

证券代码：002344

证券简称：海宁皮城

海宁中国皮革城股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（投资者接待日活动） |
| 参与单位名称及人员姓名   | 参加海宁皮城 2025 年度网上业绩说明会的全体投资者   |
| 时间            | 2026 年 4 月 29 日 15:00-17:00   |
| 地点            | 全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ），采用网络远程的方式召开业绩说明会  |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事长 黄征<br>副总经理兼财务总监 乔欣<br>董事会秘书 杨克琪<br>独立董事 王保平   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>问题一：领导，您好！我来自四川大决策，请问，当前皮革皮草行业的整体景气度如何？Q1 成交额高增是否具有可持续性，还是受特殊因素（如节假日、促销活动）驱动？</p> <p>答：皮革行业整体趋势回暖，从皮草的国际、国内时尚发布，原材料价格大幅提升等方面，市场对皮衣皮草的需求进入上升通道。一季度成交额增加主要是因为市场整体趋势向好，同步我们也做好节假日、促销等配套活动。</p> <p>问题二：公司早已发布估值提升计划，却长期深度破净、PB 持续低估，业绩逐年走弱、四季度扣非亏损，现金流大幅下滑。</p>                      |

手握大量优质物业和充裕资金，既无股份回购、大股东增持，也不提高分红、盘活资产做 REITs。年年喊业态转型却无实质利润增量，估值提升只剩书面口号，没有落地举措和量化目标。请问管理层，是否漠视中小股东利益，任由市值长期低迷、为何不作为？

答：尊敬的投资者您好，感谢您的意见建议，公司高度重视中小股东利益，今年2月制定发布了估值提升计划，以提高上市公司质量为基础，综合考量了公司的经营情况、发展规划、财务状况、投资需求以及市场环境等因素，持续聚焦主责主业，注重长期价值创造与投资者利益保护，公司将牢固树立以投资者为本的核心理念，认真落实估值提升计划，立足于公司长期、可持续、健康、高质量发展，强化责任担当，切实维护广大投资者利益。

**问题三：公司投资矩阵覆盖金融机构、半导体、人工智能、机器人等前沿领域，间接参股宇树科技、智沐曦芯片等硬科技企业。公司在这方面的投后管理模式如何？是否可能成为未来业绩贡献的意外之喜？**

答：您好，公司设有专门的投资部门负责投前投后各事项。公司近年来的各项对外投资主要以财务投资为主，未来业绩贡献存在不确定性。谢谢关注。

**问题四：公司正从“皮革之都”向“全球秋冬高端时装基地”跨越，皮质与布质双轮驱动的全品类战略进展如何？这是否将显著降低公司对单一皮革品类和气候周期的业务依赖？**

答：我们现在主要是秋冬高端时装全品类，皮衣皮草是我们的核心，未来向四季全品类服装发展，有助于降低公司对单一皮革品类和气候周期的业务依赖。

**问题五：公司“海宁皮革”“海宁家纺”双双入选中国消费名品，这一国家级品牌认证将对公司市场开拓和消费端引流产生怎样的积极影响？**

答：尊敬的投资者您好，公司将以此为契机，持续打造体验型

市场，激活实体消费新升级。通过深化“商区+景区”融合发展，推动实体市场全域生态重塑，融入地区文旅发展大局。通过优化物理空间布局、强化文旅资源联动、拓展高端全品类布局、聚焦消费升级等举措，重塑游购动线，提升消费体验，推进市场转型增效。谢谢。

**问题六：2025年第四季度以来，皮草行业呈现趋势性回暖，貂类等高端皮草再度成为消费热点。这一趋势是否已在市场成交中有所体现？**

答：2025年第四季度以来皮草行业整体回暖，市场成交相应提升。

**问题七：公司潮来跨境贸易中心已集聚71家外贸企业，并积极建设海外展示中心和海外仓。外贸业务板块的当前规模和未来扩张路径如何？**

答：您好！潮来跨境贸易中心为市政府牵头打造的一个重要的产业外贸业务服务平台，开年以来该平台出口额已突破2亿美元。年内计划在俄罗斯、韩国、巴西、阿联酋等国建立海外展示中心或海外仓。此外四季度计划新疆乌鲁木齐欧皮草贸易中心项目开业，通过内外贸批发一体化的形式，打通“一带一路”沿线国家业务渠道。

