

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：2023-029

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、东海证券-龚理
时间	2023年11月30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、收购暇步士品牌的背景和初衷。</p> <p> 公司从2013年获得暇步士童装中国大陆地区独家经营授权，开始运营暇步士童装，至今已有十年。十年来暇步士童装在公司的运营管理下在中国市场经历了从无到有、从小到大的过程，取得了较好的发展。基于以上现状，公司认为收购暇步士为自有品牌后，能够保障暇步士的长远发展和公司持续经营的稳定性。另外全品类的收购，也为公司突破了现有业务范围，能大大扩充潜在的市场机会和容量，对公司长远的发展具有十分深远的战略意义；另一方面，嘉曼服饰是一个中高端多品牌运营公司，具有三十多年丰富的品牌设计研发经验、供应链管理能力和渠道能力。拥有众多优质的渠道资源，线下方面主要以国内知名中高端的购物中心与百货公司为主，线上方面各品牌已入驻了主流电商平台。暇步士原品牌方对公司经营中高端品牌的运营能力十分认可，也相信中国区域的暇步士品牌在嘉曼的统一运营和精细化管理下能够获得进一步品牌价值的放大，从而促进暇步士品牌在全球的发展，所以也愿意促成此次交易。</p>

2、收购暇步士之后公司如何破解多品类经营能力的挑战。

公司的中高端品牌运营能力是经过了多年来市场培养和考验的，相信多品类的消费品运营管理能力经过培育也能获得市场认可。目前对于暇步士品牌，公司对经营状况比较好的品类授权商依然持有积极合作的态度，愿意继续以现有模式去共同经营暇步士品牌，实现资源效率最大化。对于经营不达公司预期的授权商，后续也不排除将品类收回自营的可能。与此同时公司也将持续引进优秀人才，深耕现有品类，并适时开发具有市场潜力的新品类。

3、为什么唯品会会获得比较亮眼的成绩。

首先，公司与唯品会双方在业务上的配合度较好，经营理念也比较契合，公司能很好地理解唯品会平台的运营策略。其次，公司旗下的多个品牌定位均为中高端，符合唯品会对于入驻品牌的期待和要求，也符合平台的品牌化发展趋势。最后，公司对于唯品会平台，从人员和货品上都给予了较大的重视和支持。综合以上的原因，唯品会业绩在公司各渠道的占比比较突出。

4、供应商资源是否是按照品牌划分。

公司供应链管理部门是分品牌进行管理的，但是供应商资源不是完全按品牌划分的。各个供应商都有其核心优势品类，会存在公司档次较为接近的品牌间一定供应商资源的重合。

5、加盟商首次订货量是否有要求。

公司会根据加盟商的新店所处城市、具体商圈、客流量等多维度情况进行开店审批，并制定一定的订货目标。按照该订货目标，新加盟商参与订货会时公司业务人员会根据经验对其进行商品订货指导；对于没有参加订货会的加盟商，公司会经加盟商确认后对新开店铺进行配货。

6、水孩儿品牌的产品有哪些方面升级。

第一是在设计风格上。经过2020年至2022年的三年时间，人们生活方式发生了一定的变化，变得更注重健康。家长也更愿意带领小朋友亲近自然，从今年露营、徒步、骑行等运动的火爆程度就可以印证。水孩儿品牌的这次升级将风格聚焦于轻户外休闲，在版型设计方面也进行了改进，更适合小朋友在大自然中游玩。在颜色的选择上普遍以自然色系为主，兼顾设计美感与穿着场景的协调。水孩儿升级后的产品从儿童穿着体验出发，满足多场景户外运动穿着需求，让孩子们在旅行、运动中享受舒适和快乐。

第二是在功能型面料的运用上。随着人们生活品质的不断提升，对服装场景化、功能化的需求也不断提高。水孩儿品牌的产品升级，将更多的功能型面料科学运用在了新产品上，例

	<p>如采用一些三防面料或者速干面料，具有防风、防水、防油，或者透湿、速干等效果。此外部分防静电面料的运用，既满足了小朋友活泼好动的特性下服装的保暖性，也考虑到了穿着的舒适度，从方方面面体现了水孩儿对孩子们的关爱。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年11月30日