

证券代码：002909

证券简称：集泰股份

广州集泰化工股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-02

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
活动参与人员	佛山抱石投资——祝国杰、苏建鸿 广州泽恩投资——蔡晓霞、曹盈盈 广东聚德富私募——吴昊 国信证券——梁万里 桂粤（深圳）产业合作发展有限公司——胡继伟 广西（深圳）产业合作中心——李沛展 广西驻深圳经济联络中心——李培 中国民生银行——张莹莹
时间	2025 年 4 月 11 日 15:00-16:30
地点	公司总部一楼会议室
形式	现场
公司接待人员	吴珈宜（副总经理兼董事会秘书） 胡亚飞（副总经理兼研发技术总监） 杨琦明（副总经理兼供应链总监） 李汭（副总经理兼财务负责人）
交流内容及具体问答记录	1. 问：公司产品在国内和国外销售的占比分别是多少？在国外销售较多的产品是什么？

答：2024 年，公司国内销售收入为 125,514.60 万元、占比 97.68%，国外销售收入为 2,977.20 万元、占比 2.32%。目前，公司在海外销售的产品主要是建筑胶、电子胶。公司已在柬埔寨、泰国、澳大利亚等多个国家设立了经销服务网点，以本地化仓储和配送缩短物流时长，提升服务品质。

2. 问：近期中美的关税政策是否会影响公司的原材料成本、财务结算和业务收入？

答：进口方面，公司的原材料供应链安全保障体系运行有效，原材料以国产为主，且仅有微量助剂从美国进口，该部分助剂可以采取国产或其他国家进口的方案替代。出口方面，2024 年公司外贸销售收入占比为 2.32%，且主要出口市场集中在亚洲、澳洲及“一带一路”沿线国家，公司产品未出口至美国。此外，公司的外贸结算方式以本币结算为主，汇率风险可控。基于上述业务结构，当前中美税政策对公司整体影响微乎其微。同时，公司深耕本土市场多年，将依托本土化快速响应优势，通过深化重点区域市场布局、优化产品结构等方式把握国内市场进口替代机遇。

3. 问：公司如何保持净利率增长趋势？公司未来将会重点关注哪些新领域和新市场？

答：2024 年，公司归属于上市公司股东的净利润为 1,928.00 万元，同比增长 88.27%。未来，公司将从市场和人才管理、研发、产能及成本控制等多个方面持续深化改革，继续坚持创新驱动与绿色发展双轮驱动，以技术突破抢占市场先机，以管理优化提升运营效率，持续提升盈利能力，为股东创造更丰厚的回报。

公司将在夯实建筑、集装箱、石化等传统优势领域的同时，加速开拓“第二曲线”，重点聚焦新能源汽车、储能、两轮电动车、3C 电子、渠道家装等高增长赛道。具体来说，在建筑胶领域，公司将继续加强与央企国企房地产合作深度、提升公建项目和重点工程攻关力度，同时加大渠道下沉力度，创新新零售业务开拓方式，积极推广自营自建的官方微信“集泰电子商城”，打通线上线下营销场景，持续提高品牌影响力。在工业胶领域，公司将重点关注新能源汽车、储能、两轮电动车等行业，加大头部客户开拓力度，积极推进安庆第一期产线投产和从化“高端新材料智造基地项目”的建设，进一步提升工业胶业务占比。在涂料领域，公司将借助在

石化、钢结构防腐领域、集装箱的规模优势、成本优势和应用经验，积极开拓重防腐、金属制品市场、轨道交通、3C 电子、粉末涂料领域的市场，在国家重点石化项目、金属制品领域、大型钢结构项目、市政桥梁管道等领域加大市场资源的投入，在高端涂料市场继续发力。

