

证券代码：300665

证券简称：飞鹿股份

债券代码：123052

债券简称：飞鹿转债

株洲飞鹿高新材料技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<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
会议主题	2020 年度网上业绩说明会
时间	2021 年 4 月 27 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台” (http://ir.p5w.net)
参与单位名称及人员姓名	广大 A 股投资者
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁：章卫国 董事兼高级副总裁：范国栋 独立董事：潘红波 董事会秘书兼高级副总裁：何晓锋 财务总监：韩驭安 德邦证券股份有限公司保荐代表人：宋建华
投资者关系活动主要内容介绍	1、董事长致辞 2、播放企业宣传片 3、投资者互动交流（详见附件）
附件清单（如有）	详见附件
日期	2021 年 4 月 27 日

2021年4月27日业绩说明会附件之投资者互动交流记录

1、请问范总现在公司主要客户有哪些，稳定性高吗？

回复：尊敬的投资者您好！公司深耕轨道交通行业二十多年，凭借着突出的自主研发能力、优质的现场技术服务和快速的市场反应机制为公司累积了众多大客户信任，形成了良好的市场口碑，为公司未来保持现有市场份额和进一步拓展应用领域奠定了基础。优质的客户资源一直是公司重要的竞争优势之一。公司现有主要客户以大型央企和行业龙头企业为主，比如中车旗下各主机制造厂、中铁旗下各轨道建设公司；各路局、各车辆段；华润置地、美林基业等大型商业地产公司以及天桥起重等大型装备公司。公司与这些客户都是保持长期稳定的合作关系，部分客户合作年限超过20年，优质的大客户对公司的产品及服务的高度认可，为公司未来保持现有市场份额和进一步拓展应用领域奠定了基础。

2、公司对未来的发展如何规划？

回复：尊敬的投资者您好！长期以来，公司每年年底都会组织对公司未来发展战略进行滚动研讨和修订。飞鹿股份发展规划是：飞鹿股份将继续专注于轨道交通行业防腐涂料、防水材料、特种胶类产品等业务，大力发展以轨道交通行业为主的复合材料等高分子新材料业务；积极开发涂料核心原材料产品，引进或自主研发涂装、生产、运输等机器人或智能装备；重点推进风电叶片涂料及施工和钢结构涂料及施工；稳妥推进民用建筑防水材料业务；持续关注一些蓝海或高精专技术的高新材料业务；成为国内细分行业最专业的防腐防护整体解决方案供应商和高分子新材料供应商。具体来说，公司将打破业务板块边界，实现交集资源共享和相互赋能；加强创新力度，实现技术引领；推行全方位的管理变革；分解量化业绩目标，实现增量突破。

3、在房地产行业，国家现阶段反复提倡“住房不炒”，在这种政策背景下，会对贵公司民建防水业务产生较大影响吗？

回复：尊敬的投资者您好！当前，房地产行业步入“维稳”时期，“住房不炒”政策仍然不会改变和松动。在“住房不炒”政策下，房地产企业及住户会对建筑的质量提出更高的要求，而防水作为隐蔽性工程，直接影响着建筑的使用寿命，因此，“住房不炒”政策可能为优质防水防腐企业提供好的发展机遇。飞鹿股份深耕轨道建设工程防护材料市场多年，在防水材料方面有着较强的技术储备和产品竞

争力。公司自 2019 年进军民用建筑市场以来，在民用建筑领域取得了一些还算不错的成绩：公司于 2019 年成功中标华润置地 2019-2020 年华东大区防水材料集中采购工程，中标金额为 1.5 亿元；于 2021 年再次中标华润置地 2021-2022 年度防水材料战略采购，中标金额为 4.13 亿元。连续与知名房地产企业达成战略合作，说明市场对公司产品质量及服务的高度认可，也是公司市场竞争力的体现。未来，在民用建筑防水市场领域，将按照公司制定的“稳妥推进民用建筑防水材料业务”的发展规划，聚焦大型房地产企业，扩大产品及施工服务在商业房地产市场的覆盖面；同时，通过高效营销与技术服务团队的优势形成规模化销售；进一步进行产业链延伸，用创新驱动发展，积极探索建筑内外墙隔热保温材料等功能型产品，为公司布局民用建筑市场创造新的市场竞争优势。

