

证券代码：001390

证券简称：古麒绒材

安徽古麒绒材股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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（通讯会议）
活动参与人员	董事长：谢玉成先生 副总经理、董事会秘书：谢伟女士 副总经理、财务总监：汪章建先生 保荐代表人：牟英彦先生 财务经理：申岩女士 技术研发中心主任、核心技术人员：吴开明先生 本次现场活动由古麒绒材组织安排，具体投资者参会人员见附件。
时间	2025 年 10 月 31 日 上午
地点	公司会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	一、简单介绍公司的基本情况 答：（1）公司主营业务聚焦于高规格羽绒产品的研发、生产和销售，主要产品为鹅绒和鸭绒，产品主要应用于服装、寝具等羽绒制品领域。 （2）公司专注于高规格羽绒材料的研发、生产与销售，坚持“以技术实力引领行业标准，以产品质量服务品牌客户，以清洁生产践行双碳战略”的定位。公司参与行业内全部国家标准的制定，为行业高质量发展贡献力量；服务四季化制品、专业羽绒服饰、儿童服饰、家纺、军工后勤装备等领域的龙头品牌客户，满足大众对于高品质生活的需求；建设日运行万吨级中水回用系统的国家级绿色工厂，践行节能降碳与绿

	色发展。 (3) 中国羽绒材料供全球，立足于我国具有全球竞争优势的羽绒材料产业，公司将在清洁生产、技术研发等方面加大投入，进一步扩大经营规模、提升市场占有率，力争成为高规格羽绒材料领域的全球品牌企业，促进行业的高质量发展，并用良好的业绩回报广大投资者。 二、互动环节 1、请问公司所处行业技术水平和技术特点？ 答：(1) 羽绒羽毛生产加工行业涉及的技术主要包括羽绒羽毛生产加工技术、检测技术、中水处理回用技术。行业内企业通过技术创新和技术引进，形成具有国际先进水平的生产装备和工艺技术，如削减羽绒中残留 APEO 工艺技术、羽绒羽毛除铁技术等。 (2) 羽绒羽毛污水处理技术通过生化相结合的技术，对羽绒羽毛生产加工的废水进行深度处理。行业内部分领先企业通过自建中水回用处理系统实现污水处理及高水准循环利用，在保护环境的同时也节约了水资源，降低了羽绒羽毛材料的生产成本，实现羽绒羽毛生产加工行业的健康可持续发展。 2、请介绍公司所处行业与上下游行业之间的关联性。 答：(1) 上游行业与本行业相互促进。一方面上游的规模化养殖保证了本行业原料供应的稳定。本行业上游为水禽养殖及屠宰业，水禽养殖数量直接影响原毛供应量和羽绒羽毛材料的成本。另一方面，本行业的高质量发展良好的解决了上游行业副产品无害化利用问题，羽绒羽毛生产加工是将水禽屠宰后的副产品进行无害化、资源化利用。 (2) 下游行业与本行业共同发展。下游行业的景气程度、质量要求直接影响到羽绒羽毛材料的总体需求。一方面，随着全球羽绒制品消费升级趋势发展，下游市场需求持续增长，不断扩大羽绒羽毛生产加工行业的市场空间；另一方面，下游行业对高品质羽绒羽毛材料需求的提升对羽绒羽毛生产加工行业的生产工艺、产品品质和研发检测能力提出了更高的要求。同时本行业的高质量发展为下游行业发展提供品质保证。羽绒羽毛产品在下游羽绒制品成本中所占的比重较高，是羽绒制品的核心原料。以羽绒服为例，根据中国产业信息网的数据，羽绒服生产成本中羽绒材料占比高达 45%。掌握了优质羽绒羽毛产品的羽绒制品企业将会在行业竞争中占据优势地位，制品企业也需要规模化的羽绒羽毛生产加工企业提供优质羽绒羽毛产品。 3、请介绍下公司所处行业面临的主要风险是什么？
--	--

