

## 九牧王股份有限公司

### 关于 2021 年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

九牧王股份有限公司（以下简称“公司”或者“九牧王”）于 2022 年 5 月 5 日下午 13:00-14:00 在上证所信息网络有限公司路演中心平台（<http://roadshow.sseinfo.com>）通过网络文字互动问答形式召开了 2021 年度业绩说明会，现将召开情况公告如下：

#### 一、业绩说明会召开情况

公司于 2022 年 4 月 21 日在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）及指定信息披露媒体披露了《九牧王股份有限公司关于召开 2021 年度业绩说明会的公告》（公告编号：临 2022-003），并提前征集投资者所关注的问题。2022 年 5 月 5 日，公司董事长林聪颖先生、独立董事陈守德先生、副总经理兼董事会秘书吴徽荣先生、财务总监陈惠鹏先生出席了本次说明会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题进行了回复。

#### 二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司就说明会上投资者普遍关心的问题给予了回复，主要问题及回复整理如下：

**问题 1：**作为公司的小股东，也是九牧王的老顾客了，希望公司在用心做好产品的同时也能重视一下市值管理，分红的钱可以用来做回购，维护一下股价。

**回复：**尊敬的投资者，感谢您一直选择“男裤专家”九牧王，感谢您对公司的建议！

回购是一个很好的市值管理方式，实施回购需要根据市场环境、公司的发展

阶段和资金规划等实际情况进行考虑。

公司相信主业增长才是市值管理最重要的工作，公司将继续夯实男裤专家战略，全面深化战略变革，在“品牌领先、产品领先、形象领先、服务领先”层面寻求进一步的突破，为股东创造长期价值。

同时，公司将持续实施稳健的利润分配政策，用现金分红回报股东。

**问题 2：公司历年来的分红比例都很高，未来还会持续进行高分红吗？**

**回复：**公司重视对投资者的合理投资回报，实施稳健的利润分配政策，保持利润分配政策的连续性和稳定性，并优先采用现金分红的利润分配方式，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展。

九牧王专注男裤 33 年，服装是公司的唯一主业。公司一直保持着稳健、专注的经营节奏，主业现金流健康。2011 年度至 2020 年度，公司累计分红 44 亿元，平均分红率达 94.27%。2021 年度，公司拟每 10 股派发现金股利 5 元(含税)。

**问题 3：公司对电商和直播这方面是怎么规划的？**

**回复：**在移动互联时代，公司坚持全渠道、多方位为消费者提供便利的购物体验。公司在线下拥有超过 2500 家门店，加大了购物中心和奥莱等渠道的进驻力度，高端、时尚的全新十代店已超过 500 家。

同时，公司重视线上渠道，目前在线上主要通过天猫、京东、唯品会、抖音及私域的微信小程序进行销售，2021 年线上销售占主营业务收入的比例约为 10%。

公司 2021 年下半年对线上渠道进行重新定位，对线上页面进行了升级，商品结构也进行了调整，从以销售低价款、促销款、库存款为主，调整为以销售正价新品为主，同步开展抖音、小红书达人种草。线上渠道除销售功能外，还承担起线上品牌展示和推广的作用。

定位调整后，线上渠道年轻客群占比、到手价、裤销售占比均显著提升。未来公司将结合会员精准营销，持续提升线上销售收入和品牌势能，促进线上线下一体化，如通过达人种草推广头部单品进行引流，完善抖音直播方式（全国市场自播+线下矩阵直播），尝试并完善朋友圈推广、社群营销等。

