

证券代码：301355

证券简称：南王科技

福建南王环保科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	信达证券：李晨（研究员）
时间	2024 年 12 月 31 日 10：00-11：30
地点	公司办公室
上市公司接待人员姓名	财务总监：郑清勇 董事会秘书：刘莺莺
投资者关系活动主要内容介绍	公司向来访者介绍了公司基本情况，包括公司发展历程、主营业务、经营情况等方面内容，并与来访人员进行互动交流,主要内容如下： 1、公司基本情况介绍 答：公司成立于 2010 年，产品涵盖环保纸袋和食品纸包装，总资产超 20 亿元。于 2023 年设立福建南王新材料科技有限公司、2024 年设立安徽布袋王环保科技有限公司，从产品的应用环境及各类配送、运输等使用场景出发，全面开拓收银纸、标签纸、无纺布等产品的研发和制造，致力于为客户提供全品类的包材解决方案。 2、进入这个行业的壁垒主要有哪些？ （1）资金壁垒 为适应下游客户对产品品质的要求，供应商需要投入高端印刷设备、制袋设备等，并在生产过程中进行日常维护，设备购置和日常

	维护需投入大量资金和支付较高费用，相对较高的资金投入要求对新进入者形成了一定的行业壁垒。 （2）客户壁垒 在消费升级的大趋势下，下游优质客户为提升自身产品品牌形象、应对激烈竞争的市场，在包装设计水平、服务质量、产品供应的及时性等方面对纸制品包装供应商提出了更高标准和更严格的要求。在正式成为客户合格供应商之前，纸制品印刷包装企业均需要经过下游客户对其生产规模、研发设计能力、产品质量稳定性、市场反应速度、安全生产、环境保护以及社会责任等各个方面的严格考核、评审和认证。下游客户供应商认证流程复杂，进入门槛高，特别是国际知名的大型企业，认证过程更为严格、复杂，时间跨度更长。本行业中的主要生产商大都在某一细分领域拥有独特的竞争优势。为了降低供应商管理成本、保证印刷包装产品质量稳定性，下游客户通常会选择一家或者几家具备实力的纸制印刷包装供应商针对其产品提供针对性的包装整体解决方案，从而形成较紧密的合作关系。一旦与供应商形成了稳定的业务合作关系，下游客户一般不会轻易更换供应商，业务需求具有很强的持续性和稳定性。通过客户认证及持续服务能力检验的供应商与客户间具有很强的合作粘性，从而对新进入者构成了市场进入壁垒。 （3）技术壁垒 印刷技术、制袋技术是决定纸制品包装产品质量的重要因素。随着客户对高质量产品的需求转变和提升，企业在高质量产品生产线上的投入和对新技术的研发投入必不可少，并且，高质量产品生产线的流畅运转和新技术工艺的投入使用都需要在实际的生产经营活动中进行相当长时间的实践。随着国家环保政策的深入实施，积极研发绿色环保型包装产品正成为行业的重要发展趋势。为更好地适应市场对环保产品的需求，行业内具备一定规模和技术实力的企业已在绿色生产、绿色包装、环保节能等方面保持持续投入。因此，已经进入本行业的企业通过多年的积累，在生产经营的各个
--	--

	环节上有了比较丰富的生产经验和技术积累。长期的技术储备和持续变化的行业技术对于新进入者亦形成了较高的技术壁垒。 3、关注到公司的海外布局，请介绍一下海外子公司的情况。 答：公司目前在海外设立 3 家控股子公司，其中一家控股子公司位于加拿大，两家控股子公司位于印度尼西亚，经营范围均为生产、销售环保纸袋等，计划于 2025 年投产。对外投资设立海外子公司符合公司发展战略，有利于公司未来拓展国际业务，提高综合竞争能力，促进公司长期持续发展。 4、公司前三季度营业收入为 9.88 亿元，净利润为 3400 万左右。营收略有增长、净利润有所下降是什么原因？ 答：主要原因系产品销售毛利率降低，折旧与摊销、职工薪酬以及开办费增加所致。 5、公司产品包含无纺布袋，请介绍一下无纺布的情况，及其客户群体、应用场景在哪里？ 答：公司无纺布产品均采用新一代环保无纺布材料。材料具有防水性、透气性、柔韧性等特点，无纺布材质轻盈、颜色选择丰富、质优价廉，并且可循环使用。产品应用场景覆盖面广泛，可应用于生活各类场景。公司合作客户涵盖中西式餐饮、外卖平台、茶饮、酒类、日用品等行业头部品牌和世界 500 强企业。 6、公司相关环保纸袋是否有经客户授权而印刷？ 答：公司产品若涉及印刷 IP 等联名产品，均已取得客户相关授权。
附件清单 (如有)	
日期	2024 年 12 月 31 日