

证券代码：605003

证券简称：众望布艺

众望布艺股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员	中金银海（香港）基金有限公司 雍心 幸福阶乘（香港）基金有限公司 张东晓 北京资翼私募基金 吴迪 中嘉（上海）私募基金 黄溪 上海创懿私募基金 聶自然 具貝堂（澳門）私募基金 杨晨 商界集团 徐亿棋 齐兴资产 王越 东方资管 王焯 摩根士丹利 苏香 国联基金 项薇 山西证券公募 邬敬业 东北证券上海证券研究咨询分公司 刘家薇 浙江朝景投资管理有限公司 戴阿跃 杭州翼融资产管理有限公司 周渊 杭州哲云私募基金管理有限公司 吴雅婷 上海追燊管理咨询有限公司 叶宇欣 浙江万润商务管理咨询有限公司 吴东润 浙江万润商务管理咨询有限公司 黄晓雪 浙江瑞特资产管理有限公司 朱一吉 浙江知易私募基金管理有限公司 夏诗慧 杭州九慕资产管理有限公司 叶晨辉 浙江秘银投资管理有限公司 倪臻 杭州鸣图企业管理有限公司 姜小清 杭州履道私募基金管理有限公司 周伟、应超波 杭州敦信资产管理有限公司 潘雨晴 中盛晨嘉（深圳）私募证券投资基金管理有限公司 徐月清 大家祥驰资产管理集团有限公司 李耀宇 杭州金投资产管理有限公司 金秋冶 杭州隐领科技有限公司 周青 浙江赢之川投资管理有限公司 张波

	<p>杭州懿道资产管理有限公司 王成凯 浙江省并购联合会 陈观冰、郎静尔 北京方圆金鼎投资管理有限公司 周荷 中财招商投资集团有限公司 谢忱 杭州翊亨控股集团有限公司 李化民 澳门国际 贾毅博</p>
时间	2023 年 12 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日
会议方式	现场调研
上市公司接待人员	<p>董事长：杨林山 证券事务代表：韩雯</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司简介</p> <p>二、问答环节</p> <p>Q:海外市场的拓展策略和目标情况，以及 2024 年的海外市场（欧洲、墨西哥、中东等）目标如何？海外经济体疲软，地缘政治冲突，汇率变化对公司的影响如何？</p> <p>A:墨西哥市场目前发展势头较好，欧洲和中东还在拓展中。美国的经济虽较 2021 年比有所下降，但是还是比较有韧性的。为避免地缘政治冲突，我们加快了全球布局的脚步，例如现在正大力推进越南项目建设。由于公司货款基本以美金结算，所以汇率会对公司的销售规模、利润产生影响，汇率的波动剧烈程度会对汇兑损益或汇兑收益产生一定影响。我们已聘请了专业的汇率管理机构协助我们适时结售汇。</p> <p>Q:众望布艺的出口业务比重大，在当今的环境下，如何应对可能发生的不确定性？</p> <p>A:全球化布局。</p> <p>Q:公司的“杭州 1000 万米高档功能性面料项目”和“越南 800 万米高档功能性面料项目”，这两个项目的进度如何？项目资金来源情况如何？</p> <p>A:杭州 1000 万米项目打桩已经完成，目前正在进行地下工程施工。越南在勘探阶段。资金目前全部为自有资金。</p> <p>Q:未来发展规划？</p>

A:深耕美国市场, 开拓墨西哥、欧洲、中东、国内等市场。立足提花面料, 开拓印花、绣花、匹染门类。

Q: 公司利润率和毛利率近年来均有所下降, 其中的原因是什么? 是否有相关措施来改变目前的营收状况?

A: 22 年因为俄乌战争, 美国高通胀等原因, 去年客户全年的主旋律是去库存, 因此我们的销售规模受到影响, 但固定成本并没有大幅下降, 2023 年下半年开始, 募投项目的折旧又陆续开始, 每月 200-300 万, 造成利润下降。我们正在积极拓市场、拓品类, 深挖老客户, 开拓新客户来扩大销售和利润。

Q: 同比主营增长, 利润下滑的原因?

A: 主要也是由于折旧的增加大于利润的增长。

Q: 在行业内的核心竞争力?

A: (1) 引领时尚的设计。全球二十多家画稿工作室不断为公司提供新的设计图稿与全新的素材, 公司引领时尚的设计, 能上为客户提供成套解决方案, 以满足不同场景下的需求, 因而客户黏性好、产品价格较为刚性。(2) 稳定的质量。公司从纺纱开始每一环都有自己的产业链布局, 每个环节实验室检测, 可以确保每个环节的质量交期都相对可控。(3) 快速的交期。预估师会根据以往经验、与顾客的联系和对于市场的判断, 预估下个月的订单, 进行原材料备库和少量成品备库, 使得公司交期远快于同行。较快的交付周期有利于下游客户加快产品周转, 有效利用仓储面积、减少资金占用周期。(4) 优质的服务。公司销售 24 小时内回复客户, 为客户提供实时服务, 满足客户需要。(5) 有竞争力的价格。在美国市场, 公司产品相较于同质产品的价格具有优势。

Q: 员工人数从疫情前的 700 人左右, 到 2022 年底 600 人左右, 是什么原因?

A: 部分是因为机器换人, 部分是因为我们取消了毛利率相对较低, 劳动力相对密集的沙发套缝制业务。

Q: 公司是以销定产, 还是以产定销? 当前库存同比多少? 被动

	<p>发生的库存如何处理？</p> <p>A: 以销定产，基本无库存。</p> <p>Q: 今年美国市场的需求情况恢复如何？</p> <p>A: 23 年美国客户基本已经去完库存，正在慢慢恢复。</p> <p>Q: 房地产周期对公司影响？</p> <p>A: 房地产周期会对公司产生一定影响，但影响有限。地产繁荣固然会对公司营收产生一定正向促进作用，但北美市场的存量需求也很大。美国消费者消费习惯不同于国内，他们一般 2-3 年会更新室内软装，而且他们一套房子内会布置多组沙发，客厅、卧室、连廊、户外，所以单个家庭的需求量也高于国内。</p> <p>Q: 公司是否有进行例如 PTA 这类原料的套保？</p> <p>A: 目前公司暂未进行原材料的套保。公司原材料主要为 POY、DTY。为保证快速交期，公司会进行大量的原材料动态备库，这些备库及公司长期以来的原材料采购经验可以冲抵部分原材料价格波动的影响。</p>
附件清单	无