

证券代码：300599

证券简称：雄塑科技

编号：2021-001

广东雄塑科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

<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</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>大家资管(李超、张浩)、诺安基金(李迪)、建信基金(牛兴华、彭紫云)、招商基金(王若擎)、睿信投资(周平)、鼎城基金(刘飞)、长城基金(周诗博)、湘财基金(于灯灯)、长信基金(程昕)、宸鑫投资(张宁)</p>
<p>时间</p>	<p>2021年2月1日</p>
<p>地点</p>	<p>雄塑战略合作解读电话会议</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>公司总经理彭晓伟、董事会秘书杨燕芳</p>
<p>投资者关系 活动主要内容 介绍</p>	<p><b>一、概述</b></p> <p><b>(一) 合作背景</b></p> <p>公司和广州市中科智慧农业创新研究院签署的合作框架协议，技术来源于中科院过程控制研究所、中科院华南植物园，这两个单位都是中科院下属的研究机构。雄塑是佛山本土企业，从96年创立至今，在塑料加工成型积累了丰富的经验，具备场地、设备、人员、工业技术优势。公司和广州市中科智慧农业创新研究院基于良好的合作信任关系和长远发展战略布局，本着“优势互补、互惠互利、成果共享、共谋发展”的原则，开展全方位深度的科研生产合作，打造双赢的可持续发展战略合作伙伴关系。目前生物降解膜和智慧管材涉及的技术成果来源、专利技术属于华南植物园，卫生防疫消杀管材的配方料等专利属于过程所。对于核心项目会共同发起设立公司，共同推进项目的立项、科研和产业化等工作。</p>

## （二）项目发展构想

公司的主营业务应用领域主要还是集中在：工业、农业、建筑给排水、市政工程、电信电缆、地暖供热等多领域。产品主要包括建筑用给排水管材管件、市政给排水（排污）管材管件、地下通信用塑料管材管件、高压电力电缆用护套管、农村水利工程管道、农业灌溉管道等众多系列。

目前正是我国经济建设快速发展时期，将带动塑料管道行业更大的发展，根据国家“十四五”发展规划，市政管道、新型大管道的业务发展将进入新的黄金发展时期，农业工业化、产业化发展规划也使得农业用管道市场发展前景乐观。在未来的几年，公司会进一步调整优化主营产品及业务市场结构，继续加强全国的业务布局。公司现阶段在广东、广西、江西、河南及海南的5个生产基地已经投产了，云南生产基地正在建设中，同时公司拟计划在广西南宁市新增185亩地，主要用于市政管道产品的生产。而农业管道作为公司未来发展的重要产品品种，公司会挖掘各个子公司的区域优势和市场优势，希望到2022年在农用管道业务领域上会有比较显著的突破。

对于公司新业务领域的发展规划：公司一直高度关注新材料方向。希望通过一些前沿材料前沿技术，跟公司现有的产品和技术结合，应用到传统的建材建筑领域，在新业务上做出一些突破。

具体到这次与广州市中科智慧农业创新研究院签署的合作框架协议涉及的三个项目，公司保持的一个合作原则就是要实现强强联合。

（1）生物降解膜：当前市场前景好、技术门槛高，尚未形成大规模化，中科院华南植物园研发的生物降解膜是他们独有的专利技术，技术可靠性高，成本和效益随着未来产品市场规模增大、技术经验积累，在产品降本提效方面是有望可以实现突破的。

（2）卫生防疫管材：本项目拟采用中科院过程工程研究所的有机无机纳米复合离子液体晶体材料消杀等核心技术成果与公司管材技术的结合运用，共同研发生产具有消杀功能的塑料管材，建筑物或交通装备的管道内实现全时空气消杀，净化人员活动空间空气环境，拟在人流密集场所，以及交通运输装备推广运用。公司计划通过双方合作打造产品的上下游产业链，形成产业的对接，最终实现成果的落

