证券代码：300599 证券简称：雄塑科技 编号：2020-002

**广东雄塑科技集团股份有限公司**

**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（电话会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 国盛证券研究所（黄诗涛、房大磊、石峰源）、万家基金（李文宾、李黎亚、刘洋）、睿银投资（李强）、中信保诚基金管理公司（戴丽）、方正资管（于化鹏）、平安养老（陈晓光）、汀楚资产（刘骏阳）、华泰柏瑞基金管理公司（徐笔龙）、湘财基金（于灯灯）、胜皓（上海）资产管理公司（周振兴）、郭昌吉 |
| **时间** | 2020年6月17日 |
| **地点** | 电话交流 |
| **上市公司接待人员姓名** | 公司总经理彭晓伟、董事会秘书杨燕芳 |
| **投资者关系**  **活动主要内容介绍** | **一、基本情况介绍**  各位投资者大家好！很高兴今天有机会和大家沟通公司的情况，下面我和大家简单介绍一下公司于2020年6月16日经公司董事会审议通过并在深交所指定网站披露的公司非公开发行A股股票预案的相关情况。  根据公司披露的《公司2020年非公开发行股票预案》内容显示，**本次非公开发行股票方案的基本情况：**拟募集资金5亿左右，用于云南年产7万吨PVC/PPR/PE高性能高分子环保复合材料项目、新型管道材料及应用技术研发项目以及补充流动资金等。其中云南生产基地建设3亿左右，研发1亿左右，补充流动资金1亿左右。**1）云南基地项目：**公司目前一共设有云南、海南、广西、江西、河南、广东6个生产基地，由于广西基地的产能民用系列产品产能已经满负荷了，且由广西运到云南地区的物流成本比较高，云南基地建设可以解决物流配送的问题，未来业务市场可立足云南，辐射云贵川及东南亚“一带一路”地区。目前云南生产基地土地证已经拿到，前期规划设计已经完成，建设进度比较快。云南基地建设是雄塑公司全国性区域扩张的新起点、新开始。**2）研发项目：**公司于2020年1月21日公告参股了一家新材料研发生产企业 ，这是我司在新材料领域投资布局的一个新尝试，我司生产的塑料管道的原材料包括PVC/PE/PPR等改性材料，我们目前是纯粹的塑料加工行业，未来我司希望借助于在新材料领域的投入与合作，能在材料改性和产品结构优化方面进行拓展，实现技术、生产工艺的创新升级，进一步提长企业的核心竞争力。所以研发项目的投入是我们在这次非公开发行募集资金投入主要项目之一。**3）补充流动资金：**我们目前销售模式以经销为主，直销为辅，基于塑料管道市场未来发展的趋势，我们正考虑公司将来提升直销业务在整体业务模式中的占比，但由于直销模式的结算周期较长，一般为2—3个月的帐期，直销业务占比的提升需要加大资金量的投入和延长结算周期，通过流动资金改善，会有利于公司在大的业务项目获取方面进一步提升竞争力。  二、互动环节  **问1：请问目前公司在新冠疫情复工复产后的业务恢复情况？**  **答：**截至目前，公司在生产方面已经基本恢复正常水平，相比一季度，四月到五月份市场回暖情况非常不错，五月末结束后市场回暖迹象明显，我们希望上半年能尽最大努力，尽量将“新冠疫情”造成的损失降至最低。  **问2：公司西南区域特别是本次非公开发行募投项目的云南区域面临的市场总量大概多少？西南市场竞争情况如何？**  **答：**塑料管道的行业集中度不高，云南地区规模以上企业目前只有1家，除此以外基本上都是小规模企业。云南区域产品需求总量和沿海经济发达城市相比有一定的差距，从管道专委会的数据看，全国2019年塑料管道的产量大约1600万吨，比18年增长两三个点，基本上平稳。云南在全国范围内大概有百分之十几的占比，不会超过20%。全行业塑料管道企业2000多家，有相当部分的数据是统计不上来的，水电产品系列目前能统计到的龙头企业只有中国联塑在云南有生产基地。