

证券代码：301081

证券简称：严牌股份

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：2025-002

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	顾一格 国泰海通证券 黄和清 汇添富基金 余丹妮 华商基金 李广胜 嘉实基金 汤思懿 民生加银基金 李度 中信证券资管
时间	2025年7月9日（周三）下午 14:30~16:00
地点	北京子公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 范悦
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司所在行业的竞争格局，公司的市占率情况如何？</p> <p>答：海外过滤材料市场中，欧美等发达国家的大型先进过滤材料生产企业，在过滤材料行业经营时间较长，拥有行业先进的技术工艺和丰富的市场经验，在过滤材料行业的竞争中优势明显。</p> <p>我国过滤材料市场需求广阔，但过滤材料生产企业起步相对较晚，行业内中小企业较多，国外大型过滤材料企业以及其在国内设立的分支机构，在国内市场具备较强的竞争力。经过多年的发展，少部分在技术、人才和市场等方面具备实力的我国本土企业逐步发展成为实力较强的大型过滤材料企业，具备提供适应多种复杂工况环境的系列产品和为大型客户提供全方位服务的能力，与国外大型滤料企业展开竞争，并带动我国滤料行业逐步向区域集中度高、产业集群化的方向发展。</p>

过滤材料虽本身价值占下游客户整体生产经营成本的比重较低,但却能够对客户生产经营产生较大影响,甚至导致停工停产而带来较大经济损失,因此下游客户对过滤材料的质量、性能、稳定性等要求较高。中小型企业资金、技术实力相对不足,持续研发投入和产品创新能力较弱,面临严峻的竞争形势;而行业内规模、资金、技术、工艺、产品质量等方面有优势的企业发展迅速,凭借其对于客户需求的个性化研究,对产品技术和生产工艺的不断挖掘,在行业内树立了良好的口碑和品牌影响力,优势企业的进一步发展亦有利于行业的进一步整合,行业集中度有望提高。

公司经过多年的发展,在国内外市场积累了一批稳定的客户,在机织滤料和针刺无纺滤料领域有一定市场地位。

2、介绍公司下游行业以及定价模式

答:公司过滤材料产品下游应用较为广泛,客户涉及燃煤发电、水泥、钢铁、化工、采矿、垃圾焚烧、食品、污水处理、金属等多个行业。定价模式上,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。

3、公司产品的使用替换周期? 公司产品的交货周期?

答:最终用户使用方面,除尘滤袋通常3年左右更换,机织产品的使用寿命则通常短于除尘袋产品,一般污废水过滤产品使用周期约在3-6个月左右,用于生产过滤的机织产品使用寿命10余天至1年以上不等。

通常签订订单到发货的时间大概30天之内,金额较大的项目通常在45-60天;对于备货生产产品,从签订订单到发货的时间通常较短,一般在1-2天。

4、公司的海外收入主要来自哪些国家? 海外发展规划?

答:公司客户遍布美国、巴西、德国、西班牙、南非、马来西亚、英国、加拿大等多个国家。

海外市场方面,公司将继续以子公司美国中大西洋为中心维护北美市场,并通过在欧洲的经销商或与欧洲企业战略合作的模式深度挖掘欧洲市场。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。公司将继续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。此外,公司已签署收购 TTL 及 TTL 管理公司的收购协议,未来将进一步进行资源整合,完善公司的全球化战略布局。

5、公司现有产能和产能利用率情况?可转债募投项目的投产节奏?

答:目前公司机织滤布、针刺无纺布产品的产能利用率在 74%左右,高性能纤维及复合材料产品的产能利用率约 86.38%,公司整体产能利用率大致处于正常水平。机织滤布、针刺无纺布产品产能利用率略低的原因,主要系公司 2024 年下半年新增机织和无纺生产设备较多,新设备尚在磨合期,处于产能爬坡阶段,实际产量会小于理论产能,因而拉低整体产能利用率,目前产能利用率符合公司实际经营情况。

可转债募投项目计划 2026 年底竣工投产。可转债募投项目“高性能过滤材料智能化产业项目”的建设,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;同时,将进一步增强公司对大型客户和有综合需求的集团客户的服务能力,提升公司与国内外大型同业企业竞争的综合实力;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。

6、公司收购 TTL 的考虑?

答:公司在十多年前已开始海外市场的布局,2024 年度公司来自境外的营业收入为 29,024.39 万元人民币,占公司总营业收入的三分之一以上。为进一步完善全球化战略布局,提高公司产品在欧美市场的占有率,实现公司欧美市场本地化销售及服务的目的,公司对收购海外优质品牌企业有迫切需求。

TTL 品牌创立于 1838 年,总部位于德国勒拉赫,在纺织解决方案领域已有超过 185 年历史,长期专注产业用纺织品,为过滤、洗衣及其他产

业用纺织品领域的 B2B 客户开发无纺材料，客户数量超 300 个，多为成熟的中型家族企业，与多数客户保持多年甚至数十年业务关系，特别是在洗衣用纺织品领域具有一定的竞争力。

未来收购 TTL 交易完成后，公司将着力发展洗衣用纺织品业务领域，并将整合标的公司的销售团队及其全球客户资源，有助于双方各自产品进一步推广到对方的优势市场，增强全球市场竞争优势。另外，本次收购有利于公司实现欧美等国家地区的本地化服务，以专业的技术和服务，快速响应全球客户需求。

7、公司未来的增长点来自哪些方面？

答：一方面，随着公司 IPO 募投项目结项以及可转债募投项目的建设，公司产能持续爬坡，已初步解决产能不足的问题，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，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，积极促使产能消化和销售增长，同时进一步挖掘新兴领域市场需求，从而进一步提升盈利能力。

另一方面，公司在充分利用公司现有优势的基础上，加大研发投入、完善研发体系，充分挖掘潜在的市场需求、将市场调研的反馈有效传递至研发部门，以确保产品开发与市场需求衔接更加紧密；同时加强人才梯队建设，为公司建立多层次、多专业的人才梯队，打造高素质人才团队夯实基础，为公司未来发展赋能。

此外，公司积极优化产业布局，向产业上游延伸，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；2024 年 10 月，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；2025 年 1 月，公司通过设立控股子公司浙江严捷新材料有限公司，收购浙江天台捷融新材料有限公司的经营性资产业务，进入消费品用滤网与高透气性材料领域；2025 年 6 月，公司签署收购协议收购德国 TTL100% 权益，完善公司的全球化战略布局。目前，公司产业链延伸格局初步形成，后续将成为公司业绩新的增长点。

8、公司控股股东持续增持是什么原因？

	<p>答：基于控股股东和实际控制人对公司未来持续稳定发展的坚定信心及对公司长期投资价值的认可，同时为提振投资者信心，切实维护中小股东利益和市场稳定，促进公司持续、稳定、健康的发展。</p> <p>9、今年6月公司可转债满足强赎条件，公司没有强赎是基于什么考虑？</p> <p>答：主要考虑到“严牌转债”自2025年1月16日开始转股，转股时间相对较短，结合当前的市场情况及公司自身实际情况，为保护“严牌转债”持有人利益，公司董事会决定本次不行使“严牌转债”的提前赎回权利。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025年7月9日