

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：2023-014

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2023年5月17日（周三）下午 15:00-16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” ( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、副董事长、总经理刘激 2、副总经理石雷 3、副总经理、董事会秘书程琳娜 4、财务总监李军荣 5、独立董事宁俊
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、您好，请问一下公司今年有股票回购计划么？</b> 您好，您的提问代表市场一个方面的诉求，嘉曼服饰始终对市场的声音高度关注，会认真考虑市场诉求。感谢您的关注。 <b>2、看到去年你们存货有增长，想听听这部分你们公司是怎么应对的。</b> 您好，2022年度由于经济下行以及消费品市场疲软等原因导致存货相较于2021年度有小幅增长。公司有独立的存货管理部门，对于长龄库存会通过一些尾货批发商去消化。其他库存会通过一些奥莱渠道，或者通过部分线下门店的短时促销活动进行消化。嘉曼服饰会通过全年周期性销售活动，不断提高存货的周转效率。感谢您的关注。

	<p><b>3、暇步士和哈吉斯的童装授权能一直在你们手里吗？</b></p> <p>您好，自与授权方合作以来，嘉曼服饰的童装设计和运营能力得到了授权方的高度认可，授权品牌经营状况良好，公司与品牌授权方拥有长期稳定的合作共赢关系。综合以上现状以及行业惯例，公司与授权方的合作具有可持续性。感谢您的关注。</p> <p><b>4、感觉重庆的线下店比较少啊，都没怎么看到。</b></p> <p>您好，公司店铺主要集中在华北、华东地区，一方面是由于华北、华东地区是公司品牌影响力的传统优势区域，另一方面是由于以京津为主体的华北地区、以江浙沪为主体的华东地区经济发展水平较高，居民消费能力较强、中高端品牌童装消费意愿也较高。西南地区公司也有线下布局，但布局时间较晚，针对空白市场区域，公司仍会精选优质店铺加以拓展。感谢您的关注。</p> <p><b>5、贵公司作为童装企业怎么看待生育率下降的问题呢？</b></p> <p>您好，在宏观层面国家一直在出台相关的政策鼓励生育，配套政策相信也会陆续跟上。在微观层面生育是属于个人生活方式的选择。但总体来说，我国儿童人口基数较大，3-14岁是当前童装消费的主力群体。并且中国的经济依然是不断向前发展，未来市场注重品牌化、品质化和多场景化的趋势会越来越明显，在广大的四五线城市，消费者逐渐会从无品牌消费到有品牌消费，从低端品牌到中端品牌消费，中端品牌到中高端甚至高端品牌消费，消费者的需求逐渐水涨船高。总之，公司未来会更注重产品的研发创新和品牌的塑造，公司的使命是为每一个孩子提供品质童装。嘉曼服饰的每一位员工也会努力，以优秀的业绩回报广大投资者。感谢您的关注。</p> <p><b>6、请问公司总经理，2023年公司是否有计划拓展线下门店？</b></p> <p>您好，截止2022年嘉曼服饰现有线下直营与加盟店铺共555家，公司的品牌定位主要在中端、中高端以及高端，所以店铺主要布局在一、二线城市，对比于同行业来说线下的店铺数量还是较少的，所以确实还有很大的拓展空间。随着消费者消费习惯的变化以及消费者可支配收入的提高，对于线下店铺的铺设公司会根据市场发展情况以及公司发展战略持续稳步推进，主要对现有直营店铺进行升级，同时精选一些优质商圈、流量大的百货或购物中心开设形象店铺，同时积极拓展加盟业务。感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年5月18日