

时代精神 行业风范

中国高端职业装定制第一品牌

——浙江乔治白服饰股份有限公司首次公开发行A股网上路演精彩回放

浙江乔治白服饰股份有限公司董事长、总经理池方燃先生致欢迎辞



尊敬的各位投资者朋友：

大家好！非常感谢大家来参与乔治白首次发行A股网上路演活动，我谨代表浙江乔治白服饰股份有限公司管理层和全体员工，向参加本次活动的各位投资者朋友表示热烈欢迎，也向多年来一直关心与支持乔治白发展的各界友人，表示衷心感谢！

乔治白是一家生产、销售男装、休闲服以及职业装的民营企业。职业装作为乔治白的主营业务，在市场上具有较强的竞争优势，盈利能力强，是公司利润的最主要来源。通过多年的品牌运营，乔治白树立了良好的职

业装品牌形象，建立了稳定的职业装生产和质量控制体系，并在全中国18个省、直辖市、自治区设立了职业装营销网络，实现了从品牌运营、产品设计到生产营销、售后服务上下游一体化的职业装运营模式，牢牢把握了职业装行业发展的契机。

16年的发展历程，乔治白已在中国职业装领域的高端市场，赢得了众多顾客的认同，范围覆盖金融、能源、通讯、电力、烟草等众多行业。乔治白2011年实现营业收入5.9亿元，较上年同期增长41.59%，其中职业装销售收入约5.11亿元，公司净利润实现9424万元。随着我国职业装市场的不断扩张，乔治白未来前景将非常广阔。

此次发行上市，为我们提供了难得的发展机遇。乔治白立志成为中国乃至世界职业装行业的领军品牌。未来，我们将根据国家的产业政策、行业的发展趋势、市场环境和自身竞争优势的分析，提高乔治白在相关领域的市场竞争能力，扩大公司职业装领域的产能，提高产品市场占有率，以优秀的业绩回馈广大投资者！

谢谢大家！

问题：请问募集资金新增折旧、摊销对公司经营业绩及净资产收益率的影响如何？

李富华：募集资金到位后至项目达产前，由于净资产规模的扩大，公司净资产收益率将被摊薄。虽然净资产收益率存在摊薄效应，但募集项目的实施对公司的发展及战略目标的实现将起到极其重要作用。因此，尽管募投项目实施后，公司的折旧、摊销将会有较大增加，但是项目实施达产后，每年将新增净利润4575万元，有助于提高公司的盈利能力及市场竞争力，从长期来看对公司的财务状况及未来发展将产生积极的影响。

经营管理

问题：请简单谈谈公司的订单式生产管理体制。

池方燃：公司职业装采用量体裁衣的大规模定制式生产，每份订单所要求的面料和尺寸都不尽相同，需要裁剪车间按照每份订单的实际要求进行选料和裁剪工作。公司目前已采用计算机辅助设备按照每份订单的要求进行逐一裁剪，在保证裁剪更为精确的基础上，提高了裁剪的工作效率，以保证后续工作流程的顺利进行。

问题：请问乔治白报告期内经营活动产生的现金流量情况。

李富华：报告期各年度，公司经营活动产生的现金流量净额分别为1228.86万元、5703.48万元、9021.25万元，公司净利润分别为4057.73万元、7245.38万元、9424.08万元。

问题：请问乔治白报告期内销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比较。

李富华：报告期内，公司营业收入和营业成本的增长与经营活动现金的流入和流出趋势基本一致。2009年度、2010年度、2011年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比分别为1.26、1.15、1.14，表明公司主营业务获取现金能力较强，货款回收情况良好。

问题：公司的市场定位和目标客户群有哪些？在相同的市场定位中，公司主要的竞争对手有哪些？公司如何脱颖而出？

池方燃：公司职业装市场的目标客户群体主要为企事业单位客户。报告期内，公司每年均为来自金融、电力、电信、邮政、物流、钢铁、煤炭、有色等行业的上千家单位提供了职业装设计方案。公司主要产品为自有品牌的职业装，具体包括西服、西裤和衬衫等，其竞争对手为国内生产同类产品的品牌服装企业，如雅戈尔、报喜鸟、希努尔、杉杉、凯撒、罗蒙、利郎等。在品牌服装行业中，乔治白属于中等规模企业；在职业装细分行业中，目前尚无权威统计的市场占有率数据，从品牌影响力、收入利润规模、客户数量和行业覆盖度等各方面而言，乔治白都处于我国职业装行业的领先地位。

