

证券代码：002809

证券简称：红墙股份

广东红墙新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：IR-2019-007

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中银国际 鞠龙
时间	2019年09月25日11:00-13:00
地点	红墙股份总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 程占省 财务总监、投资总监 董杰 证券事务代表 何嘉雄
投资者关系活动主要内容介绍	<p>以介绍和互动问答结合的形式与投资者进行交流，内容如下：</p> <p>一、行业的市场规模和竞争格局情况</p> <p>中国建筑材料联合会混凝土外加剂分会每 2 年统计一次行业情况，据统计，2017 年全国混凝土外加剂产量 1399 万吨，折算成销售额约 560 亿元。</p> <p>混凝土外加剂行业目前集中度不高，正处在一个集中度提升的过程：目前行业前三名苏博特、建研集团和我们均在 A 股上市，据我们统计，2016 年、2017 年、2018 年行业前三名市场占有率合计分别为 4.76%、6.59%、9.15%。</p> <p>二、行业集中度提升的内在原因是什么</p> <p>据我们统计 2018 年的数据，苏博特、建研集团和我们混凝土外加剂的销售收入同比增长幅度分别为 37.88%、38.55%和 43.10%，远高于行业增幅；我们在西南、华南地区销售收入同比增长 327.96%、39.04%。市场份额向龙头企业集中的趋势明显，我们认为原因主要有以下几点：</p>

1、龙头企业研发实力更强：混凝土原材料的品质比从前更加复杂，对外加剂生产企业配方调整能力及速度比过去更高，行业的技术门槛越来越高，大企业凭借更强的合成技术优势及配方快速调节能力占优。

2、龙头企业融资能力更强：行业存在下游占款较多、账期较长的特点，大企业凭借更稳定的渠道回款保障及更强融资优势获胜。行业前三陆续进入资本市场，有较强的扩张需求，融资的便利性及低成本是同行非上市公司无法比的，行业内上市公司是最大的受益者。

3、龙头企业更为合规：2016年以来环保约束较严，倒逼部分环保不达标小企业出清市场。龙头企业一般多是前期环保投入方面更加到位，生产排放也符合要求，在行业环保大洗牌中有望脱颖

三、请介绍公司的研发概况

公司组建了一支由行业专家、公司核心技术人员组成的研发团队，核心技术人员均具有多年的从业经历，在混凝土外加剂新产品、新工艺开发方面积累有丰富的经验，获得过多项科研成果，并取得多项专利。公司在混凝土外加剂的应用技术研究、生产工艺改善以及新产品开发等领域持续进行研发投入，确保公司能够适应未来混凝土行业对混凝土外加剂不断提高的需求，为公司长期稳定的增长提供持久动力。在新产品研发方面，公司结合市场需求，深入研究、采用高新技术优化混凝土外加剂产品合成工艺和复配技术，开发具有自主知识产权、优良性价比和市场竞争力的混凝土外加剂系列产品，解决不同组成成份的减水剂与具有不同填料的混凝土的适应性问题。

四、公司应收账款情况

公司主要产品为混凝土外加剂，下游客户主要为商品混凝土、预制混凝土构件、预拌砂浆等建材领域客户，应收账款与建筑行业的回款特点密切相关，回款普遍存在一定的账期，公司应收账款账期一般在5—6个月左右。但是公司有着优异的应收账款管理水平，

	<p>公司应收账款周转天数在 160 天左右；而且公司近三年一年内应收账款占全部应收账款比分别是 91.18%、97.75%、95.58%。</p> <p>五、公司市场拓展策略</p> <p>红墙股份在上市之前已是华南地区混凝土外加剂市场的龙头企业。未来，充分利用资本市场资源，在稳健发展的经营理念指导下开拓全国其他重点区域重要市场，是我们最重要的工作之一。</p> <p>国内混凝土外加剂行业较为分散，不同区域的市场都具有各自的特点，我们在实践中摸清规律，善于总结，已经形成了几种效果很好开拓市场的模式：（1）与同行合作，在四川我们与四川一家外加剂企业进行合作；（2）招募当地销售精英，组建销售团队，在贵州，我们招募了行业积累深厚的销售精英团队加盟。</p> <p>六、公司全国布局情况如何</p> <p>公司成立以来，销售区域主要集中在两广一闽（广东、广西、福建）。近几年公司通过设立四川红墙、陕西红墙、贵州红墙等全资子公司，在西南地区、华东地区、华北地区组建销售团队，布局现有优势地区以外的其他主要混凝土外加剂市场。2019年上半年，公司在西南地区实现营收54,307,839.57元；华东地区实现营收42,879,043.88元；华北地区实现营收24,546,767.25元。随着全国市场布局的不断深入，新开拓市场业绩贡献将逐步显现。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2019年09月25日