

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：2023-005

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、长江证券-马榕 2、长城财富保险资管-孟晓林
时间	2023年2月13日
地点	北京嘉曼服饰股份有限公司
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、公司今年对于海外高端品牌有大力扩张的计划吗。 因为高端品牌定位的人群在收入方面处于金字塔顶端，所以受众范围是有限的。虽然随着中国经济的发展，中国的中产阶级群体预计会进一步扩大，这种趋势是利好中高端品牌的，但是高端品牌的情况又不同，顶级富裕阶层人群数量目前依然有限，预计短期内这部分人群不会实现快速增长，所以基于顶级高端品牌的定位，公司今年进行激进扩店暂时是不符合市场需求的。</p> <p>2、公司是倾向在既有情况下发展单一品牌深度，还是倾向于进一步扩展品类。 公司更倾向于挖掘品牌深度。首先公司旗下经营的一些品牌例如暇步士、哈吉斯、菲丝路汀等都还处于成长期和初创期，还有一些市场空白需要填补，同时在既有渠道上依然大有潜力可挖；其次像成熟品牌例如水孩儿，将继续进行产品升级，在设计、面料、版型、工艺等方面进一步提升时尚度和品质感，增加产品的功能性和适穿性，满足消费者日益增长的对美好生</p>

	<p>活的向往。在品类方面，公司倾向于进一步聚焦高销量、高复购率品类，适当拓宽该等品类宽度，进一步扩大主打品类的款式深度。</p> <p>3、公司电商事业部的人员构成情况怎样。 公司电商事业部共一百多人，包括服装搭配团队、摄影团队，品牌推广团队和销售团队，人员架构非常完整。其中的核心业务骨干均是参与了公司早期电商团队建设，培养了多年富有行业经验的电商从业者。</p> <p>4、加盟商的店铺一般在哪些区域。 公司的加盟店铺在全国大部分地区均有分布。其中华北和华东地区的加盟店铺较多，其次是西北地区，华中、东北和西南地区加盟店铺相对较少。</p> <p>5、公司是否规定加盟商每年的销售额度。 加盟商年度或全季拿货金额扣除退货金额后的净拿货额达到协议或公司要求后，公司会按照一定比例给予加盟商返利，返利金额冲抵下季货款。</p> <p>6、授权品牌的发展如何，该模式是否具有可持续性。 自 2013 年以来，公司的童装设计和运营能力得到了授权方的高度认可，授权品牌经营状况良好，公司与品牌授权方拥有长期稳定的合作共赢关系。综合以上现状以及行业惯例，公司与授权方的合作具有可持续性，无法持续、稳定获得童装独家授权的可能性较小。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 2 月 15 日