证券代码：603038 证券简称：华立股份

东莞市华立实业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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□现场调研 □其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 线上参与公司2023年半年度网上业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2023年9月8日 15:30-16:30 |
| 地点 | 价值在线（http://www.ir-online.cn） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：谭栩杰先生副总裁、财务总监：卢旭球先生独立董事：李婉娇女士副总裁、董事会秘书：钟科先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1.截止八月底，股东人数是多少？**答:尊敬的投资者您好！公司会在定期报告中披露对应时点的股东人数。如需查询其他时点的股东人数，请您将相关股份证明资料扫描件（身份证、查询日有效持股证明等）发送至公司邮箱（investor@dghuafuli.com），经核实股东身份后公司予以提供，感谢您对公司的关注。**2.大股东一边转让股份，一边取消之前投资计划？竟然没有打算长期管理公司，为什么又做决策？**答:尊敬的投资者您好！1、关于本次控制权拟变更事项的各项工作正在有序开展，公司将密切关注相关事项并督促相关方及时披露进展，目前签署的仅为股份转让框架性协议，尚处于筹划、意向协议阶段。最终能否签署正式股份转让协议及具体交易方案内容仍存在重大不确定性。2、为有效提升募集资金使用效率，优化资源配置，根据公司目前实际经营情况和发展规划，同时结合地区市场发展情况、公司未来的产能布局规划、公司营运资金需求和该项目实际进展情况，公司拟终止使用募集资金投入实施“湖北华置立装饰材料厂区项目”，并将剩余募集资金永久性补充流动资金。用于公司日常生产经营活动，支持公司主营业务发展。感谢您对公司的关注！**3.准备转让股份给一个刚刚成立几天的洪典资本公司？投资公司后续会怎么经营公司，带领小股东赚钱？高于市场价转让股份，为什么得不到市场认可？股价跌跌不休？**答:尊敬的投资者您好！感谢您的关注！公司控股股东谭洪汝先生与安徽洪典资本管理合伙企业（有限合伙）前期签署了《关于东莞市华立实业股份有限公司之股份转让框架协议》相关补充协议，是控股股东的个人行为，股份转让尚处于筹划、意向协议阶段。最终能否签署正式股份转让协议及具体交易方案内容仍存在重大不确定性。根据相关法律法规，本次交易尚需通过反垄断局经营者集中审查（如需），取得上海证券交易所合规性确认，履行中国证券登记结算有限责任公司上海分公司股份转让过户登记等程序。本次交易能否最终实施存在重大不确定性。 公司将密切关注相关事项并督促相关方及时披露进展，亦将严格遵守相关规定履行信息披露义务。公司所有信息以公司在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）和公司指定信息披露媒体刊登的公告为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。**4.请问公司如何判断未来装饰复合材料领域的市场趋势和商业需求？**答:尊敬的投资者您好！感谢您的关注！在市场需求分析方面，公司在装饰复合材料领域耕耘多年，积累了丰富的经验和资源，对市场个性化需求具备较高的敏感度。依靠多年来所积淀的资源和经验，通过对市场开展持续充分的调研，并对客户定制化的饰面板和异型材产品所要求的性能及颜色等特点进行综合分析，公司产品能够顺应市场发展趋势，抢先占据中高端市场份额。在产品设计能力方面，公司具备专业的技术团队和优秀的产品设计能力，每年会通过潮流预测平台分析未来1-2年所流行的款式及花色，并将流行的元素融入进产品中，设计出符合市场潮流甚至引领市场潮流的产品款式和花色。公司敏感的市场分析和优秀的设计能力，保证了公司封边条、饰面板和异型材产品更加贴近市场需求，符合市场主流发展趋势，从而更加精准地服务客户，为客户提供个性化建议和创造性的解决方案。谢谢！**5.公司在行业上市公司中营收和利润处于一个什么市场地位？**答:尊敬的投资者您好！公司作为行业领先的“定制·精装材料服务商”，以装饰复合材料研发设计、生产、销售为产业基石，发展成为包括家居材料业务板块、产业互联网业务板块、产业投资业务板块的控股企业。 公司在装饰复合材料领域耕耘多年，曾获得广东省科学技术进步奖三等奖、东莞市科学技术进步奖一等奖及东莞市专利金奖。公司还拥有广东省省级企业技术中心和博士后科研工作站，具有强大的技术研发实力。旗下子公司东莞华富立、浙江华富立、四川华富立是国家高新技术企业。旗下子公司东莞华富立是国家级专精特新“小巨人”企业、广东省知识产权示范企业，拥有中国合格评定国家认可委员会认可实验室、东莞市工程技术研究中心，通过了知识产权管理体系认证，拥有专利108项，其中发明专利45项，实用新型63项。公司是家具饰边条领域首个行业技术标准《家具用封边条技术要求》(QBT4463-2013)的主要起草单位及相关行业标准的有力推动者，在国内中高端家具及室内装饰复合材料领域具有领先优势。 谢谢！**6.请问公司是如何在“以技术优势带动产品优势、以产品优势强化品牌优势”的竞争策略上进行长期发展的？