

## 北京嘉曼服饰股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-008

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、国金证券-杨雨钦 2、金鼎资本-欧依露 3、东吴证券-赵艺原、汤军 4、国联基金-项薇
时间	2025年3月12日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：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（Hush Puppies）品牌起源于美国，公司如何在保持品牌调性的基础上，进行本土化经营。          公司在聚焦暇步士（Hush Puppies）品牌美式休闲风格的基础上，从版型、材质、时尚感等方面都进行了适合中国消费者的改进。版型上更注重东方人的体型，其中既有适合北方人宽松的版型，也有适合南方人的修身版型；材质上更多采用天然材质，适合于东方人皮肤更敏感、对舒适度要求更高的特点；时尚度方面既融合了本土市场最新时尚元素的运用，也会持续经典休闲款式的深耕。总之产品的改进将一直围绕塑造松弛感、凸显品牌休闲主张而开发。</p> <p>2、公司如何看待现在童装市场的竞争格局。          我们认为随着中国的经济的不断向前发展，未来市场将会更加注重品牌化、品质化和多场景化，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</p>

	<p>求逐渐水涨船高。并且，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，3-10岁是当前童装消费的主力群体。未来的童装市场将会更有利于品牌运营化公司。</p> <p>公司现有童装品牌涵盖中端水孩儿、中高端暇步士（Hush Puppies）和哈吉斯（Hazzys），高端进口 BEBELUX 多品牌集合店。店铺数量相较于同行业较少，仍有很大的市场空间。公司始终致力于产品的研发创新和品牌塑造。</p> <p>3、2025年暇步士（Hush Puppies）男女装秋冬季订货会表现如何。</p> <p>从市场反馈来看，大多数加盟商对2025年秋冬季暇步士（Hush Puppies）男女装产品的呈现抱有积极的态度，认为产品有较大改进：设计风格更为聚焦美式休闲，色彩方面流行色的运用更为丰富，版型面料方面也更多考虑到了功能性和舒适度。</p> <p>4、去年市场上大都在加大折扣出清，我们为什么会选择主动抗住折扣。</p> <p>公司各品牌在不断地持续升级更新产品和服务，不断地给消费者带来新的穿着体验，重研发、提品质、丰富产品功能性、强化品牌文化、优化营销策略，为消费者提供更大的情绪价值。公司品牌多年来也积累了一批忠实的消费者，他们认可公司产品的设计、品质。公司认为坚持品牌定位才是长远发展的正确道路。公司去年以来坚持的价格策略也筛选出了符合品牌定位的消费者，他们愿意在可接受的价格范围内选择自己喜欢的产品。毕竟人们的生活方式已经从单纯的追求物质拥有到追求高品质的生活方式，优秀的消费体验感带来生活方式的变化在未来将会是更为重要的一环。品牌势能的积累，品牌文化的输出，才是公司不断发展的关键所在。</p> <p>5、公司对于开店的有什么计划。</p> <p>公司现有店铺数量相较于同行业较少，仍有很大的市场空间。公司始终致力于产品的研发创新和品牌的塑造，不断优化线下渠道，置换流量大、位置佳的店铺，同时开拓新的优质店铺渠道，升级渠道质量以契合品牌的战略化建设，直营先行带动加盟稳步发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025年3月12日