

广东天安新材料股份有限公司

关于 2025 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

广东天安新材料股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 8 月 18 日 15:00-16:00 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）以网络互动方式召开“天安新材 2025 年半年度业绩说明会”。关于本次说明会的召开事项，公司已于 2025 年 8 月 9 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《天安新材关于召开 2025 年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：2025-034）。现将说明会召开情况公告如下：

一、本次说明会召开情况

2025 年 8 月 18 日，公司董事长、总经理吴启超先生，独立董事罗琴女士，副总经理、财务总监刘巧云女士，董事、副总经理、董事会秘书曾艳华女士出席了本次业绩说明会。公司与投资者进行了互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、本次会议投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在本次说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

1、公司业绩持续稳定增长，主要得益于哪些方面？

回答：公司持续夯实高分子复合饰面材料、建筑陶瓷两大主业，其中，在分子复合饰面材料板块，公司通过加大项目开发力度，提升产品品质和服务质量，增强与合作客户的黏性，营业收入实现较大幅度增长；在地产持续调整、陶瓷行业低迷的大背景下，公司建筑陶瓷板块稳住基本盘，连年实现销量增长，2025

年上半年，公司建筑陶瓷销量超过 2,030 万方，同比增长 6%，受终端价格影响，营业收入同比下降 6%，为 59,381.94 万元。通过强化成本控制，持续推进信息化、精细化管理等手段提升经营效益，公司整体毛利率为 23.54%，归属于上市公司股东的净利润及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润均实现较大幅度提升。

2、公司提及“以旧换新”政策带动家居产品需求，是否已与头部家居企业签订战略性采购协议？

回答：2025 年上半年国家及各地方政府密集出台多项城市更新政策，城中村改造、老旧房改造、局部翻新及以旧换新等需求释放，进一步推动相关细分市场容量持续扩容。在宏观经济增速换挡与消费代际更迭的双重作用下，消费者对居住环境品质的关注度显著提升，对美好生活的定义与需求层次亦不断升级，持续驱动市场对更优环保性能、更强功能特性、更高美学价值的新型装饰材料的需求增长。同时，新生代消费群体成为市场主力，一站式整装服务模式及个性化定制解决方案正逐步成为行业主流发展方向。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，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。未来，公司将继续加强与家居企业合作，共同挖掘终端消费者对家居空间换代升级的需求，促进家居产品及整装业务增量发展。

3、请问目前肇庆，鹰潭基地的产能利用率如何？

回答：在当前建陶行业下行、产能严重过剩的市场环境下，2025 年上半年公司建筑陶瓷产销量同比实现双增长。在建筑陶瓷板块，公司通过自有产能以及与行业领先制造商合作打造联营工厂的模式，具备较高的灵活性，以应对行业目前状况，共同满足下游订单需求。公司始终秉持稳健经营的策略，通过输出核心技术，严格执行鹰牌的产品质量标准，共同提升产品品质，严格把控产品出厂质量，向终端市场输出高品质、高颜值、高性价比产品。

4、公司研发电子皮肤，与现有业务的关联度体现在哪里？

回答：得益于人工智能大模型的崛起、硬件性能迭代提升以及政策的大力支持，机器人尤其是人形机器人产业正在以前所未有的速度发展。公司在聚焦主业的同时，积极布局新赛道，紧抓机器人发展机遇，积极拓展新材料在人工智能领域的应用，以公司擅长的肤感饰面材料为基础开展更多同源性技术探索和延伸。

公司凭借国家级专精特新“小巨人”企业平台以及高分子复合饰面材料领域二十余年的深耕积累，具备强大的自主知识产权及专业的人才技术团队，饰面产品性能成熟，机器人皮肤对肤感柔软性、耐弯折、耐磨以及轻量化属性的要求，与公司自主研发的高分子复合饰面材料高度适配，使公司具备对电子皮肤开展同源性研发的基础。公司积极与多所国内科研院校、头部传感器企业、机器人厂商进行相关技术交流与应用探讨，共同探索电子皮肤技术发展路径。未来公司将继续深化产学研交流与合作，持续推进在电子皮肤领域的前瞻性研究与产品研发。目前公司在电子皮肤相关领域仍处于技术探索和研究阶段，暂未有相关产品，对公司业绩不构成影响，请广大投资者理性决策，注意投资风险。

