### 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: 2024018

投资者关系活	□特定对象调研   □分析师会议
动类别	□媒体采访    □业绩说明会
	□新闻发布会    □路演活动
	□现场调研
	■其他 线上调研
参与单位名称	嘉实基金 张浩嵩; 宏利基金 周少博; 鹏扬基金 袁天娇;
   及人员姓名	永赢基金 安慧丽; 汇丰晋信 杨明芬; 光证资管 徐亦钦;
	优思投资 张晨光; 申万菱信 游彤煦; 华宝自营 宋泽元;
	健顺投资 何荣珩; 建信信托 常馨月
时间	2024年12月23日
地点	电话会议
上市公司接待	董事会秘书 郑晓
人员姓名	
	交流公司生产经营情况(以机构提问,公司回答的方式展开)
	一、公司介绍
	公司向投资者介绍公司的历史沿革、主营业务构成、竞争优
投资者关系活	势、发展战略等情况。
动主要内容介	二、交流问答
   绍	问题一: 公司外贸业务的具体情况是怎样的?
	答:公司外贸出口的产品主要为丝类产品、面料和服装,出
	口占比分别为 10%、10%、80%。服装出口客户多为国际知名
	品牌,公司并不是传统的生产代工,而是结合了自主设计与
	智能制造,所以附加值也较高。公司拥有300余人的外贸业

务团队,近 30 年的外贸业务经验积累,具备丰富的业务接洽、品控管理和业务全流程服务能力,客户以欧美为主,遍及五大洲,与近 70 个国家和地区的客商建立了经贸合作关系;同时,公司拥有百余人的研发团队,进行自主设计与开发,近年来运用服装 3D 数字化、AI 设计等工具,进行成衣款式、面料纹理、花型图案等的研发设计,提高了设计效率和市场接受度。3D 设计和 AI 设计对开拓新客户和市场起到了重要的作用。

# 问题二: 服装出口的趋势如何? 订单毛利率变化的趋势是怎样的?

答: 从目前订单的情况判断,预计 2025 年 1 季度的出口形势会好于上年同期;外贸订单的毛利率受人民币汇率走势影响,贬值趋势下毛利率也应高于上年同期。

# 问题三:内销品牌"金三塔"近期的销售情况如何?消费者画像是怎样的?

答:金三塔品牌今年保持了不错的发展势头,特别是丝针织类产品,这几年来越来越被广大消费者接受,销售势头较好。金三塔的丝针织工艺比较有特色,丝针织打底衫、保暖内衣以及丝棉背心和棉袄类秋冬季产品,能够有效承接秋冬季销售,改变了常规丝绸产品秋冬下降的问题。

金三塔品牌的消费者以一二线城市对生活品质有要求,有较强消费能力的轻熟女性为主。

## 问题四:近期关注到公司"金三塔"品牌布局了微信小店,金三塔产品礼赠属性更优,当前是否有观察到相关趋势?

答: 真丝产品天生具有礼赠属性, 当前消费市场已从产品消费转向场景消费、情绪消费, 我们已经观察到这个变化, 在

销售中加强了送礼场景,把节日融入消费节点,为消费者制定送礼方案,给予更多的情绪价值赋予。

#### 问题五:对于金三塔品牌 2025 年的发展展望是怎样的?

答:对于 2025 年的消费市场,公司仍有较强的信心,将持续加强品牌推广,塑造品牌心智,打造消费者心目中的首选真 丝品牌,持续提升销售规模和市场占有率。

#### 问题六: "金蚕网"业务未来发展规划是怎样的?

答: "金蚕网"在行业内有较高的地位,是丝绸行业内最早开展线上电子合同交易的平台,拥有行业权威的信息服务业务,配套了较为完善的仓储物流服务体系,从蚕茧、生丝到绸缎,从线上交易到线下大宗商品超市,布局完整,形成了行业链接较全的产业链服务平台及供应链融资业务。

未来"金蚕网"将打造成为以行业信息为引领、交易为基础、 渠道为核心、融资为支撑、仓储为保障的数字化运营综合服 务平台。同时,规范和夯实网上交易,不断巩固行业价格风 向标地位,提升茧丝原料贸易的渠道优势。

## 问题七:公司产能在国内外均有布局,海外供应链的具体情况是怎样的?

答:公司从2019年开始在海外进行供应链布局,陆续投入超过1亿元,公司采取"筑巢引凤"策略,向客户推介公司的海外工厂,同时,采取"借鸡生蛋"策略,在柬埔寨等东南亚地区开发定点外协工厂,进一步消化增量订单。随着柬埔寨服装生产基地的投产,公司拥有5家海外工厂,达产后海外产能将达到800-900万件,占总产能的40%以上。

### 附件清单(如 有)

日期	2024年12月23日