

证券代码：002154

证券简称：报喜鸟

报喜鸟控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20231122

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江证券于旭辉、华安基金张峦、海富通基金刘海啸 东吴证券赵艺原、鹏扬基金袁天骄、华泰柏瑞基金彭邦泰 国海富兰克林安一夫、惠升基金严迪超、汇丰基金杨明芬 圆信永丰基金许一欣、财通基金杨费凡、开源证券张霜凝 鑫元基金袁震、国盛证券杨莹、中泰资管张蕾、中泰证券吴思涵
时间	2023年11月22日 13:30-16:00
地点	浙江省温州市永嘉县瓯北镇报喜鸟和田工业园区
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书谢海静女士
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提问及回复 1、10月到目前的终端表现如何？ 10月以来终端零售实现良好的增长，直营渠道表现好于加盟，线下好于线上。11月增速环比10月份有提升，同2021年比均实现增长，但终端零售并不能完全等同于财务收入，因为买断加盟商是以发货确认收入，不是以加盟商终端实现零售来确认。终端零售的增长主要来自同店增长的贡献。 2、各品牌全年净开店计划？报喜鸟关闭店铺的原因？ 哈吉斯年度新开店数（不含闭店）约为15%，报喜鸟年度新开店数（不含闭店）约为10%，实际开店情况依据市场情况具体调整。近年来，报喜鸟以高质量发展为原则，主动调整不符合品牌发展要

求的渠道，并积极新拓优质渠道，有效提升整体渠道质量。

3、店铺面积怎么样？今年是否有提升？

公司线下渠道推行大店计划+渠道下沉策略，通过新拓、扩店增加渠道数量和渠道面积，通过提升单店业绩规模，促进整体销售规模的提升。截止半年度，平均单店面积较上年同期实现增长。

4、各品牌线上占比多少？抖音趋势如何？线上的货品结构是如何的？

目前线上业务约占整体收入的 15%到 20%，抖音今年实现稳健增长，增速快于传统电商。公司线上渠道产品有部分线下正价同款新品、线上专供款、奥莱款等。

5、报喜鸟今年婚庆的情况？

报喜鸟品牌具有优良的喜文化，婚庆西服销售良好。

6、奥莱门店增速如何？未来如何规划奥莱渠道？

奥莱门店销售占比高于门店数量占比，其终端销售增速快于平均增速。未来根据公司发展战略、市场、渠道情况进行开店规划。

7、各品牌明年规划？

公司各品牌根据品牌发展阶段分别实施相应的经营策略，成熟品牌报喜鸟、哈吉斯和宝鸟坚持稳健发展，成长品牌乐飞叶、恺米切坚持快速健康发展，培育品牌亨利格兰、东博利尼坚持小步快走，并不断加强产品力、渠道力、品牌力、运营力的提升，促进公司实现高质量、稳定性、可持续发展。

8、品牌管理团队如何？哈吉斯的成功可复制性？

公司实施“品牌+平台”的组织架构，各品牌均设立独立品牌事业部，品牌事业部负责产品研发、品牌推广、供应链管理和后台支持等工作，销售平台通过线下店铺、电商、新零售等渠道进行渠道拓展管理和产品销售，扁平化组织管理架构有效提高运营效率。哈吉斯的成功经验可以借鉴和复制，但品牌培养需要时间，是一个系统性的过程。公司已建立了良好的品牌矩阵，并制定相应的经营策略，成熟品牌报喜鸟、哈吉斯和宝鸟坚持稳健发展，成长品牌乐

飞叶、恺米切坚持快速健康发展，培育品牌亨利格兰、东博利尼坚持小步快走，各品牌经营策略稳定实施，公司品牌培育发展复制能力不断增强。

9、哈吉斯男女装比例如何？

目前哈吉斯男装占比高于女装，今年以来女装占比略有提升。

10、哈吉斯、报喜鸟店效如何？提升的空间如何？

截止 2023 年前三季度，单店月均较 2022、2021 年均实现增长，公司将继续通过渠道升级、控制终端销售折扣、加强会员销售管理、数字化营销、销售激励等方式积极提升店效。

