

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：2024-030

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <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
参与单位名称及人员姓名	1、万和证券-周子义 2、金元证券-何俊坡、赵小艺 3、中铭投资-王岳广 4、华福证券-董如鹏 5、金石投资-刘勇 6、含章基金-李贵林 7、北京普华光信科技有限公司-肖文博 8、中信证券-邵籽杰 9、上海银行-程坤	
时间	2024年11月19日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：程琳娜	

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<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、公司线上渠道占比较高，在线上渠道接近饱和的状态下，公司未来渠道结构是如何计划的。</p> <p>公司希望线上渠道与线下渠道协同平衡发展。现阶段主流渠道为规模较大的电商平台，以及一二线城市的中高端商场和购物中心。未来会加强各品牌线下形象店和旗舰店的建设，同时开展对购买力和生活方式与一二线城市近似的三四线富裕地区的线下渠道建设，从而更好地满足及覆盖消费者需求。</p> <p>2、公司对于水孩儿品牌有何规划。</p> <p>水孩儿品牌是公司最早运营的自有品牌，是连续三届中国十大童装品牌，品牌成立之初即以高品质的产品获得了消费者的认可，具有一定的群众基础。前两年公司对水孩儿品牌进行了一系列升级，从产品的面料、工艺、版型、设计等方面投入了较大的研发力量，并且在全国主流商圈的线下门店进行了品牌形象的升级。现阶段水孩儿的工作重点将放在品牌宣传推广上，目前在全国 28 个城市进行了广告投放，后续会继续通过多种形式进一步提升品牌知名度和美誉度，同时继续在流量大、位置佳的商场及购物中心开设旗舰店。</p> <p>3、公司未来的分红计划。</p> <p>从季报数据来看，公司目前现金相当充裕，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> <p>4、现阶段公司品牌的毛利率水平较高，未来是否会继续保持高水平毛利率。</p> <p>市场上不同的品牌由于定位不同，毛利率也相应不同。由于公司旗下各品牌均处于中高端的定位，所以现阶段公司旗下品牌的毛利率在同行业中处于较高水平。未来公司的毛利率会稳定在和品牌定位相匹配的适当水平。</p> <p>5、公司对于未来的展望。</p> <p>公司近两年的工作重点仍将放在品牌建设上。对于暇步士（Hush Puppies）男女装而言，将继续提高产品品质和调整产品结构，进一步提高单店店效，寻找合适的渠道复制单店盈利模型，同时升级渠道质量，关闭形象偏差的店铺，调整为形象店和旗舰店，以契合品牌建设的战略方向。公司在品牌形象升级的同时也将配合品牌宣传推广，从而进一步提高品牌美誉度。对于水孩儿品牌而言，产品升级已近尾声，明年公司将会在品牌宣传方面加大投入，以继续强化消费者认知。</p>
---------------------------	--

	<p>6、公司的直播间是自有的吗。        公司有自有直播间，也有代运营直播间。目前的直播间以代运营为主，自播为辅。</p> <p>7、公司采取什么样的生产模式。        公司生产方面以成衣采购与委托加工相结合的方式为主进行轻资产运营。</p> <p>8、公司未来的增长点有哪些。        公司未来的增长点主要会在两个方面体现。一是品牌内生增长。目前公司旗下品牌在产品力提升后，结合品牌力的进一步打造，未来在渠道力方面仍有较大的增长空间，品牌升级成果会整体扩大公司的盈利水平；二是品类的扩展。今年下半年暇步士（Hush Puppies）男女成人服装开展自营，给公司带来了新的业绩增长点，未来也将进一步释放潜力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年11月19日