

证券代码：002809

证券简称：红墙股份

## 广东红墙新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：IR-2021-002

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	线上参与2020年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021年4月13日15:00-17:00
地点	“全景·路演天下”（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁刘连军先生 副总裁、董事会秘书程占省先生 副总裁、财务总监朱吉汉先生 独立董事廖朝理先生
投资者关系活动内容介绍	<p>公司于2021年4月13日15:00-17:00在全景网“全景·路演天下”（<a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a>）举行2020年度网上业绩说明会。本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，问答环节主要内容如下：</p> <p>1、公司管理层对于2021年混凝土及减水剂市场的需求量预期如何？在房地产受到调控的背景下，混凝土及添加剂需求量是否会大幅减少？</p> <p>您好，近年来外加剂市场保持着低速增长的态势，但得益于退城入园政策的不断推行以及下游客户对产品性能要求的提高，减水剂行业集中度提升趋势明显，预计仍将保持市场份额向龙头企业集中的趋势，行业龙头公司在产能规模、销售渠道布局、配方个性化服务、资金实力、大企业间合作等方面具备更强的竞争优势。具备服务全国市场的能力，技术实力强劲和资金雄厚的龙头企业，通过自身生产技术的提高和更强的市场把控能力，可以实现市场份额的快速提升，公司的销售有望保持稳定的增长。</p> <p>2、请问公司的产品销量与垒知/苏博特所差不多，为什么营业</p>

收入少了那么多。公司产品定价低的原因是什么？

您好！主要由产品品种和产品结构差异导致。感谢您对公司的关注！。

3、你们公司是活菩萨吗，产品原料降价产品也降价，这能否说明贵公司议价能力不足，今年产品原料涨价贵公司的产品能否跟着涨价？

您好，面对上游原材料价格波动，公司将一方面充分利用市场优势，优化供需布局、灵活变动原材料采购节奏。同时通过与上游主要供应商签订战略合作协议的方式，在保证原材料供应量的同时稳定采购价格；另外一方面积极推广产品价格与原材料绑定的销售模式，最大程度上减少因原材料价格波动带来的影响。公司投资惠州大亚湾石化产业园的项目建设完成后，将绝大部分替代外购的聚酯/聚酯单体，从而彻底改变公司最为主要原材料的供应保障体系。

4、注意到公司在第四季度的薪酬支出明显大幅增加，而如果没有这笔明显的薪酬增加，那么经营性现金流将为正，就会有更为充分的理由年终分派现金股利，并有助于股价的提振。请问这部分薪酬明显增加的原因是什么？

您好！薪酬支出主要源自公司员工激励政策和人员增长，对公司业绩提升具有正向效应。2020年公司加大全国布局力度，人员数量从2019年的617人增长到983人，未来几年将从销售、技术端发力而突显效益。感谢您对公司的关注！

5、公司销量提高了34%，为什么营业利润反而下降了11.7%

您好！公司因布局全国市场，积极拓展销售网络，销售费用增加导致公司当期营业利润暂时下降。感谢您对公司的关注！

6、外加剂行业会收益于水泥、砂石涨价吗？

您好，水泥与砂石的价格波动与外加剂行业没有必然关联，谢谢。

7、董事长您好，公司的现金流紧张，投资的项目资金很大，资金来源是怎么解决的？

您好！公司资金安排充分支撑未来经营发展和投资项目投资计划。感谢您对公司的关注！

8、请问董事长，大亚湾项目实现投产后，每年可降低生产原料成本多少钱？就按2020年销售额13.3亿计算，用自己生产的原材料后可降低多少生产成本？

您好，公司投资惠州大亚湾石化产业园的项目建设完成后，将绝大部分替代外购的聚醚/聚酯单体，从而彻底改变公司最为主要原材料的供应保障体系，有效降低公司的生产成本。

9、公司在注册地口碑很不好，是不是对公司市值有一定影响？请问刘董事长怎么看？

您好，公司注册地在广东省惠州市博罗县石湾镇，位于惠州市博罗县西南端，地处广州、惠州、东莞三市交界，获评为全国重点镇、全国综合实力千强镇、中国产学研合作创新示范镇、广东省技术创新专业镇（电子信息）、国家卫生镇、从2016年起连续四年获评全国综合实力千强镇。石湾镇拥有便利的交通条件以及良好的营商环境，助力了公司的快速发展。

