

证券代码：300737

证券简称：科顺股份

债券代码：123216

债券简称：科顺转债

科顺防水科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☒ 其他（2025 年广东辖区投资者集体接待日暨辖区上市公司中报业绩说明会）	
参与单位名称及人员姓名	申万宏源 郝子禹 长江证券 张 佩 东吴证券 房大磊 广发证券 张 乾 富国基金 李峙屹 永赢基金 杨啸宇 融通基金 李 琛 泓德基金 黄 海 海富通 赵欣悦 泰康基金 侯星辰 华宝基金 董宇博 大家资产 方城林 敦和资管 韩立强 睿郡资管 苏华立 玄甲投资 李大志 百年资管 祝景悦 投资者网上提问 华安资管 邓 军 华安资管 陈 晓 华安合鑫 卢慧语 阿杏投资 林乔松 璟澄资本 崔 璟 九益私募 徐标标 兴证全球 王祎馨 银河基金 杨文超 国泰基金 戴计辉 安信基金 陈嵩昆 嘉实基金 黄福大 申万菱信 刘毅男 华富基金 吴卓凡 国源信达资本 李 晓 国源信达资本 李剑飞 陆家嘴国泰人寿 刘 尚	
时间	2025 年 9 月 18 日 （周四） 下午 4:00-5:00 2025 年 9 月 19 日 （周五） 上午 11:00-12:00 2025 年 9 月 19 日 （周五） 下午 3:30-5:00	
地点	公司 3A 会议室 全景网“投资者关系互动平台”	

上市公司接待人员姓名	1. 董事长：陈伟忠 2. 董事、总裁：方勇 3. 董事、副总裁、财务负责人：卢嵩 4. 副总裁、董事会秘书：李文东
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司对行业“反内卷”如何看待？ 答：在“反内卷”的背景下，公司积极响应，主动调整产品价格，收紧信用政策，倡导行业回归以产品和服务为核心的良性竞争。过去部分企业低价竞争，导致自身发展受限、创新能力难以维持，还对产品和服务质量产生负面影响，甚至可能引发安全隐患。公司积极响应“反内卷”，旨在促进行业良性发展，切实提升产品和服务质量，进而推动整个行业的可持续健康发展。 2. 当前中小防水企业的现状如何？ 答：过去几年，由于下游重大客户陆续开展集采，政府对生产环保、合规的要求越来越严，以及防水新规对产品质量要求更高，导致部分中小企业市场份额逐渐下降。近两年来，受整体市场环境的影响，行业需求有所减少，中小企业在品牌、产品、渠道、资金等综合方面难以与头部企业竞争，经营压力加剧。同时头部企业凭借综合优势和渠道扩张，不断抢占下沉市场，中小企业面临较大的发展或生存压力，部分中小企业因订单下滑、货款难收、资金短缺等原因陆续退出市场，如关闭或出售产能、转向经销或服务商、专注小众市场等。以科顺为代表的头部企业，通过转型升级、渠道优化不断开拓市场，市占率加速提升，行业竞争格局更加清晰稳固。 3. 如果市场全面回暖，被头部企业占据份额的中小企业是否还有机会恢复？ 答：中小企业一旦经营不善退出市场，将面临人才队伍、渠道网络、客户资源、供应链甚至股东资本、资金信用的快速流失，想要东山再起需要克服比其他企业大得多的内部阻碍。而当前行

业竞争格局已发生根本性变化，头部企业凭借优异的产品、服务快速占领市场，行业的渠道、客户、合作伙伴等产业链优势资源加速向头部集中，防水品牌和渠道的壁垒日益增强，中小企业面临的外部竞争压力更大，因此即使市场整体好转，中小企业面对如此巨大的内外部压力也难以恢复昔日份额。

4. 公司未来几年的整体发展规划是什么？

答：一是深耕防水主业，追求高质量发展，不断优化业务结构，持续加强 C 端零售市场、修缮市场、海外市场的开发力度，提高其业务占比。工建板块积极拥抱国家大型基建项目，如雅下水电站、新藏铁路、核电项目等，并加强对华为、宁德时代、顺丰等新质生产力代表企业的防水项目开发，提高工商企业类项目的收入占比。同时，继续加大对应收老款的催收工作，不断降低应收比例，进一步改善经营现金流，提高盈利质量。

二是推进‘同心圆’战略，充分发挥公司的技术优势，加快实验室技术产业化落地，通过现有生产基地、渠道网络拓展细分市场，培育数个“小而美”的产品和业务，丰富公司产品矩阵，提高客单价，为主业赋能。

