

## 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：TA2024-004

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"/> 其他 线上电话会议
参与单位名称	(排名不分先后) 申万宏源、华夏基金、长城证券、广发证券、东北证券、中邮证券、国投证券、招商证券、东吴证券、华安证券、光大证券、长江证券、国联证券、华鑫证券、天风证券、民生证券、华泰证券、方正证券、中信证券、中金基金、华泰资管、国泰基金、高盛资管、东吴基金、富国基金、明世伙伴基金、浦银安盛基金、聚鸣投资、云汉资管、西部利得基金
时间	2024年8月19日
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理吴启超 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	<p>一、公司董事、副总经理、董事会秘书介绍公司基本情况及半年度业绩情况</p> <p>二、公司管理层与投资者进行交流，主要内容如下：</p> <p>(一) 2023年和2024年第一季度，公司净利润都有大幅增长，业绩持续向好，请问2024年半年度的经营状况如何？</p> <p>2024年上半年，建陶市场需求整体偏弱、行业竞争激烈，在公司董事会的领导下，公司扎实聚焦主营业务，各业务板块持续稳健经营，取得了良好的业绩成果，公司实现营业收入138,846.53万元，同比增加1.72%，实现归属于上市公司股东的净利润5,332.13</p>

万元，同比增加 43.46%，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 5,006.46 万元，同比增加 106.72%。

### **（二）2024 年上半年利润增长点主要是什么？**

2024 年上半年，公司坚定泛家居产业战略，充分发挥各业务板块协同发展、相互赋能、资源互补的产业链优势，不断拓展市场，推进渠道下沉，挖掘客户需求。公司各业务板块持续稳健经营，取得了良好的业绩成果，公司高分子复合饰面材料业务板块营业收入保持持续增长，家居装饰饰面材料、汽车内饰饰面材料、薄膜等高毛利率产品订单增加，同时，公司持续深化精细化管理，严格降本增效，整体费用支出同比减少，公司经营质量提升。此外，在消费需求不足的情况下，建筑陶瓷板块充分发挥轻资产模式运营优势，保持稳定经营，未来公司仍旧重点紧抓微笑曲线两头即研发设计及品牌营销，在降本提效、供应链管理、经销商渠道下沉及渠道拓展上下功夫，不断提升市场份额和品牌影响力。公司通过多品牌、多品类产品输出，各业务板块相互赋能共同打造“营销前台、赋能中台、支持后台”三维协同的泛家居产业生态圈，不断拉动建筑陶瓷、门墙地柜以及高分子复合饰面材料等业务和产品销售增量。

### **（三）请问公司汽车内饰板块增长的原因？**

经过十余年的技术深耕和市场拓展，公司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，汽车内饰饰面材料成为公司的重要业务板块。2024 年上半年，公司积极拓展汽车内饰饰面

材料下游市场，紧抓国产新能源车渗透率不断提高的市场契机，专注饰面材料制造管理能力、研发创新能力提升，及时响应下游客户及主机厂对内饰饰面材料产品品质、供货效率等方面的要求，抢占汽车内饰饰面材料领域市场份额。随着国内汽车产销量提升，公司在汽车内饰饰面材料领域激烈竞争格局中仍保持增长态势。今年上半年，公司汽车内饰饰面材料营收同比增长 12%。

**（四）上半年公司高分子复合饰面材料业务是否有增长？**

公司积极关注市场变化，在薄膜细分市场领域提前布局汽车改色膜市场，通过对现有设备实施改造升级，投入技术研发力量，开发车身改色膜，满足新时代消费者对汽车外观个性化改装的需求。在国内汽车产销量增长以及新能源车渗透率提升的行业背景下，公司持续推进汽车内饰材料技术和产品的开发创新，加强与整车厂商的合作和项目开发，不断拓展公司在汽车内饰领域的市场份额。在家居装饰饰面材料业务领域，公司适时改变对 B 端客户的营销策略，由工程客户转向服务重点定制客户，调整订单结构，加强与下游客户的深度合作。公司通过各业务板块专业化经营，聚焦深耕主业发展，不断扩展业务深度，提高市场份额，并充分发挥产业链优势，今年上半年，公司高分子复合饰面材料业务取得不错的经营成果，各细分业务均实现良好的发展势头。

**（五）公司在打造各业务板块产业链闭环的思路是什么？**

公司主营建筑陶瓷以及高分子复合饰面材料的研发、设计、生产及销售，其中高分子复合饰面材料包括汽车内饰饰面材料、家居装饰饰面材料、建筑防火饰面板材和其他高分子材料以及整装交付服务。由于汽车空间狭小、密闭性要求高，汽车内饰材料需经受长时间的使用和磨损，因此汽车内饰材料对气味、耐用性等物性要求更高。公司将开发汽车内饰面料形成的耐用性、环保性技术标准嫁接到家装饰面材料产品上，达到改善家装饰面材料的气味等级、VOC含量等环保性能的效果。

