

证券代码：003041

证券简称：真爱美家

## 浙江真爱美家股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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	线上参与浙江真爱美家股份有限公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 05 月 16 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：郑期中先生 董事、副总经理：郑其明先生 财务总监：陈红女士 董事、董事会秘书：胡洁女士 独立董事：余高明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次说明会采用网络互动的方式进行，本次业绩说明会涉及的主要问题如下：</p> <p>1、问：月 k 线连续绿了 6 个月，是公司的经营出现问题了吗？重仓差不多拿了快一年，一直抱着希望，却是一直被套着，心情非常沉重，希望公司给力把股价做上去，不枉股民朋友对公司的信任。</p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司目前经营稳健，订单充足。股票价格在二级市场的表现受宏观经济、所在行业、投资者预期及情绪等多重复杂因素的综合影响，公司一直重视保障股东投资利益，坚持依法合规经营，致力于用良好的经营业绩回馈</p>

广大投资者，感谢您的信任！

2、问：请问分红送股啥时候？

答：尊敬的投资者您好！公司利润分配预案尚需经股东大会审议通过，请及时关注公司公告。

3、问：尊敬的郑期中董事长，作为股民，关注最多的就是公司的股价，有几个问题想请郑董回答一下。第一，真爱自上市以来，在二级市场一直表现较弱，公司市值连连下降且创新低，众所周知，股价短期会受市场情绪、政策等因素影响，但真爱美家股价持续下跌，已然不能用这些去解释，是不是公司基本面发生了重大不可逆负面变化？第二，真爱美家控股公司真爱集团质押大量股票，收购华鼎，请问这一市场行为是否步伐太大，是否会影响集团公司大比例降低对真爱美家发展的投入与支持。第三，真爱美家与华鼎之间是否有协同促进作用，比如真爱市场大多在中东等地，是否会借助华鼎的市场进一步拓展真爱美家市场。第四，美元离岸人民币持续走高，当然这对公司的营业收入起到正面影响，但走高就会有走低的情况，公司8成以上靠出口，在汇率波动这块是如何考虑的，继而确保公司营业收入与净利润有一个稳定持续不反复的增长？第五，疫情常态化背景下，随着人工和门店成本的增加，公司未来国内的发展是走加盟模式还是直营模式，如果是直营模式，请三思而后行，苏宁就是个悲剧例子。线上业务是否有突破性发展。第六，一带一路政策的不断落地与深入发展，对贵公司发展影响多大。第七，我还是最想知道公司如何提振股东与员工对企业的发展信心，是否有相关的计划。毕竟，股价也是公司的一张名片！希望贵公司能够保护广大股民，以一个大企业的格局去发展。

答：尊敬的投资者您好！一、当前公司基本面没有发生变化，生产经营正常，各项工作有序开展。股票价格在二级市场

的表现受宏观经济、所在行业、投资者预期及情绪等多重复杂因素的综合影响，公司一直重视保障股东投资利益，致力于用良好的经营业绩和现金分红等方式回馈广大投资者。另外公司管理层在关注经营业绩的同时，也关注公司的长远发展，致力于企业价值的创造和传递，努力实现公司市值与内在价值的均衡发展。二、公司具有独立完整的业务及自主经营能力。公司控股股东真爱集团此次相关收购旨在看好华鼎股份在民用锦纶长丝的领先地位，为集团多元发展的战略补充。公司控股股东始终关注公司长远发展，持续为公司输入先进的治理、管理、经营理念，助力公司夯实主营业务，抓管理促效益，激发内生动力，探索新发展，争取为股东创造更多的价值。三、针对汇率波动，公司始终加强动态监控与信息跟踪机制，稳妥利用适当外汇金融工具进行防范，降低可能的汇兑损益。四、一带一路政策的不断落地与深入发展，对于提升公司境外新兴市场份额有积极影响；同时公司也将针对国内市场需求，通过产品研发、价值塑造、销售渠道和商品管理，加快全渠道建设及创新模式的提升，以国内客户需求为导向，探索线上线下联动机制，打造中高端毯类自主品牌。

