

证券代码：002154

证券简称：报喜鸟

## 报喜鸟控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220513

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	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 13 日 15:00-17:00
地点	全景·路演天下（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理吴志泽先生 董事兼财务总监、副总经理吴跃现女士 独立董事徐维东先生 副总经理兼董事会秘书谢海静女士 保荐代表人：黄诚先生 保荐代表人：刘波先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、吴总您好，请问目前长丰产业园的投资项目具体推进到哪一个阶段了？</b></p> <p>答：您好！公司已与安徽长丰（双凤）经济开发区签订了《长丰县招商引资项目投资合作协议》，并已完成前期规划，目前正在积极推进中。谢谢！</p> <p><b>2、报喜鸟西装品类产品，目前在国内的主要竞争对手是哪些，以国内品牌还是国外品牌为主？在国内品牌中，报喜鸟单独看西装产品线，目前在国内外销售额、客单价的排名是什么位置？</b></p> <p>答：您好！西服系报喜鸟品牌核心品类，公司成立以来，坚定不移</p>

地突出西服核心品类优势，做深做透西服品类，努力形成消费者心智中中国西服品牌的代名词，并发展成为我国商务男装的领导品牌之一，曾荣获“中国驰名商标”、“中国名牌产品”、“全国纺织服装行业质量领先品牌”等诸多荣誉。生产方面，公司建立了报喜鸟大规模个性化智能定制系统，按照消费者的个性化订单，通过智能化数据分析和信息整合，生成订单信息指令，驱动智能工厂进行大规模的个性化制造，曾入选“国家工信部智能制造示范企业”，领跑服装行业数字化转型，是成衣品牌服装企业第一家入选智能制造示范企业；定制业务方面，公司持续推进外籍定制巡店、集中量体、搭配师等活动，结合互联网渠道积极开展定制活动，实现快速发展。谢谢！

**3、报喜鸟一季度业绩相对同业比较优秀。这跟咱们报喜鸟和宝鸟西装正装的品类有关系吗？一季度报喜鸟、哈吉斯、宝鸟这三块业务，哪块更优秀一些？**

答：您好！感谢您的关注。2022年一季度公司实现收入11.57亿元，同比增长16.31%，归母净利润2.06亿元，同比增长13.72%，主要系报告期内公司主要品牌报喜鸟、哈吉斯、宝鸟品牌收入均实现较好增长。其中报喜鸟、宝鸟品牌西服销售均实现增长。品牌运营上，报喜鸟品牌继续推进西服核心品类发展，坚持“西服做全做宽，休闲做准做精”原则，优化渠道结构，提升品牌运营效率；哈吉斯品牌持续优化网点结构，提升单店业绩，加大直播业务开展，实现销售增长；宝鸟品牌专注于职业装团购业务，持续加强产品研发，提高大订单的销售占比，实现稳健发展。谢谢！

**4、今年二季度上海疫情较为严重，请问对公司二季度业绩的影响会有多大，能否量化说明一下？**

答：您好！感谢您的关注。部分区域疫情确实对相关区域的线下门店运营、物流有较大影响，由于疫情及管控措施在不断变化中，故不同区域影响范围和影响深度很难量化分析。为积极应对疫情影响，公司努力开源节流，通过加大线上推广力度和积极开展全员营

销促进销售，根据疫情影响变化动态调整经营计划的实施，加强费用管控，针对疫情后市场变化积极筹备，待市场有所好转时能更快恢复和修复。公司将严格按照有关信披标准和规定对疫情造成的影响进行披露。谢谢！

**5、请吴董介绍一下今后三至五年内公司的发展战略，以及公司战略与之前有何调整？谢谢！**

答：您好！感谢您的关注。公司坚持以服装为主业、投资为副业的总体战略。服装主业上，公司坚持“多品牌、全渠道”经营模式，以“成长优先、利润导向”的绩效导向及“品牌+平台”的组织结构为基础，实施“品牌力、产品力、渠道力、运营力”提升计划，促进品牌升级、单店业绩增长实现公司高质量、稳定、可持续发展。谢谢！

