

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：2025-001

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 ☒其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2025 年 9 月 12 日 电话会议 申万宏源证券、财通基金、工银瑞信、广发证券 2025 年 9 月 14 日 电话会议 鑫元基金、天风证券、国寿养老、安信基金 2025 年 9 月 15 日 线下调研 申万宏源证券、恒越基金、天风证券 2025 年 9 月 16 日 线下调研 财通基金、淡水泉、海富通
时间	2025 年 9 月 12 日-9 月 16 日
地点	厦门市翔安区内厝工业区后堤路 666 号会议室、外部其他场所
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。 近年来，公司持续深耕国内国际两大市场，大力推进“用技术换效益”战略，重点瞄准差异化市场，推出更多性能更好、功能性更强的高端产品，进一步绑定与重要客户的合作，促使双方合作深度与广度进一步增强，也使得公司营业规模保持了稳健的增长。 二、调研提问 1、问题：关于订单预期 国内的订单预期保持稳健增长，较大增量更多将来自海外，特别是打孔热风无纺布的海外增量预期较为乐观。 2、问题：关于前五大客户的排序 前两大客户比较稳定，基本不变。从 2023 年开始第三至第五名客户有一定变化。 3、问题：关于热风无纺布的趋势 以往海外市场一次性卫材面层材料主要是纺粘无纺布，其具有成本上的优势，在以传统商超渠道占主流的海外欧美市场一直保持着稳定的市占率。近年来，随着电商的兴起，以打孔热风无纺布作为面层的卫生巾与纸尿裤产品逐步获得消费者的认可，市场渗透率提升，替代纺粘无纺布的趋势正逐步显现。公司因应此趋势，与客户合作，在海外投放热风无纺布产能。相关产能从 2025 年开始逐步放量，导致了公司热风无纺布销售额有较大幅度的增长。 4、关于公司产品产能及利用率情况 目前公司 PE 打孔膜产能约 1.5-2 万吨/年，热风无纺布产能约 6-6.5 万吨/年（其中，国内母公司及子公司 4.5 万吨左右，埃及和美国子公司 1.5-2 万
--	--

	吨左右)。埃及子公司的热风生产线刚投产, 目前产能利用率 50%左右, 处于爬坡阶段; 美国子公司的热风生产线目前尚未投产。未来公司会以销定产, 适时调整产能以满足客户的需求。 5、关于热风无纺布与打孔无纺布的毛利率情况 近年来, 公司的热风无纺布与打孔无纺布毛利率水平总体保持稳定, 主要还是受不同国别地区生产要素成本差异、不同产品市场定位差异影响。除此之外, 一些产品例如 3D++打孔技术是公司的专利技术, 在维护毛利率方面具有较高的护城河效应。 6、关于竞争对手是否在海外投资热风无纺布? 据了解, 在此细分领域, 公司是极少数既进入全球品牌供应商名录且具有海外供应链的中国企业。海外投资设厂的门槛较高, 一方面是资金投入的金额较大, 需要企业有较强的资金实力; 另一方面, 投资后海外子公司的管理、运营问题涉及到人员、财税、法律、当地风俗等多方面问题。公司的海外建厂也是经历了 7-8 年的磨合, 才逐步得到客户的认可。 7、关于公司税率、负债率及现金流情况以及未来资本开支 税率方面, 目前母公司 15% (高新技术企业)、埃及 22%、印度/美国 18%-20%; 目前负债率约 50%, 未来负债大规模增加的概率不大, 公司会控制整体的债务规模。现金流方面, 经营现金流每年 1-2 亿, 净现金流近年为正居多。公司未来会根据需求, 选择合适的融资方式来解决大额资本开支问题。 8、关于公司的研发优势 研发方面, 除了自主研发, 更多的是公司与客户共同研发, 符合客户需求, 而且很多工艺设备是公司自行开发的, 所以在行业中具有较强的独特性。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未披露重大信息。
附件清单 (如有)	无