

证券代码：600398

证券简称：海澜之家

海澜之家集团股份有限公司 投资者关系活动汇总表

编号：2023-001

形式	<input type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 其它场所接待 <input checked="" type="checkbox"/> 定期报告说明会	<input type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会
参与单位名称	参与业绩说明会的广大投资者	
时间	2023年5月15日 13:00-14:00	
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）	
公司接待人姓名及职务	董事长、总经理（总裁）周立宸先生 董事、财务总监、副总经理（副总裁）钱亚萍女士 董事、董事会秘书汤勇先生 独立董事刘刚先生	
<p>公司在说明会上就投资者普遍关注的问题进行回答，主要内容及回复概要如下：</p> <p>1、公司的分红计划是什么样的，今后会有什么样的变化？</p> <p>公司拟以2022年度利润分配实施股权登记日的股本为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币4.30元（含税），该议案尚需股东大会审议通过。未来，公司将按照章程规定，在公司盈利、现金流满足公司正常经营和中长期发展战略需要的前提下，优先采用现金分红的利润分配方式，并保持现金分红政策的一致性、合理性和稳定性。</p> <p>2、去年线上的销售情况如何？未来线上是如何规划的？</p> <p>2022年，公司线上实现主营业务收入28.56亿元，同比增长4.80%，主营业务收入占比从2021年的14.02%提升至15.95%。今年，公司仍将坚持线上业务全渠道全平台布局，巩固传统电商基本盘，持续加码社交电商平台的投入，打造抖音、快手等新业务平台增长点。加强数字化营销，以短视频、直播间、公众号</p>		

等新兴传媒媒介为载体，聚焦消费者关注点，以优质内容提升品牌曝光量，挖掘品牌增量。

3、公司一季度报告中库存大幅减少，这是季节性现象，还是这个趋势会一直持续下去？

公司存货受多方面因素影响，如经济环境、产品销售、营销活动等，季节性因素也会对存货产生波动。近年来，公司采取加强研发、控制首单比例、提高供应链反应速度等措施，控制和改善库存结构，降低产品滞销风险。未来，公司仍将采取上述有效措施合理控制库存。

4、请问贵公司有没有集中整合品牌的打算？

海澜之家始终坚持高标准、严要求的供应商引进管理策略，不断完善供应商评估机制，激励提升产品质量。一方面通过完善质控标准，提升质控时效，加强测试力度，夯实产品质量；另一方面坚持从生产能力、服务水平、设计能力、创新能力等方面评定优秀供应商，激励供应商不断提升生产管理、设计研发等方面的综合实力，保障产品品质。

5、公司发行的 30 亿元可转债募投项目进展如何？目前可转债离到期日即将到期，公司在推动转股方面会做哪些工作？

公司可转债募投项目的进展可参考公司 2023 年 4 月 28 日在上海证券交易所发布的《公司 2022 年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》。公司关注行业发展动态，根据行业发展趋势不断调整优化自身经营，并在产品、渠道、供应链效率及创新营销等方面下功夫，促进公司的稳定健康发展，进一步提升核心竞争力。

6、公司是否欢迎中小投资者来贵行实地调研与高管互动，如近期有调研需求的话，采取何种方式与董秘或证代预约？

公司欢迎中小投资者到公司现场参观、座谈沟通，中小投资者到公司现场参观、座谈沟通时，应通过投资者联系电话、电子邮箱（600398@hla.com.cn）等方式向董事会办公室申请并进行预约，公司将按照《投资者关系管理制度》的规定开展投资者关系管理活动。

7、公司一直注重明星 IP 对公司品牌的推广，请问公司今年的品牌战略是怎样的？数字化品牌如何展示？

2023 年，公司将继续强化各品牌定位，充分发挥各品牌在各细分赛道的竞争优势。坚持从各品牌产品自身需求出发，整合热点资源，注重传播内容制造，传统媒体与互联网媒体端并重，加强数字化营销，不断提升品牌口碑及美誉度。

8、去年海澜之家门店开店情况如何？

截止 2022 年末，海澜之家系列门店共 5942 家，其中，直营店新开 375 家，关闭 48 家，年末数量达 1054 家；加盟店及其他新开 125 家，关闭 182 家，年末达 4888 家。

9、公司目前的股东人数是多少？

公司截止 2023 年 3 月 31 日股东人数为 38,926 人。

10、公司开设直营店的选址是主要在一二线城市还是和加盟店一样，在三四线的县级城市都会有所布局；公司的直营店平均年运营费用大概多少，与加盟店之间是否有差异；随着公司直营店占比不断提升，可是连续开设 12 个月以上的直营店的平均年营业收入下降明显，公司有什么解释吗？

公司根据终端营销渠道的升级和变革，不断优化线下门店的渠道布局。近年来，公司主要选择一二线城市，加速推进以地标性商业综合体为主的直营门店建设。公司对加盟店采取类直营的管理方式，加盟店与直营店日常经营性费用相差不大。受国内经济下行压力加大，居民消费需求与消费信心下降，社零消费持续承压等不利因素的影响，服装鞋帽作为可选消费品，受到的冲击更加明显，直接导致门店中连续开业 12 个月以上直营门店的平均营业收入较去年同期下降。未来，公司将以“精布局、高品质、强体验”为指引，继续以城市购物中心门店为主，优化门店结构，深化门店管理，不断提升门店终端运营效率。

11、海澜与优衣库都是不把品牌 logo 置于衣服显目位置，这与耐克阿迪的大 logo 策略相悖，我想请问下这其中的营销策略有什么不同。公司实体店不打折而线上店经常通过优惠券、满减、奥莱的方式做促销，这其中的营销策略关键点是什么？

公司一直关注行业发展动态，根据行业发展趋势不断调整优化自身经营，通过产品迭代升级、优化品类结构、创新营销活动等一系列措施，促进公司平稳健康发展。同时，公司坚持以消费者为中心，充分发挥旗下各品牌在各细分赛道的优势，提升产品设计丰富度及深度，持续推出消费者认可和喜爱的产品。公司针

对不同渠道进行针对性产品布局及营销策略，顺应社交平台和消费者购买习惯的变化，不断拉近与消费者的距离，增强公司的品牌影响力和持续盈利能力。

12、公司预期直营+加盟的开店总数是多少，是否有打算放缓开店而努力提升店铺坪效？

截止 2022 年末，公司线下门店总数 8,219 家，其中直营店 1,578 家，占比 19.20%。公司在门店总数增加的同时，重视门店运营质量的提升，以“精布局、高品质、强体验”为指引，推进以地标性商业综合体为主的直营门店建设，持续优化渠道结构，提升门店效益。

13、对回购与分红的看法？

公司高度重视股东回报，自重组上市以来，持续通过现金分红、股份回购方式回报投资者。未来，公司将继续夯实发展基础，强化核心竞争力，把握行业发展机会，努力为股东创造更多价值。

附件清单（如有）

无

风险提示

以上如涉及行业预测、公司发展战略、公司未来计划等相关内容，不构成公司或公司管理层对投资者的实质承诺。公司指定信息披露媒体为《上海证券报》及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），公司所有公开披露的信息均以在上述指定媒体和网站刊登的正式公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。