

证券代码：600177

证券简称：雅戈尔

雅戈尔时尚股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：202609005

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（电话会议）
参与单位名称及人员	浙商证券
时间	2026 年 9 月 22 日（星期二）
地点	线上
上市公司接待人员姓名及职务	冯 隽女士 董事会秘书 曹雨超先生 证券事务代表 林 欣女士 证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	交流内容主要如下： 1、2026 年上半年毛利率修复的原因？ ①产能利用率的提高一定程度降低了单位生产成本；②收购 BONPOINT 品牌产生的收购对价分摊（PPA）对成本的影响较 2025 年大幅降低。 2、主品牌直营、加盟、线上、团购渠道的收入占比？ 2025 年，主品牌直营渠道（含线上、团购）收入占比约为 97.7%，其中线上、团购渠道收入占比分别为 13.9%、10.1%；特许及批发渠道收入占比约为 2.3%。 3、2026 年上半年团购渠道收入同比下降 24.5%的原因？ 2026 年上半年，团购渠道收入同比下降 24.5%，主要由于团购市场价格竞争激烈且收入确认受结算周期性因素影响较大。 4、主品牌线上渠道收入占比规划？ 未来主品牌线上收入占比保持在 15%至 20%的合理区间。 5、主品牌渠道规划？ 三馆建设是 2026 年渠道调改的重点。商务会馆位于核心城市的核心地段，目前已开设 23 家；商务馆及雅公馆分别是自营网点、商场网点、购物中心的头部门店，目标是通过打造线下渠道标杆店，带动整体渠道结构及运营效率的优化升级。 6、主品牌的客群画像？ 客群平均年龄稳定在 40 岁左右。主品牌的战略是从行政商务逐步向商务通勤、商旅、户外休闲系列进行拓展，满足核心客群多元化生活场景的需求，同时根据渠道类型和分类精准匹配产品系列，拓展潜在客群。 7、主品牌新品类的体量及增速？

	2026 年上半年，上衣品类中羽绒服、夹克、T 恤保持稳健增长，收入占比达到三分之一。 8、主品牌传统品类（衬衫、西服等）的毛利率高于新品类（羽绒服、夹克等）的原因？ ①传统品类的品牌力较强，定价倍率较新品类更高。②新品类对于面料、工艺等因素有更多的要求，成本率较传统品类更高。 9、地产板块是否存在进一步计提资产减值准备的可能性？ 2026 年上半年地产计提存货跌价准备 4,790 万元，公司将根据市场情况及时评估存货可变现净值的变化及对公司财务的影响。 10、是否会增加对中信股份的投资？ 公司核心投资方向之一为“通过持有高股息、稳健回报类资产，保持分红收益的稳定性”。公司将持续关注包括中信股份在内的优质高股息投资机会，结合市场与资金情况，适时优化投资组合，进一步增强分红回报能力。 11、对财务投资的考虑？ 公司对存量财务性投资项目保持动态跟踪，根据项目所处阶段与市场环境，加快推进项目的处置。部分项目退出时间具有不确定性。 12、分红规划？ 2026 年半年度，公司每股派发现金红利 0.20 元。未来公司将综合考虑当期经营业绩和现金流情况，制定利润分配方案。
附件清单	无
日期	2026 年 9 月 22 日
备注	公司与投资者进行了充分的沟通交流，并严格按照有关制度规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。