

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： 2021005

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 一对一沟通 ☒ 其他：投资者网上集体接待日主题活动
参与单位名称 及人员姓名	个人投资者
时间	2021 年 11 月 18 日 15:00-17:00
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 财务总监：杜俊伟
投资者关系活动主要内容介绍 问 1：公司卡游衍生品的整体布局开发计划？ 答：您好，整体布局开发计划尚未规划，公司和卡游尚在磨合期，需要一定时间，谢谢！ 问 2：介绍公司与卡游的合作本册产品？ 答：公司之前规划与卡游合作的本册产品主要是线圈本，但目前进展较慢，两个新公司若要深度合作，尚需时间磨合，谢谢！	

问 3:董秘您好!公司前段时间收购的 4 个动漫 IP 未来计划如何嵌入公司产品?

答: 您好, 这几个动漫 IP 目前计划将用于公司文具套装、抱枕产品, 谢谢!

问 4: 谈一谈公司自酸蚀粘接剂产品最新进展情况?

答: 您好, 公司主要产品为时尚文具、社交情感、手工益智、运动健身、生活家居及其他, 谢谢!

问 5: 子公司 VRar 有什么特别的专利?

答: 尊敬的投资者您好, 公司目前有 4 个关于 AR 的实用新型专利: 一种 AR 画板、一种用于展览的 AR 壁挂、一种 AR 图书、一种隐藏式 AR 相册。

问 6: 体育健身业务未来的增长趋势?

答: 随着全民健身的提倡, 体育健身行业在国内会有比较好的发展, 谢谢!

问 7: 公司生活家居品类产品有些竞争优势?

答: 您好, 生活家居类产品竞争优势主要在设计、环保等方面。

问 8: 介绍公司品牌策划宣传策略?

答: 您好, 我们在今年 7 月份成立了宁波创源独角兽品牌策划有限公司, 由该公司全局负责公司品牌策划宣传, 目前他们已通过抖音直播电商提升品牌露出率。谢谢!

问 9: 介绍公司体育用品业务?

答: 尊敬的投资者您好: 公司运动健身品牌主要由子公司睿特菲运营, 其主营家庭运动健身用品, 包含哑铃凳、龙门架、负重器械及蹦床等。睿特菲主要运营美国亚马逊店铺“RITFITLLC”“ToughFitSports”、欧洲亚马逊店铺“RITFIT”以及自营官方网站平台 www.ritfitsports.com。去年底公司成立体育用品生产公司, 主要为睿特菲提供供应链服务以及在阿里巴巴国际站自主销售, 谢谢!

问 10：公司与创英医疗签署《产品经销协议》，目前的进展是怎样的？

答：您好，我们与创英医疗尚未有合作，谢谢！

问 11：公司产品结构的变化？

答：您好，公司 2020 年产品类别已由时尚文具、社交情感、手工益智、其他类扩展到运动健身、生活家居品类，目前公司共有以上 6 类产品品类，谢谢！

问 12：公司的竞争优势体现在哪些方面？

答：尊敬的投资者您好，公司的核心竞争优势有：突出的研发设计能力；坚持机械化、数字化投入改造，掌握行业领先技术的能力；强大的供应链资源整合能力。谢谢！

问 13：是否可以和迪士尼、环球、乐高等世界知名游乐场合作，开发有创源特色的衍生产品。积极打造自己的文化特色，参与动漫影视、服装、食品等项目创造知名度，让顾客看到商品就知道是创源产品，成为一个大众耳熟能详的著名品牌。

答：非常感谢您对公司的关注和建议，并诚恳邀请您向公司介绍合作渠道，我们虚心接受股东的建议。目前已开展了各大书店入驻自有品牌产品的渠道，并且近期积极引进了腾讯动漫和 B 站的动漫 IP，与知名青年艺术家程竹签署玩偶系列合作协议。向着大众耳熟能详的著名品牌更进一步！

问 14：股东人数？

答：投资者您好，截止 9 月 30 日，公司全体股东人数 8,866 人，谢谢！

问 15：公司对标的竞争对手有哪些？

答：尊敬的投资者您好，根据公司招股说明书，主要竞争对手有：鹤山雅图仕印刷有限公司、龙璟印刷（深圳）有限公司、星光集团、月亮（英德）纸品有限公司、荣华印刷包装（河源）有限公司、金鹰工艺品有限公司。谢谢！

