

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：2023-011

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、信达证券-沈磊 2、信达证券-白杰
时间	2023年3月10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	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、公司每年研发投入占利润的比例多少？</p> <p>出于严谨性考虑，公司研发投入只核算了设计部门人员的薪酬，但实际上设计只是研发过程中的一个环节。</p> <p>公司的研发流程如下：</p> <p>首先，在市场信息收集和分析阶段，商品企划中心负责从销售端获取销售数据，收集本品牌和竞品的产品相关信息以及市场需求情况；设计中心负责收集流行趋势（包括风格、面料、款式等），提炼品牌元素、卖点以及本季重点等。</p> <p>其次，在商品企划阶段，商品企划中心根据上述市场分析结果制定产品企划方案，包括产品SKU需求量、男女童比例、各产品类别比例、各类面料应用比例、指导价格区间等信息。商品企划中心将方案提交给设计中心以提供明确的设计框架以及设计依据。</p> <p>再次，在产品的设计阶段，设计中心根据商品企划方案确定色系设计方案和设计主题并具体落实每一款产品的设计方案细节，包括明确的面料、辅料、平面、款式、版型等，从而完成每一件产品的设计稿。</p> <p>最后，在评审阶段，设计中心完成的设计稿需经过多部门</p>

	<p>联席评审。在设计研发过程中，新品系列方案的确定、具体产品款式图的设计需要设计部门与商品企划部门、生产部门及销售部门开展数次联席评审，确保所开发产品既保留了品牌风格及流行元素，又具备了在国内童装市场的适销性，同时还需控制生产成本。以上研发流程涉及多部门协作，并且在全部流程完成后，方可进入样衣试制及投产环节。</p> <p>2、线上渠道毛利率是什么水平。 线上渠道的毛利率水平较好。除 618、双十一以及电商节庆活动等特定时段外，其余电商平台销售活动公司均会测算参与活动的预计毛利率。公司目前在电商运营方面非常注重日销的利润率维护，并且公司是中高端多品牌运营公司，侧重于培养和维护各品牌的品牌价值。</p> <p>3、公司是否短时间内仍然以中高端品牌为发展重点，会不会进入中低端品牌市场。 公司的产品一直定位于中高端童装市场，其中，自有品牌“水孩儿”定位于中端，国际零售代理品牌例如 EMPORIO ARMANI、HUGO BOSS、KENZO KIDS 等均为国际一二线高端品牌，授权经营品牌暇步士、哈吉斯系全球知名的中高端休闲服饰品牌。现阶段公司主要是在现有基础上，线下选择优质渠道开设店铺，线上渠道持续推进运营。对于品牌定位来说中高低端其实是相对的，在公司的品牌矩阵里，以一二线城市的视角来看自有品牌水孩儿定位中端品牌，随着中国县域经济的发展，其消费者对品质和审美的要求会不断提高，也会需要更多的品牌供其选择，县域经济的兴起给中端品牌带来了很大的市场机会。</p> <p>4、公司是否考虑过涉足其他行业或新增品类。 不排除未来公司业务可能会涉及鞋或配饰等其他品类，但是公司 30 多年来一直在童装行业耕耘，对中国童装市场较为了解，并积累了丰富的适合中国儿童体型的版型数据库，在各个品牌的风格定位、供应链成本控制等方面具有丰富经验。随着公司的不断发展壮大，存在其他品类加入公司产品生态的可能性。但更多的还是会聚焦于儿童服饰消费品，不会轻易横跨行业壁垒。</p> <p>5、公司现金流状态良好，是否有投资理财的计划。 公司现阶段已针对闲置资金进行了安全性高、流动性好、低风险的投资理财，暂无其他方面激进的投资。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 3 月 14 日