

证券代码：002832

证券简称：比音勒芬

比音勒芬服饰股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与“2025年广东辖区上市公司投资者网上集体接待日”活动的投资者
时间	2025年9月19日 15:30-17:00
地点	公司通过“全景路演”网站（ <a href="https://rs.p5w.net">https://rs.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：谢秉政先生 总经理：谢邕先生 董事、副总经理、财务总监：唐新乔女士 董事、副总经理、董事会秘书：陈阳先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请问谢董。公司账上钱为何不回购股份。 答：尊敬的投资者您好！感谢您的关注，公司如有相关股份回购计划，将按规定要求及时履行信息披露义务。谢谢！ 2、请问公司有回购计划吗？ 答：尊敬的投资者您好！感谢您的关注，公司如有相关股份回购计划，将按规定要求及时履行信息披露义务。谢谢！ 3、作为长期投资者，我们希望公司每年分红，最好两次，以便股

价能更稳定；不知道公司半年度才分红计划不？

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视对投资者的合理回报，上市以来每年均进行分红，已累计现金分红 17.36 亿元，公司的分红比例是结合公司经营、战略及资金情况决定的，公司一直保持着积极稳定的利润分配方案，努力维护股东回报。感谢您的建议！

4、从这两年股价,财报营收,利润来看这两年公司扩张已经到达一个瓶颈，对此公司有哪些举措呢？

答：尊敬的投资者您好！公司将持续推进国际化、高端化、年轻化、标准化，品牌矩阵发力，多元增长曲线齐头并进，全面提升品牌力、产品力、渠道力，快速扩大市场份额，夯实高端服饰集团头部地位。公司将坚持变革，提升品牌形象；全面拥抱 AI，加快数字化运营；深耕品类，强化比音勒芬“T 恤小专家”；加大品牌建设力度，赋能品牌价值持续增长；系统性提升渠道力，打造单店模型；加大优秀人才引进，打造具有国际视野的管理团队。面对复杂的市场环境，公司将始终坚持高端定位和长期主义，努力改善经营，提升业绩。感谢您的关注！

5、距离 2024 年 9 月 24 日一周年了，公司股价还没去年同期高，对比板块更是滞后许多，公司对此怎么看？有什么市值管理的措施吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视对股东的合理回报，致力于以良好的经营业绩为股东创造持续稳定的投资回报，公司上市以来每一年都积极分红，已累计现金分红 17.36 亿元。股票价格受宏观经济环境、行业发展趋势、市场风险偏好等多方面因素的影响，敬请注意投资风险。感谢您的关注！

6、新品牌经营预计什么时候达到盈亏平衡。

答：尊敬的投资者，您好！公司新品牌已在高端购物中心逐步开设门店，相关盈利状况敬请关注公司后续发布的定期报告。感谢您的关注！

7、请问贵司下半年肯迪文的开店计划，三季度好像没有新开的店。

答：尊敬的投资者，您好！2025 年第三季度，KENT&CURWEN 北京国贸精品店和重庆万象城精品店已盛大开业，计划未来将拓展至更多一线及新一线城市高端购物中心。感谢您的关注！

8、谢董事长您好！首先恭喜公司在 2 季度取得了销售增长超过 20 的好成绩！我的问题是关于公司的广告费：去年下半年，广告费同比大幅增加了约 1 个亿；今年上半年，广告费恢复正常、略有增长；请问今年下半年广告费大概是什么规划，是基本恢复正常、略有增长，还是像去年下半年那样大幅增加 1 亿？谢谢！

答：尊敬的投资者您好！关于公司下半年的广告费用规划，公司始终坚持“高效投入、精准投放”的原则。品牌建设是我们长期的战略重点，下半年我们会围绕核心项目和品牌升级进行资源投入。例如，我们近期在新疆赛里木湖与《中国国家地理》合作的鹅绒服新品发布，以及作为广州“城市合伙人”参与十五运会相关的一系列品牌活动，这些都是我们提升品牌高度的重要举措。我们的目标是确保每一笔投入都能为品牌长期价值服务，支持公司品牌年轻化、国际化转型，以及新收购品牌的培育，具体的费用节奏会根据公司经营战略进行安排。感谢您的关注！

