

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：2025-016

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他-策略会
参与单位名称及人员姓名	1、华创证券-刘一怡 2、工银瑞信-郑勇勇 3、民生加银基金-刘浩 4、中加基金-赵雯晰
时间	2025 年 9 月 9 日
地点	北京中国大饭店
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：程琳娜
投资者关系活动主要内容介绍	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： 1、公司近期是否感受到消费市场有所好转。 根据公司销售部门的反馈，随着秋季新品的上市、北方气候的转凉以及开学季的到来，并且公司各品牌产品、陈列、店铺形象的陆续升级，8 月份各品牌的销售情况良好，同比数据均有所增长，近期消费者的消费意愿有所增加。 2、公司认为暇步士（Hush Puppies）男女装自营一周年的表现是否达到公司预期。 公司从去年年中开始自营暇步士（Hush Puppies）男女装品类，从年中开始自营到 2024 年末男女装营收占比为 10.06%，今年上半年男女装营收占比增至 22.87%。暇步士（Hush Puppies）男女装的增速是在公司对男女装的发展预期内的。随着公司对暇步士（Hush Puppies）男女装的产品升级、渠道形象焕新以及渠道结构的调整，相信未来暇步士（Hush Puppies）男女装一定会进一步打开市场空间，公司对暇步士（Hush Puppies）品牌的未来充满信心。

	3、公司对于原有童装业务的发展如何规划。 公司原有童装业务一直坚持维护品牌定位的价格策略，在近两年线上流量逐渐见顶的形势下该策略虽然影响了公司童装业务的营业收入规模，但公司坚持的价格策略维护了品牌价值，也筛选出了符合品牌定位的消费者，他们愿意在可接受的价格范围内选择自己喜欢的公司产品。公司未来各童装品牌在不断地持续升级更新产品和服务，不断地给消费者带来新的穿着体验，重研发、提品质、丰富产品功能性、强化品牌文化、优化营销策略，为消费者提供更大的情绪价值。公司认为坚持品牌定位才是长远发展的正确道路。毕竟人们的生活方式已经从单纯的追求物质拥有到追求高品质的生活方式，优秀的消费体验感带来生活方式的变化在未来将会是更为重要的一环。品牌势能的积累，品牌文化的输出，才是公司不断发展的关键所在。 4、暇步士（Hush Puppies）成人鞋品类未来公司将如何规划。 由于原暇步士（Hush Puppies）成人鞋品类被授权商的授权到期，公司将开展成人鞋品类自营。线上渠道各平台店铺正在进行经营主体变更中；线下渠道公司正在筹备新开成人鞋品类线下门店，以及在男女装店铺中增设成人鞋品类进行销售。暇步士成人鞋类业务的加入预计会给公司带来更大的成长空间。 5、简要介绍一下暇步士（Hush Puppies）成人鞋品类的整体风格。 暇步士（Hush Puppies）的成人鞋品类是品牌 1958 年最早主推的品类，历史悠久，全球范围都具有相当的知名度。未来公司依然会围绕美式休闲的风格，以舒适、高品质、科技功能性为产品开发的核心，结合一定的时尚流行元素，推出专属于暇步士品牌 DNA 的不同产品系列，以满足消费者不同的消费场景需求。 6、公司对未来分红的计划。 对于分红，公司本着积极回报投资者的理念，会维持相对稳定的分红比例。随着公司盈利能力的不断提高，在没有重大资本性支出的前提下，不排除后续将进一步提高分红比例。 7、公司为什么会选择收缩高端童装进口业务。 因为高端品牌定位的人群在收入方面处于金字塔顶端，所以受众范围是有限的。虽然随着中国经济的发展，中国的中产阶级群体预计会进一步扩大，但顶级富裕阶层人群数量目前依然有限，所以基于高端品牌的定位，公司未来不会大力拓展高端童装进口模块，现有业务也会进行适当的市场调整。对于该模块公司将在符合高端童装市场发展的趋势上，更注重买手店
--	--

	的精细化管理和渠道建设,根据不同商圈尝试多种品牌及商品搭配模型,提高 BEBELUX 国际高端童装集合店的精致度及店效水平。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 9 日