、更高效的业务运作和更全面的消费者体验升级。3、提升全员经营管理意识，强化以健康经营结果为导向，充分发挥组织活力与创造力；提升组织效率，提高员工工作幸福感和成就感，坚持为员工创造美好生活。