

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：TA2024-003

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	申万宏源、鹏华基金、创金合信、广发证券、太和致远、安和资本
时间	2024年7月12日
地点	广东天安新材料股份有限公司鹰创园鹰牌展馆
上市公司接待 人员姓名	董事长、总经理吴启超 董事、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、公司展厅参观，介绍公司产品应用及商业模式</p> <p>二、公司董事长、总经理介绍公司成长历程和发展战略等基本情况</p> <p>三、与投资者进行交流，主要内容如下：</p> <p>（一）2024上半年公司的经营情况如何？</p> <p>2024年上半年，公司预计实现归母净利润约5,020万元到5,760万元，同比增长约35%到55%；预计实现扣非归母净利润约4,850万元到5,400万元，同比增长约100%到123%。上半年，在建筑陶瓷市场有效需求整体偏弱、行业竞争加剧的背景下，天安新材坚定泛家居产业战略，加强各业务板块协同发展、相互赋能，不断拓展市场，推进渠道下沉，挖掘客户需求。报告期内，公司高分子复合饰面材料业务板块营业收入持续增长，高毛利率产品订单增加。同时，公司持续深化精细化管理，严格降本增效，整体费用支出同比减少，经营质量</p>

不断提升。

（二）公司收购南方设计院主要是基于什么样的考量？

南方设计院（全称“佛山南方建筑设计院有限公司”）为珠江三角洲地区具有较强综合实力的佛山本土的一家民营建筑设计公司，拥有建筑行业（建筑工程）甲级资质、建筑行业（人防工程）乙级等专业资质，服务对象以上市公司、大型企业、政府部门等为主，提供从前期咨询、规划设计、方案设计、初步设计、施工图设计到项目管理综合解决方案的全过程设计咨询服务，涉及住宅小区、商业建筑、产业园、工业园、社区改造、学校、政府物业等领域。本次收购南方设计院 51% 股权，是公司在泛家居产业生态链上的延伸，强补了在公装建筑设计和室内装饰设计领域的不足，将进一步增强公司整体竞争内核，丰富触达终端市场的切入点，为公司向装配式内装 EPC 和健康人居品牌的方向发展提供又一助力。

（三）公司如何看待装配式建筑的发展前景？

装配式建筑有利于节约能源、减少施工污染、提升劳动效率和质量安全，是未来建筑业发展的必然趋势。在“以旧换新”浪潮下，存量市场逐渐成为家居业主战场，基于旧改、局改、以旧换新等市场容量不断上升。旧房改造具备体量大、周期短、装修质量难以把控等痛点，而装配式建筑具备工期较快，环保属性强，节约材料成本等优点，完美契合了旧城改造的需要，具备良好的发展前景。

如今，我国装配式建筑整体发展态势已经形成，大力发展装配式建筑的方向已经明确并得到国家、各省市

以及行业等各方面的大力推动,装配式建筑的普及率已经越来越高,“像造汽车一样造房子”正在成为现实,这将带来全装修市场趋势性利好,并有望在政府强制推进下成为建筑标配要求。

(四) 在装配式建筑业务上公司有什么布局?

2023年,公司引入装配式装修集成技术专业团队,收购天汇建科,专注总承包医疗既有建筑更新业务,以全生态系统解决方案实现不停业改造老旧既有医疗空间,并运用装配式装修集成技术解决商业展厅及高端办公空间快速内装。2024年,公司收购南方设计院,是泛家居战略布局的产业链闭环,补强了公司建筑设计和室内装饰业务板块,更进一步增强公司整体竞争内核,丰富触达终端市场的切入点,为公司向装配式内装EPC和健康人居品牌的方向发展提供又一助力。

公司将通过明确战略方向、优化管理机制、重塑企业文化推动南方设计院全面发展,同时将南方设计院融入天安新材企业体系,形成以南方设计院为设计单位,以天汇建科为施工单位,以天安集成为材料应用单位,以鹰牌集团、天安高分子和浙江瑞欣为材料研发与制造单位的装配式内装产业链条,通过搭配公司绿色、环保、高颜值的装配式门、墙、地、顶、柜等全屋环保部品部件的产品体系,向消费群体提供装配式健康环保的家居功能空间系统解决方案,实现公司业务向装配式整装领域延伸发展。

(五) 公司在整装业务上有什么差异化竞争优势?

公司围绕泛家居产业链整合各子版块资源,以新型环保饰面材料为核心,围绕“健康”和“美学”两个价

值主张，用环保饰面材料、装配式技术、WELL 健康建筑标准向消费者提供一站式整装解决方案。公司通过多品牌、多品类产品输出，各业务板块相互赋能共同打造“营销前台、赋能中台、支持后台”三维协同的泛家居产业生态圈，即以品牌、渠道建设为主的鹰牌公司，以公共建筑室内装配式装修集成技术为主的天汇建科和以建筑设计方案输出为主的南方设计院作为直达终端消费的前台公司；以价值供应链体系搭建为核心的天安集成作为链接的中台公司；以环保饰面材料技术研发、制造为支撑的天安高分子、安徽天安、瑞欣装材作为后台公司，构建各子公司优势互补、资源共享的泛家居产业生态圈。

天安新材创新将汽车环保内饰产品技术和干法施工技术应用于整装，较传统装修在环保性、产品品质和交付效率上形成差异化竞争优势。

（六）在建筑陶瓷市场需求偏弱、行业产能过剩的背景下，鹰牌是如何应对的？

陶瓷行业对于生产端成本控制和供应链效率的要求很高，在后房地产时代，陶瓷企业普遍面临产能过剩的发展现状，天安新材收购鹰牌后，对其进行战略、机制、管理、文化等方面改革，同时积极开拓下沉市场渠道，赋能经销商，激活鹰牌的品牌和产品势能，此外还运用轻资产模式和大家居战略，打造泛家居产业协同效应，提升运营效率。其中，轻资产运营模式使得经营风险可控，避免产能利用率不足，还能减少运输、库存和资金压力，达到成本控制的目的；而中心仓模式则紧贴终端网点、快速响应消费者需求，有助于提高空白区域的覆盖能力和速度，加速拓展全国化市场；“陶瓷+大

	<p>家居”差异化战略稳步推进，从单一瓷砖转变为多品类交付，为消费者提供环保装配式一站式解决方案，在整装趋势背景下，稳步推进大家居战略并行。</p> <p>（七）请问公司是否有对外建厂扩产的战略布局？</p> <p>公司近期暂无对外建厂扩产的计划，如有相关事项将根据相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。2024 年公司将加强原有生产产线的技术改造及设备升级，通过工艺改进，精细调整生产过程，优化流程管控，进一步提升产品品质，实现提效降本，保证公司制造端成本优势，持续高质量发展。此外，在转型泛家居的战略布局下，公司将摒弃不断扩大产能的扩张方式，逐渐由产能领先向品质领先、服务领先、品牌领先转变，聚焦制造环节中的研发和销售等高端价值链，践行轻资产运营，使得经营风险可控、灵活性更强。</p> <p>（八）公司是否还有其他并购计划？</p> <p>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，维持各业务板块业务的稳健发展，持续强化自身产品能力。公司的投资并购计划将根据监管政策、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。后续如有相关事项，公司将根据相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 7 月 12 日</p>