

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：2024-014

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、博时基金-冀楠、于玥、姚爽 2、浙商证券-李陈佳
时间	2024年5月24日
地点	公司办公室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：程琳娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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：</p> <p>1、公司成功购买暇步士（Hush Puppies）IP 资产的原因。</p> <p>一方面，公司从 2013 年开始获得暇步士童装中国大陆地区独家经营授权运营暇步士童装，至今已超十年，对暇步士品牌具有深厚的理解和运营发展经验。另一方面，嘉曼服饰是一个拥有中高端多品牌运营能力的公司，拥有较为丰富的设计研发经验，同时，公司还拥有优质的渠道资源，终端店铺主要以国内知名中高端的购物中心与商场为主，并且入驻了主流电商平台。原品牌方对公司暇步士童装的运营状况是认可的，也相信暇步士品牌在嘉曼的统一运营下能够获得进一步品牌价值的放大和提升，这也形成了一个良好的合作基础。2023 年 9 月，公司已完成对于暇步士（Hush Puppies）品牌在中国大陆及港澳地区全品类 IP 资产的交割，现已成为暇步士（Hush Puppies）品牌在上述区域的所有者。</p> <p>2、暇步士（Hush Puppies）成人装收回自营目前的进度。</p> <p>目前公司仍处在和原有被授权商的业务交接中，原有被授权商在线上主流电商平台的部分店铺已经完成向公司的交接，未能直接交接的部分店铺由公司新设；直营店铺公司会结合与商场沟通的情况、店铺综合形象等因素逐步接手经营，加盟店铺会尊重加盟商的决定；原有被授权商的暇步士品牌成人服饰</p>

存货仍在陆续清点、质检、入库中。

3、目前暇步士（Hush Puppies）成人鞋品类的授权情况如何。

暇步士（Hush Puppies）成人鞋的被授权商是百丽集团，市场分为大陆地区与港澳地区两个部分。其中港澳地区的成人鞋品类授权许可协议已于 2024 年 3 月 31 日到期自然终止，大陆地区的成人鞋品类授权将于明年底到期。

4、公司对于暇步士（Hush Puppies）现处于授权状态品类的发展计划。

对于授权品类，合作伙伴如能严格遵守授权协议，与公司在品牌经营理念上保持一致，并达到公司对于暇步士品牌在设计风格、产品质量、价格策略、市场增长方面的要求，公司仍会考虑以授权的模式与各合作伙伴共同做大品牌价值、分享品牌成长收益。对于不能达到上述要求的合作伙伴，公司也不排除终止授权并自营的可能。

5、公司是否认为童装市场竞争更为激烈，出生率下降对童装市场的影响如何。

童装行业一直以来的竞争都是激烈的，很多国内外知名成人装品牌都有童装产品线，并且成人装进入童装赛道的情形也越来越多，但目前市场上存活的相对有影响力的童装品牌较成人装少，从某种角度看经营童装的市场难度较成人装更大。出生率下降会较早地影响到婴儿相关产业的消费者基数，未来几年预计会传导至童装产业。但总体来看中国国内儿童人口基数仍然较大，人口出生率下降带来的影响从单一童装品牌视角来看有限；从整体童装行业视角来看，公司认为未来品牌集中度会趋于集中，更加利好运营能力强，产品品质高，品牌影响力大的童装运营企业。

6、公司是否有和头部电商主播合作。

公司会与一些有影响力的电商主播进行合作，但是公司的策略是更注重日销，树立品牌形象，在消费者心目中锚定品牌价值。

7、未来公司的开店计划。

公司 2024 年收回暇步士（Hush Puppies）男女装品类开展自营，预计将带来线下门店总体数量的增加。同时 2024 年仍处于品牌整合阶段，公司会根据实际经营情况来适当增设优质渠道店铺。从线上线下渠道均衡发展的布局规划角度出发，公司计划未来将会选取一些客流量大、商圈位置佳的商场或购物中心增设品牌形象店铺，同时持续发展加盟，并且仍然会以利润为第一考核目标。

附件清单(如有)	无
日期	2024年5月24日