

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: 2024-001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	广发证券 糜韩杰 湖南源乘私募基金管理有限公司 刘江波、马丽娜 光大证券股份有限公司 孙相绪 中银国际证券股份有限公司 何瑾 鑫元基金管理有限公司 袁震 东方阿尔法基金管理有限公司 孙振波 深圳市华安合鑫资产管理有限公司 方晓睿 农银汇理基金管理有限公司 钱大千、周宇 中信建投证券股份有限公司 黎子键 安和(广州)私募证券投资基金管理有限公司 王珏 上海域秀资产管理有限公司 金明 恒生前海基金管理有限公司 祁滕 晋江市晨翰私募基金管理有限公司 蔡再雄 东证融汇证券资产管理有限公司 刘一霖 中国人民养老保险有限责任公司 于天宇 浙江九章资产管理有限公司 漆冠男 上海名禹资产管理有限公司 张晓华 浙江纳轩资产管理有限公司 曹胡加 东方证券股份有限公司 王树娟

	<p>杭州萧山泽泉投资管理有限公司 范舰阳</p> <p>华安基金管理有限公司 刘淑生</p> <p>华泰柏瑞基金管理有限公司 沈雪峰</p> <p>中意资产管理有限责任公司 臧怡</p> <p>天风(上海)证券资产管理有限公司 吴鸿霖</p> <p>上海盛宇股权投资基金管理有限公司 吴小川</p> <p>德华创业投资有限公司 杜波</p> <p>华能贵诚信托有限公司 戴小西</p> <p>中金基金管理有限公司 方榕佳</p> <p>进门财经 会议助理-宁燕衣</p> <p>湖南源乘私募基金管理有限公司 马丽娜</p> <p>景顺长城基金管理有限公司 李南西</p> <p>国君纺服 赵博</p> <p>四川龙蟒集团有限责任公司 张克凌</p> <p>中泰纺服 吴思涵</p>
时间	2024 年 4 月 25 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证券事务代表 孔令活
投资者关系活动主要内容介绍	<p>简要介绍一下公司总体情：</p> <p>2024 年公司始终沿着“以中高端商务职业装为主，零售为辅，战略进军校服”的战略方向，2024 年第一季度公司营业收入 2.51 亿元，与去年同期上升 1.68%；实现归属于上市公司股东的净利润 2263 万元，同比下降 22.60%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2477 万元，同比上升 4.26%。截止 2024 年 3 月末，公司资产负债率为 22.21%；其中货币资金占总资产比例为 30.28%；应收账款占总资产比例为 19.15%；存货占总资产比例为 12.54%，总体上看，公司财务状况稳定，资产质量良好，现金流充裕。</p>

相关提问：

1、一季度公司收入增长 2%，低于市场预期，主要是什么原因导致的？

答：我们复盘以往十年销售数据，一季度在全年的销售占比是比较小的，拿 2023 年业绩来说，2023 年一季度较 2022 年一季度下降 0.38%的，但去年 2023 年较 2022 年全年增长 16%的，不过现在回看，目前 4 月的宏观经济环境比年初制定销售计划的时候要悲观一些。

2、从目前排产情况看，二季度订单情况是更好，还是更差了？

答：结合我们公司的业务特点，我从两个端口看二季度订单情况，在计划部的排单情况，目前排到五六月份，跟去年还是持平的；另一数据端就是公司投标组数据，目前公司整体的投标项目数量是增加的，但也存在一些趋势，我们将 3 月的招投标数据进行分析，单个大项目的规模数量是有所下降趋势的，我们暂时无法推测客户是基于目前的宏观情况有意缩减项目规模还是观望市场，将项目推到第二季度。