	答：公司处于羽绒羽毛生产加工行业，主要面临羽绒价格波动、市场需求下降、行业竞争、产品质量、税收优惠政策变化和环保等风险。 4、请介绍下公司的采购模式。 答：（1）公司采购主要包括原材料采购、能源采购和设备采购等，其中原材料主要为向供应商采购原料绒。 （2）公司根据销售订单、生产计划、库存储备、原材料市场价格趋势等因素制定原材料采购需求，并根据采购需求不定期向供应商进行询价、比价，进而选定供应商并签订采购合同，执行原材料采购。 （3）此外，公司在报告期内逐渐与核心供应商建立战略合作，签署年度采购框架协议，约定全年预计采购量、质量要求、交付方式等内容，并根据采购情况确定预付货款。 5、请介绍一下公司当前的客户结构及未来的客户资源开拓情况？ 答：（1）公司定位于中高端市场，陆续与客户建立了合作关系，终端应用领域涵盖羽绒服装、羽绒寝具等羽绒制品领域。 （2）下游品牌商对羽绒羽毛产品供应商的产品质量、检测能力、生产工艺和规模具有极高的要求，需要经过严格的供应商筛选，品牌商与经筛选的供应商具有一定的粘性。公司拥有广泛的客户基础，为公司业绩的稳步增长提供了保障。 （3）未来，在下游需求持续增长的背景下，公司依托优质、广泛的客户基础，产品销量及市场占有率有望进一步提升。客户结构决定公司市场地位，与行业内知名客户合作是对公司技术水平和产品质量最好的验证，与行业内知名客户的合作有利于公司拓展行业内其他优质客户。 （4）目前公司产能利用率较高，目前公司每年出货两千余吨，公司募投项目为扩产 2000 吨，产能将提高一倍。 6、请简单介绍一下公司的中水回用系统？ 答：羽绒羽毛加工过程中，水洗工序产生富含有机物的废水。部分中小羽绒羽毛加工企业不重视环保投入，其生产对环境造成了不良影响。公司积极贯彻绿色发展理念、推动高质量发展，设计建造了日处理万吨中水回用系统，是行业内为数不多拥有大规模中水回用系统的羽绒羽毛生产加工企业；公司加工过程中产生的废水经中水回用系统处理达到回用指标后循环利用，既解决了废水排放对环境的污染问题，又节约了水资源。
--	---

	7、为持续满足公司业务增长和产品品质保证等，公司如何加强公司技术人才储备？ 答：（1）公司拥有研发检测水平较高的技术人才队伍，同时拥有一批经验丰富并掌握羽绒羽毛生产加工工艺的生产人员。 （2）公司以持续提升羽绒羽毛清洁生产工艺和产品研发为核心导向，加强公司技术人才储备。一方面，公司注重内部人才培养，通过对现有研发技术人员的内部培训及提拔，提高研发技术人员的综合技术研发水平；另一方面，公司积极从省内外院校引入研发技术人才，强化技术创新能力；同时，公司不断加强与外部单位合作，通过合作研发、博士后工作站等形式开展产学研合作，提升公司整体研发实力。 8、请介绍一下公司未来战略规划？ 答：公司长期聚焦于羽绒羽毛生产加工行业，凭借优秀的研发创新能力、获认可的质量检测实力、规模化的绿色生产工艺，打造了行业品牌和美誉度，积累了较好的客户基础，稳步扩大生产经营规模，创造了良好的经济效益和社会效益。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可以作为附件）	无

附件：

投资者关系活动参与人员名单

序号	调研机构名称	参与人员姓名
1	长江证券	于旭辉
2	长江证券	柯睿
3	中信证券	冯重光
4	中信证券	郑一鸣
5	中信证券	张政
6	兴业证券	赵宇
7	广发证券	董建芳
8	国泰海通	钟启辉
9	国泰海通	彭金龙
10	招商证券	唐圣炆
11	东北证券	苏浩洋
12	华西证券	王鹤锬
13	东方财富证券	韩欣
14	东方财富证券	金叶羽
15	天风证券	孙海洋
16	兴业证券	张健
17	证券时报	程鹏
18	国信证券	彭珊珊
19	上海樅樾资本	王丰

20	鑫潮资本	王璞
21	秉怀资产	刘争争
22	盛帆资产	徐晓
23	中信资管	李有为
24	中信银行	奚正武
25	中信银行	李显廷