

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：2024-002

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>浙江辖区上市公司2024年投资者网上集体接待日活动暨2023年度网上业绩说明会</u>
参与单位名称及人员姓名	通过全景网平台参与浙江辖区上市公司2024年投资者网上集体接待日活动暨公司2023年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年5月14日
地点	全景网“投资者关系互动平台” (https://rs.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	总经理 白光宇先生 独立董事 刘世水先生 董事会秘书兼财务总监 吴匡笔先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司对于职业服销售的市场前景和竞争优势有何看法？在当前竞争激烈的市场环境下，公司是否有进一步拓展其他业务领域的计划？希望能听到您的专业意见，感谢！</p> <p>答：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。公司的战略方向是以中高端商务职业装为主，零售为辅，战略进军校服。谢谢！</p> <p>2、上市后，乔治白主动而不是被动长期高比例分红回馈投资者，感谢管理层一直的努力、坚持和付出！很愿意很荣幸是她</p>

的小股东，衷心期望公司不断取得更好业绩。请问白总。一是今年业绩增长计划？一季度同比下降原因？全年能否且如何克服时艰，完成既定目标？二是近阶段股价跌幅较大，如何维护公司诚信形象，市值管理目标是多少？三是能否再提高分红比例，打造高比例分红第一股？四是回购计划很好，但能否研究将回购股份注销。谢谢！

答：1、公司董事会制定了今年目标 17 亿的收入目标；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%；在经营上，我们做销售团队的下沉等途径增加销售渠道等一系列措去实现销售目标；2、股价受多种因素共同影响，公司努力做好业绩，给予投资者最大回报；3、谢谢您的关注与建议！

3、请问乔治白总经理白光宇先生：1. 下半年订单是否有着落，今年业绩是否能可持续增长 2. 深耕校服市场落实得如何，3. 分红能力是否能继续提升。

答：1、公司董事会制定了今年目标 17 亿的收入目标；公司销售团队及生产、管理团队为这一目标共同努力。2、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。其更像二十年前职业装市场，处于极度分散，决策主体比较分散，有些是校长，有些是教育局，有些是家长委员会等，我们相信随着市场的规范，其存在业务爆发的可能，目前公司将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；3、公司在制定分红政策时，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。

4、贵公司为什么不回购剩下的应回购股份？是感觉贵公司股价还会向下，当前股价还在高位？

答：截止目前，公司已回购部分股票。后续将按规定进行披露。
谢谢。

5、今年以来，乔治白比纺织板块儿整体跌幅超过 5%。公司市值一直在 20~30 亿之间。长期投资公司的中小股东很难从投资角度获得收益。而公司前高管和众多亲属却常年从公司获取短期差价，如陈良仁及傅某，公司应该没收他们的收益。

答：谢谢您的关注。公司管理层将努力做好业绩，力争完成董事会提出的营业收入目标，让长期投资公司的中小股东获得收益。谢谢。

6、请问公司在保证独立性和规范运作方面有哪些措施？是否存在与控股股东、实际控制人的关联交易？这些关联交易是否会对公司的利益产生负面影响？希望能够了解公司在治理方面的具体情况。

答：您好，您可以查阅公司披露的公司治理的各种制度以及章程。谢谢。

7、在年度报告中，公司提到了管理层和治理层对财务报表的责任，我想了解具体是指哪些责任？另外，公司是如何履行这些责任的呢？是否有相关的制度和流程来确保财务报表的准确性和可靠性？

答：您好，您可以查阅和通读审计报告。谢谢。

8、在报告期内，董事会召开了多少次会议？这些会议的决议是否对外披露？另外，公司是否有制定相关的会议纪要和决议公告的规定？

答：您好，公司的三会运作是按照证券法律法规以及公司章程开展的。相关文件都是齐备的。谢谢。

9、针对公司在职业装和校服市场的竞争，了解一下公司是如何保持竞争优势的。除此之外，公司是否制定了相应的市场拓展计划和品牌推广策略？这些措施是否能够帮助公司在激烈的市场竞争中脱颖而出？感谢您的回答！

