

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 type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议<br><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称      | 中信证券、招商证券、银河证券、广发证券、长江证券、东北证券、西部证券、国泰君安、华西证券、兴业证券、财通证券、浙商证券、华夏基金、天弘基金、湘财基金、华富基金、皓云资产、易三资产、立心资产、益凯投资、明曦私募、衡颐资产、建新安盈等。   |
| 时间          | 2024年5月14日   |
| 参会方式        | 现场会议   |
| 公司接待人员      | 董事长 张国华<br>董事、总经理 肖茂昌<br>品牌总监 孙浩博<br>董事会秘书 彭仕强<br>孚日宣威副总工程师 刘猛<br>孚日新能源总经理 许学强<br>电机公司总经理 谭英璞  |
| 交流内容及具体问答记录 | <b>第一部分 公司概况</b><br>孚日股份深入推进“家纺+新材料”双主业发展战略，扎实开展各项工作，双主业战略初显成效。2023年，公司实现营业收入53.40亿元，同比增长1.75%；实现归属于上市公司股东净利润2.87亿元，同比增长40.80%；实现扣除非经常性  |

损益后净利润 2.75 亿元，同比增长 71.03%。截至 2023 年末，公司经营活动产生的现金流量净额为 6.69 亿，公司拟每 10 股派发现金红利 1 元，包括回购注销等方式的现金分红总额为 2.15 亿元。

家纺业务作为公司的基本盘，在行业整体承压的背景下，公司依托优质的产品质量、良好的信誉、高效的运营机制、完备的产业链优势以及均衡的全球化市场布局，实现稳健发展，为公司新材料业务的稳步推进提供了坚实的支持。同时，公司新材料业务顺利开局，第二增长曲线初步形成。

家纺业务方面，2023 年实现营业收入 39.19 亿元，同比增长 2.91%。2023 年，公司开启全球“抢单”，确保了大客户订单的稳定及增长，同时积极开发新渠道，加强与客户的沟通交流，实现订单的增加。受益于全年海运费同比去年大幅降低，公司进一步降低经营成本，提升经营效益，家纺业务毛利率提升至 20.76%。2023 年，公司家纺产品出口 4.42 亿美元，其中对日本市场出口保持增长势头，对欧美市场出口略有下滑，同时开始开拓东南亚市场，在复杂严峻的外部形势下，凸显了公司持续稳固的国际竞争优势。

涂层材料业务方面，公司把握住高端涂层材料行业发展契机，加大市场开发力度，提升技术创新和内部管理，合理控制成本，涂层材料业务实现营收 1.33 亿元，同比增长 188.66%，月销量快速增长。当前，海工、石化能源和船舶等涂料市场是公司着重发展的方向。海工涂料领域，公司持续深耕以中交航务局为主的大客户，同时公司海工涂层材料成功出口一带一路国家，实现零的突破；石化能源涂料领域，公司已跻身中石化核心涂料供应商名单。同时，截至 2023 年年度报告披露日，公司成功进入中石油涂料供应商名单；船舶涂料领域，公司正在积极推进船级社船舶涂料的认证，同时持续保持与船东和船厂的业务沟通；此外，公司成功进入中铁工程高端装备核心涂

料供应商名单，独家中标盾构机涂料年度框架协议，对公司涂层材料产品进军高端装备业起到了很好的示范作用。产能建设方面，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。

锂电池电解液添加剂业务方面，项目建设有序推进。目前，公司VC精制项目一期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。当前公司依托掌握的多重循环回收技术，持续推进降本增效。利用强制循环技术，降低氯气消耗和副产物量；利用双塔耦合精馏技术，实现VC生产过程的高效率、低能耗生产；利用三乙胺回收技术，实现溶剂循环和高效利用，进一步降低VC生产成本；利用塔底重组分回收技术，持续降低VC生产过程危废产出量。