问 16：请问邓总，您在今年 8 月份的线上投资者互动曾讲到：今年再洽谈一家

类卡游 IP 项目，请问洽谈的如何了？另外也曾提到卡游本册产品预计今年 10 月份上市，但是至今卡游本册产品未上市，请问贵公司和卡游的奥特曼本册产品合作遇到问题了吗？今年年底前能顺利上市奥特曼本册产品吗？后续和卡游还有新产品合作推出吗？谢谢！

答：公司近期与腾讯动漫和 B 站《两不疑》《猫妖的 youhuo》《山河社稷图》与《通灵妃》4 个动漫 IP 展开合作，正在与 miniworld 探讨合作的可能。我们努力地在为卡游，但是你们以为在揩油 T-T。

问 17：请问贵公司今年购买的 4 个动漫 IP 计划用于抱枕和文具，是着力于用于国内市场开拓布局吗？

答：非常正确！我们正在开展国内市场的布局，公司今年购买了 4 个腾讯动漫和 B 站的动漫 IP 计划用于抱枕和文具套装。我们也积极启用知名青年艺术家程竹的玩偶系列衍生品的开发和应用，同时布局数字资产方面的探讨。

问 18：请问各位高管，公司四季度利润有预测吗？

答：sorry 啦，这问题不能说，也不便说。内部管理我们都有目标与计划。

问 19：请介绍一下公司的产能建设情况？

答：公司主要产能布局在宁波、安徽、越南，安徽是公司较大的产能基地，拥有 200 亩安徽创源生产基地以及 85 亩产业园。谢谢！

问 20：2021 年前三季度驱动公司业绩增长的因素有哪些？2021 年前三季度驱动公司业绩增长的因素有哪些？

答：一、公司迎难而上，努力拓展业务，取得成效。二、募投项目完工，有力的支撑了业务增长。三、疫情期国际产能转换，也有助力。

问 21：请问邓总，安徽创源文化产业园目前进展如何？贵公司在互动易曾提到创源体育有限公司即将迁入创源产业园并将把创源体育建设成信息化数字工厂，请问目前创源体育是否已经迁入创源产业园？迁入后创源体育的产能是否能大幅提高？

创源体育是否依然是以出口北美市场为主?贵公司的文创类产品已经和国内数百家线下高端书店合作销售，体育类健身器材有考虑怎么和国内市场渠道合作开拓国内市场吗？

答：产业园 1 期已经完工，创源体育 10 月已经迁入创源产业园，并且已经投入运营。公司努力把创源体育建设成数字化工厂。创源体育目前以出口北美市场为主，以欧洲和日本市场为辅。国内市场部分我们正在加紧研发，已经成立了体育用品的研究中心。近年来国内居民健身意识逐步提高，居民对健身场所、健身器材的多样化需求也水涨船高，公司使命为“为了身心健康，提供优质产品”，公司正在布局国内市场，为国内居民全民健身努力。

问 22：单调的体育健身，可以万物互联，结合 VRAR 打造完全不一样的健身环境用户感知

答：投资者是这么想的：公司结合 VR、AR、包括思考元宇宙的结合，最终打造元宇宙的健身环境。我们只能这么想想。

问 23：公司海内外的业务布局、业务发展模式以及未来规划？

答：公司主要产能布局在宁波、安徽、越南，安徽是公司较大的产能基地，拥有 200 亩安徽创源生产基地以及 85 亩产业园。公司目前生产基地生产能力已满足近几年业务发展，谢谢！

问 24：公司基本情况及公司业务发展亮点？

答：公司产品及所涉行业的范围从单一的纸制品类时尚文教、休闲文化用品逐步拓展到多种文具文创、运动健身、生活家居品类，采用线下传统对外贸易和线上电商销售相结合，国内贸易与跨境电商并行的模式，不断升级产品概念和营销手段，满足不同客户的学习场景及居家生活的需求。公司集研发设计、生产、销售全套供应链为一体，主营六大类产品：时尚文具、手工益智、社交情感、运动健身、生活家居及其他，包含 90 多个品项系列的产品。

