

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：20230915

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
参与单位名称及人员姓名	参加中国建材集团有限公司上市公司集体业绩说明会的全体投资者
时间	2023年9月15日（星期五）下午14:00-17:20
地点	上海证券大厦演播厅、上证路演中心平台 (https://roadshow.sseinfo.com/)
上市公司接待人员姓名	公司董事长尹自波先生，公司独立董事张鲲先生，公司副总经理、董事会秘书史可平女士，公司副总经理、财务负责人王帅先生及公司相关工作人员
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. 公司今年的上半年成本是在往下走的，但是价格是维持稳定的，并且产品结构还在持续性地优化，也体现出石膏板的消费品的属性，同时印证了公司由工业品向消费品转变决策的正确性。想请教一下公司未来高端产品领域占比提升的空间是如何规划的？</p> <p>答：“高端化、绿色化、数字化、国际化”是北新建材高质量发展的必由之路、必然选择，这也是北新建材应对近两年整体内外部经济环境变化做出的、推进从工业品向消费品转型的一个重要措施。在推进转型过程中，北新建材主要抓住了从工装</p>

到家装、从城市到县乡、从基材到面材、从产品到服务“四个转变”的落地。

在推进从工装到家装的过程中，有消费升级的需求，在今年年初，公司在营销端加设了粉料砂浆事业部、“石膏板+”定制业务事业部、家装事业部和应用技术部，这4个部门的组织到位、人员到位、业务拓展，促进了上半年公司石膏板+业务的快速发展。在石膏板高端化发展方面，公司聚焦品牌高端化、产品高端化，以及通过标准来引领高端化发展，包括加强对技术跟研发的投入。

在从基材到面材推进过程中，公司注重对于功能性石膏板，比如耐火石膏板、耐潮石膏板、净醛石膏板等的推广，从目前来看，效果比较明显。去年高端产品的占比同比提升了3个百分点，今年上半年同比提升了4个百分点，这与未来市场需求潜力的开发是相匹配的。谢谢！

2、公司这两年在一体两翼推进的速度还是比较快的，尤其是上半年防水业务的表现非常出色，请问我们怎么对防水行业的中期的格局做一个展望，以及公司在行业中的定位是怎么样的？

答：当前，房地产行业与基建行业处于深度调整期，防水行业处于行业重构和价值重构的新阶段。北新建材三年前进入防水行业，经过几年的苦练内功，沉淀了一些行业经验，也找到了自身发展的规律。公司近两年开展的“强品牌、低成本、高品质、快交付”工作，以及当前防水行业正在推进的强条新规，能够扩充部分市场容量，同时也能够抵消部分增量市场下降带来的影响。未来存量市场，比如城市更新、老房翻新以及装修行业的二装和三装，在解决行业面对的问题上将发挥更重要的作用。在行业的演变过程中，也存在行业的分化。从今年上半年情况来看，行业的一些头部企业，成长相对更快更好、发展质量相对更高。北新建材防水业务目前处于行业前三，未来在公司的持续努力下，将进一步提升防水业务的核心竞争能力，

进一步筑牢护城河、提升品牌影响力，有较好的发展前景，谢谢。

3、公司的三大主营业务的下游主要是地产行业，在地产行业疲软，市场需求承压的一个趋势下，公司的三大主营业务之一的涂料业务后续的一个发展规划是怎样的，以及这部分业务未来的业绩增长点是什么？

答：“一体两翼”战略，北新建材要长期坚持，强化推进落地，今年也是“一体两翼”战略的强化落地年。在“一体两翼”战略相关业务中，目前涂料业务相对薄弱。结合房地产行业目前处于从增量市场逐步向存量市场调整过渡的深度调整期，公司涂料业务确定了“做大建涂、做强工涂”的发展战略。工业涂料方面，今年上半年，公司收购了实际控制人中国建材集团持有的天津灯塔 51%的股权，灯塔涂料成为公司全资子公司，同时公司也在上海成立了开拓粉末涂料的新公司，用于发展粉末涂料业务。从涂料业务的格局上来讲，目前公司具备了工业涂料、建筑涂料、还有符合涂料行业未来发展方向的更加环保的粉末涂料。