**问题 4：今年疫情这么严重，对公司有什么影响？**

**回复：**今年一季度疫情范围较为广泛，对各行各业都产生了较大的影响。疫情期间，公司部分门店暂停营业，对公司 2021 年秋冬产品和 2022 年春季产品销售

售产生了不利影响。此外，受疫情影响，公司部分面辅料供应商工厂停产，物流也受到一定程度的影响，对公司的生产计划造成了一定程度的干扰。

我们相信，危机中也存在机会。公司积极应对疫情，采取了如下措施：

(1) 在严格控制零售折扣的前提下，通过大型内购会、奥莱渠道、线上销售平台等渠道消化库存；

(2) 疫情得到控制后，消费需求短期内一般会恢复性增长，公司已经为疫情后的销售做好了货品、陈列、品牌推广等相关准备；

(3) 由于疫情期间，原材料交期较不稳定，市场需求难以预测，公司增加了畅销款产品面料备货，降低了产品首批次生产比例，根据实际销售情况进行快速补单，从而降低商品库存；

(4) 公司积极与供应商进行沟通，并寻找可以替代的资源，尽量保证生产计划顺利实施。

**问题 5：服装不好做，公司在投资方面投入那么多资金，为何不考虑趁着股价低搞个并购，发展第二主业呢？**

**回复：**对于一个拥有 14 亿人口的大国来说，“衣食住行”都是刚性需求，拥有广阔的市场空间。我国“十四五”规划纲要明确提出，要开展中国品牌创建行动，提升自主品牌影响力和竞争力，率先在服装等消费领域培育出属于中国的高端品牌。

主业是企业的核心竞争力，是企业的立身之本。九牧王专注男裤 33 年，始终对品牌的长期发展抱有坚定的信心。未来我们将继续夯实男裤专家战略，全面深化战略变革，在“品牌领先、产品领先、形象领先、服务领先”层面进一步取得突破，为股东创造长期价值。

**问题 6：公司去年投了很多广告，效果怎么样？**

**回复：**2020 年 9 月，九牧王“男裤专家”战略变革启动以来，公司通过电梯媒体、机场广告、地标建筑、商圈阵地广告及新媒体种草等全方位的品牌推广，以及战略发布会、国际时装周、国际设计师联名款发布会、东京奥运会等品牌事件营销，渗透到主流消费者的各个生活场景，重塑消费者对九牧王品牌的认识，将“九牧王=男裤”植入顾客心智。

目前，品牌推广成效初显。根据尼尔森的调研数据，在战略变革一年后，九

牧王品牌男裤第一提及率从战略变革前的 6%提升至 22%，公司线上线下年轻会员占比明显提升。

2022 年，公司将继续加强线下、线上品牌推广，结合品牌事件营销和加盟市场品牌推广，持续提升公司品牌势能和影响力，促进销售增长。

**问题 7：2021 年度业绩为什么下滑的厉害？请问 2022 年怎样稳定和提升业绩？**

**回复：**2021 年度，公司营业收入较上年同期上升 14.15%，归属上市公司股东的净利润较上年同期下降 47.25%，扣除非经常性损益后净利润较上年同期上升 61.54%。2021 年归属于上市公司股东的净利润较上年同期下降，主要是投资业务产生的公允价值变动损益同比下降所致。

2022 年，九牧王品牌将秉承“打造全球最好的裤子”的品牌使命和“领跑中国男裤，成为全球裤王”的品牌愿景，以“加速品牌焕新，化解老化认知”为首要任务，围绕品牌力、产品力、渠道力三大核心开展经营活动。

品牌方面，公司将持续聚焦主流媒体，形成全方位矩阵式覆盖，通过参加时装周、明星穿搭、事件营销等，持续筑高品牌势能。

产品方面，公司将持续加强产品精准研发，强化头部产品创新及系列化创新，提升上下装系列化搭配；持续进行小黑裤的升级研发及创新，打造单品爆款。

渠道方面，公司将持续优化渠道结构，提升购物中心和奥莱的占比，提升高销店占比，突破高势能门店；加快十代店的建设，提高店效；建立数字化渠道平台，提升渠道质量。

FUN 品牌和 ZIOZIA 品牌将聚焦核心品类，做强主打品类，持续提升品牌势能，优化零售渠道结构，提升零售运营能力和盈利能力。

**问题 8：公司还会一直参加国际时装周吗？**

**回复：**九牧王作为民族品牌，有责任弘扬和传播中国文化。2021 年 6 月，九牧王以“海上丝绸之路”为灵感，在巴黎现代美术馆庭院举办了百年巴黎时装周的首场裤秀。2022 年 1 月，九牧王以“盛唐文化”为灵感，再登巴黎时装周，上演了具有唐风华韵的裤秀。

