北京嘉曼服饰股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2024-018

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-策略会	
参与单位名称及	1、长江证券-于旭辉、魏杏梓	
人员姓名	2、农银汇理-许悦	
	3、中银基金-池文丽	
	4、华安基金-张峦、蒋璆	
	5、招商基金-曾子潇、陆	ま文凯、张潇潇
	6、聚鸣投资-孟昕圆	
	7、万家基金-苏秦婉	
	8、长安基金-马影疏	
	9、致新资本-白雪	
	10、金鼎资本-韩慧君	
	11、建信养老-官忠涛	
	12、国联安基金-石林	
时间	2024年6月5日	
地点	上海	
上市公司接待人	董事会秘书、副总经理:程琳娜	
员姓名		
 	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:	
投资者关系活动	1、公司对于暇步士(Hush Puppies)品牌未来的经营思路。	
主要内容介绍	对于暇步士(Hush Puppies)自营成人装业务,公司将首 先从产品力层面进行升级,运用更多的高品质天然纤维,辅以	
	少部分功能性面料,让消费者穿着体感更舒适。风格上会侧重	

户外休闲与时尚休闲,版型及设计上将会更加年轻化与时尚化,让消费群体能覆盖到更多的年轻人。其次是从渠道策略方面会加强流量店和形象店的建设,并适时开设家庭店,进一步通过场景化的商品陈列和全品类的经营模式提高品牌形象的整体感,倡导舒适自在健康的生活方式。最后是加强品牌力建设,通过明星代言推广、参加有影响力的时装周、赞助重大赛事等形式,结合门店形象整体的升级改造与地面活动推广,让消费者更多的认同暇步士的品牌理念。对于暇步士的授权业务模块,目前主要包括成人鞋、童鞋、箱包皮具品类,公司将会把控产品、渠道、价格带的审批,确保品牌的定位及风格的统一,和被授权商一起共同做大市场规模,保持各品类稳定向好发展。

2、暇步士(Hush Puppies)成人装收回自营的成本有哪些。

公司根据"授权许可协议"中的回购条款,回购原成人装被授权商的存货,根据实际回购数量按照回购条款约定的价格进行作价。对于交接完成的线下直营店铺的货柜,也会给予一定的作价。

3、暇步士(Hush Puppies)从前被授权商处收回的存货在哪些渠道销售。

对于较新的货品主要会在线上及部分线下店铺进行销售, 以前年度的存货主要在特价渠道进行销售。

4、暇步士(Hush Puppies)现在的男女装比例以及公司未来希望的男女装结构。

暇步士(Hush Puppies)目前男装的比例略大于女装,未来公司男装规模预计仍然会大于女装。

5、公司对于童装业务是否会有调整。

对于童装模块,公司经营重点将放在产品力的升级与品牌力的强化方面。同时关注折扣率,努力提高店效。童装业务将 进入高质量发展期。

- 6、对于暇步士(Hush Puppies)品牌待开发的品类还有哪些。 公司收购的是大陆及港澳地区的暇步士(Hush Puppies) 全品类 IP 资产,可以开发的品类十分丰富,例如围绕生活方 式可以进一步开发的有家居服饰、内衣、床上用品等等。
- 7、对于暇步士(Hush Puppies)品牌将何时开展推广活动。 在产品升级以及形象店、旗舰店陆续增设后,品牌的宣传 与推广将成为重点。

8、对于暇步士(Hush Puppies)成人装未来线上线下渠道的布局是否有所不同。 随着线下优质渠道的不断增设,线上线下同款同价的占比不断提高,未来公司的线上线下渠道收入比例将趋于均衡。

9、现有暇步士(Hush Puppies)成人装线下店铺的布局在哪些城市。

目前店铺主要位于一二线城市,华北区及西南区相对深入。未来公司将会在一二线城市的空白市场,选择流量大、位置佳的优质商圈开设旗舰店及形象店。

10、公司暇步士(Hush Puppies)成人装运营团队主要来自于哪里。

公司现运营暇步士(Hush Puppies)成人装的团队主要在 产品设计研发端和销售端,由嘉曼原有团队业务骨干以及外部 招聘行业专业人员,以老带新的结构组成。

11、对于加盟商公司如何监控销售数据。

公司会要求加盟商安装 ERP 系统,以便从整体层面了解加盟商的销售数据,并及时对加盟商进行指导与培训。

12、公司对于分红的计划。

公司本着积极回报投资者的理念,会维持相对稳定的分红比例。随着公司盈利能力的不断提高,在没有重大资本性支出的前提下,不排除后续将进一步提高分红比例。

	<u>+</u>
	尤
日期	2024年6月5日