

## 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：TA2024-007

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>线上电话会议</u>
参与单位名称	(排名不分先后) 申万宏源、招商证券、长城证券、长江证券、广发证券、东北证券、东吴证券、方正证券、光大证券、国联证券、华安证券、华泰证券、华鑫证券、天风证券、民生证券、民生加银基金、浙商证券、中航信托、中信证券、中邮证券、九泰基金、鑫元基金、保银基金、泰山财产保险、西部利得基金、银万私募基金、亘泰投资、聚鸣投资、君茂投资、上海度势投资
时间	2024年10月27日
地点	线上交流
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	<b>一、公司董事、副总经理、董事会秘书介绍公司基本情况及前三季度业绩情况</b> 公司近几年，通过内生增长以及收并购等方式，重点围绕泛家居产业链进行了业务上的延伸和扩展。今年7月份公司收购南方设计院控股权，补充了公司在公装领域上建筑设计、室内设计上的重要一环。近期，公司中标了市国资佛山建发集团下属企业佛山隼业49%股权，进一步打通在家装、公装领域链接消费者和终端的渠道资源，进而拉动建筑陶瓷、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。

2024年前三季度公司实现营业收入21.97亿元，同比微降1.4%，前三季度公司高分子复合饰面材料板块营收同比增长，受地产持续调整，需求疲软的影响，瓷砖业务板块营收小幅下降，但产量和销售量同比有所增长。前三季度公司实现归母净利润8029.74万元，同比增长7.11%，扣非归母净利润7254.09万元，同比增长32.27%。报告期内，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，公司经营质量得到提升。

## 二、公司管理层与投资者进行交流，主要内容如下：

### （一）请问董事长如何看待当下鹰牌所处的建筑陶瓷行业的竞争格局以及未来公司有哪些应对策略？

在当前的市场环境下，房地产行业持续调整，瓷砖需求总量收缩，产能过剩问题进一步凸显，行业竞争日益激烈。2024年前三季度公司建筑陶瓷的销量有所提升，市场占有率创下新高，但受整体单价下跌影响，营业收入同比小幅下降。应对当前的行业竞争格局，公司一方面将继续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，进一步提高市场占有率；另一方面将持续深化精细化管理，严格降本增效，提升经营质量，最大程度发挥公司轻资产优势，增收节支，以实现净利润保持良好增速。

### （二）请问公司装配式内装业务有何推进计划？

公司构建了装配式公装产业链，此次参股佛山隽业更是使该产业链实现闭环，即以南方设计院为设计单位，以佛山隽业为建筑施工单位，以天汇建科为装配式内装施工单位，以天安集成为材料应用单位，以鹰牌公司、天安高分子和浙江瑞欣为材料研发与制造单位，形成了高度协同、优势互补、资源共享的产业生态圈，构建企业护城河。

佛山隽业作为佛山建发集团的下属公司，具有突出的市场渠道优势，在当前的政策环境下，有助于天安新材快速打开公装市场渠道，提高在公共建筑装饰领域的综合竞争力，与公司原有各业务板块实现双向赋能。目前，公司正积极推进，部分项目有望在今年落地，实现转化。公司将逐步打开公装市场渠道，在国家双碳绿建、城市更新、装配式内装等政策的推动下，大力发展以高技术、高效能、高质量为特征的新质生产力，实现产业链双向赋能，打造“健康家鹰牌造”IP，成为泛家居产业链主企业。

同时，公司瞄准生产力落后的发达地区，布局海外装配式内装市场，以整装品牌出海逐步带动产品出海。

**（三）最近推出的家装厨卫以旧换新补贴政策对公司业务有哪些促进作用？公司针对以旧换新政策做了哪些动作？**

公司积极响应政策，有针对性地推出一系列优惠活动，面对消费品以旧换新的趋势，仍以客户需求为导向，提供一站式整装服务个性化定制等增值服务，优化销售渠道，提升服务质量，加强品牌建设，不断扩大市场份额和品牌影响力。

**（四）装配式内装品牌出海将面临哪些挑战，公司将**

### 如何克服？

一是产品需要通过当地的标准认证。天安新材自成立以来，一直将技术创新视为企业发展的核心驱动力。公司不断投入研发资源，引进顶尖人才，建立了高水平研发中心与产学研合作平台，拥有以省级企业技术中心、省级工程技术研究开发中心、CNAS 实验室等研发机构为核心的技术研究开发体系，通过持续的技术创新和产品迭代，成功打破了多项技术垄断，推出了多款具有自主知识产权的创新产品，赢得了市场的广泛认可和好评，为未来品牌、产品出海提供强有力的技术支撑和保障。

二是寻求优质合作方，融入当地体系，共建良好的产业生态。公司将积极关注国际市场对装配式内装的需求，根据公司优势及经营情况，拓展和培育优质的海外客户资源，开拓国际市场。

### （五）今年公司进一步布局了南方设计院、佛山隼业，内部各业务板块如何实现协同发展？

近年来，天安新材通过收并购扩张了公司在泛家居产业链上的业务版图，形成了各子公司专业化经营、上市主体进行集团化管理的经营模式。通过上市公司自身优势搭建投融资平台为子公司赋能，通过对各子公司的优势资源进行合理配置，实现各业务板块的协同发展和相互赋能。

公司非常注重投后管理，接下来天安新材也将深度参与佛山隼业的经营管理，借鉴鹰牌混改的成功经验，结合佛山隼业的实际情况，在机制改革、技术创新、人才培养、品牌建设等方面为佛山隼业注入新的发展活力。

天安新材立足饰面材料和建筑陶瓷两大基业,通过鹰牌、天汇建科、佛山隼业切入整装领域,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,全面构建泛家居产业生态圈,形成技术领先、产业闭环、关联度强的组织架构,不断扩展业务广度、深度和高度,打造集团互为犄角的产业生态圈。公司控股子公司鹰牌公司以品牌、渠道建设为主,主攻家装领域;控股子公司天汇建科以进军医疗空间既有建筑更新业务领域为切入点进而向装配式整装领域延伸发展,主攻公装领域;参股公司佛山隼业具有突出的市场渠道优势,有助于公司快速打开公装市场渠道,提高在公共建筑装饰领域的综合竞争力,三者作为营销前台持续提供流量入口。控股子公司天安集成作为链接的中台公司,提供空间装饰的整体设计方案输出以及相应产品的供应链配套服务。全资子公司天安高分子、安徽天安和浙江瑞欣作为后台公司,以环保饰面材料技术研发和制造为支撑。

**(六) 公司今年前三季度高分子复合饰面材料板块业务增长趋势较好, 利润也有提高, 如何展望明后年该板块的成长性和利润率?**

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。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

	<p>要求，抢占汽车内饰饰面材料领域市场份额。同时公司积极关注市场变化，在薄膜细分市场领域提前布局汽车改色膜市场，通过对现有设备实施改造升级，投入技术研发力量，开发车身改色膜，满足新时代消费者对汽车外观个性化改装的需求。</p> <p>未来，公司将在做好风控的前提下，加强与整车厂商的合作和项目开发，在国内汽车产销量增长以及新能源车渗透率提升的行业背景下，不断拓展公司在汽车内饰领域的市场份额，同时利用研发技术优势，提高产品毛利率，并充分发挥技术研发和制造板块的支撑作用，赋能其他各业务板块高质量发展。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 10 月 28 日</p>