

杭州诺邦无纺股份有限公司

2016年度现场业绩及现金分红说明会

暨投资者接待日会议纪要

一、说明会基本情况

会议召开时间：2017年5月4日

会议召开地点：杭州余杭经济技术开发区发昌达路8号公司4号会议室

会议召开方式：现场召开

会议参加人员：公司董事、总经理张杰先生、董事王刚先生、董事会秘书陈伟国先生、财务总监陆年芬女士与机构及个人投资者、行业分析师约等约50人出席了本次说明会。

二、会议主要内容纪要

1、对2016年总体经营情况介绍

2016年，在面临原材料大幅涨价以及国际市场竞争发生巨大变化等不利因素下，公司努力克服各种不利影响，全年销售基本保持稳定。报告期内，公司全年实现营业收入52,580.86万元，同比增长1.85%；实现净利润5,941.87万元，同比下降19.70%。截止报告期末，公司总资产49,791.50万元，同比增长1.99%；净资产38,520.54万元，同比增长18.24%。

2、对2017年经营情况介绍

2017年，公司将围绕“新征程、新努力、新发展”工作主题，重点做好以下工作：

（1）、新项目

加快募集资金项目投入建设，拓展非织造材料制品生产品种和规模，丰富公司产品结构，实现产品系列化、规模化经营，巩固并增强企业竞争力。

（2）、新规划

力争未来三年实现“收入破10亿、利润破1亿”目标。

（3）、新调整

1) 调结构，保增长。围绕“高质、高价、高品”原则调整销售、客户、产品结构，实现销售增长。

2) 调资源，促发展。打开邦怡非织造材料制品加工能力平台，为一切可以销售渠道打开服务，利用平台开放模式合作，整合资源，实现邦怡更好地发展。

3) 调核算，控成本。建立科学的核算体系，积极有效控制各项成本，提升企业竞争力。

4) 调组织，提能力。通过技术研发组织架构调整，提升具有竞争力的技术研发能力队伍。

(4)、新组织

以新的人才培养、引进相结合，推动团队能力的建设，使组织的能力发挥最大的作用力，以保证新调整四项工作全面有效的开展。通过新团队的建设，新人才的使用发挥，为我们新调整创造出必要的组织保证、人才保证和团队合力，并实现2017年各项任务目标。

3、对现金分红预案的介绍

公司第四次董事会第四次会议通过了2016年度利润分配预案：公司拟以现有总股本12,000万股为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币1.00元（含税），共计派发现金股利1200万元，不以资本公积金转增股本，不送红股，剩余未分配利润滚存至下一年度。原因如下：1、2016年至今，受石油等基础化工原料的价格持续上升影响，公司主要原材料粘胶和涤纶纤维等市场价格总体持续上涨，为使公司保持日常生产经营和加强应对原材料价格波动的能力，公司需要留存充足收益用于公司流动资金周转。2、2017年，按照公司经营计划，为提高全资子公司杭州邦怡日用品科技有限公司制品加工能力，将扩建制品生产车间以推动公司自有品牌的建设，公司需要留存充足收益用于项目投入支持。

综上所述，公司现正处于发展阶段，2017年将面临较大的资金支出压力，为保持公司生产经营需要，实现公司经营规划的经营目标，加快自有品牌建设的步伐，公司需要留存充足收益用于流动资金周转及未来的发展。公司本次2016年度利润分配预案系根据实际经营情况及2017年的经营计划制定。同时，公司滚存未分配利润也能相应减少公司对外借款，有效降低财务费用支出。

4、现场提问

问题一、请公司管理层介绍水刺无纺布行业格局、行业特点以及行业壁垒，并结合公司自身优势说明公司的差异化、高端化经营策略？

1) 水刺行业格局及行业特点：

世界范围内非织造行业市场需求是巨大的，单靠个别企业来垄断是非常困难的，一个是生产能力的问题，第二个是周转半径，物流的问题，占领整个市场投入也非常巨大。公司到目前为止只专注于水刺非织造材料，下一步公司会关注以水刺法为核心的多工艺结合技术的发展方向，但主要目的是把一个技术做的最精最好。

2) 行业壁垒：

行业中两个门槛很重要：一是实现差异化的技术能力；二是，之后进入这个行业，材料的品牌化是推动行业进一步发展的动力，所以品牌化也是非织造材料的门槛。公司的特色是所有主要的核心的技术工艺和核心的特色化的过程的设备的制造和设计，都是公司自行要求设备商单独配套的，所以公司在这方面的技术差异化是非常明显的。

问题二、请公司管理层介绍一下公司各类业务、产品情况及公司未来发展规划？

1) 公司业务及产品情况：

公司生产的水刺非织造材料主要应用于美容护理类、工业用材类、民用清洁类及医用材料类等四大产品领域。总体行业发展情况看，美容类增速比较快，民用类量最大，增速也不会低，这两块的增长空间相对比较大。

2) 公司未来发展规划：

进一步推动卷材增长，包括现在正在推动的5、8号线的技改，9号线募投的落实，这些措施会带动销售提高。下一步会推动制品销售的改革，推动制品销售和增长。

品牌化对企业的发展是必须的。一方面是公司看到了市场的需求和空间，另一方面也看到了公司的优势和上市给企业带来的能力与吸引力，无论在吸引合作者、吸引人才还是推动品牌建设方面都拥有很大的优势。公司把这种优势转化为下一步发展的动力，在下一步的品牌建设中转化为实实在在的品牌资源。

问题三：请管理层介绍公司原材料供应情况及价格的走势预测？公司接单情

况是否正常？

公司的原材料供应一部分进口，一部分国产。粘胶价格不能完全说下降，4月下旬的时候出现过价格下滑，现在又有所反弹，下一步的走势可能会稳定。网上公开的粘胶价格比公司非织造实际使用的粘胶价格要低一点，因为其清洁度要求远高于纺织用粘胶。目前，公司所有生产线的订单情况都没有问题。

问题四：老板实业集团有很多子公司，大概有多少精力会花在诺邦股份上？诺邦在集团的产业规划里是什么地位，和其他产业会不会形成规模效应？

公司从创立之初到现在一直都是独立运作的。但是从创办到现在，董事长一直对公司花了很大精力，运用30多年的企业经验，从集团层面对企业和经营团队进行支持，推动公司的发展。公司在整个集团是非常重要的一块，是第二家上市公司。董事长2013年底把电器板块交给总经理之后，有更多精力来纵观整个集团的发展，为诺邦的下一步更好发展助力。

5、参观“上善若水”全球非织造材料发展主题馆