4、对于第二大股东提出的分红方案，您是什么态度？您认为公司原有分配方案更适合现阶段公司的发展么？谢谢

回复：尊敬的投资者您好！本人作为公司董事长，在参与公司董事会审议《关于公司 2020 年度利润分配预案的议案》中，进行了审慎决策，同时作为公司大股东，也重视中小投资者对公司提出的建议，重视对全体投资者权益的保护，致力于维护全体投资者的长远利益。

对于公司持股 3% 以上股东周岭松先生提出的《关于 2020 年度利润分配预案的临时议案》，本人经过了认真分析，认为该临时议案并不是否定了公司董事会提出的利润分配预案，也没有和公司董事会提出的利润分配预案相冲突，而仅是对董事会提出的利润分配预案的补充，补充用资本公积向全体股东每 10 股转增 4 股。考虑到转增股份可以增加公司的总股本从而增加股票的流动性，不会损害公司的利益，对公司的发展会起到一定的积极作用，同时每 10 股转增 4 股与公司当前的经营状况、利润水平，以及公司业绩成长性有一定的匹配性，未违反《公司章程》等规章制度中对于公司利润分配的相关规定，不存在损害公司全体股东尤其是中小股东利益的情形。

因此，本人将会在 2021 年 5 月 7 日公司召开的 2020 年度股东大会上就《关于 2020 年度利润分配预案的临时议案》投赞成票。

5、公司当前行业地位如何？

回复：尊敬的投资者您好！公司作为国内轨道交通防腐防水材料第一家上市

企业，致力成为国内细分行业最专业的防腐防护整体解决方案供应商和高分子新材料供应商。公司自成立以来，已深耕于轨道交通领域二十余年。公司为轨道交通装备防腐涂料、轨道建设工程防护材料、市政、民用等领域提供方案的咨询与设计、涂料涂装一站式服务，具有较明显的市场竞争优势。公司一直着力于提升企业研发实力、改进产品生产工艺、创新产品销售模式、提高专业服务水平等。公司的业务范围已拓展至国内 32 个省市和地区，并且涂料涂装一体化产品随各个车辆出口至全球 10 多个国家和地区。公司主要客户以大型央企及行业龙头企业为主，主要客户集中于中车、中铁等主机厂；国铁集团各路局；天桥起重等大型装备公司以及华润置地等大型商业地产公司。公司与这些客户都是保持长期稳定的合作关系，优质的大客户对公司的产品及服务的高度认可，为公司未来保持现有市场份额和进一步拓展应用领域奠定了基础。公司将继续坚定不移的做大做强当前主营业务，在不断提高产品质量和性能的同时不断挖掘市场潜力，提高市场占有率。

6、请问长沙铜官生产基地的定位和产能规划是？

回复：尊敬的投资者您好！根据公司整体战略规划及产业布局，将把铜官基地打造成为国内领先的智能化生产基地。铜官基地主要用于年产 20000 吨水性树脂、年产 30000 吨水性涂料等项目。水性树脂作为水性涂料的核心原材料，两个项目均落地于铜官基地，可以充分发挥产业链上下游协同优势，减少水性涂料生产过程中的原材料成本，缩短产品生产的周期。

7、请问何总，长沙铜官生产基地的定位和产能规划是？

回复：尊敬的投资者您好！根据公司整体战略规划及产业布局，将着力把铜官基地打造成为国内领先的智能化生产基地。铜官基地主要用于年产 20000 吨水性树脂、年产 30000 吨水性涂料等项目。感谢您的关注！

8、请问公司有提到向军工发展，未来是收购兼并相关企业还是发展军工相关产品推售？

回复：尊敬的投资者您好，公司向军工发展的路径有很多，可以采取兼并收购合适的标的企业；也可以采取与相关方成立合资公司；还可以采取自行向军工企业销售公司的产品。感谢您的关注！

9、公司原材料供应端是否稳定？

回复：尊敬的投资者您好！公司的大部分原材料实行集中采购的模式，由采购部门统一负责。公司现已建立了原材料合格供应商名录，公司原材料供应商必须在合格供应商名录中选取，同时，公司已建立了比较完整的原材料供应链，与一些优质供应商建立了长期的战略伙伴关系，确保主要原材料供应充足、渠道畅通，并减少原材料价格波动带来的经营风险。大宗采购也使公司对原材料采购议价能力强，有效降低采购成本和物流成本。

