

广州海鸥住宅工业股份有限公司投资者关系活动记录表

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"/> 电话沟通	<input type="checkbox"/> 其他
参与机构名称	招商证券股份有限公司		
时间	2022年1月14日 16:00—16:45		
地点			
上市公司接待人员	董秘陈巍先生		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2021年前三季度经营情况</p> <p>2021年前三季度公司实现营业收入305,397.51万元,比去年同期231,804.88万元增长31.75%;实现归属于上市公司股东的净利润11,565.95万元,比去年同期9,695.89万元增长19.29%(以上数据未经审计)。</p> <p>二、发展定制整装卫浴的可行性</p> <p>1、符合国家绿色住宅产业发展政策</p> <p>近年中央连续出台推广绿色建筑和装配式建筑的相关政策,制定行业准则,定下建设目标。从最早2012年财政部、住建部提出力争2020年绿色建筑占新建建筑比重超过30%,至2017年1月发布装配式建筑三大体系技术标准,再到2017年3月出台《“十三五”装配式建筑行动方案》及配套管理办法,政策愈发密集,装配式建筑未来发展可期。为落实中央政策目标,各地方政府也已制定装配式建筑规模阶段性目标并同步出台若干政策法规鼓励推广。</p> <p>2、定制整装卫浴空间市场前景广阔</p> <p>房地产行业已成国家经济发展的重要支柱,伴随着节能、环保的标准和要求</p>		

	<p>日趋严格，国家支持装配式建筑力度发展力度不断加大，人们对居住环境、舒适度以及绿色环保提出更高的要求，整装卫浴凭借着快速便捷的干法施工、质量可靠、防渗漏性等优点，在经济型酒店和中档酒店、商品房住宅市场、保障性住房的全装修等市场都有巨大的市场潜力。</p> <p>3、定制整装卫浴空间符合新一代主力消费群体的消费观</p> <p>家居业“定制”的兴起，来自于市场的变化趋势。随着迅速成长的庞大中产阶层家庭成为主要的消费群体，以及80后、90后新一代的消费群成为家居业未来重要的新兴消费人群，导致消费者的产品需求出现差异的两个因素开始显现，一是消费者分化，二是消费者收入水平和价值判断出现差别。整装卫浴空间也更更有实现定制的需求，在个性化上满足消费者的诉求。</p> <p>三、整装卫浴发展情况</p> <p>公司装配式整装业务拥有有巢氏和福润达两大品牌，产品类型覆盖SMC、彩钢板、瓷砖型等类型。2021年公司与浙江省建工集团有限责任公司签署合作协议，旨在共同推进龙游装饰部品部件基地项目的投资建设及内装工业化领域的合作，凭借双方技术及资源优势，在建筑工业化和装饰部品部件领域进行全方位合作，共同开拓内外市场和业务，互为对方提供产品、技术和产能支持，在技术、设计、管理、市场和产品等多层面深入的优势互补和合作共赢。未来装配式整装业务仍将拓展至住宅、To C、EPC、商办等各赛道业务。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年1月14日</p>