

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：2021-005

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"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	国联证券股份有限公司 张旭 国联证券股份有限公司 梁婉怡 浙商证券股份有限公司 詹陆雨 天风证券股份有限公司 唐圣炆 五地投资 姚梦晓
时间	2021年8月2日
地点	浙江省温州市平阳县昆阳镇平瑞公路588号
上市公司接待人员姓名	浙江乔治白服饰股份有限公司董事兼生产总监 池方燃 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	1、介绍一下公司情况？ 答：乔治白是一家以职业服定制、集采为主营业务，长期、稳定、持续增长的品牌职业装上市公司。 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%。 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。 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。

2021 年第一季度营收 2.2 亿元，净利润 1518 万元。

2、公司的产品定位如何？

答：职业装主要分三类：职业制服（比如军装、公检法系统等）、职业工装（比如劳保服等）、商务职业装（银行等）。本公司主营商务职业装，过去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。

3、职业装市场有多大？未来是否还有成长空间？

答：公司职业服系商务职业服为主，按照公开数据其市场规模约为 1000 亿左右；而公司目前年销售在 10 亿左右，市场份额占比 1 个百分点，未来还有成长空间。随着职业装市场往头部品牌企业集中的趋势在加速，公司职业装在未来集团化集采中综合竞争力将更加具有优势。

4、公司如何获取订单？有什么竞争优势？

答：目前职业装市场越来越公开透明，主要通过招投标方式获取订单，此外还有业务员的主动营销。在竞争格局有两个趋势：

（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，取得订单依靠的是产品及服务的可量化的综合竞争力。

5、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

	<p>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。</p> <p>6、公司目前是否有扩产计划？</p> <p>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。</p> <p>7、简要介绍下公司的校服运作情况？</p> <p>答：校服业务去年下降主要受去年疫情影响，去年上半年学校处于停课状态。随着国内疫情得到控制，校服业务已逐步恢复以往，今年校服已回复常态。校服行业按照测算，其市场规模约为 1000-1500 亿左右；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。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持续投入建设，为后续校服业务的爆发做好准备。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。</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 8 月 2 日