

证券代码：838262

证券简称：太湖雪

公告编号：2023-079

苏州太湖雪丝绸股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

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。

苏州太湖雪丝绸股份有限公司（以下简称“太湖雪”或“公司”）于 2023 年 5 月 15 日接待了 1 家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、调研情况

调研时间：2023 年 5 月 15 日 9:30

调研地点：苏州市吴江区震泽镇太湖雪蚕桑文化园

调研形式：现场接待

调研机构：北京星通诚意投资管理中心（有限合伙）

上市公司接待人员：董事会秘书代艳、证券事务代表罗倩倩

二、调研的主要问题及公司回复概要

1、公司今年具体的经营计划？

回复：随着 2022 年 12 月 30 日，公司于北京证券交易所公开发行上市。2023 年作为公司上市首年，公司制定了“标杆学习、提档进位”的经营指导思想，具体如下：

（一）、营销策略

1、线下渠道高渗透：公司将在核心区域市场的古镇、园林等热门景区、历史时尚街区、五星级酒店、核心商圈开设线下直营门店。

2、线上渠道拓流量：持续优化小红书、短视频内容创新，完善海外社媒矩阵布局。

（二）、产品创新

基于消费者洞悉及市场需求变化为导向，深度挖掘中国丝绸文化与苏州历史文化，提炼设计元素，融合国内外先进的设计理念，同时结合非遗技法打造具有中国深度，国际高端的丝绸生活用品。

（三）、品牌建设

通过新老媒体结合，平面和视频互补，讲好丝绸故事，在传播丝绸文化中强化品牌建设。

（四）、人才建设

基于公司的发展战略及经营计划，加强组织结构优化，打造人才梯队，丰富企业文化建设。

（五）、公司治理

加强内控制度建设，做好规范管理，履行社会责任，助力公司高质量发展。

2、目前在苏州热门景区、网红打卡点、五星级酒店等业态开设的线下直营店铺销售情况？线上渠道和线下渠道的占比情况如何？今年渠道建设的重点是线上渠道还是线下渠道？

回复：伴随着旅游业快速回暖，伴手礼需求将同步增加，丝绸产品作为苏州的代表，具有很强的地域文化特色，“太湖雪”品牌在苏州具有一定知名度、美誉度，公司在热门景区，网红打卡点、五星级酒店等业态开设的线下直营店铺销售额不断增长。后期公司将进一步在古镇、园林等热门景区、五星级酒店开设线下门店，消费者在线下店铺直观体验公司产品和品牌包含的文化属性，在价值共鸣中达成促销，进一步推动线下门店的发展。目前公司线下渠道和线上渠道的占比接近 50%比 50%。因近年来，电商行业的快速发展，特别是直播电商的快速发展，公司也紧跟消费者购物行为方式的变化对渠道的发展进行相应的建设。今年渠道建设的重点为线上渠道，特别是在天猫、抖音、视频号等直播渠道的发力。

3、公司的业务模式是什么？公司的种桑养蚕是主要业务吗？

回复：公司的业务模式为聚焦“微笑曲线”两端为核心的高附加值发展业务链。太湖雪作为市场上具备一定行业知名度的丝绸代表品牌，公司聚焦“微笑曲线”两端的业务发展模式，即专注产品研发设计、品牌推广、渠道建设和销售服务等附加值较高的业务链上游的核心环节，辅之柔性供应链管理及数字化运营，

提高整体运营效率。公司的种桑养蚕不是公司主要业务，科技养蚕是公司重要的科研项目。公司的主要产品蚕丝被的上游行业为茧丝绸行业，公司的主要原材料为桑蚕丝绵和真丝面料。公司不断推动科技养蚕，已建成近 500 亩集约化、现代化的科技养蚕示范基地，通过与高校及科研机构紧密合作，聚焦于科学养蚕、蚕丝生产加工工艺优化。针对现代养蚕关键技术进行深入研究，围绕“种桑-养蚕-加工”等产业链上游环节开展技术创新。通过对桑树品种选择、优质蚕种选育的研究，全面提升原材料蚕茧的质与量。目前公司科技养蚕示范基地为国家现代蚕桑产业技术体系新蚕品种示范基地、江苏省农业信息化示范基地、苏州大学蚕桑研究所新品种试验基地、苏州大学高质量茧丝绸协同创新中心科研基地。

苏州太湖雪丝绸股份有限公司董事会

2023 年 5 月 15 日