

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-2021-003

|             |  |
|-------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input checked="" 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 | 亿衍资产 唐功勋 海通证券 刘威<br>连翹资产 吴礼鹏 安信证券 孟瞳媚<br>中融信托 尤昊博 银河证券 任文坡<br>百嘉基金 王群航 长江证券 李金宝<br>诚协投资 韦人元 兴业证券 刘梦岚<br>中信建投 李长鸿 中信证券 李鸿钊<br>长城证券 花江月 太平洋证券 贺顺利<br>申万宏源 李楠竹<br>龙宏投资 谭长贵、汪子桐、张艳   |
| 时间          | 2021年4月28日9:00-13:00   |
| 地点          | 公司会议室  |
| 上市公司接待人员姓名  | 董事长、总裁 刘连军<br>董事、副总裁 何元杰<br>副总裁 张小富<br>副总裁、财务总监 朱吉汉<br>副总裁、董事会秘书 程占省<br>财务副总监 唐苑昆<br>市场推广部副总监 杨启文<br>证券事务代表 何嘉雄  |
| 投资者关系活动内容介绍 | 公司副总裁、财务总监朱吉汉先生对公司情况及未来发展规划情况作介绍。<br>一、主营业务持续保持增长<br>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。公司销售规模从2016年的4.4亿元增长到2020年的13.4亿元，年复合增长率32%，净资产收益率11.5%。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，未来三到五年业绩有望继续保持快速增长。

## 二、公司主营业务保持增长的逻辑

未来三到五年业绩有望继续保持快速增长的主要原因是：

1、龙头企业研发实力更强：混凝土原材料的品质比从前更加复杂，对外加剂生产企业配方调整能力及速度比过去更高，行业的技术门槛越来越高，大企业凭借更强的合成技术优势及配方快速调节能力占优。随着龙头企业的头部效应凸显，下游大客户对于外加剂企业的品牌、技术的依赖正逐步增强。

2、龙头企业融资能力更强：行业存在下游占款较多、账期较长的特点，大企业凭借更稳定的渠道回款保障及更强融资优势获胜。行业前三陆续进入资本市场，有较强的扩张需求，融资的便利性及低成本是同行非上市公司无法比的，行业内上市公司是最大的受益者。

红墙股份作为一家专业、进取的外加剂产品龙头企业，近几年公司一直致力于全国市场的布局及人才的培养，公司人员数量由2017年的314人增长至2020年的983人，基地数量到2020年末也达到近30个，基本完成全国外加剂市场的布局及销售、技术队伍的培养，为后续的全市场拓展做好了充足准备。同时，公司将通过大亚湾项目实现上游减水剂聚醚的自产，有效降低成本，优化产品结构，增强客户粘性。

坚守外加剂行业头部地位：公司营业额连续4年全国排名第三，连续10年华南排名第一；未来，公司将主要依靠品牌、技术、人员、政策四大优势，保障业绩的稳定快速增长。

## 三、公司一季度的业绩情况

公司 2021 年一季度实现营收 2.99 亿元，同比增长 84.05%；实现净利润 2,618.38 万元，同比增长 49.89%。其中外加剂发货量、外加剂收入及扣非后净利润三项指标增幅均超过 100%。

#### **四、公司大亚湾项目的发展规划**

立足外加剂领域，布局上游及相关精细化工产品，保障企业平稳、健康、可持续发展。背靠大亚湾石化区丰富的石化产业资源，在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同时，公司将进入精细化工领域，布局精细化工高端产品。

公司目前计划在大亚湾投资建设年产 28 万吨环氧乙烷及环氧丙烷下游衍生物建设项目，其中计划建设年产 15 万吨减水剂聚醚生产线、年产 7 万吨非离子表面活性剂生产线、年产 3 万吨聚醚多元醇生产线和年产 3 万吨丙烯酸羟基酯生产线。其中减水剂聚醚和丙烯酸羟基酯是公司生产混凝土外加剂产品的原材料，大部分自用，能够保障公司目前及未来产能扩增过程中的减水剂聚醚等原材料的需求。同时，公司将在拓展原有聚羧酸减水剂产品上游减水剂聚醚以及丙烯酸羟基酯的基础上，引入非离子表面活性剂以及聚醚多元醇产品，以充分利用中海壳牌环氧乙烷的资源优势，同时提升该地块的土地利用率。该项目计划投产时间为 2022 年 10 月，全面达产后，预计每年可实现 35 亿产值。

未来公司将形成外加剂与精细化工双核驱动的发展格局。

#### **五、公司新增销售人员的业绩贡献情况**

近两年，公司通过猎头推荐、社会招聘、内部选拔等各种方式，继续加大对销售人才及各类人才的引进力度，销售人员由 2018 年的 45 人增长至 2020 年的 186 人。新增销售人员经过一年多的市场探索，其业绩贡献情况将会更加明显。在加强市场开拓人员力量的同时，公司也非常注重技术与研发队伍的建设，有力保障了公司的产品研发水平与服务客户的广度与深度。今年，公司将继续加大招聘力度，进一步拓展销售队伍力量，为企业发展及全国布局奠定人才基础。

## **六、上游原材料价格的波动对公司的影响**

面对上游原材料价格波动，公司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。同时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。

## **七、公司近期项目开展对资金的压力情况**

公司目前的资产负债率在 30%左右，其中有息负债率在 10%左右，财务状况稳健。目前公司已发布可转债预案，计划募集 5.2 亿元用于年产 28 万吨环氧乙烷及环氧丙烷下游衍生物建设项目、安徽红墙天长化工集中区生产基地建设项目（一期）及补充流动资金。同时，公司已和多家银行开展洽谈，未来将通过授信、项目贷等多种方式以满足项目开展的资金需求。

## **八、公司外加剂业务中工程领域的占比**

公司产品主要应用于商品混凝土、预制混凝土构件、预拌砂浆等建材领域，目前工程领域的销售占比约 10%。未来公司将进一步加强和稳固与现有优质客户的合作伙伴关系，同时积极开拓环渤海及雄安新区、西南三省一市、长江中下游区域，继续深耕两广一闽及粤港澳大湾区，并努力进入公路及铁路建设、水电建设、核电建设等新行业，提高工程领域的销售占比。

## **九、公司自产减水剂聚醚比外购有什么优势**

减水剂聚醚是公司第三代混凝土减水剂——聚羧酸减水剂的核心原材料，占聚羧酸减水剂成本的约 67%，而环氧乙烷占减水剂聚醚生产成本的约 93%，因此环氧乙烷的采购价格对于聚羧酸减水剂的成本影响很大。基于公司与中海壳牌的深度合作，本次项目建成投产后，公司将成为中海壳牌环氧乙烷产品最为重要的用户，以具有市场竞争力的价格取得中海壳牌环氧乙烷的供应。能够有效降低

|      |               |
|------|---------------|
|      | 公司生产成本，提高竞争力。 |
| 附件清单 | 无             |
| 日期   | 2021年4月28日    |