11、毛利率情况如何？

公司各品牌产品倍率、加盟供货折扣比较稳定，直营渠道收入增长良好，前三季度毛利率较上年同期有提升。

12、终端员工培训情况？

公司已建立较为完善的培训体系，公司总部、品牌事业部、区域销售公司、店铺均会根据业务需求开展相应的终端员工培训。

13、公司从正装运营到休闲，怎么做到无缝链接？

公司成功实施多品牌发展战略，是发展战略、经营策略、组织架构、绩效考核、激励机制等全方面相辅相成的结果。

14、其他品牌的规模？

截止半年度，报喜鸟、哈吉斯、宝鸟三大成熟品牌收入占比约为 90%，其他品牌乐飞叶、恺米切、亨利格兰等合计约为 10%。

15、恺米切衬衫和同类产品比，优势何在？

公司于去年完成恺米切品牌大中华区的收购，实现研发和供应链自主化，有效优化供应链、提升毛利率。恺米切作为国际知名意大利衬衫品牌，其线下门店分布全球多个国家，具有较高的品牌知名度，其核心产品为免烫衬衫，并不断进行面料创新升级，推出恒温、速干等功能性产品，是专业的衬衫品牌。

16、公司业务是如何划分的？

报喜鸟控股下属四个业务板块，分别是报喜鸟本部、凤凰国际

本部、凤凰销售本部和宝鸟本部。报喜鸟本部主要负责报喜鸟品牌、定制品牌所罗及云翼智能、亨利格兰的运营；凤凰国际本部主要负责哈吉斯、乐飞叶、恺米切、东博利尼产品研发、品牌推广、供应链管理和后台支持等工作；凤凰销售本部通过线下店铺、电商、新零售等渠道进行渠道拓展管理和产品销售；宝鸟本部主要负责职业装团购和校服团购业务。

17、各品牌的供应链重叠吗？

公司各品牌均定位中高端服装品牌，通过设立供应链管理中心负责公司所有品牌供应链管理，有效发挥多品牌协同作用，品牌之间存在部分供应链重叠。

18、公司直营增速较快的原因是？

公司成功实施多品牌发展战略，建立了较为完善的全渠道营销网络，与优质的购物中心、精品百货等建立了良好的合作关系，截止半年度末，公司全品牌直营网络合计 746 家。直营终端持续通过渠道升级、控制终端销售折扣、加强会员销售管理、数字化营销、销售激励等方式提升店效，且各品牌围绕产品、品牌、渠道和运营管理四个方面分别制定相应的经营策略并实施，重点对各项运营质量指标的提升和优化进行考核，实施相适应的激励制度进行团队和个人激励，有效提升终端运营能力和质量，促进公司实现高质量发展。

19、加盟供货折扣情况如何？库存压力大吗？折扣控制怎么样？

加盟商供货折扣较为稳定，并配有一定的退换货比例。终端零售的增速好于加盟发货增速，加盟商库存消化和折扣控制均较为良好。

20、今年 Q1 利润率高，预计 Q4 怎么样？

今年前三季度各季度利润率较上年同期均有所提升，截止目前 Q4 终端零售表现良好，公司继续努力实现良好的利润率。

21、公司库存结构是如何的，存货减值原则是怎样的，是否存

	<p>在减值压力?</p> <p>截止 2023 年 6 月 30 日, 公司 1 年以内存货占比约 60%, 1-2 年内占比约 25%, 2 年以上占比约 15%, 1 年以内和 2 年以内存货占比均有提升, 库存结构进一步优化, 整体较为健康。</p> <p>存货跌价测试方法: 对存货测算出估计售价, 减去估计的销售费用和相关税费后的金额, 确定其可变现净值, 与存货账面余额对比, 计提相应跌价准备。</p> <p>各品牌持续通过加强商品企划、产品研发和货品管理提升产品适销性, 通过渠道升级、加强会员销售管理、数字化营销、品牌推广、销售激励、开展营销活动等方式促进销售, 努力提升产销率, 优化库存结构。</p> <p>22、合肥新工业园的用途?</p> <p>公司合肥双凤工业园区将建设成为一个集智能制造中心、智能仓储物流中心、研发设计中心、职业教育中心、辅助用房及职工餐厅、宿舍等功能为一体的研发生产服务型基地, 原上海松江工业园、合肥工业园的部分生产、办公、仓库、后勤等配套设施将迁往双凤工业园。</p> <p>23、宝鸟三年规划? 增长最主要来自哪里? 利润率如何?</p> <p>宝鸟团购业务过去三年实现复合增长率 20%以上, 主要受益于国内职业装集中采购模式, 大订单量实现增加, 客户覆盖从占比较高的金融系统进一步延伸至通信、交通、能源等行业。公司宝鸟品牌将继续努力实现稳健发展。今年前三季度, 宝鸟净利率约 10%左右。</p>
附件	无
日期	2023-11-22