

## 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：2021002

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访                                <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会                              <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场调研</p> <p><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>参与公司 2020 年度业绩说明会的投资者</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2021 年 4 月 9 日 15:00—17:00</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>“嘉欣丝绸投资者关系”微信小程序</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>副董事长兼总经理徐鸿先生； 董事、副总经理兼财务总监沈玉祁女士； 董事、副总经理兼董事会秘书郑晓女士； 独立董事范志敏先生。</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>问题 1. 请详细介绍一下黑寡妇仿生丝目前试验情况</b> 答：感谢您的提问。黑寡妇仿生丝目前还在持续研发之中，已经取得重要成果，而且已经在试样。今年公司的重要任务之一是逐步批量养蚕，不断推进产业化。</p> <p><b>问题 2. 徐董能不能介绍一下公司的外贸业务发展情况？</b> 答：公司外贸板块一直是公司主业中的中坚力量。近几年一直发展平稳。去年疫情发生后，外贸板块在原有传统营销模式的基础上，加强了跨境电商等领域的开拓，正逐步发挥效力。公司也加强供应链建设，未来将重点打造三大供应链集</p>

群：包括本地的丝绸工业园，同时进一步发展柬埔寨、缅甸生产基地；建设内地生产集群等。同时，进一步提升设计研发能力，运用 3D 设计等技术，加强与国外客户设计师的对接，也正取得良好的成效。

**问题 3. 我想问的是公司未来在科技投入这块力度，比如参股芯片方面还有黑寡妇超丝这块，有没有考虑加重股权比例，加速推进产品实现产量呢，还有公司位于也是党的起源地，建党 100 周年庆公司到时还有什么庆祝活动吗？**

答：您好，公司对家蚕蜘蛛丝等科技项目，将会根据产品研发进度和市场推广情况，适时加大投入，加快推进量产。公司诞生于南湖畔，成长在红船旁，为喜迎建党百年，旗下百年历史的“金三塔”品牌近期举办了“嘉禾有礼 欣逢盛世”《新时代新丝路——对话江南丝绸文化的传承与创新》暨建党百年新品发布会，展示了《红礼》、《禾礼》两大主题 50 余款丝绸文创产品。“金三塔”将以文化为依托，积极探索丝绸文化与红色文化、历史文化的融合，通过不断提升设计研发能力，让丝绸焕发出文化的光彩，实现从产品制造到文创提升的转型升级。谢谢！

**问题 4. 相比于其他丝绸外贸企业，公司的竞争力在哪？**

答：我认为我们的竞争力：一在于供应链。公司强调工贸一体，打造三大供应链集群，这是外贸的重要保障。二在于设计研发，公司设计团队设计成果显著，大量设计成果为客户选中下单。当然公司在人才、资金等方面也具有强大的竞争力。

**问题 5. 现在公司整体的产能情况是怎样的？以及未来产能规划？**

答：您好，公司目前服装生产产能约 1300 万件，公司计划将扩大和调整产能布局，打造三大供应链集群，以嘉兴丝绸工业园为大本营，继续扩大柬埔寨、缅甸生产基地，增加建设内地生产集群，巩固和提升供应链建设与管理。谢谢！

**问题 6. 徐董，当前公司发展遇到的最大挑战和机遇是什么？**

答：谢谢提问。中美贸易战和新冠疫情，是目前我们遇到的最大的挑战。但是既是挑战，更是机遇。应对中美贸易战供应链外移的情况，公司积极布局柬埔寨和缅甸生产基地，目前特别是柬埔寨生产基地已经初见成效。未来公司会继续把海外供应链布局放在重要工作之中。新冠疫情期间，公司上下齐心，全力推广数字营销，积极参与线上交易会，扩展跨境电商，公司创新意识和创新能力在疫情期间得到释放。这些都是全新尝试，未来会给公司发展贡献更多的业绩。

**问题 7. 家蚕蜘蛛仿生丝具有哪些蚕丝没有的优点？**

答：您好，家蚕蜘蛛仿生丝改良了家蚕丝的性能，是蛋白质丝纤维中的全新材料，在应力、应变、韧性方面都大幅度超过蚕丝，其应用领域更为广阔。谢谢！

**问题 8. 公司投资研发的家蚕蜘蛛仿生丝是否已经可以实现量产？**

答：您好，公司研发的家蚕蜘蛛丝目前处于试生产阶段，尚未开始量产，谢谢！

**问题 9. 请问公司对今年生丝价格走势和丝绸产品未来需求有何判断？**

答：受新冠疫情影响，去年一年丝价低迷，随着全球疫情得到控制，市场需求逐步回暖，预计对各类原材料的需求会增加，随着人们生活水平的恢复与提升，对丝绸产品的需求会增加。

**问题 10. “金三塔”和“玳莎”两个品牌的营销模式有什么不同点？他们上一年的销售额占比如何？**

答：您好，“金三塔”主要是网络销售为主，线下实体店为辅，并通过“品牌+KOL+KOC+C2M”深度链接的销售新模式进行推广营销；“玳莎”主要是线下实体店销售，目前公司以“金三塔”品牌为发展重点。谢谢！

