

证券代码：301081  
债券代码：123243

证券简称：严牌股份  
债券简称：严牌转债

## 浙江严牌过滤技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月13日（周二）下午 13:30~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长孙尚泽 2、总经理、董事李钊 3、副总经理、董事会秘书范悦 4、财务总监许铃盈 5、独立董事周卿 6、保荐代表人邹莎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、从财务数据来看，公司的毛利率在不同产品和地区有所差异，公司将如何优化产品结构和市场布局提高整体毛利率？</b></p> <p>您好！公司产品的毛利率不随着客户或其所处行业的不同而产生较大变动，而是与自身产品的类别有更强的相关性。这是由于，过滤材料对于有环保或过滤需求的客户而言不可或缺且须定期更换，过滤材料的价值相对设备投入较低但对设备性能及过滤效果起关键作用，因此大部分客户首要注重过滤材料的质量而后再考虑价格。在此背景下，公司采用“生产成本+合理毛利”的定价政策，针对不同品类型号的产品，根据其原材料价格等成本要素以及市场竞争情况等制定包含合理毛利的基准价格，围绕基</p>

准价格、根据竞争对手情况、工艺技术含量高低、客户的实际情况等，适当调整销售价格。此外，公司产品和服务销往境外地区的毛利明显高于向境内销售，这是由不同的市场竞争格局和销售环境导致的差异。未来，公司将持续不断加强研发投入，提升产品性能，丰富产品种类，发挥规模优势等方式降低产品成本，并充分发挥公司为客户提供多样化、一站式高品质产品方案和提供全流程服务的竞争优势，扩大公司在国内外市场的影响力，从而进一步提高市场占有率、提升公司的盈利能力。感谢您的关注！

## **2、董秘您好，贵公司属于纺织概念吗**

您好！公司所属行业为《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）规定的“C35 专用设备制造业—C359 环保、邮政社会公共服务及其他专用设备制造—C3591 环境保护专用设备制造”，主营业务为环保用过滤关键部件和材料的研发、生产与销售。感谢您的关注！

## **3、公司在推进产能扩张计划时，如何确保新建厂房和扩充生产线的质量和进度，以及如何有效整合新的产能资源？**

您好！公司在推进产能扩张计划前期，通过充分调研市场环境、进行可行性分析，以具有市场增长空间的扩展方向结合自身优势，制定出符合公司发展目标和切实可行的扩张计划，此后进一步制定实施方案，稳步实施，兼顾质量和进度。同时，公司积极优化产业布局，形成产业协同效应，有效整合产能资源，充分发挥公司的规模优势。感谢您的关注！

## **4、公司在参与行业展会等市场推广活动中，有哪些成功经验可以分享？未来如何更好地利用这些活动提升品牌知名度和产品销量？**

您好！公司广泛参与行业内各类展会等市场推广活动，通过积极与行业内众多企业 and 专业人士交流，及时了解行业动态、产品发展方向等，也能通过观察竞争对手以及与潜在客户充分交流来获取市场信息，从而为公司产品研发和战略规划提供市场依据。此外，公司积累了设计展位、组织活动、精准营销等方面的

经验。未来，公司将在优化展位设置、开展技术研讨会或讲座、加强客户沟通方面继续努力，从而更好地利用这些活动提升品牌知名度和产品销量。感谢您的关注！

**5、从公司的产品线来看，无纺系列和机织系列产品都有各自的市场，未来如何进一步优化这两个系列产品的性能和市场份额？**

您好！公司自成立以来，一直专注于无纺和机织类过滤材料和部件的研发、生产和销售，在过滤布织法和加固、后处理以及布袋制作等方面拥有较为成熟且多样化的生产工艺，在技术性能和性价比方面具有较高的竞争优势。未来，公司将持续不断加强研发投入，提升产品性能，丰富产品种类，并充分发挥公司为客户提供多样化、一站式高品质产品方案和提供全流程服务的竞争优势，进一步与国外大型企业展开竞争，扩大公司在高性能产品领域的市场份额和影响力，从而进一步提高市场占有率、提升公司的盈利能力。感谢您的关注！

