**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：TA2023-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 申万宏源证券：屠亦婷、魏雨辰；国健安基金：何卫国；东方财富证券：尹元彪、钟志坤；中泰证券：蔡少茵；龙蟒集团：黄博；百嘉基金：黄超。 |
| **时间** | 2023年8月21日-2023年8月25日 |
| **地点** | 广东天安新材料股份有限公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长、总经理吴启超  常务副总经理徐芳  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** | 1. **参观公司展厅鹰牌生活健康人居体验馆；** 2. **公司基本情况介绍；**   **三、与投资者进行交流，主要内容如下：**  **（一）2023年半年度公司主要经营情况**  2023年1-6月公司实现营业收入136,498.19万元，同比增加10.40%；实现归属于上市公司股东的净利润3,716.70万元，同比增加134.66%。报告期内公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润同比增幅较大，主要是因为较上年同期相比建筑陶瓷产品订单增多，营业收入同比增加约25%；同时受益于公司积极开展降本增效，鹰牌公司毛利率同比上升2.29%，瑞欣装材产品毛利率同比上升3.61%。  **（二）提问交流环节：**  1、公司现阶段的业务结构？  答：公司的主要产品有建筑陶瓷、家居装饰饰面材料、汽车内饰饰面材料、防火板材、薄膜及人造革等，同时可以为消费者和客户提供高效、环保、一站式整装交付服务以及医疗旧改业务。公司收购鹰牌公司和瑞欣装材后打通了泛家居产业生态链，逐步完善从饰面材料单一品类到门墙地柜等部品部件、再到一站式健康人居空间交付的各个节点，推动公司点线面体多维发展，实现从材料供应商到综合服务商的战略转型。  2、公司收购鹰牌陶瓷后，如何加强投后管理？  答：公司主要通过顶层设计从战略、机制、文化、组织等多方面变革来加强对鹰牌公司的投后整合管理。首先，围绕公司泛家居产业链发展的战略规划，鹰牌制定了“陶瓷+大家居”双轨并行的发展战略，在“鹰牌、鹰牌2086、华鹏”三大建陶品牌的基础上，创立“鹰牌生活、鹰牌改造家”两大整装品牌。同时，通过改革激励机制、管理者竞聘上岗等市场化运营机制充分调动鹰牌公司全员积极性，并建立起“开放、坦诚、公平、利他”的企业文化，塑造鹰牌公司具有强大学习力、战斗力的高效团队。公司利用精细化管理经验，继续加强对鹰牌生产管理、供应链管理等效率效能的提升，将公司运营较为成熟的信息化管理系统逐步导入鹰牌陶瓷，助力其建立生产数据实时采集系统，快速完成经营分析，为管理决策提供精准依据，全面提升运营管理水平，进而实现经济效率的提升。  3、未来如何继续保持陶瓷业务的增长？  答：公司陶瓷业务板块坚持向品质领先、服务领先、品牌领先转变，充分发挥各品牌优势，提升品牌传播广度，充分利用新媒体传播实现流量增长，以品牌力助推产品力、创新力，导流终端销售；同时在生产经营上坚持充分市场化运营、降本增效，在营销渠道建设上完善终端布局，通过巩固原有销售渠道、推进渠道下沉、持续招商和育商、建立标准化专卖店以及标准的产品销售体系、简化建店流程等措施，扩大销售网络的覆盖，加大终端客户的开发力度，更好地服务于终端消费者。  4、公司整装业务与同行竞争对手的差异化在哪里？  答：公司立足饰面材料和建筑陶瓷两大基业，以新型环保饰面材料为核心，围绕“健康”和“美学”两个价值主张，用环保饰面材料、装配式技术、WELL健康建筑标准向消费者提供环保健康的一站式整装解决方案，从单品销售到多部品部件整装销售实现健康人居空间交付。同时，公司持续加大产品研发在创新、设计、创意的投入，把握新形势和用户需求，延伸产品品类，开发更多功能性产品和装饰性产品，在确保颜值的基础上增加产品的健康和环保价值，打造产品优势，应对用户对产品内核价值的需求和环境友好的需求，全面构建材料端技术领先、产业链闭环融合、各业务板块关联度极强的泛家居生态圈，打造出具有差异化的“打造健康人居生活的消费者品牌”的发展战略。  5、公司目前营收最多的业务是哪一块？贡献利润最高的又是哪方面的业务？  答：公司目前利润贡献最高的业务为建筑陶瓷和防火板材业务。2023年上半年，建筑陶瓷业务营业收入占公司总营业收入比例约为50%，防火板材业务所占比例约为10%，汽车内饰饰面材料业务所占比例约为15%，家居装饰饰面材料业务所占比例约为8%。  6、公司在完成两单并购项目后，未来还会有什么样的资本运作规划吗？  答：公司的资本运作将根据监管政策、市场情况、公司经营战略和业务发展需要进行，努力使公司和股东价值最大化。后续如有该方面计划，公司将及时通过证监会指定信息披露媒体进行披露。  7、公司未来在泛家居产业链方面的战略布局如何？  答：公司通过鹰牌、天汇建科分别切入家装领域和公装领域，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，全面构建材料端技术领先、产业链闭环融合、各业务板块关联度极强的泛家居生态圈，深化实施“打造健康人居生活的消费者品牌”的战略规划，不断拓展公司在产品、研发、品牌、服务等方面的广度、深度和高度。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2023年8月25日 |