

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：2023-030

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、东方基金-张博
时间	2023年12月7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、暇步士各品类国内的设计与美国是否同步。 按照以往惯例，具体到每个品类的具体款式设计，是由全球各地区的授权商自主完成的。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，设计更加符合大中华区消费者的偏好，与各授权商的交流会更加充分，公司仍然会对品牌创意层面保持高度的关注，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。</p> <p>2、公司是否感受到消费者的消费降级。 从公司角度未感受到明显消费降级。从高端品牌的消费数据看，2020年至2022年的销售依然还是可观的。从大趋势看，中产阶级的消费会越来越注重性价比，公司定位于中端市场的品牌水孩儿一直不断地进行产品升级，风格更加聚焦于轻户外，核心品类例如冲锋衣、风衣、夹克等卖点更加突出，功能性面料的应用更加广泛，版型持续优化，更加适合中国儿童的</p>

	<p>体型。纵向对比，在价位相同的情况下，产品品质感的大幅提高更加吸引了中端消费者。</p> <p>3、明年有开店的计划吗。</p> <p>公司的观点是消费者在哪里，渠道就应该铺设在哪里。今年我们可以看到整体线下的流量是回暖的，并且公司前三年的门店结构调整也已经趋于完成。从线上线下渠道均衡发展的布局规划以及消费者线下消费意愿增强的现状出发，公司计划明年将会选取一些客流量大、商圈位置佳的商场或购物中心开设品牌形象店铺，并且仍然会以利润为第一考核目标。</p> <p>4、大促是否理想，基于现在的市场情况公司是否感受到了压力。</p> <p>近几年市场大消费环境有所疲软，今年九九大促消费者的热情普遍不高，但是公司双十一的销售状况良好。市场波动情况可能有复合因素的影响，例如今年北方秋季的气温比较高，可能导致消费者换季需求后移。但随着天气变冷，以及小朋友的成长，服装更换相对来说是刚需，公司认为市场需求还是存在的。公司将继续打造产品力，提升品牌力，持续渠道的建设，满足消费者对优质产品的需求。</p> <p>5、新开店铺的投入主要在哪些方面。</p> <p>对于公司线下直营店铺的基本开店投入，首先是货品成本、人员成本，其次是货柜及店铺装修的支出，最后是租金、物业及水电杂费等支出。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年12月7日