

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：2022-001

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	中庚基金管理有限公司 王继超 浙江红蜻蜓鞋业股份有限公司 钱程
时间	2022年9月19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秘 吴匡笔 浙江乔治白服饰股份有限公司证券事务代表 孔令活
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、介绍一下公司情况？</p> <p>答：2021年度实现营业收入13.04亿元，净利润1.9亿元，归属于母公司的净利润是1.87亿元，其中营业收入比2020年增长接近20%，归属于上市公司股东的净利润比2020年增长29.88%，扣非之后净利润比2020年增长37.25%，比2019年扣非后的净利润增长33.33%。2022年上半年实现营业收入5.66亿元，净利润5124.6万元。</p> <p>2、公司毛利率提升原因及未来走势看法？</p> <p>答：近年来毛利率和净利率每年都提升约一个点。原因：1) 客户结构的改善，以前客户集中于商业银行(一度占比70%~75%)，近年来做好商业银行、移动、电信、烟草公司客户的同时增加</p>

了券商、信托、证券交易所（非银金融领域）等客户，单位价格更高，例如商业银行单位价格 2000-3000 元，券商对服装品质要求更高，每套 4000-5000 元，近年来增加了广发、国信、华泰证券、上海证券交易所等客户；2）智能化改造，2018 年温州工厂先开始试点大规模改造，19-20 年河南工厂改造，21 年下半年云南工厂改造，生产效率得到很大提升，衬衫提升约 30%（原来 8 小时生产 20 件，现在提升到 26 件左右），裤子提升约 20%（原来 8 小时生产 15 件，现在提升到 18 件）。3）行业集采趋势加强，公司拿到的大单越来越多，生产效率更高，比如一个单子 2~3kw，100w 的单子需要做 20~30 个，才能比得上这样一个大单，由此带来生产规模效应提升。综合下来毛利率提升。去年 Q3、Q4 提升的原因一是单量大，二是茅台单子 1 亿的营收规模拉高了毛利。

3、如何看待销售费用率？

答：销售费用主要包括：员工薪酬+市场推广+差旅费等，主要从业务模式出发。集中于金融和非银金融、烟草、电力等行业，推广需要赞助商业领袖论坛等高精尖会议。从业务模式来看，拿到单子后要上门量体，请量体师从省——市——县——镇——街，随着客户增长量体师和差旅费用非常大。此外，服务过程中要把产品包装，比如衬衫在云南，上衣在河南，裤子在总部，最后要集中到总部统一包装派送，费用较高。在 2014 年的 SAP 系统上来之后，2018 年开始客户关系管理软件上线，到整合 ERP 系统，后续对前端管控和供应链整理会加强，之后销售费用率应该会逐步得到控制。

4、茅台大单完成之后的影响？

答：公司业务接单的信息是数据公司爬虫提供过来的全国各行业的招标信息，要去应标，要结合自身的产能、业主在行

业中的影响力、对交期的要求是否和公司产能匹配、产品毛利率是否足够、是否会超过交货能力进行综合评判，一个月里进行综合滚动评判。例如同一段时间收到 20 个招标要求，各方面满足的话会争取拿下来，不满足则会放弃。今年没有茅台的单子同一时间段我们也会有其他单子，这是根据公司的产能和服务能力来的，不必太过担心。

5、存货周转、净利率等表现较好，未来的可持续性？

答：以 2025 年职业装 20 亿、校服 5 亿营收为目标。未来战略：1) 加强对大标的争夺，已经建立了必要的优势。2) 逐步下沉渠道，把区域性单子拿到（如农村信用社、区域性股份制银行等），建立规模效应。存货周转率提升原因：去年完成了河南工厂智能化的改造，去年下半年单量大且交货期较为集中，云南工厂边做边改，今年 1-2 月基本完成改造，下半年效率会释放出来。3) 会加强与卫星工厂的合作，温州两家工厂，把中层管理人员软件、个性化定制流程、系统理念等灌输给卫星工厂，提高产能和效率，河南也在谈卫星工厂的合作，会进一步加强存货周转和定制水平。

6、商务职业装竞争格局和走势？

答：1) 行业集中化、集约化采购是方兴未艾的趋势，未来在财政部文件支持下越来越重要。2) 疫情下一个重要变化是电子化招标，会看公司是否有经验、服务能力、供应水平进行打分；3) 全国统一大市场趋势，打破区域性垄断（城商行、区域性国企客户），有利于品牌化职业装去竞争、获得订单。目前竞争对手主要有海澜、江苏阳光、报喜鸟等上市公司。

7、近年来商务职业装客户数量和单个客户变化？

答：要根据公司自身竞争力，只要产能提上去，商务职业装单

子不会有太大断档，公司目标聚焦在中高端职业装，毛利率、净利率也都高一些。

8、产能是掣肘关键？

答：产能不仅是工人、机器等，量体师也在产能范围内，无法直接通过招工获得，需要经过一定时间的培训、培养才能达到要求。通过卫星工厂和智能化改造提升生产端产能，目前也在上海大量招收更高学历、具备科班知识、专业能力的人才，提高人才技能。此外在系统上也深度开发，提升效率，因此产能提升是一个系统性的工程。

9、校服情况？

答：校服目前营收规模占比约 10%，不是原来期望的水平，2025 年目标达到 5 亿营收。未来会进一步发力，在区域性进行深度挖掘（江浙沪、山东、河南人口大省）。校服存在季节性交货影响，在一期的水平上组建了第二期智能工厂，目前建筑已经结束，今年上半年会把软件、硬件等升级完成，供应链会有很大提升。

10、校服竞争格局和特点？

答：目前处于极度分散。决策主体比较分散，有些是校长，有些是教育局，有些是家长委员会，现在的很像过去 15 年职业装的状态，极度分散，竞争者上市公司有报喜鸟、波司登等。未来竞争格局会逐步集中，且校服的变化会比职业装更快。

11、商务职业装下游哪些客户占比、增速、毛利率高？

答：目前主要集中于金融系统，银行占比最大（50%以上），下一个重点领域是非银金融、航空公司，全国各地行政服务中心体量也很大，未来有望进一步拓展。客户比例的增长是我们

	<p>去选择的结果，以前券商采购都是单独采购，现在转到总部集采，此外各地行政服务中心会随着政府的便民改革逐步释放。</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	2022年9月19日