

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：2023-008

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称及人员姓名	南方基金：任婧、卢玉珊、吕思奇 国泰君安：张爱宁
时间	2023年5月18日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：胡洁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司出口地区情况介绍？</p> <p>答：公司主要出口地区为中东、北非和南非，包含“一带一路”部分沿线国家，公司毛毯产品为出口当地民生刚需，一方面毛毯不仅可以作为床上用品，也可以作为宗教用铺垫、装饰用品，多作为一次性消费品使用，故当地人更换毛毯频率较高，因此公司出口地区对毛毯的使用非常频繁、且需求量非常大，公司多年以来针对当地民生特点，研发设计出了一大批质量稳定、花型艳丽的高性价比毛毯产品，深受当地人民喜爱。</p> <p>2、新工厂目前建设进度？</p> <p>答：目前新工厂已完成主体厂房建设，部分车间已完成设备安装并开始调试，预计第四季度可正式投产，一期投产后，公司设计总产能将达6.5-7万吨，因此产能爬升将最快于四季度至明年逐步体现。</p>

3、如何应对新工厂投产后产能提升部分？

答：一方面公司将继续聚焦核心品类仿韩毯、叠加云毯品类提升，深耕中东、北非等中高克重毛毯市场，积极拓展，挖掘潜力，稳固并扩大优势，进一步提升市占率；另一方面，公司也启动了新产品开发和储备，由于生产工序相近且下游客户重叠，公司选择了市场规模较大的地毯品类切入，未来将逐步提升地毯类产品份额，目前已完成部分品类开发并开始接单；另外也会注重婴童毯、毯套件等细分市场品类以满足市场开拓需求。

4、智能工厂未来投产后毛利率、产品品质等各方面提升主要体现在？

答：产品品质和客户需求方面，智能新工厂将通过企业云、物联网、5G网等互联网和各类信息系统的运用，实现全厂设备的全面数字化和信息化，借助数字化推动生产流程优化和再造，设备状态实时采集和工艺数据下发，进一步提升产品制成率和产品品质稳定性，不断提升客户满意度，同时也提升了公司柔性生产、快速交货的能力，满足客户不断升级的消费需求；在生产成本方面，通过生产流程优化再造和现代化设备应用，水电气等各项能耗成本进一步降低；通过实施经编车间盘头运输行挂系统、白坯布AGV、RGV运输系统，全面实现物流自动化，预计操作人工减半；新增的加弹生产工序，进一步完善毛毯全生产链，成本控制更加优化；立库建设也增强了公司原材料战略储备能力，以更好应对原材料价格波动对毛利的影响。

5、公司一季度业绩同比回落原因和二季度订单情况？

答：一季度业绩同比有所回落，主要原因为汇兑损益和原材料价格上调，另外部分出口国家货币不稳定外汇短缺，客户有一定观望情绪，造成下单滞后，5月初公司刚结束广交会参展，客户询单情况达预期。公司一般下半年为销售旺季，由于毛毯

	<p>为出口当地民生刚需用品，预计后续需求会逐步释放。</p> <p>6、产品调价因素？</p> <p>答：公司主要根据当期原材料价格波动和汇率变动适时调整产品售价。</p> <p>7、公司生产形式？产能利用率？</p> <p>答：公司主要实行以销定产，2022 年公司产能利用率达 93.93%，接近满产。</p> <p>8、公司如何确保成本控制优势？</p> <p>答：1、公司利用充裕的现金流和多年对原材料行情的判断，对原材料进行战略性储备，以应对原材料价格的波动；2、公司保持每年持续研发投入和技改，不断提升生产工艺和工序，实行精益化生产；3、公司借助产能规模优势合理调配淡旺季生产计划以实现成本优势。</p> <p>9、主要竞争对手情况？</p> <p>答：国内毛毯生产主要集中在浙江、山东、江苏等地，公司经过多年发展，目前在生产规模、生产成本控制、产品质量、新产品和技术研发等方面均处于行业领先地位，同时公司也积极对标山东、江苏等主要毛毯生产厂家，继续挖潜成本控制优势和产品品质优势，进一步增强公司在销售定价上的主动权，不断提升竞争优势。</p>
附件清单(如有)	无