问题：请简单谈谈公司差异化的职业装运营理念。

苏忠：公司职业装业务使用“乔治白”、“GIUSEPPE”品牌，根据职业装的客户特征，公司产品定位于职业装大规模定制市场，坚持为客户提供符合时代精神和行业风范的服装。公司在积极提倡挖掘时尚、释放个性的衣着理念的同时，倡导以“时尚职业装”、“职业更时尚”作为公司设计、生产职业装的理念。公司为更好地服务于消费者，特别注重各类产品分工的明确化、风格的独特化及生产的细致化，并根据客户所属行业及特定需求配备专职负责的设计师，为其提供设计服务、售后跟踪、反馈回复等全套服务，建立起了一套时尚的品牌运营理念。

问题：请简单预测一下营销网络建设项目的盈利能力。

池方燃：本项目总投资为26785.05万元。项目建成后将实现年均不含税营业收入21623.18万元，年均利润总额为4429.10万元，年均净利润为3321.82万元，所得税后项目财务内部收益率为15.62%，所得税后投资回收期（含建设期）为7.45年，总投资收益率为16.54%。因此，本项目具有较强的盈利能力。

问题：公司哪些环节的产品是以公司自主生产为主的？

李富华：公司的职业装系列产品对面料、设计、裁剪等技术的要求较高、生产工艺和流程较复杂，因此，这部分产品的生产主要以公司的自主生产为主。为了满足职业装系列产品的生产，公司引进了国内外先进的服装生产流水线，一线的生产员工拥有多年的服装生产经验、具备熟练的生产技术，并进行严格的生产质量控制，为职业装系列产品提供了严格的质量保障。

问题：请问乔治白设立直营职业装营销中心的原因是什么？

陈永霞：设立直营职业装营销中心的原因在于：可以充分展示公司形象，通过高级职业装陈列厅的展示，客户能够更直观地感受到公司在职业装领域设计、生产和销售的专业化程度，从而加深客户对公司以及产品的了解；可以更好地维护客户关系，直营职业装营销中心的设立，可以为客户提供更加全面、周到的售后服务，增强了客户的满意度，巩固、增进与客户建立起的长期、稳定的合作关系；可以拓展利润空间，直营职业装营销中心的设立，可以有效减少代理商等中间环节，在拓展利润空间的同时，以更低廉的价格吸引客户，有效开拓职业装市场。

问题：与公司同行业其他上市公司相比，公司流动比率和速动比率偏低的原因是什么？

李富华：与同行业其他上市公司相比，公司流动比率和速动比率偏低，主要原因是：1、报告期内公司营运资金主要通过流动负债筹集，流动负债是公司负债的主要构成部分；2、公司主营的职业装业务中，在与大规模定制客户签订合同后即收取全部货款的一定比例作为预收订金并暂计为预收款项，待客户收货验收后确认为收入。由于职业装销售具有一定的季节性规律，客户下单主要集中在第三、四季度，造成各年末的预收款项金额较高，2009年-2011年各年末分别达到2834.81万元、5329.21万元和4951.68万元，占流动负债比重分别为23.06%、25.77%和18.97%。由于期末存在大量



可在未来依据合同转为收入的预收款项，未真实反映公司流动比率和速动比率的真实状况；若剔除预收款项，则2009年-2011年各年末公司流动比率将提升为2.00、1.84和1.48，速动比率将提升为1.40、1.22和0.88。

问题：请简单谈谈公司在质量体系上的控制力如何。

池方燃：公司已通过了ISO9001质量管理体系认证，并提倡从“工艺、设备、人员质量意识”三个方面做起，制定了一套完善的质量检测制度。首先对服装流水线的中间工序进行有目的的选检，然后针对各工序中质量要求较高、容易出现差错的质量点进行重点检测，最后再由经验丰富的检测员对每件成衣根据所附订单进行全面检测。严密的检测制度使公司产品的一次性合格率达98%以上。此外，公司重视对员工质量意识的培养，除进行日常宣传质量教育外，还将产品的质量与职工的奖金收入挂钩，从而进一步提高了职工对生产质量的重视程度。