**4、问：公司除了毛毯外，未来是否会增加其他的业务？**

答：尊敬的投资者您好！公司一直致力于以毛毯为主的家用纺织品的研发、设计、生产与销售，希望能为广大消费者提供品质优良、用途广泛的系列毛毯等家纺产品。

**5、问：董事长，您好，请问在贵公司收购华鼎之后，是否有与华鼎合作有任何合作意向？对于近期的股价波动，对此公司有什么策略吗？俄乌战争对真爱的出口有影响吗？谢谢**

答：尊敬的投资者您好！公司控股股东真爱集团此次相关收购旨在看好华鼎股份在民用锦纶长丝的领先地位，为集团产

业多元化发展的战略补充。公司始终重视保障股东投资利益，致力于用良好的经营业绩和现金分红等方式回馈广大投资者，俄乌战争对公司出口暂无影响。

**6、问：真爱美家在手订单有多少**

答：尊敬的投资者您好！公司订单充足，目前生产排期约为两个月。

**7、问：没有音频或视频说明吗**

答：尊敬的投资者您好！感谢您的建议，公司未来会根据投资者需求采取更多样的说明会展示形式。

**8、问：公司毛毯业务的毛利率，未来是向上还是向下，是否可以给市场一个预期？**

答：尊敬的投资者您好！极致的成本控制始终为公司核心竞争力之一。另外公司两个在建项目——“年产 28000 吨数码工艺毯智能化生产线建设项目”和募投项目“年产 17000 吨数码环保功能性毛毯生产线建设项目”正在稳步推进中，随着未来智能新工厂的交付，公司将依托先进的智能制造在生产工艺、成本控制、柔性制造、绿色生产等方面实现跨越式发展，以确保未来产品毛利率在行业内的领先优势。

**9、问：汇率如果保持在 6.8 对真爱美家业绩影响有多大**

答：尊敬的投资者您好！公司出口结算以美元为主，汇率波动会对公司业绩产生一定影响，人民币贬值可降低公司汇兑损益，对公司出口业务有一定的积极影响。

**10、问：真爱美家搬任何时完成，拆迁款对业绩是否有重要影响**

答：公司募投项目预计于 2023 年 12 月前完成全部建设，搬迁工作一般在此日期前完成，相关拆迁补助款项进度公司将根据信披要求及时披露，请关注公司公告。

**11、问：请拆分一下 21 年 ODM、OEM 和自有品牌的收入情**

况

答：尊敬的投资者您好！2021 年度，公司 ODM 销售额 63,983.61 万元，OEM 销售额 6,618.16 万元，自有品牌销售额 21,950.92 万元，占主营业务收入的比例分别为 69.13%、7.15% 和 23.72%。

**12、问：公司目前的产能布局是否完全可以满足客户的需求？**

答：尊敬的投资者您好！公司目前产能布局基本能满足订单需求，未来公司将依托两个在建项目不断扩大产能优势，通过技术迭代和产品创新，从满足消费者的基本质量需求到满足不同市场消费群体的多元审美外观设计，从满足一般家用消费产品观念到适应高端消费者不断提升产品功能性的需求转变。

**13、问：公司是否可以简单讲讲未来毛毯类的消费品，现在是多大的市场规模？未来五到十年会有多大程度的增长？**

答：尊敬的投资者您好！根据相关外贸类数据统计，过去几年毯类(仿韩毯、云毯、绒毯)每年平均出口约 60 亿美元(面料和成品各半)，随着智能制造的发展和应用，未来毛毯行业洗牌将不断加剧，市场份额也会向有明显技术优势和成本优势的龙头企业不断集中。因此公司始终通过打造持续与大量的创新研发能力、严谨的工艺与质控能力、全产业链的整合能力，不断提升产品和公司的核心竞争力，以应对行业的发展和竞争。一方面，公司将继续深耕海外市场，通过持续提升制造技术(通过智能制造、数码印花等核心措施)，以更环保更优质的消费体验来进一步拓展国外市场；另一方面，公司亦将深刻把握国内市场发展空间，整合毛毯产品的优势集中发展精品毯类家纺品牌，以国内中产家庭为主要目标人群，以高品位和高性价比作为品牌核心价值主张，以期在中高端家纺市场占据一席之地。

**14、问：今年是否有比较大的资本性支出？股权投资之类的？**

答：尊敬的投资者您好！公司如有相关规划会根据信披条例及时履行信披义务，请关注公司公告。

**15、问：公司全年的销售规划是什么？**

答：尊敬的投资者您好！一方面，公司将立足于原有市场和客户优势，在深耕中东、北非、南非等出口优势地区和市场的基础上，进一步布局欧美和一带一路沿线国家，不断提升境外新兴市场比重，做大做强真爱自有品牌及系列产品出口影响力。另一方面，公司也将针对国内市场需求，在聚焦核心优势产品仿韩毯和云毯基础上，制定新的产品定位，采用功能性新材料、应用新技术，紧跟市场需求，加快研发色彩艳丽、多元丰富的地毯，个性时尚、可满足多个居家使用场景的轻便复合型毛毯，亲肤环保、纤维细腻的婴童毯，可满足花型“个性定制”的数码环保印花毯等多个产品品类，力求打造未来多个消费增长点。通过品牌、团队、技术等优势叠加，加快全渠道建设及创新模式的提升，以国内客户需求为导向，构建线上线下联动销售机制，为公司提升国内消费市场份额助力。

