

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: 2021-002

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> 电话会议 </u>
参与单位名称及人员姓名	广发证券股份有限公司 糜韩杰、李咏红 华安基金管理有限公司 张峦 中盛晨嘉财富管理（深圳）有限公司 康浩平 浙江铭涛资产管理有限公司 许仲明 德邦证券资产管理有限公司 刘婧 九天私募证券投资基金管理（广州）有限公司 陈名聪 三亚鸿盛资产管理有限公司 郭琪 深圳市泰石投资管理有限公司 车克 国联证券股份有限公司 虞栋 湘财基金管理有限公司 林健敏 德华创业投资有限公司 杜波 南京证券股份有限公司 梁佩思 农银汇理基金管理有限公司 周宇 长江证券（上海）资产管理有限公司 杨杰 九天私募证券投资基金管理（广州）有限公司 谭志强 上海瓦洛兰投资管理有限公司 周卓鹏 泰信基金管理有限公司 高海鸥 珠海市瑞丰汇邦资产管理有限公司 陈木林 逸桦(香港)有限公司 覃凤英

时间	2021年4月9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董秘 吴匡笔
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下公司总体情况。</p> <p>答：乔治白是一家以职业服定制为主营业务，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>受疫情影响，2020 年度，公司实现营业收入为 10.88 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 1.43 亿元，同比基本持平。</p> <p>按照今年一季度的接单情况，管理层设定了今年经营计划目标为：营收 13 亿元，净利润 1.7 亿元。</p> <p>2、产品来看，西服和衬衫的生产线智能化改造，西服是包括上衣和西裤，还是仅仅是上衣？为什么上衣毛利率较 19 年增加 2.43%，但西裤和衬衫的毛利率微降？</p> <p>答：本期受益于西服面料采购价格的下降，上衣毛利率有所上升；上衣、西裤毛利变动趋势不一致，主要系产品结构变动所致；衬衫毛利下降主要系前期衬衫整体毛利较高，本期疫情影响，定价略有下降所致。</p> <p>3、公司财报中披露的分产品收入部分，“其他”主要包括了什么产品？为什么毛利率较 19 年能提升 5.73%？</p> <p>答：其他包括运动服、大衣、休闲裤、裙子、夹克、羊毛衫等，</p>

本期毛利提升较多，主要系 2019 年度某行业客户运动服订单毛利较低所致。

4、销售费用率大幅下降的原因是什么？为什么销售费用中细分科目“运输费”及“商标使用费”较上年 100%减少？

答：主要系按照新会计政策，将运输费用放在了营业成本所致。

5、分品牌来看，GIUSEPPE、G73、JZZ 三个自有品牌的营收占比情况？

答：GIUSEPPE 为职业服定制品牌为主，比例占 90%以上，G73 为零售衬衫品牌，JZZ 目前处于收缩状态。

6、公司研发费用率提升的原因？研发人员数量增加将近 50%，新增人员主要负责的工作任务是什么？

答：考虑到后续的增长计划，加大了在款式开发、工艺改造、机器设备改造以及流水线等的软、硬件投入进行迭代等的人才和技术投入。

7、利息收入大幅增加的原因是？

答：公司盈利质量较高，经营现金净额较多，用于理财等利息收入较多。

8、2021 年第二、三季度订单情况如何？目前排产情况如何？

答：接单情况乐观，目前产线已经排到了 6 月底。

9、公司对长期收入增速是否有规划？可以拆分一下职业装、校服业务的增速吗？

答：公司已经完成全面的变革，未来 3-5 年的经营计划为营收和净利力争比过去 5 年更乐观。今年经营计划目标为：营收

13 亿元，净利润 1.7 亿元。

10、公司在温州、云南曲靖、河南商丘的产能情况？河南乔治白获得高新技术企业认定，预计对未来企业整体利润率的影响？

答：三个工厂的产能按照排产和客户的区域进行适当的调整和分配。河南乔治白和云南乔治白均已通过高新技术企业认定，按照税务政策，企业所得税率从 25%降低为 15%，对未来整体利润率会有一个提升。

