

证券代码：300737

证券简称：科顺股份

债券代码：123216

债券简称：科顺转债

### 科顺防水科技股份有限公司投资者关系活动记录表

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	投资者网上提问
时间	2024年5月13日（周一）下午15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、科顺股份 董事、总裁方勇 2、科顺股份 董事、董事会秘书毕双喜 3、科顺股份 董事、财务负责人卢嵩 4、科顺股份 独立董事 谭有超
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、贵公司目前在资本市场，还是缺乏关注度，有何具体举措？</b> 您好！感谢您对公司的关注与支持，公司将不断加强投资者关系管理，增加与投资者交流安排，通过互动易、业绩交流会、机构策略会、投资者现场接待活动等方式积极传递公司的投资价值；同时进一步加强公司的品牌形象管理，尤其提升公司的资本市场形象，全力以赴提升公司经营业绩，为投资者带来更大的回报。

**2、贵公司市值近2年缩水80，公司管理层对此有何检讨？**

您好！感谢您对公司的关注与支持，受多种因素影响，公司股价下跌较多，公司及管理层深表歉意并深刻反思。未来全体科顺人将知耻而后勇，以再创业、再出发的心态迎难而上，全力以赴提高公司经营业绩，为投资者带来更大的回报！

**3、您好！我来自四川大决策公司后续营收账款收回难度是否很大？对公司经营产生影响如何？**

您好，感谢您对公司的关注与支持，公司已针对应收账款的坏账风险进行充分评估判断，并根据企业会计准则规定进行坏账减值计提。未来公司将持续强化客户开发、资信评估、货款回收、老款催收及呆账清理等关键环节的管控，进行全流程的精细化管理，实现应收只减不增的目标。同时，不断完善绩效考核机制，提高回款考核权重，加大激励力度，提升应收管理人员的回款积极性。对于账龄较长、回收风险较高的应收账款，采取专人、专岗、专案的管理模式，主动与客户沟通协调，积极推动回款进程。深入摸排债务人的资产和资信状况，评估回收可能性，并基于评估结果采取相应的风险控制措施。最终实现降低应收账款余额，降低信用减值损失，增强公司的盈利稳定性，并进一步提高资金使用效率，改善经营性现金流。

**4、贵公司对于目前的股价和市值有何看法？200亿市值的企业最低跌至不足50亿元，实在令投资者寒心！**

您好！感谢您对公司的关注与支持！公司股价受宏观经济、行业政策、投资偏好以及市场预期等多方面因素影响。公司秉持“延展建筑生命，守护美好生活”的企业使命，以“技术科顺、创新科顺、服务科顺”为经营理念，不断推进落实公司的中长期发展战略，提升经营业绩，回报广大投资者。谢谢！

**5、新公司经营范围中包含新材料技术研发，请问科顺股份在新材料领域有哪些具体的研发方向？**

您好！感谢您对公司的关注与支持，公司坚持新产品开发与

现有产品优化并行的研发理念。一方面不断推进现有产品体系的升级优化，研发出更具市场竞争力的防水产品。另一方面，积极向上开发，探索上游原材料的技术工艺，力求实现公司专属的配方工艺及综合成本优势。同时，横向开发其他建筑材料，如瓷砖胶、填缝剂、密封胶、抹灰石膏等产品，充分利用公司生产及销售协同作用，丰富公司产品品类，扩大销售规模。

**6、科顺股份参设建材新公司的初衷是什么？这一战略举措与公司未来的发展规划有何关联？**

您好，感谢您对公司的关注与支持，公司秉持技术科顺、创新科顺、服务科顺的经营理念，不断探索新型材料研发、生产、销售，依托于院士工作站、博士后工作站等高端科研平台，以及行业顶尖的科研人才和先进的实验设备，不断进行技术创新和产品升级，努力实现技术突破和产品创新，研发出具有更高性价比、更优环保性能以及更便捷安装施工的新型防水材料。同时，公司也在积极探索防水材料的周边领域以及其他新型建筑材料，充分利用公司的协同效应，满足市场的多元化需求。

**7、公司引入国资背景的股东是因为大股东的质押爆雷了吗？未来大股东是否有转让控股权的打算？**

您好，感谢您对公司的关注与支持，公司引入国资主要系为推动公司构建更市场化的公司治理结构，促进公司高质量发展，加强双方在基础设施建设、城市更新改造修缮等业务合作，并积极探索绿色建材产业转型、海外布局等发展方向，未来大股东没有出让控股权的计划。

