

证券代码：920262

证券简称：太湖雪

公告编号：2026-044

## 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：2026年4月17日 15:00-16:00

活动地点：苏州太湖雪丝绸股份有限公司（以下简称“公司”）通过中证网“中证路演中心”(<https://www.cs.com.cn/roadshow/>)采用网络方式召开2025年年度报告业绩说明会。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：公司董事长、总经理胡毓芳女士；董事、副总经理、董事会秘书代艳先生；财务负责人（财务总监）侯守峰先生；保荐代表人叶本顺先生。

#### 三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会，首先对公司情况及 2025 年经营情况做了介绍，然后就投资者关心的问题进行了沟通，主要问题及回复如下：

**问题 1：公司 2025 年业绩整体增长，利润双增，是否具备可持续性？主要的驱动因素是什么？线下渠道增长为何明显弱于线上渠道？2026 年有哪些应对措施？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您的提问！公司 2025 年业绩增长建立在产品结构优化、渠道效率提升的基础上，具备可持续性，不存在重大一次性收益影响。利润增速较快主要来自两方面：（1）高毛利产品占比提升；（2）线上渠道尤其是直播电商、跨境电商高速增长，规模效应逐步体现。

线下渠道增速放缓，主要是过去一年公司主动进行了门店结构的调整优化，聚焦升级核心门店、提升单店产出，并非终端需求乏力。2026 年，公司线下渠道将进入提质提速的新阶段：（1）重点布局 500—1000 平方米品牌超级体验店，强化沉浸式文化消费场景；（2）全面推进全域融合，实现线上引流、线下体验、私域复购的闭环运营；（3）强化会员服务、体验式服务，提升客单价与复购率。未来线下渠道将从规模扩张转向质量与盈利双提升，逐步恢复稳健增长。感谢您的关注！

**问题 2：公司第一大客户为京东平台，销售占比较高，对传统平台的依赖度有点集中。请问如果该平台政策、抽成比例、流量分配等发生变化，对公司经营的影响如何？是否有计划降低平台依赖性？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您的提问！公司与京东等核心平台保持长期稳定、互利共赢的合作关系，平台政策变化总体平稳可控。为降低渠道集中风险，公司已明确推进全域渠道均衡发展：一是持续做强抖音、视频号等直播电商平台，提高自主运营能力；二是大力发展跨境电商与独立站，拓宽海外增长曲线；三是持续强化品牌心智建设，提升用户对“太湖雪”品牌的直接认知与复购，减少对单一平台流量的依赖。中长期看，公司渠道结构将更加多元、均衡、抗风险。感谢您的关注！

**问题 3：桑蚕丝原料价格近年来波动幅度较大，公司是如何面对原料带来的成本压力？公司存货规模较大，存货结构、库龄分布怎样？是否建立了存货周**

### **转优化目标？有什么具体措施吗？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您的提问！面对原料价格波动，公司已建立成熟的全链条风险防控体系。一是与核心供应商签订中长期战略合作协议，实现核心原料锁量、锁价，锁定大部分成本波动风险；二是建立多区域、多基地供应格局，降低单一产区供给波动影响；三是建立原料价格监测与预测模型，灵活调整采购节奏与备货策略；四是依托品牌力与产品力，具备较强的成本传导能力，可通过产品升级、结构优化、合理调价平滑成本压力。整体来看，公司应对原料价格波动的能力显著优于行业平均水平，能够有效保障经营稳定性。

公司存货规模与家纺丝绸行业特点相匹配，主要为优质桑蚕丝原料、当季适销成品、大单品备货，库龄结构整体健康，以一年以内为主，滞销品占比极低。公司严格按照企业会计准则要求，充分、审慎计提存货跌价准备，减值风险已充分释放，资产质量真实可信。2026年，公司将通过三大举措持续优化库存：一是强化以销定产与数字化需求预测，提升备货精准度；二是加大爆款打造力度，提升产品动销率；三是推进柔性供应链与快速翻单模式，降低备货压力。目标是持续降低库存周转天数，提升资产运营效率。感谢您的关注！

### **问题 4：太湖雪一直坚持走中高端路线，如何保障销量以及应对行业竞争带来的压力？怎么在保持中高端品牌形象的同时扩张规模？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您的提问！公司长期坚持“蚕丝被就选太湖雪”品牌主张，聚焦中高端消费人群，坚持走品牌化、差异化、高附加值路线，通过新品迭代、功能创新、跨界联名、渠道结构优化等方式维持毛利率中枢稳定，同时通过精细化运营对冲成本波动，确保盈利水平保持稳健。在坚持主线定位的同时，公司会通过场景化、系列化的产品矩阵，适度布局入门级、基础款产品，用于新客培育与用户覆盖，但整体价格带、品质标准与品牌调性保持统一，不会因追求规模而牺牲品牌价值与毛利率。未来将以“高端引领、腰部放量、场景全覆盖”的策略，实现品牌力与规模同步提升。感谢您的关注！

### **问题 5：“未来工厂”项目的整体投资、建设周期、预计投产时间、规划产能如何？建成后将对公司带来哪些提升？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您的提问！“太湖雪未来工厂”是公司中长期智能制造、产能升级、品质提升的核心战略项目，主要建设内容包括智能化生

产线、柔性制造单元、数字化供应链管理系统等。项目建成后，将显著提升公司自动化生产水平、品质稳定性、快速交付能力与规模化生产能力。感谢您的关注！

苏州太湖雪丝绸股份有限公司

董事会

2026年4月20日