4. 问：去年实施的两轮车新国标对贵公司有什么影响，新国标有没有规定电池要用哪种安全保护方案？

答：《电动自行车用锂离子蓄电池安全技术规范》（GB 43854—2024）（以下简称《技术规范》）已于 2024 年 11 月 1 日正式实施，从单体电池和电池组两个层面规定了产品的安全要求和试验方法。对于电池制造企业而言，要通过《技术规范》要求的各项测试，需要使用多种保护材料——比如通过浸水测试，电池组外壳体盖板密封面、线缆接口等位置需进行防水密封；通过热失控后 5 分钟内不起火不爆炸的测试，电池组内部需填充隔热阻燃的材料，来延缓热扩散的速率。集泰股份是参编新国标《技术规范》的电池产业链中唯一一家材料企业，在标准编制过程中提供了胶粘剂、涂料应用于电动自行车用锂离子蓄电池的导热、绝缘、隔热、阻燃、防水和减震的测试验证参考。此外，2024 年 8 月，商务部等 5 部门制定了《推动电动自行车以旧换新实施方案》（以下简称《实施方案》），鼓励享受补贴的消费者购买符合《电动自行车行业规范条件》企业生产的合格电动自行车新车。

公司长期关注锂电池安全问题，已提出胶漆一体的安全防护灌封方案，已成功应用于雅迪、绿源、小米、美团、深兰换电、滴滴换电等电动自行车企业高端系列的电池中。随着《技术规范》及《实施方案》等政策进一步落地，市场对密度高、容量大、质量小、安全性高的电池需求将不断增加，公司将紧紧抓住市场机遇，充分发挥技术领先优势，积极拓展新的市场。

5. 问：面对竞争激烈的市场环境，与国内外竞争对手相比，公司如何加强核心竞争力？

答：面对市场环境的复杂多变和行业竞争的日益加剧，公司始终秉持高质量发展的核心理念，实施差异化竞争战略，在提高市场响应速度、优

化客户服务体验、加强原材料基础研究、提升品牌影响力等方面持续发力，不断增强核心竞争力。首先，为提高市场响应速度，公司以市场为导向组建了六大研究室，密切关注各行业的市场需求和产品动向，由 7 位博士、46 位硕士和多位外聘专家共同组建的研发团队凭借深厚的专业知识与丰富的行业经验，为公司快速研发满足市场需求的产品奠定良好基础。其次，在优化客户服务体验上，公司提供从产品供应、现场指导到客户回访等全方位服务，全程跟踪客户的使用情况，确保快速响应客户的多样化需求，持续发挥在产品质量控制方面的优势，不断优化客户服务流程，增强差异化的竞争优势。再者，公司始终关注供应链的稳定性和自主性，紧紧把握重要原材料的生产、制造全流程，从源头实现原材料的自主可控和国产替代。最后，公司作为较早布局密封胶和涂料行业的龙头之一，旗下拥有业内知名的两大品牌“安泰”和“集泰”，凭借多年深耕和广泛布局，建立了良好的品牌知名度和客户基础。

6. 问：公司的新能源用胶跟国内同行的竞争差异化体现在哪里？

答：首先，在产品开发方面，公司依托投资 1300 万元的安庆合成实验室和众多的科研人员，可以做原料的定向研究和开发，具备从基础材料到应用配方的自主开发能力，可根据客户需求定制开发高性能产品，提高产品的竞争力和安全供应护城河。其次，在生产质量管控方面，凭借三十余年行业积累，公司建立了严格的质量管理体系，从原料筛选到生产工艺全程把控，确保产品性能稳定可靠。此外，作为同时具备胶粘剂和涂料研发生产能力的企业，公司可为客户提供胶涂协同的集成解决方案，在电池封装、设备防护等场景中实现更优化的应用效果。公司的技术定制、品质保障、系统服务的综合能力，构成了公司在新能源领域的核心竞争力。

7、问：公司在安庆投资了很大的一块地，为什么会选择安庆这个城市呢？

答：首先是政策优势，安庆高新区是安庆市战略性新兴产业基地和自主创新的先行区和示范区，是以化工产业链和化工新材料、生物医药融合发展的园区，具有较好的政策优势和化工基础；其次是区位优势，公司的营业收入中有相当大一部分是华东地区和华中地区产生的，安庆作为长江

三角洲中心区 27 城之一，具备得天独厚的区位优势，项目建成后将会较大幅度地缩减原材料采购和产品销售运输成本，进一步提高物流及服务市场响应效率，对于未来辐射华东、华中市场，扩大业务规模具有十分深远的战略意义；再者是产业优势，安庆附近城市如合肥、池州等，近年在显示器、半导体和汽车等领域的快速发展形成的千亿级产业集群，为下游企业提供了更多机会。