公司本册出口处于领先地位，为 art&crafts 领域大客户首选供应商，给客户的生活增加一点色彩。

问 25：卡游合作产品什么时候上市？从 7 月都拖到 11 月了。

答：杭州文创的总经理已经立下了军令状：卡游合作不成就辞职！

问 26：贵公司能否和同是宁波的上市公司海伦钢琴合作，艺术文化领域，是一片蓝海，大有发展的空间

答：一看就是海伦和创源的 CP 粉！我们现在暂时还不能嗑 CP~

艺术领域是一片蓝海，大有发展空间，绝不能因为一棵树而放弃一片森林。

问 27：公司目前的产能情况如何，未来扩产计划有哪些？

答：公司主要产能布局在宁波、安徽、越南，安徽是公司较大的产能基地，拥有 200 亩安徽创源生产基地以及 85 亩产业园。公司目前生产基地生产能力已满足近几年业务发展，谢谢！

问 28：公司众多 IP，是否有多元化 IP 变现能力，最近都在向元宇宙开发，公司是否有这个打算和准备？

答：除了近期购买的腾讯动漫和 B 站《两不疑》《猫妖的 youhuo》《山河社稷图》与《通灵妃》4 个动漫 IP 之外，公司还有五千多件美术著作权。我们热烈欢迎元宇宙专家莅临公司指导，公司跟进学习，根据自身能力和资源是否策划推进。公司积极启用知名青年艺术家程竹的玩偶系列衍生品的开发和应用，同时布局数字资产方面的探讨。

问 29：汇率波动的收益或损失是每季度计算还是年度统一计算？

答：谢谢您的关注和专业，汇率波动的收益或损失是按每月度计算的。

问 30：请问贵公司是准备和青年艺术家程竹合作开发类似泡泡玛特的 Molly 玩偶盲盒和 NFT 虚拟玩偶吗？

答：公司已研发与青年艺术家程竹合作类似泡泡玛特的 Molly 玩偶盲盒和 NFT 虚拟玩偶，目前尚为实验室产品，暂未上市。大家都在讲潮流产品，泡泡玛特的核

心竞争力是什么？公司也可学习和效仿。

问 31：请董事长介绍公司客户特点，整体实力，以及前五大客户的销售收入占营业收入的占比？公司采取了哪些措施来提高客户黏性？

答：公司客户包含美国知名 ART&CRAFTS 连锁商超、礼品公司等，2020 年前五大客户占 2020 年度销售总额比例为 28.57%。公司经过多年经营，已形成对美国客户、市场的深刻理解，客户的需求我们能很好理解并迅速提供较好的服务，公司在美国 ART&CRAFTS 行业有一定的知名度。

问 32：有机构预测贵公司明年利润将大幅度增长，你们有哪些保障措施？

答：我想机构的分析报告里各影响因素已经有合理的分析依据。疫情下的四座大山：原料上涨、汇率升值、运力不足、电力紧张，希望明年愚公移山了。

问 33：请问邓总和迷你世界是哪方面的合作意向？

答：公司秉承自身的文创优势，正在跟迷你世界洽谈迷你创想相关合作项目。迷你创想拥有上百个热门 IP 形象，凭借益智、健康的风格受到广大用户的欢迎。为了满足用户多元化的文化娱乐需求，推出了文具、玩具、图书、饰品等多种衍生周边，也积极布局动画、漫画、广播剧等文创内容。

问 34：请问邓总，上市公司的市值是对公司经营发展的一个很好体现，但贵司市值长期处于低位，与现公司实际今天取得的发展很不相衬，您对公司市值前景有信心吗？

答：企业整体战略和布局应当符合资本市场需求，公司业务目前确实表现朴实无华。前面二十年企业营收持续增长，公司上下有信心，也有动力。

问 35：公司国内业务的未来展望？

答：一、公司积极布局国内业务。二、在公司、品牌、产能等方面投入专门力量。三、利用高端书店、淘宝、小红书、抖音等线上线下同步开展。

问 36：除了和卡游合作本册类产品，是否还有更深入的合作？除了产品合作，在资本和股权上是否有更深入合作的可能？

答：卡游子公司宁波梅山保税港区卡游投资管理有限公司已经投资了杭州文创，公司和卡游正在磨合中，希望有更深度的合作。

问 37：公司经营正常？

答：公司今年加大扩张市场，总体营收增长 30%以上。自有品牌入驻精品书店一百七十多家，自有品牌销售占有率上升。年中成立品牌营销公司创源独角兽，在抖音平台直播促销。在文创领域加大投入力度，公司近期与腾讯动漫和 B 站《两不疑》《猫妖的 youhuo》《山河社稷图》与《通灵妃》4 个动漫 IP 展开合作。

附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 11 月 18 日