

股票代码：002404

股票简称：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：2022-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司嘉欣丝绸 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 04 月 08 日下午 15:00-17:00
地点	“嘉欣丝绸投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	副董事长兼总经理：徐鸿先生 独立董事：费锦红女士 董事、副总经理兼财务总监：沈玉祁女士 董事、副总经理兼董事会秘书：郑晓女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、问：请问贵公司业绩，如何？</b></p> <p>答：你好，公司 2021 年度实现营业总收入 36.95 亿元，同比增长 41.96%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.12 亿元，同比增长 56.10%，归属于上市公司股东的净利润 1.31 亿元，同比下降 32.88%；因公司财务投资项目蓝特光学在 2020 年 IPO 上市，影响增加了 2020 年非经常性收益 1.19 亿元，是报告期内公司扣非后净利润大幅增长，而净利润有所下降的主要原因。</p> <p><b>2、问：公司目前的产能布局是否完全可以满足客户的需求？</b></p> <p>答：感谢提问。在产能布局方面，公司打造三大供应链集</p>

群：第一集群：本地（含浙江省、嘉兴市）供应链集群；第二集群：内地（含皖赣鲁豫等）供应链集群；第三集群：东南亚（含柬埔寨、缅甸）供应链集群；目前三大集群正在积极发挥作用，能够极大地满足客户需求。

**3、问：请问公司后面是否有进一步的产能规划，是在国内还是国外？**

答：感谢提问。在产能布局方面，公司打造三大供应链集群：第一集群：本地（含浙江省、嘉兴市）供应链集群；第二集群：内地（含皖赣鲁豫等）供应链集群；第三集群：东南亚（含柬埔寨、缅甸）供应链集群；目前三大集群正在积极发挥作用，能够极大地满足客户需求。三大集群各有分工，第一集群主要针对中高端产品，企业重点培养第二集群和第三集群的管理、技术、技能人才，同时加强发展第二、第三集群，未来规划三大集群各有总量 1/3 的产量。

**4、问：公司除了丝绸，五金，投资业务，未来是否会增加其他的业务？**

答：你好，公司的发展战略是坚持主业，适度多元；在主业发展中，将注重丝绸新材料领域的研发与投入，与主业相关的跨领域延伸发展机会，公司也会关注。谢谢！

**5、问：五金业务，公司有何具体规划，是否可以给市场一个未来三年或者五年的业绩预期？**

答：您好，公司子公司优佳是精密五金部件制造企业，其子公司天欣五金为宜家集团配件全球优先级供应商之一，具备参加宜家集团全球供应商大会资质；目前优佳公司销售额近 5 亿，净利润近 4000 万，近两年其盈利年均增长超过 30%，我们希望优佳公司保持 20% 的增长幅度，在 3-5 年后能够独立 IPO 上市，谢谢！

**6、问：服装业务，未来是否会推出更多的服装品牌？**

答：感谢提问。在服装品牌方面，我们重点做好做深现有的”金三塔”品牌，提升质量、增加品类、扩大市场占有率。

**7、问：请问在疫情背景下公司的产能规划会发生区域性变化吗？今年的外贸业务会有继续增长吗？**

答：感谢提问。2020 年疫情开始时，为应对疫情，公司就确定在产能布局方面，打造三大供应链集群：第一集群：本地（含浙江省、嘉兴市）供应链集群；第二集群：内地（含皖赣鲁豫等）供应链集群；第三集群：东南亚（含柬埔寨、缅甸）供应链集群；目前三大集群正在积极发挥作用，能够极大地满足客户需求。三大集群各有分工，第一集群主要针对中高端产品，企业重点培养第二集群和第三集群的管理、技术、技能人才，同时加强发展第二、第三集群，未来规划三大集群各有总量 1/3 的产量。从目前情况看，疫情期间，三大集群发挥了各自的作用，相信能够适应疫情背景下的生产和发展。今年一季度公司外贸业务大幅度增长，预计这种态势将会延续。

**8、问：服装代工业务，公司是否可以给市场一个未来三年或者五年的业绩预期？**

答：感谢提问。服装业务，近年来公司重点抓好供应链建设，打造强有力的产能，已经发挥了巨大的作用，能够保障订单的大幅度增长；数字化制造、数字化设计、数字化管理的深入，提高了产品的市场竞争力， 这些都能保证未来业绩的增长。

