

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：2022004

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>现场调研</p> <p><input type="checkbox"/>其他 （请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>海通证券 梁希</p>
<p>时间</p>	<p>2022年9月20日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副董事长、总经理 徐鸿 董事、董事会秘书 郑晓</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>调研公司发展情况（以调研机构提问，公司回答的方式展开）</p> <p>一、交流问答</p> <p>问题一：公司的供应链金融业务发展很好的原因，想了解和其他公司的供应链融资的差异？</p> <p> 公司的供应链金融业务由子公司浙江金蚕网供应链管理公司经营，金蚕网（中国茧丝绸交易市场）成立于1993年，为国内外丝绸企业所共知的行业公共信息平台，网站发布的行业原料价格信息“嘉兴指数”为国际茧丝价格的风向标，在行业内享有很高的关注度、权威性和公信力。</p> <p> 茧丝绸行业的产业链长，季节性强，原料价格高，上游企业多为中小企业，生产周转资金占用量大，且银行难以评估</p>

茧丝价值，具有融资难的问题。金蚕网公司凭借在行业内的核心地位，与行业内众多企业建立起了长期稳定的合作关系，紧密度较高，公司通过金蚕网的信息优势，利用在广西等原料端的自有仓储基地，开展茧丝原料的质押监管业务，较好地把控了融资业务的风险，从而搭建起企业与银行等金融机构之间的桥梁，帮助上游中小企业解决融资难、融资贵问题，供应链融资业务总量稳定增长。

问题二：公司从去年下半年以来业绩开始较大幅度增长的原因是什么？

答：公司前期抓住海外服装消费市场回暖的机会，提前筹划和布局，优化客户结构，加大新客户开发力度，取得了明显的成效，已形成小众品牌客户与大品牌客户互补并同步成长的良好势态，订单数量大幅增长；同时，公司在境外和内地进行供应链布局，较好地承接了增量订单，产能利用率进一步提高。今年上半年公司服装出口业务延续了去年下半年以来的加速增长趋势，主营业务收入和利润同比大幅增加，同时人民币贬值因素增加了公司外贸业务的收益。

问题三：公司的供应链布局具体是怎么样的？

答：公司近几年在柬埔寨和缅甸先后建立生产基地，在安徽、河南等地以点带面，布局供应链基地，目前已形成嘉兴本部、东南亚、内地三大供应链集群。目前的产能占比分别为 60%、20%和 20%。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，未来还将继续加强在海外和内地的供应链布局，如孟加拉国、印尼、斯里兰卡等国家都可考虑，争取逐步将本部、内地和海外的产能占比调整到各占三分之一。

	<p>问题四：近年来产品低碳环保的供应链越来越受到海外市场的关注，公司是否有相应的调整？</p> <p>答：丝绸原料为纯天然的动物蛋白，农民种桑养蚕，通过蚕宝宝吐丝形成纤维，本身非常环保低碳；同时，公司已关注到客户近年来对于低碳环保上的要求，在生产环节的节能减排等方面也在不断的改善，为碳达峰、碳中和的目标持续努力。</p> <p>问题五：公司自有品牌金三塔的品牌规划和发展目标是什么？如何抓住“国货潮”机遇？</p> <p>答：公司自有品牌“金三塔”始创于1926年，为浙江省“著名商标”、“浙江老字号”、“中国十大丝绸品牌”，金三塔品牌以打造“健康舒适，品质生活”为宗旨，通过这几年的积累，产品在电商渠道逐步得到客户认可，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。除了继续优化真丝内裤和文胸，真丝家居服已逐步成为新的增长点。</p> <p>公司这两年抓住“国货潮”的机遇，通过知名主播、店铺直播、社群营销、与敦煌等文化品牌联名等新型营销推广策略，扩大品牌知名度，让更多年轻消费者认知和感受到“丝绸”这块东方瑰宝的底蕴，努力将“金三塔”打造成为中国丝绸“第一联想品牌”。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年9月20日