答：您好！公司今后主要的市场拓展和品牌策略是：坚持“中高端职业装领导者”的品牌定位不动摇，进行深入的渠道下沉；不断的多行业拓展；以及持续推动品类增加。谢谢。

10、公司是否存在持续经营能力的风险？如果有，公司是否已经采取了相应的措施来应对这些风险？

答：您好，公司暂不存在持续经营能力的风险。谢谢。

11、公司在年报中提到了关键审计事项。我想请您详细介绍一下这些事项具体是什么？另外，我也很想知道，在审计过程中，公司是如何应对这些事项的？是否采取了一些特殊的措施来确保审计的准确性和透明度？非常感谢！

答：您好，公司披露的 2023 年度审计报告中，对关键审计事项进行了明确的披露。欢迎查阅，谢谢。

12、请问公司在产品设计方面有哪些独特的创新点？是否有针对不同行业和职业的特殊需求进行定制化设计？另外，随着市场竞争的加剧，公司如何保持竞争优势？是否有独特的设计理念或者技术优势？

答：乔治白自始至终专注于职业装市场，以定制模式为主，强调职业装的时尚化、个性化和差异化，公司拥有先进的定制系统和技术，能够快速响应客户定制需求，提供从设计到成品的一站式解决方案，满足不同企事业单位对于统一形象、企业文化展示以及员工穿着舒适度等方面的个性化要求。竞争优势是多方面的，包括公司在全国布置有服务网点，在当地都有自己

的售前、售中、售后的服务团队，其都经过专业的培训，具备面料知识，款式版型的知识，我们在职业装定制方面的专业的。

13、根据年度报告中的母公司所有者权益变动表，我注意到公司的股本和其他权益工具发生了变化。我想了解一下，这些变化是什么原因导致的？另外，资本公积和其他综合收益分别是多少？未分配利润和其他项目的金额是多少？这些变化对公司的财务状况有何影响？

答：您好。母公司股本和其他权益工具的变动，主要是回购注销以及回购的会计处理带来的影响。具体金额和数字，您可以查阅审计报告相关科目的附注。谢谢。

14、请问公司董事、监事和高级管理人员在近三年内是否存在过证券监管机构的处罚情况？这些处罚是否涉及公司的经营活动和财务状况？如果存在处罚情况，公司是如何处理和改进的？对公司的治理结构和风险控制有何影响？

答：您好，公司董监高不存在这方面的处罚情况。谢谢。

15、请问近期公司董事、监事和高级管理人员是否有离任或解聘的情况？如果有，是否能告知具体情况和原因？另外，公司对于管理层变动的影响和应对措施是什么？谢谢！

答：您好，董监高的聘任、离任等，我们将及时披露。谢谢。

16、公司的盈余公积和专项储备分别是多少？另外，这些储备的用途是什么？这些储备是否会用于公司的扩张、研发或者其他方面的投资？

答：您好，您可以查阅会计法规和公司历年的审计报告。另外，公司的研发费用在利润表中已经进行列报。谢谢。

17、关于公司资金炒股是否会暂停，一心一意做主业。回报投资者

答：您好，感谢您的建议。

18、公司在2023年的净利润和营业收入相比2022年有了较大的增长。我想请问一下，是什么原因导致了这种增长？公司是否有进一步的发展计划？在未来的发展中，公司是否有考虑进一步扩大市场份额或者推出新产品？

答：企业实现业绩增长的原因是多方面的：1、首先是“专注的力量”，公司这么多年专注于职业装市场，去年职业装收入占比在95%左右，未来我们仍将以职业装为主，零售为辅。专注使我们不断提升产品品质，以衬衫为例，我们不断根据客户的需求进行开发，目前拥有多项专利技术；2、近些年集采的出现、招投标的阳光化普及，像公司拥有全国服务能力的职业装企业竞争来越来越强；3、职业装有别于传统的零售企业，公司多年的供应链体系、市场沉淀、数据分析、体系制定，使公司均衡发展，在男装、女装上同样优秀。不断满足客户的多样化需求。公司的战略方向是以中高端商务职业装为主，零售为辅，战略进军校服。

19、公司在不同产品分类方面的增长情况如何呢？是否有一些特定的产品分类表现出了更高的增长率？

答：您好，公司年报中的管理层讨论与分析中已经进行了明确的披露。您可以查阅。谢谢。

20、我想了解一下，公司在面对宏观经济波动和客户单位效益影响较大的情况下，是如何应对这种市场波动性的呢？是否有相应的风险管理措施来应对这些风险？希望能够了解公司在这方面的策略和措施，谢谢！

