

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：2025-022

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位名称及人员姓名	1、信达证券-刘田田 2、申万宏源证券-王立平、朱本伦 3、国泰基金-谢泓材 4、建信基金-李树磊 5、淳厚基金-张倬颖 6、宝盈基金-郑熊婧 7、霄沣投资-尹霄羽 8、朋元资管-郭可 9、度势投资-顾宝成 10、黄河财险-范怀林 11、煜德投资-孙佳丽 12、阿杏投资-茹瑜 13、正圆私募基金-徐彪 14、卫宁私募基金-王兴佳 15、国华兴益资管-韩冬伟 16、平安证券-李峰
时间	2025 年 12 月 30 日
地点	公司会议室、电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：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、今年全年的销售情况大致如何。</p> <p>今年前三季度的销售情况公司已披露三季报，第四季度对于公司来说是销售旺季，公司秋冬季产品在市场上较有口碑，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。目前公司旗下暇步士（Hush Puppies）成人鞋品类已经开始自营，给公司带来了一定的新增销售收入，但由于成人鞋品类仍处于起步阶段，销售占比仍然较低。</p> <p>2、公司对于童装模块的计划。</p> <p>对于暇步士（HushPuppies）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。</p> <p>3、暇步士（Hush Puppies）成人鞋业务的发展情况。</p> <p>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。在公司对暇步士（HushPuppies）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，还将在明年择机选择更多优质渠道开设暇步士（HushPuppies）成人鞋独立门店。</p> <p>4、成人鞋的设计团队是否筹备完善。</p> <p>从组织架构来看，公司已成立鞋类事业部，成人鞋业务刚刚开始，团队组建时间也相对较短，但现有产品基本是自有团队设计研发，但也会有少部分产品和知名设计师或设计团队合作。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。</p> <p>5、暇步士（Hush Puppies）成人鞋的主要价格带。</p> <p>暇步士（Hush Puppies）成人鞋的主要定价价格带在 900 元至 1700 元之间。</p> <p>6、公司对于 2026 年销售费用的规划。</p> <p>公司未来两年重点仍然在产品的升级迭代上，但公司会持续推进常态化的明星合作、达人种草、线上推广等，也会随着</p>
----------------------	---

	<p>线下渠道的铺设开展系列营销活动，例如广告营销、地面推广等，所以短期内公司销售费用将维持稳定。中长期来看，公司会随着不同品牌的发展阶段适时加大宣传推广的投入，强化品牌认知，积累品牌势能。</p> <p>7、公司的分红计划。</p> <p>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>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 12 月 30 日