

## 广东天安新材料股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：TA2023-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华夏基金：林瑶；申万宏源：屠亦婷；国信证券：刘浩堃；东莞市私募基金业协会：张晓华；海通证券：宋燕飞、程控；中财投资：朱伟；凡德投资：邵娟、黄瑞仪；仟贝私募基金：戴松浩；熙宁投资：邓绍伟；富利达资产：樊继浩；金股证券投资咨询：曹志平；鼎凯投资：甄义勇；玄米基金：冯杰朗；中鹏热能科技：潘巧；其他个人投资者 16 人。
时间	2023 年 9 月 25 日-2023 年 9 月 28 日
地点	广东天安新材料股份有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理吴启超 常务副总经理徐芳 副总经理、董事会秘书曾艳华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司展厅鹰牌生活健康人居体验馆；</p> <p>二、公司基本情况介绍；</p> <p>三、与投资者进行交流，主要内容如下：</p> <p>（一）2023 年半年度公司主要经营情况</p> <p>2023 年 1-6 月公司实现营业收入 136,498.19 万元，同比增加 10.40%；实现归属于上市公司股东的净利润 3,716.70 万元，同比增加 134.66%。报告期内公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润同比增幅较大，主要是因为较上年同期相比建筑陶瓷产品订单增多，营业收入同比增加约 25%；同时受益于公司积极开展降本增效，鹰牌公司毛利率同比上升 2.29%，瑞欣装材产品毛利率同比上升 3.61%。</p> <p>（二）提问交流环节：</p>

### 1、公司现阶段的业务结构？

答：公司的主要产品有建筑陶瓷、家居装饰饰面材料、汽车内饰饰面材料、防火板材、薄膜及人造革等，同时可以为消费者和客户提供高效、环保、一站式整装交付服务以及医疗旧改业务。公司收购鹰牌公司和瑞欣装材后打通了泛家居产业生态链，逐步完善从饰面材料单一品类到门墙地柜等部品部件、再到一站式健康人居空间交付的各个节点，推动公司点线面体多维发展，实现从材料供应商到综合服务商的战略转型。

### 2、公司本年度的订单情况如何？

答：截至当前，公司在手订单较为充足。下游客户涉及行业多、产品种类多，对公司产品的需求主要是受到订单情况、产能、投资计划等因素的影响。公司业务持续和正常发展，公司对所处行业及未来发展充满信心。

### 3、公司未来是否会推出员工持股计划

答：公司积极探索中长期激励机制建设，充分发挥薪酬激励制度吸引、保留和激励人才的作用。公司将在未来适宜时机推出新一期员工持股计划或者股权激励计划，并及时通过证监会指定信息披露媒体进行披露。

### 4、建筑陶瓷产品的营收占比是多少？

答：2023年上半年，建筑陶瓷业务营业收入占公司总营业收入比例约为50%，防火板材业务所占比例约为10%，汽车内饰饰面材料业务所占比例约为15%，家居装饰饰面材料业务所占比例约为8%。公司目前利润贡献最高的业务为建筑陶瓷和防火板材业务。

### 5、公司如何看待陶瓷行业的发展前景？

答：随着国家持续强化对建筑陶瓷行业转型升级和节能减排的监管、房地产市场环境的变化等，未来陶瓷行业的中小企业将在市场竞争及监管趋严双重压力下，生存空间缩小，被市场逐步淘汰。但是，产品优异、研发实力雄厚及品牌力强大的陶瓷企业将进一步站稳脚跟。陶瓷行业的龙头企业将会随之不断发展和优化。

### 6、公司在营销渠道有哪些更新推进？

答：公司在巩固原有销售渠道的同时，推进渠道下沉，加大终端客户的开发力度。公司通过持续的招商、育商，扩充了全国经销门店，同时，公司聚焦家装零售、整装和工程三个主要渠道，加强家装零售渠道的销售转换，加大与整装公司合作的粘性，拓宽单体工程项目资

	<p>源，从而扩大销售网络覆盖。此外，公司重点建设了新媒体传播矩阵，拓宽触达用户的方式，积极在小红书、抖音、微信公众号、视频号等新媒体平台发声，传播公司品牌、营销、产品等，持续加强消费者的认知，导流终端销售。</p> <p>7、公司未来的发展战略？</p> <p>答：公司将继续聚焦泛家居生态圈建设，坚持以巩固存量、多元经营、完善渠道布局为主线，强化创新驱动，积极探索健康人居理念发展的新路径；并在传统产业制造模式、价值供应链体系构建、终端消费数据整合等方面逐步推行信息化、数字化和智能化提升，逐步实现工业互联网、产业互联网、消费互联网三网合一，以打通从消费终端到供应链体系、到材料制造端的互联互通、相互赋能，打造互为犄角的集团产业生态圈，提升企业经营发展效率效能。</p> <p>在终端应用领域，公司将主要通过鹰牌、天汇建科分别切入家装领域和公装领域，并以终端整装需求带动对前端饰面材料以及门、墙、地、顶、柜、防火板材、建筑陶瓷等产品的销售提量，全面构建材料端技术领先、产业链闭环融合、各业务板块关联度极强的泛家居生态圈。</p> <p>8、公司未来会有资本运作规划吗？</p> <p>答：公司的资本运作将根据监管政策、市场情况、公司经营战略和业务发展需要进行，努力使公司和股东价值最大化。后续如有该方面计划，公司将及时通过证监会指定信息披露媒体进行披露。</p> <p>9、公司的销售模式是怎样的？</p> <p>答：公司主要采用“直销+经销”相结合的销售模式。对于不同产品，公司有专业的团队进行管理、研发和销售。谢谢！</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年9月28日</p>