

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：2025-018

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他-策略会
参与单位名称及人员姓名	1、银河证券-郝帅、艾菲拉 2、黄河财险-栾合振 3、金圆统一证券-蔡宏宇 4、天风证券-龚理 5、华夏基金-谢弘涵
时间	2025 年 11 月 27 日
地点	北京威斯汀酒店、北京中国大饭店
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：程琳娜
投资者关系活动主要内容介绍	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： 1、今年第四季度截止到现在的销售情况如何。 秋冬季节对于公司来说是销售旺季，公司秋冬季产品在同类产品的市场中比较有竞争力，从终端销售口径来看目前公司各品牌、各渠道销售情况好于预期。并且公司旗下暇步士(Hush Puppies)成人鞋品类目前已开始自营，给公司带来了一定的新增销售收入，但目前成人鞋品类处于起步阶段，销售占比仍然较低。 2、公司对于童装、成人装以及成人鞋三个品类的未来规划。 对于暇步士(Hush Puppies)男女装业务，公司经过产品提升与渠道调整，将进一步聚焦经典休闲风格。产品是一个品牌的基石，受欢迎的产品设计，优质的产品质量是一个品牌可以长久发展的根本原因。公司将围绕家庭化、度假化的休闲生活场景，持续优化产品。而符合品牌调性和品牌定位的渠道是

	一个品牌展示最直接的窗口，也是触达消费者最直接的流量入口。线上店铺全方位的产品展示以及线下优秀的店铺形象与服务，都是将品牌价值锚定到消费者心智的方式。所以，公司也将继续选择优质渠道持续扩展门店，并根据业务不同发展阶段同步对暇步士（Hush Puppies）品牌整体进行营销推广，结合品牌理念提高品牌势能，从而带动品牌价值的持续升值。 对于暇步士（Hush Puppies）成人鞋业务，由于暇步士（Hush Puppies）鞋类的前被授权商的线上授权已于今年 6 月 30 日到期，公司主要从今年第四季度开始自营暇步士鞋类业务，虽然目前的销售占比较小，但是发展趋势良好。明年在公司对暇步士（Hush Puppies）品牌整体的营销推广下，暇步士（Hush Puppies）成人鞋品类除了在线下鞋服一体店铺销售外，还计划选择更多优质渠道开设暇步士（Hush Puppies）成人鞋独立门店。 对于暇步士（Hush Puppies）童装、水孩儿、哈吉斯童装及进口童装业务，公司一直坚持维护品牌定位的价格策略，在近两年线上流量逐渐见顶的形势下该策略虽然一定程度上影响了公司童装业务的营业收入规模，但公司坚持的价格策略维护了品牌价值，也筛选出了符合品牌定位的消费者。未来公司旗下的各童装品牌会不断地持续升级更新产品和服务，根据优秀单店模型选取优质的渠道复制，并且持续进行店铺形象的更新，为消费者提供更大的情绪价值。 3、线下门店的渠道布局会有哪方面的调整。 公司一直都在持续优化调整线下渠道，公司优选在流量大、位置佳的人气购物中心开设门店，关闭一些利润薄的老旧店铺，同时在门店形象及陈列上更新设计。对于男女装与成人鞋品类，未来公司会重点发展直营渠道，并辅助加盟渠道的拓展。 4、公司成人装与成人鞋的团队是否已经完备。 从组织架构来看，男女装与成人鞋团队相互独立。公司已分别成立男女装事业部与鞋类事业部。男女装团队经过一年多的运营已经逐渐完备。而成人鞋业务刚刚开始，团队组建时间也相对较短，随着成人鞋业务规模的逐渐扩大，其团队也将随之逐渐完善。 5、各品类的销售折扣是否会有变动。 公司明年各品牌的销售折扣将会基本稳定在现有水平，并随着市场情况和促销策略做轻微浮动。 6、公司产品是否都是自有设计师设计。 公司各品牌现有产品基本是自有设计师团队设计研发，但也会有少部分产品和知名设计师或设计团队合作。
--	---

	7、公司对未来分红的计划。 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。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 27 日