

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：2023-9-25

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
参与单位名称及人员姓名	(以下排名不分先后顺序): 1、中金银海（香港）基金有限公司：雍心 2、幸福阶乘（香港）基金有限公司：张东晓 3、金鼎（香港）私募基金：王美玲 4、兴隆资本：林哲 5、上海拓牌：庄咏、何剑辉 6、厦门泽火产业数字化研究院有限公司：苏杏炳 7、北京资翼商服：卜要伟 8、银河证券：刘国焕 9、山东富通得产业投资有限公司：李玉成 10、财通证券：刘国锋 11、深圳中嘉科技传媒有限公司：黄溪 12、东方财富证券：蔡培强、邓阳山
时间	2023年9月25日
地点	厦门市翔安区内厝工业区后堤路666号
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。

近几年，除了卫材业务，公司亦在开始布局擦拭业务，总体来看，国外擦拭业务的进展节奏会略快一点。

二、调研提问

1、问题：3D 锥形打孔技术是什么样的技术？成本如何？目前主要应用于中高端产品，未来技术成熟是否会应用到一般的产品领域？

答：3D 锥形打孔技术最早用于公司生产打孔无纺布，在 2018 年前后，公司申请了新一代的 3D 锥形打孔技术专利，新的 3D 打孔技术相较于第一代，它是结合压花与打孔的工艺，两者相结合使得孔型更立体、更持久，立体感及凹凸感也带来了更好的体验。

近年来，随着中国新生儿出生率的下降，再加上目前全球经济存在众多不确定因素，客户需求亦发生了一些变化，变得更为注重成本。公司近年来也更关注成本控制，每年会根据成本节约计划，对产品价格进行相应的调整。对于 3D 锥形打孔无纺布，随着技术的日趋成熟，价格上公司也会根据成本情况进行一定的调整，以更好的满足市场应用需求。

2、问题：公司是否直接生产卫生巾、纸尿裤？是公司自销吗？公司核心竞争力在哪里？

答：公司在卫材行业是属于中游供应商，主要生产卫生巾、纸尿裤的面层材料，也做底层材料，未来还将提供更多卫生巾、纸尿裤所需的材料。

公司在卫材方面核心竞争力在于：1. 核心技术的掌握以及公司持续自主创新研发的能力。公司专注于卫材行业技术研发二十多年，拥有丰富的核心

技术，有一批具备专业知识背景、忠诚度高、稳定性好、具有十几年甚至二十年以上专业从业经验的管理团队和技术团队，可以快速响应客户的需求，顺应甚至引领行业技术发展。2. 大客户群体的优势。公司下游客户基本上都是国际上或中国市场上知名的品牌商，其对供应商的选择极为严格，一般在确定了供应商且建立稳定合作关系之后是很少更换供应商的。公司与主要客户的合作时间都较长，并建立长期、稳定的商业合作，这些大客户稳定性较高。

3、问题：目前公司订单情况如何？

答：今年以来，尽管面临各种挑战，公司的订单保持稳定。总体来说，公司对全年的订单量预计完成度还是比较有信心的。

4、问题：基于印度的人口红利，公司海外业务未来重心是否会向印度转移呢？

答：从公司目前整体策略来看，印度市场一直是公司很关注的部分，其潜力巨大，但需要时间培育发展，今年印度子公司也开始向印度本土企业供货了。

5、问题：公司产业投资基金目前是什么样的情况？进展如何？

答：今年公司参与设立了产业投资基金，主要是考虑寻找新的增长点。公司产业基金主要将投向新材料、新能源领域。

目前该产业基金尚在寻找合适的项目阶段。

6、问题：公司目前有几项对外担保，请问这几笔担保是什么担保？

答：公司未对合并财务报表以外的主体提供担保，目前几笔担保是针对公司美国子公司及新加坡子公司提供的担保。这两家子公司基于业务拓展需要存在融资需求，而由于子公司成立时间较短，融资存在一定困难，需要母公司提供融资担保。除了这两家子公司，公司没有其他对外担保。

7、问题：公司未来扩大产能的话是考虑自行投资还是并购呢？

答：公司未来扩大产能是投资还是并购，主要看未来项目的具体实际情况，再结合公司的情况选择适合的方案。

8、问题：公司对于宠物卫材及成人纸尿裤的前景怎么看？

答：随着国内人口老龄化的趋势，公司对成人纸尿裤市场的未来发展还

	<p>是比较看好的，不过还需要一段时间的培育过程，需要人们观念的改变，以及参与各方在资源政策的配套完善，市场容量才会真正增长起来。至于宠物卫材，公司目前还没有深度介入，未来可能是一个可挖掘的增长点。</p> <p>9、问题：公司在建工程数额较大，主要是哪些项目？</p> <p>答：在建工程主要是公司二期项目即再融资的擦拭无纺布和纺粘热风无纺布两个项目的投资建设。</p> <p>10、问题：研发费用主要是针对哪些领域的研发？</p> <p>答：公司目前研发主要包括（1）与客户共同对现有产品进行的升级研发，改善产品性能，实现成本节约；（2）从应用方面，开发新的面层材料，引领新一代产品；（3）研究开发包括擦拭、纺粘热风在内的新产品、新应用，以扩充公司的产品线。</p> <p>11、问题：公司主要原材料有哪些？原材料价格波动对公司影响如何？</p> <p>公司主要原材料为ES纤维、塑料米等，ES纤维主要是聚乙烯/聚丙烯复合纤维，塑料米主要是聚乙烯、聚丙烯颗粒，均属于石油化工行业的下游产品，价格受供求关系及国际原油价格的双重影响。</p> <p>针对原材料的价格波动，公司每个季度与主要客户针对原材料价格、汇率、运费等变动因素商议价格调整。</p> <p>12、问题：公司未来发展的增量在哪里？</p> <p>答：就卫材板块而言，公司尤其是海外子公司，将与更多客户搭建合作关系；另一方面，海外市场面层材料的升级趋势已经形成，将给公司提供更大的需求机会。而经过多年的运营，公司全球供应链已经较为成熟，是行业内屈指可数能为全球主要市场提供产品支持的厂商。与此同时，公司将要陆续推出擦拭、纺粘热风等新产品，对公司而言都是增量，这些产品一旦成熟，借助公司的全球供应链以及客户资源，将会有很大的增长潜力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023.9.25