

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：2026006

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场调研 ☒其他 线下交流
参与单位名称及人员姓名	申万宏源证券 王立平 广发证券 糜韩杰 浙商证券 詹陆雨 兴业证券 赵宇 西部证券 马嘉程 申万宏源证券 求佳峰 广发证券 钟泽宇 德邦基金 刘敏 泰信基金 王冰倩 泉果基金 钱思佳 申万菱信 韩玥 华安基金 张洪伟 晨燕资产 李树荣 中信纺服 张政 汇丰晋信基金 杨明芬 远东宏信 戴家玥 朱雀基金 郑路
时间	2026 年 10 月 13 日

地点	上海浦东
上市公司接待人员姓名	董事长 周国建 董事、副总经理 刘卓明 董事会秘书 李超凡 证券事务代表 朱诗佳
投资者关系活动主要内容介绍	交流公司发展情况（以机构提问，公司回答的方式展开） 活动背景：本次交流前，公司邀请机构投资者出席了“金三塔真丝百年风尚大秀”。金三塔品牌对千年丝绸文脉进行解构重构，将古老东方丝织美学转化为可穿、可感的现代服饰，直观展示品牌文化、产品设计与品牌发展理念。观秀结束后，机构投资者与公司管理层就公司经营发展情况开展交流问答。 一、 公司介绍 公司向机构投资者介绍公司的历史沿革、内销品牌“金三塔”、茧丝绸行业供应链平台“金蚕网”、供应链布局、股东回报等情况。 二、 交流问答 问题一：2026 年是金三塔百年里程碑，是否会加大投入，未来的增长目标是多少？请介绍品牌定位和发展思路。 答：金三塔定位为国民丝绸家居内衣品牌，主打真丝贴身衣物、家居服等，立足健康、舒适、国风、高品质，面向追求品质生活的消费群体。依托上市公司完整全产业链保障稳定品质，叠加百年品牌积淀，聚焦贴身真丝家居这一差异化赛道，让真丝从礼品和奢侈场景，走向日常穿着和家居生活。 今年，公司以品牌百年庆典为契机，持续加大品牌推广、产品设计和渠道建设等资源投入，抓住丝绸消费升级、真丝家居消费品日常化的市场机遇。未来几年，公司将以品牌价值提升和规模稳健增长为方向，有重点、有节奏、有目标地加大投入力度，持续推动金三塔向国民丝绸家居内衣品牌升级。

问题二：公司内销品牌“金三塔”的运营情况如何？

答:金三塔主营真丝内衣、家居服及丝绸礼品等产品，持续收获年轻消费群体认可，整体经营保持稳健增长。品牌采取线上线下一体化运营策略, 线下深耕嘉兴本地实体门店，积极拓展山姆、胖东来等优质商超渠道；线上全面布局主流传统电商平台，同步开展直播、内容自媒体及社群运营，持续挖掘新增量。2026 年, 依托百年庆典契机，公司加大了品牌赋能力度，带动品牌销售稳步增长。

问题三：如何利用丝绸这个文化属性做好品牌建设？

丝绸承载深厚的东方文化底蕴，是公司品牌差异化发展的重要抓手。公司立足全产业链优势，以产品为根基，将传统丝织工艺与东方美学融入金三塔产品研发，顺应国风消费趋势，推动丝绸从礼品向日常消费品转变。同时通过工艺科普与文化传播讲好丝绸故事，金三塔品牌先后与敦煌博物院、中国丝绸博物馆等开展联名合作，把丝绸文化价值转化为品牌信任，夯实长期品牌竞争力。

问题四：介绍下茧丝绸行业供应链平台“金蚕网”的情况？

答：金蚕网（中国茧丝绸市场）是茧丝绸行业价格风向标，面向产业链企业提供线上交易、供应链融资、仓储物流、产业信息等一体化服务，已形成覆盖上下游的完整服务体系。2026 年，平台经营效益稳步向好。未来将不断夯实线上交易定价影响力，努力提升产业信息服务价值，健全全链条服务模式，致力于构建茧丝绸产业数据枢纽与供应链服务生态圈。

问题五：公司外贸业务的竞争优势是什么？主要客户对订单产地转移的诉求是否依旧强烈，柬埔寨基地是否受益？

	公司深耕丝绸行业四十余年，以外贸业务为龙头，具备完整丝绸产业链，建成本地、内地、海外三大供应链集群。依托工贸一体优势及优质客户基础，形成自身核心竞争力。当前海外品牌客户为实现供应链多元化、分散单一产地风险、优化供应链成本，多区域布局产能的诉求客观存在，相关趋势仍将延续。柬埔寨基地是公司海外关键产能支点，能够契合客户产地分散需求，承接适宜外移订单。目前，海外生产基地产能逐步爬升，出货量已占公司总出货量的三分之一，占比逐年提升，较好地消化了公司增量订单。 问题六：公司的现金分红政策是否会保持稳定？ 答：公司非常重视对投资者的回报，近年来保持了较高的股息率。相信未来也会延续高现金分红的利润分配政策，让投资者分享到公司发展的成果。
附件清单(如有)	
日期	2026 年 10 月 13 日