10、公司今年有哪些经营目标？

您好，公司在坚持主业做大做强的同时，通过进入精细化工领域，促使公司实现产业转型升级的目标，谢谢！

11、公司何时改善西南地区外加剂毛利率过低问题？西南地区外加剂毛利率过低是否是短期因素？

您好！西南地区外加剂毛利率偏低主要取决当地外加剂市场特点及公司近年才进入当地市场，毛利率属于暂时性偏低。感谢您对公司的关注！

12、@独立董事廖总您好，请问你对公司未来的发展前景怎么看？公司市值这么低有没有被公司并购的可能性！

您好，近年来，公司主业外加剂业务保持持续增长态势。公司一直努力做好各项经营管理工作，提升公司价值。谢谢。

13、公司能详细解释下营业利润下降原因吗？

您好！公司因布局全国市场，积极拓展销售网络，销售费用增加导致公司当期营业利润暂时下降。感谢您对公司的关注！

14、注意到公司销量增长了50%，但是营业利润反而对比去年下降了，请问能解释清楚是为什么吗？

您好！公司销量大幅增长，但受市场主要原料单价和产品单价同步下降影响，营业收入增长幅度不及销量。感谢您对公司的关注。

15、请问程总，为了维护股价，公司会考虑在二级市场回购股份或者其它稳定公司股价的方法吗？

您好，公司股价受宏观经济、行业政策等多种因素影响。公司重视市值管理工作，以期实现与公司价值相匹配的市值目标，增加股东回报。公司将坚持以提升内在价值为核心的市值管理理念，通过短、中、长期各项举措的落地实现工作目标。

16、苏博特，垒知集团，奥克股份，科隆股份是公司同细分领域的上市公司，但是股价走势都好于红墙股份，有的业绩还远差于红墙，请问公司能否在争夺市占率上较上述公司更为积极？比如进入华东市场。

您好，公司于2021年1月30日与天长市铜城镇人民政府签署了《投资协议书》，拟投资建设混凝土减水剂项目，为公司开拓华东市场混凝土外加剂主业提供生产基地与产能保障。

17、公司对下游企业的议价能力如何？如果原材料价格上涨导致公司产品必须涨价，公司是否有能力将成本压力转至客户公司？

您好，面对上游原材料价格波动，公司将一方面充分利用市场优势，优化供需布局、灵活变动原材料采购节奏。同时通过与上游主要供应商签订战略合作协议的方式，在保证原材料供应量的同时稳定采购价格；另外一方面积极推广产品价格与原材料绑定的销售模式，最大程度上减少因原材料价格波动带来的影响。公司投资惠州大亚湾石化产业园的项目建设完成后，将绝大部分替代外购的聚酯/聚酯单体，从而彻底改变公司最为主要原材料的供应保障体系。

18、河北红墙的销售情况？

您好！河北红墙2020年实现营业收入118,302,423.96元，销售规模持续增长。感谢您对公司的关注！

19、请问大亚湾项目何时能实现满负荷生产？

您好，根据公司与惠州大亚湾经济技术开发区招商局签署的《红墙环氧乙烷衍生物和减水剂项目投资协议》约定，大亚湾项目在取得项目用地后6个月内开工建设，开工建设后18个月内竣工；项目在竣工期限届满后的6个月内试生产，12个月内正式投产，24个月内全面达产。目前，公司已完成土地招拍挂手续并签署了《土地出让合同》。

20、公司是否在考虑开拓新的领域？取得初步进展没有？

您好！公司在拓展混凝土外加剂主业的同时，依托中海壳牌资源布局精细化工领域，可向上延伸外加剂产业链，同时生产其他高附加值的精细化工产品来满足当地市场需求。目前公司在惠州大亚湾经济技术开发区投资并成交石化区地块，后续工作正如期开展。感谢您对公司的关注！

21、董事长请看下三和管桩的股价，盘子比红墙大，每股收益比红墙差，但股价比红墙高一倍，三和还是公司的忠实客户，下游混凝土企业也有搞头哦，上市市值也不菲哦，请问董事长是否有考虑收购下游企业？

