

证券代码：300703

证券简称：创源股份

宁波创源文化发展股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号： 2021002

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 checked="" 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	国盛证券 马远方 鑫巢资本 柳文渊 陶思岐 东北证券 唐凯
时间	2021 年 5 月 7 日 14:00
地点	浙江省宁波市北仑区庐山西路 45 号
上市公司 接待人员姓名	总裁：邓建军 董事会秘书：赵雅 证券事务代表：费莹
投资者关系活动主要内容介绍	
投资者关系活动主要内容介绍 一、本次调研活动流程： 1、由赵雅女士带领各位投资者参观样品陈列室，近距离接触公司产品，实地参观、触摸了解公司产品。 2、邓建军先生、赵雅女士、费莹女士在公司 201 会议室与各位投资者交流讨论公司治理、发展战略、经营状况等投资者所关心的问题；	

二、投资者主要关注问题及回复：

本次调研活动均以问答形式进行，以下是本次调研活动的主要内容：

1、问：关于国内市场，最近看到有一系列新进展，例如全国各地入驻了精品书店，比如几何书店，想请教领导国内线下渠道的规划，以及目前的进展？

答：子公司宁波创源文创电子商务有限公司新开辟了精品书店渠道，主要在一线城市（西安、武汉、上海等），合作方包括几何书店、三联书店等，到6月希望累计入驻30多家，全年目标希望入驻50家以上。销售模式主要为渠道选品，代售模式。

2、问：看到投资者交流中领导提过，国内除了新渠道，还有IP方面的布局，想请教IP方面的规划？

答：IP规划分几个方面在做，一方面是合作IP，比如一直与网易云音乐合作，今年我们将会和卡游有一系列周边衍生品合作。

卡游业务模式成熟、渠道密集、市占率非常高，收入规模较大且毛利率非常高，尤其是校园街边店的布局非常有优势，有上万的街边店，秉承十多年的行业经验，对用户心理分析已经到达了一定高度。同时，卡游具备丰富IP储备，例如斗罗大陆、叶罗丽、奥特曼、漫威等。目前卡游投资了子公司杭州创源文创文化发展有限公司，主要是看重公司的生产迭代速度以及产品质量、交付能力。

公司看重卡游的IP以及渠道优势，和已有用户群体高度贴合。公司具备很强的IP衍生品的生产落地能力，合作产品目前处于打样阶段，预计今年6、7月上样。公司希望把这个渠道做扎实，在安徽基地引入了精品生产线，产品质量对标日本标准，生产水平和质量高于原有产线。

再者公司独立开拓一部分，子公司宁波人之初文化发展有限公司拥有自有IP形象，如“蹦蹦”，已有面向市场的IP衍生品，属于公司从零开拓的IP业务。

3、问：公司以外销为主，是如何控制汇兑波动？

答：公司的外汇波动风险防范手段主要以套期保值操作为主，去年公司审批套期保值业务额度比较小，操作均以锁定成本为前提，今年额度提到1亿美元，把额

度准备好，在趋势不确定的时候公司有灵活应对的能力。

4、问：目前是否有海运效率降低的影响？我们下游渠道的库存和客户需求目前是什么情况？目前是否有边际变化？

答：公司受到海运效率降低的影响，港口效率低、集装箱供应紧张，运输成本提升，公司订单周转时间延长，目前有一定体量订单成品在等待出货，导致收入确认变缓。

关于下游需求，首先疫情后经济修复的趋势很明显，订单旺盛，高于 2019 年同期水平，现在工厂处于满负荷状态，和去年比有明显的修复态势。公司的运动健身用品延续高增长，传统本册类业务订单趋势很好。另外还有一个格局变化，纸张价格上涨，而公司通过纸张储备、大额议价能力，对客户的订单稍微优惠一些，客户和订单就会流向公司。从全年角度看，如果美国 7、8 月陆续回归常态工作、生活，修复趋势会比较好。

5、问：资产负债表中反映，存货在 2020 年和 2021Q1 提升比较多，存货的结构是什么样？

答：主要是原材料、成品、半成品。去年公司预测纸价会大涨，有提前囤货以及开展纸张贸易的操作，现在看来判断是比较前瞻的。今年以来存货形成的原因还有海运紧张、集装箱供应紧张导致成品出货效率降低的问题。

6、问：观察到毛利率下滑，是否有原材料涨价压力？

答：要分开各品类业务来看，纸张贸易体量较大，目的是抵御原材料价格上涨，放到整体业务结构里面拉低了综合盈利能力，剔除这块其他业务后对盈利能力没有太大影响。公司尽可能通过议价、备库等操作减轻涨价的压力，不可避免的是整个出口行业的普遍问题，如材料、运费和人工成本在上涨，公司无法抵抗大方向，只能做一点力所能及的小事。

7、问：自有品牌占比提升，未来怎么看这块业务？

答：自有品牌产品有本册类和运动健身类，2020 年 OBM 占总收入近 12%，今年

公司目标占比在此基础上继续提升。运动健身由子公司宁波睿特菲体育科技有限公司运营，增长比较快，同时内部运营协作能力仍在快速提升。还有子公司 Zeal Concept Inc.经营海外 OBM 模式的本册类业务，目前进展良好，公司品牌战略逐年输出，OBM 模式占比要持续放大。

8、问：美国和越南的产能分布？

答：Cre8 Direct Inc.为公司的设计团队，没有产能；Zeal Concept Inc.主要供给本册类，从公司以及外协采购；RITFIT LLC 主要为外协采购，目前越南基地陆续投入中，主要的产能仍在安徽基地及宁波基地。

9、问：订单账期及周转问题？

答：老客户主要是约定账期，新客户会要求按比例支付预收定金，现在运力不足，有提单滞后情况，如有“约定见提单后多少账期”付款条件的影响，也会对公司应收账款周转造成迟滞影响。

附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 5 月 7 日