云南及其辐射的川、贵区域和一带一路的东南亚市场，未来市场成长空间还是非常大的。  **问3：公司市政管道产品渠道直销比例提升以后，对经销模式会有什么影响，我们现在怎么做内部销售架构的改变？**  **答：**公司未来在直销业务方面会加强力度去开拓。随着地产行业和水改市政业务的集中度越来越高，有些项目发展到了乡镇或者县城，产品供应厂家需要以直销的方式去参与项目；经销和直销的业务模式是不冲突的，直销模式主要服务一、二线城市的大集采项目，经销模式主要是面向三、四线县域城市。目前，县和乡镇建设的速度和力度非常大，市场趋势是很明显的。我们认为一线城市的拐点已经到了，我们要把握历史机遇，避开原有一线城市的竞争，深耕三、四线城市特别是县域业务。我们在几个基地布局完了以后，会加大直销业务和人员团队的投入，直销将以市政工程为主。人才队伍的组建和培养方面，我们目前的业务团队服务相对单一，主要是开拓业务市场和服务经销商，未来我们要提供直销业务系列配套一条龙服务，会根据各业务区域的发展需求调整营销团队的人员配置。  **问4：产品价格、原材料成本和毛利率环比1季度情况如何？**  **答：**二季度受到疫情影响各个厂家比较敏感，公司产品毛利率情况按照产品不同有差异。二季度相对于一季度盈利有比较好的趋势改善。  **问5：下游客户中地产和市政占比大概多少？未来公司有意拓展市政管道业务目标占比是多少？**  **答：**目前公司业务大部分集中在民用和市政工程领域，其中地产类业务占比约80%，市政工程占比约20%，计划未来2—3年将基建类市政业务 占比提升到40%的业务权重。  **问6：云南生产基地的7万吨产能和海南海口的8万吨产能建设情况及投产计划时间？**  **答**：海南目前在试产，四季度海南可以全部投产，云南基地2021年12月份或者2022年一季度投产。  **问7：地产和市政这块的账期大概什么情况，账期有没有拉长的变化趋势？**  **答：**公司是以经销模式为主，经销商结算方式为月结，相对经销而言，地产业务和市政类业务的直销模式，月结账期会更长，地产业务帐期基本上是两到三个月，现有业务中没有账期特别长的情况。目前我们公司的资产负债率较低，保持在20%左右，本次非公发行预案计划募集资金1个亿补充流动资金，这些流动资金核心是支持我们的直销业务，在整体风险可控，运转正常的情况下，适度把应收账款的周转率稍微降低一点，运用现在的资产结构的优势有利于直销业务提升。  **问8：未来三到五年的发展规划？**  **答：**我们现在包括在建工程共有6个生产基地，IPO项目江西和河南两个生产基地的产能有比较大的释放空间，未来主要是根据市场需求增加生产设备满足生产配置。截至2019年末公司产能36万吨，现在加上在建和拟建的15万吨，所有项目建设完成后，产能基本上达到50万吨。未来两年是公司发展的重要转折点，我们计划利用三年左右的时间对主营产品结构、业务布局根据市场发展趋势进行适度调整，将基建类市政管道产品权重提升。通过三到五年时间，利用管道协同再发展水电一体化，提升一站式采购的物流配送能力，未来规划成为水电材料一体化综合供应服务商的企业，实现稳健快速的发展。  **问9：内部管控生产环节提升效率方面有什么抓手？**  **答：**生产方面：我们现在每个生产基地规模均达到五万吨以上，设备自动化提升以后制造费用得到有效下降，我们除了自动化以后对老的生产线做技改，内部物流和装卸基本上也在施行自动化，当规模提升自动化措施都会降低内部的制造费用。  **问10：内部激励的员工的管理上面，激励机制上面有什么变化吗？**  **答：**集团管控会越来越优化，随着创业板注册制的实施，创业板上市企业的内部激励机制也会更灵活多元因。目前，因为我们战略规划没有达到关键期，未来我们在人才团队的培养、激励方面会有新的调整，进一步促进整个团队的活力，更侧重于打造更有竞争力的人才团队。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年6月17日 |