

证券代码：300658

证券简称：延江股份

厦门延江新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（策略会、电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2025 年 9 月 17 日上午 策略会（电话会议） 申万宏源证券有限公司、交银施罗德基金、华夏基金、海富通基金、中国人寿财产保险股份有限公司、大家资产管理有限责任公司、天弘基金、中银基金、银河基金、华安基金、东方基金、国寿安保、平安证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、百年保险资管、建信养老金管理公司、新疆前海联合基金管理有限公司、上海石锋资产管理有限公司、上海彤源投资、象與行投资、上海亘曦私募基金管理有限公司、上海亘曦私募基金管理有限公司、湖南源乘私募基金管理有限公司、北京禧悦私募基金管理有限公司、上海度势投资有限公司、上海原点资产管理有限公司、上海呈瑞投资管理有限公司、上海方物私募基金管理有限公司、HBM Partners Hong Kong Limited 2025 年 9 月 17 日下午 电话会议 鹏扬基金、银河基金、前海联合基金 2025 年 9 月 18 日上午 策略会（电话会议） 国泰海通证券股份有限公司、WT China Fund Limited、长江证券（上海）资产管理有限公司、北大方正人寿保险有限公司、华安基金管理有限公司、天治基金管理有限公司、北京沅沛投资管理有限公司、上海煜德投资管理中心

	（有限合伙）、平安理财有限责任公司、西部利得基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、浙商证券股份有限公司、浙江白鹭资产管理股份有限公司、阳光资产管理股份有限公司、华富基金管理有限公司、上银理财有限责任公司、上海同犇投资管理中心（有限合伙）、循远资产管理（上海）有限公司 2025 年 9 月 18 日 电话会议 中泰证券、汇丰晋信 2025 年 9 月 22 日 电话会议 申万宏源证券有限公司、融通基金 2025 年 9 月 22 日 电话会议 浙商证券股份有限公司
时间	2025 年 9 月 17 日-9 月 22 日
地点	厦门市翔安区内厝工业区后堤路 666 号会议室、外部其他场所
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书黄腾先生
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司主营情况介绍 公司主要从事一次性卫生用品面层材料的研发、生产和销售，主要产品为 3D 打孔无纺布和 PE 打孔膜等，主要是用作妇女卫生用品、婴儿纸尿裤等一次性卫生用品的面层材料，其中 3D 打孔无纺布是应用于高端纸尿裤的面层材料。 上市后，公司主营业务一直保持稳定，与国内外众多知名品牌企业建立了良好、稳固的合作伙伴关系。为更好促进公司主营业务发展，公司根据产品特点及客户布局，2017 年以来，先后在埃及、美国和印度设立了海外生产基地，分别对应中东非洲地中海市场、北美市场和印度市场。 近年来，公司持续深耕国内国际两大市场，大力推进“用技术换效益”

战略，重点瞄准差异化市场，推出更多性能更好、功能性更强的高端产品，进一步绑定与重要客户的合作，促使双方合作深度与广度进一步增强，也使得公司营业规模保持了稳健的增长。

二、调研提问

1、问题：关于订单预期

国内的订单预期保持稳健增长，较大增量更多将来自海外，特别是打孔热风无纺布的海外增量预期较为乐观。

2、问题：关于前五大客户的排序

前两大客户比较稳定，基本不变。从 2023 年开始第三至第五名客户有一定变化。

3、问题：关于热风无纺布的趋势

以往海外市场一次性卫材面层材料主要是纺粘无纺布，其具有成本上的优势，在以传统商超渠道占主流的海外欧美市场一直保持着稳定的市占率。近年来，随着电商的兴起，以打孔热风无纺布作为面层的卫生巾与纸尿裤产品逐步获得消费者的认可，市场渗透率提升，替代纺粘无纺布的趋势正逐步显现。公司因应此趋势，与客户合作，在海外投放热风无纺布产能。相关产能从 2025 年开始逐步放量，导致了公司热风无纺布销售额有较大幅度的增长。

4、关于公司产品产能及利用率情况

目前公司 PE 打孔膜产能约 1.5-2 万吨/年，热风无纺布产能约 6-6.5 万吨/年（其中，国内母公司及子公司 4.5 万吨左右，埃及和美国子公司 1.5-2 万吨左右）。埃及子公司的热风生产线刚投产，目前产能利用率 50%左右，处于爬坡阶段；美国子公司的热风生产线目前尚未投产。未来公司会以销定产，适时调整产能以满足客户的需求。

5、关于热风无纺布与打孔无纺布的毛利率情况

近年来，公司的热风无纺布与打孔无纺布毛利率水平总体保持稳定，主要还是受不同国别地区生产要素成本差异、不同产品市场定位差异影响。除此之外，一些产品例如 3D++打孔技术是公司的专利技术，在维护毛利率方面具有较高的护城河效应。

	6、关于竞争对手是否在海外投资热风无纺布？ 据了解，在此细分领域，公司是极少数既进入全球品牌供应商名录且具有海外供应链的中国企业。海外投资设厂的门槛较高，一方面是资金投入的金额较大，需要企业有较强的资金实力；另一方面，投资后海外子公司的管理、运营问题涉及到人员、财税、法律、当地风俗等多方面问题。公司的海外建厂也是经历了 7-8 年的磨合，才逐步得到客户的认可。 7、关于公司税率、负债率及现金流情况以及未来资本开支 税率方面，目前母公司 15%（高新技术企业）、埃及 22%、印度/美国 18%-20%；目前负债率约 50%，未来负债大规模增加的概率不大，公司会控制整体的债务规模。现金流方面，经营现金流每年 1-2 亿，净现金流近年为正居多。公司未来会根据需求，选择合适的融资方式来解决大额资本开支问题。 8、关于公司的研发优势 研发方面，除了自主研发，更多的是公司与客户共同研发，符合客户需求，而且很多工艺设备是公司自行开发的，所以在行业中具有较强的独特性。 9、关于行业竞争格局 国内卫生巾、纸尿裤品牌很多，竞争异常激烈。近年来，随着国内卫生巾渗透率已达峰值，每年新生儿数量下滑，行业总体处于出清阶段，无论卫生巾还是纸尿裤都逐步向头部集中。为了在激烈的竞争中脱颖而出，奠定较高的品牌价值，头部企业需要在面层材料上有差异化，因此客制化的需求是不断上升的，这也使得公司在此赛道有更多的优势。在海外业务方面，大客户更倾向于与有海外供应链布局的供应商进行合作，以减少供应链风险以及有助于成本节约。国内卫材生产商如果有海外产能布局，在海外订单的竞争中相对就会处于比较有利的位置。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未披露重大信息。
附件清单（如有）	无