其他业务方面，受益于煤炭价格下降以及节能减排工作的推进，公司热电业务实现扭亏为盈。化工业务年产4万吨CEC项目顺利投产试运行、在保证内部需求量的同时，不断开发新客户，销量不断提升。同时，年产2万吨CEC精制项目正在全力开工建设。公司电机业务生产经营保持平稳运行。

2024年一季度，公司实现归母净利润9044.49万元，同比增长263.13%；实现扣非净利润8663.25万元，同比增长476.05%；经营性现金流1.09亿，同比增长297.99%。主要受益于2024年一季度，家纺产品销售价格上升，成本下降，导致毛利率上升；由于汇率的变动导致汇兑收益增加，利润增加；煤炭价格持续下行，公司子公司高密万仁热电有限公司利润增加。

## 二、投资者问答

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：近期棉花价格下降，公司棉花采购价格的情况？对于

**未来价格的研判？**

答：全年棉花用量在 8 万多吨，每月用量在 6500-7000 吨左右。近期随着棉花价格持续下行，公司进行了集中采购。后续影响棉花价格的因素也很多，由于棉花有生产周期，公司预估今年棉花价格正常波动区间在 14000-17000 元/吨。公司具有较多棉花配额，并且在手订单已接到 6 月底。

**问题二：国内家纺市场的规划？**

答：面对国内市场购买能力较弱和消费降级的挑战，公司主动调整发展策略，在保持财务健康的同时，通过提升品牌影响力和调整市场策略，积极应对市场变化，力求实现稳健发展。公司通过代言人推广的方式，提升品牌影响力，同时运用抖音、小红书等社交平台进行品牌种草，避开低端市场的低价竞争。此外，自去年以来，公司开始把国外高端代工方案拿到国内，与国内头部渠道开始合作。目前，国内产能处于满负荷状态，预计 9 月和 10 月份将有新增产能，同时逐步引进自动化设备提升效率。

**问题三：涂层材料的认证和放量进度？**

答：公司在认证方面持续推进。公司控股子公司孚日宣威首次入围中国石油供应商资格体系，并完成入网手续。同时，公司船舶涂料和集装箱水性涂料认证也取得积极进展。公司 3 款船舶涂料底涂产品近期会取得中国船级社认证，公司正在积极推动其他四款面涂产品的认证；公司已取得集装箱水性涂料认证。军工认证方面，国军标认证已办理完毕，保密认证正在办理中。

**问题四：关于新能源业务，电解液企业是否对于公司电解液添加剂产品的价格挤压比较大？**

答：公司锂电池电解液添加剂项目拥有全产业链优势，借助高密市省级化工园区便捷的产业配套资源优势，以及公司自身在人才支撑、成果转化、水电气能源和回收处理等方面的综合资

源和技术优势，打通电解液添加剂生产过程全产业链，各环节生产成本可控，公司锂电池电解液添加剂产品在行业内具有综合成本优势。此外，公司有专业的管理层团队和大量化工背景的专业人才，高源化工也提供了充分的生产经验。目前，公司已与多家电解液行业头部企业建立了业务关系，产品认证顺利，未来有望逐步放量。当前电解液添加剂行业整体在过剩产能出清阶段，公司当前的工作重点是把降本增效工作做到极致，等待行业逐步回暖。公司对该业务的长期发展充满信心。

**问题五：目前涂料月销量水平？预计年底能提升到怎样的水平？**

答：涂料业务公司过去产能利用率只有 20%，今年目标提升至是 40%，当前月销量在稳步提升，高附加值合同在不断增加。

**问题六：家纺业务国内市场渠道结构？未来重点发力的方向是什么？**

答：公司现在是以线下渠道为主，线上高端产品呈现难度比较大，公司正在通过抖音、小红书等社交平台做高端产品的种草营销推广，并且邀请了新的代言人。线下的高端渠道也都在接触。国内市场即将在下半年开始逐步推进新的产品方案，主打差异化概念产品。

**问题七：家纺国内市场的产品品类结构和盈利能力情况？**

答：产品中毛巾占比超过 90%，公司通过自有品牌优化在逐步补充毛巾工厂订单，在毛巾提供稳定现金流的情况下，后续再扩产其他差异化业务线。2024 年一季度，受益于高附加值产品占比提升带动销售价格上升，以及成本下降，家纺产品毛利率提升至约 22%。