地。

(3) 设施农业智慧管材：设施农业是我国农业现代化的一个标志性的事件。本项目拟采用中科院华南植物园/中科智慧农业创新研究院的全智能数字传感器、无土栽培、智能喷滴灌、净水处理技术与公司的塑料整合技术成果，共同研发生产具有感知、记忆、传输、控制等功能的智慧管材，拟在设施农业栽培灌排工程中推广运用，促进设施农业产业升级。同时，公司计划通过双方的合作将智慧管材应用领域延伸到通信、电力、水利等领域。

## 二、互动环节

**问 1：塑料管道企业中，市场竞争充分，公司未来如何规划市政管道和民用管道两个业务板块？**

**答：**民用管道产品方面，公司的技术比较成熟，目前主要是进行全国性的产能布局，关键是资金持续有效的投入，不存在很大的技术障碍。

市政管道产品方面，市政管道蕴含了聚乙烯波纹管、中空壁缠绕管、克拉管等，市政管道品类变化大于民用小管道。最近两年公司在市政管道研发、生产技术方面都取得了较好的提升，产品线宽度进一步扩大。公司会通过调整优化产品结构进一步提升市政管道业务占比。同时公司拟计划在广西南宁市新增 185 亩地，主要用于建设广西区域市政管道产品的生产基地。

另外，未来设施农业是农业现代化发展趋势，所有水肥一体化的输送都通过管道，包括农业灌溉，农业工业化是未来农业发展重头戏。而农业管道作为公司未来发展的重要产品品种，公司在海南、云南、河南等农业灌溉管道主要应用区域已完成生产基地布局，公司会挖掘各个子公司的区域优势和市场优势，希望到 2022 年在农用管道业务领域上会有比较显著的突破。

**问 2：化工石油波动剧烈，公司未来 1-2 年原材料上如何把控，毛利润，成品价格如何控制？**

**答：**公司整个产品销售端价格在消化合理库存后按照原材料波动

随行就市做调整。2021 年根据原材料市场实际情况，公司计划在管理配套条件完善的基础上适度引用套期保值等金融工具有效规避原材料风险。

**问 3：公司计划合作投建的生物降解膜工程周期是多久，什么时间可以实现市场化？**

**答：**假设在前期合作条件成熟的情况下，公司开展生物降解膜生产工程；从项目用地土地交割完毕后，钢结构厂房建设，设备安装调试需要约 1 年的时间。

**问 4：今年 PVC、PPR 涨价，行业复苏回暖，公司未来有没有可能外延增加全国乃至亚洲的管材供给？**

**答：**根据公司的战略发展规划，外延发展是必须的，公司一直在积极的有步骤的实施全国的业务市场布局。

**问 5：公司农业管材会有多少产能？预期在哪里推广？**

**答：**农业管材方面，公司会重点优先在海南和云南推广，设施农业智慧管材会占一定比例，但因为技术、产品市场迭代的时间要求，新产品的预期产能不一定会有很高占比，市场份额暂时还是以传统农业灌溉管材为主。

**问 6：农业管材下游客户是政府还是农民？市面上主要竞争厂商有谁？**

**答：**下游客户主要是种植场，养殖场。公司看好这个行业的理由是行业较为分散，而且具备一定技术壁垒，技术壁垒主要在于连接件。而这方面公司在连接件的设计开发具备相当的优势。

**问 7：这三块业务的现金流情况如何？**

**答：**目前公司资产负债情况良好，未来公司对新业务方面的资金

	<p>投入会有较好的资金支持基础。新业务开展前期，现金流可能会因为结算周期的延长有所影响，但项目正常运营后，产品将具有较高的市场议价能力。</p> <p><b>问 8：公司过往财务表现稳健，资产负债率不到 20%，公司为什么优先考虑定增？</b></p> <p><b>答：</b>公司于 2017 年上市，此次定增融资约 5 亿元，融资规模不大，对股权稀释比例不高，资金使用风险相对可控，主要用于云南厂房建设、补充流动资金和增加研发投入。在企业低负债率的情况下，公司想把流动资金更好地利用在新产业投建、重大战略项目合作，包括市政工程、地产大客户的合作和新业务的开拓上。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021 年 2 月 1 日</p>