

证券代码：603001

证券简称：奥康国际

浙江奥康鞋业股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他_____
参会单位名称及人员姓名	浦银安盛基金-赵楠 深圳奇盛-付伟琦 华泰证券资管-朱南钰 富国基金-曹晋 上海步耘投资-肖晗 博时基金-于玥 长盛基金-赵楠 博时基金-王诗瑶 广发证券自营-孟昕圆 湘财基金-林健敏 永盈基金-晏青 永盈基金-胡翔宇 广发证券-糜韩杰 永盈基金-王浩聿
会议时间	2021年12月9日 14:00
会议地点	/
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：翁衡先生 董事会办公室：吴文彬先生
投资者关系活动主要内容	环节一、公司情况介绍 董事会秘书翁衡先生介绍目前皮鞋行业发展趋势和公司基本情况及现状。 现今，主要的皮鞋消费人群基本消费需求得以满足，再更高一层的消费提升下，更注重皮鞋的舒适度、品牌和价

格，皮鞋对此类消费者来说存在特定的使用场景，即在工作、社交场合需穿着皮鞋，且伴随着近年来办公职场等行业的逐步发展以及城镇化发展促使商务场景的增加，扩大了皮鞋刚需的消费人员，皮鞋使用场景得以激发，其市场需求可见。尤其对男性而言，皮鞋价值感更是高于其它鞋履，与女鞋相比，男鞋刚需属性较为明显，会更注重舒适度、品牌等方面。另纵观男士皮鞋价格带的分布，国际知名品牌占据男士皮鞋价格高地，而多数国内品牌定位于大众市场。国内高端男士皮鞋市场与大众市场之间存在一定价格差异。

2021年，公司与君智咨询达成战略合作，以聚焦主流人群，主打“舒适男鞋”为核心战略，借助战略落地、渠道拓展、形象升级、运营升级和政策激励五大动作。从“更舒适的男士皮鞋”为核心的品牌战略定位出发，致力解决男性顾客穿着皮鞋“磨脚、顶脚、皮质硬、不透气”的痛点，打造全新的符合消费者对舒适感、时尚感、科技感品质要求的产品。奥康在“文化、渠道、产品、效能”四个维度同频共振，打开战略升级空间。

公司与君智公司合作，推出了新战略下全新一代品牌形象的终端旗舰门店及年度首发的四大新品系列——鞋底双层中空设计，夏日强劲透气微空调系列、舒适透双循环无限透气呼吸系列、日行万步不累脚万步系列以及轻量脚感，裸足体验的云朵系列。

公司将在品牌上重点聚焦奥康品牌，在品类上以男士皮鞋品类为主流，从品牌、品类和款式三方面实施战略聚焦策略。

环节二、投资者提问交流

问题 1:新战略下, 门店的 SKU 跟以往相比是否有变化?

答复: SKU 较以往更加集中, 目前公司重点布局男士皮鞋业务, 产品以男鞋品类为主, 以更舒适的男士皮鞋实现品牌转型升级, 聚焦核心品类发展。公司会精简核心门店的 SKU 数量, 缩减门店大面积的铺货, 可以有效提升公司库存管理。而对于消费者体验方面来说, 产品的聚焦及呈现可以带来更好的服务体验。

问题 2: 公司未来门店如何布局? 是否还存在集合店?

答复: 公司已先后在温州、宁波等核心商圈开设大型旗舰店, 未来, 公司会把握各个地区的优势商圈。对原先已有的渠道结构作相应优化, 淘汰低效门店, 控制门店数量。目前公司重点布局男士皮鞋业务, 重点聚焦奥康主品牌, 将其他品牌逐步剥离或转做线上渠道, 根据市场反应逐渐调整集合店。

问题 3: 公司新产品价格带在什么区间范围, 是出于什么考虑?

答复: 公司主要新产品的价格带范围在 600-1200 元。男士皮鞋价格带的分布, 国际知名品牌占据男士皮鞋价格高地, 而多数国内品牌定位于大众市场。国内高端男士皮鞋市场与大众市场之间存在一定价格差异。与君智咨询达成战略合作后, 公司不仅对营销的推广、品牌的形象、渠道的优化等方面进行加码, 更是对产品品质方面作相应提升, 公司近期推出的四大舒适系列产品(微空调系列、呼吸系列、万步系列、云朵系列)也以黑科技助力赋能。

问题 4: 主打的四大系列产品, 占比大约多少?

答复: 今年下旬伊始, 公司逐步推出新形象及新产品, 四大

系列的占比量不算太高。后期，公司会根据销售情况及市场反馈提高相应产量，希望通过推广，能让四大系列深入消费者。

问题 5：公司在门店及产品升级下，销售人员是否有作相应规划？

答复：销售人员是企业与消费者之间的桥梁，随着旗舰店的开业，公司通过内部的良性循环机制，会将一些对企业、产品等各方面比较了解同时其经历、经验相对丰富的业务人员调换至战略门店，以便更好的服务于消费者。此外，公司也与各大职业院校开展招聘合作，未来销售人员会趋于年轻化。

问题 6：未来推出的新产品会更强调功能性还是时尚性？

答复：公司从“更舒适的男士皮鞋”为核心的品牌战略定位出发，无论从营销推广还是产品介绍，先以功能性为切入点。目前公司还是希望以解决皮鞋“磨脚、顶脚、皮质硬、不透气”的痛点为首要，在舒适度方面作大力提升。日后，得到消费者认可的情况下，公司也会秉持舒适皮鞋的前提，添加时尚元素。

问题 7：浙江的疫情会对公司近期的开店有所影响吗？

答复：新战略门店开设计划还是以规划好的进程正常推进，与此同时，也会做好相应防疫措施。浙江地带新冠肺炎的增加，中国及浙江地区政府领导均高度重视，对疫情防控工作作出了全面部署。我们相信，在政府的管控之下，疫情最终将会被控制住。

（以下无正文）