

## 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：TA2024-005

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>2024 广东辖区上市公司投资者关系管理月活动投资者集体接待日</u>
参与单位名称	通过全景网平台参与公司 2024 广东辖区上市公司投资者关系管理月活动投资者集体接待日活动的投资者
时间	2024 年 9 月 12 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)
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 副总经理、财务总监刘巧云
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>公司管理层就投资者提出的问题进行了回复，主要内容如下：</p> <p>1、公司的归母净利润同比增长 43.46%，远高于营收增长，请问这一显著增长的主要原因是什么？是否有持续性的盈利能力提升措施？</p> <p>尊敬的投资者，您好！房地产行业持续调整，瓷砖需求总量收缩，在此背景下，公司坚定泛家居产业战略，充分发挥各业务板块协同发展、相互赋能、资源互补的产业链优势，不断拓展市场，推进渠道下沉，挖掘客户需求。公司各业务板块持续稳健经营，取得了良好的业绩成果，公司高分子复合饰面材料业务板块营业收入保持持续增长，家居装饰饰面材料、汽车内饰饰面材料、</p>

薄膜等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，公司经营质量提升。

近几年，公司通过收并购及投后整合逐步完善泛家居产业链，围绕泛家居生态圈打造了“营销前台、赋能中台、支持后台”三维协同的组织架构。未来，公司将立足建筑陶瓷和高分子复合饰面材料两大基业，重点围绕泛家居产业链不断发展，同时逐步完善装配式整装渠道，寻求第二增长曲线，以整装终端引流带动家居装饰饰面材料、家装部品部件、建筑防火饰面板材等产业链业务的增量发展。感谢您的关注！

## **2、公司是否有意在国际市场进行拓展？具体的市场拓展计划和策略是什么？**

尊敬的投资者，您好！目前公司的建筑陶瓷、建筑防火饰面板材以及家居装饰饰面材料等产品在国际市场均有销售，未来公司将积极关注国际市场对泛家居产品的需求，根据公司各业务板块产品优势及经营情况，拓展和培育优质的海外客户资源，不断开拓国际市场。感谢您的关注！

## **3、公司收购南方设计院的战略意义是什么，对公司未来发展有何影响？**

尊敬的投资者，您好！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控股权，是公司在泛家居产业链上的延伸，强补了在公装建筑设计和室内装饰设计领域的不足，能够进一步增强公司整体竞争力，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助力。感谢您的关注！

#### **4、现在地产这么低迷，公司在泛家居产业链的布局进展如何，是否有助于提升产品销量和市场占有率？**

尊敬的投资者，您好！在房地产行业持续调整的背景下，我们看到国内新房和存量房规模依然庞大，家居整装、装配式公装、旧房改造等有很大的发展空间。近几年公司通过收并购外延式发展，先后收购了鹰牌公司、浙江瑞欣、天汇建科、南方设计院等产业链企业，泛家居战略布局在点、线、面、体的广度上不断延伸，逐步实现产业链闭环，围绕泛家居生态圈打造了“营销前台、赋能中台、支持后台”三维协同的组织架构，形成家装领域和公装领域双向输出的双增长引擎，持续打造各业务板块高度关联、相互赋能，各子公司优势互补、资源共享的产业生态圈。其中鹰牌公司旗下的鹰牌生活作为健康人居整装领域的先行者，背靠天安新材泛家居全产业链，深度融合 WELL 健康建筑标准，结合自身打造健康人居的实力，推出了可应用于高端康养、高端酒店、深度睡眠室等不同场景整装空间的解决方案，以满足不同客户的特定需求。同时，公司通过提升供应链渠道效率、推行精细化管理，进一步提升产品品质和服务质量，实现提效降本，不断扩大客户群，提升市场占比。感谢您的关注！

