

证券代码：301276

证券简称：嘉曼服饰

北京嘉曼服饰股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-028

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	1、申万宏源-王立平、李璇 2、交银施罗德基金-高逸云 3、农银汇理基金-周宇 4、博道基金-王晓莹 5、中信证券资管-鲍明明 6、长江证券资管-叶颂涛 7、晨燕资产-李树荣 8、瑞泉基金-赵岩 9、煜德投资-孙佳丽 10、沅京资本-汤晨晨 11、上海度势投资-顾宝成 12、海证期货-王子妍 13、国泰君安证券-赵博 14、东海证券-龚理 15、广发证券-左琴琴 16、恒越基金管理有限公司-钱臻 17、PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED-罗洪超 18、汇添富基金管理股份有限公司-杨扬 19、中信建投-张舒怡 20、广东中顺纸业集团有限公司-邓冠彪、齐娜

	21、中信建投-叶乐
时间	2024年10月30日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：程琳娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司接待人员就与会人员提出的以下问题进行了逐一解答：</p> <p>1、暇步士（Hush Puppies）成人装现在已经开始为公司贡献业绩，现在的进度是否符合公司整体计划和预期。 第三季度暇步士男女装已开始贡献业绩，现在男女装的业绩处于公司的预期内。目前的货品结构中公司研发设计的新款秋装占比相对较少，从原被授权商处回购的往季库存相对较多。公司未来将在原有基础上进一步提升暇步士男女装的定位，继续加大新品投入力度，在新品的研发设计以及面料应用上继续进行全方位的升级，同时把控好产品价格带及定位，在产品升级的基础上进行渠道质量的升级，开展积极的品牌宣传推广，让消费者感受到物有所值。</p> <p>2、公司理想的暇步士（Hush Puppies）成人装渠道结构是怎样的。 公司希望线上渠道与线下渠道协同平衡发展。暇步士（Hush Puppies）品牌为中高端品牌，现阶段主流渠道为规模较大的电商平台，以及一二线城市的中高端商场和购物中心。未来会加强形象店和旗舰店的建设，同时开展对购买力和生活方式与一二线城市近似的三四线富裕地区渠道建设，从而更好地满足及覆盖消费者需求。</p> <p>3、公司明年的渠道建设重点是在店效提升还是增加店铺数量。 公司认为渠道建设的首要重点是在店效提升方面。通常提高单店店效水平后，寻找合适的渠道去扩张，从而复制单店盈利模型，是较为成熟稳妥的渠道建设方式。在渠道建设的过程中，还要进行渠道质量的升级以契合品牌建设的战略方向。渠道质量升级一方面是渠道整合，将一些微利店铺予以关闭，调整为流量大潜力足的店；一方面是关闭形象偏差的店铺，调整为形象店和旗舰店。从三季度的经营数据来看，公司线下直营渠道的店效仍然在进一步提升。</p> <p>4、暇步士（Hush Puppies）成人装的利润率处于什么水平。 暇步士（Hush Puppies）男女装是中高端定位，利润率处于同行业较高的水平，盈利能力较强。</p>

	<p>5、公司明年对于销售费用率的计划。</p> <p>明年公司的重点仍然是在品牌建设方面。水孩儿品牌目前的产品提升及风格聚焦已初步完成，预计会加大宣传推广力度；暇步士（Hush Puppies）男女装在渠道建设方面将进一步的升级，并进行常规性的品牌推广，例如开展达人种草、明星同款、短期代言、赛事赞助等方式。</p> <p>6、公司四季度的销售价格策略。</p> <p>出于品牌建设的考虑，公司四季度会基本维持三季度的价格策略，稳定消费者的价格预期，维护品牌定位。</p> <p>7、公司是否感受到了整体消费低迷，是否有明显的需求端压力。</p> <p>今年以来公司有感受到宏观层面的需求端压力，但受影响最大的是公司高端进口品牌童装的单店及集合店 BEBELUX。高端童装业务模块与以往相比出现了一定程度的滞销迹象，而高端品牌童装货值较高，也通常难以通过低价方式快速出清，长龄库存的增加对于资产减值也产生了较大影响。未来公司将积极调整该业务模块，以降低高端童装业务对公司财务状况的不利影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 10 月 30 日