

附件二：投资者关系活动记录表格式

证券代码： 002404

证券简称： 嘉欣丝绸

浙江嘉欣丝绸股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024003

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 checked="" type="checkbox"/> 现场调研 <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
参与单位名称及人员姓名	兴业证券 赵宇 韩欣	
时间	2024年3月25日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 郑晓 证券事务代表 李超凡	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>调研、交流公司发展情况（以调研机构提问，公司回答的方式展开）</p> <p>一、公司介绍</p> <p>公司向调研机构介绍历史沿革、行业地位、主营业务构成、供应链布局、生产经营情况等。</p> <p>二、交流问答</p> <p>问题一：能否详细介绍公司外贸客户的结构？</p> <p>答：公司外贸业务的客户主要是欧美发达国家的品牌女装客户，与公司合作的年份较长，其中欧洲客户占比在 35%左右，美国客户占比 33%；其他还有日本、澳大利亚等一些国家和</p>	

地区的客户。

**问题二：公司外贸业务的竞争优势体现在哪些方面？**

答：公司的竞争优势主要体现在业务团队、供应链和研发设计等方面。公司从事外贸业务近四十年，拥有超过 300 人的外贸营销团队，经验丰富、敬业且富有开拓精神；公司除了具备较强的营销能力，同时具备非常强的生产能力，和单一的外贸公司或生产型企业相比，工贸一体的优势非常明显。公司目前拥有嘉兴、内地和海外三大供应链集群，保障了持续增量订单的消化能力，成为业务“抢单”的坚实后盾；公司在研发设计上具备一定的优势，会主动向客户推荐自主研发的新品面料或根据客户的需求开发新面料，与客户深度合作，参与到客户的产品开发中去，近年来 ODM 模式的订单占比持续提高，客户粘性和议价能力不断增强。

**问题三：能否详细介绍公司的供应链布局？**

答：供应链布局方面，公司近年来加强了安徽、河南、江西等内地供应链和柬埔寨、缅甸为主的海外供应链建设，目前已建成嘉兴本地、内地和海外三大供应链集群。海外供应链建设方面，从 2019 年开始在柬埔寨和缅甸建设生产基地，目前在柬埔寨拥有两家服装生产企业，以此为点，辐射发展了众多优质的外协工厂，2023 年在柬埔寨投建“柬埔寨服装生产基地二期项目”，新增产能 600 万件，柬埔寨基地的年目标产能可达到 1000 万件，后期有望实现嘉兴本地、内地和海外三大供应链基地产能各占三分之一的产能布局。

**问题四：公司主营业务中，除服装外白厂丝、五金类、绸类、投资性房地产占比也不小，具体业务情况是怎样的？**

答：公司的子公司金蚕网凭借对行业的深度了解和茧丝行情

走势的分析判断，主动而为增加了茧丝原料的贸易量，增加了白厂丝类产品的销售，增加了新的盈利点；

五金业务主要是公司从服饰五金延伸发展而来的金属精密部件加工业务，年收入近 5 亿元，具备不错的盈利能力。其中子公司优佳金属和太和新能源为高新技术企业，天欣五金为宜家集团全球优先级供应商之一，具备参加宜家集团全球供应商大会资质；

绸类业务主要为公司生产的真丝面料及相关面料贸易，其中生产高档真丝面料的子公司特欣织造为高新技术企业，技术创新和新品开发能力在行业内有一定的知名度；公司凭借较强的面料开发设计能力，积极参与到客户的产品开发中去，主动向客户推荐了大量的面料新品，受到了客户的欢迎，近年来公司的面料出口势头较好；

投资性房地产收入主要为公司的自有房屋租赁收入。公司拥有占地 500 余亩的嘉欣丝绸工业园，除自用外可供出租的厂房面积约 4 万余平方米。公司总部所在的嘉欣丝绸广场总面积 7 万余平方米，其中自用 1.3 万平方米，其余以出租为主。公司在嘉兴城区周边还有大量仓库茧站，在“东桑西移”后空置，目前也以对外出租为主。大量的房屋出租也为公司带来一块稳定的收益，是公司的安全垫。

**问题五：茧丝绸原料价格上涨对公司效益的影响如何？**

答：茧丝原料近期呈现上涨趋势，价格持续在高位运行，对公司整体效益具有积极影响。公司的产业链较长，价格上涨后库存原材料会产生部分收益；价格上涨会刺激行业内企业备货和交易，提升金蚕网供应链平台的交易、交收规模和自营贸易额。

**问题六：公司控股的金蚕网的历史和业务模式是怎样的？**

答：中国茧丝绸市场（金蚕网）成立于1992年，由中国丝绸进出口总公司、中国丝绸工业总公司会同浙江、江苏、四川省丝绸公司及嘉兴市丝绸总公司共同出资设立，作为供应链管理的平台，服务于整个行业，为丝绸行业企业提供安全、便捷的网上交易和全方位的茧丝绸供应链服务体系，为产业链上下游中小微企业提供融资、仓储物流及信息服务。服务行业的同时，具备了不错的盈利能力。

**问题七：能否详细介绍金三塔品牌的品牌定位、营销设计等情况？**

答：金三塔是茧丝绸行业内唯一的“中华老字号”，老品牌在新时期焕发了新的活力。品牌改变以往消费者心目中丝绸是高端奢侈消费的概念，突出性价比，我们致力于让丝绸成为更多人买得起的国民丝绸。目标消费人群主要集中在25-45岁的女性，一二线城市的中产、白领、精致妈妈等；营销设计上，在主要传统电商平台和新零售平台基本全覆盖，同时，丝绸自带中式元素，在当下中国风服饰产品热销的背景下，公司设计端跟上流行趋势，将传统与时尚相结合，推出了新中式系列产品和敦煌主题联名款产品，得到了市场的积极反馈。

**问题八：公司对2024年内销市场预期怎样的？**

答：国内的服装消费市场随着经济的整体复苏，消费观念的改变，新消费群体崛起，国风、国潮、绿色等新消费增长的情况下，有望持续回暖。从金三塔品牌年初以来的销售情况看，也印证了内销市场回暖的趋势。

**问题九：公司股息率较高，高股息率政策是否会延续？**

答：公司非常重视对投资者的回报，按照2022年度的分红和

	目前的股价计算，股息率达到了 4.7%。而且公司多年来保持了较高的现金分红率，分红政策非常稳定，相信未来也会延续高现金分红的利润分配政策。
附件清单（如有）	
日期	2024 年 3 月 25 日