

证券代码：003011

证券简称：海象新材

## 浙江海象新材料股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2020-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师调研 <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 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
时间	2020年11月4日14时0分至16时15分
地点	公司办公楼三楼会议室
参与单位名称	华泰柏瑞基金、中融基金、融通基金、英大信托、泰康资产、谢诺投资、锐意资本、丰岭资本、南方基金、国泰君安等机构。
上市公司接待人员姓名	董事长：王周林 董秘：金俊 证券事务代表：戴娜波
投资者关系活动内容记录	一、董秘金俊先生简要介绍公司基本情况 二、调研活动问答 1、PVC地板行业在海外快速发展的主要原因是什么？ 地面铺设材料起步阶段强化地板在海外占比较高，但强化地板在环保方面受到较大制约，而PVC地板因外观、厚度、颜色等与强化地板相似但更加环保，作为更好的替代产品迅速抢占了强化地板的市场，发展到今天海外对PVC地板的接

受度越来越高，PVC 的工艺也越来越符合海外对铺地材料和地面铺装的需求，所以发展较快。

## 2、海象新材未来企业发展的战略规划是什么？

海象新材将从两个角度出发，通过产品开发与市场推进同步进行的战略，在现有基础上建设自主品牌。我们将积极探索国外市场的发展空间，保持产品花色的不断创新，同时注重新产品的研发制造，提高海象的产品质量和市场接受度，同时也逐步尝试自主品牌的推广。对于国内市场，海象将逐步完善自主品牌建设，提高市场接受度，加强销售渠道建设，提高国内市场的占有率。

## 3、PVC 地板在国内的渗透率不高，主要原因是什么？

PVC 地板在国内渗透率不高的主要原因是国内消费者对 PVC 地板的认识不够。一方面 PVC 地板进入国内市场的时间较短，消费者对 PVC 地板环保便捷，防火耐磨的特点不了解，另一方面国内的消费习惯更倾向于铺设实木地板。此外，国内薄利多销的销售模式促使低端 PVC 地板充斥市场，必然降低消费者对 PVC 地板的信任度。但是，优质 PVC 地板有其产品优势，相信未来必定能打开国内市场。

## 4、海象新材和国内同行相比优势在哪里？

海象新材成长较快，对市场趋势把控比较好，海象在同行业中相对重视产品和设备的研发，海象一直紧跟市场发展的脚步，制造工艺处于行业相对领先的位置。从零开始打造的销售团队团结、进取、务实、稳定，对市场的把握度较高，具有较强的开拓创新能力，多年经营让海象积累了口碑和经验，具有较大的行业影响力，未来的成长空间较大。

## 5、越南厂房的投资情况？

前期由于培训新员工、语言不通等原因，投入的时间成本相对较大，但越南投资有其优越性，更有利于开展出口业务，符合公司的战略发展目标，此外越南的劳动力成本相对较低，

	<p>预计越南工厂达产后将会提升公司的整体产能，逐步提高公司的市场竞争力。</p> <p>6、是否有很多企业考虑去越南投资建厂？在投资越南的企业中海象是否处于本行业前列？</p> <p>许多企业都有考虑去越南建设工厂，在这些企业中，由于我们在越南投资建厂的时间比较早，所以从战略规划上是相对领先国内其他企业的。</p> <p>7、疫情对海象新材的经营是否有影响？</p> <p>疫情对于公司经营并无明显影响。欧洲因受疫情影响，员工大规模放假，所以在疫情初期反而促进了公司产品的销量增长，但是客观上市场对于 PVC 产品的需求量还是保持正常的增长水平，今后公司产品的销量基本会恢复正常水平。</p> <p>8、同行业公司的营业收入有所下滑，为什么海象新材有所提升？</p> <p>同行业一些公司的客户比较单一，这样一来受到大客户的限制也较大，而海象主要面对中小客户，基本不存在这样的问题，所以能更好地适应市场，选择更具有竞争优势的产品。未来海象有机会也会选择与大客户合作，但由于海象的销售模式与其他企业不同，受大客户制约程度不高，不影响与其他经销商的合作。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 11 月 4 日