

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：2024-002

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、东兴证券-刘田田、杜冰 2、中信建投-叶乐、魏中泰、刘文彬 3、申万宏源-李璇 4、博道基金-王晓莹 5、兴业证券-赵宇
时间	2024年1月11日
地点	公司会议室
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、2023年第四季度总体表现如何。 2023年第四季度整体来看销售情况良好，第四季度是公司传统的旺销季，并且全国气温都有明显下降，消费者的冬装需求也得到了有效释放。 2、从双十一的表现来看公司品牌的用户粘性如何。 公司品牌水孩儿、暇步士（Hush Puppies）与哈吉斯（Hazzys）有较强的客户忠诚度，双十一正值服装换季，并且平台有大促，公司各品牌的销售表现良好。对于童装品类来说，消费者更偏向于回购以往有良好体验的产品。公司品牌多年来非常注重产品力的打造，品质感较高，用户体验良好，获得了广大消费者的认可，老客回购情况较为稳定。

	<p>3、暇步士（Hush Puppies）除童装外其他品类发展情况如何。 暇步士除童装外，现主要有成人装、成人鞋、童鞋、箱包皮具等核心品类，各品类发展势头良好。未来，公司也会加大品牌宣传推广的投入，从品牌层面把控暇步士整体风格与发展方向，进一步扩展其他品类的市场规模。</p> <p>4、对于暇步士（Hush Puppies）未来会从哪些方面进行品牌推广。 公司在收购暇步士大中华区全品类 IP 资产后，成立了暇步士品牌市场部，负责从品牌整体层面对暇步士进行品牌的宣传推广工作。从中长期来看，公司未来可能会考虑联合各品类组织主题活动，开设全品类旗舰店，参与重大活动赞助，参加有影响力的时装周，针对目标人群精准投放硬广，聘请符合品牌风格的代言人等。从品牌整体出发多层面触达消费者。</p> <p>5、公司收购暇步士（Hush Puppies）包括港澳地区，未来是否会进军港澳地区市场。 现阶段暇步士成人鞋品类已经进驻港澳地区了，并且获得了港澳地区消费者的认可。未来公司会考虑根据市场的发展情况择机开拓港澳地区全品类市场。</p> <p>6、我们的核心品类有哪些。 公司传统核心品类主要以风衣、羽绒服、外套等为主。</p> <p>7、公司认为驱动电商增长的要素是什么。 一是产品，公司的品牌是中高端定位，注重品质感和用户体验，在电商渠道有不少是爆款，产品力突出，整体品牌营销到位。二是品牌，水孩儿、暇步士（Hush Puppies）与哈吉斯（Hazzys）有较强的市场知名度，在电商红利期抓住了市场机遇。三是团队，公司电商运营起步较早，团队具有多年经验。</p> <p>8、公司 2023 年度三季报与 2022 年年报存货余额相比有所增长的原因。 三季报中 9 月 30 日时点是公司秋冬装集中入库的时间节点，存货余额一般情况下为全年最高。到年报中 12 月 31 日时点，经过第四季度的旺季销售，公司秋冬装高货值产品已经大量售罄，所以会导致三季报与年报存货余额看起来差额较大。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 1 月 11 日