您好，公司混凝土外加剂的下游是预拌混凝土行业，公司目前没有进入下游的计划，谢谢！

22、你好，请问贵司目前产品的销售趋势如何？今年的销售目标是多少？

您好，近年来，外加剂市场呈现市场份额继续向行业内龙头公司集中的趋势。未来三到五年，预计仍将保持市场份额向龙头企业集中的趋势，行业龙头公司在产能规模、销售渠道布局、配方个性化服务、资金实力、大企业间合作等方面具备更强的竞争优势。具备服务全国市场的能力，技术实力强劲和资金雄厚的龙头企业，通过自身生产技术的提高和更强的市场把控能力，可以实现市场份额

的快速提升。公司作为行业CR3之一，销售规模有望保持稳定的增长速度。2020年，公司全年重点布局华东、华中、山东及西北市场，已基本完成全国市场的基地布局。截止2020年末，公司已在全国16个省市范围内设有20多个生产基地，生产基地辐射范围覆盖全国六大主要混凝土外加剂市场区域，能够及时、高效地满足客户的需求和提升服务大型集团客户的能力。截止2020年末，全国预拌混凝土十强企业，公司服务的客户已有6家。全国重点预制混凝土桩企业15强企业中，前5强企业均为公司服务的客户。同时，公司继续与中国中铁、中国铁建、中建、中交等央企及其关联企业在全国范围内展开业务合作。

23、请问董事长，大亚湾除了生产自用的原料外，是否还可以生产其他市场热销的精细化工产品？

您好，大亚湾项目除了生产自用原材料外，也可生产环氧乙烷衍生物涉及的相关精细化工产品。感谢您对公司的关注！

24、注意到公司营业外收入增加了两千九百万，请问是因为财务报表的时候把投资收入更改到了营业外收入？所以投资收益减值了？还是说公司因为应收账款计提的资产减值过多。

您好！主要增加原因是本年收到并确认的股权处置收益，计入非经常性损益项目。感谢您对公司的关注！

25、贵司目前有哪些销售渠道？是否存在对大客户的依赖？

您好，公司业务以直销为主，不存在对大客户的依赖。

26、为什么公司股价跌跌不休，公司管理层熟视无睹，放任不管吗？如果要管的话，回有哪些举措？

您好，公司股价受多重因素影响。2020年，在面对新冠疫情的不利影响，公司一季度复工复产受限，在一季度混凝土外加剂营收负增长的情形下，公司自二季度起迅速复工复产。在公司全体同仁的努力下，报告期内，公司混凝土外加剂销量实现105.53万吨，较2019年78.75万吨增长34%。2020年外加剂营业收入实现1,218,842,140.54元，较2019年增长16.36%。2020年公司主要举措

如下： 1、公司参与积极组织与参与行业会议，有力提升了企业品牌知名度及市场影响力； 2、继续完善全国生产基地布局，提升客户尤其集团客户服务能力； 3、大力引进销售人才与技术团队，构筑全国市场布局的人才队伍； 4、促进新布局市场增长加速，各大区域销售呈现较好的发展态势； 另一方面，公司拟在广东省惠州市大亚湾经济技术开发区投资5.443亿元，建设年产12万吨环氧乙烷衍生物及5万吨聚羧酸减水剂项目。此项目的投资，一方面，可以进一步丰满公司现有混凝土外加剂产业链条，从而实现公司外加剂产业链向上游的延展，保障公司目前及未来产能扩增过程中的聚醚大单体等原材料的自给供应。同时，产业链的延伸也有利于公司产品研发方向的前移，从而提升公司产品研发的宽度与深度。另一方面，公司可利用中海壳牌石油化工有限公司的环氧乙烷、环氧丙烷资源，以及惠州大亚湾石化产业园丰富的石化资源，进入精细化工领域，为公司进军精细化工领域打好基础。再者，此项目投资将促使公司在实现产业转型升级目标的同时，培育技术含量高、附加值高的精细化工项目，进一步推进公司在精细化工领域的布局。最后，公司进入精细化工版块，鉴于精细化工行业的销售收款方式与混凝土外加剂行业的不同，随着项目投产，未来将会对公司资产周转效率产生积极影响，也将进一步改善公司目前的现金流。公司将继续努力做好各项经营管理工作，提升公司价值，争取以更好的业绩回报广大投资者。感谢您的关注！