11、公司三大厂区均已完成生产、物流、仓储的智能化改造，预计对生产效率、毛利率的影响？目前还有什么智能化改造项目正在推进或预计推进？

答：全面智能化改造之后，生产效率得到了极大的提升，毛利率也有所提升。智能化改造的下一步目标就是“服装自动化生产”，半自动生产已经在实验室中实现，将持续改进，不停迭代。

12、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）推进智能化生产向半自动、自动化生产升级，进一步提升工厂生产效能；（2）疫情期间已经将各工厂空余场地给予再充分利用；（3）云南乔治白厂 2016 年已经有购入工业土地用于储备。

13、关于 C2M 产业互联网生态构建，公司目前的进度以及未来的规划？预计投入多少？

答：乔治白已经实现了一人一版一衣的生产效果。目前经营计划重点还是在职业装和校服的 To B 市场上。但一直在对 C2M

的工业互联网生态构建积极跟踪和尝试。

14、公司职业装业务面向 B 端和 C 端客户的营收比例如何，预计变化趋势？

答：职业装是以 To B 的形式来做 C 端的客户，目前主要是以 To B 的形式为主。

15、公司校服业务和职业装业务的协同作用具体表现在哪里？

答：协同效应主要体现在：（1）渠道协同：职业服和校服可以共用一支销售队伍和场地等；（2）仓储和后续服务能够协同；（3）面料采购方面，供应商能够按照规模给予优惠且错峰安排产能。

16、在校服业务和职业装业务方面，公司在供应链打造、渠道开拓有什么不同？

答：供应链打造上，校服存在开学季集中发货的现象。我们通过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投入，为后续校服业务做好准备；渠道开拓上，职业服目前的客户更多以投标的形式，以科学的、量化的打分来确定供应商，而校服客户目前还很难做到像职业装一样。总体而言，现在的校服市场与 10 年以前职业装市场的状态类似，其增长一样是可持续的，公司校服产品未来会有更高比例的增长。

17、企业选择服装供应商时，产品质量、价格、服务、品牌、交货速度五个方面的重要性程度如何排序？职业装和校服的排序是否有所不同？

答：职业服目前的客户多以投标的形式，以科学的、量化的打分来确定供应商。但无论是校服还是职业服客户，不仅考虑

包含产品质量、价格、服务、品牌、交货速度这五个方面，而且会有不同的权重，主要考验的是职业装企业的综合竞争力。

18、在职业装方面，公司主要有哪些类型的客户？各自的占比情况以及预计变化趋势？

答：公司职业装系商务职业服，其定位为“中高端职业装领导者”，因此，客户主要集中在银行、电信、烟草等行业，其中商业银行的比例约占一半以上。未来我们将把非银金融比如券商作为一个重点的客户领域，其占比会增加。2020年我们已经取得了诸如上海证券交易所、招商证券、国信证券、广发证券等订单。

19、职业装和校服行业的竞争格局较为分散，公司预计未来竞争格局将如何演变？关键竞争要素是什么？

答：竞争格局主要两个趋势：（1）集团集中采购的趋势越发明显，对各职业装公司综合竞争力提出更高的要求；（2）职业装市场往头部品牌企业集中的趋势在加速。职业装公司跟零售服装企业完全不一样，取得订单依靠的是可量化的综合竞争力。

20、部分服装企业也选择进入职业装领域，未来是否有价格战的可能？公司如何应对日益加剧的竞争压力？

答：职业装公司跟零售服装企业完全不一样，其价格是在招投标的过程中，竞争报价形成的。价格不仅包含着看的见的衣服这个产品的价值，更重要的是，它还包含着服务。

最近5年，公司已经在治理结构、组织架构、生产及供应链体系、信息化建设、人才培养和激励等各方面进行了深度的变革。这些改革为公司未来5年的可持续、高质量的更高增长提供了有力的保障。

	<p>21、目前公司未来社区项目的落地情况？是否有这方面详细的规划，包括团队的构架、资源的投入等？</p> <p>答：未来社区目前公司已经按照认缴注册资本比例出资 60 万元，费用主要发生在团队的薪酬以及办公等的费用。目前尚未有项目落地。</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	2021 年 4 月 9 日