

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	天风证券-孙海洋 湘财基金-林健敏 永赢基金-安慧丽 中金证券-张敏琦 广发证券-孟昕圆 英大证券-王理廷 光大证券-房俊 长隽资本-龙娴 睿远基金-唐倩 盈峰资本-柯白玮 盈峰资本-张国平 同犇投资-宁浮洁 平安基金-王修宝 天风证券-唐圣炀 上海途灵-赵梓峰 同犇投资-王卫丰 平安投资-刘飞 光大保德信基金-张禹 深圳尚道投资基金-李芳芳
会议时间	2022年1月12日 9:00
会议地点	/
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：翁衡先生
投资者关系活动	投资者提问交流

<p>主要介绍内容</p>	<p>问题 1: 目前市场对于男鞋的认识分散以及您觉得有哪些痛点制约了国牌的突破, 公司现阶段的调整以及与君智的合作如何更好的解决这方面的制约, 能否从行业角度给予更清晰的轮廓以及能否谈谈公司未来的构想?</p> <p>答复: 对于整个鞋行业而言, 运动品牌占比相对较高且品牌集中, 皮鞋行业经过多年发展, 依然处于分散状态, 皮鞋行业是一个细分的市场, 整体关注度并没有那么高, 希望通过此次的战略调整, 寻找突破口。首先从价格带方面来讲, 以 ecco、clarks 为首的头部品牌均价在 1200-1500 以上, 均价在 500-1200 区间的品牌以百丽、小 ck 等女鞋品牌为主导, 均价在 100-600 区间的品牌则是以温州系品牌涵盖, 所以在 500-1200 区间的男鞋品类处于空白地带。此外, 皮鞋的磨脚、顶脚、皮鞋硬等常规痛点也是行业的挑战之一, 所以, 我们在皮鞋研发上做了大量的功夫, 推出了四大系列产品, 以不同鞋款特点, 满足消费者对于皮鞋的需求。</p> <p>公司与君智战略的合作是在 2021 年 1 月, 2021 年期间做了大范围的尽调, 在品牌势能提升过程中, 也对整体渠道形象、产品品质、价格带作相应提升。在 2022 年, 公司渠道拓展计划会衍生至六省一市 (浙江、江苏、安徽、福建、湖南、湖北、上海)。</p> <p>问题 2: 目前四季度的库存情况以及经销商的运营情况和经销商对行业信心是如何的?</p> <p>答复: 目前公司库存结构健康, 新货占比比例较高, 经过多年来库存持续清理优化, 存货处于近年来的低位水平, 更有助于公司轻装上阵进行品牌升级。因为公司对品牌势能的投入以及产品的升级等各方面也使得经销商对奥康的整体</p>
---------------	---

看法处于正面状态。

问题 3: 日后对于产品差异化会做哪些投入以及后续在广告投放上是如何规划的?

答复: 男鞋品类不同与女鞋的款式多样, 男鞋会作出主打产品去定位品牌, 公司新推出的四大系列产品, 无论其功能性还是舒适性均得到较好的反馈。四大系列产品的推出也是让广大消费者重新了解奥康, 以及明确奥康在市场上的定位。另外, 我们会在城市人流聚集地如地铁、动车站等进行广告投放, 此外也会通过梯媒、小红书等其他途径开展宣传。

问题 4: 目前门店升级进度如何?门店改造会变更原有位置吗?

答复: 目前已在宁波、温州开立多家旗舰店, 1月14日会在杭州西湖边开立旗舰店, 其他城市主要商圈 2.0 版本门店会在今年陆续装修升级。公司希望通过产品等多方面性能的提升, 争取在各大城市主要商圈开立奥康门店, 与以往相比门店效果整体会有所提升。

问题 5: 门店升级以直营店为主吗?

答复: 新开立奥康门店均会以新形象展现, 会根据所在城市的特性以及消费者对于奥康的了解, 视情况开立, 目前规划还是以集中在六省一市的范围。

问题 6: 公司在代言人方面是否已有计划?

答复: 对于此方面也已经有所考虑, 代言人的所产生的明星

	<p>效应会影响全国，但当前公司暂集中以六省一市的品牌推广，当日后品牌形象打通全国后，会对代言人方面作重点规划。</p> <p>(以下无正文)</p>
--	---