

证券代码： 003012

证券简称： 东鹏控股

广东东鹏控股股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2026-002

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员	通过全景网路演平台参加东鹏控股 2025 年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2026 年 5 月 13 日 15:00-17:00
地点	东鹏控股总部大楼 25 楼会议室、全景网路演平台（网络远程方式）
上市公司 接待人员姓名	董事长何新明；董事、副总经理、财务总监包建永；独立董事路晓燕；董事会秘书兼副总经理黄征。
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 5 月 13 日（星期三）下午 15:00 至 17:00 举行 2025 年度网上业绩说明会，本次业绩说明会采用全景网路演平台网络远程的方式举行，投资者的提问交流环节记录如下：</p> <p>问题 1：年报显示公司销售的产品有部分来自代工，请问行业整体产能利用率都很低，如果自身产能充足的话，用代工的原因是什么？谢谢！</p> <p>回答：您好！陶瓷行业头部企业适度采用 OEM 代工模式，并非单纯出于自有产能不足考量，主要基于经营策略、成本优化及市场需求布局等，具体如下：1、灵活补充产能，保障订单交付稳定性。公司部分核心生产基地重点产线产能处于饱和状态，通过 OEM 代工可快速补充产能弹性，保障订单及时履约，有效规避订单流失、交付延期等经营风险。2、实现属地化供应，优化综合运营成本。依托区域代工资源实现属地化供货，可有效降低远距离物流运输成本，进一步提升区域市场交付效率与服务响应速度。3、补齐品类短板，完善全品类产品矩阵。针对部分小众规格、</p>

特殊工艺及工程端定制化品类，自主生产需承担较高的产线转产、设备调试及研发成本；通过与优质代工方合作，可高效匹配工程市场多元化需求，丰富产品结构，提升整体市场竞争力。感谢您的关注！

问题 2：一般企业直销的毛利率都高于经销，而年报显示公司直销的毛利率反而低于分销，不明白，请解释说明一下，谢谢！

回答：您好！公司直销业务毛利率低于经销业务，主要系直销业务结构差异所致：公司直销板块包含终端零售与直销工程两大业务类型，其中公司直营子公司门店面向 C 端零售的毛利率高于经销渠道；而直销工程中包括房企、大型连锁企业、集团总部等工程类客户，该类客户议价能力较强，产品定价较零售低；同时工程业务通常由公司承担物流配送等配套服务，综合运营成本高于经销模式，综合拉低了整体直销业务毛利率。感谢您的关注！

问题 3：您好！请问 2026. q1，我们东鹏出海销售额多少啊？

回答：您好，公司深耕“一带一路”重点市场，稳步拓展优质海外客户，重点区域经营成效逐步显现，2025 年全年海外销售收入 1.5 亿元，2026 年一季度海外业务销售收入同比增长 51%。感谢您的关注！

问题 4：何董事长，您好！东南亚瓷砖需求非常旺盛，我们东鹏资产负债表上现金充沛，请问是不是会在东南亚设立生产基地啊？这样就规避了反倾销和高关税，贴近本地化服务。

回答：感谢您的建议！海外业务方面，公司深耕“一带一路”重点市场，稳步拓展优质海外客户，重点区域经营成效逐步显现，今年一季度，国际业务销售收入同比增长 51%。公司在推进国贸业务的同时，布局境外机构，探索海外产能构建。感谢您的关注！

问题 5：董事长，行业今年下降应该是定局，今年是不是最困难的，是不是熬过今年就好了？

回答：您好！当前建陶行业仍处于深度调整周期，存量竞争加剧、能源价格上

涨、市场整体承压。但挑战中也蕴藏机遇，2026年作为“十五五”开局之年，也是行业转型升级关键期，随着低效产能加速出清，资源持续向头部集聚，产业集中度提升。同时城市更新、“好房子”、存量房改造、厨卫焕新等政策释放需求，消费升级带动安全、舒适、绿色、智慧产品需求增长，陶瓷砖5A新国标、绿色低碳、数字化转型持续落地，海外市场空间逐步打开。公司将紧抓结构性机遇，深耕主业、强化创新、优化渠道布局，聚焦渠道深耕、区域突破、产品驱动、效率领先、人才涌现五大关键任务，努力实现年度经营目标。感谢您的关注！

问题 6：何董事长，您好！你们洁具业务毛利率和收入都和瓷砖比表现不理想。请问这个板块有什么具体的运作思路？

回答：您好！目前在建筑卫生陶瓷行业中，同时将瓷砖与卫浴业务做到较大规模的企业仅有东鹏，公司将把这一独特优势转化为市场发展机遇，并做好卫浴业务的发展。卫浴业务将聚焦渠道深耕与产品升级，实现降本增效；紧抓存量房装修、旧房改造、适老化改造等市场机遇，打造瓷砖卫浴一体化解决方案，在旧改整体空间的产品与服务交付上实现突破，同时积极布局拓展智能卫浴产品相关业务机会。感谢您的关注！

