

证券代码：002489

证券简称：浙江永强

浙江永强集团股份有限公司投资者关系活动记录表

| | | |
|---------------|--|---------|
| 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 | 民生证券 | 徐皓亮、杜嘉欣 |
| | 摩根基金 | 许凡 |
| | 上银基金 | 黄煜霄 |
| | 德邦基金 | 赵梧凡 |
| | 天风证券 | 孙海洋、张彤 |
| | 睿亿投资 | 孙世钰 |
| 时间 | 2024年7月15日 | |
| 地点 | 公司 | |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书王洪阳 | |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>主要内容如下：</p> <p>一、 签署承诺书</p> <p>二、 公司产品介绍</p> <p>公司是一家集户外休闲家具及用品设计研发、生产和销售业务于一体的高新技术企业。产品包括户外休闲家具、遮阳伞、帐篷三大系列，主要用于家庭庭院和露台、户外休闲场所（餐馆、酒吧、海滩、公园）及酒店等休闲场所。公司产品主要销往美国、德国、澳大利亚等发达国家和地区，销售渠道包括大型连锁超市、品牌商、电商平台等。</p> | |

三、 公司业务年度情况

公司所处行业具有较明显的季节性，每年的业务年度为7月份至第二年6月份。大部分订单的流程大概如下：每年十一月份开始至第二年三四月份是产品选样时间，四五月份到七八月份是下订单时间，九月份开始生产忙季，十一月份开始大规模出货，二、三月份至九月份是面向终端市场的销售季节。

四、 怎么看北美和欧洲两个市场的需求？

我们最早做的欧洲市场，上市之后很长一段时间欧洲也是比北美占比高，大概在2016年和2017年的时候，北美开始超过欧洲，这两年北美的占比又高了一些。欧洲市场客户相对比较分散，各渠道商体量也相对小些，北美客户集中且体量大，2023年度的收入中北美市场占比有61%，欧洲占比34%，未来估计美国还是会保持高占比。

前面2年大幅增加主要是受疫情的影响，海外市场的家庭花园休闲用品需求大幅增加，导致公司实现营业总收入同比上升。去年以来，欧美地区通胀高企，对户外休闲家具的短期需求造成了不利影响，目前看今年渠道商去库存达到尾声，市场消费开始企稳回升。

五、 跨境电商的体量？

在跨境电商方面，一部分是国内团队在做，目前体量还小，但增速较快；另一部分是美国团队及欧洲团队在运营，通过现有公共电商平台和公司现有客户的电商渠道分别进行。

六、 上半年的投资收益构成？

投资收益主要是土地厂房的征收补偿款和二级市场的股票投资业务。

七、 越南公司的情况？

越南公司今年5月份刚设立完成，目前工厂规模不大，是我们建设海外产能的尝试，可能达产后的预计产值3亿人民币。目前看越南关税低，但生产成本相比国内稍高一些。

八、 公司拓展的产品品类？

火炉桌、烤炉、户外厨房、工具箱等围绕着户外休闲生活逐步开拓。自产和外购可以同时进行。目前体量稍微大的是火炉桌和烤炉。我们会视市场需求情况适时推出其他品类产品。

九、 毛利率的增长？

这个存在不确定性的，除了公司生产管理效率外，主要是看接单时原材料的价格，跟实际生产采购时的价格，如果接单时原材料价格处于高位，生产时价格下降，这样会提升毛利率，反之则对毛利率不利。另外还有汇率的影响，接单时人民币汇率贬值，收汇时升值，对公司就不利了，公司通过开展外汇套期保值业务等措施管理外汇风险敞口，减少汇率波动对公司业绩造成的影响。

| | |
|----------|------------|
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2024年7月15日 |