8. 问：公司 2024 年的研发投入占营收的比例是多少？

答：2024 年，公司坚持创新驱动发展战略，研发投入为 5,929.77 万元，研发投入占营业收入比例为 4.61%，并已连续 5 年保持占营业收入比例超过 4% 的高比例研发投入，有效推动了产品的持续升级。在新能源汽车领域，公司开发出动力电池防火解决方案、电控散热与壳体密封解决方案，并成为了比亚迪等多家主机厂供应商；在两轮电动车领域，作为国家强制标准 GB43854-2024《电动自行车用锂离子电池安全技术规范》唯一参编材料企业，推出电池灌封与轻量化的技术方案；在集装箱领域，新开发的粉末涂料产品也获得中集集团的试用。同时，持续的研发投入促使公司的专利数量再创新高，截至 2024 年底，公司已获得授权并维持有效专利 186 项，累计申请专利 319 项，参编了已发布的相关标准累计 127 项，并成功获评“国家知识产权优势企业”，进一步巩固了公司的技术壁垒。

9. 问：公司建筑胶的营收占比较高，在房地产下行周期中如何调整以应对外部环境冲击？

答：首先，在建筑胶领域，尽管房地产行业面临周期性调整，公司建筑胶业务通过多元化布局和龙头企业优势展现出较强韧性。2024 年，受行业景气度下行、行业竞争加剧等因素影响，公司建筑胶业务出现一定比例下降，实现销售收入 66,426.12 万元，同比下降 25.46%，但是毛利率水平相对保持稳定，毛利率为 26.32%，同比略微下降 1.60%。而且，除传统建筑工程用胶之外，家装渠道销售收入达到 8,679.34 万元，同比增长 13.89%；集泰电子商城注册用户达 8.45 万人，同比增长 25.16%。公司将继续提升公建项目和重点工程攻关力度，夯实门窗幕墙领域的龙头地位，同时加大渠道下沉和海外市场拓展力度，培育建筑领域新的增长点。

	其次，公司的收入结构不断优化，布局的新能源、重防腐等新兴领域的第二增长曲线显现，有效对冲了传统建筑胶市场的周期性波动。2024 年，工业类用胶销售收入为 26,610.10 万元、同比增长 26.49%、销量同比增长 24.97%，工业用胶在总营收中的占比同比提升 4.92 个百分点；涂料销售收入为 35,149.05 万元、同比增长 54.84%、销量同比增长 94.68%，涂料在总营收中占比同比提升 10.31 个百分点。 10. 问：请问公司新能源胶的产品储备和市场发展情况？ 答：为满足新能源市场的高性能用胶需求，公司针对两轮电动车动力电池、乘用车动力电池、储能电池等新能源电池提供了包括有机硅、聚氨酯等多种电池组安全防护灌封方案，能够在电池热失控过程中，切断连锁反应，起到延缓或抑制电芯起火的作用，还可降低热失控对周边电芯的影响，减少电芯损伤。 在新能源汽车领域，公司已与比亚迪、大运汽车等汽车制造商达成合作，进入宁波均胜、敏实集团、奥迪威等新能源汽车配件企业的供应体系。此外，公司通过投资相关企业，积极拓展产业链协同版图，如投资珠海格莱利、南开璞芮森，加强在新能源汽车领域的协同发展，实现资源共享、优势互补。在两轮电动车领域，公司的胶漆一体化防火方案已成功应用于雅迪、绿源、小米、美团、深兰换电、嘟嘟换电等电动自行车企业高端系列的电池中，更多车型的电池防火用胶方案在积极测试中。在储能领域，已与许继电科储能、正浩储能、珠海科创、上海派能等客户达成合作。2024 年，公司的两轮电动车用胶与新能源汽车用胶销售收入达 2,198.71 万元，同比增长 76.12%。公司将继续加大市场资源的倾斜、业务模式的探索，提高相关产品在新能源市场的渗透率。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次调研活动期间，公司不存在透露任何未公开重大信息的情形。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 11 日