

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：2021-009

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" 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>时间</p>	<p>2021年4月28日 14:30-16:30</p>
<p>地点</p>	<p>线上交流</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p> 总裁：方勇 董事会秘书：毕双喜 财务总监：卢嵩 保荐代表人：车达飞 独立董事：孙蔓莉 </p>
	<p> 公司在全景网官方网站（https://ir.p5w.net/）开展业绩说明会，部分交流如下： 1、贵公司的研发人员最近三年 2018 年 456 人，2019 年 519 人，2020 年只有 356 人了。是不是不重视研发？ 毕双喜： 研发人员变化主要是统计口径和组织架构调整的原因，实际上公司的研发人员是增加的。 原来我们研发人员既包括了原材料开发、配方研究、工艺研究等前端研究人员，也包括为之配套的检测和应用技术人员，2020 年下半年，公司组织结构优化，将检测相关人员划拨到公司全资子公司创信检测公司；把为研发配套的应用技术人员分配到应用技术中心、新产品推广中心及各分支机构的技术支持部门，不再统一由公司研发中心管理。 2020 年年报中我们披露的研发人员是截止 2020 年 12 月 31 日的前端研究人员，与往期口径不一样，所以单纯从数字看是研发人员减少，但实质上仅是组织架构和岗位配置的优化以及统计口径不一致原因导致 </p>

的，公司员工尤其是研发人员非常稳定，不但没有减少，去年公司还相继招聘了一批经验丰富的高端研发人才，继续巩固公司的技术研发优势。

2、公司未来的生产扩张计划如何？

方勇：

2021年，公司将按既定的产能扩增计划，有序推进生产基地建设及产线扩张计划，确保未来三年公司产能复合增长率达40%以上，为公司战略目标提供生产能力保障。同时，升级改造现有生产设备，提高智能化水平，提升生产效率，保障产品质量稳定性；树立标杆工厂，建立标准化管理模式，提高产品交付效率，建立生产成本优势。切实提高人均效率，实现每年10%的人均产值提升。

3、请问这次华夏幸福的商誉这次年报计提了吗？

卢嵩：

华夏幸福因经营不善出现债务危机，按照证监会相关文件精神，本着谨慎性原则，公司已在2020年对其应收款项按照80%计提坏账准备。

4、请问公司目前经销商数量和分布情况如何？未来针对经销渠道的管理如何？

方勇：

公司目前拥有约1700家经销商，包含约1200家工建经销商和500家民用经销商。未来我们将继续加大招商力度，大力增加经销商数量，填补空白区域，强化优势市场。同时，加大对优质经销商的培育和扶持，通过技术赋能、服务加持、资金保证等多种手段帮助经销商做大做强。

5、为了实现2025年的双百亿目标，我想请问我们未来两三年的校招计划大概会招聘多少应届毕业生？以及未来我们企业的中层干部人员会有多大的更换率？

方勇：

公司向来高度重视人才，将人才资源视为公司的核心竞争力之一。为实现战略发展目标，公司将持续招聘大批应届毕业生以及具有丰富经

验的生产、销售、管理等人才，通过引进新鲜血液和充实管理队伍，为公司未来持续高速健康发展提供人才保障。

6、今年的业绩目标是什么？

方勇：

公司 2021 年将继续贯彻落实《科顺基本法》中对公司品牌推广、技术创新、客户聚焦、智能生产、高效运营的要求，坚持高质量发展路线，聚焦在以建筑防水为主的功能性建材领域，确保 2022 年公司实现销售过百亿，并力争在 2025 年达到 200 亿营收规模，具体到 2021 年，我们的目标是实现 80 亿的营收，同时继续提升经营质量，为未来发展奠定坚实的基础。

7、公司是否有明显的周期性？

毕双喜：

公司的周期性不明显。受春节和冬季不能施工等因素的影响，每年第一季度是淡季，其他三个季度比较均衡。

8、今年产能成功扩张之后，下游需求是否能匹配上新建的产能？

方勇：

我们认为未来几年防水行业市场需求仍旧旺盛，尤其是对品牌防水企业而言更是如此。主要原因如下：

- (1) 消费升级，质量标准提升，行业需求大幅增长；
- (2) 优胜劣汰，强者恒强，行业集中度加速提升；
- (3) 房地产投资稳定增长且向头部集中；
- (4) 基建投资增加，基建防水需求集中爆发；
- (5) 存量市场修缮、旧改需求逐年增加。

9、怎么应对原材料价格上涨？是否会影响利润、毛利等经营情况？

毕双喜：

公司针对原材料上涨，公司一方面做好增加库容、做好冬储、签订

长单或远期现货等工作，另一方面改善公司产品结构，减少对价格波动剧烈的原材料的占比，同时也会将原材料涨价影响逐步传导到下游。原材料价格波动可能会对公司利润指标产生一定的影响，随着公司业务增长，由此带来的规模效应会降低这种影响。

10、大型房产客户的应收账款较多，如何平衡机会与风险？

方勇：

一方面公司将充分把握地产集中度提升带来的历史机遇，加大业务开发力度，提高市场份额，巩固行业地位；

另一方面，公司也将有选择性的开发优质客户，做好风险评估与防范，同时加大经销商的开发力度，提升经销收入比例，优化收入结构。

11、报告显示公司广西的子公司已注销，是否意味着公司不再建设广西生产基地？

方勇：

公司为方便管理，将原注册在广西崇左的子公司广西科顺注销，但公司建设广西生产基地的计划没有改变，公司将结合当地市场开拓以及公司产能需求情况，择机择地建设广西生产基地。

12、请问 2021 年计划使用什么方式稳定净利率？

方勇：

2021 年，公司将贯彻落实《科顺基本法》中对公司品牌推广、技术创新、客户聚焦、智能生产、高效运营的要求，坚持高质量发展路线。销售方面继续加大投入力度，重点开发优质客户，提高民建及修缮业务比例，优化收入结构。生产方面加大产能供给，提高生产效率，降低单位制造费用。采购方面充分利用规模优势，开展集中采购，同时做好原材料的价格与库存管理，降低原材料的价格波动风险。管理方面继续实施降本增效，进一步降低期间费用率。

13、公司未来全国扩张规模，坚持以自建新产能为主，还是会考虑

	<p>通过并购同行加快提高区域市场市占率？公司对并购标的选择的标准和细分行业是有哪些？公司未来融资计划是适度增加负债为主，还是主要运用可转债、定增等资本市场融资工具？</p> <p>方勇：</p> <p>公司未来建筑防水产品的产能将坚持以自主新建为主，暂不考虑同行并购计划。</p> <p>公司将聚焦在以建筑防水为主的功能性建材领域，目前正在实施发行股份购买资产事项，具体可参见公司的相关公告。</p> <p>公司未来的融资计划将综合银行授信、债券市场、股权融资等多种融资方式，确保公司未来发展过程中的资金需求。</p> <p>14、防水市场占有率不集中，科顺怎样扩大市场占有率？今年有购并意向没有？</p> <p>毕双喜：</p> <p>科顺将继续以建筑防水为主业，逐步提升核心竞争力和品牌影响力，稳健经营，从而扩大市场占有率。除今年 3 月公布的发行股份购买丰泽股份资产外，暂时没有其他的并购意向和计划。</p> <p>其他相关交流情况详见全景网官方网站（https://ir.p5w.net/）</p>
附件清单	无
日期	2021 年 4 月 28 日