**问题八：公司近期完成控股股东变更，潮升产投成为第一大股东，实际控制人为海宁市国资办。国资赋能对公司战略资源获取和产业升级将带来哪些实质性支持？**

答：尊敬的投资者您好，您所述股权划转已于2025年7月完成，根据公告披露，该项划转事项是按照国有企业改革深化提升、开展国有资本布局优化和结构调整、提高国有企业核心竞争力和增强核心功能、推动国有资本和国有企业做强做优做大的要求。谢谢。

**问题九：请问贵公司，一季度的业绩是什么原因下降的呢，据了解不是说今年海宁皮城元旦创下了近十年的客流吗？还望各位领导解惑？**

答：您好！近期市场客流较好呈现市场景气度提升，但公司营收市场经营板块主要体现为租金及相关服务费的实际收取。公司市场租金一般按年收取，但和会计年度存在一定时间差，且市场租金定价方案还需结合市场业态及经营规划等诸多因素，财报业绩体现往往滞后于直观的市场客流情况。

**问题十：去年底以来，海宁总部客流上涨，为 10 年来首次。据说海宁总部 B、C 座，A、D 座租金有了一定幅度的上涨，是否属实，是否五一后，续约和新签约商户的租金按上涨后的租金来支付？**

答：公司专业市场运营方面正在积极谋划业态优化升级，预计将保持租金整体稳定，不会有大幅增长，部分区块租金会根据具体业态经营情况予以调整。

**问题十一：第三十二届海宁中国皮革博览会成功举办，公司作为承办方之一彰显了行业领先地位。博览会的举办对公司品牌价值和商户粘性的提升作用如何量化？**

答：25 年皮革博览会、中国时尚大会双展合办，同时联动线上举办抖音电商选品会、跨境贸易分享会等活动，发布大秀，拉动成交转化，扩大产业影响力。

公司搭建的“潮来”平台通过承接公司面辅料展、皮博会、城市产业联盟、批发采购节等多场景业务，不断整合产业客商及企业会员，掌握市场趋势。

**问题十二：作为一家上市超过十年的公司，管理层在激励约束机制方面是否有新的安排（如股权激励、跟投机制等），以进一步激发经营活力并绑定核心团队与股东利益？**

答：您好，公司已制定披露公司董事、高级管理人员薪酬管理制度，建立科学有效的激励与约束机制，充分调动公司董事、高级管理人员的积极性与创造性，提高公司经营管理水平，促进公司健康、持续、稳定发展。上述制度尚需公司股东会审议批准。

**问题十三：您好，我注意到贵公司 2024 年及本次均未采用直**

播形式的业绩说明会并在会后提供视频回放。资本市场愈发重视信息透明度与沟通质量，业绩说明会不仅关系到投资者信息获取，也影响公司公众形象。视频直播及回放有助于提升信息传播的直观性与覆盖范围。请问贵公司 2025 年的业绩说明会，是否考虑采用视频直播并提供会后回放？感谢您的解答。

答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年度业绩说明会采用网络远程的方式举行。感谢您的意见建议。

**问题十四：公司“潮来”互联网平台建设不断推进，并深化与“抖淘快微红”等线上平台的合作。线上业务对整体营收的贡献度正处于怎样的上升通道？**

答：您好！公司开展线上业务主要为市场商户提供线上销售渠道，为线下实体商户赋能，公司作为平台服务商主要拓展商户群体，增强商户黏性，收取部分服务费，目前该业务板块对公司整体营收影响较小。

**问题十五：公司旗下设计基地、原辅料中心、质检中心等配套服务是否已形成对外赋能的标准化产品？这些服务能否成为新的收入增长点？**

答：您好！公司正积极打造垂直一体化产业链综合体，构建全链条产业发展生态。以产业协同为核心，整合上下游资源，打通原辅料、设计、生产、销售各环节堵点，推动产业链、供应链、价值链深度融合，提升产业整体竞争力。公司作为综合体服务商提供相关平台服务，收取部分服务费用，前期以培育为主。