**问题 11. 海外服装市场的冷清导致公司的营收下降了 24%，公**

**司将采取什么样的应对措施？**

答：疫情期间，我们加强数字营销，通过视频会议、线上交易会，及一些新的沟通方式，与客户建立贸易关系；大量发展跨境电商业务，扩展外贸模式；同时开发新的产品类型，除了原有的丝、绸、服装，在丝绸家居服、丝绸饰品、床品等品种的订单上，都有斩获。同时原有客户合作都正常。因此，疫情对公司来说，也孕育着机会，一旦疫情修复，原有客户订单会实现反弹。

**问题 12. 能否介绍一下金蚕网？**

答：您好，公司控股子公司“浙江金蚕网供应链管理有限公司”成立于 2000 年，主要从事丝绸行业供需信息发布、仓储物流监管、供应链融资等茧丝绸行业供应链管理服务；金蚕网公司开发运营的“金蚕网”为茧丝绸行业专业互联网信息平台，在行业内享有很高的关注度和权威性，网站日点击浏览量超过万余次；在多年的行业供应链配套服务的过程中，金蚕网公司逐渐集聚起了丰富的茧丝绸产业链客户资源，通过发展电子商务、第三方物流、协同贸易等业务，已逐渐成为茧丝绸行业的核心企业。谢谢！

**问题 13. 海外疫情逐渐修复，公司要如何抢占先机，弥补回去年疫情带来的损失？**

答：是的，海外疫情到现在，不少国家订单正在逐渐恢复。疫情期间，我们一是加强数字营销，通过视频会议、线上交易会及一些新的沟通方式，与客户建立贸易关系；大量发展跨境电商业务，扩展外贸模式；同时开发新的产品类型，除了原有的丝、绸、服装，在丝绸家居服、丝绸饰品、床品等品种的订单上，都有斩获。因此，疫情对公司来说，也孕育着机会，一旦疫情修复，原有客户订单会实现反弹。

**问题 14. “金三塔”品牌近年销售状况如何？网购占比会多一点吗？**

答：您好，“金三塔”品牌年销售额 1 亿左右，网上销售占比超过 75%，谢谢！

**问题 15. 缅甸的暴乱有没有对公司于缅甸的生产基地建设产生什么影响？**

答：公司缅甸生产基地已经建设完成，但去年由于疫情影响尚未开工，因此目前没有影响。待到局势平稳，即会投入生产。

**问题 16. 外贸订单中是老客户比较多还是新客户比较多？**

答：公司外贸订单，老客户一直相当稳定，为公司营收贡献了大部分订单。同时，公司也在通过各种途径开发新客户，每年增加的新客户，也在逐步贡献营业收入。

**问题 17. 公司在丝绸原料生产区主要提供哪些服务配置？**

答：您好，公司在蚕茧主产区广西宜州建设了仓储物流中心，主要为茧丝绸行业的中小微企业提供蚕茧、厂丝的验收、仓储、物流、撮合交易、协同贸易、质押融资等供应链管理及配套服务，谢谢！

**问题 18. 面料研发取得了什么成果能否介绍一下？**

答：公司技术中心、设计中心、子公司特欣织造公司等，积极参与面料研发：一方面是根据市场客户需求，研发时尚面料，每年都有很多新品种，被客户选中，投入生产；另一方面公司根据流行趋势，研发新型丝绸面料，多次在中国国际面料展、法国巴黎 PV 面料展上，被选为重点给客户推介的产品，深得市场推崇。后续公司也将把面料研发工作作为一项重点工作来加强。

**问题 19. 芯动科技的 6 英寸 MEMS 芯片产业化生产线是否已经开始供货了？**

答：您好，芯动科技的生产线目前已开始为客户进行小批量试产供货，谢谢！

**问题 20. 公司每年会投入多少比例的营业收入到面料研发**

	<p>中？</p> <p>答：公司去年研发投入占营业收入 1.90%，面料研发占其中约一半。</p> <p><b>问题 21. MEMS 芯片产业化生产线的良品率如何？是否符合预期？</b></p> <p>答：您好，公司参股投资的芯动科技，生产线已在为客户进行小批量试产，良品率基本符合预期，谢谢！</p> <p><b>问题 22. 蚕丝生产具有季节性，上下游的占用资金较大，公司是如何解决融资问题的？</b></p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注。公司主要通过自有资金及与银行的供应链融资项目来解决的。谢谢！</p> <p><b>问题 23. 作为股东对公司今后发展提出以下建议：1 品牌矩阵不足，布局不尽合理。望尽快注册 jA（家，嘉）商标，推出中高端丝绸品类；2 文化公司配合在亲，情，爱，厚，珍等上推出创意产品；3 在定制上做大中高端影响力（线上线下，样品，手工）。丝绸对民族意义不言而喻，消费升级的当下增量无限广阔，因为看好才长期持有。</b></p> <p>答：我将把您的建议提交公司品牌运营团队，在后续工作中加以改进。我们也在顺应品牌发展趋势，积极打造以江南丝绸文化为主线的创意产品。谢谢您！</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 4 月 9 日