

证券代码：002687

证券简称：乔治白

## 浙江乔治白服饰股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	长江证券 雷玉 国泰君安 肖莹 东方证券 王树娟 易方达 曹粤 农银汇理 周宇 广州市杉华投资 温素婷 上海磐稳投资管理有限公司 王泽 中原英石基金管理有限公司 赵梓峰	
时间	2021年4月9日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	浙江乔治白服饰股份有限公司董秘 吴匡笔	
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍一下公司总体情况。 答：乔治白是一家以职业服定制为主营业务，长期、稳定、持续增长的品牌职业装上市公司。 公司职业装收入占主营业务收入的比例为 95%，零售收入及其他类别收入占主营业务收入的比例为 5%。 过去十年，公司营收复合增长率为 10%，净利润复合增长率为 8%；近 5 个会计年度，公司营收复合增长率 10%以上，净	

利润复合增长率 15%以上。最近 5 年呈加速增长趋势。

受疫情影响，2020 年度，公司实现营业收入为 10.88 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 1.43 亿元，同比基本持平。

按照今年一季度的接单情况，管理层设定了今年经营计划目标为：营收 13 亿元，净利润 1.7 亿元。

**相关提问：**

1、公司河南乔治白、云南乔治白是高新技术企业，在构建 C2M 产业及数字化定制工厂的持续创新和提升，公司在这方面创新和提升主要体现在哪些方面？为公司带来的积极贡献体现在哪些方面？

答：这几年过来，乔治白做了全方位的变革提升：（1）公司通过二十多年的量体数据收集，已经沉淀了充分的人体数据和开发更新了足够的版型数据，完成了必要的积累；（2）公司完成了从外部接单到内部生产到交货服务的整个供应链的业务流程再造以及信息系统的集成；（3）各工厂已经完成了智能化的改造，能够将一人一版一衣的人体个性化的数据运用于工业化大生产，从智能订单、智能裁剪、智能流转智能分拣，乔治白智能工厂完成了一个订单的生产制作全流程，极大的提高了生产效率和生产品质；使整个业务链条联系紧密，反应速度快，无论是接大单还是小单一视同仁，客户做一件也是做，做一万件也是做，从客户需求到工厂再到客户手上，完全按照客户的需求来，具备柔性效能。

创新和提升主要体现在一些数据上，例如净利提升速度比营收规模提速要快，另外智能化改造之后，以衬衫为例，单个工人单日已能够达到 40 件以上的效率。

我们下一步的研发目标是服装的自动化生产。

2、公司已全面完成智能化改造，具备了柔性效能，公司与上海工程技术大学纺织服装学院合作将有什么规划和目标？

答：乔治白与东华大学、上海工程技术大学纺织服装学院有长期的战略合作关系。跟各高校的合作，主要是结合公司未来的市场增速规划、智能化制造的迭代、自身资源短板尤其是各类人才方面以及自身打算采取的应对措施，是有针对性的。

3、公司 2020 年底中标茅台厂服采购，金额占公司 2019 年的 10%，除了咱们公司外，还有其他同行中标吗？能否从服装技术、工艺水平和综合竞争力方面跟大家分享公司的竞争力？

答：现在的职业装招投标都是以可量化的综合评分来选择职业装厂家。职业装这个行业，跟大家印象中服装零售企业是完全完全不一样的它是产品和服务综合竞争力各项指标的量化。

4、公司是否有计划趁势主动拓展一些国内大型企业的职业装业务？未来在食品饮料行业或者其他行业争取大订单有什么规划？

答：公司职业装定位为“中高端职业装领导者”，过去客户主要集中在银行、电信、烟草等行业，其中商业银行的比例约占一半以上。

从 2019 年开始，我们将把非银金融比如券商作为一个重点的客户领域去拓展。据了解，目前有百来家券商，从业人员 30 来万，券商类客户营收占比可能会有所增加。

2020 年我们已经取得了诸如上海证券交易所、招商证券、国信证券、广发证券等等订单。

5、职业装行业目前的竞争格局和发展走势如何？近年来公司职业装客户在数量以及单个客户订单变化情况如何？

答：竞争格局主要两个趋势：（1）集团集中采购的趋势越发

明显，对各职业装公司综合竞争力提出更高的要求；（2）职业装市场往头部品牌企业集中的趋势在加速。职业装公司跟零售服装企业完全不一样，取得订单依靠的是产品及服务的可量化的综合竞争力。

6、公司加盟销售毛利率下降 3 个点，同期直营销售（2%上升）、线上销售毛利率（4.7%）均上升的原因？

答：这是统计口径问题，2020 年度公司职业装占比 96%，零售占比 4%。对于加盟代理商，我们是给一个出厂价，然后他们在出厂价基础上给客户。疫情期间，总公司对加盟代理商有一定的政策扶持倾斜。

7、2020 年政府补助哪些项目较多呢？哪些可能会有持续性？这方面在 2021 年持续性如何？

答：补助主要是集中在智能化改造。政府补助补是否可持续是无法预测的。但我们把“持续改进”作为一个信条，是不停的技术迭代，不停提升，在产品、工艺、智能和自动化制造上，我们会持续投入。

8、公司 2020 年资产减值损失情况如何？主要是哪些项目较高？公司 2019 年、2020 年这个项目较大的原因？2021 年是否会持续？

答：资产减值主要是因为 2019 年和 2020 年做了一些校服的备货，但因为疫情的原因，上半年全国学校都停课，存货按照会计准则以库龄进行计提。2021 年应该不会存在这样的问题。

9、公司 2020 年前三季度毛利率较 2019 年毛利率均下降，但 2020 年第四季度较 2019 年第四季度有明显提升的原因是什么？

	<p>答：2020 年上半年新单子很少，到了第三第四季度开始同比有增长，数量上对毛利率有一定影响；另外，2020 年的三四季度面料采购的平均成本有较明显的下降。从全年的毛利率来看，处于稳中有升的水平。未来随着券商类客户收入占营收比例的提高，毛利率方面应该会有一个更乐观的预期。</p> <p>接待过程中，公司相关人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 9 日