**9、问：服装自营品牌，公司是否打算做跨境电商进行境外销售？**

答：感谢提问。服装自营品牌，目前仍然以本土市场、国内电商等手段进行销售。跨境电商有一定的尝试，但目前尚未大规模展开。

**10、问：丝绸业务，公司的主要国内外竞争对手是哪些，公司的优势是什么？**

答：感谢提问。公司在国内丝绸界有非常好的信誉和知名度，有本地、内地、东南亚三大供应链集群的强有力的产能支持，有从丝绸原料到设计研发、生产制造的丝绸全产业链，有包括浙江大学、东华大学、苏州大学等等在内的国内知名高校的技术研发支持，长期积累的在行业内的国际知名度，这些都是公司优势。

**11、问：请问公司在丝绸业务上的未来规划？**

答：感谢提问。公司核心是做强主业。一是进一步拓展国内外市场，确保市场占有率逐年增长；二是强化供应链建设，打造本地、内地、东南亚三大集群，三是加强产品设计研发，提高产品竞争力，四是以金蚕网为抓手，拓展产业链规模，打造全国优秀的产业供应链公共平台，五是进一步扩大“金三塔”丝绸品牌的市场规模和影响力。

**12、问：五金业务，公司的主要国内外竞争对手是哪些，公司的优势是什么？**

答：感谢提问。五金业务，主要客户为国外某知名家具公司及一些著名的汽配商。其中对于某知名家具公司，我们已经成为其某个产品品类的最大的供应商。公司的优势包括：强大的研发能力，生产制造的管控能力，数字化管控能力等等。

**13、问：公司丝绸类和五金类业务的毛利率，未来是向上还是向下，是否可以给市场一个预期？**

答：感谢提问。公司目前在品类开发、产品设计、智能制造、新材料研究、供应链建设等方面积极努力，这些对毛利率的提升都会产生正面影响。当然，毛利率提升也受到市场、疫情、汇率等多因素干扰。但是不管怎样，我们都会积极努力，化解不良因素，实现毛利率提高。

**14、问：公司是否有股权激励的规划？**

答：您好，公司目前核心层骨干基本持有公司股权，后续将根据年轻骨干的成长情况，选择合适的时机考虑股权激励措施，谢谢！

**15、问：服装业务 21 年还没有恢复到 19 年的业务水平，预期今年会有多少的增长？**

答：感谢提问。公司目标对标 2019 年，年初做出了周密的规划和安排。按目前态势，今年完全能实现年初确定的目标。

**16、问：丝类产品的毛利率是比较低的，但是营业规模是比较大的，丝类产品未来是否有毛利率抬升的可能？**

答：感谢提问。您说得很对，总体来说，丝类产品毛利率较低。在提升丝类毛利率方面，一方面我们利用多年的经营经验与行情上下波动的判断能力，来提升毛利率；另一方面我们正在通过丝绸新材料的研发，来实现未来丝类产品毛利率的提高。

**17、问：今年是否有比较大的资本性支出？股权投资之类的？**

答：您好，公司如有重大股权投资等资本性支出，会根据上市公司监管规则，及时进行信息披露，谢谢！

**18、问：公司是否可以简单讲讲丝绸类的消费品，现在多大的市场规模？未来五到十年会有多大程度的增长？**

答：您好，参考天猫平台单真丝衬衫销售额 70 亿，结合茧丝绸行业工业产值等数据，我们估算丝绸类消费品的市场规模应接近万亿，随着国内消费升级，我们预计未来还会有较大幅度增长，谢谢！

**19、问：公司目前在东南亚的工厂，今年是否再受到当地疫情的影响？**

答：感谢提问。东南亚柬埔寨工厂，运行良好，没有受到

	<p>疫情的影响。</p> <p><b>20、问：近期的疫情对公司二季度营收影响大吗？</b></p> <p>答：感谢提问。近期疫情，对经营生产没有影响，但对进出上海港的物流受到一定的影响。我们已经从乍浦港、宁波港及其它地方进行转运。同时上海港运输在恢复中。对二季度营收没有影响。</p> <p><b>21、问：公司全年的销售规划是什么？</b></p> <p>答：您好，公司下达的 2022 年经营目标是销售额增长 15%，实际经营业绩需以公司披露的年度报告数据为准，谢谢！</p> <p><b>22、问：公司未来是否有拓展其他领域的打算？</b></p> <p>答：感谢提问。公司一直强调关注主业，积极拓展新业。首先要集中精力做深、做强主业，同时，也在积极努力，寻求新的增长点。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 04 月 08 日