## 北京嘉曼服饰股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2024-010

投资者关系活动	☑特定对象调研	□分析师会议
类别	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他	
参与单位名称及	1、申万宏源证券-王立平、李璇	
人员姓名	2、浙商证券-李陈佳、詹陆雨、周敏、邹国强	
	3、建信养老-官忠涛 4、中信资管-于聪 5、北京智信智押企业咨询-吕明哲	
	6、汤晨晨-沣京资本	
时间	2024年5月10日	
地点	腾讯会议、公司办公室	
上市公司接待人	副总经理、董事会秘书:程琳娜	
员姓名		
投资者关系活动主要内容介绍	公司接待人员就与会人员 	是提出的以下问题进行了逐一解答:
	1、对于新闻报道称暇步士(Hush Puppies)成人装某些线下	
	门店进行一折销售,现在 	E是否已经解决。 5原有成人装被授权商沟通,要求暇步
	·	当行为立即整改,公司也会持续关注。
	   9 - 睭歩士 (Hush Punni	es)成人装收回自营后,供应链方面
	是否会有一些挑战。	637 从八农农口日日川,八四近月回
	''''	立链管理经验,现有供应商资源可以满
	扩充。	公司的合格供应商名录也会持续更新
	   3、公司成人装团队建设	<b>投λ</b> 情况加何
		双八届60.50日间。
	以及自营、加盟等业务模	块均增设了独立的暇步士品牌成人装

团队。目前公司关于暇步士成人装的产品团队及销售团队已组建完成,以"老带新"结构为主,满足现有工作需求,随着品牌相关业务体量的不断增加,公司也会持续招揽优秀人才。

4、劳动节假期暇步士(Hush Puppies)表现如何。

童装业务表现稳健,成人装业务从节前已接收的店铺表现来看业绩良好。总体来看暇步士(Hush Puppies)品牌劳动节期间的业绩情况符合公司预期。

5、暇步士(Hush Puppies)成人装未来线上线下渠道结构计划。

长远来看,线下渠道要大力发展,线上渠道要保持优势。 未来线下会在流量大、位置佳的商圈考虑开设形象店铺,也会 适时推出家庭生活方式门店,该集合店将男女装、童装、玩偶 甚至鞋类、箱包及待开发的周边等全品类商品集于一体,覆盖 全年龄段客群,给予消费者一站式的购物体验。线上渠道是公 司的优势渠道,将会继续保持线上渠道的高质量发展。未来线 上线下渠道将保持均衡发展态势。

6、未来是否会对暇步士(Hush Puppies)品牌进行推广。

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。从短期看,公司会进行产品升级、开展品牌形象焕新、进行品类整合;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,开设全品类家庭旗舰店,参与重大活动赞助,参加有影响力的时装周,针对目标人群进行更精准的广宣投入,聘请符合品牌风格的代言人等。从品牌整体层面出发多维度触达目标消费人群。

7、未来分红比例是否进一步提升。

公司的利润分配政策将重视对投资者的合理投资回报,公司在盈利、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,将优先选择现金分红方式,并保持现金分红政策的一致性、合理性和稳定性。不排除未来随着经营业绩的稳健增长,分红比例进一步提升的可能性。

附件清单(如有)	无
日期	2024年5月10日