

# 浙江步森服饰股份有限公司

## 2019年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

下面我代表公司经理层向董事会作2019年度总经理工作报告，请各位董事予以审议。

明确了公司未来发展战略，并统一公司未来发展方向。公司计划在未来五年期间，以步森过去三十年积累的男装服饰业务为起点，充分利用公司在服饰产业多年积累的资源 and 竞争优势，以时尚服饰为核心大力布局时尚产业整合发展新零售业务，同时大力发展金融科技业务，实施“时尚产业新零售+金融科技”战略，以实体时尚产业为基础，以金融科技为工具，积极探索“产融结合”的道路。

同时，步森股份在费用控制上更加科学合理，减少不必要的支出，实现渠道方面的优化。一系列组合拳，成为一季度公司多项指标实现大幅增长的基础。

### 一、2019年主要工作成效

2019年公司围绕既定的战略发展方向和目标，继续做大做强公司传统男装业务，同时大力拓展以新零售为核心的新业务。

传统男装业务方面，公司继续坚持男装品牌服装的设计、生产和销售为核心，以“步森男装”为主打品牌，以“舒适商务男装”作为产品核心理念，推出了多类别、多款式的商务休闲男装，产品类型和款式进一步丰富和时尚化。报告期内公司坚持经营“步森”品牌，充分挖掘市场客户需求、研究客户偏好，加深品牌价值深度，通过线上线下促销活动及订货会促进品牌营销，加大对品牌品质的立体塑造，使“活出男人范儿”的品牌形象更加深入消费者群体。此外，公司继续加强产品设计和质量监控、渠道整合和转型、供应链与营销网络运营几大板块的管理，通过精细化分析客户需求提升公司产品设计的有效性和适销性，通过对现有渠道的优化整合进一步提升店铺销售能力，更好的提升步森服装的市场口碑和市场份额。

新零售业务拓展方面，公司积极布局，努力践行“以线上线下融合的新零售模式加快时尚服饰产业布局”战略规划，拓展线上业务抢占零售新兴业态市场，打造多元化的销售渠道，提升公司业绩与利润质量。

### 二、2020年的主要工作思路

2020年公司将围绕《2018-2022年发展战略规划纲要》，继续强化公司在男装服饰业务的资源和竞争优势，加快推进服装销售渠道的改革和创新，打通线上线下销售环节，实现线上线下接轨，大力发展新零售业务。公司将根据业务发展进一步优化调整组织架构，加快引进先进人才，打造懂实业也懂金融的优秀团队。同时从资金使用效率及内部控制规范等多方对上述纲要的实施予以保障。公司战略规划的贯彻落实，需要公司全体股东的大力支持和所有员工的共同努力。为此，经营层将在2020年里着手推进公司文化的建设，使广大员工与公司管理层人员统一思想、统筹推进，自觉落实规划相关工作。公司还将加强战略规划的评估，根据内外部环境变化不断优化调整，保证规划与时俱进，切实发挥战略规划的引领作用。以期实现公司经营业绩的有效增长，以更大的公司价值来回馈全体股东和全体员工。

我们相信，即使2020年开年面临新冠肺炎疫情造成的不利局面，但随着国家改革开放的进一步深化，公司将迎来难得的发展机遇，虽然前进过程中存在诸多困难，公司将坚定不移的推进业务及组织架构的调整优化。面对瞬息万变的市场竞争环境、任重道远的改革发展任务，我们既要从战略布局上主动设置防范和抵御风险的先手，也要在实际工作开展过程中探索应对和化解风险挑战的妙招。公司管理层将努力带领全体员工继续发扬踏实奋进的优良作风，实现公司经营业绩的不断提升。

浙江步森服饰股份有限公司

总经理：封雪

2020年4月28日