

证券代码：300703

证券简称：创源文化

宁波创源文化发展股份有限公司 2019年5月29日投资者关系活动记录表

编号： 2019001

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他：_____		
参与单位名称 及人员姓名	姓名	单位	职务
	濮冬燕	招商证券	高级分析师
	郭美鑫	中泰证券	研究员
	马远方	国盛证券	行业分析师助理
	陈佳琦	深圳金泊	投资经理
	吴璋怡	翱赆咨询	投资者关系总监
	骆恺骐	安信证券	行业分析师
时间	2019年5月29日 星期三 上午9:30-12:00		
地点	宁波创源文化发展股份有限公司样品陈列室； 宁波创源文化发展股份有限公司董事会秘书办公室。		
上市公司 接待人员姓名	公司董事、副总经理、董事会秘书兼财务总监：邓建军 证券事务代表：赵雅		
投资者关系活动主要内容介绍			
<p>本次调研由公司董事、副总经理、董事会秘书兼财务总监邓建军以及证券事务代表赵雅接待了投资机构一行人员。首先公司董事、副总经理、董事会秘书兼财务总监邓建军及证券事务</p>			

代表赵雅与投资机构调研人员在董事会秘书办公室进行座谈和交流，随后一行人参观了公司的样品陈列室，更直接充分地了解公司产品。以下为此次活动的主要内容介绍：

一、投资机构与公司高管进行互动交流，对投资者主要关注问题及回复：

Q1：公司未来国内市场的拓展计划？目前跟国内哪些企业已经达成合作？

A1：2019年公司将利用国外市场积累的研发设计优势和制造优势，进一步开拓国内文化用品市场；加大国内线上和线下销售业务，积极开拓自有品牌市场，打造核心产品业务增长区。并将通过参与外部投资，获得战略和业务协同效应，促进公司销售增长。

公司以产品创意设计做引导，以公司现有供应链为支撑，积极组建销售队伍，创公司国内新品牌，在国内电商渠道及线下渠道进行自有品牌产品销售，开始开展内销业务，线下发展地市级代理批发商，参加各地市级订货会，为国内企业提供定制产品，同时开展电商业务——线上已开设了淘宝企业店、天猫文具专营店、京东专营店、网易云音乐专营店等，积极与各大电商平台打造合作款品类，力图探索差异化的创新策略。

Q2：2000亿美元商品加征关税对公司的影响，是否会进行相应降价？

A2：2000亿美元商品加征关税对公司有部分影响，客户也会提出降价的需求，所以会对产品作价产生影响。我司产品高度定制化，“接单生产，量身定制”，产品灵活多变并且不失柔性规模化；产品高度非标准化，迭代速度快，全产品矩阵每半年完成一次迭代。公司产品为非标产品，每月出货的产品品种多样，规格不一，几乎不存在与以前订单一模一样的产品，因此不能用降价来表述不可比的产品。

Q3：公司近期在新加坡和越南设立子公司，外国子公司未来定位？是否为贸易战相关的考虑？

A3：创源（新加坡）主要经营范围是投资及贸易相关。新加坡政治稳定、政府廉洁，市场化程度高，在东盟地区处于绝对领先地位；有利于利用新加坡公司这个窗口，进一步向东盟国家辐射，开展供应链各环节投资及合作。

创源（越南）主要经营范围是纸质文具及产品包装生产制造。该项目具备国际思维，有利于创造新的发展机会，利用地理位置和优惠政策来开发新兴办公文具市场，进一步完善公司的产品及销售结构。

本次子公司对外投资设立子公司符合公司的战略方向和实际经营需要，一方面落实公司国际化的战略举措，加大国际市场尤其是东南亚等“一带一路”沿线地区的市场参与程度，扩大公司的市场影响力，提升公司业绩，在更大范围和更深层次上挖掘市场潜力和空间，实现企业

