

证券代码：300715

证券简称：凯伦股份

江苏凯伦建材股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金、瑞信证券、钧富投资、宁本咨询、瑞银证券、益昶资产、朝景投资、国海证券、中加基金、旭鑫资本、相聚资本
时间	2022年9月15日-2022年9月20日
地点	江苏省苏州市吴江区亨通大道888号，苏州凯伦高分子新材料科技有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长：钱林弟；总经理：李忠人；副总经理：张勇；副总经理兼财务总监：季歆宇；副总经理兼董事会秘书：闫江。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书闫江先生作公司简介</p> <p>二、会议交流</p> <p>问题一、公司目前业务规划是怎么样的？</p> <p>基于当前宏观经济现状、行业发展所处的阶段，公司于2021年战略转型，聚焦高分子防水材料核心战略，主动管控风险、实施渠道变革，注重公司经营质量、改善现金流。同时，拓展光伏产业链系统服务商的业务领域，聚焦工商业屋面光伏防水业务，开启低碳屋面蓝海市场。</p> <p>（1）地产业务方面，尽管目前地产端需求下降，但地产整体空间依然巨大，未来公司将聚焦央企、地方国企及低风险百强地产，公司地产端的收入仍将维持合理增长。</p> <p>（2）渠道业务方面，公司持续加大经销商的开发力度，快速提高经销业务的占比。2022年1-6月新增经销商数量194家，同比增长47%，预计2022年新开发经销商客户数量550家，累计经销商数量将达到1000家。预计2023年、2024年，公司每年将新开发</p>

经销商客户 1000 家，到 2024 年累计经销商客户数量将达到 3000 家，渠道收入占比将达到 60%。

问题二、公司高分子产品的竞争力如何？

公司高分子产品在进口设备、资金、人才、研发以及区位等方面具有比较明显的综合优势。对于整条高分子生产线，其生产线技术路线交流、设计、制造以及运输周期往往要耗费至少一年半的时间；另外，如果没有技术、产品、人才、配方以及工艺等方面的长期积累，设备安装和调试过程也将需要一年甚至更长时间才有可能达到正常生产状态。仅有资金，并不能确保整套生产线顺利运转投产。

问题三、公司在研发投入方面的情况如何？

公司立足高分子防水材料的研究与创新，成立苏州市自主品牌大企业和领军企业先进技术研究院，并拥有江苏省博士后创新实践基地、江苏省企业技术中心等自主创新平台，对高分子产品的研发注入源源不竭的动力。

公司设立国内防水材料生产企业唯一的抗风揭实验室，并设立了老化实验室、化学分析实验室、热分析实验室等专项实验室。引进万能试验机、氙灯老化试验仪、紫外老化试验箱、盐雾试验机、激光粒度仪、热示差量热仪、热重分析仪等检测设备，力求实现检测中心的科学化、系统化、高端化，完善全产品性能评价体系。

公司多款产品获得美国 FM、英国 BBA、瑞士 SGS，欧盟 CE 等国际权威认证，以“国际品质中国价格”的质量理念，为市场提供优于跨国采购成本和同档信任背书的“中国标准”。积极推动绿色建筑发展，服务海绵城市建设，为绿色建筑部品的需要提供多样化选择。

问题四、公司在经销商开发及品牌建设方面有什么发展？

公司将持续加大经销商的开发力度，加快渠道下沉，随着公司的品牌知名度得到快速提升，在产品质量、技术研发、售后服务、市场反应速度、产品结构、产业布局等方面获得客户的广泛认可，行业影响力不断提升，品牌知名度的逐步增大，经销商数量快速增长。经销业务的增长在改善现金流、提升公司经营质量等方面起到了积极的作用。

公司通过差异化产品竞争策略，吸引经销商加盟合作。公司不断加大新产品的研发

和推广，为经销商提供多样化解决方案支持。公司加强对经销商的支持力度，在业务拓展、技术交流、项目落地、区域保护等方面为经销商赋能，建立利益共同体，在为客户创造价值的同时，与经销商共谋发展。

问题五、公司在现金流方面有什么举措？

在改善现金流方面，公司加大对客户结构及产品结构的调整，大力拓宽经销商客户、大型基建项目及外贸等方面业务，加大核心产品的市场推广力度，提高高分子材料产品的销售占比。2022年上半年度较前期现金流已经有改善。

公司历来高度重视应收账款管理，采取了多种方式强化客户信用管理，严格执行应收账款管理制度，全面深化应收账款管控，针对各责任主体下达目标任务，落实应收账款的催收，确保账款及时回收。本年度，公司更加注重经营质量，通过提升渠道销售占比，优化资金结算模式等多种方式，提升经营性现金净流入，力争实现现金流大幅转好。

问题六、原材料价格的波动对公司的影响？

目前原材料的上涨，对于防水行业都有影响，但是相对沥青材料的波动，高分子的原材料波动相对较小，还是能够保持一个相对稳定的毛利率。公司在原有底板材料 MBP 产品渗透率的持续提升之外，持续提高高分子防水材料在单层屋面系统、TMP 融合瓦系统、融合光伏屋顶系统、伦顶系统、银河轻质光电系统等领域的应用，高毛利产品也得到了快速增长。

