

证券代码：002875

证券简称：安奈儿

## 深圳市安奈儿股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-006

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研（电话会议方式） <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	广发证券 赵颖婕 上海从容投资 陈凯茜 中民资本 寇媛媛 华宝基金 夏林峰 协信资产 元方 南航资本控股 谢林 圆信永丰基金 徐颖婷 大成基金 李天宁 方正证券 齐可 海通资管 田元 溪牛投资 邵一凡 灿羽投资 单慧金 裕晋投资 常琴 银帆投资 龚晨达 长江养老 邓琳
<b>时间</b>	2018年6月19日
<b>地点</b>	公司15楼会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	廖智刚 蒋春
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请问公司披露的减持公告里的安华达是什么类型的股东？公司此次减持是否会对二级市场构成冲击？</p> <p>答复：安华达是公司员工持股公司，持股比例在5%以下。安华达股份锁定期一年已满，部分员工基于个人资金需求有减持诉求，但并不强烈，如果要减持我们会在适当的时候通过集合竞价或者大宗交易减持，且控制减持数量不超过1,594,100股，尽量减少对二级市场的影响。适当的减持也可以增加公司股票的流动性。</p> <p>2、随着越来越多的成人装品牌进入童装，传统的童装企业是</p>

**否面临很大的压力？公司的主要优势在哪？**

答复：从行业规模的持续增长、行业集中度提升空间看，童装行业未来的发展依旧可观。公司今年做了详细的 5 年战略规划，安奈儿品牌主打“品质尊享”型客户，通过品牌策略、渠道策略、商品策略实施，力争到 2022 年安奈儿品牌终端零售规模超过 50 亿，成为“品质尊享”细分市场龙头。

公司优势主要有三点：第一，童装对品质要求比较高，而面料舒适度、高品质正是公司一贯坚持的理念，是公司产品的优点和特色；第二，安奈儿在童装行业里面建立了一定的口碑，特别是客户人群之间的口口相传；第三，渠道建设方面，线上双 11 基本上可以保持前五名，线下主要的优势渠道都已经布局。

**3、公司 2018 年经营面积预计情况如何？**

答复：公司在关闭经营业绩不好、面积较小的百货店铺，拓展面积较大的购物中心店铺。整体预计 2018 年的开店数量基本持平或略有增长，但经营面积保持增加，2019 年线下直营店铺数量预计会净增加。

**4、2018 年一季度营业收入增长了 21.72%，线上和线下增长分别有多少？第一季度净利润增长 6.31%，全年是否能完成限制性股票激励计划考核目标？**

答复：线上渠道实现主营业务收入 0.73 亿元，同比增长 65.91%；线下直营渠道实现主营业务收入 1.96 亿元，同比增长 16.46%；线下加盟渠道实现主营业务收入 0.35 亿元，同比下降 3.80%。

限制性股票第一个解除限售期考核目标为相比 2017 年，2018 年净利润增长率不低于 15%，公司 2017 年第四季度经营未达预期，今年公司会严格执行预算计划，加强货品管控力度，控制好销售折扣和费用率，加强预算指标监控力度，保证营销效率，确保全年经营达成预算目标，完成限制性股票激励计划考核目标。

注：净利润考核指标以归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利

	润并剔除本激励计划实施影响的数值作为计算依据；本次股权激励计划授予限制性股票解除限售前，如公司实施品牌并购等重大资产购买方案，应剔除该等重大资产购买方案实施给公司净利润带来的影响。
附件清单 (如有)	无
日期	2018年6月21日