

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：2023-019

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--策略会
参与单位名称及人员姓名	1、申万宏源研究-王立平、李璇 2、国原资产-吕原 3、中银资管-陈乐天 4、博时基金-付伟 5、中银基金-池文丽 6、大家资产-胡筱 7、安信基金-肖璇 8、中金基金-方榕佳 9、新华基金-蔡春红 10、博道基金-王晓莹 11、北京产权交易所-马洪芬 12、新华基金-成斐映 13、弘道投资-於采
时间	2023年9月14日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长、总经理：刘激 副总经理、董事会秘书：程琳娜
投资者关系活动	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： 1、暇步士美国品牌方是否会给国内一些支持，收购完成后公

主要内容介绍

司会给授权商哪些层面的支持。

按照以往惯例,美国暇步士品牌方每年组织相应的趋势分享会,邀请全球授权商参与,包括品牌理念、流行风格、色系趋势等概念。但是具体到每个品类的具体款式设计,还是由全球各地区的授权商主导完成。公司完成收购大陆及港澳地区的暇步士全品类 IP 资产之后,更大的优势在于更加了解中国市场,与各授权商的交流会更加充分,仍然会对品牌创意层面保持高度的关注,除了流行趋势的指引,可能会对暇步士品牌本土化,以及对中国市场未来发展提供一定的指引方案,在设计、面料、工艺等方面与各授权商一起去探讨未来几年的商品企划,但是公司仍然会尊重各品类授权商的专业性,希望能合力释放暇步士的品牌价值。

2、是否会变更对于暇步士品牌未来与授权商的合作模式。

对于童装品类公司仍然会自营,对于其他品类公司仍然会维持现有授权模式。

3、暇步士 IP 资产交割完成后美国品牌方是否仍然会给予我们支持。

暇步士依然是一个全球性的品牌,嘉曼与美国品牌方是协同的关系。公司非常欢迎同暇步士美国品牌方进行充分的互动,未来每年仍会安排见面会,共同探讨暇步士品牌未来的发展方向。公司将利用自身的本土优势解决中国消费者的需求,同理全球其他地区消费者的需求应该由更了解当地市场的企业去满足,品牌整体才会得到更好的发展。暇步士的品牌影响力还是全球性的,美国品牌方也特别愿意与嘉曼共同发展暇步士品牌的全球影响力,共同去经营好暇步士的品牌价值。

4、嘉曼一直在经营中高端童装并且很成功的原因是什么。

公司经营国际品牌比较早,2005 年以后就逐渐开始了国际一线童装的品牌代理,许多国际品牌童装是首次进入中国市场,公司能够把握住市场时机从零做起,一方面是由于公司具有一些优质的渠道资源,一方面是因为了解中高端产品的消费者需求。中高端消费客群对产品的要求更高,更加注重童装的舒适性、安全性及品牌带来的社会附加值。另外,公司一直比较看好中高端市场的发展潜力,虽然中高端消费者的数量较整个市场而言占比较低,但是他们的购买潜力巨大,并且随着中国经济的逐渐崛起,中高端品牌具有广阔的市场空间。

5、未来暇步士是否会开全品类旗舰店,是否会与其他授权商产生竞争。

暇步士是一个家庭化的品牌,公司不排除未来会开设全品类旗舰店或生活方式店,但不会与授权商产生直接竞争。如果公司在自己的店铺售卖其他品类,会向相应授权商购买该品类

	<p>产品。</p> <p>6、童装的潮流趋势明显吗？</p> <p>童装的潮流大体来说是紧跟成人装的，家长们认可的风格才会带到童装领域，所以成人装的趋势会逐渐影响到童装。但童装又跟成人装不同，它不会完全复刻成人装，首先童装对安全性及舒适性的要求会很高，会有更高的行业标准，其次童装的号型会比成人装复杂得多。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年9月14日