除此之外，公司还积极进行涂料上游产业延伸，对水性涂料的核心原材料水性树脂进行了积极的研发。当前，公司已经成功研发出了水性货车漆用树脂，并正在不断扩大水性树脂体系。与此同时，公司致力于将铜官基地打造成行业领先的智能化生产基地，其中水性树脂的设计产能为 20000 吨。通过实现关键原材料的技术突破与产能提升，可以稳定和提高公司主产品的质量，降低生产成本，提高产品毛利率和客户满意度，进一步提高公司产品市场竞争能力。

10、请问在国家环保政策的重压下，公司在环保方面具有什么优势？

回复：尊敬的投资者您好！在我国积极倡导“蓝天保卫战”、“碳中和”环保理念下，生态环保将成为社会的主流文化。为了保护社会生态环境，促进涂料行业的可持续发展，飞鹿股份也在多个方面积极践行“绿色”发展理念。一、生产制造节能环保。公司强化环保管理，建立完善配套考核办法，让环保观念深入人心，当前已经取得了安全生产标准化证书、危险化学品登记证、环境管理体系认证证书等资质。同时投入大量资金对安全环保设备进行持续更新与改造，以确保生产制造环境友好。二、产品节能环保。借助全国水性涂料工业协会副主任单位、湖南省水性及高固体份环保涂料工程研究中心等平台，对水性涂料和高固体份、无溶剂等环保型涂料进行了深入研究和推广，公司当前主要产品均是水性、高固体份、无溶剂涂料，能够真正做到产品本身生产过程不添加任何挥发性溶剂，同时公司也成为轨道交通高端装备领域国产化、环保化的主要推动者。三、整合优质资源，强化产学研融合。公司当前与铁道科学研究所、同济大学、湖南大学等十多所研究所、高校建立了良好技术合作关系，主要承接国家绿色制造系统集成等多个国家级、省部级项目。四、积极布局环保市场。公司与 2020 年 11 月份与清水塘投资集团签订了《株洲市清水塘老工业区遗留建筑环境污染场地治理修复技

术及应用合作框架协议》，将与清水塘集团针对株洲市清水塘老工业区搬迁之后的企业污染场地原位治理与风险管控，合作研发环境污染物阻隔技术与产品及应用，助力老工业区进行环境污染治理与绿色转型升级。公司对此设立专门的环境治理产业事业部，以高分子材料进行重金属阻隔、污染物防渗等环境治理业务为切入口，策划运作各类环境治理工程项目。

11、轨道交通市场未来发展对公司影响如何？

回复：尊敬的投资者您好！在轨道交通行业，国家将加快建设交通强国，对于铁路固定资产投资预计将继续保持在 8000 亿以上规模。在铁路规划方面，根据《国家综合立体交通网规划纲要》精神，到 2035 年，国家综合立体交通网实体线网总规模合计 70 万公里左右。其中铁路 20 万公里左右；在运营维保后市场方面，随着轨交市场由增量转为存量，轨道交通运营维保市场进入黄金时期，市场容量大于车辆制造、工程建设，轨道交通整线运营维保服务将逐渐成长为千亿级的大市场。

公司作为国内轨道交通防腐防水材料的第一家上市企业，深耕于轨道交通装备防腐涂料市场和轨道建设工程防护材料市场二十余年，在轨道交通行业有着较强的市场竞争力，相信在国家对于建设交通强国红利政策的加持下，飞鹿股份未来在轨道交通行业仍然将拥有一个相对可以确定的良好发展机遇期，当前业务选择和未来计划也仍在国家重点谋划的主航道里。

12、请问公司员工当前满意度如何？

回复：尊敬的投资者，据我们了解的情况，当前公司员工对公司满意度较高。这主要是因为：一、公司一直追求“求真务实的轻松工作氛围”。每年我们都会举办丰富多彩的员工活动，如：国内外旅游；足球、篮球等体育比赛；为员工提供舞台展示才艺等，飞鹿股份一直都鼓励员工能够在积极工作的同时享受生活，同时飞鹿股份也致力成为员工最坚实的后盾。二、尊重和维护员工的权益。与全员签订劳动合同，按规定缴纳五险一金，发放福利奖励，享有法定节假日、员工体检等；同时，除日常薪资之外，为员工提供免费工作餐、通讯交通补贴、新产品开发奖、项目奖等形式化多样的货币化和非货币化福利，努力实现员工物资和精神的双丰收。三、重视员工培养。培养员工主人翁意识，鼓励员工积极提合理化建议，充分挖掘员工的潜能，通过完善的职务晋升和专业晋升两条不同人才晋升