**8、原材料成本是怎样的走势？**

您好！感谢您对公司的关注与支持！2024年以来，公司主要原材料价格保持稳定趋势。谢谢！

**9、公司合计计提了 7.62 亿元的信用减值损失和 0.61 亿元的资产减值损失，这些损失是否意味着公司在客户选择和风险管理上存在严重问题？公司如何避免未来类似情况的发生？**

您好，感谢您对公司的关注与支持，2023 年度，公司计提信用减值损失和资产减值损失主要系受房地产市场持续低迷影响，部分地产客户经营情况和财务状况进一步恶化，导致公司部分以前年度形成的应收账款未能及时收回，公司综合评估其企业运营情况、资产负债情况、应收账款回收及逾期情况、资产抵债情况等，同时参考同行业上市公司计提情况，对该些客户进行应收款项单项计提。未来，公司将坚持应收只减不增底线，积极清减老款，提高资金周转效率。持续优化客户结构，加大对经销渠道、C 端市场、工商建筑等优质客户开发，缩短账款回收周期，进一步完善信用管理制度，降低应收风险。

**10、对于收购的丰泽股份业绩承诺无法达成，公司有何措施？**

您好！感谢您对公司的关注与支持！未来公司将继续加大丰泽股份的支持力度，帮助其不断开拓市场，尤其在建筑减隔震领域，不断加强技术创新，完善智能制造和渠道布局，快速提高市场占有率，扩大业务规模，为公司带来更大的收益。谢谢！

**11、请问公司的应收账款主要集中在哪些客户上？是否存在一些高风险的客户？**

您好！感谢您对公司的关注与支持，公司应收账款客户主要为大型央国企、知名房企、总承包商及工商企业等，公司绝大部分客户的资信情况良好，回款正常，不存在重大的坏账风险。同时针对部分地产客户，公司已严格按照企业会计准则相关规定，对应收坏账风险进行评估测试，并计提相应的坏账准备。

**12、公司现在的应收账款还有多少钱**

您好，感谢您对公司的关注与支持，公司最近一期应收账款情况请详见公司定期报告。

**13、公司现在应收账款还有多少，今年还有大额减值的账吗，工抵房现在有卖出去的吗？**

您好，感谢您对公司的关注与支持，公司最近一期应收账款

情况请详见公司定期报告，公司将严格按照企业会计准则相关规定，对应收账款进行减值测试，2024 年是否有减值计提需结合届时实际情况进行判断。公司已顺利处置部分工抵房，未来将继续加快去化处理，通过多种方式高效盘活存量资产。

**14、请问董秘：回购的股份何时注销？**

您好！感谢您对公司的关注与支持！目前公司回购股份仍在继续进行中，后续如有相关信息公司将及时公告披露。谢谢！

**15、科顺转债多次触发下修条件，为何迟迟不下修？何时下修转股价？**

您好！感谢您对公司的关注与支持，公司将严格按照监管要求及募集说明书的相关规定，履行可转债转股价格是否下修的相关审议及披露程序，敬请您关注。谢谢！

**16、工抵房是怎样计提的？计提过的资产还有没有充回的可能？另外还有多少没有计提完？**

您好，感谢您对公司的关注与支持，2023 年度，受房地产市场持续低迷影响，部分地产客户经营情况和财务状况进一步恶化，导致公司部分以前年度形成的应收账款未能及时收回，公司综合评估其企业运营情况、资产负债情况、应收账款回收及逾期情况、资产抵债情况等，同时参考同行业上市公司计提情况，根据企业会计准则相关规定，对部分客户进行应收款项单项计提减值。未来，如应收账款顺利收回或工抵房顺利处置，公司将按照实际情况对应收账款坏账准备进行调整。

**17、国内下游工程项目建设数量有所减少，如果下游需求继续不达预期，公司有何策略来应对这一挑战？**

您好，感谢您对公司的关注与支持，公司将继续加大市场开发力度，优化客户结构和产品结构，开发更多央国企客户，加大对基础设施建设领域的市场开发，提高在高铁、地铁、核电、地下管廊、海绵城市、综合场馆等领域的销售收入，提高市占率；同时，加大业务出海力度，继续巩固并提升公司在东南亚及周边

