

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：2021-008

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	中国国际金融股份有限公司 褚洪亮
时间	2021 年 11 月 24 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	<p>1、介绍一下公司情况？</p> <p>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。</p> <p>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%。</p> <p>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。</p> <p>2021 年一至三季度营收 8.6 亿元，净利润 1.02 亿元。</p> <p>2、公司股价波动这么大，是什么原因？</p> <p>答：公司将严格按照深交所中小板相关规定做好信息披露工作；公司股票价格受到市场波动因素而上下浮动，公司希望投</p>

投资者从资本市场获取最大的利益，公司将努力做好业绩，给予投资者最大回报。

3、公司的总产能是多少？其中职业装、校服分别是多少？

答：公司目前产能跟服装销售量相匹配，鉴于职业装、校服的品质的要求不同，目前职业装自主生产为主，主要由河南乔治白、云南乔治白生产；校服品类比较多，自主生产加外协生产都有。

4、公司对四季度报表的收入及利润情况预测如何？

答：公司第四季度经营正常，具体数据将在年报中披露，到时候可以关注指定媒体披露的定期报告。

5、2021 年度客户数量变动情况？主要是客户单位数量及单位下人员数量？

答：公司客户单位在之前基础上有所增长，主要是因为公司在原有商业银行、电力等行业外主动拓展券商及其他非银金融客户；单位员工因不同单位数量有所不同。

6、公司对外披露中设了很多营销中心，其主要作用是什么？

答：营销中心指公司在省会及以上城市设立、并由公司直接负责的销售办事处。利用该直营方式可有效减少代理商获取利润的中间环节，在拓展利润空间的同时，以更优异的性价比吸引客户，有效开拓职业装市场。

7、公司的核心竞争力是什么？与零售行业有什么不同？

答：公司的核心竞争力主要体现在：设计研发、采购、生产、仓储、销售和服务的高附加值的纵向一体化业务模式、支持该一体化模式的强大数据库及智能化的生产、仓储、物流体系；

覆盖全国核心区域的高效营销体验中心集售前信息咨询、产品展示及体验、商务洽谈、量体、交货和售后服务一条龙式的服务。具备对终端的掌控能力和对客户需求的快速反应能力。

8、公司以量体定制为主？客户数据如何采集？量体师如何培育？如何留住量体师？

答：公司的以 To B 的形式做个人定制，一人一版一衣，所有的数据由专业的量体师采集；公司每年组织多次量体师之间的交流学习培训，旨在提供量体师的技术水平，提高量体服务质量和客户合体率；公司充分考虑市场水平，兼顾公平效益，科学的制定有创建有竞争力的绩效薪酬管理体系留住量体师。

9、公司研发费用上升的原因是什么？

答：考虑到后续的增长计划，加大了在新产品、新款式、新工艺的研发，为实现车间流水线智能化改造的软、硬件投入，及研发人员的薪酬投入等。

10、公司目前是否有扩产计划？

答：产能主要是匹配市场的扩张。乔治白已经有所准备：（1）进完成云南工厂的智能化改造；（2）推进智能化生产向半自动生产升级，提升工厂生产效能；（3）输出管理、人才和技术等，推进卫星工厂试点并落地。

11、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，公司职业装在集采中综合竞争力将更加具有优势。

	<p>12、公司校服业务的运行情况？</p> <p>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“中国校服领导品牌”，未来会是公司的第二持续增长点。</p> <p>13、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，投资者在公司相关人员陪同下，参观了工厂车间实验室等，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 11 月 24 日