通道，让员工职业生涯规划更好与公司发展相结合，让晋升作业公平、高效和科学；公司通过设立薪酬激励机制、股权激励机制等方法，充分让员工从不同的激励机制中形成自我驱动，不断实现自我成长，最终实现员工与企业的双赢。

13、公司是如何解决发展过程中人才的问题？

回复：尊敬的投资者您好，公司一直以来都坚持人才是企业第一生产力的理念，公司当前的人才基本满足公司发展需求。在人才方面，公司主要以内部培养为主与外部引进高端人才相结合的方式进行人才储备。

在外部引进高端人才方面。以市场竞争力为导向原则，强调薪酬竞争力，使得通用人才薪酬水平在本地区有竞争力，骨干人才薪酬水平在全国同行业有竞争力，同时公司在科研及管理方面也愿意投入资金，让员工可以专心于本职工作。相信在未来，伴随公司人才活力的不断释放，公司在行业里的竞争优势也将不断凸显。在内部人才培养方面，公司制定有完善的《新员工导师制工作管理办法》，以一对一“导师制”强化公司骨干与新进员的交流与沟通，促使新员工在导师带领下迅速了解公司及掌握本岗位专业技能。同时公司持续完善和优化培训机制，加大培训投入，定期开展如《卓越管理训练营》、《财务管理思维科》等多种形式培训课程，为员工提供多种学习机会，帮助员工实现自我成长，为公司发展提供人才保障。

14、公司在 2020 年有没有接受过机构调研？

回复：尊敬的投资者您好，在 2020 年，公司接受过海通证券的调研，公司董秘就公司业务、产品、市场等情况与海通证券行业分析师进行了交流与沟通，关于沟通交流具体情况，请您前往中国证监会指定网站巨潮资讯网（网址：<http://www.cninfo.com.cn>）查看披露于巨潮资讯网《2020 年 7 月 1 日投资者关系活动记录表》。感谢您的关注！

15、涂料行业现在普遍追求水性涂料，公司在水性涂料方面市场方面怎么样？

回复：尊敬的投资者您好！近年来，在我国追求绿色发展的大背景下，涂料行业水性环保涂料代替传统溶剂型涂料势在必行。公司在发展过程中也一直注重社会环境保护和行业可持续发展，早于 2010 年就完成了对水性涂料的研发，并且一直积极在轨道交通装备市场进行水性涂料的推广。当前，公司已经顺利取得

了青岛四方的水性漆高速动车组资质，并正在南京浦镇试装 250 公里标准动车组用水性漆，是国内首家水性涂料应用在 250 公里标准动车组上的企业之一，这为公司进一步开拓国内动车组涂料市场打下了更坚实的基础。公司的水性货车涂料除了在国内铁车上得到大批量应用外，也进一步推广到了出口货车。2021 年，中车 CR300AF 型新型复兴号动车组列车成功开跑，公司主要承担了其中 3 列动车组水性涂料的供应。凭借在轨道交通领域的良好市场口碑与业绩经验的积累，公司将进一步推广水性涂料相关产品在轨道交通、钢结构防腐等防腐领域的应用。