**6、公司在生产过程中采用“以销定产为主，备货生产为辅”的模式，如何更好地平衡定制化生产和备货生产提高生产效率和库存管理水平？**

您好！公司设立以来采用“以销定产为主，备货生产为辅”的生产计划模式，符合公司的产品及服务市场，能够保证精准匹配客户需求，且有效避免库存积压和资金过度占用。经过多年的生产和管理经验总结，公司已通过保持与客户的密切沟通、分析历史销售数据等方式建立起完善的信息收集系统，并通过与供应商建立良好的供应链协作和提升内部协调能力，设置了安全库存的设定和监控预警机制，能够保证高效、合理的制定生产计划并建立快速响应和灵活处理机制，从而较好的平衡生产效率和库存管理。感谢您的关注！

**7、面对市场竞争，公司如何突出自身的产品优势，如全系列采购优势、规模优势等吸引更多客户？**

您好！在规模优势方面，公司目前拥有多条针刺无纺布生产

线，使公司具备迅速组织生产、快速交付的能力，总体生产规模在业内位列前茅。同时，公司积累了数千种面对不同工况环境、具备不同过滤效果的产品方案，面对客户新需求、新工况环境等，公司能够迅速匹配基础或近似产品方案，可以准确快速满足客户个性化需求。另一方面，公司积极优化产业布局，形成产业协同效应，设立子公司从事原材料的研发生产和销售，在保障公司原材料供应和产品质量稳定的同时降低产品成本。在全系列产品采购优势方面，大型客户通常同时存在工业除尘和液体过滤双重需求，公司的产品包含机织和针刺无纺两大系列，覆盖工业除尘和液体过滤领域，产品种类齐全，能够一站式满足客户的除尘和液体过滤需求。此外，公司主要经营管理团队在过滤材料行业深耕多年，凭借专业化的研发、生产、销售及团队，加之规模化成本优势和本土化服务优势，公司规模及市场覆盖率快速扩张，客户遍布我国国内和国际主要市场，尤其是国内市场近年来发展迅猛。经过多年的积累与发展，“严牌”品牌已在过滤材料领域成为较为知名的品牌，产品在国内和国际主要市场得到客户的广泛认可。感谢您的关注！

**8、从公司的核心竞争力来看，技术优势是重要的一环，未来公司将如何进一步强化技术优势保持行业领先地位？**

您好！公司自成立以来建立了相对完善的研发管理体系，公司依靠产品技术方面的持续投入以及生产工艺的不断改进在过滤材料领域建立了较好口碑。未来，公司将继续专注于“过滤分离”领域，为保证公司的持续竞争力，公司计划通过采取以下几项具体措施增强公司的技术创新和产品研发水平：（1）持续不断的对生产设备、生产工艺进行研究、改进，持续优化公司产品的过滤性能、质量稳定性以及生产效率，以提升公司产品的市场竞争力和盈利水平；（2）以过滤材料研究院为依托，与高校、研究院合作研发和优化适用于垃圾焚烧、钢铁、水泥等领域大气综合治理以及新能源、污水处理生产、造纸等领域的过滤产品；（3）密切跟踪和研究国内外产业技术的发展趋势，推出更多符

合政策引导方向和市场消费需求的新产品，例如化纤原料、造纸干网、汽车用无纺布等。感谢您的关注！

**9、随着环保标准的不断提高，公司在研发新产品时如何平衡研发成本和产品性能提升确保产品的性价比优势？**

您好！在研发方向方面，通过市场调研、客户跟踪等方式，精准把握市场对产品性能的核心需求，在此基础上确定产品性能改进方向；在成本控制方面，公司建立了专业的研发团队，并与高校和科研机构建立了良好的合作关系，保障了研发的效率，同时，公司通过加强项目管理、合理协调各项资源、制定合理的技术方案等措施，有效分析和控制成本。通过上述方式，可以较好的平衡研发成本和产品性能提升，以确保公司产品的性价比优势。感谢您的关注！