**问题八：公司的涂料具有哪些优势，和国外厂商对比？**

答：目前孚日宣威涂料产品在技术方面拥有一定的领先性，公司前身为青岛宣威涂层材料有限公司，其专注于工业涂层材料领域近二十年。目前在水下施工、防腐等相关领域拥有技术储

备的公司并不多。海洋防腐方面，公司从源头树脂和纳米材料形成了技术储备，形成了长效防污、自修复等前沿技术，核心产品包含海工的水下固化、带湿带锈，能实现在水中施工，国内拥有该技术的公司也就 2-3 家。公司已经拥有 30-40 个国内大型港口的应用案例。同时，海工涂层材料也有望逐步应用至商用车、光伏发电桩、海上风电装机等多个领域。

对比国外厂商，海洋腐蚀有一定地域化差距，公司的水下固化、带湿带锈产品和国外同类产品进行综合比对后，公司的技术也是先进的。

在石化领域，涂料能够实现减少热能量吸收、降低表面温度等功效，主要是运用于军用车辆和石化储罐，由于产品的特殊性，国外厂商较难进入该领域。

关于大型基础建设通用性涂料产品，公司也在不断做差异化创新。

**问题九：涂料下游客户招标时比较看中哪些指标？**

答：以中石化为例，中石化每年都会对供应商体系进行考核排名，大概 30 多家企业会入围，有机会参与其后续项目的投标。中石化对入围单位的考核非常全面，包含设备、研发人员、研发投入、专利、绿色环保、产品能耗、产品原材料消耗占比等，综合比对下对企业进行排名。尽管公司涂料项目 2022 年末才开始正式投产，但 2023 年公司在中石化供应商体系内排名大幅提升至第 15 名。

**问题十：棉花面临下行趋势，公司在产品价格方面会不会有压力？**

答：棉花价格方面，公司认为上涨空间不大，全球需求端有所抑制、欧美通货膨胀，限制了产品消费。但是公司毛利率同比是上升的，其中一个重要策略是主打差异化。价格压力是多因素造成的，包括汇率波动等等。目前来看，公司在库棉花和远期棉花，订单基本已经锁定价格，利润有所保障。

**问题十一：未来资本开支计划，以及融资成本情况？**

答：目前融资成本可控，资本开支方面，大部分项目基本进入尾声，未来几年暂时没有大的资本开支计划。

**问题十二：热电业务情况？**

答：孚日需要承担高密市社会居民供暖的责任，持续时间从11月中旬到3月中旬，所以热电业务会受到供暖任务的影响，但政府给予了一定的成本补贴。2024年第一季度，公司热电业务受煤炭价格持续下行的影响，热电业务利润有所增加。截止2023年6月，经审计的采暖季供暖成本补贴尚未收到金额约为1.79亿元，2023-2024年的供暖成本补贴正在审计中。

**问题十三：电机公司发展情况？**

答：2023年，公司进行了同步磁阻电机、高压电机、低压大功率电机和IE5能效电机研制，进一步丰富了电机种类和产品型号，实现从低压电机到高压电机、从感应电机到永磁电机的延伸扩展，形成了多品类系列化技术体系，进一步提高了在国内外电机市场的竞争优势和技术底蕴。市场端，公司进一步加大国内外市场的开拓力度。其中，国内市场重点发力渣浆泵和矿山机械行业，国外市场除了深耕欧洲和南非市场之外，积极响应国家“一带一路”发展战略，逐步开拓东南亚、西亚和俄罗斯等海外市场，目前公司80%以上的产品出口海外。目前在手订单充足，发展势头良好，公司将以市场为导向，不断打造品牌优势。

**问题十四：公司有没有去海外市场扩张的计划？**

答：走出去在公司的规划内，公司会综合考虑成本等各方面因素，审慎推进出海规划。

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5月14日  |