证券代码：300703 证券简称：创源文化

**宁波创源文化发展股份有限公司**

**2019年11月15日投资者关系活动记录表**

编号： 2019003

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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  □一对一沟通  □其他: | |
| **参与单位名称及人员姓名** | **单位名称** | **人员姓名** |
| 华泰证券 | 孔凌飞 |
| 泰旸资产 | 刘鹏 |
| 东北证券 | 郭梦婕 |
| 安信证券 | 郭峰 |
| 安信证券 | 雷慧华 |
| **时间** | 2019年11月15日 星期五 上午9:30-12:00 | |
| **地点** | 宁波创源文化发展股份有限公司样品陈列室；  宁波创源文化发展股份有限公司董事会秘书办公室。 | |
| **上市公司**  **接待人员姓名** | 董事、副总经理、董事会秘书兼财务总监：邓建军  证券事务代表：赵雅 | |
| **投资者关系活动主要内容介绍**  本次调研由公司董事、副总经理、董事会秘书兼财务总监邓建军先生以及证券事务代表赵雅女士接待投资机构一行人员。首先，邓建军先生、赵雅女士与华泰证券、泰旸资产的投资机构调研人员在公司董事会秘书办公室进行座谈和交流。随后，邓建军先生、赵雅女士带领投资者参观了公司样品陈列室，直接充分地了解公司产品。参观完毕，邓建军先生、赵雅女士继续与东北证券、安信证券投资机构调研人员在公司董事会办公室进行座谈和交流。以下为此次活动的主要内容介绍：  **投资机构与公司高管进行互动交流，对投资者主要关注问题及回复：**  本次调研活动均以问答形式进行，以下是本次调研活动的主要内容：  Q1：越南公司是通过新加坡子公司设立的，这么设的意图是什么，目前情况如何？  A1：新加坡与很多国家有双边贸易协定，与中国也有，但越南和中国没有类似贸易协定；新加坡投资便利，通过设立新加坡子公司将有利于公司向其他新的国家拓展；新加坡货币自由度较好，同时，银行可以给与金融上的便利；因此，公司通过新加坡投资越南公司。越南子公司自年初开始设立，截至目前已进入投产阶段，准备先小步走，之后再想发展方向，越南语言沟通有一定困难，人工成本不低，需要一定的训练过程。  Q2: 转让纸器时代的原因？  A2: 考虑到公司在纸器时代的儿童创造力教育培训服务项目发展缓慢，与公司业务协同性不强，与公司投资方向有差异。而王桂强先生在儿童创造力教育培训服务项目经营多年，愿意在该项目上继续探索，遂将所持纸器时代股权进行转让。  Q3：我们比较关心国内的市场，如晨光一样，国内市场我们看得到，国外市场一是看不到，二是受各种因素影响。  A3：国内市场和国外市场有各自优缺点，并不是谁适合哪个市场。晨光能做成这样，跟他深耕多年国内市场有关，我们短期内是没有更好办法实现类似的市场规模。另外，我们产品风格不一样，我们产品色彩图案有点类似时装的概念。公司产品一般比人家快3-4个月，通过把文具做成潮流的方式，追求时尚。  国内市场在摸索阶段，有各种不确定性。比如，我们通过少女心选淘系店摸索14-24岁之间的女性消费，通过自己的研发队伍创造产品摸索传统的经销商订货模式，也针对成熟的大B如网易云、唯品会进行定制和初创品牌输出。我们的产品需要有体验，除了视觉的传达，还有触觉的传递，有接触的时候还有听觉的感受，还有书写感觉，每页给予的小清新，这些不可能单单通过网页表达。公司产品进入群体需要一个过程，我们正在梳理。到目前为止，在年龄层次的选择还是停留在比较局部的成分。今年定会比去年好，但是发展速度没那么快，有期望总是好的。  Q4: 目前OEM\ODM\OBM各模式收入贡献的占比情况？是否会出现与原有客户产生竞争的情况？  A4: 我司ODM和OEM界限划分并不明显，比如A客户无设计团队，我司可以为A客户提供全部设计服务，这就是大家所理解的ODM。比如B客户有设计团队，但在产品磨合过程中，我司设计团队也会贡献部分设计或创意，那么此时ODM和OEM的界限就很难划分了。我司目前并不在意所谓设计“归属”哪一方，团队合作设计出能让客户和消费者满意的成品，才是我们最终目的。公司OBM目前主要是以子公司睿特菲销售健身器材为主要，与公司产品为两类不同的产品，因此，不存在与原客户竞争的情况。  Q5: 募投产能目前的建设进度？  A5: 公司募投项目建设进程较为缓慢，目前公司产值设备等已达到平衡状态，为了降低募集资金的投资风险，提升募集资金使用效率，保证资金安全合理运用，公司决定对募投项目进行延期。募投项目中未来两三年所需要的厂房已储备好，员工也可随时入驻。今年资产建设的重点是在筹备越南工厂方面，募投项目虽进程缓慢，但延期对产能影响有限。  Q6：公司执行信息化工程后解决了什么问题？  A6：之前SRM、CRM与ERP之间系统数据传输都需通过人工操作，生产和计划管理信息管控过程也是相互脱节的，需要通过人为疏通，没有信息化的整体计划和财务的协同，而且各公司的信息化操作也是不协同的。公司这次信息化系统执行后，将SRM、CRM与ERP打通，各公司接口也相互打通，将全集团数据基础等全部统一集中管理，所有供应商信息也全部进入同一体系，这样可以互相利用和借鉴，形成协同效应，实现的一体化操作，包括财务的协同。  从一定领域上，再过3、4个月效率的提升明显了，这些能力可以形成一定的释放。当系统协同后，未来新公司或新工厂的拓展也容易复制，可以破除语言沟通障碍的问题，可以用信息相互沟通。公司为未来的扩张储备好了系统、机制，同时培养了一大批熟练掌握系统的员工。信息化工程带来的不单单是信息化系统的管理工具，更大的还是一群人的知识和能力提升，这种力量通过现在的积累，会逐步进入爆发期，从而提升公司的生产经营效率。  Q7：公司SKU这么多，人的劳动力占比很重的，公司如何组织人员实现高效化生产以及实现规模效应？  A7：公司一直有生产机制，一款产品生产前公司已经进行打样模拟，公司IE部，先将流程安排设置好，生产时分模块进行现场讲解。现场台位基本上不太固定，大部分都是快速组合。通过精益化生产，产品单件化改善非常明显，现在已经更新了4、5代。随着科技的进步和应用能力的提升，明年我们大量工作是将生产条线的网络连通，信息化工程更有待提升。 | | |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 | |
| **日期** | 2019 年 11 月 15 日 | |