

证券代码： 300737

证券简称：科顺股份

科顺防水科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>海通证券：潘莹练、申浩、冯晨阳 中信建投证券：赵宇达、张睿 财通证券：毕春晖、朱健 银河证券：王婷 西南证券：王广熙 中邮证券：刘依然 海宸投资：杨洋 红塔红土基金：刘飞 望正资产：张金贵 赛硕基金：杨辉 申万宏源：李军辉 华创证券：郭玉新 敦和资管：陈超玥 利檀投资：毛志伟 百年保险资管：祝景悦 金鹰基金：林伟 德邦证券：闫广 浦银安盛：赵楠 文渊资本：王赫 中信证券：万瑞钦 中金公司：陈彦、龚晴、杨茂达 睿远基金：李一鸣 中泰证券：韩宇、刘毅男、孙颖</p>
<p>时间</p>	<p>2023年2月8日(周三) 10:30 - 12:00 2023年2月9日(周四) 14:30 - 17:30</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>1、董事、总裁：方勇 2、董事、董事会秘书：毕双喜</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>问 1、防水新规落地对公司有何影响？ 答：住建部发布的防水新规适用范围较广，包含楼宇、桥梁、隧道、公共建筑、地铁等，国内大部分的建筑都适用于该标准。此外，本次出台的防水新规是一个全新标准，以前只有地方标准或建筑部位标准，本次新规落地后将作为最低标准适用于全国，未来地方标准只能比这个高，但不能比这个标准低。</p>

防水新规落地带给行业的影响主要分两方面，一是需求用量的增加，新规对防水等级、防水道数、材料厚度、施工工艺等都有较具体的要求，预计行业需求会有较大提升。二是对行业竞争格局产生一定影响，由于新标对防水要求更高，客户在采购时将更关注供应商的品牌知名度、企业规模、产品质量、技术服务、项目经验等，而综合优势明显的头部企业将直接受益，过往通过低质低价甚至假冒伪劣获得业务的防水厂商生存空间将被挤压，非标产品将被市场淘汰，预计未来行业集中度将持续快速提升。

问 2：公司非房领域业务发展情况如何？

答：近几年公司的非房领域发展较快，非房收入占比逐年提高，按穿透后的最终项目性质划分，目前一半以上的业务都是市政基建、工商建筑等非房项目。按客户类型划分，非地产开发客户的占比更高，尤其近两年公司的经销商、央企总包、工商客户快速增长，对地产开发商的收入占比逐年降低。

问 3：公司渠道业务发展情况如何？

答：公司的经销商笼统而言可分为两大类，一是工程类经销商，这些经销商主要开发各种新建项目，如地产、市政基建、工业厂房、桥隧轨道等。二是民用经销商，这类经销商主要以名店、卖场的形式，满足家庭装修的防水需求。这两类经销商中，工程经销商贡献的收入较大，近年来也保持稳定的增长趋势，无论从经销商覆盖区域还是经销商数量都逐年增加，同时经销商队伍稳定性较好，公司已有数十家合作长达十年以上的核心经销商。而民用经销商收入占比较低，且单个体量相对较小，但增速非常快，旗舰店和销售网点数量都快速增长，未来我们还会继续加大对这块业务的开发。

问 4：近几年，行业部分收入规模较大的非上市公司也面临经营困难，他们的经销商也面临品牌升级的需求，公司如何看待这种现象？

答：公司对经销商始终秉承合作共赢的理念，无论是同行其他企业的经销商，还是我们原有的经销商，或者其他有意愿做防水经销商的企业，我们都持开放态度，我们非常欢迎更多经销商与公司一起共创共享。

问 5：公司如何管理直营客户和经销商客户？

答：我们公司内部有全链条的客户管理系统，通过数字系统报备、专人对接以及客户管理制度等，能够完善的保障客户权益。

问 6：公司目前的地产策略是什么？

答：公司对地产的整体规划是控制风险，具体而言又分为央国企类地产和民营地产业，对于央国企类地产，积极主动拥抱，拓宽合作方式，如业务集采、合资开发等，在多元领域展开深度合作。对于民营地产业则以稳为主，结合国家的宏观政策、行业景气度以及客户的资信情况、经营业绩、合作情况等实行一客一策，严格控制风险，稳健发展。

问 7：丰泽 2023 年有什么规划？

答：2023 年丰泽股份一方面将加速整合，依托上市公司的品牌形象、管理经验、信息化系统、客户渠道、融资平台等，全面提升经营管理效率，发挥客户渠道、研发技术等方面的协同效应，扩大经营规模。同时在建筑减隔震领域加大投入，不断开拓市场，加强技术创新，完善智能制造和渠道布局，快速提高市场占有率，为公司带来更大的收益。

问 8：公司如何看待 2023 年沥青等原材料价格走势？

答：2022 年由于沥青等石化相关原材料采购价格大涨，而企业对下游的调价有一定滞后性，导致防水行业盈利能力出现较大波动，但 2022 年 11 月以来，以沥青为代表的原材料价格回落趋势明显，随着国际政治经济形势稳定，国内疫情好转，炼厂开工率提升，我们认为今年原材料价格继续大幅上涨的概率较低，我们预计公司将迎来盈利能力的修复。

问 9：公司产能情况及未来扩产计划如何？

答：公司产能扩张较为谨慎，多年以来均保持较高的产能利用率和产销率，结合 2023 年市场需求情况，以及公司未来的战略规划，公司未来几年仍面临较大的产能缺口，考虑到生产基地建设投产周期，公司已启动可转债融资，用于安徽、福建等工厂的建设，产能的提升、布局的完善、智能化水平的提升有助于提高公司综合竞争能力，有利于公司进一步提高市场份额，保持和稳固公司在防水材料领域的领先地位及影响力。

问 10：公司和保利资本的合作情况如何？

答：根据前期公司的公告，保利资本为公司提供产业链上下

	<p>游、渠道、多元化发展或相关合作，我们将依托于国有资本实现进一步产业整合，与国有资本平台筹划股权转让，引进国有背景投资者等，未来我们和保利的合作，无论是保利资本还是整个保利集团，都是多元的、多维度、多方面的合作。</p> <p>问 11：公司光伏板块业务发展如何？</p> <p>答：公司已于多年前就有光伏屋面、种植屋面等绿色屋面的防水产品应用、销售。公司也将继续加大在光伏屋面的防水市场开拓力度，成立光伏专项事业部，与多家能源公司签订战略合作协议，并联合圣戈班集团开发外露型 TPO 防水材料应用市场，目前整体发展情况良好，增长较快，未来仍有较大的成长空间。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-02-09