**问题十六：在市场环境整体承压的背景下，公司人均创收仍实现同比增长 3.02%至 87.96 万元。这一人效指标的改善路径是什么？**

答：您好！公司实施成本精细化管理，业务架构优化调整，人员进一步精简。

**问题十七：请问公司的股东人数年报时数据 2026 年 3 月 31 日为 2.877 万人，一季报时又变成 3.092 万人，同一个时为什**

么会两个数据？哪个是真实的？

答：您好，为统计口径不同，3月31日股东人数应为30916人。感谢您的关注。

**问题十八：公司2025年基本每股收益为0.06元，而董事会通过的每10股派0.4元方案对应的每股分红达0.04元。高派息率是否反映了管理层对公司未来发展前景的信心以及回馈股东的诚意？**

答：尊敬的投资者您好，公司严格按照有关法律法规、中国证监会以及深交所等相关法规要求，始终秉持以投资者为本的理念，高度重视对投资者的合理回报，公司将综合考虑行业发展、自身经营需要、盈利水平、现金流等因素，进一步完善科学、持续、稳定、透明的分红决策和监督机制，持续实施稳定的、及时的、可预期的、更具竞争力的现金分红方案，增强投资者长期投资信心，持续增强投资者获得感，以实际行动切实回报广大投资者。

**问题十九：海宁市政府要求公司走出国外，公司业又这方面的战略，对于一家商业物业公司，出海战略怎么赚钱？收租？销售分层？会展收费？**

答：尊敬的投资者您好，公司带领行业企业亮相中法时装周等，组织企业进驻米兰、巴黎等国际市场，主要为市场及行业赋能增效，突破营销推广壁垒，扩大市场辐射范围，推进国际合作，对接优质品牌资源，加快国际化进程，扩大市场和产业国际影响力。感谢您的关注。

**问题二十：公司确立了“出海新征程、内需主阵地、数智新动能”三大任务。2026年一季度已见成效——市场成交额同比增长37.42%，单日客流突破2.5万人次。近期运营数据的强劲反弹是否意味着基本面拐点已经确立？**

答：您好！近期市场客流较好呈现市场景气度提升，但公司营收及利润市场经营板块主要体现为租金及相关服务费的实际收取。公司市场租金一般按年收取，但和会计年度存在一定时

间差，且市场租金定价方案还需结合市场业态及经营规划等诸多因素，市场体验及环境优化也需要支付更多的运营成本，客流情况不能直接等同利润体现。

**问题二十一：海宁市政府明确提出打造“千亿时尚产业集群”目标，公司被定位为“海宁时尚产业的核心引领者”。市政府的产业规划将如何与公司战略形成协同共振？**

答：尊敬的投资者您好，4月28日海宁市委市政府召开皮革城市场转型升级与高质量发展大会，公司将深入贯彻落实海宁市委市政府关于推动专业市场转型升级与高质量发展的决策部署，加快推进皮革城业态创新、模式升级与服务优化，进一步巩固和提升产业竞争力与品牌影响力，助力构建现代化市场体系。以数智化变革为引领，以内外贸一体化为主线，加快构建“国际国内双循环功能体系”，全力推动市场迭代升级。感谢您的关注。

**问题二十二：公司前五大客户销售金额占总销售金额比例为55.08%。这种客户集中度是否意味着公司与核心商户之间形成了稳定的战略合作关系？客户续租率和核心商户粘性如何？**

答：您好！2025年度报告中公司前五大客户主要为公司配套物业（含工业厂房）销售客户，不属于市场承租商户。

**问题二十三：请问黄征董事长，你们的市值管理有具体的目标和措施吗？**

答：公司于2026年2月披露了《估值提升计划》，综合公司经营情况、发展规划、财务状况、投资需求以及市场环境等因素，发布了具体内容。

**问题二十四：2025年公司毛利率同比上升1.94个百分点至35.32%，其中第四季度毛利率同比大幅提升5.07个百分点至42.5%。在营收承压背景下，毛利率逆势上扬体现了怎样的经营韧性？未来毛利率是否具备持续提升的空间？**

答：您好！公司毛利阶段性提升主要为：成本精细化管理下，相关成本费用减少幅度大于收入减少幅度；配套物业（工业厂

房)实现销售,毛利相对较高。未来公司将持续做好开源节流相关工作,积极拓展新业务(营收)增长点,力争整体毛利进一步提升。

**问题二十五: 2025 年期间费用合计 2.09 亿元,同比减少 1203.33 万元,期间费用率同比下降 0.84 个百分点。在行业成本普遍高企的背景下,公司是如何实现费用有效管控的?**

答:您好!2025 年期间费用同比减少主要是市场营销费用减少及财务费用利息支出减少,公司主要通过大数据客流分析,积极布局新媒体,优选营销渠道,提升营销绩效,全年销售费用同比下降 7.40%;此外公司做好融资组合,及时跟进市场发债窗口,置换低成本资金,财务费用同比下降 16%。