**10、随着环保行业的发展，公司如何抓住行业整合的机遇扩大自身规模 and 市场份额？**

您好！近年来，国家出台了一系列政策法规和产业政策文件，为环保产业的发展提供了良好的政策环境，公司产品在环保减排、清洁生产、循环利用和垃圾处理等方面将进一步得到更广泛应用。公司将继续实施“产业链延伸”的发展战略，加速推进纤维材料、造纸干网等业务进程，并积极挖掘符合政策导向和市场需求的潜力项目，不断优化公司产业结构，目前，产业链延伸格局初步形成，将成为公司业绩新的增长点。同时，公司将借助国家产业政策和资本市场的支持，充分发挥上市公司技术、市场和资本优势，不断加大生产研发投入，通过引进自动化流水线生产设备和研发检测设备，并对生产设备进行技术改造升级，生产效率进一步提升，通过实施精细化管理，进一步提升产品过滤精度和质量稳定性，有效支撑公司业绩的持续提升。此外，公司将充分发挥研发技术优势，通过与科研院校在废弃物焚烧处置、环保催化新材料、空气过滤技术、多污染物协同脱除技术等领域积极开展研发合作，扩宽公司产品的应用领域，并通过产品结构优化，提升产品竞争力和附加值。感谢您的关注！

**11、公司产品应用于多个行业，在不同行业市场如何根据行业特点制定差异化的市场策略？**

您好！公司主要产品在下游应用十分广泛，主要包括电力、水泥、精细化工、燃料化工、有色金属冶炼、污水处理、石油、食品、医药、新能源等行业。公司根据不同行业客户特点，采用了行业展会、网络营销平台、客户推荐、主动营销、投竞标等不同方式开发客户。同时，公司针对特定行业进行针对性开发专用滤布，如一些行业专用的免拆洗滤布、火电厂专用阳极布等，满足特定行业客户的个性化需求。感谢您的关注！

**12、公司在产品定制能力方面具有优势，如何进一步提升定制化服务水平满足客户日益多样化的需求？**

您好！公司研发和生产紧密结合，面对新客户、新要求或新工况环境，通过联合现场调研、分析和测试，进行定制化生产，能够精准契合客户需求，有效促进客户设备过滤性能的充分发挥，促进其生产效率的提高以及成本的节约。同时，公司针对特定行业进行针对性开发专用滤布，如一些行业专用的免拆洗滤布、火电厂专用阳极布等，满足特定行业客户个性化需求的同时也提升了生产效率。未来，公司将不断积累经验，提升准确快速满足客户个性化需求的能力，进一步提高公司的产品定制化服务水平。感谢您的关注！

**13、公司在募集资金使用方面，如何确保资金使用的合规性和高效性保障投资者的利益？**

您好！公司制订了《募集资金管理办法》，建立了严格的募集资金管理制度，明确募集资金的使用流程、审批权限和监督机制，确保每一笔募集资金的支出都经过严格的审核；公司对募集资金采用专户存储制度，在银行设立募集资金专户，并连同保荐机构、银行签订了《募集资金三方监管协议》；此外，公司聘请专业的审计机构对募集资金的年度使用情况进行鉴证，并严格按照相关法律法规的规定对募集资金使用情况进行披露，确保募集资金的使用符合相关法律法规及公司制度的规定。同时，在确保

不影响募集资金投资计划正常进行和募集资金安全的前提下，公司使用部分暂时闲置募集资金购买理财产品，获得了一定的投资收益，提高了募集资金使用效率。感谢您的关注！

**14、面对环保行业标准趋严，公司如何确保产品持续满足更高的环保要求保持市场竞争力？**

您好！近年来，国家出台了一系列政策法规和产业政策文件，为环保产业的发展提供了良好的政策环境。我国对空气质量和节约用水、污水处理日益重视，环保标准的提高以及环保监督和执行力度的加强，特殊排放和超低排放更加常态化，在“碳达峰”、“碳中和”的宏观规划下，下游客户对过滤材料的需求将进一步增长，公司产品在环保减排、清洁生产、循环利用和垃圾处理等方面将进一步得到更广泛应用。公司将借助国家产业政策和资本市场的支持，充分发挥上市公司技术、市场和资本优势，不断加大生产研发投入，通过引进自动化流水线生产设备和研发检测设备，并对生产设备进行技术改造升级，生产效率进一步提升，通过实施精细化管理，进一步提升产品过滤精度和质量稳定性，有效支撑公司业绩的持续提升。同时，公司将充分发挥研发技术优势，通过与科研院校在废弃物焚烧处置、环保催化新材料、空气过滤技术、多污染物协同脱除技术等领域积极开展研发合作，扩宽公司产品的应用领域，并通过产品结构优化，提升产品竞争力和附加值。感谢您的关注！