3、公司 23 年年报今年目标 17 亿收入，如果要完成的话，2-4 季度收入需要增长 16%以上，从目前看公司是否有信心完成这个目标，还是有可能调整全年目标？

答：公司在制定 2024 年销售目标的时候，是基于 2023 年的销售惯性及年初投标组的项目数量情况，从多个维度考虑制定的计划。1、首先中小服装企业，抗风险能力差，在疫情后出清了很多竞争力较差的中小服装企业，而这有利于订单向头部企业集中，公司对此是受益的；2、在经营上，我们也在计划做销售团队的下沉，以浙江区域为例，以前可能只有杭州省会城市、一线城市配置销售人员，接下来我们将拓展诸暨、台州等二、三线城市的布局；综合考虑各种因素的影响，制定了全年 17 亿的收入目标。目前来说，股市做为经济的晴雨表，一季

度大幅波动确实加剧了宏观经济的不确定性，可以说蔓延的悲观情绪，包括我查看了4月份的东方财富的纺织服装指数，截止昨天下跌6.6%，都反映了对消费的没信心，从现在外部变化情况谈销售目标，说宏观波动对公司完全没影响，也不太现实，只能说公司努力争取对抗周期，比如都下降的时候我们比别人下降的少些，都增长的时候，我们比别人增长的多些，最终下来，跟别人拉开差距。那回到今年17亿的收入目标，一季度占比较低，暂无需修改全年经营目标。

4、一季度毛利率提升的原因？全年毛利率的展望？

答：公司一季度做了一些渠道下沉，加大了市场推广的力度，全年来说，我们会根据年初做的全年预算，与去年保持持平。

5、一季度经营性现金流净额-1.60亿元，较去年大幅扩大的原因？

答：1、支付供应商货款，我们一季度应付账款和应付票据减少了5000万左右，2、公司加大了原材料、面辅料的采购；3、另外支付2023年度代理商的市场推广费。

6、经济增速放缓，对于公司接单是否有负面影响？

答：职业装有一定内在稳定行业的因素：1、需求稳定：职业装，特别是工作制服和商务正装，其需求往往与特定行业、企业或组织的日常运营密切相关。许多企业和机构有强制或推荐穿着职业装的规定，如一些政府部门窗口部门、银行业、航空公司等。他们的采购不受季节性影响，呈现出稳定的购买模式。2、顾客群体明确：由于采购通常是批量进行，订单规模较大且周期固定，为职业装市场提供了持续的需求基础。3、市场规模持续扩大：近年来，中国职业装市场经历了快速发展，市场容量不断扩大。4、市场需求在变大：随着服务业从业人数

的迅速增加以及各行业对企业形象和员工着装规范的日益重视，职业装的需求量呈现上升趋势。职业装行业的需求总体上具有稳定性特征，尽管会受到宏观经济环境的影响，但其市场容量在持续扩大，市场需求保持增长，且未来发展前景被普遍看好。

7、公司对于回购未来是如何考虑的？

答：公司使用自有资金以集中竞价交易方式回购部分社会公众股份用于后续实施股权激励或员工持股计划，这是池也董事长提议，经董事会审议通过的，这个回购目的应该是不会改变的；回购金额总额不低于8000万元(含)且不高于15000万元(含)，公司现已回购股份12,630,100股，回购资金已使用49,912,670.86元，预计剩余回购资金总额范围为30,087,329.14元至100,087,329.14元，具体回购股份的资金总额以回购期满时实际回购的资金总额为准。对于回购价格，因2023年权益分派实施后，回购价格由最高价5.5元调整为5.25元。对于未来的实施，有了第一次的经验，未来在激励对象将有所侧重，偏向于重要岗位和职能部门，如销售人员这些对业务其到重要影响的员工身上，具体实施也要等此次回购完成后在经董事会审议具体实施方案。

8、扣非归母净利润和归母净利润表现的差异？

答：扣非后归母净利润与持平，略有增长；非经常性损益项目的差异是去年股票公允变动收益280万，今年负270万，两者差异550万元；另外政府补助同期减少317万元。

9、最近市场逐步关注高股息的个股，公司未来在分红有何打算？

答：公司希望投资者从资本市场获取最大的利益，公司注重股

	<p>东的分红未来，在制定分红政策时，兼顾经营的资金需求和公司发展的情况，充分考虑现金分红的往年与之后的一致性，让股东分享公司的经营成果。</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	2024年4月25日