

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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
活动参与人员	东吴证券、中信证券、海通证券、开源证券、华西证券、国泰君安、长城证券、恒泰证券、拾贝投资管理有限公司、青岛稳泰私募基金、上海衡颐资产、青岛建信安盈私募基金、山东望水泉私募投资基金、青岛易三基金、东北证券、财通证券、方正证券、国金证券、国融证券、五矿证券、安信证券、广发证券。
时间	2023年10月25日
参会方式	现场参观
上市公司接待人员	总经理肖茂昌、董事会秘书彭仕强、财务总监陈维义、家纺板块负责人于从海、新能源总工程师谢传欣、证券事务代表孙晓伟。
交流内容及具体问答记录	<p>第一部分 介绍公司概况</p> <p>孚日集团创立于1987年，秉承“以诚求成、共创共赢”的企业理念，从小到大，从弱到强，迅速发展成为一家以家用纺织品为主导产业，集国内外贸易、热电、电机、新材料等多元产业于一体的综合性企业集团，公司于2006年在深圳证券交易所上市，是中国家纺行业第一家整体上市的企业。作为国内规模最大的现代化家用纺织品生产商，公司主要产品为中高档毛巾系列产品以及装饰布系列产品。近年来为拓展新的发展空间，实现企业可持续发展，公司在不断推进家纺产业由生产规模化向品牌化、差异化、高附加值化升级，继续保持全球行业领军地位的同时，主动</p>

把握世界新能源新材料发展趋势，加快产业结构调整，优化产业布局，通过与高等院校广泛开展战略合作，推进产学研用深度融合，以战略合作方式成立合资公司，布局新材料业务，打造公司第二增长曲线，当前重点推进军民两用功能性涂层材料项目和锂电池电解液添加剂项目。

2023年三季度，国内经济企稳，但需求复苏缓慢；国际局部冲突加剧，部分国家通胀高企，环境的高度不确定性给企业经营带来巨大的挑战。报告期内，公司深入推进“家纺+新材料”双主业发展战略，扎实开展各项工作，公司整体运行持续向好。前三季度，公司实现营业总收入 39.91 亿元，比上年同期增长 0.14%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.46 亿元，比上年同期增长 7.23%。三季度实现营业收入 13.75 亿元，同比增长 8.47%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.19 亿元，同比增长 127.78%。

家纺业务方面，报告期内，在行业整体承压的背景，公司家纺业务依托优质的产品品质、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，继续实现高质量发展。三季度家纺业务实现营业收入 10.47 亿元，毛利率 19.74%。目前在手订单充足，为全年高质量增长打下了良好的基础。

新材料业务方面，报告期内，公司充分借助高密市省级化工园区的建设机遇、青岛科技大学和济南大学的创新优势，以及公司自身在人才支撑、成果转化、平台建设及水电气能源以及回收处理等方面的综合资源优势和技術优势，新材料业务发展持续向好。

锂电池电解液添加剂业务方面，VC 已实现全流程生产贯通，目前处在小批量生产阶段。公司 FEC 项目首期已开始主体施工，新项目全部建设完成后，公司将成为行业内少有的全产业链发展

的公司之一。

二、问答环节

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：关于毛巾业务，近两年欧美对于中国出口企业有去中国化的趋势，对此公司是如何应对的？

答：近两年，欧美因为意识形态不同对部分出口企业有所打压，但公司在欧美市场有充足的优势。首先，公司有足够的棉花配额来应对欧美的需求，保证公司可以在低价位进行采购。其次，公司主要采购进口棉花，而进口棉价格相对偏低，对公司更加有利。同时，公司产品主打差异化，在产品制造和原材料等方面突出自身独有优势。最后，公司充分发挥了自身软实力，比如尽量缩短交货时间，过去的交货时间要两个月，而现在公司将交期缩短至了一个月甚至 25 天，满足了客户需求，在欧美市场保持了竞争优势。

问题二：面对棉花价格的波动，公司现有库存量和采购策略是什么？

答：棉花价格的持续上涨为公司成本带来了一定压力，但公司会根据各年度国内、国外采购价格的变化及时调整采购策略，最大程度上确保原材料成本的稳定。目前，公司在库存量棉花 6000 多吨，在途 3000 多吨。

具体的采购策略有以下几方面：1、公司采购坚持多棉并用，以外棉为主，防止一种棉花因为全球库存或者价格变化而造成过大波动或者损失。2、从适用角度去考虑棉花成本，需要综合考虑品质和含杂量等因素。3、综合考虑产量和价格情况，公司的棉花基本成本在 14000 元每吨左右，低于这个价格时会加大库存。

此外，公司设有专门岗位分别负责国外棉花采购和国内棉花采购，对于国外采购，采购专员负责收集配额信息，与配额主管

部门保持良好沟通，根据公司年度生产计划及其调整申请、受让进口配额，并从国外进口棉花；对于国内采购，采购专员根据公司年度生产计划和进口棉花采购情况确定国内棉花的采购。