三是依托产业并购基金，积极探索新材料、新科技等前沿领域，通过投资、收并购、联合经营等多种方式打造公司第二增长曲线，为公司中长期的发展规划提供新动能。

5. 请问公司未来收入结构如何规划？

答：自 2020 年以来，公司不断优化业务结构，加大对零售市场和海外市场的投入，加大对经销商及单体工商项目的开发力度，降低民营地产收入占比，减少包工包料业务等。

未来几年，公司计划将收入结构调整：零售业务收入占比 30%、海外业务占 20%、工建及同心圆业务占 50%。公司认为该收入结构能较好平衡国内外市场周期性变化、平衡新建及存量市场

变化，同时利用各板块的盈利及信用差异性，提升经营质量和抗风险能力。

6. 零售业务为什么增长比较快？

答：零售业务快速增长主要得益于三方面：

（1）公司品牌知名度大幅提升，尤其是上市以后，公司加大对品牌的建设力度，调整零售市场的品牌策略，充分利用上市公司的品牌价值及市场口碑，转化为更多客户的选择与信赖；

（2）渠道网络不断加密，零售通常以经销门店、网点的形式开展，经销网络的建设就是织网的过程，公司近几年持续保持渠道建设的高投入，目前已建成全国 8 万多个经销网点，随着渠道加密及下沉，辅以灵活有效的市场策略、快速提升的运营效率，客户及订单快速增加；

（3）零售产品的丰富化、特色化，公司零售产品已涵盖防水、瓷砖胶、填缝剂、腻子粉、抹灰石膏、地坪等多个产品系列，且各产品系列都推出众多爆款，践行差异化、特色化的产品策略，同时，随着以瓷砖胶为代表的砂粉市场需求快速增加，零售市场规模逐年增加，为公司快速发展提供历史机遇。

7. 公司未来在 C 端零售市场有哪些发展计划？

答：公司高度重视零售市场发展，强调“零售优先”战略，不断提升零售收入占比，目标是 2027 年零售业务占比达到 30% 以上。具体而言：

（1）继续加快零售网络布局，推动网点规模进一步突破，实现覆盖密度与渗透深度的同步提升，提升购买便利性；

（2）加强品牌建设，结合建材行业数智化转型的趋势，通过抖音、小红书等新媒体平台增加曝光度，线上线下联动，完成渠道下沉和品牌渗透，持续提升品牌影响力；

（3）加强供应链能力建设，优化产能配置，丰富产品 SKU，

提升配送能力，加强零售信息化、智能化系统建设；

（4）升级“科顺好工长”会员体系，搭建集权益、活动、培训于一体的综合服务平台。当前科顺好工长会员规模已突破108万人。未来将依托全国门店网络，持续扩大会员规模、开展技能大赛、主题营销、新品推广等特色活动，提高会员转化率。

（5）聚焦修缮、美家领域，通过社区体验店切入万亿级存量房改造市场，打造涵盖防水修缮、墙面刷新、全屋美缝、厨卫改造及配套辅材的一站式家装维保服务体系。

8. 公司目前的原材料价格趋势怎么样？

答：今年以来，原材料价格整体较平稳，结合当前国际油价，未来原材料价格应该还有下降空间。

9. 公司上半年毛利率提升的主要原因是什么？

答：整体而言，公司上半年的同品销售价格与原材料价格未发生重大变化，毛利率提升主要源自收入结构的优化、产品结构的调整以及公司内部降本增效所致，高毛利的零售及海外业务保持高速增长，高毛利的新产品及优势产品占比提升。此外，公司研发实现产业链向上游突破，部分原材料实现自研自产，同时生产工艺及效率不断提升，单位生产成本有所降低。

10. 顺德国资委入股对科顺的影响？

答：顺德国资委的入股带来多方面影响：一方面，业务上获得更多支持，如本地基建和政府项目优先选择公司产品，促进订单增长；业务拓展时，国资股东身份有利于提升与大型央企合作的信任度。另一方面，起到信用加持的效果，金融机构加大公司授信额度，有效降低融资成本。此外，双方还联合设立产业并购基金，探索新材料、新技术等新兴领域，加速企业转型升级。

	2025 年广东辖区投资者集体接待日暨辖区上市公司中报业绩说明会： 1. 公司计提工作下一步是如何安排的？ 答：公司始终严格按照《企业会计准则》及相关要求，根据客户资信情况、保障措施、资产公允价值等因素，审慎评估各项资产状况，并依据会计准则的规定进行相应的会计处理。过往几年，公司已对应收账款等资产进行了充分、客观的计提，近年来公司应收账款余额不断减少，减值损失也随之减少，未来将继续加大对应收老款的催收力度，加快货款回收，尽最大努力减少坏账损失，提高公司经营质量，为股东创造更大价值。
附件清单(如有)	
日期	2025 年 9 月 19 日