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。

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

投资者关系活动情况

活动时间: 2025年11月17日

活动地点: 进门财经线上电话会议

参会单位及人员:由东吴证券易申申先生主持的电话会议,线上参会单位有: 东吴证券、长江证券、联储证券自营、趋势投资、循远投资、中山证券、汇美盈 创、天弘基金、星泰投资、贝寅资本、开源证券自营、汇安基金、人保资产、颐 和久富、海南恒立私募基金管理公司。

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

三、 投资者关系活动主要内容

公司董事会秘书代艳先生首先向与会人员介绍了公司概况,然后进行了问答 交流环节。本次交流的主要内容如下:

问题 1: 公司近期"双十一"电商销售情况如何?

回答: 2025 年"双十一"期间,公司围绕"全域深耕、数字驱动"的战略导向,在各电商渠道均取得积极进展。通过差异化平台运营策略的有效落地,公司实现全渠道销售额的同比提升,增长质量持续优化,具体表现为日销占比提高、利润结构进一步改善。具体情况如下:

货架电商方面,基本盘持续巩固。天猫平台通过强化日销运营与新品策略,推动销售实现积极回升;京东平台则依托其供应链优势,高端系列产品表现突出,品单价保持稳定。多款核心产品在主流平台榜单中位居前列,其中"太湖雪馨柔蚕丝被"位列天猫"双十一"桑蚕丝冬被预售榜首位;"太湖雪春秋蚕丝被"与"绸韵蚕丝被"分别占据京东春秋蚕丝被热卖榜第一、第二位;"太湖雪真丝枕巾"亦位居天猫枕巾热销榜榜首。

直播电商方面,增长动能强劲。抖音平台作为重要增长引擎,通过内容创新与头部达人合作,实现核心单品销量与品牌影响力的同步提升;视频号渠道表现尤为亮眼,达人直播生态日趋成熟,品单价显著提升,已成为新的业绩增长点。 "双十一"期间,"蝶恋花桑蚕丝被"位列抖音平台爆款榜与人气榜双第一。

内容平台方面,赋能效应显著。公司通过在小红书等平台实施前置化内容布局,有效为销售前端引流,构建了从"种草"到"转化"的营销闭环,进一步增强了品牌在年轻消费群体中的渗透力。

此外,公司积极运用各电商平台 AI 数字技术优化运营各环节,在提升用户体验的同时,实现了降本增效,助力整体经营质量提升。

问题 2: 公司跨境业务主要是哪些渠道? 开拓情况如何?

回答:公司高度重视"品牌出海"战略,目前已系统性构建了以亚马逊主流平台与品牌海外官网为核心的双轮驱动模式,结合 TikTok、Instagram 等全球社交媒体进行丝绸文化渗透式传播,将中国丝绸文化与产品功能(如丝绸饰品、丝绸服饰等)深度融合,提升海外市场的品牌溢价能力,逐步构建国际消费认同。截至 2025 年三季度,公司跨境电商销售额实现同比增长 25. 20%,其中亚马逊平台销售额同比增长超 40.55%;品牌海外官网完成全面改版与页面优化,并系统调整 Google 与 Meta 广告投放策略及用户运营动线,以提升品牌形象与流量转化效率。未来,公司将继续深化平台运营与海外官网品牌建设,稳步拓展国际市场

份额。

问题 3: 公司的国潮战略主要是从哪些方面体现?目前成果如何?

回答:公司的"国潮"战略是品牌建设的核心。公司深度挖掘苏州丝绸文化底蕴,将其与现代审美和实用功能相结合。具体通过以下路径实施:

产品创新:将非遗技艺、文博元素等文化 IP 融入产品研发设计,形成独特的品牌辨识度。

产学研合作: 依托自有研发中心以及与高校的合作, 持续进行技术革新和设计迭代。

文化联名:与多家知名文博机构、文旅地标及艺术家开展深度合作,共同开发联名产品,构建文化共创生态。

目前,该战略有效提升了产品的文化附加值与市场竞争力,相关文创类产品保持了较好的毛利率水平,是公司品牌溢价能力的重要体现。

问题 4: 今年蚕丝被整体行业增速如何? 公司是否高于行业增速? 原因是什么?

回答:当前,蚕丝被行业整体消费升级趋势明显,消费者对品质、品牌及文化内涵的需求不断提升。公司业绩增长高于行业平均水平,公司认为主要得益于以下核心竞争优势:

品牌与品类聚焦:公司持续强化"蚕丝被 就选太湖雪"品类的专家形象,通过立体化的品牌传播,巩固了市场领先地位。

全域渠道与数字化运营能力:公司建立了线上线下协同、境内境外联动的高效渠道网络,并具备成熟的数字化运营能力,能够快速响应市场变化,精准触达目标客群。

苏州太湖雪丝绸股份有限公司 董事会 2025 年 11 月 18 日