

证券代码：603665

证券简称：康隆达

公告编号：2019-031

浙江康隆达特种防护科技股份有限公司 关于投资者接待日活动举办情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

根据中国证券监督管理委员会浙江监管局下发的《浙江辖区上市公司投资者接待日工作指引》的要求，为进一步提高浙江康隆达特种防护科技股份有限公司（以下简称“公司”）治理水平，加强投资者关系管理，增进公司与广大投资者的沟通与交流，体现公司进一步服务投资者、回报投资者的责任心，公司于2019年4月18日下午15:00—17:00在浙江省绍兴市上虞区杭州湾上虞经济技术开发区纬五东路7号公司办公楼会议室举办了投资者接待日活动。公司董事长兼总经理张间芳先生、财务总监兼董事会秘书陈卫丽女士出席了本次活动，参加本次活动的投资者共13人。

参加本次活动的投资者就其关注对公司生产经营、发展战略等问题与公司管理层进行了深入的交流和沟通。具体内容详见附后的《浙江康隆达特种防护科技股份有限公司投资者接待日活动会议纪要》

特此公告。

浙江康隆达特种防护科技股份有限公司董事会

2019年4月20日

浙江康隆达特种防护科技股份有限公司

投资者接待日活动会议纪要

活动时间：2019年4月18日下午15:00—17:00

活动地点：浙江省绍兴市上虞区杭州湾上虞经济技术开发区纬五东路7号公司办公楼会议室

公司出席人员：董事长兼总经理张间芳先生、财务总监兼董事会秘书陈卫丽女士

参加人员：机构和个人投资者共13人

本次投资者接待日活动由公司财务总监兼董事会秘书陈卫丽女士主持。公司董事长兼总经理张间芳先生对参加本次投资者接待日活动的投资者表示欢迎后，简单介绍了公司主营业务发展情况及未来发展战略，参加活动的投资者就其关注的问题与公司进行了沟通深入的交流和沟通，主要内容如下：

1、公司前期披露的越南项目未来怎么规划，打算投资多少钱？

答：公司前期公告对此已有详细的披露。公司计划在越南投资安全防护新材料及安全防护产品（一期）生产基地建设项目，计划总投资115,388.93万元，其中土地购买费用8,842.50万元、建设投资20,281.12万元、设备投资57,948.71万元、预备费投资3,911.49万元、铺底流动资金24,405.11元。本项目将分四期建设，累计新建500万打功能性劳动防护手套、年产800吨高强高模聚乙烯纤维、500万箱一次性手套的生产能力。

2、张总，公司目前已有的国际化动作，都在主业上开展，以后的外延式扩张是怎么考虑的？有没有考虑过通过外延式并购获得渠道资源或者品牌资源？

答：对于公司来说，有利于资源整合、有利于公司发展的事情我们都会去做。

3、对于外延式扩张，公司会考虑国际化多点还是国内多点？

答：这个问题要看从哪方面考虑，对于渠道端的扩张我们会考虑国际化多点，但也不排除国内市场，技术端不管是国外的还是国内的，只要技术领先、成熟，有利于公司发展，我们都会考虑，生产端的扩张我们不太会去做，因为我们在产能不足的时候可以委托其他厂商外协加工，详见公司在2018年年度报告中披露

的相关信息。

4、张总，您对国外的功能性防护手套市场怎么看？

答：从未来几十年的角度上来说，随着机械化、智能化的普及，功能性劳动防护手套的市场可能会收缩，但从目前的情况来看，整个市场在不断地扩大，功能性劳动防护手套应用的领域在不断的增加。对于行业内的公司来说，如果不能持续做好技术创新，就会陷入同质化漩涡，在价格战的影响下，日子会很难过。对于我们公司，这几年一直在提技术创新、改善产销品种结构，我们要持续做好技术创新，用新产品提升企业效益，用成熟产品扩大市场份额，在提升市场占有率的同时提升企业效益。否则，即使市场容量扩大了，公司销售额增加了，但是毛利率的下降反而会使公司的利润减少。

5、公司是否有考虑通过在零售市场中打造自有品牌，从而提升公司效益？

答：对于打造自有品牌，公司有综合考虑。打造自有品牌的初衷主要是为了更好的渠道资源和更丰厚的利润，但 OEM 的模式下也可以实现上述目的。给爱马仕做 OEM 的厂商比很多做自有品牌的厂商毛利率更高。打造自有品牌需要时间、需要人才、需要资金，而且不一定会成功，也不一定会有很好的效益，浙江很多做 OEM 的工厂效益也不差。

6、公司去年并购了一家美国公司，在中美贸易摩擦的背景下，对于我们这种以 OEM 为主的公司来说在美国有子公司是否有利于规避关税？

答：我们最初考虑并购这家美国公司的是时候还没有出现去年出现的如此剧烈的中美贸易摩擦，也没有考虑到这个摩擦的出现。我们并购这家公司是想做产品的价值链，我们想在北美市场有一个桥头堡，有一个生产基地。目前美国是全球最大的劳动防护手套市场，世界前十大品牌商都在美国市场激烈竞争，有一天我们在北美市场有桥头堡和生产基地，那些主要的品牌商都会来和我们开展合作，这个并购就会产生良好的效益。

7、目前国内对于劳动防护手套的法律法规还不健全，可以组织行业内的企业一起提议设立相关法律法规。

答：这个建议非常好，感谢您的建议！

8、国内功能性劳动防护手套行业中，贵公司有同行么？

答：有啊，南通强生安全防护科技有限公司、恒辉安全防护用品有限公司、山东星宇手套有限公司都是我们在同行中的竞争对手。

9、碳纤维和高强高模聚乙烯纤维都能制成抗切割的手套，很多抗切割手套使用碳纤维做的，公司使用高强高模聚乙烯纤维制成的抗切割手套有什么不一样么？

答：世界上有三大高性能纤维：碳纤维、芳纶纤维、高强高模聚乙烯纤维。碳纤维的主要特色是轻量化、强度高，更多用在了防护产品上，高强高模聚乙烯纤维的特色包括轻量化、强度高、韧性好，在耐磨性、耐疲劳性、抗氧化性、耐腐蚀性、耐冲击性、耐低温性等方面表现均非常优异，应用方向非常广泛。

10、公司的应收账款回收情况怎么样？

答：公司的应收账款回收速度较快，平均回收周期在 45 天左右，尤其是国外的 OEM 订单，上述订单的应收账款回收周期很多在 30 天或者 35 天。

11、公司接下来要做的项目在资金方面是怎么打算的？

答：年产 2400 吨多功能、高性能高强高模聚乙烯纤维项目目前主要通过发行可转换公司债券以及自筹的方式解决。越南安全防护新材料及安全防护产品（一期）生产基地建设项目目前主要通过自筹的方式解决。

12、公司的可转债现在怎么样了？

答：目前已按照证监会的要求完成反馈工作，正在等待监管部门的审批。

13、制约企业发展的瓶颈在哪？

答：主要包括以下四点：劳动力红利枯竭、人民币汇率波动带来的不利影响、原辅材料价格的持续上涨、国际间关税和非关税贸易壁垒带来的不确定性。