

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：2023-023

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、中信证券-冯重光、杨奕成 2、Alpines -张惠灵 3、源峰基金-欧阳婧 4、华能贵诚信托-戴小西 5、旌安资管-李牧桓 6、仁桥资产-谢雨阳 7、西藏合众易晟-徐兴科 8、煜德投资-孙佳丽 9、中金资管-张敏琦 10、瓴仁投资-余瑛紫 11、申万研究-刘佩 12、申万资管-裴慧宇 13、太平养老-郑邱睿 14、旌安投资-王莹迪 15、广发证券-左琴琴 16、星泰投资-贾雨朦 17、东吴证券-杨默曦 18、天风证券-孙海洋 19、国泰君安-赵博

	<p>20、太平洋证券-龚书慧</p> <p>21、前海禾丰-汪亚</p> <p>22、建信养老-官忠涛</p> <p>23、中国人民养老保险-于天宇</p> <p>24、信达证券-汲肖飞、李俏</p> <p>25、博时基金-王佳敏</p> <p>26、北信瑞丰基金-石础</p> <p>27、中泰资管-崔兴凯</p> <p>28、海通资管-田园</p>
时间	2023年10月17日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、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、中秋及国庆假期线下销售情况如何。 直观感受节假日期间线下销售回暖增长较为明显。</p> <p>2、公司存货的结构如何。 公司存货绝大多数为当年新款，旧款占比较小。相对来说，秋冬款和国际高端品牌的货值较高。</p> <p>3、自有品牌水孩儿的历年爆款有哪些。 水孩儿品牌的历年爆款主要有厚风衣、棉服、冲锋衣、羽绒服等。</p> <p>4、收购暇步士之后收取授权费的模式是什么。 根据行业惯例，授权费通常会参照被授权商的销售收入的一定比例，或者采购金额的一定比例收取。有时也会根据双方达成一致的品牌发展计划，确定每年阶梯式的保底授权费金额。</p> <p>5、未来公司将如何把控暇步士各品类的品牌风格定位。 首先，在产品方面，授权商需提交产品审批，公司将总体把控暇步士的美式休闲的设计定位、以及确保中高端品牌的品质感；其次，在渠道方面，授权商需提交开店计划，公司会审核开店地址，综合考虑商场定位及客流量，楼层位置及相邻店</p>

	<p>铺品牌定位等，确定是否授权在该终端开店；最后，在营销方面，公司会控制各品类的折扣率和到手价，保持品牌符合价格定位。</p> <p>6、未来的费用率状况公司将会如何考虑。</p> <p>对于费用率公司认为将来有可能会有小幅度的上升，水孩儿品牌升级后会陆续开展线下门店的形象焕新、升级改造，并加大品牌宣传推广力度，也会举行一些公益活动，捐赠活动等事宜。对于暇步士品牌，公司也会从整体品牌层面进行宣传推广，以进一步提高该品牌的知名度和美誉度。</p> <p>7、公司未来会考虑将某些品类收回自己做吗。</p> <p>公司从 2013 年就开始经营暇步士童装，在完成暇步士大陆及港澳地区的全品类 IP 资产收购后，童装依然会自营。对于其他品类，公司现阶段倾向于授权给合格被授权商运营，但若某些品类被授权商无法达到公司品牌管理的要求，或者无法达成公司对品牌成长性的规划，不排除某些品类公司收回自营的可能。</p> <p>8、公司如何进行品牌建设。</p> <p>公司认为，品牌建设分三个层面，一个是产品力层面，一个是品牌影响力层面，一个是渠道建设层面。产品力是基础。在产品力达成的情况下，进行品牌影响力的打造和渠道的建设才有意义。而产品力是一个很综合的概念，包含了设计、面料、版型、工艺等等。以水孩儿为例，品牌升级过程中进一步聚焦了户外休闲风格、运用了更贴近自然的色系、采用了更多功能性面料、创新了版型设计、启用了新工艺。在这个基础上，从店铺形象方面也配合产品进行了升级改造。目前从线下加盟的反馈来看，加盟商对新产品的认可度很高。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 17 日