在未来的发展过程中，公司将坚持新建与重组并举，进一步加强涂料业务的成长和发展。结合市场发展情况，从整体行业来看，中国涂料行业的集中度与国外同行依然存在较大差别。公司要紧盯行业发展变化，做好经营策略、发展策略方面的调整。

未来涂料行业的增长点，工业涂料方面，房地产与基建的属性相对较弱。建筑涂料方面，房地产与基建的属性相对较强，我们要在这两方面做好平衡。未来对于“两翼”业务，公司将始终坚持规模、质量、效益的均衡发展，谢谢。

4. 根据公司规模和未来发展策略，请问公司是否考虑更名？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您的关注！您的建议已收到。谢谢！

5. 自公司更换管理层以来，一直在花大力气苦修内功，对外扩

张方面未见有明显动作，现任管理层是否与王兵董事长的经营理念不同，在市场不好的时候便宜就应该要加速收购扩张，提高负债和市占率，公司经营理念是否过于保守，难以落实中国建材“一体两翼”全球布局的宏大战略？

答：尊敬的投资者您好！公司坚持价值经营、九宫格管理法，不断强化目标管理、精细管理、对标管理等，实现降本增效提效益；在董事会的科学决策下，管理层带领全体员工以“一线状态”全力克服国内房地产市场弱复苏、市场需求不足等不利因素影响，加快向消费类建材制造服务商转型步伐，加快实施“绿色化、高端化、数字化、国际化”转型发展，强化推进“一体两翼，全球布局”战略落地。

2023年上半年公司完成了灯塔涂料51%股权受让，工业涂料夯实在航空航天等应用领域的优势地位并进一步聚焦风电叶片、工业防腐、高端装备机械等细分市场，扩大应用领域；国际化方面，泰国公司已设立，项目建设在有序推进。感谢您的关注，谢谢！

6. 在“中特估”和公司加速向消费品类建材转型的情况来看，如何看待现阶段公司的估值？未来是否有价值重估机会？

答：尊敬的投资者您好！公司聚焦石膏板、防水系统、涂料三大产品体系，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，加速向消费类建材综合制造商和服务商转型，加快实施“绿色化、高端化、数字化、国际化”，驱动公司高质量发展。而探索建立中国特色估值体系对实现国企价值重估、促进市场资源合理配置具有重要意义，随着中国特色估值体系的逐步完善，未来企业估值或得到投资者的重新审视，长期估值有望抬升。感谢您的关注，谢谢！

7. 公司在两翼方面市占率较低，品牌认知度和影响力跟头部企业差距较大，以前的品牌大多数是通过电视广告深入人心，比如说“多乐士”、“立邦”等，公司在营销方面是否有考虑跟头部电商主播合作，打造一两个爆品来加速两翼的发展？

	<p>答：尊敬的投资者您好！2023 上半年，公司加速拓展防水业务，抢抓行业新规带来的增量机遇，加大力度推动新产品和施工新技术推广；加强优质客户渠道开拓，培育发展新渠道并深耕优质客户、重点客户，巩固市场优势；同时加快推进涂料业务，做大建筑涂料，做强工业涂料，建筑涂料构建差异化，调整产品结构聚焦功能性高附加值产品。未来公司将持续优化公司的电商平台系统，进一步推动与业务相融合，提升营销能力和效率。感谢您的关注，谢谢！</p> <p>8. 公司在全球布局方面都是通过新建产能，投资周期较长，扩张较慢，是否考虑通过中国建材平台融资收购国外头部企业，加速落实“一体两翼”全球布局的目标？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！感谢您的关注！您的建议已收到。谢谢！</p> <p>9. 请问公司提出的 2025 目标“石膏板规划产能规划 50 亿平，龙骨配套目标 100 万吨，2025 达到 80%配套率，防水材料产业基地发展至 30 个，涂料产业基地发展至 20 个”能否按时完成？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司业务发展规划会根据宏观经济形势、行业发展情况、市场供需关系进行适时调整。公司将持续推进“一体两翼，全球布局”战略落地，稳步推进相关产业布局，感谢您的关注！谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 9 月 15 日