

证券代码：003011

证券简称：海象新材

浙江海象新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演 <input type="checkbox"/> 其他_____
时间	2023年5月10日	
地点	公司五楼会议室	
参与单位名称	兴业证券、东吴证券	
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书：戴娜波女士 证券事务代表：吕思佳女士	

<p>投资者关系活动内容记录</p>	<p>1、今年公司一季度业绩相比同行业存在优势的原因？</p> <p>一方面，离不开公司业务负责人、业务部门的努力和前期的战略部署；另一方面，产品质量以及设备优良等因素让我们具备良好的接单能力，取得客户信任。</p> <p>2、LVT、WPC、SPC 产品的增长趋势如何？</p> <p>我们认为 LVT、WPC、SPC 产品并非必然的替代的关系，LVT、WPC、SPC 三种产品，各有优势，看客户的实际需求而定。</p> <p>3、目前排单情况如何，库存情况，市场需求情况？</p> <p>一般订单排期在 1~2 个月。在 2022 年之前，客户库存基本在三个月左右，2022 年我们走访客户时走访的多数客户库存大约是 1.5 个月，目前没有大变化。与 19、20 年相比，市场需求有放缓趋势。</p> <p>4、从终端需求来看，产品需求提升的驱动力是什么，是装修数量增加还是 PVC 地板在地面装饰材料中的占比提升？</p> <p>地面装饰材料中的占比提升。之前的提升速度比较快，目前观察到会有放缓。</p> <p>5、目前国内市场情况如何？</p> <p>目前市场整体销量较小，国内渗透率提升还需要时间。</p> <p>6、原材料备货时间大概是多久</p>
--------------------	---

按照生产需要安排采购。

7、天振一季度报关问题，公司是否也有类似风险？

目前公司出口美国产品无清关困难。

8、一般大客户选择供应商看重什么因素？

客户看重的因素是多元的，产品质量、交期、价格，工厂的规模以及发展战略都是比较看重的因素。

9、上半年的订单情况怎么样？

截止目前观察较为平缓，实际以公司后期财务报表为准。

10、我们看到 PVC 地板海关出口数据有下降，未来 PVC 地板渗透率是否还会增长？

暂未得到国外市场的官方数据，关于渗透率是否增长没有客观数据支持，从通胀、海运等因素多方面分析外贸市场，预计走向较为平缓。

11、PVC 地板未来替代方向？

后续随着我们研发的进步希望逐渐能替代部分毛毯、地砖等。

12、客户竞争是否存在价格战？

市场竞争是多元的，有客户更关注价格，有客户更关注交期、产品质量、售后等因素，对客户而言性价比也是永恒关注的。

13、公司在建产能情况？

公司现有产能目前国内是 1,800 万平方米,募投项目公司调整了部分生产线,调整后产出主要为用于生产 PVC 弹性成品地板的原材料耐磨层和 IXPE, 以及 200 万平方米的 PVC 弹性成品地板。目前越南子公司有三个生产基地(一厂、二厂、三厂),一厂、二厂已实现产能共计 1500 万平方米 PVC 弹性成品地板,越南三厂在建工程产能规划为 1500 万平方米 PVC 弹性成品地板。

14、越南新增是否会全部给大客户消化,未来会选择调整客户结构吗?

一般而言,外贸客户黏度相对较高,我们对于原有客户和新增客户都保持乐于合作的态度,如果有新的客户合作,公司会不断发展提高自身,满足客户的需求。

15、我们专利费用支付是按照量来算的吗?

是的。

16、2023 年一季度的销售费用同比提高,主要原因是?

由于销量增长等原因导致特许权使用费增加。

17、我们未来制造费用是否有下降空间?

还是有一定空间的,比如越南工厂未来用工的本土化比例更高,有可能降低用工成本。

附件清单 (如有)	无
日期	2023年5月10日