**6、公司管理层是否会亲自直播带货，来提高人气，增强员工信心？**

答：您好！公司管理层积极参与直播带货，公司董事长通过报喜鸟品牌会员日活动现身直播间亲自讲解产品，形成全渠道联动，提升品牌影响力。各品牌负责人通过各电商平台不定期到直播间参与直播促进销售，提升品牌影响力。谢谢关注！

**7、公司在直播带货的平台都有哪些，这些平台的销量如何，粉丝有多少？**

答：您好！目前公司直播带货平台有抖音、天猫直播、京东直播、快手、微视频等，公司积极探索直播业务发展模式，虽然目前直播业务占比较小，但实现了快速发展。谢谢！

**8、公司是否会加大投入来打响名号，提高人气，拉动销售额？**

答：您好！公司 2021 年度加大品牌推广力度，助力各品牌价值和品牌形象的提升，各品牌也实现了良好的发展，报告期内公司实现主营业务收入 43.26 亿元，较上年同期增长 17.22%。公司将持续加大各品牌的投入与推广，助力各品牌扩大市场影响力，提升市场地位。谢谢！

**9、公司员工的平均年龄在什么区间，公司每年在人才引进是如何规划的？**

答：您好！公司建立了完善的晋升考评机制和员工培训体系，每年通过校园招聘和社会招聘引进优秀大学生和人才，持续加强对员工的培训和培养，建立高效稳定的人才梯队，为实践公司的发展战略和企业愿景提供坚实的人才保障。目前员工平均年龄为 30-40 岁。谢谢！

**10、近期刘耕宏直播间非常火爆，公司是否会与之合作，让其带货销售自己的产品？**

答：您好！感谢您的关注。目前公司未与刘耕宏进行合作。谢谢！

**11、公司产品近几年的线上销售率如何，公司未来是否会加大线上销售？**

答：您好！感谢您的关注。近年来，公司线上业务实现了稳健增长。未来公司将持续加大电商业务的投入，巩固传统电商稳步发展，积极推进新零售业务，大力发展直播电商业务，努力提升线上销售占比。谢谢！

**12、公司目前拥有或代理的品牌包含哪些，哪些品牌是公司的主要销售品？**

答：你好，公司目前拥有主要自有品牌报喜鸟、宝鸟。代理品牌包含 HAZZYS、乐飞叶、恺米切。目前报喜鸟、宝鸟、HAZZYS 品牌是公司主要销售品牌。谢谢！

**13、公司产品的销售渠道都有哪些，各个渠道的成本、毛利能有多少？公司主要的销售渠道是哪一种？**

答：您好！公司实施全渠道营销策略，坚持线上线下相互融合，线下渠道主要为加盟和直营相结合模式，公司或代理商通过百货商场、购物中心店、街边店铺拓展专卖店、商场专柜/专厅等网点；团购品牌和团购业务通过招投标、市场开拓等形式获取客户订单。2021 年度直营、加盟、团购、电子商务的毛利率分别为 78.05%、65.43%、45.34%、65.42%；2021 年度公司直营营业收入占比 40.63%，占比最高。谢谢！

**14、吴总您好！公司正步入扩张发展阶段，请维护好公司的股价，**

	<p>也就是维护好小股东的利益。请吴总将小股东的利益时刻放在心上！不能让某些恶意资金打着“市场行为”的幌子胡作非为。谢谢！</p> <p>答：您好！感谢您的关注和建议。公司坚持实业经营，坚持服装主业的发展，持续优化治理结构，加强内部控制，努力做好生产经营工作，争取以良好的业绩回报投资者，充分维护中小股东利益。谢谢！</p> <p><b>15、希望用分红的钱回购股份！更有价值。</b></p> <p>答：您好！感谢您的关注和建议。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年5月13日