

证券代码：000786

证券简称：北新建材

北新集团建材股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20230404

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”网络远程参与公司2022年度业绩说明会的广大投资者
时间	2023年4月4日（星期二）15:00-17:00
地点	全景网（ https://rs.p5w.net/html/131573.shtml ）
上市公司接待人员姓名	公司董事、总经理管理先生，独立董事李馨子女士，副总经理、董事会秘书史可平女士，副总经理、财务负责人王帅先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2023年4月4日（星期二）15:00-17:00在全景网“投资者关系互动平台”举行2022年度业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式进行。业绩说明会互动问答内容如下：</p> <p>1. 领导，您好！我来自大决策，请问公司是否有一带一路的布局？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！感谢您对北新建材的关注。公司实行“一体两翼、全球布局”发展战略，2022年公司国际业务布局稳步推进，坦桑基地业绩增长，乌兹别克斯坦、泰国等项目有序进行。谢谢！</p> <p>2. 请问管总一季度石膏板龙骨产能的利用率情况怎么样，同比是否有增长？</p> <p>答：您好，感谢您对北新建材的关注。公司一季度石膏板及龙骨产能利用率情况请关注公司一季报。谢谢！</p>

3. 公司打算收购东方雨虹吗？

答：您好，感谢您对北新建材的关注。公司开展的对外投资情况，请关注公司公告。谢谢！

4. 王总，防水成本端大宗原材料波动较大，公司有没有考虑开展套期保值？

答：您好，感谢您对北新建材的关注。公司密切关注原材料价格波动，贯彻“一品一策”采购管理模式，加强集中采购、电子招标采购，通过优化供应结构、提高采购质量和效率等，为公司生产经营的有序开展提供保障。谢谢！

5. 公司 22 年贺州，滨州，乌兹别克斯坦三地的开工建设进度较快，23 年这三地工厂能否达产？

答：您好，感谢您对北新建材的关注。公司将加快贺州、滨州、乌兹别克斯坦三地项目的建设，力争尽快投产，具体投产时间需视项目建设施工情况等而定。谢谢！

6. 你好，请问公司防水业务的销售情况及客户结构和业务扩展方式

答：您好！感谢您对北新建材的关注。公司防水业务以渠道为主，通过增加渠道商，拓客户，形成持续发展的基础；公司将致力于做强做优防水业务，紧抓行业新规带来的机遇，进一步强化集团运营能力，继续优化精益生产制造体系、市场营销体系、采购体系和内部考核体系，提升管控水平和服务水准，进一步优化交付能力；进行营销体系整合与升级，大力开拓渠道客户和优质战略客户，进一步提升获客能力；加强生产装备和新产品的研发，为公司长远发展做好技术储备。谢谢！

7. 领导，您好，能介绍一下石膏板海外布局的情况吗？目前都什么进展，处于什么状态？

答：您好！感谢您对北新建材的关注。公司实行“一体两翼、全球布局”发展战略，2022 年公司国际业务布局稳步推进，坦桑基地业绩增长，乌兹别克斯坦、泰国等项目有序进行。谢谢！

8. 管总好，从 17~21，公司 Q4 扣非业绩占比很有规律，均占全年扣非的至少 22%以上，为什么今年的扣非业绩只有 14%？是销售不达预期还是存货减值造成的？

答：您好，感谢您对北新建材的关注。2022 年第四季度，由于国内市场需求低迷，公司主产品销量有所减少，导致毛利减少。

9. 《建筑与市政工程防水通用规范》自 2023 年 4 月 1 日起实施，请问此新规对防水市场空间是否有定量的分析？对公司影响如何？

答：您好，感谢您对北新建材的关注。新规作为防水行业首部通用规范，其在防水系统、防水工作年限、防水适用范围等方面进行了详细规定，将促进建筑工程和市政工程等对防水系统的需求增加，全面提升防水工程质量。通用规范构建了全新的行业准入门槛，有利于推动低质防水系统加速退出，促进防水系统行业集中度的提升。谢谢！

