

芜湖富春染织股份有限公司 2022年3月份投资者交流会会议纪要

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

芜湖富春染织股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年3月份通过现场及线上交流形式进行了投资者交流会，现将情况公告如下：

一、会议召开情况

- 1、时间：2022年3月份
- 2、地点：芜湖富春染织股份有限公司会议室
- 3、交流方式：现场及线上交流
- 3、公司参会人员：副总经理、董事会秘书兼财务总监王金成先生
- 4、主要参会机构：详细参会机构清单请参见“附件1：参会机构清单”。

二、会议纪要

1、公司的产能投放进度节奏如何？

答：公司的产能投放进度具体如下：

- (1) 芜湖本部目前产能为7.2万吨，募投项目今年将全部建成投产；
- (2) 智能纺纱项目是公司的上游，第一个车间2万吨计划今年国庆节前后投产，第二车间计划明年中期投产；
- (3) 纤维染色项目土地正在报批阶段，计划4月项目开工建设，预计明年春节前后，部分投产；
- (4) 荆州生产基地，是公司主营产品的扩建，项目预计3月底奠基，项目共有3个车间，其中2个车间的进口设备合同已经签订，信用证已经开出去了，每个车间2万吨，计划第一个车间今年12月投产，第二个和第三个车间计划分别为明年5月和10月投产，2023年底荆州项目可全部建成；

2021年之前我们每年的产量增长为15%-20%左右，2022年之后产能释放增长速度将大大提高。

2、公司相对于同行业竞争对手有哪些优势？

答：公司具体优势体现如下：

(1) 环保优势：公司自主知识产权的全生物污水处理工艺，有着人为因素少，运行成本低等特点，废水实现了24小时稳定达标排放；废水处理过程中基本不需要添加化学助剂，完全通过细菌处理，工艺技术处于行业内领先水平

(2) 成本优势：①能耗低，印染行业是用水大户，工信部印染行业规范条件，筒子纱染色新鲜取水量为90吨水/吨纱，公司多年来通过“冷热分流、雨污分流、清污分流”及“热能交换”等技术改造，现在新鲜取水量只有64吨水/吨纱，未来公司将新鲜取水量努力降低到55吨水/吨纱，用水量的减少，带来了电费、染化料、污水处理费、蒸汽用量的同步减少，单位成本的能耗远低于同行；②要素资源的优势，公司自备有两台燃煤锅炉，其他企业没有自备锅炉，只能用园区集中供热，公司自产的蒸汽成本要远低于同行；另外公司经主管部门批准，可以从长江直接取水，其他企业没有取水许可，只能用自来水，用水成本要远高于公司；

(3) 色卡仓储式生产优势：公司自主开发的富春色卡，产品实现了标准化生产，有着成本低、效率高、质量稳定、交货速度快等优势，公司产品制成率达到99%，行业内基本为95%-98%之间，远高于同行；另外公司产品一次成功率达到了98%，产品基本做到了无陈差。

3、目前的市场及客户情况如何？

答：公司目前主要客户为袜厂，占到总量的90%；中国是全球最大的袜子出口国，全球约70%袜子来自于中国，根据市场的推算，公司产品约占国内全棉袜业50%的市场份额，换算后，公司产品约占到全球棉袜的30%-35%的市场份额；随着人们生活水平和收入水平的提高，未来袜业仍将保持着较高速度的增长，全棉袜业市场份额有望继续提高。

