

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：2024-001

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	线上参与公司 2023 年度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 9 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：谢秉政先生 董事、副总经理、财务总监：唐新乔女士 独立董事：刘晓英女士 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	公司于 2024 年 5 月 9 日（星期四）15:00—17:00 在全景网举办 2023 年度业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行。本次活动问答环节主要内容如下： 1、怎么提高品牌影响力？ 回复：投资者您好，公司持续聚焦国际化、高端化、年轻化和标准化的发展方向，通过事件推广、广告投放、明星名人助力等形式，深化品牌精神内核，进一步提升品牌知名度、美誉度和用户忠诚度。 2、面对国际市场的竞争，公司如何保持其品牌的高端定位和市场竞争能力？

回复：投资者您好，公司将通过聚焦 T 恤品牌，加大产品研发创新力度，加大广告投入，系统性提升品牌形象，优化营销管理等措施，力争从中国高端服饰细分行业的开辟者到领跑者。

3、谢总，您好！我是《证券日报》记者。公司此前提出了“未来 10 年营收以 10 倍增长”的目标，并提出成为“全球百年知名奢侈品集团”的愿景。为实现以上目标，公司具体有哪些举措和部署？

回复：您好，公司将通过聚焦 T 恤品牌，加大产品研发创新力度，加大广告投入，系统性提升品牌形象，优化营销管理等措施，为公司新十年的发展奠定基础。感谢您的关注。

4、原材料和加工是不是全都委托第三方采购和生产呢？

回复：投资者你好！公司的原材料会根据不同产品作出不同的采购安排，生产环节主要是委外为主。

5、公司对于未来几年的增长有何具体计划和战略？尤其是在品牌国际化、产品线拓展、市场拓展等方面。

回复：您好，公司未来将通过聚焦 T 恤品牌，加大产品研发创新力度，加大广告投入，系统性提升品牌形象，优化营销管理等措施，为公司新十年的发展奠定基础。另外 CERRUTI 1881 和 KENT & CURWEN 两个国际品牌的加入，在品牌影响力和知名度等方面与比音勒芬形成互补，进一步推进公司品牌多样化、国际化、高端化布局，为公司打造全球奢侈品集团奠定基础。感谢您的关注。

6、公司对旗下的多个品牌（如高尔夫品牌、威尼斯狂欢节品牌以及国际奢侈品牌）有何长远的品牌建设规划？

回复：投资者您好，比音勒芬高尔夫品牌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，深挖高端运动休闲服饰市场潜力。威尼斯狂欢节品牌，聚焦度假旅游服饰市场，打造度假旅游服饰第一联想品牌。CERRUTI 1881 和 KENT & CURWEN 两个国际品牌的加入，在品牌影响力和知名度等方面与比音勒芬形成互补，进一步推进公司品牌多样化、国际化、高端

化布局，为公司打造全球奢侈品集团奠定基础。感谢您的关注。

7、巴黎研发中心的成立将如何提升公司的产品研发和设计能力？

回复：您好，公司于报告期内在法国成立巴黎研发中心，引进国内外优秀人才，打造产品设计研发及品牌运营国际团队提升设计研发能力。感谢您的关注。

8、比音以前年度的未分配利润是属于全体股东的，请对应新的国 9 条的要求，增加对投资者的回报，把以前年度的累计的未分配利润分配回报给投资者，采取回购注销或者特别分红的方式。

回复：投资者您好，公司积极响应相关政策加大分红回报投资者，感谢您的建议。

9、公司目前在数字化新零售渠道上取得了哪些成果？未来在数字化营销和渠道拓展上有何具体规划？

回复：您好，公司已经开通天猫旗舰店、京东旗舰店和唯品会旗舰店，并陆续开通微信商城、抖音店、快手店、微信视频号等线上渠道，并通过小红书种草等方式，充分发挥高黏性客群和高复购率的品牌优势，通过线上线下融合，形成全渠道布局。感谢您的关注！