10. 你好，公司 2022 年防水卷材、涂料的销售量是多少，防水业务的客户结构是什么样以及公司开发防水业务的方式是什么？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对北新建材的关注。2022 年公司防水业务实现营收 31.51 亿元，公司防水业务以渠道为主，通过增加渠道商，拓客户，形成持续发展的基础；公司将致力于做强做优防水业务，紧抓行业新规带来的机遇，进一步强化集团运营能力，继续优化精益生产制造体系、市场营销体系、采购体系和内部考核体系，提升管控水平和服务水准，进一步优化交付能力；进行营销体系整合与升级，大力开拓渠道客户和优质战略客户，进一步提升获客能力；加强生产装备和新产品的研发，为公司长远发展做好技术储备。公司将通过自我发展和联合重组，稳步推进涂料业务发展，做精做专涂料业务。谢谢！

11. 有市值管理的计划么？

答：您好，感谢您对北新建材的关注。公司高度重视市值管理工作，促进公司高质量发展，推动公司资本市场市值与内在价值相匹配，促进股东利益最大化。谢谢！

12. 请问嘉宾. 2023 年以来公司营销情况如何？

答：您好，感谢您对北新建材的关注。2023 年，公司持续打造营销 2.0 升级版，加强“龙牌、泰山、梦牌”的品牌联动和“双金字塔+护城河”的全面覆盖，坚持“工厂+工长”的立体式饱和营销。抢占机遇提升城市更新、老房翻新、消费升级推动二次装修等新兴蓝海市场份额。北新防水对标先进，以“创新+营销”提升企业竞争力。北新涂料在继续服务好制高点项目的基础上，聚焦力量深耕华北和中原区域。2023 年，公司加速主业产品向消费类建材转型，推动“公装到家装、城市到县乡、基材到面材、产品到服务”四个转变，加大力度拓展县乡、家装零售业务，加速优势产品向消费类建材综合制造商转型。谢谢！

13. 请问 2023 年公司各业务业绩目标是什么？

答：您好，感谢您对北新建材的关注。2023 年，公司将聚焦石膏板、防水系统、涂料三大产品体系，将充分利用“两个市场”和“两种资源”，构建“一体两翼、国际化”产业格局，做强做优做大石膏板和石膏板+，做强防水、做专涂料，加速优势产品向消费类建材综合制造商转型。谢谢！

14. 请问：装配式建筑有实际推广吗？为什么在京东涂料无人购买？

答：您好，感谢您对北新建材的关注。公司积极推进建筑节能和装配式建筑，石膏板节能环保、耐火、隔声、轻质及经济等优点使其在装配式建筑中得到了广泛应用，目前全国装配式建筑面积在建筑总面积中占比不高，还有待提升，装配式建筑的发展有助于促进石膏板龙骨产品的推广。公司龙牌涂料业务目前仍以线下销售为主，线上业务处于市场开拓阶段，公司将加大 C 端客户开拓力度，提高龙牌涂料的 C 端知名度。谢谢！

	<p>15. 请问管总，北科凯供应链管理有限公司是否开始正常运营？三家股东的采购合作是否已经结束？</p> <p>答：您好！感谢您对北新建材的关注。该供应链公司已完成设立，请见公司定期报告。供应链公司正在积极推进相关工作的开展。谢谢！</p> <p>16. 管总，您好，公司进入防水业务以来，这两年应收账款占比都比较大。能介绍下公司防水业务的收款方式吗？公司通过什么机制和方式来进一步管理应收账款，防止风险？</p> <p>答：您好！感谢您对北新建材的关注。公司建立经销商评级制度、应收账款管理制度等，通过客户评级识别优质客户，加强客户的分类管理，对不同客户分类施策，加大渠道业务拓展，实行“额度+账期”的授信管理模式，严控应收账款风险。谢谢！</p> <p>17. 管总：为什么 Q4 营收下降 10%，扣非净利却大幅下降 51.6%？</p> <p>答：您好，感谢您对北新建材的关注。由于 2022 年第四季度营业收入下降，单位成本有所上升，毛利额相应下降，导致扣非净利润下降。谢谢您！</p> <p>18. 北新建材（苏州）有限公司部分实物资产被回购并给予拆迁补偿，补偿款约为 7.54 亿元，当期收益增加 3.88 亿。请问此项目除 22 年收益外，是否仍旧对 23 年的非经常性损益仍有影响？</p> <p>答：您好，感谢您对北新建材的关注。该事项产生的损益已在 2022 年损益中体现。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 4 日