问题 7：公司领导层对于公司市值管理有没有具体行动？

回答：您好！中国证监会《上市公司监管指引第10号——市值管理》第三条规定“上市公司应当聚焦主业，提升经营效率和盈利能力，同时可以结合自身情况，综合运用下列方式促进上市公司投资价值合理反映上市公司质量：并购重组、股权激励、员工持股计划、现金分红、投资者关系管理、信息披露、股份回购、其他合法合规的方式”。公司遵循证监会市值管理相关监管要求，合规开展市值管理工作：坚持稳定现金分红，近两年的分红方案为每10股派发现金红利2.50元（含税），分红比例达80%，切实回馈投资者；上市以来实施了三期股份回购，累计回购5,155万股、金额总计达3.72亿元；开展三次股权激励计划，绑定核心团队利益；同时持续做好投资者关系管理、规范信息披露，夯实经营基本面，后续公司将遵循证监会市值管理相关监管要求，推动公司内在价值合理反映于资本市场。感谢您的关注！

问题 8：一季度销售下降，市场占有率有没有下降？

回答：您好！今年一季度，建陶行业整体需求仍面临压力，加之今年春节时点偏晚带来的季节性影响，终端市场销售及回款启动延迟，年度停产检修周期相应后移，对行业企业的当期业绩产生影响。面对复杂外部环境与行业挑战，公司围绕深耕渠道、价值营销、产品创新和精益运营等核心举措，持续夯实体系化运营能力与创新引领优势，在行业逆势中筑牢高质量可持续发展根基，近年来东鹏瓷砖市场占有率持续提升。感谢您的关注！

问题 9：瓷砖行业同质化竞争严不严重？公司如何构建区别于同行业公司的护城河？

回答：您好，产品同质化是瓷砖行业竞争的问题之一，就此，陶瓷砖 5A 新国标出台引导企业“反内卷”从“规模竞争”转向“质量竞争”。在行业迎来新国标切换窗口期，东鹏已推出 5A 新国标产品，围绕平整度、防污性、耐磨性、受力强度、尺寸规整五项关键指标，东鹏 5A 质感砖在外观质感与综合性能之间实现更好平衡。东鹏抢抓市场机遇，在今年中国（佛山）陶博会上，2026 春季新品矩阵与 5A 质感砖集中亮相，质臻、尊石、尚木、岩萃、净奢石、微韵石、微理石等系列同步展出，是行业率先推出 5A 展品的企业，目前公司正推进门店上样及新品市场推广。公司持续构筑六大核心竞争力：一是深厚品牌壁垒，深耕建陶行业五十余年，斩获众多国家级荣誉，产品入驻国内外顶级地标，专利和 ESG 评级行业领先；二是全渠道扁平化经销体系，厂家直控终端、渠道层级精简，零售、整装、工程多渠道协同，终端管控与赋能能力突出；三是全国制造基地布局，多区域布局绿色生产基地与先进产线，形成规模化绿色制造集群；四是全国化绿色供应链，独有共享仓模式，降本提效并深度赋能下沉市场；五是 1+N 多品类整体解决方案，从单品转向一站式硬装服务，提升客单与复购；六是全方位创新实力，专利与行业标准储备雄厚，在技术、品牌、绿色低碳、数字化运营上持续领跑行业。感谢您的关注！

问题 10：今年天然气价格上涨有没有对公司的业绩产生负面影响？

回答：您好！今年中东军事冲突推升原油、天然气价格，由于公司已与燃气企业签订长期供货协议，在国家价格调控政策引导下，受到的影响相对较小；另外，

	<p>天然气、煤炭在瓷砖制造成本中的占比约 20%，因此，虽然目前燃气价格较冲突前有所上行，但综合看来对公司生产成本影响还有限。感谢您的关注！</p> <p>问题 11：董事长您好！作为一名新进公司的小股东，很有兴趣对公司做进一步的了解，想借下周股东年会之际进行调研，不知公司是否方便？如方便的话，烦请提供一下联系方式，以便及早沟通、确定行程。谢谢！</p> <p>回答：您好！欢迎您来东鹏控股参加公司股东会，具体会议安排请查阅公司于 2026 年 4 月 29 日披露的《关于召开 2025 年年度股东会的通知》（公告编号：2026-015），如有其他疑问，可致电 0757-82666287 与证券部同事取得联系。感谢您的关注！</p> <p>以上内容未涉及内幕信息。</p>
附件清单（如有）	未提供书面材料。
记录日期	2026 年 5 月 13 日