9、公司闲置资金宁愿买理财都不愿意拿来做市值管理吗

答：尊敬的投资者，您好！公司的资金使用按照经营规划在推进，股票价格受宏观经济环境、行业发展趋势、市场风险偏好等多方面因素的影响，敬请注意投资风险。感谢您的关注！

10、谢总您好，我想问一下 kent 的销售情况目前怎么样？还有威尼斯改完路亚定位后销售情况是否有好转？谢谢

答：尊敬的投资者，您好！KENT&CURWEN 和威尼斯品牌是我们打造多品牌矩阵、差异化的重要布局。目前，我们均在积极推进产品研发设计、品牌建设、渠道拓展，公司有充分的信心和坚定的决心培育新品牌，感谢您的关注！

11、请问公司今年以来采取了那些市值管理措施？在持有大量现金的同时不断买入收益凭证和存款等理财产品却不开展回购，是否对公司前景不看好或是其他原因？营销费用高增的同时，营

收增长较为有限，是否表明公司客群年轻化转型失败？

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视市值管理工作，努力改善经营，加大品牌宣传，为投资者创造更多的价值，同时加强与投资者的沟通，高度重视对投资者的合理回报，一直保持积极稳定的利润分配方案，今年公司已分红 2.85 亿元。公司及管理层对公司未来发展保持信心，股票价格受宏观经济环境、行业发展趋势、市场风险偏好等多方面因素的影响，敬请注意投资风险。感谢您的关注。

12、比音勒芬下步怎么改善业绩？

答：尊敬的投资者，您好！公司实施多品牌发展战略，坚持高端定位和长期主义，未来将继续加大品牌推广力度、提升品牌形象、优化营销管理和门店布局等措施，促进营收和业绩的稳步增长。感谢您的关注。

13、请问贵公司渠道方面有什么长远规划，目前很多品牌持续推进线下强体验，直营化，线上高效便利，公司目前的加盟模式是否成了变革的阻碍，影响公司品牌调性与价格体系，还有就是公司库存管理是否存在优化的方面，库存占营收比持续高增，资金利用效率低下，公司在资源配置方面有没有优化的安排，谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视渠道布局的可持续发展，我们的直营和加盟相结合的模式是实现高效运营的重要战略。通过线上线下融合，形成全渠道布局。同时，公司也一直对存货管理高度重视，近年来不断强化商品管理，库龄结构得到持续优化，后期公司将继续努力进一步提升存货周转效率。感谢您对公司的关注！

14、公司预期何时能让利润重回增长，谢总的十年添个 0 只站在营收的角度，利润是怎么判断的？

答：尊敬的投资者，您好！公司将始终坚持高端定位和长期主义，多品牌矩阵发力，致力于满足精英人群多场景的着装需求和对精致美好生活的追求。有关利润情况敬请关注公司发布的定期报告，感谢您的关注！

15、请问公司抖音直播间是直营的还是外包的？去年一个人气旺

盛的女主播在抖音官方直播间播几天就走掉了。另外公司直播间在线人数和同级别品牌相差悬殊，希望公司积极改进。

答：尊敬的投资者，您好！公司抖音直播包含代运营模式和公司自播，公司会继续完善线上渠道布局，通过与电商平台深度合作，为消费者提供多渠道的购物体验。感谢您的建议！

16、上半年线上推广效果良好，希望公司继续保持线上推广力度，请问在上半年增速（约 70%）的基础上，能否提速？

答：尊敬的投资者，您好！公司会继续保持推广力度，持续布局线上渠道。感谢您的建议！

17、公司是要转变方向去做户外了吗？如果是的，总部大厦计划是否也会有所变化

答：尊敬的投资者，您好！公司实施多品牌发展战略和差异化市场定位策略，比音勒芬高尔夫定位于专业高尔夫服饰领域，注重专业化、年轻化、时尚化的产品特性，深挖高端时尚运动市场潜力；威尼斯狂欢节，产品场景与风格覆盖时下年轻人热爱的“路亚”、“露营”等时尚户外运动，打造度假旅游服饰第一联想品牌；KENT & CURWEN 和 CERRUTI 1881 两个国际品牌在品牌影响力和知名度等方面与比音勒芬形成优势互补，进一步推进公司品牌多样化、国际化、高端化布局。感谢您的关注！

