

证券代码：838262

证券简称：太湖雪

公告编号：2023-127

苏州太湖雪丝绸股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他（北京证券交易所“创新引领，共享成长”主题集中路演）

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间、地点

本次投资者交流会于2023年11月9日（星期四）15:00-17:00采用网络文字互动交流的方式举行，同时在全景网“投资者关系互动平台”（网址：<https://www.p5w.net/special/202311/bjs/>）召开。

（二）参与单位及人员

通过网络方式参加北京证券交易所“创新引领，共享成长”主题集中路演活动的投资者。

（三）上市公司接待人员

公司董事长、总经理：胡毓芳；

公司董事会秘书：代艳；

财务负责人：严建新；

公司保荐代表人：叶本顺。

三、投资者关系活动的主要内容

1、问题：公司 2023 年第三季度营收大幅增长的原因有那些？

回复：尊敬的投资者，你好。报告期内，公司积极落实募集投资项目中的营销渠道建设及品牌升级项目，完善线上与线下、境内与境外双轮并举立体式销售模式。国内线下渠道在新增直营门店及持续提升现有门店运营质量的基础上，通过视频号、短视频等形式，扩展公域流量，培养私域流量，加速线上线下融合发展；同时企业客户集采渠道利于公司在蚕丝被行业的领导地位，积极拓展头部流量平台成为其蚕丝被供应链服务商。国内外线上渠道利用在蚕丝被、真丝套件品类上的运营优势，扩大全系列产品的品牌宣传及销售转化。报告期内，线下渠道主营业务收入同比实现 45.62%增长，线上渠道主营业务收入同比实现 75.94%增长。谢谢！

2、问题：公司在抖音渠道的表现如何？营销策略是什么？

回复：尊敬的投资者，你好。报告期内，新兴内容电商抖音渠道在提升“太湖雪官方旗舰店”运营基础上新增“太湖雪生活家居旗舰店”直播间建设。抖音渠道在直播带货方面采用了“达播”+“品牌自播”双轮驱动的营销策略，一方面通过“达播”扩展在公域流量的品牌知名度及销售转化；一方面通过“品牌自播”构建品牌私域流量池，强化“蚕丝被就选太湖雪”这一品牌定位。第三季度，抖音渠道积极参与抖音“开心日”大型营销活动，进一步稳固蚕丝被垂类品牌领导地位。报告期内，抖音渠道主营业务收入同比增长 305.03%。谢谢！

3、问题：公司天猫在 618 表现亮眼，那么今年双 11 的布局？预计公司双 11 整体表现如何？双 11 预售情况如何？

回复：尊敬的投资者，你好。今年的双 11 活动，公司持续在货架电商天猫、京东平台持续发力，夯实蚕丝被头部商家地位。在内容电商抖音渠道，积极参与

平台活动，稳住蚕丝被头部商家地位。目前各电商平台双 11 预售情况符合公司营销预期，具体公司双 11 整体表现，请关注公司公告。谢谢！

4、问题：天猫、京东、抖音投入的费用力度倾斜情况？

回复：尊敬的投资者，你好。公司在电商费用投放主要分为二类，一类为直接转化类投放，一类为品牌宣传类投放。各个渠道的投放策略依据公司营销策略采用差异化投放模式。谢谢！

5、问题：1-9 月份公司线下销售大幅增长，线上渠道具体分布情况？具体增长在那些线上渠道，趋势如何？

回复：尊敬的投资者，你好。公司线上渠道主要为天猫、京东、抖音、亚马逊、海外官网等。目前各电商渠道在 1-9 月份销售都保持持续增长趋势，其中天猫渠道主营业务收入同比增长 136.35%，京东渠道主营业务收入同比增长 38.73%，抖音渠道主营业务收入同比增长 305.03%，亚马逊主营业务收入同比实现 53.41% 增长。谢谢！