10、董事长您好，23 年公司大幅提升分红，请问未来几年公司是否还能维持较高分红比例，更多回馈股东呢？

回复：投资者您好，公司积极响应相关政策通过加大分红回馈投资者，未来公司会继续努力以优异的业绩为股东创造价值。感谢您的关注。

11、公司销售费用占比高达 37，是否过高？

回复：投资者你好！公司销售费用占比属于行业合理水平。感谢您的关注！

12、请问公司销售费用占比过高是否会带来经营风险？公司销售费用主要用于何处？未来是否考虑降低销售费用占比？

回复：投资者你好！公司销售费用占比属于行业合理水平，公司

将继续保持高质量的发展，降低费用占比。感谢您的关注！

13、请问威尼斯单独核算，2023 年盈利了吗？

回复：您好，请关注公司定期报告，感谢您的关注！

14、公司主品牌是否到了瓶颈期，开店数还有多少上升数量，其它品牌通过什么方式能快速成长起来？

回复：您好，公司还处于持续发展阶段，公司实施多品牌发展战略和差异化市场定位策略，卡位优质细分赛道持续深耕。公司紧密围绕主要目标消费群体，从商品企划、产品设计、终端视觉形象、橱窗广告、货品陈列、品牌代言和营销活动策划的整合营销。感谢您的关注！

15、面对安踏各品牌的贴身竞争，公司有什么对策？

回复：您好，公司实施多品牌发展战略和差异化市场定位策略，卡位优质细分赛道持续深耕。未来公司将通过提升产品力、品牌力、渠道力等一系列举措提升公司的核心竞争力，公司将信心满满启新程，全力以赴开好局，与国际知名服饰品牌同台竞技，力争从中国高端服饰细分行业的开辟者到领跑者。感谢您的关注。

16、请问公司为维护资本市场良好形象，后期有回购计划吗？

回复：投资者您好，公司一直非常重视维护投资者的利益，树立良好的资本市场形象，采取的措施包括不断提升公司的业绩和市场竞争能力，二级市场股份回购，实施员工持股计划及积极的现金分红政策等。未来如再有股份回购计划，将按照规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注。

17、请问谢董事长：1、切瑞蒂和肯迪文两个新品牌运营进展如何？您是否满意？2、新总部是上市公司投资建设的吗？投资金额多大？

回复：投资者您好，公司报告期内在法国巴黎重新组建 CERRUTI 1881 品牌和 KENT&CURWEN 品牌总部，成立巴黎研发中心，打造产品设计研发及品牌运营国际团队。2023 年 9 月 6 日，公司正式官宣 Daniel Kearns 为首席创意官，负责集团旗下 CERRUTI

	<p>1881 和 KENT&CURWEN 两个品牌的男女装成衣、高级定制、皮具、配饰和生活方式系列。其中 KENT&CURWEN 品牌新品 2024 年秋冬将率先亮相，值得期待。感谢您的关注。</p> <p>18、公司如何预测和管理存货水平，以应对市场环境变化和竞争加剧带来的存货积压和减值风险？</p> <p>回复：你好！公司持续加强库存管理，优化采购、销售和物流配送等各个环节，进一步提升存货周转效率优化库龄结构。感谢您的关注！</p> <p>19、公司在运营过程中面临哪些主要风险（如市场竞争、供应链风险等）？公司有何应对策略？</p> <p>回复：投资者您好，公司未来可能面临的风险详见 2023 年年度报告第三节“管理层讨论与分析”之“十一、公司未来发展的展望”中“（二）可能面对的风险及应对的措施”的相关描述，感谢您的关注。</p> <p>20、今年一季度业绩不及预期主要原因造成，二季度有改善吗？</p> <p>回复：投资者你好！公司一季度业绩增长达 17.55%，对比同行已经非常好的表现，公司将继续保持较好的发展趋势。感谢你的关注！</p> <p>21、比音勒芬在高端高尔夫服饰市场的定位是如何的？面对越来越多的品牌进入这一细分市场，公司有何策略来保持其市场领导地位？</p> <p>回复：您好，比音勒芬高尔夫品牌定位于高端时尚运动。公司充分把握国内高端运动市场巨大风口，通过丰富产品系列和加大品牌形象升级，凸显高端时尚运动风格，抢占高端时尚运动市场，进一步巩固比音勒芬高尔夫第一联想品牌地位。</p> <p>22、公司坚持“三高一新”的产品设计研发理念，请问每年在研发和创新上的投入占比是多少？</p> <p>回复：你好！公司将高品质、高品位、高科技和不断创新的“三</p>
--	--