九牧王以男裤为载体，以国际时装周为舞台，让更多的人关注和了解中国文化的魅力，也让更多的人认识到民族品牌在设计理念上的“自我革新”，向世界

呈现中国品牌精湛制裤工艺与大国文化自信。公司未来还会参加国际时装周，敬请关注。

**问题 9：请问公司直营模式是否含有联营，联营比例有多少？**

**回复：**公司联营模式有两种，第一种是公司与渠道商进行联营，即由公司提供人员、货品，由渠道商进行收银并收取扣点或租金，渠道商定期与公司进行结算；第二种是公司与加盟客户共同出资或出物，由加盟客户自己经营，公司提供货品及指导，双方联合从事产品的销售活动并按约定方式进行结算。其中，第一种属于直营模式。截止 2022 年 3 月底，公司直营门店共 865 家，其中联营模式门店占比约 7 成。

**问题 10：请问独董怎样才能发挥独董作用, 促使公司健康发展？**

**回复：**作为独立董事，应保持自身的独立性，严格按照相关法律法规和规范性文件的规定和要求，切实履行独立董事诚信勤勉的职责和义务，并积极出席公司的相关会议，关注公司的动态，参与公司经营发展的讨论，加强与公司管理层的沟通，在维护投资者利益的同时，为公司的可持续发展提供合理化建议。

**问题 11：请问加盟店铺拿货政策是怎么样，一年几次订货会，订货会的首次订货比例时多少呢；第十代店铺拓展情况如何，还要拓展多少家，第十代店铺是只有直营店还是加盟店都有呢？**

**回复：**公司历来重视与加盟商的双赢互利，与加盟商合作良好，大部分加盟商经营年限较长。公司根据客户规模等实际情况给予相应的进货折扣，确保加盟商有合理的利润。

公司一般一年举行 2-3 次订货会，加盟商在订货会上的订货金额占当季进货额的 80-90%。公司持续加强柔性供应链水平，推动季中补单，确保加盟商货品结构合理，畅销品能够得到补充。公司目前正推进头部产品策略，进一步协助加盟商减少 SKU 宽度，加大 SKU 订货深度，提升商品售罄率，协助加盟商减少库存，提升商品周转率。

作为公司战略变革的重要举措之一，十代店是九牧王“男裤专家”战略展示的重要窗口和实施载体，公司将持续推进十代店开设。截止 2022 年 3 月底，公司已新开及整改十代店超 500 家，其中直营店占比 32%，加盟店占比 68%。今年十代店总数量计划达到 1100 家左右。

**问题 12：公司一季度公允价值变动损益亏损 1.6 亿，主要亏在哪里？当初决定进行投资的初衷在哪？**

**回复：**公司专注男裤 33 年，服装是公司的唯一主业，公司一直保持着稳健、专注的经营节奏，主业现金流稳健。上市以来，公司累计分红 44 亿元，平均分红率达 94.27%。在主业没有重大的资金需求时，为提高闲置资金的使用效率、增加财务收益，并为主业发展做好资金战略储备，公司坚持“规范运作、防范风险、谨慎投资、保值增值”的原则，在不影响公司正常经营和主营业务发展的前提下进行委托理财和证券投资。公司公允价值变动损益主要来自于二级市场股票和基金，主要是受到大盘走势的影响。未来，公司将主要投资于“男裤专家”战略变革和主营业务，逐渐收回和减少一级股权投资和二级股票、基金、债券的投资。

关于公司 2021 年度业绩说明会的详细情况，请详见上证所信息网络有限公司路演中心平台（<http://roadshow.sseinfo.com>）。公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

九牧王股份有限公司董事会

二〇二二年五月七日