

证券代码：002083

证券简称：孚日股份

债券代码：128087

债券简称：孚日转债

孚日集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	国泰君安、国盛证券、长城证券、中信建投、中邮证券、信达证券、天风证券、银河证券、华西证券、东北证券、华安证券、华福证券、华创证券、西部证券、平安证券、华西证券、中信证券、东吴证券、开源证券、兴业证券、东兴证券、中泰证券、鹏华基金、广发基金、永盈基金、国联安基金、中银资管、申万宏源资管、中银国际、国投泰康信托、博时基金、银华基金、鑫元基金、申九资产、摩根士丹利基金、浦银理财、纵贯私募、百年保险、中国人保、睿郡资产、景顺长城基金
时间	2024年1月25日
参会方式	线上会议
公司接待人员	董事会秘书 彭仕强
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">公司近况介绍</p> <p>孚日集团是集国内外贸易、热电、电机、新材料等多元产业于一体的综合性企业集团。作为国内规模最大的现代化家用纺织品生产商，公司主要产品为中高档毛巾系列产品以及装饰布系列产品。近年来为拓展新的发展空间，实现企业可持续发展，公司在不断推进家纺产业由生产规模化向品牌化、差异化、高附加值化升级，继续保持全球行业领军地位的同时，主动把</p>

握世界新能源新材料发展趋势，加快产业结构调整，优化产业布局。

家纺业务方面，当前在手订单充足。公司销售额 80%来自于海外，第一大出口国为美国，其占据家纺收入总量的半壁江山，第二大出口国为日本。2023 年公司在美国和日本市场均保持稳健发展。第三大出口地区为欧洲地区，受制于俄乌战争影响，2023 年欧洲地区销售有所承压。同时，公司积极拓展韩国、印尼、新加坡等东南亚市场。此外，公司国内家纺业务保持稳健发展。

公司通过与高等院校广泛开展战略合作，推进产学研用深度融合，以战略合作方式成立合资公司，布局新材料业务，打造公司第二增长曲线，当前重点推进功能性涂层材料业务和锂电池电解液添加剂业务。

涂层材料业务方面，孚日宣威专注于工业涂层材料领域近二十年，公司联合青岛科技大学，搭建了以青岛科技大学李少香教授和数十名教授级专家、博士研究生为主的研发团队，负责产品开发和科研支持，根据市场及客户需求，不断加大研发投入，推动项目成果转化，实现技术孵化。产能方面，公司一期 5 万吨/年已经建成投产，目前正处于产能爬坡期。市场开拓方面，依托孚日宣威生产和销售平台，重点围绕海工船舶、石化能源、国家基础建设和军工四个板块进行系列功能性防腐涂层材料的生产与销售，逐步拓展地区覆盖范围。此外，公司依托强大的研发实力，储备大量新产品，丰富下游应用领域，未来有望逐步放量。

锂电池电解液添加剂业务方面，公司 VC 已实现全流程生产贯通，目前处在小批量生产阶段。公司 FEC 项目首期已开始主体施工，新项目全部建设完成后，公司将成为行业内少有的

全产业链发展的公司之一。当前，公司一期精制 VC 产能 2000 吨已达到正常生产条件，VC 合成项目一期已为精制 VC 陆续提供合格产品，实现了 VC 全流程生产贯通。公司顺应行业趋势，适时调整产量，看好行业长期的发展趋势。销售渠道上，公司目前已经和国内部分头部企业形成了良好的供需关系，客户群体较为稳定，产品稳定的质量、性能得到了客户的高度的认可。

二、问答环节

本次交流会中，互动问答的主要内容(口头交流内容表述可能存在误差如与正式公告内容冲突,请以正式公告披露内容为准)如下:

问题一：公司对功能性涂层材料业务的未来展望？

答：我们认为，未来两年，公司功能性涂层材料业务有望实现大跨步的发展。业务端，海工、石化能源和船舶等涂料市场是公司着重发展的方向。上述涂料领域，市场空间广阔。同时，依托产品、技术和品牌优势，公司将持续深耕下游大客户，逐步开拓更多业务机会。当前公司一期 5 万吨/年功能性涂层材料项目已经建成投产，正处于产能爬坡期，2025 年有望全部达产。