问题：请问2010年及2011年末，库存商品中职业装产成品占比均在40%-50%的原因。

李富华：主要原因是报告期内，公司客户集中度整体稳步提升，销售收入呈现向大型集团客户集中的趋势；根据公司收入确认政策，职业装发出后需待集团客户下属各分支机构均验收合格方可确认收入。集团客户下属机构对商品的验收流程一般可分为清点签收环节和验收确认环节，完成清点签收的时限一般为集团客户各下属机构收货后的1-5日内；完成验收确认的时限一般为收货后30-60日内。2010年及2011年末，已发货待验收的职业装产成品分别占库存商品余额的27.91%和31.76%，可见，集团客户数量的增加及其所需的验收时间周期是造成职业装产成品余额及占比较高的原因。

问题：请简单分析一下设计研发中心建设项目的效益。

陈永霞：本项目的建成和运行，可以大大改善公司目前设计研发中心的工作环境和条件，强化了设计研发的职能设置，增加了设计研发人员，可以提升公司的设计研发水平，保持与同类竞争对手的优势，进一步提高公司的核心竞争力。本项目是公司品牌发展战略的重要组成，将为公司的长远发展提供重要支撑。

问题：请问报告期内，公司的职业装营销中心有多少家？

陈永霞：截至2011年12月31日，公司已有直营职业装营销中心13家、代理商6家，分布在18个省、直辖市、自治区。完善的销售网络为公司职业装业务的快速增长提供了强有力的支持，未来公司将逐步完成营销中心在全国各省市的覆盖，使更多的客户直观地体验乔治白时尚职业装的品牌理念。

未来发展

问题：直营店取得了怎样的经济效益？未来公司有什么发展规划？

李富华：公司的直营店实行规范化管理，既体现了公司的企业文化，又向消费者展示了公司的品牌形象，而且取得了良好的经济效益。截至

2011年12月31日，公司在国内共设立了48家直营店，其中，衬衫专卖店30家，系列店18家。公司未来计划把直营店作为拓展零售专卖市场的主要销售模式之一，进一步加大资金的投入力度。公司预计未来直营店不论在数量还是在规模上都将获得一定幅度的扩张。

问题：公司是否有再融资的计划？

苏忠：公司目前处于稳定成长时期，报告期内总体实现了营业收入、净利润以及净资产的稳定增长。为实现公司发展战略，本次股票发行成功后，募集资金将用于本招股说明书所列项目；在以后年度，公司将根据项目开发完成情况、市场发展状况、自身资金需求等具体情况，合理选择资本市场、银行贷款等多种筹资形式筹集资金用于产品开发、生产经营、补充流动资金需求等，提高资金使用水平，降低融资成本，防范和降低财务风险，实现股东投资回报最大化。

问题：目前公司的行业地位比较突出，今后公司的成长性体现在哪里？

苏忠：在品牌服装行业中，乔治白属于中等规模企业；在职业装细分行业中，目前尚无权威统计的市场占有率数据，从品牌影响力、收入利润规模、客户数量和行业覆盖度等各方面而言，乔治白都处于我国职业装行业的领先地位。今后公司会长期致力于中国职业装的发展！

问题：请问董事长，公司的品牌规划如何，未来的发展战略怎样？

池方燃：公司将坚持以乔治白品牌为主，G73、JZZ等零售子品牌共同发展的战略。

问题：请问通过此次首次公开募股(IPO)，公司是否会更发展得更好？

苏忠：此次IPO将进一步增强公司实力和竞争力，进一步促进公司的长期稳定发展。同时我们将时刻牢记以股东利益最大化为原则的经营方针，通过技术进步、管理创新、成本降低等措施，提高公司的竞争实力，保持稳定的增长，向股东提供合理的投资回报。