**16、问：请问公司未来是否有拓展其他领域的打算？**

答：尊敬的投资者您好！公司始终聚焦主业，致力于以毛毯为主的家用纺织品的研发、设计、生产与销售，希望能为广大消费者提供品质优良、用途广泛的系列毛毯等家纺产品。

**17、问：公司产品主要出口哪几个国家，市场占有率有多少**

答：尊敬的投资者您好！公司产品主要出口中东、北非、南非和欧美等地区，如阿联酋、沙特、突尼斯和埃塞俄比亚等。经过多年发展，公司凭借稳定的产品质量、丰富的产品种类及多变的花型风格获得了消费者的广泛认可，且市场范围仍在不

断扩大。公司也凭借长期以来强大的供货能力和良好的商业信誉与国外主要市场的多家品牌商和批发商建立了稳定的合作关系。

**18、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：尊敬的投资者您好！公司两个在建项目——“年产 28,000 吨数码工艺毯智能化生产线建设项目”和募投项目“年产 17,000 吨数码环保功能性毛毯生产线建设项目”正在稳步推进中。未来公司将按照行业政策导向及发展规划，结合实际，持续调整业务结构，积极加大市场布局及业务拓展，进一步提升公司业绩。

**19、问：公司毛毯业务的主要国内外竞争对手是哪些，公司的优势是什么？**

答：尊敬的投资者您好！公司核心优势主要有以下几点：  
一、客户资源优势。经过多年发展，公司凭借稳定的产品质量、丰富的产品种类及多变的花型风格获得了中东、非洲、欧美等毛毯主流市场消费者的广泛认可，且市场范围仍在不断扩大。公司也凭借长期以来强大的供货能力和良好的商业信誉与国外主要市场的多家品牌商和批发商建立了稳定的合作关系，在南非、迪拜、沙特、北非和北美等主要国际市场都设有全球战略合作伙伴。  
二、产品质量和品牌优势。公司在毛毯制造行业具有较高的知名度。真爱毯业被中国出入境检验检疫协会评为“中国质量诚信企业”，真爱牌涤纶拉舍尔毯获全国毛毯名优精品推荐活动“优质产品奖”，真爱毯业和真爱家居分别获得中国质量认证中心颁发的“质量管理体系认证证书”，质量管理体系符合 ISO9001:2015/GB/T 19001-2016 标准。在行业内，公司具有领先的质量控制体系。凭借行业领先的产品质量，公司的品牌知名度逐渐扩大。真爱毯业被评为中国纺织服装企

业竞争力 500 强企业，真爱家居“心爱毛毯”被认定为浙江省名牌产品、浙江省出口品牌、浙江省著名商标。三、研发设计优势。为保持公司的持续研发能力，公司设立了多方向的科研平台。真爱毯业与西安工程大学合作设立浙江省真爱功能性毛毯研究院，主要负责前沿技术方面的研究开发；真爱毯业和真爱家居均设有独立的省级技术研究中心负责执行日常研发设计工作。真爱毯业设立了浙江省企业博士后工作站。真爱毯业和真爱家居均被认定为国家高新技术企业和浙江省专利示范企业。截止报告期末，公司已取得发明专利 51 项、实用新型专利 65 项、外观设计专利 48 项，专利产品成为公司抢占国内外市场的重要工具。公司在我国毛毯制造行业首次成功应用了先进的深井曝气印染水处理技术，通过将先进技术在毛毯上广泛应用和产业化生产，给毛毯产品赋予更高的科技含量，公司毛毯产品主要技术指标如色牢度参数（光照、摩擦、干洗等）、抗拉强度、耐磨性、花型图案等技术指标均优于国内产品，达到国际先进水平。近年来公司攻克功能性纤维应用、印染废水处理、数码印花生产等各类技术难题 10 余项，始终致力于各类新型功能性毛毯的研发并取得了显著成果，多种功能性毛毯的开发成功及各式花型图案的储备将为公司后续的新产品推广和市场消化打下坚实的基础。为了适应不断发展的新形势，保持研发队伍的活力，公司每年积极引进纺织、染整、设计等相关专业人才，形成了一支实力强大、专业结构合理的研发设计队伍。受疫情影响，原线下定期的各国国际展会趋势研究转为线上渠道，设计人员定期收集新产品上市数据、消费者意见以及相关时尚媒体信息，并进行系统研究、分析及运用，确保公司产品设计与世界家纺产品的流行趋势同步。目前公司常年和几家专业花型设计公司保持合作，针对主要市场联合开发设计，年均成功开发数百个新花型，以满足各大市场需求。



