

证券代码：600398

证券简称：海澜之家

## 海澜之家集团股份有限公司 投资者关系活动汇总表

形式	<input type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 其它场所接待 <input checked="" type="checkbox"/> 定期报告说明会	<input type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会
参与单位名称	参与业绩说明会的广大投资者	
时间	2025年5月26日 9:00-10:00	
地点	上证路演中心（ <a href="http://roadshow.sseinfo.com">http://roadshow.sseinfo.com</a> ）	
公司接待人 姓名及职务	董事长、总经理（总裁） 周立宸先生 董事、财务总监 秦敏杰先生 董事、董事会秘书 汤勇先生 独立董事 张铮先生	
<p>公司在说明会上就投资者普遍关注的问题进行回答，主要内容及回复概要如下：</p> <p><b>1、能否介绍下京东奥莱的情况？海澜之家的角色是什么？这部分未来业绩预期如何？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好。京东奥莱是公司与京东合作推出的城市奥莱业态，主打“大牌低价”的策略，在线下开设京东奥莱折扣店，旨在让消费者在身边就可以购买更高性价比的大牌正品。2025年以来，京东奥莱在江苏、山东、河南、河北、安徽等地加速布局。未来，在持续拓展线下门店的同时，力争与全球更多的优质品牌深度合作，丰富京东奥莱品牌产品矩阵，为更多消费者提供更多物美价优的品质商品。感谢您的关注。</p> <p><b>2、请问贵司过去一年业务发展有哪些代表性亮点，能否请您简要介绍一下？谢谢！</b></p> <p>尊敬的投资者，您好。过去一年，面对复杂多变的国内外环境，海澜之家集</p>		

团以消费需求为核心，多维度推动业务发展：深化品牌价值，持续迭代产品，强化品牌竞争力；稳固服装主业基本盘，主品牌持续领跑男装市场，多品牌矩阵协同发展；加码运动赛道，积极探索品牌服饰集合店新业务，培育增长新引擎；加快全球化步伐，积极开拓海外市场。2024年，公司实现营业收入209.57亿元，归属于上市公司股东净利润21.59亿元，在挑战中展现出多元业务协同发展的韧性与市场活力。感谢您的关注！

**3、2024年业绩下滑主要是因为什么？一季度业绩创新高，是否是因为营销旺季带来的增长？这种增长如何持续？**

尊敬的投资者，您好。2024年我国消费市场复苏不及预期，服装类可选消费品类整体承压。2025年，面对复杂多变的国内外环境，第一季度公司实现营业收入、归母净利润双增长，取得了良好业绩开端，未来公司将继续坚持以消费需求为核心导向，深化品牌价值，迭代产品创新，稳固服装主业，积极推进新业态，加码运动赛道，布局城市奥莱，构筑增长新动能。感谢您的关注。

**4、贵司始终坚定不移地走品牌服饰发展道路，多品牌战略一直是公司发展的核心驱动力之一。请问贵司如何对主品牌和其他子品牌进行差异化管理，以避免品牌定位重叠，并满足不同消费者群里的需求？在品牌形象塑造、产品涉及风格、价格定位和渠道布局上有哪些差异化策略？**

尊敬的投资者，您好。公司是中国大型服饰生活零售集团，业务包括自主品牌运营、国际品牌代理、团购定制以及京东奥莱等业务。公司持续构建极具品牌特色的产品体系，深化品类专长，丰富完善产品矩阵。未来，公司将在“聚焦品牌，拥抱全球，普惠生活”的2030方针引领下，持续以服装为原点，为优质品牌赋能，与合作伙伴共担当，双向链接中国与世界，让更多人享有美好的生活方式。感谢您的关注。

**5、公司之后的盈利有什么增长点？**

尊敬的投资者，您好。2025年，公司将通过专注于技术迭代驱动的产品力升级、文化共鸣塑造的品牌力沉淀、全域融合优化的渠道力革新，积极拓展运动及奥莱新业态，实现可持续高质量发展。感谢您的关注。

**6、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？**

尊敬的投资者，您好。2024年度，公司实现营业收入209.57亿元，归属于

上市公司股东净利润 21.59 亿元；2025 年一季度，公司实现营业收入 61.87 亿元，归属于上市公司股东净利润 9.35 亿元。其他公司 2024 年度及 2025 年第一季度的业绩情况请参见其他公司发布的定期报告。感谢您的关注。

#### **7、行业以后的发展前景怎样？**

尊敬的投资者，您好。2025 年 3 月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《提振消费专项行动方案》要求大力提振消费，全方位扩大国内需求，要求各地区各部门结合实际认真贯彻落实，可以预见各类促消费政策继续发力，以品牌服饰为代表的可选消费在政策刺激和信心重建下有望踏入逐步复苏的通道，并将呈现出“需求分层、供给精耕、渠道融合、产业升级”的行业特征。2025 年的中国服装行业，既是消费分级与情感经济的试验场，也是科技与可持续理念的实践高地。企业需以消费者为中心，通过差异化策略捕捉细分市场机遇，同时借助数字化转型与绿色创新构建长期竞争力。随着政策红利释放与全球市场动态调整，行业有望在结构性变革中实现高质量发展，为经济增长注入持续动能。感谢您的关注。

#### **8、斯博兹除了阿迪达斯，是否还会引入别的品牌？**

尊敬的投资者，您好，公司与阿迪达斯合作针对新兴市场开拓更高性价比的产品线，并取得了积极进展。截至 2025 年 4 月末，阿迪达斯 FCC 项目门店已达 433 家。有关斯博兹未来的经营情况，您可关注公司披露的相关公告及定期报告。公司严格按照披露规则履行信息披露义务，也将在保护商业秘密、尊重合作伙伴的基础上，尽可能披露更多的信息。感谢您的关注。

#### **9、斯博兹并表后，对财务业绩有怎样的影响？库存中是否有计算斯博兹的部分？**

尊敬的投资者，您好。2024 年 4 月，公司取得斯博兹控股权，将其纳入合并范围，根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，母公司应将所有纳入合并范围的子公司资产、负债、收入、费用及利润全部纳入合并财务报表，并在合并净利润中分别列示归属于母公司所有者的净利润和少数股东损益。因此，斯博兹并表后，其财务状况、经营成果和现金流量全额纳入公司合并财务报表，公司合并报表存货项目中包含斯博兹部分。感谢您的关注。

#### **10、与京东奥莱的合作，目前进展如何？线下店已开业多少家？接下去预**

**计开业多少？主要会再哪些城市？对集团营收贡献有怎样的目标？**

尊敬的投资者，您好。2025 年以来，京东奥莱在江苏、山东、河南、河北、安徽等地加速布局，截至 2025 年 4 月末，门店数量已达 12 家。京东奥莱稳步推进全渠道建设，线上线下融合的奥莱生态初步成型，未来将持续为消费者提供丰富的商品选择及优质的购物体验。感谢您的关注。

**附件清单（如有）**

无

**风险提示**

以上如涉及行业预测、公司发展战略、公司未来计划等相关内容，不构成公司或公司管理层对投资者的实质承诺。公司指定信息披露媒体为《上海证券报》《证券时报》《中国证券报》《证券日报》及上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)），公司所有信息均以在上述指定媒体和网站披露的为准。敬请投资者注意投资风险。