

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：2023-05

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（店铺调研）
活动参与人员	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）、安静文（森马上海零售支持组高级主管）、姚楠楠（巴拉巴拉加盟店店长） 其他与会人员：见附件
时间	2023年6月7日 14:00-16:00
地点	上海市宝山龙湖天街 2F、3F （上海市宝山区顾村镇丹霞山路 50 弄 1 号）
形式	投资者及分析师参观调研店铺
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

投资者参与人：

王源	西部证券股份有限公司	王冯	山西证券股份有限公司
孙未未	光大证券股份有限公司	孙萌	山西证券股份有限公司
侯子夜	国盛证券有限责任公司	李咏红	广发证券股份有限公司
李璇	申万宏源证券有限公司	李施璇	德邦证券股份有限公司
朱洁宇	光大证券股份有限公司	刘紫君	天风证券股份有限公司
魏杏梓	长江证券股份有限公司	彭浩帆	上海胤胜资产管理有限公司
龚书慧	太平洋证券股份有限公司	韩欣	兴业证券股份有限公司
苏浩洋	东北证券股份有限公司	王瑞迪	中信证券股份有限公司
金明	上海域秀资产管理有限公司	林健敏	湘财基金管理有限公司
郝越	东吴证券股份有限公司		

调研活动交流内容：

2023年6月7日下午，公司组织了投资者及分析师参观调研森马和巴拉巴拉店铺，19名机构代表参加了本次活动，公司森马上海零售支持组高级主管安静文、巴拉巴拉加盟店店长姚楠楠接待了投资者，并向大家介绍了店铺经营情况，公司董秘宗惠春、证券事务代表范亚杰参加了此次调研活动。

1、森马店铺



该店铺为公司直营店铺，于今年4月15日开幕，位于宝山龙湖天街2F楼梯口位置，使用面积400平方米左右，门口有大的LED屏幕宣传公司当季新品，新店布置简洁有序，设计通透明亮，整体以色彩、功能来分区陈列，为消费者提供了舒适的购物体验，从色彩到功能，消费者可以轻易获取自己需要的产品。店内配备绿幕互动装置，通过AI抠图，可以和不同的户外场景做联动。店铺注重消费者的购物体验，5月份零售额约60万元。

店铺SKC有496个，每两周会有大的上新，单周补款，结合商场活动进行产品推广。门店聚焦心智产品，拓宽高品质产品线。如凉感系列、森柔棉系列、舒服裤等心智产品。功能性品类增加秒干T，满足都市高品质需求人群，目前防晒服销售较好；森绒棉采用优质新疆长绒棉，采用抛光打磨的工艺，提升体感舒适

度。产品设计方面，有 IP 联名款，例如疯狂动物城系列，国潮宋茶文化系列，还有凉感王者荣耀系列，设计上非常有特色。针对高品质商务人群，推出品质 Polo 系列，价格有 99 元的基础款，也有品质感更高的款式。裤装方面，舒服裤简约通勤百搭，面料舒适，适合多场景的穿搭，销售额约占近期男装销售额的 20%。夏季牛仔裤产品透气亲肤，男士牛仔裤销售占近期男装销售额的 15%，女士牛仔裤销售约占近期女装销售额的 20%。



Q1: 门店会员

A: 非会员的消费者在消费时基本都会选择入会。门店依靠强大的数据库会员系统的支持，可以精准定位生日会员或复购率比较高的会员做针对性营销。

Q2: 公司的管理制度

A: 今年公司有更多的奖金导向到业务团队，包括利润率的提升和利润的达成，所以门店运营需要去注意毛利率和折扣的管控。门店有签署合伙人计划，如果盈利目标有达成可以给到合伙人，这使得合伙人更多地关注门店运营质量。随着业务需求场景的不断丰富，整个系统的运营能力都会有提升，而不仅仅是单店。

Q3: 数字化门店

A: 门店是数字化门店，采用云货架，消费者通过屏幕可以进入门店小程序，提升了门店效率和消费者体验，对于顾客来说很便利。门店上线外卖配送服务，服务 3km 以内的消费者，顾客可以通过美团、饿了么等线上渠道下单，由骑手送

货上门，送达时间大概在 30-50min 之间。现场交流时，有一个美团的订单成交，大家看到骑手前来门店取件。

2、巴拉巴拉门店



该门店为公司加盟店，门店于 2017 年开业，位于宝山龙湖天街 3F，使用面积约 300 平米。店内产品主要为婴童、幼童、中童、鞋类四大品类，其中婴童款式占比 13%，幼童款式占比 37%，中童款式占比 28%，鞋子款式占比 14%；按照性别划分，男童款式占比 37%，女童款式占比 51%，中性款式占比 12%。产品覆盖 0-14 岁儿童各场景所需要的服装、鞋品、生活家居、出行等品类。

门店新品占比 95%，5 月份销售额约 47 万元。得益于公司的数字化运营，该加盟门店已数字化改造，提升了门店效率和消费者体验。门店上线外卖配送服务，服务 3km 以内的消费者，顾客可以通过美团、饿了么等线上渠道下单。未来，该门店将引入抖音和小程序直播，现在公司正组织对员工进行数字化技能培训。



Q1: 客流恢复

A: 去年六一刚解封、爆发式增长。今年六一比较正常，会给老顾客一些优惠和礼品，吸引到店消费。周末客流量一般是工作日的三倍。

Q2: 竞争表现

A: 巴拉巴拉品牌从婴童到大童都有，产品包括配饰、鞋品等可供选择的范围广，满足了消费者一站式购物，连带率较高。目前，店铺零售在楼层中的童装店铺排名第一。