4、新项目的情况，新客户、新市场开拓及销售队伍的建设情况如何？

答：新项目、新客户、新市场开拓及销售队伍的建设情况具体如下：

(1) 智能纺纱项目是公司上游，产品计划完全自给，不存在销售问题；

(2) 公司的全资子公司中纺电子从2015年成立以来，一直致力于色纺纱市

场的贸易和研究，中纺现在供应商今后将成为纤维染色项目的客户，公司多年来积累了丰富的客户资源和渠道资源，纤维染色项目市场成熟，基本不存在销售问题；

(3) 荆州项目明年底将完全达产，袜子市场毕竟有限，巨大的产能释放，市场是第一要务，2022 年是公司打基础的一年，是为 2023 年大生产做准备的一年，今年新增产能主要放在色织布、家纺、毛巾、圆机的领域，重点开发常州色织布、张家港圆机和河北毛巾市场；公司通过设立工作专班，以老带新的模式和扩大贸易商经销方式，扩大新市场的影响力，从现在运行情况来看，效果较好。

5、公司自去年上市后，陆续披露了几个项目，建设资金怎么筹措？

答：公司披露建设的三个项目，总投入为 22.5 亿元，其中可转债募集 5.7 亿元，现公司账面可支配的自有资金有 3 个亿，计划申请银行项目贷款 5-6 亿，项目要三年才能完全建成，公司销售政策基本为先款后货，资金 100%回笼，扣除每年的现金分红和应付的银行贷款利息，每年新增经营性现金流至少 2 亿，三年要增加 6 个亿，还有部分工程和设备要留有质保金，所以上述资金筹措办法，基本解决了项目资金投入问题。

6、2022 年业绩大幅提升原因，是否可持久？

答：公司 2022 年业绩大幅提高，增长超 100%，主要原因为：公司 2020 年计划扣非净利润 1.5 亿，但 2020 年初新冠疫情国内爆发，大宗商品的价格暴跌，导致公司整个上半年净利润只有 2300 万，下半年才恢复到正常水平，实现净利润 8500 万，2021 年增长速度超预期，主要为 2020 年的基数比较低；

2021 年扣非净利润增长主要原因为：首先、公司规模效益显现，2021 年生产量和销售量增长了近 20%，单位成本进一步降低；其次、单位产品用水量大幅减少，单位生产成本下降；最后、因为大宗商品棉纱价格涨价，给公司贡献了部分利润；三种因素共同推高了 2021 年的净利润增加。

印染行业属于传统产业，是规模效应，公司通过多年来的改造，能耗成本不断刷新新低，在袜业市场公司一家独大，产品毛利可以为维持现有的水平，但新市场的拓展，毛利比袜业市场的毛利要低，总体毛利会被拉低，但今后净利总额会增长。

7、2022 年第一季度销售情况

答：第一季度因为春节放假因素，是整个行业的淡季，从前 3 个月的表现来

看，但公司从前3个月的表现来看，销售量同比有较高增长，增长点主要来自于新市场，特别是色织布和圆机市场，增长迅速。

三、风险提示

本次交流会相关内容如涉及公司现阶段发展战略规划等意向性目标，不能视作公司或管理层对公司发展或业绩的保证，公司将根据相关要求及时履行相关信息披露义务，请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

芜湖富春染织股份有限公司董事会

2022年3月30日

附件 1：交流机构清单（按拼音字母排序，排名不分先后）

huan chen analyst	华安基金	睿思资本	兴银理财
宝盈基金	华夏基金	尚道投资	英大证券
财通基金	汇安基金	申万宏源	涌贝资产
澄怀投资	汇添富基金	首创证券	誉辉资本
大成基金	建信养老金	塔基资产	圆信永丰
鼎信汇金投资	江苏瑞华投资	太保资产	源乐晟
东方证券	江苏卓正盈泰基金	太平养老	泽源资产
东海基金	金广资产	太平资产	招商理财
东海基金	进门助理	泰信基金	招商资产管理
富达基金	景顺长城	天虫资本	浙商证券
广银理财	摩根士丹利华鑫基金	通和投资	中庚基金
广州圆石投资	农银汇理	万方基金	中金资管
禾丰正则	诺安基金	新湖巨源	中信建投
千合资本	星泰投资管理	中信里昂	中信证券
鸿道投资	前海开源基金	兴全基金	