

证券代码：002042

证券简称：华孚时尚

华孚时尚股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-01

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
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 12 日
地点	全景网（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	公司董事长孙伟挺先生、副董事长兼总裁陈玲芬女士、董事兼财务总监王国友先生、董事兼董事会秘书张正先生、独立董事孔祥云先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、为什么一季报的股东信息显示，全面公司回购股票的专户不在前十大股东行列了，是什么原因造成？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。根据披露要求，前 10 名股东中存在回购专户的，应当予以特别说明，但不纳入前 10 名股东列示。2023 年一季度末公司回购专户持股情况详见 2023 年一季度报告“二、股东信息”注释部分，感谢您的关注。</p> <p>2、贵公司 2017 年更名“华孚时尚”，前瞻性向纺织服装产业时尚运营商转型，其他省市近些年也在大力发展时尚产业（园），就时尚与纺织业结合，贵公司对标其他时尚产业（园），</p>

自身优势和区别在哪里？同时，经过多年发展，没有很明显看出时尚运营商的模样，能否说明是因为行业特点决定发展只能稳妥推进？以及近些年在时尚运营商转型方面取得哪些具体进展？  
谢谢！

答：尊敬的投资者，您好。首先，公司作为色纺纱产业的引领者及全球最大的色纺纱供应商和制造商之一，公司通过优化产能布局、信息化及智能化等手段，实现了集聚订单、柔性生产、快速交货、定制化服务的供应链系统，能够较好地满足客户需求；另外，近两年公司积极推进数智化升级战略及绿色低碳战略，在数智工厂建设、产业贯通的数字化平台建设、技术革新、循环再生等方面具有较大优势，随着产业集中度的提升、产业协同效应的逐步显现及公司网链转型战略的实施，公司前端网链形成了一定的规模，后端网链袜业品类模式取得突破，整体竞争优势逐步提升。公司继续实行“坚持主业，共享产业”的发展战略，在棉花、布衣、纱线领域继续发力。以纱线贯穿纺织服装产业，以产业互联网与柔性供应链实现产业转型，实现“原材料-纺纱-面料-成衣”全产业链覆盖，实现从时尚制造商向时尚运营商的转型。感谢您的关注。

3、工业（产业）互联网应用方案具体从哪年开始落地？通过实践实现了什么基础技术的创新，或者开发了自有平台和软件（系统、生态）？是否需要持续的大量资金投入？诸暨数字化工厂改造完成后的意义？谢谢！

答：尊敬的投资者，您好。公司自 2020 年启动工业互联网，已完成国内产能的改造，目前正在进行越南产能的改造。通过实践，公司已形成具备可复制性的数字化解决方案。以成本最优的方式实现效率的提升。袜业数字化在实现自身降本增效的基础上，可实现以生产智造为核心，通过建立订单与设备生产、人与

设备等关系的智慧连接，帮助企业实现数字化工厂的快速升级与再造。感谢您的关注。

**4、袜业 2022 年发展似乎比预期慢，毛利率也有下降。主要原因是什么？自有品牌发展情况以及可能面临的风险！今年袜业发展预期如何？谢谢！**

答：尊敬的投资者，您好。2022 年受到国内外较复杂形势影响，纺织服装行业整体全年处于承压状态，全年的产销增速逐步放缓，袜业和行业呈现同步的态势。2022 年公司调整了销售策略及与头部主播的合作模式，部分费用计入成本。自有品牌发展良好，目前公司正积极开拓新品类及新渠道。感谢您的关注。

