

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：2023-012

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、北京风炎投资管理有限公司-陈曦 2、北京风炎投资管理有限公司-万修强
时间	2023年3月15日
地点	北京嘉曼服饰股份有限公司
上市公司接待人员姓名	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、公司考虑过分红以及回购吗？ 公司会根据现行的股东分红回报规划开展分红计划。</p> <p>2、公司是否会限制加盟商的销售形式。 加盟商需在协议约定的期限和区域开设公司品牌童装专卖店，在店铺内使用上述品牌商标进行销售和推广活动。专卖店内只能经营该品牌童装产品且不得在公司书面授权的其他渠道（区域、线上）销售货品。</p> <p>3、线下店铺在华南较少的原因是什么。 公司店铺主要集中在华北、华东地区，一方面是由于华北、华东地区是公司品牌影响力的传统优势区域，另一方面是由于以京津为主体的华北地区、以江浙沪为主体的华东地区经济发展水平较高，居民消费能力较强、中高端品牌童装消费意愿也较高。华南区域公司也有线下布局，但布局时间较晚，针对空白市场区域，公司仍会精选优质店铺加以扩展。</p>

	<p>4、直营店铺与加盟店铺的销售均价有区别吗。</p> <p>在同款的情况下，由于直营店铺直接面向终端消费者，所以定价相对较高，加盟模式下的客户是各加盟商，加盟商在销售给最终消费者时还要获取适当的利润，所以公司对加盟商的销售均价通常低于直营模式。但不排除由于部分直营店铺承担销售较长库龄商品的业务，所以会存在直营店铺货品的销售均价略低于公司给加盟店铺销售均价的情形。</p> <p>5、从童装行业的视角来看，使用人群与购买人群分离是否是线上渠道占优势的原因之一，与成人装是否有明显区别。</p> <p>童装消费存在使用人群和购买人群分离的情形。公司产品的消费群体主要以妈妈为主，以公司的实际运营经验来看，妈妈群体大部分还是习惯于在线上为小朋友购买服饰。所以唯品会、天猫、抖音以及京东等电商平台是公司的主力布局渠道，也比较符合目标消费群体的购物习惯。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年3月17日