

证券代码：002832

证券简称：比音勒芬

比音勒芬服饰股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与“2026年广东辖区投资者集体接待日暨上市公司中报业绩说明会”活动的投资者
时间	2026年9月15日15:30-17:00
地点	公司通过“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：谢秉政先生 总经理：谢邕先生 董事、副总经理、财务总监：唐新乔女士 董事、副总经理、董事会秘书：陈阳先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、中报业绩不错，为啥股票没得体现呢？ 答：尊敬的投资者，您好！股价波动受宏观经济环境、行业发展趋势、市场风险偏好等多方面因素的影响，公司将继续聚焦核心业务，确保以优良的业绩回报广大投资者。感谢您的关注！ 2、请问谢董，公司希望线上线下大致能做到一个什么样的比例呢？ 答：尊敬的投资者，您好！公司2026年上半年电商渠道实现营收4.33亿元，同比增长101.93%，电商销售表现突出。公司将继续深化布局线上渠道，线上线下协同高速发展。感谢您的关注！

	3、请问谢董 Snow Peak 目前为止店铺开设的情况，以及未来的计划。 答：尊敬的投资者，您好！目前，Snow Peak 已在北京、上海、广州、重庆、厦门、济南等城市开设店铺，同时线上店铺已在天猫、抖音、京东、得物等平台运营，未来开店计划请关注公司定期报告。感谢您的关注！ 4、请问谢董肯迪文目前为止店铺开设的情况，以及未来的计划。 答：尊敬的投资者，您好！KENT&CURWEN 目前已在香港、澳门、北京、深圳、南京、重庆等一线及新一线城市开设门店，覆盖华东、华南、华北、西南等重点区域，同时线上渠道涵盖天猫、京东等平台，未来开店计划请关注公司定期报告。感谢您的关注！ 5、请问谢董比音勒芬户外单独开店，目前为止店铺开设的情况，以及未来的计划。 答：尊敬的投资者，您好！比音勒芬户外携手《中国国家地理》快速发展户外系列，为精英人群提供兼具专业性能与时尚设计的户外服饰，强化高端运动户外品牌形象。未来开店计划请关注公司定期报告。感谢您的关注！ 6、请问谢董，今年的净开店数量会超过去年吗？ 答：尊敬的投资者，您好！公司 2026 年上半年净开店数量为 28 家，全年净开店情况请关注公司后续发布的定期报告。感谢您的关注！ 7、上市主体公司已经于 25 年 12 月 18 日发布了就厚德载物合伙企业清算注销的公告。但截止中报披露后这段时间从已披露信息得知，厚德载物基金注销清算尚未完成。了解到涉及境外资产交割、税务和债权债务等问题，有一些复杂，不知道这个清算注销工作进度是怎么样？公司是否安排有专业的三方工作组或者其它高效的团队推进进度？ 答：尊敬的投资者，您好！目前我们正联合专业第三方团队，有序推进厚德载物合伙企业清算注销相关工作，后续进展请以公司后续披露为准。感谢您的关注！ 8、董事长您好，上半年公司营收与净利润实现双位数增长，但存货余额激增至 13.04 亿元，存货跌价损失更是同比暴增 637。请问管理层如何看待这一库存隐忧？在高端服饰行业，如何平衡“维持高毛利备货”与“库存减值风险”？此外，公司近期密集布局 Snow Peak 等户外品牌，多品牌战
--	---

	略的亏损收窄拐点预计何时到来？ 答：尊敬的投资者，您好！公司产品属于高端服饰品类，存货以2年内库龄为主，伴随公司营收规模增长，库存结构健康。多品牌战略相关进展请关注公司定期报告。感谢您的关注！ 9、总经理您好，上半年公司电商渠道营收暴增101.93，且毛利率反超直营渠道，成为核心增长引擎。请问在加大线上营销投入的背景下，公司如何维持线上与线下的价格体系稳定？同时，外套类产品增速高达56.75，但下装类产品却下滑8.2，公司在产品品类规划上是否有针对性的调整策略以补齐短板？ 答：尊敬的投资者，您好！公司紧跟市场需求，持续推进符合消费者产品品类，坚持高品质、高品位、高科技和创新的“三高一新”产品研发设计理念，为消费者提供高价值的产品。感谢您的关注！ 10、财务总监您好，半年报显示公司毛利率高达75.88，但销售费用率也攀升至41.67，且财务费用同比大增821。请问在维持高毛利模式的同时，公司如何有效管控高昂的营销与渠道成本？此外，在建工程（湾区时尚产业总部基地）即将转固，未来固定资产折旧的大幅增加将如何影响公司的利润表与现金流？ 答：尊敬的投资者，您好！公司预计毛利率保持相对稳定；销售费用现阶段重点布局线上业务，维持在合理区间。湾区时尚产业总部基地仍处于投入阶段，相关转固影响公司会持续评估。感谢您的关注！ 11、董秘您好，半年报显示公司存货周转天数高达352天，且资产减值损失显著侵蚀了当期利润。作为长期中小股东，我们非常关注公司的盈利质量。请问公司未来是否有具体的库存优化与去化计划？同时，管理层近期密集增持公司股份，这是否意味着内部认为当前市值被低估？后续在市值管理与股东回报方面有何实质性举措？ 答：尊敬的投资者，您好！公司产品属于高端服饰品类，存货以2年内库龄为主，伴随公司营收规模增长，库存结构健康。公司管理层增持公司股份，是基于对公司未来发展前景的信心以及公司价值的认可。公司高度重视市值管理工作，持续关注并严格落实相关监管政策的规定和要求，提升公司投资价值。感谢您的关注！
--	---