**15、从行业发展趋势来看，环保过滤材料市场需求不断增长，公司如何预测市场需求变化提前做好产能规划和产品研发？**

您好！公司在产能规划与产品研发环节建立了较为科学的预测与响应体系：（1）在结合宏观经济政策、行业技术趋势分析长期需求的同时，定期总结及分析销售订单情况，加强与客户沟通，积极获取市场动向；（2）公司不断丰富产品种类，形成了针对不同行业、不同过滤要求和不同工况环境提供高度贴合的产品方案的核心竞争力，充分发挥公司的规模优势和全系列产品采购优势；（3）不断加大生产研发投入，通过引进自动化流水线

生产设备和研发检测设备，并对生产设备进行技术改造升级，生产效率进一步提升，避免出现产能不足情况，并通过实施精细化管理，进一步提升产品过滤精度和质量稳定性，增强公司产品的竞争力。感谢您的关注！

**16、公司在投资方面有所行动，如战略投资浙江永祥合成材料有限公司，对公司的产业布局 and 未来发展有何战略意义？**

您好！公司战略投资浙江永祥合成材料有限公司，取得后者17.65%股权，浙江永祥合成材料有限公司主要从事超纤皮革研发、生产和销售，超纤皮革主要用于替代传统天然皮革，以及第一、第二人造革合成革，渗透率还在提升过程中，此前主要用在鞋履、沙发等，并逐步向新能源汽车新兴行业领域拓展应用，应用场景不断丰富。公司战略投资浙江永祥合成材料有限公司，可以进一步丰富公司产业布局，加快开辟第二增长曲线，增强业务抗风险能力，实现产业协同发展。感谢您的关注！

**17、公司在 2024 年营业收入实现增长，在市场环境复杂的情况下采取了哪些具体策略来推动业务增长？**

您好！公司采取了以下策略来推动业务增长：（1）公司以国内市场与海外市场并重的模式进行客户维护和市场开拓。国内市场方面，公司将把握环保政策趋严、环保整改加速的机遇，积极拓展燃煤电厂、水泥、钢铁、垃圾焚烧、污水处理等多个领域的终端客户。公司将更有针对性、更有效的进行产品的推广，并为客户提供更专业化的服务，以进一步提升品牌影响力，提高公司产品在终端的市场占有率。海外市场方面，公司将进一步加强海外营销网络和营销团队的建设，深化与海外客户的沟通，及时获取海外客户的需求，进一步提升公司在海外的销售，努力建立更多元化的海外客户结构。（2）公司继续实施“产业链延伸”的发展战略，加速推进纤维材料、造纸干网等业务进程，并积极挖掘符合政策导向和市场需求的潜力项目，不断优化公司产业结构，创造新的业绩增长点。（3）公司借助国家产业政策和资本市场的支持，充分发挥上市公司技术、市场和资本优势，不断加大生

产研发投入，通过引进自动化流水线生产设备和研发检测设备，并对生产设备进行技术改造升级，生产效率进一步提升，通过实施精细化管理，进一步提升产品过滤精度和质量稳定性，有效支撑公司业绩的持续提升。（4）公司将充分发挥研发技术优势，通过与科研院校在废弃物焚烧处置、环保催化新材料、空气过滤技术、多污染物协同脱除技术等领域积极开展研发合作，拓宽公司产品的应用领域，并通过产品结构优化，提升产品竞争力和附加值。感谢您的关注！