高一新”作为产品研发理念，通过创新驱动，追求优质的面料、亮丽的色彩、新颖的款式、精细的做工，努力为消费者提供高品质、高品位、高科技的三高品质产品。公司在研发创新上一直保持高投入，具体占比可见年报披露数据，感谢你的关注！

23、海外拓展有规划吗？如此好的品质为什么不能再扩大其影响力，尤其是品牌影响力，公司有没有具体的计划？谢谢

回复：投资者您好，公司通过事件推广、广告投放、明星名人助力等形式，深化品牌精神内核，进一步提升品牌知名度、美誉度和用户忠诚度。感谢你的关注！

24、各位领导好，我们有以下问题请贵司管理层回答，谢谢！第一，楼怎么盖，谁掏钱，分多少期开发，资金来源是怎么筹备的，什么时候公告？；第二，有没有三年分红规划；第三，新品牌预计多久可以盈利；第四，董事会投资权限是多少。第5，一季度增长减缓，公司有对策吗；第六，国际设计团队会参与比音主标的设计吗？6，面对安踏各品牌的贴身竞争，公司有什么对策？

回复：投资者您好，1、有关具体情况请以公司披露的公告为准。2、分红政策详见公司章程中的相关内容，公司高度重视对投资者的回报，与广大投资者共享经营成果。3、新品牌正在积极布局中，公司总部已设立国际事业部，在法国成立巴黎研发中心，打造产品设计研发及品牌运营国际团队。4、有关内容详见公司章程。5、公司2024年一季度业绩增长达17.55%，对比同行已是非常好的表现，公司将继续努力经营，保持较好的发展趋势。6、公司各个品牌设计团队分开运营，比音主标已有国际签约设计师。7、公司实施多品牌发展战略和差异化市场定位策略，卡位优质细分赛道持续深耕。未来公司将通过提升产品力、品牌力、渠道力等一系列举措提升公司的核心竞争力，公司将信心满满启新程，全力以赴开好局，与国际知名服饰品牌同台竞技，力争从中国高端服饰细分行业的开辟者到领跑者。感谢您的关注。

25、谢总您好，我这边是《泡财经》，请问公司2023年毛利提升

	<p>的原因是什么？</p> <p>回复：投资者您好！公司通过不断优化营销网络和数字化营销，品牌力不断提升，公司优化终端销售折扣，充分发挥品牌优势和价值，持续维持公司的高盈利能力，为投资者创造更大的价值。感谢您的关注！</p> <p>26、新大楼建设引领公司再上一个台阶，但庞大的资金由几方投资的，是否影响公司的现金流，将来会否降低公司的R0e？</p> <p>回复：投资者您好，有关具体情况请以公司披露的公告为准。感谢您的关注！</p> <p>27、公司在一、二线城市主要采取直营模式，而其他城市以特许加盟为主，请问这一布局策略是基于哪些考虑？</p> <p>回复：投资者您好，主要根据公司发展规划以及市场情况等因素决定的。直营店有利于公司树立品牌形象并辐射周边区域，加盟模式可加大销售终端密度。一方面可保证公司对营销网络的控制力度，提升品牌形象，另一方面可借助加盟商的区域资源扩大市场覆盖面。感谢您的关注。</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	2024年5月9日