的快速成长。另一方面，防范局部市场可能的关税调整及贸易壁垒风险，优化并完善供应体系。

Q4: 请介绍下公司投资的森雨文化和红隼互娱，两个公司对公司原有业务有何协同效应？

A4: 森雨文化从事动漫 IP 原创业务，红隼互娱聚焦于手机游戏的研发、发行及推广业务，符合国家产业政策；创源文化属于文化产业，有意在各细分领域尝试，与森雨文化和红隼互娱合作，为公司外延扩张打下基础，丰富产品线，扩展消费群体，为创源文化中国市场业务拓展新空间。通过参与外部投资，获得战略和业务协同效应，促进公司销售增长。

Q5: 2018 年新拓客户以及老客户规模增加分别对收入增长的贡献。

A5: 新拓展客户的成长需要一定周期，新成交的客户对当年整体营收影响不大，每年新成交客户占总营收比在 2%-3%之间。老客户增长仍为主要营收增长驱动。

Q6: 公司设计研发团队的一些情况介绍。

A6: 针对国外市场，宁波研发中心主要服务客人定向开发、协助美国设计团队完成定向产品设计项目和展会产品自主研发。研发中心分为 3 个板块：平面设计 - 产品平面设计，自主产品设计，潮流趋势分析，图案设计，打样文件制作；新材料开发 - 新材料开发和供应商开发，和供应商合作开发新材料和工艺，公司样品间管理，材料资料库管理；新产品研发 - 自主研发新品类产品，新产品结构设计，产品造型设计。美国设计团队现主要负责产品和图案设计，为客人定向开发和设计产品，市场和材料趋势分析。针对国内市场研发设计队伍分两个部分，宁波文创设计人员，主要是承接电商产品研发，目前为与网易云音乐的合作款。杭州文创设计团队，主要是自主品牌恋屿产品的设计研发。

Q7: 公司认为自己的核心竞争力在哪，客户为何选择公司？

A7: 公司采取差异化的发展战略，定位于目标市场中高端客户，为其提供个性化、时尚化、高附加值产品，通俗讲就是深耕时尚文具领域，给用户“好看、好玩”的产品。公司高投入建立核心研发团队；销售团队深耕海外市场多年，经验丰富；多条规模化柔性生产线可将产品迅速落地，保持一贯的高质量；从研发到成品交付的高效供应链；经多年合作，公司各项指标满足欧美大型客户的高标准检验要求。

Q8: 公司订单是否一年一签，价格、量等是怎么签订的？

A8: 公司订单是一单一签。价格按照公司成本和目标毛利，结合市场实际情况制定。量由客户决定，我方规定最小起订量。

Q9: 公司外汇套保锁定的汇率大概在什么位置？

A9: 外汇套保锁定金额较少，目前以保值为目的少量套保锁定，我们还将择机进行套期保

值。

Q10: 完成机械化改造后，交付时间大概缩短到几天？

A10: 完成机械化改造后，交付时间上缩短不太明显，但部分产线生产规模大概提高 10-20%。

Q11: 2018 年年报显示，公司账上货币资金与短期贷款均有 1 亿元以上的金额，是因为应收应付账期不匹配还是其他原因？

A11: 公司策略性的保留美元货币，并通过短贷补充营运资金。

Q12: 公司上游原材料价格目前如何？公司对未来价格走势的判断？

A12: 公司上游纸质原材料价格目前稳中有升，预计今年的价格走势略高于去年。

Q13: 公司 2018 年研发投入较高，对今明两年研发投入的规划。

A13: 公司未来将继续以研发、设计为基础，不断提高产品设计水平，紧跟潮流推出新产品、提升产品性能，加强市场竞争力，进一步提升公司竞争力。

二、投资机构参观公司样品陈列室

公司董事、副总经理、董事会秘书兼财务总监邓建军及证券事务代表赵雅带领投资机构调研人员参观了公司的样品陈列室，公司样品室陈列了公司 4 大类产品，可以更直接了解公司 4 大类产品。

附件清单 (如有)	无
日期	2019 年 5 月 29 日