6、问题：公司未来的业绩增长点主要来自于那些方面？

回复：尊敬的投资者，你好。公司以“太湖雪”品牌为核心，专业从事丝绸相关产品的研发设计、生产制造、品牌推广、渠道建设和销售服务。公司聚焦“微笑曲线”两端为核心的高附加值发展业务链（研发设计及品牌运营），建设了线上与线下、境内与境外双轮并举立体式销售模式。公司将根据市场变化及消费者需求改变，强化产品研发；同时结合消费者购买行为转变，实施全渠道发展战略，逐步提高市占率，夯实蚕丝被垂类头部地位。谢谢！

7、问题：公司是否考虑拓展其他品类？

回复：尊敬的投资者，你好。目前公司形成了蚕丝被、床品套件、丝绸饰品、丝绸服饰四大产品系列。公司在四大系列的基础上不断加强产品深度的开发，比

如儿童蚕丝被系列，可外穿真丝家居服，真丝发带等产品，丰富产品的广度和深度，满足消费者需求变化。谢谢！

8、问题：公司产品如何去抓住潮流趋势，新品会不会积压，如何确保动销？

回复：尊敬的投资者，你好。一、公司产品设计部通过十来年的研发经验，建立了一整套产品研发流程及产品上新评审流程。二、基于公司在供应链的整合能力及销售渠道属性，新品上新采用“首单小批量试销”策略，若无法取得预期效果，则快速淘汰。谢谢！

9、问题：Temu、Shein 在欧美零售市场的快速崛起，公司是否与 Temu、Shein 建立了业务联系？

回复：尊敬的投资者，你好。目前，Temu、Shein 在欧美零售市场快速崛起，但亚马逊目前任然是欧美最为主流的第三方电商零售平台，根据公开数据显示，截至目前亚马逊在欧美电商市场流量份额排名第一。目前公司跨境电商渠道主要为亚马逊和海外官网(thxsilk.com)，同时公司根据自身营销策略及目标消费者，积极布局海外电商渠道，比如 OTTO 等其他第三方平台。谢谢！

10、问题：公司 1-9 月份在抖音平台上大幅增长，后续是否持续保持业绩增长？

回复：尊敬的投资者，你好。公司 1-9 月份，抖音渠道主营业务收入同比增长 305.03%。抖音平台作为新兴内容电商平台，通过短视频及直播的方式触达消费者从而实现销售转化，目前整个平台处于上升趋势，公司会持续提升团队运营能力，保持在蚕丝被垂类相对领先优势，提高市占率，实现可持续发展。谢谢！

11、问题：目前线上增长大于线下，公司在线下直营店铺的布局做何规划？

回复：尊敬的投资者，你好。公司在线下直营店铺的布局规划中始终坚持“聚集区域、聚焦运营”的营销策略。目前结合在苏州市场品牌知名度和市场占有率，重点布局苏州市场，同时强化单店运营质量，提高单店坪效及人效。谢谢！

12、问题：应收账款比年初增长 30%以上，请问是什么原因？

回复：尊敬的投资者，你好。报告期末，公司应收账款余额 46,161,210.75 元，比年初增长 37.15%，主要系报告期内新增东方优选（北京）科技有限公司客户增加应收账款余额 12,375,989.67 元。行业头部公司的应收账款周转天数：富安娜是 32.30 天，罗莱生活是 38.17 天，水星家纺是 29.56 天，公司是 30.99 天。谢谢！

13、问题：1-9 月份销售费用 8400 万元，同比增长 61%，增长的原因和内容？

回复：尊敬的投资者，你好。主要系报告期内公司积极落实募集投资项目中的营销渠道建设及品牌升级项目。其中广告及业务宣传费增加 14,376,114.59 元，电商平台佣金及服务费增加 11,493,469.41 元。谢谢！

四、备查文件

公司在全景网“投资者关系互动平台”（网址：<https://www.p5w.net/special/202311/bjs/>）中的相关视频讲解材料及投资者提问与公司回复记录。

苏州太湖雪丝绸股份有限公司董事会

2023 年 11 月 10 日