**5、后端网链除了在袜业品类上突破，今年有没有计划涉足其他品类？谢谢！**

答：尊敬的投资者，您好。公司将继续推进袜业品类的创新试点，后续将加大其他细分品类的后端网链开拓力度，积极寻找合适的投资项目。感谢您的关注。

**6、财务总监您好，一季报写到，公司毛利润只有 5.7%，净利润才 1.19%，后期公司有哪些措施来提高产品利润，能让公司 2023 年顺利走出亏损的道路！2 季度已经走了一半了，从目前公司运营《销售》情况又是如何？**

答：尊敬的投资者，您好。展望 2023 年，随着防疫政策优化调整，以及国家各项稳增长政策的实施，国内经济有望回暖，年初以来接单形势有所好转，订单整体较去年稳定增加，工厂产能利用率明显恢复。同时，2022 年棉价经过调整后处于历史低点，公司已根据棉价提足存货跌价，库存成本处于低位。今年以来棉价稳步回升，有助于提高订单毛利率水平。2023 年一季度环比 2022 年四季度已经扭亏为盈，2023 年公司经营有望回归正常。感谢您的关注。

**7、请问 5 月 1 日到今天，贵司在进行回购没有**

答：尊敬的投资者，您好。详情请关注公司后续回购进展公告。感谢您的关注。

**8、请问 2022 年年报利润表中，投资收益项，损失 1.29 亿，今年一季度仍然亏损 4000 万，具体是什么项目亏损，什么原因？**

答：尊敬的投资者，您好。一季度的投资亏损主要是期货套保已交割部分的损失约 4000 万，未交割部分一季度盈利约 3100 万。期货套保的亏损会体现在现货的盈利中，可以规避现货价格的下跌风险。感谢您的关注。

**9、请问贵公司去年第四季度的收入特别低，是什么原因？**

答：尊敬的投资者，您好，2022 年四季度国内、外市场需求收缩趋势剧烈明显，生产、内销、出口、效益各项指标降幅扩大，各种负面因素累加导致四季度经营出现下滑，同时，公司主要生产基地产能占比超过 50%，四季度疫情封控导致工厂停产接近三个月。感谢您的关注。

**10、请介绍下鲲驰互联现阶段的业务进展。**

答：尊敬的投资者，您好。鲲驰互联战略定位为世界领先的全产业链袜业平台。通过自主品牌经营、品牌授权经营、贴牌业务经营、纱线经营等充分发挥商业模式的优势策略。在契合内外部市场环境及规划进度的前提下，以兑现业绩的具体经营行动来推动战略目标实现。感谢您的关注。

**11、贵公司 2023 年战略规划？以及针对现阶段股价低于每股净资产这一现状有什么措施？**

答：尊敬的投资者，您好。公司将继续实施“坚持主业、共享产业”的发展战略，在稳健发展纱线主业的同时，深化推进前端网链，加速发展后端网链，着力抓好综合经营，以资产收益率为准绳，建立健全投资与资产经营管理体系。主营纱线，公司

	<p>进行产品细分、市场开拓、区域渗透，着力做好双循环，深耕内循环。公司运用三纱合一综合优势，做强全棉产品，着力创新非棉产品，建立长周期中位线原料购销机制，提高公司对整体库存的风险规避能力。网链转型战略持续发力，前端网链提质增效，后端网链品类模式继续突破；通过价值服务，逐步实现产业转型升级。继续推行数智化升级和绿色低碳战略，推进数字化工厂建设，推行生产数智化管理，在原料取代、循环再生、技术革新、使用新能源等方面践行绿色低碳转型之路。争取以更好的业绩给投资者带来回报。感谢您的关注。</p> <p>12、现在公司股价已经跌破净资产，也深深伤了我们股东的心，在市值管理上，后期公司在哪些方面去维护？现在公司在3月17号发布回购1亿到2亿元，希望公司能早点回购，最好能顶格回购2亿元！让我们看看对自己公司的看好及重视，同时维护好股价也维护好我们股东于公司这座桥梁！</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司2023年度股份回购方案正在按计划进行中。感谢您的建议和关注。</p> <p>13、公司生产的卡拉美拉袜子我购买过，质量款式性价比还不错，但是卡拉美拉品牌名称很难以让人印象深刻，公司可以考虑更换个简单的名称。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。感谢您的认可和建议。</p>
附件清单	无
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露未披露的重大信息。
日期	2023年5月12日