

证券代码：002083

证券简称：孚日股份

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	☐特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐现场参观 ☒ 电话会议 ☐其他 （请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	广发证券、东方证券、长江证券、中泰证券、华西证券、兴业证券、国泰海通、同泰基金、海富通基金、广东正圆私募基金、上海彤心雕珑私募基金、域秀资管、壁虎资管、睿郡资管、合道资管、深圳前海百创资本、中粮期货、上海国际信托、深圳猎投资本
时间	2025 年 8 月 20 日
参会方式	电话会议
公司参会人员	董事会秘书 彭仕强
交流内容及具体问答记录	一、2025 年上半年业绩情况 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，双主业战略成效持续显现。2025 年上半年，公司实现营业收入 25.87 亿元；实现归母净利润 2.46 亿元，同比增长 10.92%；扣非净利润创下历史新高，达到 2.5 亿元，同比增长 15.71%；实现经营性现金流净额 4.47 亿元，同比增长 197.95%。 家纺业务作为公司的基本盘，公司采取了内外并举的策略。对内，持续深耕国内市场，从产品、渠道和品牌，协同发力；对外，加快全球市场的均衡布局，积极开拓新客户，推动

	海外业务稳健发展。报告期内，家纺业务整体发展平稳，实现营业收入 18.07 亿元，毛利率为 26.38%，较去年同期提高了 3.02 个百分点。 面对海外环境不断变化的严峻的挑战，公司积极调整，快速应对。4 月，受美国加征关税影响，订单量有所下滑。但随着 5 月美国关税政策的调整，公司迅速抓住机遇，积极与海外客户沟通，全力挽回部分订单。自 6 月起，海外订单量逐步恢复。2025 年上半年，公司家纺产品出口总额达 2.34 亿美元。尽管对美国市场出口有所下降，但对欧洲和日本市场出口均实现小幅增长。 新材料业务延续快速发展态势，其中，涂层材料业务和电解液添加剂业务合计实现营业收入 2.15 亿元，同比增长 43.47%。 功能性涂层材料业务方面，2025 年上半年在手订单充足，同时公司积极拓展市场，新增客户超过 190 家，推动涂层材料业务实现营业收入 9771.06 万元，同比增长 18.97%。公司在汽车和船舶领域取得新认证。汽车涂料领域，公司已通过 IATF 16949 汽车质量管理体系认证，并以第一名的成绩中标某知名新能源汽车品牌 10 万辆商用车涂料项目。船舶涂料领域，公司于 6 月取得《中国船级社工厂认可证书》，并一次性通过环氧船底防锈漆等 7 款船舶涂料产品的认证，当月即获得订单，同时积极向各大船厂推广试用，为船舶涂料业务加速拓展打下基础。 锂电池电解液添加剂业务实现营业收入 1.17 亿元，同比增长 73.13%。公司重点加强与头部电解液企业的合作，经营业绩保持快速增长。上半年公司基本实现产销平衡，完成 VC 销售 2793.69 吨，同比增长 71.92%。同时，公司多措并举提产能、降成本。一季度，公司通过优化工艺参数，将 VC 日产
--	---

量提升至 25 吨以上。同时，通过改善工艺，提高生产线的稳定性和生产效率，降低原料消耗，公司持续降低生产成本，全产业链成本优势持续凸显，助力公司在激烈的行业竞争中占据领先地位。

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：国内家纺业务上半年的主要工作及下半年计划？

答：公司上半年国内销售工作主要聚焦在差异化产品的打造和推广，致力于摆脱同质化低价竞争，例如公司洁玉品牌打造的大师系列毛浴巾，尝试将日常家居产品通过极致的颜值提升拓展产品的礼赠品属性。

公司下半年主要工作为继续拓展差异化毛浴巾和床品方案，通过代言人和全域营销推广公司差异化产品方案，公司将逐步淘汰低利润率渠道，着力打造自营各电商平台品牌旗舰店和 B 端礼赠品渠道，逐步提升内销产品毛利率和盈利能力。

问题二：美国关税的对公司家纺出口的影响？

答：美国占公司出口的近 50%，占比较大。美国加征的关税由公司和客户各自承担一部分。

近期“对等关税”再度延期，公司抓紧窗口，积极和客户沟通挽回流失的订单。目前来看，公司对美订单陆续恢复，加征关税短期对公司业绩影响有限。同时公司对欧洲、亚洲出口有所增长，弥补了部分美国市场的收入下滑。

