

证券代码：003041

证券简称：真爱美家

浙江真爱美家股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-009

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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"/>其他：电话会议</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>圆信永丰基金管理有限公司，中信保诚基金管理有限公司，农银汇理基金管理有限公司，太平洋资产管理有限责任公司，富安达基金管理有限公司，嘉实基金管理有限公司，太平洋资产管理有限责任公司，北京人寿保险股份有限公司，华宝基金管理有限公司，汇添富基金管理股份有限公司，棕榈滩私募基金，知中投资，上海泽秋投资，进门财经，上海昶元投资，安信证券，华安证券、景顺长城、博时基金、东方证券自营、农银汇理、中庚基金</p>
<p>时间</p>	<p>2023年8月26日9:00-10:00，10:00-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>线上会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理：刘立伟，董事会秘书：胡洁</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司就半年度经营基本情况和新工厂建设情况做汇报 公司上半年总体出口营收稳定，随着逐渐进入销售旺季，二季度订单增长较一季度逐步回升。得益于美元持续走强，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比提升12.72%。二季度主要经营工作围绕三方面开展：1、海外市场方面，持续发挥成本和质量优势，抢抓订单和市场；2、智能新工厂建设方面，产线自动化调试紧密开展，建设和投产照原定计划进行中：其中生产设备基本陆续到位，目前主要进行各项软硬件的调试工作。对部分重点工序进行测试，产品品质</p>

稳定性和成本控制均达预期；智能制造软件方面，生产调度中心、生产管理系统、自动化产线、仓储物流系统等 15 项平台安装完毕并测试中。目前主要集中在自动化调试上，预计三季度末进行整个产线的测试，四季度逐步投产；3、新产品开发方面，地毯新品种开发和接单中，客户反馈达预期，后续进一步提升相关打印和刷烫工艺，尝试打造地毯类爆品。

二、投资者提问

1、公司如何应对原材料和汇率波动？

答：公司一直通过战略性原料储备、远期锁汇等措施应对原材料成本攀升、汇率波动等影响，同时也会根据原材料和汇率波动适时调整产品价格。

2、新品类地毯产品的定位和销售规划？

答：公司目前开发的复合类地毯和热转印地毯客户销售反馈达预期，现在也在进一步提升生产工艺以打造地毯类爆品，未来公司计划逐步完善中低高端地毯多品类线，以稳固并继续扩大在中东、非洲的市场优势和品牌优势。

3、未来新工厂创新应用的无水印染技术会不会因为新染料的替换造成染料成本升高？

答：未来智能生产产线可以实现自动“换版、打浆、送浆”，数据系统会根据生产排单情况实时精准计算染料用量并自动输送，减少了原有依靠人工调浆等造成的浪费，成本控制进一步提升。

4、今年欧美市场由于有通胀和库存周期的问题，相关企业的出口压力较大，公司更多布局一带一路相关国家，出口压力是否较小？

答：公司主要销售区域为中东、北非和南非，包含“一带一路”中西亚和中东欧等沿线国家如沙特、阿联酋等，部分国家因货币贬值和库存等因素影响导致购买力有所下降，但公司一直坚持多市场多客户的销售策略，且公司毛毯产品为出口当地民生刚需，使用频率较高，公司多年以来针对当地民生特点，研发设计出了一大批质量稳定、花型艳丽的高性价比毛毯产品，深受当地人民喜爱，因此多年来营收保持了较稳定的增长。

5、上半年欧美市场营收占比？未来对其规划？

答：以去年为例，欧美市场营收占比约十分之一。目前以大型商超如沃尔玛和跨境线上平台为主要拓展渠道，未来借助建设中的智能新工厂，充分发挥绿色制造优势、成本优势和质量优势，有利于欧美市场的拓展。

6、公司奠定行业龙头地位的核心竞争力主要是什么？

答：成本控制优势、产品质量和品牌优势、客户资源优势和研发设计优势等。公司建立了全面的成本管理体系，极致的成本控制优势让公司在应对市场竞争方面有较大的议价空间和主动权；在生产方面，公司坚持精益生产管理作为企业的发展模式，坚持以客户需求作为拉动，不断从技术、设备等方面着手改善生产管理流程；凭借长期以来稳定的产品质量、丰富的产品种类及强大的供货能力和良好的商业信誉，公司与国外主要市场的多家品牌商和批发商建立了稳定的合作关系，另外公司合计年产可以满足地区大客户的规模需求，规模上的优势降低了公司毛毯产品的单位成本。

7、如何应对新工厂投产后产能提升部分？

答：一方面公司将继续聚焦核心品类仿韩毯、叠加云毯品类提升，深耕中东、北非等中高克重毛毯市场，同时注重婴童毯、

	<p>毯套件等细分市场品类以满足市场开拓需求，持续提升花色、风格、包装设计、品牌等软实力，不断提升产品附加值和竞争力、强化自有品牌，稳固并扩大优势，进一步提升市占率；另一方面，加快新产品开发和储备，目前复合地毯和热转印地毯等产品开发销售反馈达预期，未来将逐步提升地毯类产品份额，并逐步完善地毯低中高产品线。</p> <p>8、智能工厂未来投产后毛利率、产品品质等各方面提升主要体现在？</p> <p>答：产品品质和客户需求方面，智能新工厂将通过企业云、物联网、5G 网等互联网和各类信息系统的运用，实现全厂设备的全面数字化和信息化，借助数字化推动生产流程优化和再造，设备状态实时采集和工艺数据下发，进一步提升产品制成率和产品品质稳定性，不断提升客户满意度，同时也提升了公司柔性生产、快速交货的能力，满足客户不断升级的消费需求；在生产成本方面，通过生产流程优化再造和现代化设备应用，水电气等各项能耗成本进一步降低：通过实施经编车间盘头运输行挂系统、白坯布 AGV、RGV 运输系统，全面实现物流自动化，预计操作人工减半；新增的加弹生产工序，进一步完善毛毯全生产链，成本控制更加优化；立库建设也增强了公司原材料战略储备能力，以更好应对原材料价格波动对毛利的影响。</p> <p>9、产品调价因素？</p> <p>答：公司主要根据当期原材料价格波动和汇率变动适时调整产品售价。</p>
附件清单(如有)	无