

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参会单位名称及人员姓名	安信证券--王朔 高信百诺--孙周 合煦智远基金--程卉超 齐家资管--牛建斌 混沌投资--黄琦越 天戈投资--章轶 杉树资管--宋程程 天治基金--张歌 银河基金--卢轶乔	安信证券--杨舒婷 飞云顶投资--侯瑾尧 农银汇理基金--周宇 坤易投资--陈彦羽 六禾投资--石嘉婧 奕旻投资--袁婷婷 昭图投资--林钰雄 易方达基金--曹粤
会议时间	2022年5月11日 10:00	
会议地点	/	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：翁衡先生	
投资者关系活动主要内容	<b>投资者提问交流</b> 问题 1：国内疫情反复波动的情形，对公司终端出货是否有所影响？是否会影响到 2022 年开店计划？ 答复：2022 年 3 月份，国内疫情多地频发，上海地区较为严重，公司在上海区域共开立约 80-90 家门店，因新冠疫	

情影响暂处于闭店状态。于浙江、安徽、湖南、江苏等几个主要销售地区所开立的门店受疫情影响较小，公司总部及各区域根据对疫情发展的预判，前期对商品企划和订货数量有合理的规划，故供应方面所受影响有限。公司 2022 年门店开拓以湖南、四川等地为主要区域，目前受疫情影响较小，拓店计划会正常推进。其中，长沙黑晶旗舰店作为中西部区域第一家旗舰店将于 5 月 20 日开业。

**问题 2: 公司四大新品系列占整体销售收入比重情况? 在公司门店总货品占比情况是多少?**

答复: 从公司正式发售新品至 2021 年年末, 新品销售占公司总营收的个位数, 因新品发售时间自 2021 年 Q3 开始, 公司战略门店开拓数量有限, 故新品销售占比有限。目前, 四大系列新品在新形象旗舰店中铺货比例近 100%, 新开设门店铺货比例约 70%-80%。未调整店铺, 铺货比例约 20%-30%。

**问题 3: 品牌战略转型过程中, 有遇到哪些困难?**

答复: 转型过程中, 公司对品牌、产品及渠道作了不同程度的升级, 价格带也由此提升, 获得大批新老客户的青睐。但部分消费者对品牌产品和价格的认知存在固化, 故其中不得不舍弃部分不符合如今公司定位的消费者, 品牌焕新也是为了寻求更多年轻消费者的认可, 所以转换客户是一项长久性的事情。。

**问题 4：公司在布局新战略期间，对产品、渠道、品牌方面做了哪些变革？成果是否符合公司的预期？**

答复：品牌方面公司着眼于“更舒适”定位，升级品牌全新的 VIS 形象，强化了品牌及产品在终端的辨识度。围绕形象店的开业打造三城样板，吸引主流客群，积累传播素材。通过户外广告、电梯媒体、电台媒体、平台种草等多种方式向广大消费者传递奥康更舒适的理念。

产品方面公司推出四大新品系列：万步系列、云朵系列、呼吸系列、微空调系列。每一系列产品紧扣“舒适”主题，搭载自研科技，通过整合头部供应链，聚焦核心植型，严选优质用材，为消费者带来轻、软、弹、透、贴的穿着体验。

渠道方面店铺规划结合公司战略落地的节奏，结合都市区域发展情况、交通状况、人口流量等多方面因素综合考量，围绕势能城市的核心商圈，转向以购物中心为主的网络布局，加强与各类购物中心等新兴零售渠道的合作，对原有渠道进行持续的改造升级，淘汰低效店铺。

通过上述方面的变革，提升奥康品牌在消费者心中的认同感和影响力，效果不错，与公司预期也基本相符。

**问题 5：公司原有模式下的女鞋、配件是否调整？康龙品牌是否盈利，未来会如何规划？**

答复：公司原有模式下女鞋拥有一定量的占比，未来新战略店铺整体还是围绕男士皮鞋为主进行铺货，新形象标准门店会视区域情况控制投放占比较低的女鞋，配置率不超过 30%。康龙品牌 2021 年全年收入 3.67 亿元，毛利率 48.34%，较同期增长 2.93 个百分点，利润有所盈利。公司

目前战略重点在奥康品牌，康龙品牌未来的发展模式以轻资产为主，重点发展城市代理，精减网络，提升坪效，面向年轻消费者进行渠道转型。

**问题 6：兰亭是否还会继续计提减值？**

答复：是否计提减值将严格按照会计准则进行测试。

**问题 7：2022 年第一季度库存变化的原因？**

答复：2022 年第一季度末，公司存货水平同比增加四千多万。一方面为公司 2022 年一季度承接国家相关单位的团购订单，因疫情原因货品无法及时发出所致。另一方面，对于疫情影响销售运营的库存，公司根据整体运营情况对生产及采购计划进行调整，并及时调配销售区域之间的库存结构，不至于整体库存加大。

**问题 8：公司目前的客单价是多少，未来是否有计划召开战略发布会或新品发布会？**

答复：目前公司原渠道客单价区间约 300-400 元，新门店的客单价区间约 600-800 元。长沙黑晶旗舰店将会于 5 月 20 日开业，届时会有系列新品对外进行发布，当下有关发布会的安排要视各地疫情防控政策来计划安排。

**问题 9：公司前期报道与知名设计师合作，请问设计师产品大约会于什么时期推出？**

答复：公司计划将在 2022 年下半年秋季推出设计师产品。

（以下无正文）