

际华集团投资者调研记录

(2017年7-8月)

际华集团7-8月份参与了海通证券、民生证券举办的秋季策略会，并接待了部分投资机构现场调研。参与秋季策略会和现场调研的机构分别是：海通证券、民生证券、工银瑞信、和盛乾通、中信建投、益民基金、信诚基金、光大证券、国泰君安、奇点资本、福创控股、交银国际、太平投资、瑞丰基金、华夏财富、民生信托、中信证券、辰泰投资、星辰基金、冠恒华信。

交流问题如下：

一、公司提升毛利率措施

1、强化精细化管理，挖潜增效。以集中采购为切入点，督促各企业强化管理，着力推进降本增效。

2、服装、鞋靴企业加强对标挖潜，对重点产品主材利用率开展横向对标，材料利用率进一步提高。

3、纺织企业积极运用“双模化”，覆盖品种达80%以上，综合劳效、产量、效益均得到提升。

4、服装企业实施目标成本管理考核，上半年降本压费共计一千余万元。鞋靴企业深化模拟法人运营，对接市场买断成本。纺织印染企业狠抓质量管理，提高产品合格率，减少原料浪费，降低生产成本。

5、引进新设备、新工艺，优化生产流程，精简工序，合并岗位。

6、深化内部改革，增强创新发展动力。以高效协同为目标，

深化事业部制改革。以军品招标为试点，整合营销资源，营销能力进一步提升。

7、所属企业新选聘经理层全部实行契约化管理。分别签订劳动合同、岗位聘任合同，实现“身份市场化”，明确总经理是生产经营第一责任人，完善市场化薪酬、激励和退出机制。

二、民用职业装客户及市场情况

2017 上半年占实体订单的 40%左右，民品实体订单比重进一步提高，市场结构逐步改善。

民品职业装市场主要在国家统一着装部门、商业机构和大型央企，目前公司已在国家统一着装部门公安、检察院、法院、司法、工商、税务等 14 个统一着装单位制式服装、服饰类市场领域占有 20%左右市场份额，具有从设计研发到生产服务完整的产业链。央企客户主要有：中国铁路总公司、中国化工集团公司、中国南方电网、中国大唐集团、中国电信、中国移动、中国联通、中国兵器工业集团、中国银行、光大银行、中国交通银行、中材集团、中国太平、中国南方航空、中国东方航空、中国邮政集团、中国盐业总公司、华润集团等。

我国民用职业装的市场“容量巨大、供应充足、交易活跃”，6.5 亿人的产业大军是职业装的主要消费者。经国务院批准的 14 个国家统一着装部门共有人员 600 多万，市场需求巨大。2017 年 2 月 7 日，住建部、财政部联合印发《城市管理执法制式服装和标志标识供应管理办法》，到 2017 年年底将实现全国城市管理执法人员执法制式服装和标志标识统一。全国城市管理执法人员服装和标志标识设计全部由际华集团完成，公司在未来承接市场订单存在

一定优势地位。

未来公司将通过加强与央企及地方国企等大型企业的沟通交流，开展两级营销，改善现有市场结构，着力推进研发整合，积极开发研制功能性、防护性工装，解决特殊及恶劣环境下防护问题，持续提升民品职业装的市场份额。

三、公司业务优势

公司是中国最强最大的军需品研发和生产基地；是中国最强最大的职业装研发和生产基地；是中国最强最大的职业鞋靴研发和生产基地。

优势：

1、生产制造能力

公司拥有每年职业装及各类服装 6,500 万套件，各类服饰 6,900 万件，各类帽子、手套 1,200 万件，各类职业鞋靴 9,500 万双，各类橡胶件 3,400 吨，各类橡胶大底 940 万双，各类皮鞋 1,200 万双，各类纱线 2 万吨，坯布 12,000 万米，印染色布 9,000 万米，针织面料 1.2 万吨，家纺制品 1,000 万件等产品的生产能力。公司是中国军队、武警部队军需被装产品生产保障基地，是国家统一着装部门和单位以及其他职业装着装行业的主要生产供应商，拥有军需品出口资质，具有全产品系列、全战区覆盖、全过程服务的综合保障能力。公司的主要生产设备已经逐步更换为智能吊挂线、自动裁床、DESMA amir 智能生产线等国际先进的生产技术装备，生产效率持续提升。

2、研发创新能力

2016 年，全年共申请专利 609 项，其中发明专利 161 项；

获得授权专利 561 项，其中发明专利 111 项。截止 2016 年底，公司共参与制定已颁布国家标准 7 项，其中，国军标 1 项；国家医药标准 8 项，其中列入国家药典 1 项；行业标准 23 项；地方标准 4 项。

目前公司共拥有 2 家国家级企业技术中心分中心、1 个国家级工业设计中心、1 个国家级博士后科研工作站、20 个省级企业技术中心、7 个省级工程技术研究中心、1 个省级工程研究中心，3 家省级工业设计中心、1 个省级重点实验室和 2 家院士专家工作站。

3、产业协同能力

第一，公司拥有原材料（棉花、橡胶、特种纤维、毛皮）、纺织、印染、制衣、制鞋、服饰等从研发设计、生产制造到销售在内的全产业链，各板块之间达到了一定的产、供、销协同。第二，公司将传统主业生产管理权限下放事业部，事业部内统一研发、统一采购、统一营销，协同生产，通过优化组织架构，再次提升市场反应能力和生产管理效率。第三，公司所属企业遍布全国 23 个省、自治区和直辖市，能有效覆盖全国各地市场需求，在原料供应、生产组织和销售渠道方面具有较强的布局优势和渠道优势。

4、品牌影响力

际华集团品牌是 2016 年度亚洲品牌 500 强，2016 年度中国上市公司创新品牌价值 100 强。

四、重庆际华园攀岩业务情况

重庆际华园攀岩项目分为专业攀岩、儿童攀岩、探洞、滑轨和绳索攀爬五个子项目。专业攀岩有速度道、难度道和抱石三种可以满足专业比赛、训练需求的岩壁类型。自去年十一月开业以来，重庆

攀岩项目（含所有五个子项目）是际华园运动中心中接待客流量和收入最大的项目。目前攀岩场馆的业务主要包括：

1、平日学生客团的接待。重庆际华园已经建成重庆市中小学极限运动体验基地，与市教委、团委深入合作，在学期内接待重庆主城区及周边区县的中小学学生团体。学生团队保障了平日客源，同时也在儿童、青少年中起到了很好的宣传效果。特别是攀岩项目，由于设备容量足够大，可以容纳较多学生亲自体验、感受这项运动。

2、周末及节假日的亲子消费。在周末及节假日，几个攀岩项目业态承接了较多的亲子消费客群，特别是儿童攀岩和探洞。

3、群体性比赛。今年 5 月重庆际华园承办了重庆市体育局主办的际华杯重庆市攀岩挑战赛，吸引了包括两名国家队队员、前全国青年锦标赛冠军在内的百余名选手参加。

4、专业运动员的训练。为备战全运会，西藏攀岩队在重庆际华园攀岩场馆训练。得益于在传统的登山项目上的优势，西藏攀岩队在国内攀岩专业队中居于领先水平。