

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：2026-010

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	1、天风证券-孙海洋、于梦鸽
时间	2026 年 9 月 2 日
地点	北京中国大饭店
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	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： 1、暇步士（Hush Puppies）品牌如何拓展用户心智。 公司在 2023 年收购暇步士（Hush Puppies）品牌大中华区全品类 IP 资产之后，男装、女装、成人鞋、童鞋等品类由于授权终止等原因，陆续由公司开展自营。各品类自营后，公司统一了品牌调性，强化了品牌形象。从品牌定位、品牌风格、产品质量、营销推广等各个方面都进行了整体的计划部署，锚定用户心智比单一品类推广更有效率。从渠道上，现阶段公司除开设各品类线下独立店铺外，也计划开设更多鞋服一体门店、全品类综合性门店等，不仅有利于消费者一站式触达，也更有利于加强消费者对暇步士（Hush Puppies）美式休闲生活方式品牌的认知。 2、各品牌在电商渠道上表现如何。 今年上半年各品牌在电商渠道上均有不同程度的积极表现。虽然线上渠道出现流量逐渐见顶，流量成本增加的趋势，各大电商平台也进入了流量争夺的竞争阶段，对于供应商而言形成了价格竞争压力。但公司仍然坚持的是品牌建设路线，将在提高产品品质感、时尚度的同时影响消费者偏好，在价格策略上维护品牌定位。

	3、公司未来的线下开店计划。 公司一直都在持续拓展和优化线下渠道，线下门店拓展遵循“优进劣退”的节奏，公司优选在流量大、位置佳的人气购物中心或百货开设门店，关闭一些利润薄的老旧店铺，同时在门店形象及陈列上持续更新升级。未来公司会继续重视发展优质直营渠道，并辅助加盟渠道的规模拓展，从而强化各品牌形象，方便更多喜爱公司品牌的消费者线下触达。 4、公司下半年的营销推广计划。 公司下半年营销推广的工作重点仍然在品牌建设上，通过产品和门店的升级迭代传达品牌形象，通过持续推进常态化的明星合作、达人种草、线上推广、品牌宣传活动等加强营销效率。中长期来看，公司会随着不同品牌的发展阶段进一步加大宣传推广的投入，强化品牌认知，积累品牌势能。 5、后续毛利率是否会有所提升。 半年报公司的毛利率整体上涨，某些品类毛利率略有下降。品牌毛利率上涨主要是销售折扣有所提升所致，部分品类毛利率有所下降的主要原因是产品的平均成本有所上升。公司近年持续对产品进行升级，新款产品优先选择更高品质的天然面料，对制作工艺精益求精，综合导致采购成本有所上升。经过公司产品升级的阶段后，预计公司整体的毛利率水平会保持相对稳定。 6、公司的分红规划。 对于分红，公司本着积极回报投资者的理念，会维持相对稳定的分红比例。随着公司盈利能力的不断提高，在没有重大资本性支出的前提下，不排除后续将进一步提高分红比例。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 2 日