**18、公司在研发投入上有一定规模，未来研发方向将如何聚焦以更好地满足市场需求和提升产品竞争力？**

您好！公司通过采取以下几项措施增强公司的技术创新和产品研发水平：（1）持续不断的对生产设备、生产工艺进行研究、改进，持续优化公司产品的过滤性能、质量稳定性以及生产效率，以提升公司产品的市场竞争力和盈利水平；（2）以过滤材料研究院为依托，与高校、研究院合作研发和优化适用于垃圾焚烧、钢铁、水泥等领域大气综合治理以及新能源、污水处理生产、造纸等领域的过滤产品；（3）密切跟踪和研究国内外产业技术的发展趋势，推出更多符合政策引导方向和市场消费需求的新产品，例如高性能化纤原料、造纸干网、汽车用无纺布等。感谢您的关注！

**19、2024 年公司完成了首发募投项目结项以及可转债发行，项目对公司的产能和业务发展产生了哪些具体的积极影响？**

您好！公司首次公开发行股票募集资金项目高性能过滤材料生产基地建设项目与高性能过滤带生产基地项目已于 2025 年 1 月结项，初步解决公司产能不足问题，为公司深化拓展市场提供了坚实的后盾。2024 年 7 月，公司向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额 46,788.89 万元，用于高性能过滤材料智能化产业项目以及补充流动资金，将使公司高性能产品产能的进一步扩大，主营业务产品品类将更加齐全，进一步提升公司在环保过滤行业的核心竞争力；另一方面，通过购置一批自动化、智能

化程度较高的设备，推动公司在生产和管理方面的智能化、信息化升级，进而促进公司生产效率提升和业务高效持续发展。感谢您的关注！

**20、面对宏观经济波动和环保产业政策变化的风险，公司密切跟踪研究产业技术趋势，目前在新兴技术应用方面有哪些探索和进展？**

您好！公司高度重视新产品研发，不断引进技术性人才，并通过与高校建立产学研合作，持续强化技术研发能力。2024 年度，公司通过自主研发和委托合作研发相结合，共新增 18 项实用新型专利。公司将密切跟踪和研究国内外产业技术的发展趋势，推出更多符合政策引导方向和市场消费需求的新产品，例如高性能化纤原料、造纸干网、汽车用无纺布等。感谢您的关注！

**21、随着行业竞争加剧，公司提到将加大市场开发力度，在市场推广和客户拓展方面有哪些创新举措？**

您好！公司深耕滤料行业多年，通过不断积累客户和开拓市场，建立了较为完善的销售网络，未来公司将继续以国内市场与海外市场并重的模式进行客户维护和市场开拓。国内市场方面，公司将把握环保政策趋严、环保整改加速的机遇，积极拓展燃煤电厂、水泥、钢铁、垃圾焚烧、污水处理等多个领域的终端客户。公司将更有针对性、更有效的进行产品的推广，并为客户提供更专业化的服务，以进一步提升品牌影响力，提高公司产品在终端的市场占有率。海外市场方面，公司将进一步加强海外营销网络和营销团队的建设，深化与海外客户的沟通，及时获取海外客户的需求，进一步提升公司在海外的销售，努力建立更多元化的海外客户结构。感谢您的关注！

**22、公司在国内外市场都有业务布局，未来在拓展海外市场方面有哪些具体的计划和目标？**

您好！在海外市场方面，公司将通过加强与海外经销商及合作伙伴的战略合作等模式，深度挖掘欧洲市场、南美市场，并将继续以子公司美国中大西洋为中心维护北美市场、在波动中寻找

	<p>机会，同时利用自身的产品质量优势以及与欧美滤料生产厂家相比的价格优势进一步开拓东南亚市场及其他地区的市场。公司将进一步加强海外营销网络和营销团队的建设，深化与海外客户的沟通，及时获取海外客户的需求，进一步提升公司在海外的销售，努力建立更多元化的海外客户结构。感谢您的关注！</p> <p><b>23、现有和 2024 年底员工人数各是多少？</b></p> <p>您好！截至 2024 年 12 月 31 日，母公司及主要子公司在职员工人数约为 1,199 人；截至 2025 年 4 月 30 日，母公司及主要子公司在职员工人数约为 1,408 人。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	
日期	2025-05-13 17:04:47