18、已知可隆抖音直播间人数是公司 3-4 倍，线上复购率 32 远高于公司 18，且公司线上营收占比仅 10，低于哈吉斯 20，促销还导致毛利下滑。请问您认为公司线上业务增长慢、复购低的核心原因是什么？是否有摆脱“促销依赖”的线上破局方案？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年上半年电商收入同比增长 71.82%，电商收入毛利率 77.87%，已成为业绩增长的潜在引擎。公司会继续完善线上渠道布局，通过与电商平台深度合作，为消费者提供多渠道的购物体验。感谢您的建议！

19、公司近三年股票价格从高点下来，跌幅超 50%，公司认为这是否体现了公司的实际价值？公司是否有市值管理？谢谢

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视对股东的合理回报，致

力于以良好的经营业绩为股东创造持续稳定的投资回报，公司上市以来每一年都积极分红，已累计现金分红 17.36 亿元。股票价格受宏观经济环境、行业发展趋势、市场风险偏好等多方面因素的影响，敬请注意投资风险。感谢您的关注！

20、谢董您好，咱们的大店计划已经开业，目前效果怎么样？

答：尊敬的投资者，您好！全球先锋旗舰店在深圳太子湾花园城 VILLA 盛大启幕，为消费者打造精英生活空间，三层独立建筑结构，一层以比音勒芬高尔夫新品和咖啡吧为主，二层聚焦 PREMIUM 系列体验空间，三层则打造为 TRENDY 系列尊享区，为 VIP 提供个性化服务。感谢您的建议！

21、比音勒芬在战略上如何抢占安踏的斐乐，迪桑特等的市场份额。kc 较为晦涩，如何增强消费者识别度。有无将 1881 打造成路易威登，迪奥等国际超一线品牌的信心。

答：尊敬的投资者，您好！公司始终秉承“长期主义，厚积薄发”的经营理念，走出属于中国自己的高端品牌，感谢您的关注！

22、行业趋势是关三四线低效店、开大店，哈吉斯已关 10 家低效店并开 5 家大店，而公司 1328 家门店多为三四线百货店，年报显转型决心不足。请问为何不加速调整低效门店？这些门店是否已成为发展最大障碍？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您的建议，公司门店持续调位置扩面积，提升店效及坪效，进一步优化店铺质量。感谢您的关注！

23、可隆 25 年上半年营收增 61.1 且剑指 27 年 100 亿，公司同期增 8.63，按此增速 27 年或仅 50 亿，还面临可隆、哈吉斯竞争。请问公司将如何优化战略，缩小与头部对手差距，避免被边缘化？

答：尊敬的投资者您好！公司将持续推进国际化、高端化、年轻化、标准化，品牌矩阵发力，多元增长曲线齐头并进，全面提升品牌力、产品力、渠道力，快速扩大市场份额，夯实高端服饰集团头部地位。公司将坚持变革，提升品牌形象；全面拥抱 AI，加快数字化运营；深耕品类，强化比音勒芬“T 恤小专家”；加大品

	<p>牌建设力度，赋能品牌价值持续增长；系统性提升渠道力，打造单店模型；加大优秀人才引进，打造具有国际视野的管理团队。面对复杂的市场环境，公司将始终坚持高端定位和长期主义，努力改善经营，提升业绩。感谢您的关注！</p> <p>24、请问总经理。肯迪文销量如何。三季度能否盈利。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！KENT &amp; CURWEN 已陆续入驻香港海港城、澳门伦敦人、澳门威尼斯人、北京国贸商城、深圳万象天地等高端购物中心，三季度业绩情况请以公司披露的定期报告为准。感谢您的关注。</p> <p>注：部份问题内容重复，为了投资者更好获取信息，本表格合并列示。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 19 日