

证券代码：838262

证券简称：太湖雪

公告编号：2025-064

苏州太湖雪丝绸股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2025年4月23日

活动地点：公司会议室、线上会议

参会单位及人员：华鑫证券有限责任公司、第一创业证券股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、明达资产管理有限公司、尚诚资产管理有限责任公司、乾和资产管理有限公司、中颖投资管理有限公司、泰石投资管理有限公司、天猗投资管理有限公司、临信资产管理有限公司、汇瑾资产管理有限公司、颢升私募基金管理有限公司、浩瑜恒投资管理有限公司、江苏得桂私募基金投资有限公司、鸿运私募基金管理有限公司、复通私募投资基金管理有限公司、洪泰基金、长谋投资管理有限公司、晨鸣资产管理有限公司、同巨投资有限公司、青创伯乐投资有限公司、友邦人寿保险有限公司、国泰海通证券股份有限公司、上海于翼资产管理合伙企业(有限合伙)、上海新传奇私募基金管理有限公司、银河基金管理有

限公司、中国中金财富证券有限公司、西藏青骊资产管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、博时基金管理有限公司、易米基金管理有限公司、万和证券股份有限公司、中信建投基金管理有限公司、国联民生证券股份有限公司、中山证券有限责任公司、东莞证券股份有限公司

上市公司接待人员：董事、董事会秘书、副总经理代艳先生，证券事务代表张保静女士

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：微信小店模式与抖音、京东等模式相比，从公司收入和利润角度看有什么特点？

回答：微信小店模式在私域流量变现和社交裂变上具备独特优势，其依托腾讯生态的“私域流量变现”，通过小程序、公众号和视频号的闭环整合，构建“社交+内容+电商”生态。目前在收入规模上与抖音、京东有一定的差距。公司已布局微信小店渠道，其中微信小店的视频号联动达人构建“种草—转化”闭环的营销策略，微信小店渠道 2024 年度实现同比 387.64%增长，2025 年一季度实现同比 370.76%增长。

问题 2：公司在抖音上电商转变策略取得成效后，对 2025 年有怎样的判断？

回答：公司抖音渠道 2024 年度采用了“从销售高速增长转向销售稳健增长，并着重打造持续盈利能力”的营销策略，同时实施了“自播+达播”的双轮驱动营收增长模式。2024 年度，抖音自播的经营质量得到了稳步提升，并且公司与抖音头部的达播机构建立了合作关系，实现了营业收入的高速增长。2024 年度，抖音实现营业收入 4,238.31 万元，同比实现 31.31%增长。2025 年一季度实现同比 18.78%增长。2024 年抖音电商 GMV 占比构成中，货架场景贡献超过 40%，抖音电商为 2025 年设定了 4.2 万亿元的 GMV 目标，并计划加大货架电商的补贴力度，同时进一步提升店播在直播场景中的地位。2025 年公司抖音渠道在持续打造稳健增长及持续盈利能力上紧跟平台发展战略。

问题 3：公司 2025 年品牌建设计划有什么考量？

回答：2025 年公司品牌建设以“蚕丝被就选太湖雪”为核心主旨，实施精准定量的品牌建设策略。首先，设定明确的年度品牌推广预算，确保资源有效配

置，并聚焦蚕丝被这一核心大单品，集中力量打造品牌特色。为了提升品牌知名度，公司精心策划并执行大事件营销，通过主题策展、大型体育赛事、跨界联名品牌发布会等具有影响力的活动吸引公众关注。

同时，公司深入挖掘苏州丝绸文化的深厚底蕴，将其融入品牌精神之中，打造出独具特色的品牌文化。这种文化不仅彰显了太湖雪的品牌魅力，更传递了公司对丝绸传统工艺的传承与创新。在传播策略上，公司采用“名人等高势能人群推荐+权威媒体及头部 KOL 内容共创+腰部 KOL 种草”的矩阵式传播方式。特别聚焦知识博主及家居生活方式博主，通过他们的专业解读和亲身体验，放大品牌声量，提升品牌认知度。在传播渠道上，公司全面覆盖抖音、小红书、微博、B 站、知乎等热门社交媒体平台，利用内容种草、电商直播、短视频等多种形式，与消费者进行深度互动，快速赢得用户的认同和喜爱。

问题 4：公司 2025 年线上投流计划相比 2024 年有什么变化？

回答：2025 年公司线上渠道采用“精细化运营，提质增效”经营策略。线上各渠道按照既定的年度目标，提高各渠道投产比，落实经营策略。2025 年一季度公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润同比增长 47.45%。

苏州太湖雪丝绸股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 24 日