

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：2023-024

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、华西证券-唐爽爽 2、泰康资产管理有限责任公司-刘巍放 3、建信养老-官忠涛 4、永赢基金管理有限公司-胡亚新 5、太平养老保险股份有限公司-郑邱睿 6、财通基金-杨费凡 7、申万宏源研究所-王立平、李璇 8、嘉实基金-盘润杰 9、华安基金-张峦 10、工银瑞信-田硕鹏 11、万家基金-苏秦婉 12、新华基金-成斐昞 13、泰康基金-张钟文 14、国寿安保基金-丁博 15、中海基金-刘俊、谢华 16、博道基金-王晓莹 17、江苏瑞华投资-夏加荣 18、源峰基金-欧阳婧 19、平安证券-李峰

	<p>20、中信证券自营-鲍明明</p> <p>21、甬兴证券-吴昱迪</p> <p>22、朴易资产-尚志强</p> <p>23、北京风炎投资-陈曦</p> <p>24、北京神农投资-张智皓</p> <p>25、珠海会远私募基金-李南冷</p> <p>26、邦政资产-熊政</p> <p>27、中金公司-陈婕</p> <p>28、国泰君安证券-赵博</p> <p>29、太平洋证券-龚书慧</p>
时间	2023年10月30日
地点	线上电话会议
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、2023年第三季度扣非净利润发生变动的原因。</p> <p>第一，第三季度电商平台的九九大促活动未达公司预期，导致电商渠道业绩有所下降。第二，费用增加所致。管理费用方面，公司已于2023年9月14日完成与暇步士原品牌方关于中国大陆及港澳地区的全品类IP资产交割。此次收购暇步士全品类IP资产所产生国际并购业务律师费、会计师事务所的财务尽调费用等一次性计入了9月份，导致第三季度管理费用有所增加。销售费用方面，公司在第三季度赞助了中国合唱大赛、网球比赛等，导致销售费用也有所增加；第三，会计估计所导致。公司出于谨慎性考虑，按季度计提退换货和返利预期损失，预估的本年度退换货比例是依据上一年度实际发生的比率确定，2022年线下店铺由于客观原因停业时间较长、涉及区域较多，加盟商的业绩普遍受阻，公司为扶持加盟商的发展，临时给予了加盟商大力度的退换货比例和返利政策，导致在会计处理上第三季度的预计损失计提金额较高。</p> <p>2、双十一预售情况如何。</p> <p>电商平台的双十一预售情况目前符合公司预期，但由于电商渠道已经趋于成熟，同时今年北方截至今天依然是二十度左右的温度，全国来说跟去年同期比也普遍温暖，对于秋冬装特别是厚风衣、羽绒服等品类会产生一定销售后移的影响。</p>

	<p>3、明年各渠道的销售计划及展望。</p> <p>公司认为未来会是线上线下全渠道均衡发展的阶段。关于线上渠道，由于目前各品牌线上渠道的经营趋于成熟，公司希望线上的主要平台能够保持一个稳定、健康的增长，同时当线上出现新的平台或顾客消费习惯出现新的趋势时公司也会及时跟进。关于线下渠道，公司可以明显感觉到市场在复苏，相比前几年，消费者更愿意走出家门去消费去体验，所以公司将会持续稳步地推进旗下各大品牌在流量大、位置佳的地方开设直营店铺，并且将会持续加速发展线下加盟店铺。</p> <p>4、是否可以简单描述一下各品牌的用户画像。</p> <p>总体来说，水孩儿的消费群体主要为医生、教师、事业单位工作人员等，相对来说收入稳定，以女性为主。暇步士与哈吉斯的消费群体主要为白领人士、金融从业者或者中小企业主等，对品牌定位及风格有一定的需求及认知。不排除水孩儿与暇步士，或者暇步士与哈吉斯的消费群体存在一定程度的重叠，但生活场景的不同导致消费者的需求也是多样化的。BEBELUX 国际高端多品牌集合店及国际零售代理品牌单店的消费者主要为高收入人群，包括明星、企业主、高级金领等追求高端生活品质、对价格相对不敏感人群。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 30 日