答：您好。公司在年报中已经明确 2024 年的营业收入目标为 17 亿元，2025 年的营业收入目标为 20 亿元。面对宏观经济和客户的变化，我们采取的应对策略是“始终坚持中高端职业装领导者的定位，以渠道下沉为抓手、狠抓多行业客户的开拓，以更多品类满足客户”。谢谢。

21、请问公司在商务职业装市场和校服市场的发展规划是什么？公司是否有计划进一步扩大在这两个市场的市场份额？另外，未来几年内公司的营业收入目标是多少？公司是否有具体的增长目标，并且有哪些策略和措施来实现这些目标？

答：您好。公司已经在 2023 年度的年报中披露了 2024 年度的营业收入目标为 17 亿元，2025 年的营业收入目标为 20 亿元。谢谢。

22、白总您好，公司 4.25 日投资电话会议上，孔令活代表表示，对三月份招投标数据进行分析，单个大项目的规模数量是有所下降的，那么请问四月份已经过去了，招投标趋势如何了？有无改善呢？

答：您好，经询问商务相关部门，趋势已有所改善。谢谢。

23、我对公司在生产基地智能化改造方面的成果很感兴趣。请问公司在这方面取得了哪些成果？这些改造对公司的生产效率和成本有何影响？另外，公司是否有进一步的智能化改造计划，以提高生产效率和降低成本？

答：公司注重新型智能化设备在可行性、投入产出比等因素的研究，确保产业升级进程既稳健又高效。主要表现在提高工作效率，在不增加生产人员的情况提高产能等。

24、报告中提到职业装市场份额正在向头部品牌和企业集中，

这意味着竞争加剧。在这种情况下，我想了解一下公司是否有相应的措施来保持自身的竞争优势？公司是否有计划进一步提升产品质量和设计创新，以吸引更多消费者？另外，公司是否有考虑拓展线上销售渠道，以应对线下门店竞争的压力？

答：公司的战略方向是以中高端商务职业装为主，零售为辅，战略进军校服。这几年公司是拓展了抖音直播线上销售，但零售整体占比还很小。关于保持竞争优势方面：1、乔治白自始至终专注于职业装市场。这种专注使得乔治白在设计、生产、服务等方面积累了深厚的专业经验，能够更精准地把握职业装市场的特性和客户需求，提供高度专业化的产品和服务。2、定制化服务与创新能力：公司拥有先进的定制系统和技术，能够快速响应客户定制需求，提供从设计到成品的一站式解决方案，满足不同企事业单位对于统一形象、企业文化展示以及员工穿着舒适度等方面的个性化要求。3、营销网络与服务体系：乔治白通过设立各地的职业装营销中心，目前全国大概有 38 个服务网点，直接面向企业客户提供售前导购等体贴服务，构建了针对职业装市场的高效销售渠道。这种模式有助于加强与客户的直接联系，快速响应需求，提供专业的咨询与售后服务，增强客户粘性。

25、公司在职业装、衬衫、校服设计、生产和销售领域有一定的市场份额。我想了解一下，公司是否有计划进一步扩大市场份额？如果有，公司将采取什么样的策略和措施来实现这一目标？另外，公司是否有考虑进军其他相关产品领域，以进一步拓展业务范围和市场份额？

答：公司的战略方向是以中高端商务职业装为主，零售为辅，战略进军校服。通过销售团队的下沉等途径增加销售渠道等一系列措施去实现销售目标。

	<p>26、独立董事对公司前高管及亲属短炒公司股票，如陈某仁为董事长亲舅舅，傅某为二股东亲女儿，如何看待，不违规吗？</p> <p>答：根据《证券法》第四十四条相关规定，上市公司持有百分之五以上股份的股东、董事、监事、高级管理人员，将其持有的该公司的股票或者其他具有股权性质的证券在买入后六个月内卖出，或者在卖出后六个月内又买入，由此所得收益归该公司所有，公司董事会已收到傅女士的短线交易的所得收益。</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5月14日