

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：2025-017

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、中信证券-冯重光、杨奕成、刘力嘉 2、中国金泰国际投资-李学文
时间	2025年9月23日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长、总经理：刘激 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	<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、公司店效增长的主要驱动因素是什么。 公司持续进行渠道升级，不仅新开优质店铺关闭低效店铺，还通过持续升级更新产品和服务，给消费者带来新的穿着体验，重研发、提品质、丰富产品功能性、强化品牌文化、优化营销策略，为消费者提供更大的情绪价值，从而提高原有店铺的营收额。</p> <p>2、公司对品牌营销的理念。 首先，产品是一个品牌成功的根本。优秀的产品设计，优质的产品质量是一个品牌可以长久发展的根本原因。其次，符合品牌调性的渠道，是一个品牌展示最直接的方式。店铺是触达消费者最直接的流量入口，线上店铺全方位的货品展示以及线下优秀的店铺形象与服务，都是将品牌价值锚定到消费者心智的方式。最后，营销推广是释放品牌势能的关键。优质的产品与优秀的店铺运营，需要结合符合品牌价值的营销推广，才能将品牌势能释放出最大的能量，从而带动品牌价值的持续升值。</p> <p>3、公司如何判断电商的未来发展。</p>

	<p>公司认为未来线上线下将会均衡发展。线上购物已经成为消费者日常的消费方式，电商消费逐渐回归理性，线上渠道品牌理念的传播与产品展示的属性占比将会更多，中高端品牌线上线下同款同价也将是未来发展趋势。优秀的店铺形象与优质的产品与服务一直是重要的竞争阵地。</p> <p>4、对于暇步士（Hush Puppies）成人装与成人鞋直营与加盟模式的结构规划。</p> <p>对于成人装与成人鞋品类，未来公司会重点发展直营渠道，对于中高端品牌直营渠道有利于公司对渠道的掌控、店铺形象的统一、品牌理念的传播、品牌价值的提高。</p> <p>5、公司对于原有童装业务的发展如何规划。</p> <p>公司原有童装业务一直坚持维护品牌定位的价格策略，在近两年线上流量逐渐见顶的形势下该策略虽然影响了公司童装业务的营业收入规模，但公司坚持的价格策略维护了品牌价值，也筛选出了符合品牌定位的消费者，他们愿意在可接受的价格范围内选择自己喜欢的公司产品。公司未来各童装品牌在不断地持续升级更新产品和服务，不断地给消费者带来新的穿着体验，重研发、提品质、丰富产品功能性、强化品牌文化、优化营销策略，为消费者提供更大的情绪价值。公司认为坚持品牌定位才是长远发展的正确道路。毕竟人们的生活方式已经从单纯的追求物质拥有到追求高品质的生活方式，优秀的消费体验感带来生活方式的变化在未来将会是更为重要的一环。品牌势能的积累，品牌文化的输出，才是公司不断发展的关键所在。</p> <p>6、水孩儿品牌未来的发展计划。</p> <p>水孩儿经过三年的品牌重塑，围绕着“在探索中成长”的主题，与轻户外的产品风格，已经基本完成品牌产品升级，接下来会持续进行店铺形象的更新，并根据优秀单店模型选取优质的渠道持续复制。</p> <p>7、公司对未来分红的计划。</p> <p>对于分红，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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025年9月23日