16、影响公司业绩的主要因素有哪些？

回复：尊敬的投资者您好，促进公司业绩持续稳定增长的主要因素有：一、全国轨道交通规划大幅上升。随着建设交通强国重大战略决策实施以来，在“2035 年，基本建成交通强国”的发展目标指导下，公司在轨道交通装备新造和轨道建设工程新造业务面临新的发展机遇，同时轨道交通运营维保后市场的空间，随着轨道交通的运营年限已经呈现出来。公司从事轨道交通装备防腐、轨道建设工程防水二十余年，在该细分市场占有较大的市场份额，具有一定的市场影响力。得益于与客户长期合作产生的信赖感，公司也深度参与轨交行业客户与涂料相关的重要课题研究，在相关新品大范围推广前，参与产品的设计与研发。同时公司与各铁路局进行资本合作，现已成立广州飞鹿、上铁芜湖，用于承接轨道交通领域的维修业务。二、房地产行业稳步发展，建筑防水业务同步跟进。近年来，房地产行业作为我国重要的支柱产业和民生产业，发展规模稳中有升，其配套的建筑涂料行业也随之共同发展，公司首先在战略定位上确定了聚焦大型房地产开发企业拓展民用建筑防水市场；组建专门的营销团队与技术团队，确保高效提供优质的产品和全面的服务方案；其次是在湖南省醴陵市东富工业园投资新建厂房，以满足业务发展带来的产能需求。2021 年 4 月，公司与相关方成立株洲飞鹿项目管理咨询有限公司，用于承接基础设施建设工程防水市场业务。三、防腐、防水产品的外延发展。以 5G 基站建设、城际铁路相关的新基建建设浪潮正在席卷全国，公司的防腐、防水产品也在积极嵌入新基建建设过程中。随着公司对风电、钢结构市场的布局深入，公司的产品在风电、钢结构等其他防腐市场的应用量逐步攀升。四、环保法规趋严，存量业务出现新的增长点。密集出台的国家政策以及公众对碧水蓝天的渴望，导致了由客户端发起的水性化、环保化趋势，这将给公司的存量业务业绩增长带来强劲的产品更新换代的内生动力。此外，公司一直

在关注其他高分子新材料市场，为公司培育新的利润增长点。感谢您的关注！

17、相较于同行业来说，您觉得公司的核心竞争力主要体现在什么方面？

回复：尊敬的投资者您好，公司核心竞争力主要体现在：一、产品研发方面。公司拥有一支由专业人才组成的研发队伍，不仅对现有产品进行性能改进、成本改良等技术优化工作；还着眼于未来，开展行业前沿涂料产品、客户个性化产品的开发工作。同时，公司还与铁道科学研究所、同济大学、湖南大学等十多所研究所、高校建立了良好的技术合作关系，承接国家绿色制造系统集成等多个国家级、省部级的项目。二、环保方面。公司对水性涂料和高固体份、无溶剂等环保型涂料进行了深入研究和推广。在通过技术创新促进产品环保之外，公司也在积极布局环保市场，并对此单独成立了环境治理产业事业部，以高分子材料进行重金属阻隔、污染物防渗等环境治理业务为切入口，策划运作各类环境治理工程项目。三、品牌方面。公司始终将提升企业品牌价值放在重要地位，从产品质量、产品包装设计、产品地位方面进行企业品牌培育。公司还多次荣获轨道交通、民用建筑等领域客户颁发的“优质供应商”等称号，在客户群体中获得广泛的赞誉。四、配套服务方面。公司为客户提供方案设计与咨询、涂料涂装等一站式服务。为了及时响应客户需求，为客户提供服务，公司在多地设立子公司、生产基地、涂装服务点/办事处，构筑了一张遍布全国的服务网络。五、定制化服务方面。公司对项目及客户采取定期交流、定点服务、快速响应的机制，持续与客户就产品技术和质量进行交流，对客户需求和产品应用进行沟通了解，根据客户需求及时为客户提供定制化产品。六、文化方面。注重企业文化核心价值的铸造以及企业文化的引领作用是公司长期坚持的优良传统。公司确立了“共筑百年飞鹿，共创美好生活”的核心价值，这个文化核心价值成为指引我们生存、发展的根本性思想武器。感谢您的关注！

18、请问公司产品能够应用于核能核电的加固防水防漏建设领域吗？

回复：尊敬的投资者您好，在防水防渗领域，公司已成功研发薄涂型聚氨酯防水涂料、喷涂聚脲防渗材料、硅酮密封胶等成熟产品，目前已经推向市场，获得了客户的高度认可。公司深入参与了江西山口岩水利大坝、上饶伦潭水利大坝、景德镇浯溪口水利大坝聚脲防渗项目，利用喷涂聚脲防渗材料明显提高了大坝的抗渗能力；以及杭长高铁 CRTS II 型无砟轨道板剪力钉补充及离缝整治工程，利

用轨道板加固植筋胶材料对高铁 CRTS II 型无砟轨道板进行整治不仅确保了使用材料的环保性而且对于高铁轨道板常见问题进行了有效预防。同时，公司还拥有一支由专业防水防渗施工技术工人组成的施工队伍，为客户提供全方位的服务。

