

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"/> 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 type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员	信达澳亚 曾丹妮 北大方正 付丹婷 宝盈基金 吕功绩 东吴资管 陆一韬 宽远投资 吴相贤 圆信永丰 许一欣 南华基金 李昊 华创证券 刘一怡 永安国富 李君源 鲍尔赛嘉 谭晓萍 弈慧投资 徐怡宁 海富通 赵冰沙 中盛晨嘉 刘烨 新思哲 徐温泉 清泉石资本 李乐凯 中信证券 冯重光、郑逸坤、郑一鸣	
时间	2024年2月26日至2024年3月25日	
会议方式	现场调研	
上市公司接待人员	证券事务代表：韩雯	
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：沙发与服装面料有什么区别？</p> <p>A：服装面料较轻薄，沙发布偏向工程面料，需要承重、摩擦，所以需要有抗撕裂，抗起毛起球等参数，户外沙发面料还需要高抗日晒，对色牢度参数要求大大高于服装面料。</p>	

Q: 公司对以上参数的检测手段?

公司是行业内最早设立产品质量测试室的企业之一, 配备了包括家具力学综合性能试验机、日晒色牢度试验机、日晒老化试验机、万能材料拉力机、动态疲劳试验机、摩擦仪、起毛起球仪等行业领先的全套专业测试设备。测试室根据客户所在各国家具标准, 对每一批产品进行抽样测试, 确保产品符合进口国的质量标准及客户的产品要求。

Q: 公司如何销售产品?

A: 我们根据客户不同喜好与消费能力, 进行不同的色系搭配, 并根据花型与平板布搭配出不同的软装效果。如沙发大身多以平板面料为主, 平板面料也可以通过不同的纱线和组织织出各种暗纹。单人椅和抱枕一般多用花布, 做点睛之用, 突出个性化。

高端客户我们提供个性化更强的搭配。追求性价比的客户, 我们提供更具性价比的搭配。

Q: 美国消费者的产品偏好是怎样?

A: 美国消费者比较喜欢雪尼尔面料, 雪尼尔面料绒感好, 亲肤, 厚实但轻盈。所以之前中美贸易摩擦期间, 雪尼尔面料加征关税的时间比非雪尼尔面料晚将近 1 年, 非雪尼尔面料最高加征 25%, 雪尼尔面料最高加征 15%, 2020 年 2 月 14 日后加征关税比例减为 7.5%。

Q: 原材料成本占比多少? 原材料价格波动对公司利润率的影响?

A: 直接材料占面料成本 60%左右。公司主要原材料为 POY 和 DTY, 二者价格受化纤大宗原材料市场价格波动的影响。如主要原材料市场价格出现持续或大幅波动, 而公司产品销售价格调整滞后或不同步, 会影响利润率。

但是 1、目前中国化纤产量约占全球 70%, 价格相对稳定;

2、公司预估师团队会根据客户的下单情况、市场情况、生产计划、原材料库存情况预估 2 个月左右的原材料消耗量, 提前进行

原材料动态备库，冲抵部分原材料波动的影响。

3、若原材料持续上涨，公司会对产品价格进行调整，以减少对利润的影响。

Q：公司内销卖到哪里？

A：内销基本也是美国客户指定的供应链，最终产品还是卖到美国，公司设计偏美式。

而且中美沙发消费理念不同，中国消费者基本是搬家、装修会买沙发或换沙发，用 5-10 年不换，且中国住宅多是平层，每户家庭基本配置 1-3 组沙发；美国消费者基本 2-3 年换一次，消费能力较强，消费基数大，一个 house 里配置 7-8 组沙发。

中国的沙发相对较贵，3 人位的沙发几千到几万不等，中国年人均可支配收入 3-4 万人民币左右。而在美国 399 美金就能买到三人位沙发，好一些的 699 美金左右就能买到，按收入比（美国人均年收入 8 万美元左右）对美国人来说性价比还是较高的。

Q：公司利润率较高，来自于哪些方面？

A：公司有较高且相对稳定的毛利率水平，原因主要系：

1、公司产品紧跟行业时尚潮流，突出产品设计的个性化和艺术性，通过高水平的研发设计，使得公司产品个性化程度高，品牌附加值较高。

2、公司产品采用市场定价法，而非成本加成定价法，即能够根据不同产品的时尚风格、面料属性及设计理念等实现较高的产品定价；

3、公司经营模式为从装饰面料及制品研发设计到生产销售的全产业链模式，使得公司具有较强的过程控制能力，从源头保证产品质量的稳定性，并积累各个环节的利润，成本优势明显。

2022 年起，募投项目设备厂房陆续转固，折旧大幅增加，目前毛利率略有下降。

Q：如何平衡高折旧？

A：公司今年已多次赴美国、越南等地参展、拜访客户，同时

	<p>积极开拓欧洲、墨西哥、中东及国内市场，并积极开拓匹染、印花、绣花等门类，以扩大公司产品市场。另一方面会更注重利润率较高的功能性面料的开发，以提升利润率。</p> <p>Q: 布艺沙发会不会难打理?</p> <p>A: 我们的功能性面料通过特殊的后整理工艺处理，具有防污、防水、阻燃等不同的性能，其中针对户外的功能性面料，还具有高日晒、耐用性和易清洁性等特点，抗菌面料还具有抗菌防霉等特点。</p> <p>Q: 布艺在沙发领域的发展趋势?</p> <p>A: 相较真皮，布艺更具个性化，价格更低，污染更少，更受年轻人的喜爱。</p> <p>Q: 越南项目准备投多大规模? 项目在越南什么地区?</p> <p>A: 越南项目位于越南广义新加坡工业园区。总投资 2500 万美金，投产后预计形成年产 800 万米产能。</p> <p>Q: 越南投产后产品成本、定价是否会变化?</p> <p>A: 越南产业链没有中国完善，预计越南生产成本会上升，所以价格有一定幅度的上调，正在与客户积极谈判中。</p>
附件清单	无