

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：TA2025-004

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他
参与单位名称	（排名不分先后） 鹏华基金、博时基金、宝盈基金、财通资管、财通证券
时间	2025 年 6 月 4 日
地点	线上电话会议、反路演现场
上市公司接待人员姓名	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	一、公司基本情况介绍； 二、与投资者进行交流，主要内容如下： （一）2024 年度及 2025 年第一季度公司经营情况 2024 年，公司实现营业收入 310,030.37 万元，同比略降 1.32%；实现归属于上市公司股东的净利润 10,100.49 万元，同比降低 16.49%；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 9,049.33 万元，同比增加 23.40%。2025 年第一季度公司实现营业收入 58,017.42 万元，同比增加 10.31%；归母净利润 1,517.24 万元，同比增加 23.70%；扣非净利润 1,379 万元，同比增加 36.97%。公司坚持夯实建筑陶瓷和高分子复合饰面材料两大基业，以“构建泛家居产业生态圈”为战略目标，以市场需求为导向，充分发挥产业集群优势，多措并举提高公司管理效率和经营效益。

（二）提问交流环节：

1、公司在汽饰业务领域有哪些优势？面对多变的市场需求，公司采取哪些应对策略？

答：公司拥有自主知识产权及核心竞争力，是国家级专精特新“小巨人”企业、国家知识产权示范企业，建立了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。公司的低能电子束辐照设备（EB机）作为国内少数实现低能电子束辐照技术工业化生产应用的表面处理设备，通过大幅提高材料的耐热、耐污、耐磨及耐刮擦性能，为汽车内饰饰面材料产品开发和性能提升提供技术支撑。公司高度重视产品质量管理，通过构建完整的质量管理体系，为客户提供品质稳定的高质量、绿色环保产品。同时，公司不断以市场客户需求为导向，推进功能性、装饰性、智能化绿色材料研发。公司经过十余年的技术深耕与市场拓展，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。

在新能源汽车渗透率快速提升、国产自主品牌车企崛起的行业机遇期，公司将以客户、市场需求为导向，积极维护并深入拓展与现有客户的良好合作，充分挖掘市场机会，不断开拓新市场、新客户，有效抓住产业链升级红利。公司将持续推进汽车内饰材料技术创新和产品研发，加强与下游客户及整车厂商的合作和项目开发，公司以灵活响应的供应链合作模式，通过透光革、科技感面料、肤感饰面材料等功能性、装饰性、智能化绿色材料的开发，构建差异化的服务能力，从材料供应商升级为“解决方案伙伴”，增强与客户的合作黏性。

	2、在当前的市场环境下，公司建筑陶瓷业务仍实现稳健发展，得益于哪些战略布局？今年推出了哪些新品？ 答：在建筑陶瓷板块，公司依托旗下鹰牌品牌，持续深化“陶瓷+大家居”双轨并行战略，紧抓“微笑曲线”两端，聚焦研发设计与品牌营销，通过不断优化组织架构、推进属地化生产和中心仓区域布局，同时完善对优质经销商的帮扶措施，深耕区域渠道、下沉市场，着力打造优势区域，加大与有共同价值观的知名度高的整装公司和设计公司、战略工程渠道伙伴的合作力度，从品牌、渠道端为集团产业链其他业务板块引流，将墙板、地板、墙衣等部品部件向终端消费市场输出，筑牢业绩增长根基的同时寻求新的突破。 在今年4月的春季新品发布会上，鹰牌推出锦绣、觅境、鹰牌岩板、天工、高透原石、森林木歌、质感理石、鲸MAX·星钻釉、花样年华等九大系列超60款新品。鹰牌陶瓷、鹰牌2086始终秉承着“人无我有，人有我优，人优我新”的理念，根据消费者需求的变化，不断进行产品革新、技术升级，让鹰牌美学触达更广泛的消费群体，引领行业趋势和家居美学新风尚。 3、公司在家居整装领域有哪些优势？未来的发展方向是什么？ 答：公司持续推进战略布局优化与产业链协同发展。公司通过整合泛家居领域上下游资源，建立了跨行业的资源协同机制，有效破除产业链环节间的技术壁垒，构建多维竞争优势体系，持续完善产业供应链，有效降低全产业链运营成本，严格执行交付落地标准。 未来，公司将坚持以巩固存量、多元经营、协同发
--	---

	展为主线，强化创新驱动，积极探索健康人居，发挥装配式整装快速交付、绿色环保、即装即住、同色定制、所见即所得等优势，不断提高整装品牌核心竞争力。公司将秉承“健康家，天安造”的核心理念，以装配式内装技术打造符合国际LEED和WELL双认证标准的城市会客厅，充分利用产业链优势，集中展示从建筑设计、建筑施工、室内整装到建材材料的全产业链生态圈，加大品牌宣传及招商力度。 4、请介绍一下公司构建的泛家居产业链。 答：公司实现了从建筑设计、建筑施工、室内整装到建材材料的全产业链闭环，形成了以鹰牌集团、天安高分子、浙江瑞欣和天安集成构成的材料板块和以南方设计院、天汇建科、佛山隼业构成的EPC板块两大业务板块，构建了坚实的企业护城河。未来公司将以材料板块与EPC板块两大业务板块为战略支点，充分发挥各业务板块协同发展、相互赋能、资源整合的产业链优势，以终端整装需求带动对前端建材产品的销售提量，强化集团产业链优势增量，不断优化资源配置，深入推进精细化管理，寻求新的业绩增长点，推动公司高质量发展，不断扩大能力边界。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 6 月 6 日