19、公司在经营过程中将会面对哪些风险并将通过什么方式解决？

回复：尊敬的投资者您好，公司在发展过程中将面临经济环境变化、原材料价格波动、应收账款回收、行业政策等方面风险。对此公司将致力于做大做强主营业务，增强自身抗风险能力以应对经济环境变化；通过产品和技术的创新优化、产品价格调整机制、加强对原材料价格波动分析减少原材料价格波动带来影响；通过积极调整销售策略，优化客户结构，进一步提高公司经营管理水平，通过多种方式减少应收账款回收风险，公司管理层也会持续提升自我能力，对国家政策及市场方向进行实时学习和研究，为公司发展履行自己的责任。

20、公司在涂装方面有什么优势？

回复：尊敬的投资者您好，公司为客户提供的是涂料涂装一体化的服务，不仅注重产品生产配方和生产工艺的改进，还重视产品施工性的改进和配套性的研究。针对涂装服务方面，公司培养了一批专业化及标准化的技术施工指导人员与施工队伍，并于 2021 年专门组建的工程技术部，主要加强公司配套服务优势，专门负责项目的工程技术方案、施工方案及工程标准化管理；项目实施过程中产品培训、技术服务及交付技术难题等。除此之外，公司还积极调研智能涂装市场，改变行业传统施工服务方式。智能涂装方面目前已经进行了仿真测试、静电喷枪与公司涂料产品兼容性测试等众多应用前的测试工作。

21、公司在核电领域应用上，与哪些大型企业合作或供货？

回复：尊敬的投资者您好，在公司战略中，一直有对核电领域进行规划。在防腐涂料方面，公司已经研发出了可广泛应用于核岛、常规岛的钢结构等部位的聚氨酯类漆特种防腐涂料、腻子类等成熟产品；在防水防护材料方面，公司已经研发出了可广泛应用于混凝土、设备管道加固防水防渗的水泥基渗透结晶型防水涂料、薄涂型聚氨酯防水涂料、硅酮密封胶等成熟产品。同时，公司为了进军核电领域，一直在进行市场调研，积极对接不同客户资源，以寻求合适的项目进行合作。

22、您好，请问根据公司的年报，杨兴礼等牛散也是公司股东吗？

回复：尊敬的投资者您好，2020 年公司股东结构出现了一些小小的变动，除去公司高管继续持有较高比例公司股票之外，一些外部投资者也入驻公司前十大股东，譬如周岭松、何艳、杨兴礼等。外部投资者愿意持有公司股票，一定程度上反应出公司是具有较大的资本市场投资价值。在未来，相信伴随公司战略规划不断落地，公司将进一步实现内在价值增长。同时公司管理层也会一直坚守为各位股东创造价值的初心来回报各位投资者对飞鹿股份的支持。

23、公司当前有哪些员工激励机制，鼓励员工更好工作？

回复：尊敬的投资者您好，当前公司已经形成了完善的《薪酬管理办法》、股权激励计划以及合伙人模式等多种形式相结合的激励机制，在保护员工合法权益的同时激发员工的工作积极性和凝聚力，实现公司与个人的共同成长。

24、为什么飞鹿每年的一季度都是亏损的？

回复：尊敬的投资者您好，公司业绩受季节性波动影响，通常受春节、轨道交通行业生产淡季等因素影响，每年第一季度为公司生产经营的淡季，营业收入常较低，无法摊薄固定费用支出，一般公司第一季度的业绩较低。且今年年初国内疫情在国内个别地区出现反弹，部分地区疫情防控措施加强，对公司业务有一定影响。公司上市以来，每年一季度均出现一定程度的亏损，但全年均保持盈利。与公司客户群体一致的其他上市公司，如天铁股份、开尔新材等，在一季度也呈现利润规模小或亏损的情况。

公司经营管理层正按照制定的年度计划有序推进，目前生产经营活动一切正常，管理层对完成今年目标充满信心，特别目前已在一些新规划的产品和市场上取得了突破性进展，如民用建筑防水市场新中标华润置地 4.13 亿订单，相继进入了国铁物贸有限公司组织的国铁集采采购平台和路局的国铁商城采购平台并中标等。请投资者关注公司的长期价值投资，感谢您的关注！