

证券代码：301276
饰

证券简称：嘉曼服

北京嘉曼服饰股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	1、华安基金-张峦 2、申万宏源证券-王立平 3、申万宏源证券-刘佩
时间	2022年11月9日
地点	腾讯会议线上会议
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书：程琳娜
投资者关系活动主要内容介绍	<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、直营及加盟店铺分布区域</p> <p>相比较而言，华北与华东地区线下店铺布局较多，华南较少，西南主要集中在成渝地区。虽然传统优势区域依然是在华北地区，但例如哈吉斯及一些进口品牌在南方销售情况也较好，比较能满足南方消费者的偏好。</p> <p>2、哈吉斯及暇步士的优势及特点</p> <p>哈吉斯的优势及特点：首先哈吉斯在中国市场具备一定的知名度及粉丝基础。其次该品牌定位为中高端，目标客户为中高收入人群，其产品的高品质使消费者获得较好的穿着体验，复购率较高。最后其设计风格为英伦校园，在时尚潮流中未见没落，风格经典。上半年在疫情不稳定</p>

的情况下，哈吉斯依然保持稳定增长，由此可见哈吉斯具备一定的竞争优势。

暇步士的优势及特点：第一，暇步士品牌进入中国市场更早，品类更为丰富，不仅有服装品类，还包括箱包、鞋帽、配饰等等。所以品牌知名度较高，其受众也更为广泛。第二，暇步士的设计风格为美式休闲，休闲风格能够穿越时尚周期，是不会被市场淘汰的经典风格。

3、自有品牌菲丝路汀及水孩儿的未来发展计划

菲丝路汀未来会进一步聚焦女童高端礼服裙，满足日常及重要场景的应用，受众年龄段为2-12岁。

水孩儿一直致力于品牌升级，在设计、面料、版型、工艺等方面都进行着持续不断的改进。面料上例如防风、防水、防油、抑菌性、功能性的应用；版型上在兼顾时尚的同时对各种身材更为包容；工艺上维持挺括又能保持良好的舒适度等等，水孩儿在各方面都在进行不断尝试。

4、公司不同品牌设计团队是独立的吗？工厂会重叠吗？供应链有无快反模式？尾货都走哪些渠道？

授权品牌与自有品牌拥有不同的定位及风格，因此各自的设计团队独立。生产上各品牌的合作工厂也是相对独立，但不排除个别重叠的情况。生产目前以期货制为主，提前3至6个月下单，也会存在根据市场需求将一部分的款式进行快反的情况。关于尾货，主要是在奥莱渠道、尾货批发商渠道等进行清货。

5、线上运营的方式

公司线上店铺以自营为主，少量直播间为代运营模式。公司拥有专业的线上运营团队，负责线上运营的全流程业务。

6、暇步士及哈吉斯的竞品

在价格上来说可能与斐乐、little moco、衣恋等品牌存在竞争，但是品牌的设计风格不同，在当前市场消费者需求逐渐细分的形势下，即使同一价格段，风格不同以及穿着场景不同的品牌也很难构成直接竞品。

7、公司的竞争优势

	<p>第一，嘉曼是多品牌公司，品牌矩阵十分清晰。中档品牌水孩儿为大众休闲风格。中高档品牌为美式休闲风格的暇步士，英伦校园风格的哈吉斯，以及法式优雅风格的菲丝路汀。高端以自有渠道 bebelux 集合店为主，主要销售国际高端童装品牌；第二，嘉曼是全渠道销售。线上传统电商渠道，天猫、淘宝、唯品会、京东等均有布局。线上新兴电商渠道，抖音、视频号、微店等也在不断拓展。线下为直营与加盟模式。第三，嘉曼的毛利率在 50%以上，在同行业中毛利率水平较高。公司具有良好的盈利能力以及抗风险能力。在今年上半年的疫情形势下，第三季度归母净利润同比增长 17%还是比较难得。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 10 日