**问题二十六: 公司“模式出海”战略迈出实质性步伐,在米兰时装周、巴黎中法时装周亮相并与国际时尚界达成多项合作。目前海外合作的订单转化和效益产出情况如何?**

答:尊敬的投资者您好,公司带领行业企业亮相中法时装周等,组织企业进驻米兰、巴黎等国际市场,主要为市场及行业赋能增效,突破营销推广壁垒,扩大市场辐射范围,推进国际合作,对接优质品牌资源,加快国际化进程,扩大市场和产业国际影响力。感谢您的关注。

**问题二十七: 1、请详细介绍下海宁皮城 LP 投资项目情况介绍,如 24 年 1 月出资 4.995 亿的海宁潮鑫基金、22 年 8 月出资 2 亿的红杉基金,21 年 8 月出资 1.5 亿的海宁高质创拓基金以及出资 0.204 亿的嘉兴同芯基金和海宁擎航创投基金等,截止 26 年 3 月 31 日,上述基金的钱都去哪了?投了什么项目,海宁皮城占比多少?如果不投这些基金,这些钱是不是可以分红给股民?**

答:尊敬的投资者您好,公司历年来已投资设立或参与设立的基金情况,您可查看相关公告披露,目前没有需对外披露的其他情况。感谢您的关注。

**问题二十八: 公司坐拥大量自持优质物业,资产底盘扎实。管**

理层能否介绍核心物业资产的账面价值与重置成本之间的差距？这是否构成了公司的隐性价值储备？

答：您好！目前公司主要物业分类至投资性房地产，投资性房地产会计核算一般以历史成本或公允价值计价。公司采取历史成本计价，该类资产如采用公允价值计价，需定期评估资产市场价值，可能对财报数据产生较大波动，公司暂无投资性房地产按公允价值计价计划。

**问题二十九：合并现金流量表项目，经营活动产生的现金流量净额：26年1-3月为5472万，25年1-3月为24476万，变动比例-77.64%，变动说明：主要系报告期内公司物业租赁及管理收入收取晚于上年同期，销售商品、提供劳务收到的现金同比减少所致，怎么理解？是否是部分租赁收入纳入二季度？**

答：您好！一季度正值公司海宁区域市场提质升级改造启动期间，部分市场区域改造、业态调整，年度租金收取时间推迟，预计市场主要区块租金会推迟至二、三季度收取。

**问题三十：请问皮革热卖，为什么公司一季度营收和利润反而下降？**

答：您好！近期市场客流较好呈现市场景气度提升，但公司营收及利润市场经营板块主要体现为租金及相关服务费的实际收取。公司市场租金一般按年收取，但和会计年度存在一定时间差，且市场租金定价方案还需结合市场业态及经营规划等诸多因素，市场体验及环境优化也需要支付更多的运营成本，客流情况不能直接等同利润。

**问题三十一：您好，公司会不会进行资产注入呀？**

答：尊敬的投资者您好，公司目前没有相关需披露事项，感谢您的关注。

**问题三十二：公司积极探索“市场+展会+旅游”联动模式，推动商文旅融合。2025年文旅板块的人流和消费转化情况如何？未来有何复制扩张计划？**

答：尊敬的投资者您好，2025年四季度以来公司旗下市场客

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>流和消费持续回暖。公司将进一步打造体验型市场，激活实体经济消费新升级。深化“商区+景区”融合发展，推动实体市场全域生态重塑，融入地区文旅布局、聚焦消费升级等举措，推进“景酒旅”协同互动，串联周边旅游资源，打造网红打卡地，培育商旅文体融合新场景，重塑游购动线，提升消费体验，推进市场转型增效。感谢您的关注。</p> |
| 附件清单(如有) | 无   |
| 日期       | 2026年4月30日  |