

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：2023001

| | |
|---------------|---|
| 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 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"/> 现场调研 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议调研 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 海通证券 梁希等 13 人。 |
| 时间 | 2023 年 1 月 5 日 |
| 地点 | 线上电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、董事会秘书 郑晓 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <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：公司从 2022 年 8 月份就开始拜访海外客户，也参与了“浙江省第一批千团万企出海抢单活动”，能否具体介绍公司拜访客户的情况？</p> <p>答：公司管理层早在 2022 年年中就有开始筹划业务人员出国拜访客户，嘉兴当地商务部门也推出了护照白名单政策，出访前公司精心安排路线和联络客户，8 月份开始成行，首批共有 20 多位业务人员出访。公司的客户主要分布在欧美国家，通过面对面的沟通交流，拉近了双方距离，增进了相互的感情，面谈比视频会谈效果更好，有部分客户随即下单。</p> |

客户对业务人员带去的样品非常感兴趣，得到了较多意向性的开发机会。

问题二：公司参加了最近的亚洲纺织成衣展并上门拜访了部分客户，有哪些意向客户，以及目前接洽的进展如何？

答：在亚洲纺织成衣展上接触到了较多日本客户，重点与一家和服客户进行了深入交流，目前处于打样报价阶段，有望获得较为可观的订单。

问题三：目前海外市场的需求情况如何？

答：公司的产品主要是成衣，品牌定位在中高档，海外已经恢复正常的生活节奏，商场人气好转，服装是生活必需品，整体需求增加。

问题四：公司服装业务的核心竞争力是什么？

答：公司的核心竞争力主要在产品开发能力，包括新面料、新工艺等开发能力；其次是供应链能力，三大供应链基地的建设，能够充分保障订单的生产。

问题五：目前公司的产能分步情况和产能规划是怎么样的？

答：公司目前的产能分布是嘉兴周边 60%左右，内地和海外各占 20%左右；未来的产能规划是本地以高档产品生产和新品开发为主，内地和海外主要体现品牌定位差异和满足客户需求，海外生产是适度补充，主旨还是要把订单留在国内生产，国内拥有更完善的供应链和优秀的技术工人。

问题六：公司的茧丝绸平台金蚕网的唯一性体现在哪些方面？

答：金蚕网（中国茧丝绸交易市场）成立于 1993 年，初期由

| | |
|----------|--|
| | <p>中国丝绸总公司及浙江、四川、江苏等省级丝绸公司发起设立，2013 年由公司控股，为国内外丝绸企业所共知的行业公共信息平台，是全球茧丝绸价格的风向标（具备交易价格发布、撮合贸易、提供金融服务、配套仓储质押、商品检验、供应链全程服务等功能），向行业内企业提供全流程服务，是茧丝绸供应链的综合服务平台；其次，公司深耕丝绸行业 40 年余年，是行业内第一家上市公司，具备较强的公信力、影响力、传播力。</p> <p>问题七：自有品牌金三塔的电商和新零售渠道近期销售情况如何？</p> <p>答：金三塔电商渠道 2021 年增幅超过 30%，2022 年尽管受到疫情等大环境影响，但通过数据化运营、产品提升等多方面的努力，仍保持有所增长。从产品品类上来看，内衣品类仍然是金三塔区别其他竞品的优势产品，客户粘性较强，真丝家居服的增速较快，增长空间较大。</p> <p>问题八：公司在蜘蛛仿生丝方面的研发和推广进展如何？</p> <p>答：公司参股的超丝公司，主要将黑寡妇蜘蛛的基因导入家蚕吐出蜘蛛仿生丝，目前张力、应力、强度等指标还在不断改进提升，在功能性服饰研发，人工心脏瓣膜、人工关节等医用试验上取得了良好的反馈。公司希望后期能够尽快实现量产，走向应用市场。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2023 年 1 月 5 日 |