### 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: 2021004

投资者关系活动	□特定对象调研	□分析师会议
类别	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场调研	
	■其他 ( <u>电话会议调研</u>	)_
参与单位名称及	浙商证券 林骥川 李陈佳	
人员姓名		
时间	2021年12月30日	
地点	电话会议	
上市公司接待人	董事会秘书 郑晓	
   员姓名		
	调研公司发展情况(以调研机构提问,公司回答的方式展开)问题一:公司未来的发展方向是怎么样的?具备哪些优势?未来的增长点在哪里?	
投资者关系活动主要内容介绍	答:公司深耕丝绸行业 30 组	余年,是行业中的龙头企业,业务
	涵盖原料到生产制造,到终端贸易,拥有比较完整的产业链。	
	公司在布局时考虑往上游原料端和下游产品端进行布局,原料	
	端主要是金蚕网,产品端包括外贸和内贸,内贸主要是自有品	
	牌"金三塔"。金蚕网和"金三塔"是公司重点的培育方向,	
	也是公司未来发展的主要增长点。	
	金蚕网(中国茧丝绸交易市场)成立于1993年,是丝绸	
	业专业交易平台,公司在 20	013 年实现控股,金蚕网以行业供

应链金融和大宗商品新零售为核心,对茧丝绸行业中小微企业 提供行业信息、撮合贸易、仓储物流、融资支持等行业供应链 管理及服务。金蚕网近几年在原料端的发展势头不错,行业内 很多企业主动来寻求融资以及贸易撮合。

金蚕网除了在供应链融资业务保持稳步发展,今年在自营贸易上也有较大突破。金蚕网给行业内上下游企业做撮合贸易、远期现货交易,掌握相关交易、产量、价格等大数据,分析出蚕茧丝等产品后续价格波动的趋势及交易量,利用这些交易大数据获取贸易先机。今年金蚕网的贸易收入增长达到50%以上,利润也大幅增长。

为了配套金蚕网在原料端的业务需求,公司前期在广西宜 州投资了仓储物流基地,辐射广西、云南等中国蚕茧原料主产 区。有效提高了金蚕网对原料端的掌握,控制了业务风险。

自有品牌主要是"金三塔"和子品牌"妮塔",主要通过 电商平台和新零售进行线上销售推广,零售行业的营销模式一 直在发生变化,需要顺应潮流,寻找适合自己的模式。目前基 本覆盖线上各销售渠道,包括天猫、淘宝、京东、唯品会、网 易严选等,通过在抖音、小红书等新媒体平台推广。今年与李 佳琦合作直播销售,取得了不错的效果,超出了公司的预期, 明年公司将继续推动与李佳琦等头部主播的合作,提升品牌的 知名度和销量。

通过这几年的积累,公司的产品在电商渠道逐步得到客户 认可,在疫情影响下市场扩大,去年品牌开始盈利并且有较大 增幅,连续两年销售都有 40%以上的增长。目前"金三塔"品 牌在天猫单品类排名中,真丝内裤排名第一,真丝文胸排名 第二。公司通过数据分析,认为真丝家居服品类还较大的增长 空间,明年除了继续优化真丝内裤和文胸,真丝家居服将成为 主赛道,有望成为发力点。

外贸业务这块是公司最稳定的利润来源,因为去年受疫情

影响基数低,今年外贸的增速较大,特别是下半年以来东南亚 受疫情影响,大量订单回流,呈现了恢复性增长态势。公司近 几年也采取了一些措施,保证产能能够承接外贸订单反弹。公司将制造环节进行外延,在柬埔寨和缅甸建立生产基地,在安徽、河南等地以点带面,布局供应链基地,逐步形成嘉兴本部、东南亚、内地三大供应链集群,嘉兴本地以高端客户和研发设计为主,把单量大的订单放在海外和内地进行生产。

#### 问题二: 丝绸行业的情况是怎么样的?

答: 丝绸行业总量不大,产值在 2000 亿左右。但在国际上具有垄断地位,全球 70%蚕茧在中国。丝绸原料价格高,定位比较高端,蚕吐出的蛋白纤维,比较亲肤、健康和环保,适合做内衣、礼服,消费群体是比较享受生活的中高端消费者。

# 问题三:了解到公司的仿生丝比较受关注,目前的研发和市场开拓情况如何?

答:公司投资的超丝科技主要研发家蚕蜘蛛仿生丝,在家蚕体内导入自然界机械性能最优异的蜘蛛牵引丝基因,开发蛋白质丝纤维全新材料。仿生丝在功能性服装和生物医学产品等应用上优势较为明显,如心脏瓣膜,人工肌腱等产品,与人体产生的排异小,军工应用如防弹衣、降落伞等,轻薄且强度高。产品端已经有一些意向客户,今年进行了一些小规模的产品开发,如果后期效果不错的话,明年将增大养蚕规模,逐步走向市场。

#### 附件清单(如有)

日期

2021年12月30日