**5、整装业务虽然占比较小，但增长潜力如何？公司在新业务领域有哪些具体的拓展计划和预期目标？**

尊敬的投资者，您好！国内新房和存量房规模庞大，整装市场渗透率有望继续提高。公司构建的泛家居产业生态圈，通过整合公司各业务板块上下游资源，打通各个环节的核心壁垒，构建跨行业、多维度的差异化竞争优势。公司基于对健康人居生活环境升级的洞察，通过鹰牌公司旗下一站式整装品牌“鹰牌生活”落地家居整装业务，坚持不懈研发环保新材料、新工艺、新工法，以国际 WELL 健康人居标准为出发点，围绕“健康”和“美学”两个价值主张，利用 EB 系列高性能饰面装饰材料 and 汽车内饰核心技术打造符合健康人居标准的整装产品线供应链体系，致力于构建健康人居产业生态圈，为消费者和下游客户提供室内空间装饰装修整体解决方案，同时对高分子复合饰面材料业务板块形成提量协同效应。感谢您的关注！

**6、我看到公司在报告期内有一些高管和董事的持股变动，这些变动是否反映了公司内部的某些策略调整或者对未来发展的信心变化？**

尊敬的投资者，您好！报告期内公司董监高的持股变动，主要是因为上半年公司实施资本公积转增股本，以及部分董监高二级市场增持。公司董监高增持公司股票，体现了管理层对公司未来发展的坚定信心。公司将继续扎实聚焦主营业务，以创新驱动发展，实现稳定可持续发展，不断提升公司核心价值，积极回报投资者。感谢您的关注！

**7、公司董事陈贤伟在 2024 年 9 月 6 日的增持行为是否反映出管理层对公司未来发展的信心？**

尊敬的投资者，您好！公司董事增持了公司股票，体现了管理层对公司未来发展的坚定信心。公司将继续扎实聚焦主营业务，以创新驱动发展，实现稳定可持续发展，不断提升公司核心价值，积极回报投资者。感谢您的关注！

**8、面对瓷砖整体需求减少的市场情况，公司对此有哪些应对措施？**

尊敬的投资者，您好！控股子公司鹰牌公司扎实推进市场渠道下沉，通过赋能经销商，激活鹰牌品牌和产品势能，从渠道端深挖市场需求。2024 年上半年，完成鹰牌陶瓷新展厅揭幕运营，推出中国瓷系列产品，持续输出品牌文化内涵及产品价值。继续完善中心仓模式，加强辐射终端渠道提高县域行政区的覆盖能力并快速响应，加速拓展全国化市场，触达终端网点，以流量突破释放资源优势，打造优质区域品牌经销商。同时，把握整装发展趋势，坚持“陶瓷+大家居”双轨并行战略，以整装拉动建筑陶瓷产品的销量。感谢您的关注！

**9、二季度前十大机构持股比例合计下跌 2.63 个百分点，公司如何看待这一变化？是否有计划采取措施吸引更多机构投资者？**

尊敬的投资者，您好！投资者增减持是正常的市场行为，公司坚持通过业绩说明会、机构调研、路演和反路演等方式，利用多元渠道与投资者充分交流，做好投资者关系维护工作。未来，公司将努力修炼内功，把经营做扎实，不断完善泛家居产业生态圈，提升盈利能力，

实现股东价值最大化。感谢您的关注！

**10、 国产新能源汽车销量持续上升，公司汽车内饰板块经营情况如何？**

尊敬的投资者，您好！经过十余年的技术深耕和市场拓展，公司凭借高性价比和高质量内饰产品逐步切入各大主机厂供应体系，并与国内外主流整车厂及其配套供应商建立了稳定的合作关系，汽车内饰饰面材料成为公司的重要业务板块。2024 年上半年，公司积极拓展汽车内饰饰面材料下游市场，紧抓国产新能源车渗透率不断提高的市场契机，专注饰面材料制造管理能力、研发创新能力提升，及时响应下游客户及主机厂对内饰饰面材料产品品质、供货效率等方面的要求，抢占汽车内饰饰面材料领域市场份额。随着国内汽车产销量提升，公司在汽车内饰饰面材料领域激烈竞争格局中仍保持增长态势。今年上半年，公司汽车内饰饰面材料营收同比增长 12%。感谢您的关注！