27、请问董事长我们小股东如果到公司来考察公司接待不？

您好，公司欢迎各位投资者到公司调研，谢谢！

28、注意到公司财务方面的风险是在营业收入增加的情况下经营性现金流没能同步相好，请问原因是什么？是否跟薪酬支出大幅增加有关？而大幅增加薪酬的原因是什么？与股价长期不涨有关吗？谢谢。

您好，公司作为集研发、生产、销售和技术服务为一体的混凝土外加剂专业制造商，下游客户主要为广大商品混凝土生产商、预

制混凝土构件生产商以及基建工程公司。行业普遍存在下游客户回款周期长的特点，在公司业务规模不断增长的同时，应收款项占用额增加，从而导致经营现金流增长不同步。薪酬支出主要源自公司员工激励政策和人员增长，对公司业绩提升具有正向效应。2020年公司加大全国布局力度，人员数量从2019年的617人增长到983人，未来几年将从销售、技术端发力而突显效益。感谢您对公司的关注！

29、今年以来，贵司接受了多少家机构的调研？

您好，2021年以来至今，公司累计共接待5家机构投资者调研，具体内容详见公司披露的投资者关系活动记录表。

30、请问公司如何看待上市公司的并购和市值管理？

您好，感谢您对公司的关注！公司一直脚踏实地务实主业，努力通过提升经营能力及管理水平，实现业绩快速增长，为投资者创造更大价值。同时公司高度重视投资者关系管理和市值管理工作，公司会根据相关法律法规的要求及时履行信息披露义务，充分及时向市场及投资者披露相关信息，在规则范围内对公司价值进行积极宣导。

31、河北红墙的情况，参与雄安建设没？

您好，公司于2019年12月与河北雄安容西混凝土有限公司签订了关于混凝土外加剂的《采购合同》，公司顺利开拓雄安新区的混凝土外加剂市场。感谢您对公司的关注！

32、公司是否与海螺水泥和冀东水泥等水泥行业大企业有合作？从而能够在一定程度上运用他们的客户资源？

您好，公司与华润水泥、冀东水泥旗下部分商品混凝土企业有着多年的业务合作。公司作为行业龙头企业之一，在研发力量、产能规模、销售渠道布局、配方个性化服务、资金实力、技术服务等方面更具竞争优势，并具备服务全国市场的能力。

33、公司最近买了很多地块，有没有什么投资计划？

您好，公司于2021.1.8与惠州大亚湾经济技术开发区招商局签署了《红墙环氧乙烷衍生物和减水剂项目投资协议》，拟投资建设



	<p>年产 12 万吨环氧乙烷衍生物及5万吨聚羧酸减水剂及复配项目；于2021. 1. 25与渭北煤化工业园区管理委员会签订了《入园协议书》，拟在陕西省渭南市渭北煤化工业园区投资建设外加剂研发中心及年产15万吨高性能混凝土外加剂项目；于2021年1月30日与天长市铜城镇人民政府签署了《投资协议书》，拟投资建设混凝土减水剂项目。感谢您对公司的关注。</p> <p>34、请问公司对自身的定位和未来发展方向是什么?即公司定位自己为化工行业企业从而未来有可能向其他化工原材料方向投资并购，如乙醇、磷酸盐等，还是定位自己为建筑材料制造企业，从而未来在投资并购业务中，主要考虑建材行业，如pvc管，瓷砖，水泥等，谢谢。</p> <p>您好，公司于2021. 1. 8与惠州大亚湾经济技术开发区招商局签署了《红墙环氧乙烷衍生物和减水剂项目投资协议》，公司通过向上游产业的延伸实现公司产业链一体化及产品研发的需要的时候，通过向上游产品聚醚大单体的延伸从而进入精细化工领域，为公司涉足精细化工领域打好基础，感谢您对公司的关注！</p>
附件清单	无
日期	2021年4月13日