	12、贵公司是否了解欧盟 2027 年新劳动法实施，对整个产业链用工监测严格，违规产品将不能进入欧盟销售，贵公司与日韩企业合作，是否会严格遵守此法律法规？目前欧盟法规还有一年时间的磨合期，星宇股份事件已经受到冲击，贵公司是否已有应对策略？谢谢！ 答：尊敬的投资者，您好！谢谢您的提醒，公司遵守各项法律法规，感谢您的关注。 13、董事长您好，我目前在河南四线城市，比音勒芬主品牌运营的风生水起，但是假期去青岛海信广场肯迪文发现生意并不好，试了一款上衣价格 2800 非常高，请问公司有无想法把肯迪文品牌下沉到和威尼斯消费水平（青岛黄岛融创威尼斯生意也不温不火），更好打入年轻人市场，肯迪文玫瑰标非常受年轻人喜爱。1881 做高端，感谢 答：尊敬的投资者，您好！自从 KENT & CURWEN 肯迪文和威尼斯品牌产品推出市场以来，受到了广大消费者的喜爱。感谢您的关注与建议！ 14、谢董您好，有说上半年在建的公司总部停工了，请问是否属实，如果是，主要出于怎么样的考虑，谢谢 答：尊敬的投资者，您好！公司正常推进相关工作。感谢您的关注！ 15、谢董您好，5 月份我有到公司开股东大会，提到加大分红比例，非常振奋人心。建议考虑一年多次分红，分红所得既可以用来继续购买公司股票，也可以用来日常生活所需。让股东们坚定长期持有的信心。 答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视与股东共享经营成果，统筹考虑业务发展资金安排，兼顾长期发展与股东回报，合理制定利润分配方案，感谢您的关注。 16、谢董您好，公司多品类多品牌同时推进，发展势头强劲。请问各品类各品牌可否公告各自营收及各自增长比例，让股东们了解公司的发展情况，谢谢 答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的认可与宝贵建议。公司已按照监管相关要求，在定期报告中按产品分类披露了营收信息。感谢您的关注。 17、公司上半年毛利率维持 75.88% 的高位，但净利润增速 18.41% 低于营收增速 23.66%，销售费用达到 10.84 亿元，广告宣传费、电商服务费同比接
--	---

	近翻倍。对比同类型高端品牌，高额的商场扣点、线上投放、Snow Peak 新品牌培育都在消耗利润。想请教管理层，如何看待当前的费用投入产出比？未来会通过哪些方式，把高毛利率转化为更高的净利润弹性？ 答：尊敬的投资者，您好！公司审慎评估每一笔销售投入，后续将持续优化投入产出效率，推动高毛利转化为净利润，相关情况请您关注定期报告。感谢您的关注！ 18、半年报显示期末存货余额 13.04 亿元，存货周转天数 352 天，同时存货跌价损失同比大幅增长，1- 2 年库龄存货占比有所抬升。备货一部分来自自主品牌，一部分用于 Snow Peak 新品。请问管理层，如何平衡多品牌扩张带来的备货需求和存货减值风险？对于当前的库龄结构，公司有哪些具体的去库存、控减值的执行举措？ 答：尊敬的投资者，您好！公司产品属于高端服饰品类，存货以 2 年内库龄为主，伴随公司营收规模增长，库存结构健康。感谢您的关注！ 19、线上爆发但加盟渠道增长乏力，同时去年同期利润基数较低。如何区分本轮业绩增长中，业务实质增长与基数效应的占比？加盟渠道后续的调整思路是什么？ 答：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年加盟营收同比增长，维持持续增长趋势。感谢您的关注！ 20、公司的销售费用增长这么多，公司的销售激励政策是怎么设定的？是否存在对于销售人员过度激励而侵蚀公司利润的情况？ 答：尊敬的投资者，您好！2026 年半年度，销售人员职工薪酬增幅低于营收增幅，不存在销售人员过度激励侵蚀利润的情形。感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 15 日