证券代码：300599 证券简称：雄塑科技 编号：2020-005

**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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 大家资产（李超）、Fidelity International（Lynda Zhou）、中信证券股份有限公司资产管理部（程伟庆）、前海汇融丰资产管理有限公司（周一凡）、新华基金管理股份有限公司（彭欣）、弘收投资管理（上海）有限公司（匡正）、中信保诚基金管理有限公司（高信）、POWER CORPORATION OF CANADA（伍铭德）、MITSUBISHI UFJ SECURITIES CO., LTD.（冯礼召）、国信证券 (黄道立) |
| **时间** | 2020年7月16日 |
| **地点** | 国信证券中期策略会电话会议 |
| **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的基本情况。  公司目前包括在建工程共有6个生产基地，广东、广西、河南、江西、海南、云南均有生产基地，其中广东基地、广西基地、江西基地、河南基地投入运营；海南基地正处于试产中，预计2020年三、四季度陆续投产，云南基地尚在建设中，预计2021年下半年陆续投产。  2020年2、3月公司受疫情影响比较大，二季度开始生产经营逐步恢复稳定，综合来看，公司上半年整体经营情况比较平稳。  公司未来战略规划重点将放在产能发展、渠道拓展和产品开发三个方面。产能发展上，截至2019年末公司产能36万吨，目前塑料管道行业集中度持续提升，为满足集中化趋势，满足全国客户的采购需求，全国性的产能布局是必然趋势；渠道拓展上，目前公司业务主要以经销为主，未来公司会增加直销业务的占比，保障公司业绩的稳步发展；产品开发上，公司未来将在材料改性、产品结构方面持续改良，有效的提高产品的性能，降低产品的成本。  二、互动环节  **问1：今年洪涝灾害比较严重，请问从历史上来看，如果国家进一步推进水利建设，对于塑料管行业会不会有一定的发展机遇？主要集中在哪些子领域？**  **答：**洪涝灾害受灾地区主要是城市和乡镇，如果是城市内涝，属于雨水、污水排放问题，现在很多城市在进行雨污管网改造工程，以解决城市内涝问题，这方面改造工程量非常大，但全面实施会涉及城市的整体规划布局及多部门的协调，需要国家层面制定一些相关配套政策。而与城镇洪涝灾害的治理措施相关的建设工程主要有两个：一个是黑臭水处理，另一个是水环境处理，这两项工程主要是针对原来城市、县城、乡镇河流的整治，比如河流的排放量、淤泥清理等，这些城市雨污旧管网改造工程对于塑料管行业发展是有一定积极影响的。如公司生产的HDPE缠绕管作为排水管道，主要应用于雨污管网工程。  **问2：雄塑科技和业内其他企业现阶段的销售模式上有什么差异？**  **答：**从主营业务收入来看雄塑是塑料管道供应商，和业内建材综合供应服务商的企业不同，更加专注于做塑料管道的研发、生产和销售。从销售情况来看，公司与其他对标企业在销售方面各自采用了不同销售渠道和运营模式，有的企业主要采取经销商模式，但经销商主要通过大流通渠道实行分销、到一级批发商、二级批发商、由市到县到乡到村。有的企业主要以B端集采模式为主。雄塑是介于两种模式之间，以经销收入为主，直销为辅的销售模式，雄塑的经销商主要做小B端集采工程。在民用建材管材方面各对标企业因为都是统一的生产标准，难以做到质量以外的差异化。  **问3：公司与行业内头部企业相比，竞争优势和劣势分别是什么？**  **答：**塑料管道产品销售半径的限制会使得生产企业因产能布局产生规模优势、劣势的区别。目前来看，塑料管道行业集中度加速的趋势在逐步显现出来，目前塑料管道行业有1600万吨的总量，前10的头部企业产能合计约400万吨，近几年行业内一些中小企业受到政策影响或是品牌影响力不够等因素影响陆续退出市场，行业集中度在不断提升，公司目前有36万吨的产能，近几年也在不断加大产能的建设投入，同时公司品牌影响力也在不断提高；公司最大的优势是财务杠杆还有空间，全国布局还未完成，借着管道行业集中度提高的趋势，未来不断扩大公司的产能布局，抢占小企业市场份额，拓展空白区域的覆盖面，将客户增量做起来。从这个角度讲，雄塑的成长机会是比较大的。  **问4：公司地产商直采比例、增速、未来的规划如何？**  **答：**地产商直采是塑料管道行业这几年比较重要的一种采购方式，公司目前全国性的布局还不够成熟，全国战略配送能力还需要进一步的提升，全国地产战略集采方面的业务权重相较略低一些。未来几年随着公司河南基地、江西基地、海南基地、云南基地的产能释放，公司会在战略集采方面增加客户，这是一个循序渐进的过程，我们会继续加大战略集采业务方面的工作。  **问5：公司未来三到五年的发展规划是什么？**  答：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，采取有效的产品差异化策略，实现稳健快速的发展。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年7月16日 |