问题三：家纺业务上半年毛利率上涨的原因？下半年预计如何？

	答：对于毛利率上涨的原因，一方面是因为棉花、煤炭等主要原材料价格下降；另一方面，公司优化产品结构，加强对高端产品的推广。 公司预计下半年棉花、煤炭等原材料的价格不会有较大变化，家纺业务毛利率有望维持较好水平。 问题四：出海建厂的规划？ 答：目前公司正在考察东南亚以及非洲的部分国家，具体情况请以后续公告为准。 问题五：涂层材料业务的推进情况？ 答：上半年，公司在汽车和船舶领域取得突破性进展。在汽车涂层材料领域，公司已通过 IATF 16949 汽车质量管理体系认证，重点攻克了水性 B1-B2+油性 2KPU 的汽车产品体系，并以第一名的成绩中标某知名新能源汽车品牌 10 万辆商用车涂料项目。在船舶涂层材料领域，公司于 6 月取得《中国船级社工厂认可证书》，并一次性通过环氧船底防锈漆等 7 款船舶涂料产品的认证，当月即获得订单，并积极向各大船厂推广试用，为船舶涂料业务的后续快速发展打下基础。 船舶、汽车、海工、军工等领域将是公司未来发展的重点。 问题六：涂层材料业务产能利用率？ 答：孚日宣威一期 5 万吨已经投产。由于行业回款周期较长，为了管控风险，上半年公司对应收账款加强了管理，压缩了部分订单，导致产能利用率受到影响，上半年产能利用率 50%左右。未来随着船舶、汽车等领域业务的拓展，产能利用率有望持续攀升。 问题七：未来涂层材料业务各领域的占比及毛利率？ 答：未来涂料业务的布局，公司预计海工业务能占到涂料
--	--

	业务收入的 30%左右，毛利率有望达到 40%；汽车板块预计收入占比 20%左右，毛利率大约 40%；船舶板块预计收入占比 20%，毛利率 30-40%左右；军工业务占比有望达到 10%；其余的是石化板块。 当前涂料业务毛利率不高，主要因为产能利用率低，同时低毛利率的钢构占比较大。未来随着产能释放，钢构占比会降低，整体毛利率会提升。 问题八：涂层材料业务各领域认证的推进情况？ 答：公司已经拿到了 IATF 16949 汽车质量管理体系认证和《中国船级社工厂认可证书》。目前军工四证还差一个，公司在积极推进中。 问题九：涂层材料业务在手订单情况？ 答：基本能看到未来两个月的订单。未来随着船舶、汽车等领域业务的拓展，订单有望增长。 问题十：电解液添加剂业务介绍？ 答：VC 项目总产能是 1 万吨，公司通过优化工艺参数，将 VC 日产量提升至 25 吨以上，月产量 500 吨左右，产能利用率约 50%-60%。 问题十一：公司电解液添加剂业务行业地位如何？ 答：公司产能跻身国内同行业前三名。对比同行业公司，公司有多方面的优势，首先是前端能源优势，公司是行业内唯一一家拥有全产业链的企业，电、蒸汽、水等能源有保障，成本也低，产品的原料质量上也有所保障；后端的回收、循环也具有技术优势。 问题十二：如何看待电解液添加剂的行业发展趋势？ 答：根据百川盈孚数据，8 月初碳酸亚乙烯酯（VC）市场
--	---

	主流价格集中在 45000-47000 元/吨之间，国内市场均价 46000 元/吨，较上季度价格下跌 4.17%，较年初价格下降 5.15%。 VC 价格持续下跌，各企业亏损严重，随着产能出清，未来行业有望走出底部。公司具有成本端的显著优势，对未来发展具有信心。 问题十三：热电业务如何？ 答：今年煤炭价格有所回落，公司上半年热点业务表现较好，盈利能力有所提升。 问题十四：2025 年是否还涉及较大额的减值？ 答：公司 2024 年的减值主要源于孚日新能源材料公司。随着市场回暖，公司业绩有望逐步改善。目前看来，预计 2025 年无需计提大额减值，但最终结果以会计师事务所出具的 2025 年年度报告为准。 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