5、近年来国内汽车产销量持续增长，公司今年汽车内饰材料业务的增长情况如何？公司有哪些具体举措？

回答：在汽车内饰饰面材料业务板块，公司紧抓新能源汽车渗透率持续提高及国产自主品牌车企崛起的战略机遇期，紧跟市场客户需求，持续加强研发投入；积极维护并深入拓展与现有客户的合作关系，持续拓展主机厂客户矩阵，业务开拓呈现“多点开花”态势，推动汽车内饰饰面材料业务板块销量和收入持续增长，2025年1-6月，汽车内饰饰面材料板块营业收入为30,553.74万元，同比增长35.96%；同时，通过调整订单结构聚焦高附加值订单、优化产品配方、打造差异化服务能力等系列举措，显著提升生产运营效率，在主机厂价格年降压力下，依然实现毛利率的逆势增长。

6、公司的出海战略有哪些具体举措？

回答：在全球产业格局深度调整的背景下，公司深知要在危机中育新机，于变局中开新局，积极布局海外市场，重点聚焦经济发达但家居建材工业化程度尚具提升空间的国家和地区，致力于实现技术、服务、品牌出海。2025年上半年，控股子公司鹰牌公司作为公司出海战略的先手棋，鹰牌陶瓷在澳大利亚墨尔本以及悉尼的经销商展厅相继开业，携手海外当地的设计师团队，依托瓷砖、墙板、板材、地板等一系列既富设计美学又具有健康环保的产品，为海外消费者打造高品质空间美学体验，提升品牌海外声量，同时公司对外出口的部品部件安装简单快捷，能大大缩短施工的工期，节省人工费用，在人工费用高昂的海外国家地区颇受欢迎。未来公司将继续深化国际合作，拓展全球市场版图，通过输出成熟的技术解决方案、卓越的服务体系以及强大的品牌价值，致力于实现从区域性领军

企业向全球化泛家居品牌的战略升级。

7、建筑防火饰面板材毛利率大幅提升，主要原因是什么？

回答：公司 2025 年 1-6 月建筑防火饰面板材营业收入同比增长 23.33%，子公司瑞欣装材顺利完成管理层平稳过渡，各环节运营管理得到强化协同，通过增设技术中心、加大研发投入、加强产品质量管理、优化成本结构等，实现经营质量的持续改善。

8、在建筑陶瓷行业整体下行的大环境下，公司是如何实现建筑陶瓷销量增长和市占率提升的？

回答：建筑陶瓷板块秉持稳健经营策略，持续深化市场布局与核心竞争力构建。一方面，持续推进渠道的广度延伸与深度下沉，完善经销商、整装、工程等全渠道网络，深挖县域及乡镇市场需求潜力，不断提高产品市场占有率；另一方面，深化新媒体传播矩阵建设，借助短视频、直播、社交媒体等多元平台，强化品牌精准触达与用户互动，进一步扩大了品牌的影响力，同时持续推进产品迭代创新，推出兼具设计美学与文化内涵的系列新品，满足差异化需求。鹰牌公司与行业领先制造商合作打造联营工厂，通过输出核心技术与品牌标准，严格把控产品质量，深挖供应链潜力，持续推进中心仓建设，通过集中管理和库存优化，降低物流成本，全面提升供应链运营效率，强化成本控制能力。2025 年上半年，公司建筑陶瓷板块差异化竞争策略、风险把控及降本提效的系列举措取得成效，实现销售量稳步上升，同时鹰牌公司现金流保持稳定充裕，毛利率较上年同期增长 1.55 个百分点，经营质量持续向好。

本次投资者说明会召开后，投资者可以通过上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com/>) 查看本次投资者说明会的召开情况及主要内容，公司对长期以来关注和支持公司发展的各位投资者表示衷心感谢。

特此公告。

广东天安新材料股份有限公司董事会

2025 年 8 月 19 日