**11、 在当前的市场环境下，公司如何实现净利润大幅增长的？**

2024 年上半年，公司坚定泛家居产业战略，充分发挥各业务板块协同发展、相互赋能、资源互补的产业链优势，不断拓展市场，推进渠道下沉，挖掘客户需求。公司各业务板块持续稳健经营，取得了良好的业绩成果，公司高分子复合饰面材料业务板块营业收入保持持续增长，家居装饰饰面材料、汽车内饰饰面材料、薄膜等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，公司经营质量提升。因此，公司归属于上市公司股东的净利润

实现增长。感谢您的关注！

**12、我想请问一下，公司对于未来几年的发展战略有何具体规划？特别是在新材料领域，公司是否有进一步的扩展计划或者技术研发投入计划？**

尊敬的投资者，您好！公司暂无扩产计划。公司根据在泛家居领域可持续健康发展的整体战略按计划在技术研发方面保持持续投入，提高公司在行业的竞争力。在高分子复合饰面材料领域，公司在饰面材料加工应用性能、表面物性等方面重点投入人、财、物、力，在新材料应用、新工艺、新技术等方面不断深研；在建筑陶瓷领域，公司通过深度调研消费市场需求，研发符合消费者喜好的产品，同时公司凭借泛家居产业链的资源优势不断丰富门墙地柜等产品线。感谢您的关注！

**13、请问公司 2024 年上半年的经营状况如何？**

尊敬的投资者，您好！2024 年上半年，在公司董事会的领导下，公司扎实聚焦主营业务，各业务板块持续稳健经营，取得了良好的业绩成果。公司实现营业收入 138,846.53 万元，同比增加 1.72%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,332.13 万元，同比增加 43.46%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 5,006.46 万元，同比增加 106.72%。感谢您的关注！

**14、公司的主营业务有哪些？请介绍一下当前的产业布局。**

尊敬的投资者，您好！公司的主营业务是建筑陶瓷以及汽车内饰饰面材料、家居装饰饰面材料、建筑防火

饰面板材等高分子复合饰面材料的研发、设计、生产及销售以及整装交付服务。2023年，公司收购天汇建科，通过装配式装修集成技术快速解决既有医疗不停诊改造等旧改项目，进而进军办公空间、商业连锁等公装领域，挖掘公装市场室内装饰装修及城市旧改的发展机会。2024年7月，公司收购南方设计院51%股权，泛家居战略布局实现产业链闭环，补强公司建筑设计和室内装饰等业务范围，丰富公司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助力，实现为客户提供高性价比一站式环保、艺术空间解决方案。

公司立足建筑陶瓷和高分子复合饰面材料两大基业，重点围绕泛家居产业链，以控股子公司鹰牌公司和天汇建科、南方设计院在家装、公装的渠道资源，着力拉动建筑陶瓷、门墙地柜以及高分子复合饰面材料等产品的销量。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、装饰设计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。感谢您的关注！

15、在投资活动方面，公司今年上半年度的投资支付现金流出较大，能否详细介绍一下公司目前的投资策略及重点项目？这些投资对公司的未来发展有何战略

	<p><b>意义?</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！2024年4月，公司完成了对瑞欣装材剩余10%少数股权的收购，公司持有瑞欣装材的股权由90%增加到100%。瑞欣装材专注于高端耐火板、不燃高压树脂板等装饰材料的研发和制造，是国内耐火板材第一梯队企业，产品广泛应用于医院、净化室、酒店、高铁动车、大型船只（游轮）等公共设施室内及外墙等领域。公司实现对瑞欣装材100%控股，有利于公司进一步整合资源，加强对瑞欣装材的管理和资源利用，提升公司的盈利能力。</p> <p>2024年7月，公司完成对南方设计院51%股权收购交割，泛家居战略布局实现产业链闭环，补强了公司建筑设计和室内装饰业务板块，丰富公司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助力，能够为客户提供高性价比一站式环保、艺术空间解决方案。感谢您的关注！</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024年9月12日</p>