

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：2021-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	广发证券    李咏红 青岛澄怀投资管理有限公司    骆婉琦 长江证券            高辰星 亘曦资产   王海亮 国投瑞银    叶青 华美国际    傅浩 华杉投资    冯都 涌金投资    张原铭 方正证券    董博
时间	2021 年 9 月 8 日
地点	浙江省温州市平阳县昆阳镇平瑞公路 588 号
上市公司接待人员姓名	浙江乔治白服饰股份有限公司董事兼生产总监    池方燃 浙江乔治白服饰股份有限公司董秘    吴匡笔 浙江乔治白服饰股份有限公司证券事务代表    孔令活
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1、介绍一下公司情况？</b> 答：乔治白是一家以职业服定制、集采为主营业务，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。

2021 年上半年营收 5.14 亿元，净利润 5203 万元。

2、公司的产品定位如何？

答：职业装主要分三类：职业制服（比如军装、公检法系统等）、职业工装（比如劳保服等）、商务职业装（银行等）。本公司主营商务职业装，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。

3、公司目前客户要集中在银行、电信、烟草等行业，各自的占比情况如何？有哪些变化的趋势？

答：公司职业服系商务职业服，其定位为“中高端职业服的领导者”，因此，客户主要集中在银行、电信、烟草等行业，其中商业银行比例约占一半以上。未来我们将把非银金融比如券商作为一个重点的客户领域，其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。

4、职业装市场有多大？未来是否还有成长空间？

答：公司职业服系商务职业服为主，按照公开数据其市场规模约为 1000 亿左右；而公司目前年销售在 10 亿左右，市场份额占比 1 个百分点，未来还有成长空间。随着职业装市场往头部品牌企业集中的趋势在加速，公司职业装在未来集团化集采中综合竞争力将更加具有优势。

5、公司如何获取订单？有什么竞争优势？

答：目前职业装市场越来越公开透明，主要通过招投标方式获取订单，此外还有业务员的主动营销。在竞争格局有两个趋势：

（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、公司目前是否有有扩产计划？

答：产能主要是匹配市场的扩张。乔治白已经有所准备：（1）推进智能化生产向半自动生产升级，进一步提升工厂生产效率；（2）疫情期间已经将各工厂空余场地给予再充分利用；（3）云南乔治白厂 2016 年已经有购入工业土地用于储备。

7、公司智能化改造，预计对生产效率、毛利率的影响？目前还有什么智能化改造项目正在推进或预计推进？

答：全面智能化改造之后，生产效率得到了极大的提升，毛利率也有所提升。智能化改造的下一步目标就是减少对技术工人的依赖，半自动生产已经在实验室中实现，将持续改进，不停迭代。

8、公司校服业务的运行情况？

答：校服业务去年下降主要受去年疫情影响，去年上半年学校处于停课状态。随着国内疫情得到控制，校服业务已逐步恢复以往，今年校服已回复常态。校服行业按照测算，其市场规模约为 1000-1500 亿左右；校服产品是学生的“刚需”，这块市场大有可为，但校服企业受地域、交期集中等因素制约未见全国性的校服企业。校服智能仓一期工程，已经很好的解决了这个问题，目前校服智能仓二期正在持续投入建设，为后续校服业务的爆发做好准备。乔治白校服努力打造“中国校服领导品

	<p>牌”，未来会是公司的第二持续增长点。</p> <p>9、公司校服的竞争优势在哪里？</p> <p>答：优势主要集中在：（1）依托于职业服定制的乔治白品牌和一支完善的全国各省市的营销和服务队伍及城市合伙人；（2）通过 5 年的基础运营，已积累了一批可靠的合作伙伴，奠定了产品的优秀品质；（3）公司已经于 2020 年底完成了智能仓的建设并投入正常使用，将大大提高校服服务的效率和质量，校服智能仓二期工程项目持续投入建设；（4）通过校服公司增资扩股给予子公司的股权进行激励，极大调动了公司员工及各城市合伙人的业务开拓积极性。</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 9 月 8 日