

证券代码：300901

证券简称：中胤时尚

浙江中胤时尚股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-003

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	申万宏源 王立平 申万宏源 求佳峰
时间	2021年12月2日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长倪秀华女士 董事兼副总经理童娟女士 董事会秘书潘威敏先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>活动期间谈论的主要内容如下：</p> <p>浙江中胤时尚股份有限公司是一家以时尚产品设计为核心业务的创意设计企业，公司坚持“让更多的普通大众，得以用更小的负担，享受时尚设计带来的更好的生活品质”的普惠理念，注重设计产品的性价比，形成了以鞋履设计为核心，图案设计快速发展的运营模式，并为客户提供供应链整合服务。</p> <p>随着经济的发展，消费习惯的变化，消费需求更加丰富，消费者也更加成熟，从而消费者购买行为趋于综合、消费者品牌选择趋于理性，同时，电商等新兴渠道、新市场的扩张，进一步加强了对于设计的需求。</p> <p>当前主营三类业务之间的关联性？</p> <p>公司作为一家创意设计企业，核心业务是时尚产品设计，目前主要聚焦在鞋品类设计。同时延伸发展了可以应用在众多消费品外观上的图案设计业务。供应链整合服务是对设计业务的补充和延展，保障设计成</p>

果转化。客户购买设计后可以自行生产，也可以委托公司组织供应链，公司依托完善的供应链管理体系，可以有效的促进设计成果转化，满足客户需求。

公司长期的发展规划，以及中短期的增长目标？

公司围绕提升核心竞争力进行长期发展规划，在建设设计能力方面，1) 充实人才队伍：通过内部培养，外部与北服、清美等专业院校联合培养等多种方式培育设计人才；2) 建立一站式设计师平台：引入全球设计资源并结合产业资源，提供全产业链服务。设计师可以在该平台上完成设计来源库共享、设计营销、客户沟通、工厂对接、成果落地等全链条时尚产品设计业务。3) 拓宽时尚产品设计应用领域：公司关注整个时尚配饰领域，目前聚焦于鞋履设计，未来将进一步拓宽时尚产品设计应用领域，尤其是图案设计应用，可以广泛的应用于箱包、服饰、家居用品等消费品外观。4) 进一步加强研发能力：公司一直坚定技术加艺术的设计能力建设。通过研发中心的建设，以及与各大院校的合作，在新材料、人体工程学等方面加强研发能力。

在强化设计成果快速转化能力方面，公司将不断优化供应链管理体系，打造基于全球战略的生产制造生态圈。同时基于定制化、小批量的“快时尚”特点，建设生产基地，增强柔性化供应能力。

公司中短期目标主要是拓展规模，提升盈利水平。稳定增长国际现有业务，大力拓展国内市场，开拓新的战略客户，推进募投项目建设，加强供应链管理能力和设计业务能力的扩展。

公司的核心竞争是哪些方面？是设计能力吗？

公司核心竞争力来源于三个方面：1) 艺术+技术的工业设计能力，公司注重创意艺术与新技术应用，新材料开发，人体工程学研究等科技的平衡发展；2) 设计成果规模化能力，公司建立从设计数量，设计质量，到市场接受度的综合性设计能力量化评估体系，从而增加设计效率，形成年输出约万款的规模化设计能力。3) 设计成果快速产品应用能力，公司建立了相应的供应链管理体系，保障设计成果快速转化，有效缩短客户产品上市周期。

怎么保障设计能跟上瞬息万变的时尚趋势？

	<p>公司从以下几个方面保障：1、建立高效设计研发管理体系，通过集中化采风及模块化流程，不依赖个人主观判断，而是从数量到市场接受度等进行量化评估，准确识别跟随流行趋势。2、搭建数据库，利用IT赋能，通过历史数据研判未来趋势。3、与机构院校进行产学研等合作，获取前沿科技资讯，进行新材料、新工艺、新技术等突破，例如建立北服-中胤研究中心。4、搭建一站式设计师资源共享平台，整合全球时尚设计资源，打造潮流时尚风向标。</p> <p>当前大客户结构？CCC公司的合作稳定性及空间？</p> <p>公司目前客户结构以境外为主，境内客户不断增长。</p> <p>CCC作为公司重要的战略客户，公司与CCC一直保持着长期、稳定、持续的合作。近年来，CCC主动进行战略扩张及转型升级，谋求从一家经营稳健的传统零售商升级成为一家充分利用先进信息技术、开展全渠道数字化营销的现代化零售公司。得益于前瞻性的线上销售渠道布局，目前已经通过50个线上平台进行销售，覆盖15个欧洲国家及地区。</p> <p>未来新客户拓展情况？特别介绍一下国内客户。</p> <p>通过今年的业务开拓，公司已经与部分国内快时尚品牌客户、新兴渠道商等达成初步合作，未来随着合作的深入，将进一步扩大合作规模。</p> <p>各类型鞋履的设计要求差异化大吗？公司擅长哪些类别？</p> <p>鞋履设计主要有三大板块：基础研究（即人体工程学）、新材料开发、美学艺术设计。</p> <p>其中基础研究是支撑全品类鞋履，新材料开发是支撑部分品类鞋履，美学艺术设计拥有独立的特性。公司在三大板块均有专门团队研发设计，拥有较强的供应链能力及研发设计能力，能覆盖全品类鞋履。公司目前从侧重于女鞋时尚设计，向童鞋、运动休闲类不断拓展。</p> <p>今年疫情、涨价、限电等因素，对业务的影响程度？</p> <p>公司的核心业务是创意设计，所以疫情等因素对于设计的影响相对较小，公司各项鞋履、图案等各项设计业务有效的开展。</p> <p>对供应链业务有所影响，反映在毛利率略有下降，客户回款周期略有延长等方面。但总体影响可控，客户回款良性，应收账款账龄保持在</p>
--	---

	<p>一年以内。</p> <p>IPO 募投项目的建设情况？</p> <p>1、公司 IPO 募投项目为“设计、展示、营销中心项目”、“年产 200 万双鞋履智能化生产基地建设项目”、“研发中心建设项目”。</p> <p>2、其中，“年产 200 万双鞋履智能化生产基地建设项目”利用人工智能技术等建设智能化生产线，满足“快时尚”领域高时效、个性化、定制化的需求，增强柔性供应能力。目前大楼整体竣工，预计明年投入使用；</p> <p>3、“研发中心建设项目”主要为搭建实验室以及一站式设计师平台，整合全球时尚设计资源，结合产业链促进成果转化，打造时尚产业生态圈。目前项目正在稳步推进中。</p> <p>4、“设计、展示、营销中心项目”主要利用各地区位优势，以及新兴互联网，搭建多渠道营销网络，缩短市场化周期。目前项目正在稳步推进中。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年12月3日