同时，为提高公司研发能力，公司除引进先进的研发试验设备和人才外，还特别重视与高校科研院所的合作，提升公司研发的效率和技术成果质量，公司与浙江理工大学等高校建立了长长期合作关系，这些新技术、新产品的研究实施不仅提升企业的市场占有率，更能促进行业的科技进步，为社会提供更多时尚、健康、环保的新产品。

四、成本控制优势。公司长期注重成本控制，建立了全面的成本管理体系。在生产方面，公司坚持精益生产管理作为企业的发展模式，坚持以客户需求作为拉动，不断的挖掘潜能消除浪费，不断的从技术、设备等方面着手改善生产管理流程，严格执行 ISO9000 的管理体系，生产过程管理健全，每个工序流程都有相应的管理文件以及管理措施，降低了公司毛毯的生产成本。同时，由于公司经编产能无法满足日益扩大的生产规模的要求，公司委托部分外协厂商提供坯布织造服务以及零星的印花、剪花、绣花、包边等工序的外协加工服务，进一步节约了原材料成本、提高了经济效益。

在采购方面，公司推行分料管理，并根据经营合法性、供货能力、质量水平等标准来发掘、筛选合格供应商，建立起长期稳定的供应合作关系，公司将供应商、制造、仓储、配送和客户等有效地组织在一起贯穿于产品制造、销售的整个流程，公司毛毯的生产周期，从下单采购到最终成品出库，生产效率高，拥有快速供货的能力，有效地控制了存货持有成本。

再者，公司是国内毛毯行业的龙头企业之一，两家子公司合计年产能约为 4.97 万吨，可以满足地区大客户的规模需求，规模上的优势降低了公司毛毯产品的单位成本。此外，公司通过成本管理控制，设立产品售价与成本的联动体系，实时对市场情况以及竞争对手情况进行监控，并及时进行调整，进而能够在保证毛利率基本稳定的前提下保持产品的市场竞争力。

五、经验优势。公司的管理团队，均是来自行业一线的经营管理精英，

核心管理层均有家纺行业 10 年以上运营经验，对毛毯行业特点有着深刻的了解，对家纺行业的发展动态有着准确的把握，在经营管理、品牌营销上均有多个成功案例。公司多年以来一直专注于各类毛毯的生产，经过不断的学习、探索和积累，公司生产和技术人员对各工序的生产设备操作娴熟，对各类产品的工艺参数（温度、时间长短、力度、剪毛频率等）把握准确。每款产品对应的成熟的设备工艺参数需要长期不断的试验积累，一般企业短期无法掌握。

**20、问：公司目前的工厂产能情况如何，是否受到当地疫情的影响？**

答：尊敬的投资者您好！疫情等宏观环境因素在一定程度上影响了出口海运效率和原材料成本上涨等，但公司凭借过硬的产品质量、极致的成本优势和绝对的市场优势，生产订单充足，生产经营活动始终稳健有序开展中。

**21、问：毛毯代工业务，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：尊敬的投资者您好！随着消费需求的不断升级，家用纺织品行业通过抓住这一重大历史性机遇、提高产品服务意识，将有助于继续扩大外需和内需市场，促进产业的可持续发展。在产品品类方面，一方面，随着整个毛毯行业供给侧不断调整，常规纤维涤纶毛毯市场的集中度将不断向大规模企业靠拢，公司传统毛毯产品的市场占有率进一步提升；另一方面，随着市场消费不断升级，新型功能性、装饰性毛毯产品的需求有望爆发，公司已经积极布局，未来有望拓展更广阔的市场空间。在市场区域方面，随着全球经济的不断发展，加上全球人口的流动，涤纶毛毯作为性价比非常高的家居、休闲用品的地位逐步提升，消费需求区域逐渐扩大。未来公司将继续深耕海外市场，通过持续提升制造技术（通过智能制造、数码印

	花等核心措施)，以更环保更优质的消费体验来进一步拓展国外市场；另一方面，公司亦将深刻把握国内市场发展空间，整合毛毯产品的优势集中发展精品毯类家纺品牌，以国内中产家庭为主要目标人群，以高品位和高性价比作为品牌核心价值主张，以期在中高端家纺市场占据一席之地。
附件清单(如有)	无
日期	2022年5月17日