问题：请问保荐机构如何看待乔治白的未来发展？

牟晶：我们对乔治白的未来充满信心。中国服装行业近年来发展迅速，国民生活水平不断提高，职业装市场发展潜力巨大。乔治白通过多年经营，已经树立起我国职业装优秀品牌的良好形象，市场前景广阔，本次募集资金投资项目实施后，将有效补充产能、完善公司营销网络，直接带来公司效益的提升。

问题：本次发行后，公司股票是否存在股东大量减持导致股价波动的风险？

苏忠：根据《公司法》的规定，并根据控股股东、实际控制人的承诺，作为董事、监事和高级管理人员的股东的承诺以及主要股东的承诺，股票上市一定期限后才能转让或减持，同时，我们认为，公司股东对于公司的发展充满信心，希望与公司共同发展。

问题：公司未来是否有股权激励的计划？公司未来有无行业并购的计划？公司的内控制度如何？

苏忠：对于股权激励的计划，公司会根据未来的发展以及上市公司相关规定适时推出；而行业并购的计划，公司会根据未来发展情况来确定；至于公司的内控制度，已按照上市公司的要求及相关法律法规建立了自身的内控制度并正严格执行。（文宇整理：洪天华）

华泰联合证券有限责任公司投资银行部董事总经理钟丙祥先生致欢迎辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位关心和支持乔治白的朋友们：

大家好！首先，请允许我代表华泰联合证券有限公司，对所有参加本次乔治白A股发行网上路演推介的嘉宾和投资者朋友们表示热烈的欢迎！

作为乔治白的合作伙伴，华泰联合对本次能够与乔治白携手备感荣幸。在合作过程中，乔治白

管理层出色的经营水平和公司卓越的管理能力均给我们留下了很深的印象。

乔治白是一家致力于制造高档男装系列、职业装系列的服装企业。通过16年来的发展，乔治白树立了良好的品牌形象，建立了一套稳定的职业装生产和质量控制体系，并在全中国18个省、直辖市、自治区设立了职业装营销网络，实现了从品牌运营、产品设计到生产营销、售后服务上下游一体化的职业装运营模式。多年来的品牌运营，乔治白牢牢把握了职业装行业发展的契机，已在中国职业装领域的高端市场赢得了众多顾客的认同，范围覆盖金融、能源、通讯、电力、烟草等众多行业。

我们相信，乔治白作为我国职业装行业的领先者，通过本次上市，将进一步巩固和发展行业领先的优势地位，创造优异的业绩，为广大投资者带来丰厚的回报。

最后，预祝乔治白A股首次公开发行圆满成功！谢谢大家！

强营销渠道掌控能力，提升盈利水平；2、增强自主生产能力，巩固与提升职业装市场地位；3、提升公司设计研发实力，顺应未来市场竞争趋势；4、提高企业管理水平，在行业内巩固领先地位。

问题：乔治白本次发行的估值合理吗？

吕瑜刚：我们根据初步询价情况并综合考虑乔治白的行业地位、核心竞争力、未来发展、估值水平及当前市场情况，最终确定本次发行的价格区间。该价格为参与本次初步询价的机构投资者较为集中的报价区间，充分反映了机构投资者认可乔治白的核心竞争力以及公司长期创造价值的能力。我们认为定价是合理的。

嘉宾介绍

浙江乔治白服饰股份有限公司 董事长、总经理	池方燃 先生
浙江乔治白服饰股份有限公司 董事、商务总监	陈永霞 女士
浙江乔治白服饰股份有限公司 财务总监	李富华 先生
浙江乔治白服饰股份有限公司 董事会秘书、董事会办公室主任	苏忠 先生
华泰联合证券有限责任公司投资银行部 董事总经理	钟丙祥 先生
华泰联合证券有限责任公司投资银行部 保荐代表人	吕瑜刚 先生
华泰联合证券有限责任公司投资银行部 保荐代表人	牟晶 先生
华泰联合证券有限责任公司投资银行部 高级经理	米晶晶 女士
华泰联合证券有限责任公司投资银行部 高级经理	王乐 先生



左起依次为：米晶晶、王乐、牟晶、李富华、池方燃、陈永霞、苏忠、钟丙祥、吕瑜刚。