

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：2025002

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 type="checkbox"/> 现场调研 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 券商交流会 <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	绅徽投资 陈彦宁 汉鸿基金 沈思越 中建投信托 童红毅 恒泰证券 蔡萌萌 申万宏源证券 聂霜
时间	2025年2月13日
地点	上海浦东
上市公司接待人员姓名	证券事务代表 李超凡
投资者关系活动主要内容介绍	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 公司向机构投资者介绍公司的历史沿革、主营业务构成、市场分布、供应链布局、内销品牌“金三塔”、茧丝绸行业供应链平台“金蚕网”、研发设计、新产品开发、资产状况、股东回报等情况。 二、交流问答 问题一：公司外贸业务的具体情况和势头如何？

答：公司从事外贸业务 40 余年，“嘉欣丝绸”是国际行业上较为知名的企业品牌，产品以中高档女装为主，服务于众多国际知名品牌。公司拥有百人研发团队进行自主设计与开发，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，提高设计效率和市场接受度。目前 3D 设计和 AI 设计的占比不断提高，对开拓新客户和新市场起到了重要的作用。目前外贸业务在手订单较上年同期有一定幅度的增长。

问题二：公司外贸客户的构成是怎样的？

答：公司外贸业务的客户主要是欧美发达国家的品牌时尚女装客户，与公司合作的年份较长，客户主要集中在欧洲和美国，其他还有日本、澳大利亚等一些发达国家和地区的客户。

问题三：内销品牌“金三塔”近期的销售情况如何？

答：“金三塔”品牌近年来保持了不错的发展势头，越来越被年轻的消费群体所接受，国潮服饰的流行，对“金三塔”品牌有不错的带动作用，“金三塔”国风系列产品得到了市场的良好反馈。如结合“国潮风”开发的国风丝绸小袄系列冬季产品，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，四季度以来一直保持了较好的销售势头。对于 2025 年的消费市场，公司仍有较强的信心，将持续加强“金三塔”品牌推广，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。

问题四：自有品牌的营销渠道建设规划是怎样的？

答：丝绸承载了中国的文化，“金三塔”品牌以文化为切入点，形成文化+丝绸+新零售模式，焕发老品牌的青春，做有文化有精神有故事的品牌，做丝绸文化的承接，年轻人越来越

越追求生活品质，是新生的丝绸消费群体；所以公司对营销渠道的建设也是不断推陈出新，紧跟时代发展的。目前已采用全方位的新零售模式：传统的天猫、京东、唯品会、有赞等电商平台以外；丁香商城、吴晓波美店等自媒体；苏宁极物等新零售；考拉海购、网易严选、云货优选等 APP；推广渠道：小红书、抖音、微信小店、店铺直播、头部直播、社群等；包括和大咖、头部主播合作等都有合作尝试。

问题五：“金蚕网”的运营情况和发展规划是怎样的？

答：“金蚕网”在行业内具有较高的地位，在行业内最早开展线上电子合同交易，拥有权威的行业交易信息，对茧丝原料的价格趋势、交易量商业信息具有预见性，拥有配套较完善的仓储服务，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，形成行业链接较全的产业链服务平台及供应链融资业务，受益于“国潮风”带来的蚕丝原料短期需求旺盛，2024年金蚕网的发展态势良好。

“金蚕网”的发展规划是：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；同时规范夯实网上交易，不断巩固行业价格风向标作用，提升贸易渠道优势。

问题六：“金蚕网”从事供应链融资业务的优势在哪里？

答：由于茧丝绸行业的产业链长，季节性强，原料价格高，上游企业多为中小企业，生产周转资金占用量大，且银行难以评估茧丝价值，具有融资难的问题。金蚕网凭借在行业内的核心地位，与行业内众多企业建立起了长期稳定的合作关系，紧密度较高，公司通过金蚕网的信息优势，利用在广西等原料端的自有仓储基地，开展茧丝原料的质押监管业务，较好地把控了融资业务的风险，从而搭建起企业与银行等金

融机构之间的桥梁，帮助上游中小企业解决融资难、融资贵问题，助力行业发展的同时取得了不错的效益。

问题七：加征关税对外贸出口业务的影响如何？

答：针对加征的部分关税，公司会和优质客户协商共同分担，同时公司已在柬埔寨和缅甸布局了生产基地，且产能不断提升，可以将部分订单移到海外生产，加上人民币汇率可能发生的变化，总体影响有限。

问题八：公司具体的产能建设规划情况是怎样的？

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，柬埔寨生产基地全部达产后总产能可达到 2000 万件，其中海外产能达到 800-900 万件，从原有的 25%左右提升到 40%-45%；后期将利用基地开发外协工厂，持续提升海外订单的占比。

问题九：能否具体介绍公司的资产情况？

答：公司资产殷实，嘉兴的生产基地-嘉欣丝绸工业园占地 500 余亩，取得土地时间早，成本较低，升值幅度较大；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，其余用于租售（以租为主），已成为区域内高端写字楼代表；科技企业孵化器-嘉欣科技产业园总面积 4.5 万平方米，主要用于出租；公司在嘉兴城区周边有 20 余个茧站/仓库，占地近 100 亩，目前以闲置出租为主，账面成本较低，随着城市化进程推进，逐步被政府征收，将增加一块额外的收益。

问题十：公司是否会持续高分配的红利政策？

答：公司重视股东回报，上市以来分红率持续较高，累计分

	红金额超过募集资金总额，保持了较高的股息率，后期仍然会延续高股息政策。
附件清单（如有）	
日期	2025年2月13日