此外，在泛家居领域，集团公司对各子公司的优势资源进行合理配置，实现了各业务板块的协同发展和相互赋能。公司控股子公司鹰牌公司以品牌、渠道建设为主，主攻家装领域；控股子公司天汇建科以进军医疗空间既有建筑更新业务领域为切入点进而向装配式整装领域延伸发展，主攻公装领域；控股子公司南方设计院以建筑设计、装饰设计为主，三者作为营销前台持续提供流量入口；控股子公司天安集成作为链接的中台公司，提供空间装饰的整体设计方案输出以及相应产品的供应链配套服务；全资子公司天安高分子、安徽天安和浙江瑞欣作为后台公司，以环保饰面材料技术研发和制造为支撑。公司立足饰面材料和建筑陶瓷两大基业，通过鹰牌、天汇建科和南方设计院切入整装领域，并以终端整装需求带动对前端饰面材料以及门、墙、地、顶、柜、防火板材、建筑陶瓷等产品的销售提量，全面构建泛家居产业生态圈，形成技术领先、产业闭环、关联度强的组织架构，不断扩展业务广度、深度和高度，打造集团互为犄角的产业生态圈。

**（六）请问公司在装配式整装领域的优势是什么？**

控股子公司天汇建科团队拥有成熟的装配式集成整装技术，在既有医疗空间旧改领域有丰富的研发经验及实践交付案例，可为医疗机构、办公空间、商业连锁等更广泛领域的公装客户落地交付系统化改造方案，利用装配式装修技术精准解决公共建筑快速内装的难题。相较于传统装修方式，装配式集成整装以标准化、成本低、周期短、交付快为核心优势，在不中断运营的前提下实现改造升级，同时保证设计的高颜值与施工的高品质。

公司构建了装配式公装产业链，这一链条以南方设计院为设计单位，以天汇建科为施工单位，以天安集成为材料应用单位，以鹰牌集团、天安高分子和浙江瑞欣为材料研发与制造单位，形成了高度协同、优势互补、资源共享的产业生态圈，各业务板块紧密合作、相互赋能，共同推动装配式公装业务快速发展。

**（七）健康人居睡眠体验馆的定位是什么？**

鹰牌生活作为健康人居领域的先行者，深度关注居住者的身心健康。鹰牌生活敏锐洞察到消费者对高品质睡眠解决方案的迫切需求，在此背景下深度融合WELL健康建筑标准，背靠天安新材泛家居全产业链，结合自身打造健康人居的实力，推出了健康人居睡眠空间整体解决方案，打造出有标准可循、有品质可鉴的理想睡眠空间。

健康人居睡眠体验馆是鹰牌生活旗下的健康人居睡眠空间整体解决方案展示场馆，可应用于医养/康养机构、酒店、家庭等不同场景的睡眠空间，以满足不

同客户的特定需求。鹰牌生活健康睡眠体验馆从空气质量的严格监测与精细调节，到光线与声环境的科学优化，再到智能温控系统的个性化设置，每一项举措均基于最新科研成果与深厚的专业知识，旨在为顾客营造一个专业的睡眠环境。健康睡眠体验馆搭载了健康模型算法，研究用户的日常行为习惯，通过室内传感器收集到的数据，对空调、地暖、新风、灯光等设备进行联合控制，实时监测和调整室内的温度、湿度、光线、空气质量等关键因素，以“5感体验”维度，打造健康智能睡眠环境。

#### **（八）请问贵公司下一步的发展战略是什么？**

公司将继续实行“陶瓷+大家居”战略，立足建筑陶瓷和高分子复合饰面材料两大基业，重点围绕泛家居产业链，以控股子公司鹰牌公司和天汇建科、南方设计院在家装、公装的渠道资源，着力拉动建筑陶瓷、门墙地柜以及高分子复合饰面材料等产品的销量。即从瓷砖品牌到大家居领域多品牌、从单一陶瓷产品延伸到墙地门柜以及家居整体空间解决方案的交付，通过鹰牌公司旗下“鹰牌生活”品牌运营健康家居一站式整装服务业务，将天安新材高分子复合饰面材料业务板块十余年来自主研发创新所掌握的汽车内饰饰面材料极高标准环保面饰产品和技术跨界应用于大家居领域，通过鹰牌陶瓷经销商门店向终端消费市场输出，从而对高分子复合饰面材料业务板块形成提量协同效应。同时提升成本端控制以及供应链效率，充分发挥轻资产运营模式，严控风险，深化降本提效。

逐步完善装配式整装渠道，寻求第二增长曲线。

	整装市场规模巨大，公司将围绕泛家居产业链整合各业务板块资源，形成差异化竞争力进军整装市场，在未来存量房更新、旧房改造等领域有望放量增长，以整装终端引流带动家居装饰饰面材料、家装部品部件、建筑防火饰面板材等产业链业务的增量发展。
附件清单	无
日期	2024年8月19日