区域的份额，并跟随国家一带一路战略，大力开拓东盟、中亚、欧美等地区市场，加快公司全球化战略落地。

**18、虽然公司的销售费用有所增加，但研发费用却有所下降。请问公司如何平衡市场推广和技术研发之间的投入？未来是否会增加在研发方面的投入，以推动产品创新和技术升级？**

您好，感谢您对公司的关注和支持，公司坚持“技术科顺、创新科顺、服务科顺”的经营理念，把技术和创新作为公司核心竞争力和驱动力，持续保持产品研发与创新的高额投入，推动绿色低碳耐久型产品的研发，匹配高端、新型、绿色建筑的需求，用创新产品技术去降低同质化产品的价格竞争。全面升级防水理念，致力于融合技术的开发研究，从单一防水到系统整合、防水与屋面钢板的融合、防水保温一体化融合、外墙防水装饰一体化整合、防水防腐功能型融合等。

**19、其实公司的收入规模还是不小的，但为什么盈利能力这么差？撇去去年计提的减值损失，轻装上阵，今年是否有望扭亏为盈？**

您好，感谢您对公司的关注与支持，面对 2023 年度业绩不佳的局面，全体科顺人将知耻而后勇，以再创业、再出发的心态迎难而上，坚决打好翻身仗。公司 2024 年第一季度实现的净利润为 5273 万元，2024 年全年业绩情况请届时留意公司 2024 年年报。

**20、我是贵公司老股民，希望贵公司能迅速走出低谷，用优异的业绩回报坚守的老股民。**

您好！感谢您对公司的关注与支持！公司秉持“延展建筑生命，守护美好生活”的企业使命，以“技术科顺、创新科顺、服务科顺”为经营理念，不断推进落实公司的中长期发展战略。

**21、面对原材料价格波动，公司是否建立了有效的风险管理机制来减轻影响？**

您好！感谢您对公司的关注与支持，公司不断完善供应链管

理机制,降低原材料的价格波动影响。持续提升供应链管理水平,与生产商、贸易商、期货公司等产业链多方协同,密切关注大宗原料价格走势,积极采取产贸结合、海内外结合、期现结合、产业链协同等方法,保持原料供应稳定的同时有效降低综合采购成本。

**22、尽管科顺在建筑防水行业有着丰富的市场经验,但与龙头东方雨虹相比,规模还是小很多,请问方总裁,未来科顺股份如何争取更多的市场份额?**

您好,感谢您对公司的关注与支持。公司秉持“延展建筑生命,守护美好生活”的企业使命,以“技术科顺、创新科顺、服务科顺”为经营理念,不断推进落实公司的中长期发展战略。未来,公司将通过持续加大经销商开拓,进一步巩固渠道优势;顺势而为,积极拥抱央国企;全面强化C端市场开发,迅速完成量的积累,实现质的蜕变;积极推动出海战略,抢占国际市场等方面不断提高公司的市场份额。详情请关注公司2023年年度报告中的“公司未来发展的展望”等章节内容。

**23、科顺转债多次触发下修条件,为何迟迟不下修?何时下修转股价?**

您好!感谢您对公司的关注与支持,公司将严格按照监管要求及募集说明书的相关规定,履行可转债转股价格是否下修的相关审议及披露程序,敬请您关注。谢谢!

**24、尊敬的领导,下午好!作为中小投资者,有以下问题:**  
1、公司年报显示,公司去年业绩出现了下滑并出现亏损,年度也不分红。能否分析一下原因? 2、公司发行21.98亿元可转债尚未转股,下一步将如何推动转股?目前溢价率较高,在何种情况下考虑下修? 3、新“国九条”对分红提出具体要求,公司目前的分红现状是否会触及ST?未来公司分红政策会做哪些调整?

您好,感谢您对公司的关注与支持,根据公司2023年度业

	<p>绩情况，综合考虑公司中长期发展规划和短期生产经营实际，并结合公司回购股份的实施情况，董事会提出 2023 年度拟不分红的议案，同时提出 2024 年中期分红方案，上述议案经股东大会同意，并符合业绩相关条件后，公司将在半年度进行利润分配，具体分配方案由董事会研究决定。目前公司的利润分配情况符合相关监管要求，公司股票不会被 ST，未来公司将努力提高经营效益，增加股东分红回报，提升股东的获得感。公司将严格按照监管要求及募集说明书的相关规定，履行可转债转股价格是否下修的相关审议及披露程序，敬请您关注。谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2024 年 5 月 13 日