**投资者关系活动记录表**

**编号：2024-006**

|  |  |
| --- | --- |
| **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） |
| **参与单位名称** | 国信证券、天弘基金、农银汇理基金、融通基金、淳厚基金、圆信永丰基金、汇丰晋信基金、阳光资产、上海迈维资产 |
| **会议时间** | 2024年8月26日15:00-16:00 |
| **会议地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 苏敏、吴锡 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | Q1.公司现在纤维、复合材料的开工率情况？  答：随着公司募投项目结项投产，纤维开工率可以达到100%,基本达到产销平衡的状态，纤维库存较年初有所下降。复合材料可以满足订单供应。  Q2.公司上半年及第二季度纤维、复合材料的收入、产销量及毛利率情况？  答：2024年上半年纤维收入1.68亿元，复合材料实现收入0.8亿元，二季度纤维和复合材料的销售量比一季度均有所增长，价格相对稳定。随着成本的下降和产品结构的优化，二季度纤维的毛利率比一季度有所提升，上半年综合毛利率36.2%。  Q3.出口管制的公告落地，未来出口情况展望？  答：出口管制公告落地对公司是偏利好的。  Q4.公司订单情况怎么样？今年下半年及明年内需、外需情况如何展望？  答：公司近几个月的订单正常，目前外部环境仍然比较严峻。  Q5.纤维下游未来有哪些比较看好的增长点？  答：公司看好国内外防弹领域的应用潜力和需求增长空间。民用领域方面，海洋工程、医用纤维，运动器材、服饰等领域有望成为新的增长驱动因素。  Q6.公司纤维未来在降本增效方面还有哪些措施？  答：随着生产线不断技术迭代，公司在产能及成本方面的竞争优势在逐步提升。未来降本的空间主要在于提高数智化、自动化水平、提高生产效率、降低消耗及材料价格等方面。在严峻的外部环境下，我们坚持长期主义，争取不受个别波动因素的影响，集中打造公司的核心竞争力。  Q7.行业周期的情况？  答：从最近三个季度情况来看，价格已经相对稳定，但竞争形势依然严峻。  Q8.干法和湿法工艺的差异在哪？  答：干法和湿法在溶剂和工艺流程等方面有所不同，目前湿法工艺在国内市场上占有较大份额。同益中在湿法工艺的基础上，在成本、技术和市场等方面均具有一定的优势地位。  Q9.后续有没有资本开支的规划？  答：重大事项请以公司公告为准。  Q10.能不能展望下半年的经营情况？  答：随着公司产能的逐步提升以及研发、技术等综合实力的增强，公司核心竞争力持续提升，下半年经营情况逐步回升。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2024年8月26日 |

**投资者关系活动记录表**

**编号：2024-007**

|  |  |
| --- | --- |
| **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） |
| **参与单位名称** | 兴业证券、中国人民养老保险 |
| **会议时间** | 2024年8月27日14:00-15：30 |
| **会议地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 苏敏、吴锡 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | Q1.公司产品的价格走势怎么样？  答：从2023下半年开始，受市场形势等因素影响，公司产品价格有不同程度下降。  Q2.优和博的产品结构是什么样的？  答：优和博目前产品涵盖了绳网、手套以及防弹用纤维。  Q3.防弹用纤维对外销售的多吗？  答：目前自用为主，有部分外销。  Q4.新泰生产的纤维都能卖出去吗？  答：2024年上半年基本处于产销平衡状态。  Q5.行业里做制品的公司是不是都是一体化企业？  答：也有只做制品、不做无纬布或纤维的企业。  Q6.一件防弹衣能用多少纤维？  答：取决于防弹衣的防弹等级和防护面积，1-6公斤不等。  Q7.销售收入里纤维和复合材料占比有多少？  答：2024年上半年度的销售收入里，复合材料大约占30%，产品的结构会根据市场情况调整，下半年有增长的趋势。  Q8.行业有淡季旺季吗？  答：基本没有明显的淡旺季之分。  Q9.客户提前多久下订单能交付？  答：取决于订单规模，纤维和无纬布生产周期较短，常规订单1-2个月内基本可以交付；复合材料制品的交付周期相对长一些。 |
| **`附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2024年8月27日 |