

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：20230821

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
参与单位名称及人员姓名	中金公司、中信证券、长江证券、华泰证券、民生证券、中泰证券、银河证券、兴业证券、东兴证券等机构
时间	2023年8月21日（星期一）上午
地点	本次会议采用现场结合线上方式召开，现场会议地点为公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事长尹自波先生，董事、总经理管理先生，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>董事会秘书史可平女士对公司 2023 年上半年经营情况进行简要介绍，投资者就公司的发展战略、经营情况等进行交流。主要交流内容如下：</p> <p>1. 请介绍公司龙牌和泰山牌石膏板高端化方面的情况。</p> <p>答：公司目前已建立了多品牌的、“双金字塔+护城河”全面覆盖饱和营销的商业模式。随着中国经济的发展、消费升级，在高端化方面，公司推动“龙牌腾飞”和“泰山攀登”，加大功能性石膏板的销售并提供系统应用技术方案。近年来，通过对标优化，龙牌石膏板在生产成本改进方面取得了成效，泰山牌石膏板在营销、研发等方面取得了很大的提升，进一步提高了公司的综合实力。公司鼓励龙牌在装配式内装领域，在差异化方面以及在向消费类建材制造服务商的转型上进行积极实践，发挥示范作用。</p>

2. “工厂+工长”的饱和营销模式是怎样的？

答：公司在全国拥有 70 多个石膏板生产基地，可以有效覆盖全国的主要市场，并积极利用生产基地所在，做好展示和营销，进一步打通线上和线下，连接各细分市场的终端零售客户。

3. 发展石膏板+业务的推动力是什么？

答：公司坚持聚焦石膏板主业，积极推动从工业品向消费品转型，发展石膏板+业务以增加客户粘性，丰富渠道，强链补链。公司在板块公司新设家装事业部、“石膏板+”定制业务事业部、粉料砂浆事业部、应用技术部，进一步拓展丰富“石膏板+”业务的品类，加强聚焦装配式内装的体系能力和终端品牌能力。

4. 防水业务今年开始出现了大幅的改善，改善的原因是什么？

答：房地产行业进入平台期以及国家标准《建筑与市政工程防水通用规范》的实施，有利于推动低质防水材料加速退出，推动防水材料行业集中度的提升，对于优质防水企业是发展的机遇。

北新防水仔细研判市场策略、经营策略，并持续进行管理提升，在生产管理、市场营销和创新等方面做了大量努力。在生产端，推动生产基地设备升级改造，继续推进落实“一毛钱”节约计划，成本进一步降低，持续打造高品质、低成本、快交付的供应能力。在营销端，加强业务团队建设，加大营销渠道的开发，深耕优质客户、重点客户，拓展与优质企业的战略合作。在创新方面，苏州防水研究院除了在生产线建设、设备升级改造方面为防水业务赋能外，在差异化产品研发也加大力度，在上半年有几款新产品推出，持续推动装备、产品、应用技术创新。在管理上，加强对防水业务的管控，并推进石膏板、防水、涂料业务之间的协同。以上措施，促进了防水业务盈利水平的改善。

5. 公司成本端的下降，到底是原材料和燃料的价格下降带

	<p>来的，还是说我们通过对标和一毛钱节约计划的内部管理提升带来的？</p> <p>答：公司上半年取得的经营业绩，综合了公司对于市场策略的调整、经营策略的选择、管理能力的提升与发展的匹配。原燃材料价格回落，有利于公司进行成本管控，进一步促进了成本下降。但也需要内在管理的转化，原材料回落的市场机会才能转化成企业毛利率的提升，上半年，公司全面实施“一毛钱”节约计划，石膏板、防水、涂料等成本均得到了很好的控制，竞争能力也在持续提升。</p> <p>6. 在资本开支方面有哪些变化？</p> <p>答：2023年上半年资本开支主要是项目建设及灯塔涂料并购等。公司希望进一步提升经营质量，加强自身的管理能力，在资本开支方面会根据市场变化做一些调整。企业的成长是外延扩张和内涵驱动的有效结合，公司将根据市场不同阶段采取不同策略，择机发展抢抓机遇，做强做大做优石膏板和石膏板+业务，加快做强做大防水、涂料业务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年8月21日