问题三：棉价和汇率波动对公司利润的影响？和客户的定价机制是怎样的？

答：生产中的棉花成本占总成本的 50%左右，公司对棉价波动并不担心，因为棉价全球性的，公司采用一体化采购，能最大程度确保原材料成本的稳定。但是汇率的变化是单边变化，会让公司比较被动。

公司会根据对未来棉价的判断，综合考虑对冲方式或者进行提前锁价，定价机制相对灵活。

问题四：关于纺织业务，未来在全球不同市场的增长趋势如何？

答：公司海外业务中占比最大的还是美洲市场，该市场销量占家纺主业营收的 50%，近几年占比略有下降。第二大的市场是日本，且公司在日本的市场竞争力在逐年提升。欧洲市场今年相较去年略有下降，主要是受到了通胀影响。公司认为家纺板块未来新的增长点主要在东南亚市场，因为东南亚没有关税，经济活力超出预期。此外，产品出口日本市场的 RCEP 关税每年会下降 0.5%，对于增强日本市场的竞争力有较大帮助。当前公司正在加大东南亚市场的开拓。

问题五：越南和东南亚市场的开拓情况如何？未来发展的策略是什么？

答：越南市场体量相对比较小，潜力市场主要是以新加坡、马来西亚和菲律宾市场为主。通过近期在东南亚的调研，公司希望未来能在东南亚市场逐步引导客户，在成本不增加的情况下充分释放公司的技术能力，从而提升市场竞争力。

问题六：公司过去一年每个季度之间的盈利波动是什么原因？

回答：公司有两个电厂，负责高密全市约 95%的城市供暖，供暖定价非市场化，所以煤价的波动对公司整体利润会产生比较大的影响。

问题七：关于电解液添加剂业务，新能源行业市场竞争比较激烈，公司后续的经营策略是什么？

答：公司依托子公司孚日新能源积极布局锂电池电解液添加剂新材料产品，主要生产氯代碳酸乙烯酯（CEC）、碳酸亚乙烯酯（VC）粗制和精制、氟代碳酸乙烯酯（FEC）等动力锂电池上下游系列产品。公司利用自身液氯优势，在公司控股子公司高源化工厂区内投资建设了 4 万吨/年氯代碳酸乙烯酯（CEC）装置，生产含量为 99%的 CEC 产品，为 VC 和 FEC 提供原料；后续计划利用自有技术，将副产盐酸加工成二氯代烯烃，解决副产盐酸的高值化利用问题；投资建设了 1 万吨/年 VC 合成装置，生产含量为 99.5%的 VC 粗品，为 VC 精制项目提供原料；投资建设 1 万吨/年 VC 精制项目，生产含量大于 99.995%的电池级 VC 产品；投资建设 1 万吨/年 FEC 装置，生产 99.98%以上含量的电池级 FEC 产品。

目前公司一期精制 VC 产能 2000 吨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。同是，公司产能释放较快，合成 VC 产能正在提高，预计 2023 年年底合成 VC 产能达到每月 400 吨。

此外，公司的产品具有全流程一体化的核心优势，客户端主要是国内前十的头部企业。公司 FEC 项目首期已开始主体施工，新项目全部建设完成后，公司将成为行业内少有的全产业链发展的公司之一。

为应对锂电材料行业下行期的挑战，公司经营策略分为两方面：首先公司针对市场行情进行了有目的的调节产能，从而顺应产业周期；第二点，公司把现阶段和未来半年的重点放在了如何降低成本上，以此来度过产业周期的低谷。

问题八：关于涂层材料业务，因为新材料的客户需求是定制

	<p>性的，公司未来策略和技术队伍是怎样建设的？</p> <p>答：涂层材料市场规模大，应用领域广阔，但当前，中国涂料市场竞争格局较为分散，外资涂料企业在中国本土占据了较大的市场份额，近年来，涂料行业的国产化替代趋势愈发明显。公司依托子公司孚日宣威新材料积极布局功能性涂层材料业务，产品主要包括热屏蔽节能降温涂层材料、海洋重防腐涂层材料、石化能源特种防腐涂层材料、水性工业防腐涂层材料和汽车涂层材料等，可应用于石油化工、海工港口、汽车船舶、军工装备等领域。</p> <p>团队建设方面，项目内部分工明确，首先高源化工在源源不断提供技术人才，技术和设计端也有来自于院校的高尖端人才，生产端都是在化工行业有丰富经验的人在负责，保证业务进展顺利。涂层产品基本都是应用在特殊领域，公司采取供货和施工相结合的项目总包模式，不仅仅是卖产品，也会为客户提供全方位服务。</p> <p>问题九：关于电解液添加剂业务的利润情况？</p> <p>答：该项目前处在小批量生产阶段，已有部分头部客户订单。项目前期投资比较大，属于资金和技术密集型，投资回收周期长，公司对其未来发展充满信心。</p> <p>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。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文</p>	<p>无</p>

档等附件(如有,可作 为附)	
日期	2023年10月26日