公司拥有成熟完备的原材料采购体系，为应对原材料价格波动风险，公司与上游主要原材料供应商建立了战略合作关系，确保公司能长期稳定以相对较低的价格获得主要原材料，以降低产品的生产成本。公司亦会根据生产经营需要及行业市场等情况适当采取淡季采购和择机采购等策略进一步降低采购成本。

问题七、地产行业的变化，对公司的影响如何？

地产行业目前处于调整期，但居民对地产刚性需求还是存在的，市场规模还很大。未来地产行业的总体规模有进一步压缩的可能性，房地产行业竞争格局也会发生变化，经过这轮调整，大型的央企、国企地产企业集中度进一步提升。公司将聚焦央企国企地产、城投、城建、百强总包等核心客户，主动管控风险，加强客户风险识别和保障措施，

未来来自地产客户收入占比将下降到 40%，收入结构更加合理。

问题八、公司与固德威合作推出的银河轻质光电系统有什么优势？

银河轻质光电系统融合了公司 TPO/PVC 防水卷材性能与固德威轻质光电建材优势的装配式系统，使光伏发电组件通过热风焊接与屋面融合，无需支架，自动化快速安装，省工节材，独有的通风构造设计，有效降低背部温度，在延长屋面寿命的同时，更保证了高效发电，解决因荷载不够而需安装光伏的痛点。可广泛应用于各类住宅单层屋面、农业大棚、工业园区等各类场景。未来双方将利用双方在各自领域的技术优势、渠道优势、品牌优势，统一品牌、联合推广。

问题九、我们看到公司在对外投资有一些动作，请问公司在上下游业务拓展和协同这一块是如何布局？

公司在上下游的业务拓展和协同主要是围绕着公司高分子产品相关应用领域实施和推进，这将为公司带来一定业务量。比如拟合资设立全域低碳（深圳）科技有限公司，合作方包括深圳市招商国协贰号股权投资基金管理有限公司、中国能源建设集团南方建设投资有限公司等知名企业。公司将为合资公司投资的项目提供建筑防水产品和技术服务；促进合资公司所在地政府所属城投公司和代建局等投资平台在防水材料采购与施工服务方面的合作；公司负责合资公司投资的分布式工商屋顶光伏电站的工程施工任务；合资公司优先与公司进行 BIPV 应用的联合研发及市场推广等业务。

问题十：公司在光伏防水业务相关领域持续探索，也和多家合作伙伴签订战略合作协议，未来这块业务目标或者规划是怎样的？

答：公司定位于光伏产业链系统服务商，是围绕高分子防水在工商业屋面的应用场景展开的。我们的规划是到 2024 年，高分子材料收入占到公司销售收入的 50%；除了原有底板材料 MBP 产品渗透率的提升，销量的继续增长之外，增量主要来自单层屋面系统、光伏屋面系统、融合瓦系统、伦顶系统以及银河屋面系统。国家近期也陆续出台了关于分布式光伏的政策，带有强制性的引导和推动分布式光伏的建设布局。根据浙江省的政策，80%的新建厂房要建设分布式光伏，而建设分布式光伏，屋面渗漏就是最迫切需要解决的痛点。目前市场上金属屋面，一般 3-5 年要维修，8-10 年要更换，现在推广

屋面光伏，需要屋面防水年限与光伏系统生命周期相匹配。这是一个庞大的潜在市场，据统计，存量屋面资源中，可用于加装光伏的屋面保有面积是 60 多亿平米左右，而每年新建厂房面积约 2 亿平米，在国家政策推动下，如果按照 40-50%左右分布式光伏覆盖率来测算，其市场容量非常可观。

问题十一：公司在 TPO 与 PVC 材料领域的市场占有率如何？未来的预期是怎样的？

公司是国内较早从事高分子防水材料研发和推广应用的企业，公司在高分子的细分市场领域内快速取得了产品生产技术和施工应用体系的组合优势，成为国产高分子材料的主流供应商。

预计年底公司进口高分子防水卷材产能达到 5200 万平米，是国内最大的进口高分子卷材生产基地之一，产业园引进意大利和德国全套产线，投入大量资金及人力持续进行新产品研发、产品配方优化及生产工艺改进，推出了单层屋面系统、TMP 融合瓦系统、融合光伏屋顶系统、伦顶系统、银河轻质光电系统等，进一步巩固了公司在高分子防水领域的领先地位。

问题十二：公司海外订单情况如何？海外是否存在较大应收账款？

公司放眼全球，凭借比肩国际同行的产品和服务，产品先后获得了美国 FM、英国 BBA、瑞士 SGS，欧盟 CE 等国际权威认证，突破了国际高端防水市场的行业壁垒，以“国际品质，中国价格”的质量理念，通过一般贸易走出国门，迈向国际高端市场。

公司外贸业务继续保持了稳健发展势头，出口国家和地区继续增加，公司产品已出口 60 多个国家或地区，出口产品类别也呈现多元化趋势。目前，公司海外业务占比约为 3%，应收账款较少。

会议沟通过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。

附件清单

无

日期

2022 年 9 月 20 日