问题二：请介绍一下海工涂料业务的发展情况？

答：公司海工涂料主要应用于国内海港码头。在该领域，国内涂料厂商占据领先地位，其中孚日宣威、青岛海化院、厦门双瑞等企业和科研院所的影响力较大。当前公司海工业务盈利能力较强，毛利率在 40%左右。

市场规模方面，这是一个百亿级市场，包括增量市场和存量市场。海港码头的维护周期是 15 年左右，特别是 90 年代后建设的码头已经开始维护。2023 年，公司海工涂料成功出口 20 万美元，是国外厂商直接采购，对国产涂料品牌意义重大。

当前公司海工涂料客户主要以中交航务局等大客户为主，未来公司将持续深耕，业务有望持续放量。

问题三：石化能源涂料业务的发展情况？

答：当前公司主要给中石化提供防腐涂料，当前已成为中石化核心涂料供应商，2024 年公司有望承接更多中石化中大型项目。同时，近日公司成功进入中石油涂料供应商名单。2024 年，公司石化能源涂料业务有望大幅放量。当前石化能源业务毛利率在 30%以上。

问题四：船舶涂料业务发展情况？

答：公司船舶涂料业务聚焦远洋渔船领域。我国现有远洋渔船整体水平落后，大型远洋渔船比重低，同时老旧船型多，近一半的远洋渔船船龄在 20 年以上，作业性能差，捕捞成本高，而渔船的替换周期在 20-25 年左右。此外，远洋渔船涂料的使用有效期为 3—5 年。由于渔船涂料属于性价比要求极高的市场，竞争激烈，跨国公司暂未进入，以国产品牌为主。

市场规模方面，考虑到每年新增远洋渔船和存量远洋渔船维护所需要的涂料使用情况，我们认为国内市场规模在十亿元左右。

公司各船舶涂料产品认证有望在 2024 年逐步获批，预计 2024 年下半年船舶涂料业务有望开始放量。公司船舶油漆几十种，性价比优势突出，毛利率 40%左右，当前持续保持与船东和船厂的业务沟通。

问题五：公司是否有涉及集装箱涂料业务？

答：公司已取得集装箱船级社认证，将依托产品、技术以及区位优势，逐步开拓集装箱涂料业务机会。

我国是集装箱的制造大国，全球约 90%的集装箱由我国制造。据了解，我国目前每年约有 300 万 TEU（20 尺标准箱）的新造集装箱的需求量。同时，从地域分布来看，山东省作为沿海港口省份，集装箱企业数量多达 3.69 万家，居于榜首；从

城市上来看，青岛集装箱企业数量均超过 1 万家，处于全国前列。

问题六：能否介绍一下公司中标盾构机涂料订单的情况

答：2023 年，公司成功进入中铁高端装备核心涂料供应商名单，同时中标盾构机最大的涂料订单，体现了中铁装备对公司高端涂料产品的高度认可，后续有望持续开拓业务机会。

问题七：关于家纺业务，公司在拓展东南亚市场方面有什么规划？

答：东南亚人口众多，客户需求以中低端为主，公司产品质量高，目前在逐步开发东南亚相对富裕的国家，比如新加坡和韩国。此外，公司通过技术升级来降低成本，东南亚地区以跑量为主。

问题八：国内家纺市场品牌建设有没有什么创新规划？

答：公司国内家纺业务以 OEM 为主，30%左右的收入来自自主品牌，70%是代工生产。随着国内销售模式的转变，公司规划强化自身品牌建设，考虑通过营销活动、明星代言等方式来引流，增加线上销售额，今年希望能有所突破。

问题九：公司 2023 年前三季度毛利率有改善，未来中长期毛利率和净利率水平能否进一步提升？

答：公司现在双主业雏形显现，家纺业务以出口为主，因此其毛利和汇率有较大相关性，公司也在通过远期锁汇保证成本的稳定。未来业绩的增长点主要在新材料项目上面。未来随着工业涂料业务的持续放量和电解液添加剂行业回暖，公司新材料业务未来可期。

接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关的规定，与投资者进行了充分的交流与沟通，未出现未公开重大信息泄露等情况。以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有,可作为附)	无
日期	2024年1月25日