**答:尊敬的投资者您好！感谢您的关注！1、公司技术方面的优势主要体现在以下方面：公司拥有广东省省级企业技术中心和博士后科研工作站，具有强大的技术研发实力。旗下子公司东莞华富立、浙江华富立、四川华富立是国家高新技术企业。旗下子公司东莞华富立是国家级专精特新“小巨人”企业。公司以省级企业技术中心为平台，通过自主研发、技术引进、科技成果转化、产学研合作等途径，坚持不懈地实施配方创新和工艺创新，形成了包括浸渍胶水配方、耐候性配方、环保型配方及共混技术、宽幅挤出及三辊压光技术、复合压纹技术等多项配方及工艺在内的核心技术体系。2、公司产品方面的优势主要体现在以下方面：公司建立了符合国际标准的质量管理和品质保证体系，先后通过了GB/T19001-2016/ISO9001:2015质量管理体系以及GB/T24001-2016/ISO14001:2015环境管理体系认证。同时，为了保证产品的质量，公司投入大量的资金和资源建立起材料科学实验室进行新产品开发和检测。子公司东莞华富立拥有中国合格评定国家认可委员会认可实验室，产品质量控制及检测能力得到进一步提升。公司产品生产技术经过长期积累，各项工序经过长期调整与磨合，产品的理化性能及装饰效果均能很好地满足客户的需求，其中部分产品的原创性工艺和主要技术指标已经达到国际先进水平。3、公司“以技术优势带动产品优势、以产品优势强化品牌优势”实现的品牌优势包括以下方面： 凭借着多年来品质和品牌等方面的突出表现，公司产品得到了国内外客户的广泛认可。公司和DCENTERPRISE等国外较大规模装饰复合材料经销商保持长期合作关系；同时还与索菲亚家居股份有限公司、欧派家居集团股份有限公司、曲美家居集团股份有限公司、金牌厨柜家居科技股份有限公司、广州尚品宅配家居股份有限公司及其下属子公司、成都市全友家私有限公司等国内知名中高档家具生产企业建立了长期稳定的合作伙伴关系。**7.公司在人才管理上，有哪些计划和安排？**答:尊敬的投资者您好！公司十分重视人才管理，具体有：1、根据公司的发展战略和业务需求，制定招聘计划，吸引优秀人才加入公司。2、针对公司员工的职业发展需求，制定培训计划，为员工提供专业技能、管理能力和职业素养等方面的培训。3、制定明确的绩效评估标准，定期对员工进行绩效评估，并根据评估结果进行奖励或惩罚。4、营造积极向上的企业文化氛围，注重员工的价值观和职业发展等方面的培养，增强员工的凝聚力。 5、建立良好的员工关系，加强与员工的沟通与交流，了解员工的需求和意见，及时解决员工的问题和纠纷，并充分从员工的角度出发，为员工提供良好的工作环境、福利待遇等。 感谢您对公司的关注！**8.公司下半年怎么提升业绩利润？**答:尊敬的投资者您好！ 感谢您的关注！（一）家居材料业务板块 1、持续推进品牌建设；2、加强新产品、新技术、新工艺的研发；3、深化精细化管理，强化各部门业务协同；4、稳步推进生产基地及产业园区建设。（二）产业互联网业务板块 虹湾家居平台作为公司数字化产业互联网战略的载体，通过开拓线上销售渠道，扩大产品覆盖面及提升订单转化率。虹湾家居将继续升级系统，拓展完善商品品类，加强与注册用户的沟通，深入了解用户需求，进一步提升用户体验。持续推进品牌建设，提升品牌忠诚度、知名度和美誉度，进一步提升客户体验与用户粘性,同时不断增强各重点区域仓储物流服务能力，提升公司盈利能力。公司下属的康茂电子持续推进与华为在家居业数字化方面的合作，通过数字化门店，为消费者提供可交付、更直观的定制家居解决方案平台,进一步拓展数字化门店落地客户，提高公司品牌影响力以及产品渗透率。 （三）产业投资业务板块 公司全力打造产业链条完整、创新平台齐备、公共服务完善、配套政策齐全的产业园，发挥产业集群带动作用，持续推进旗下资本平台的投融资活动，发掘优质企业与新兴行业，实现财务回报同时，与产业实现协同，以资本连接产业，加快公司产业升级和发展的步伐，实现公司资本连接产业目标。谢谢！**9.领导能跟我们分享一下公司未来三年的市场开发和营销规划吗？**答:尊敬的投资者您好！公司主业分为“饰边条”及“饰面板”两大产品业务，公司的销售模式采用直接销售和经销商销售相结合、线上销售与线下销售相结合、“封边条+饰面板+异型材”组合销售的模式。展望未来，公司“饰边条”业务将继续保持稳健发展；“饰面板”业务逐步通过产业互联网平台-虹湾科技来打开市场，同时，将继续拓展行业内各板材经销商，公司已与粤港澳大湾区中多个城市的经销商的完成签约；公司将并从市场实践中总结经验，不断优化市场营销、品牌发展和业务发展策略，持续提升业务能力。 感谢您的关注！**10.公司的下游客户有哪些？定制化的产品交易是怎样的一个定制模式？公司是如何跟下游客户保持长期稳定的合作关系？**答:尊敬的投资者您好！ 感谢您的关注！ 公司凭借着多年来品质和品牌等方面的突出表现，公司产品得到了国内外客户的广泛认可。公司和DCENTERPRISE等国外较大规模装饰复合材料经销商保持长期合作关系；同时还与索菲亚家居股份有限公司、欧派家居集团股份有限公司、曲美家居集团股份有限公司、金牌厨柜家居科技股份有限公司、广州尚品宅配家居股份有限公司及其下属子公司、成都市全友家私有限公司等国内知名中高档家具生产企业建立了长期稳定的合作伙伴关系。谢谢！**11.公司在原材料采购过程中品控方面做得怎么样？**答:尊敬的投资者您好！公司采购流程如下：公司根据客户订单需求数量、交货周期、库存情况等来确定采购计划，采购计划包括采购原辅材料的品种、数量和供应商交货周期等。采购部将根据采购计划将所需采购的物料汇总，对供应商进行询价、比价，签订采购合同。目前，公司已与主要原辅材料供应商建立长期稳定的合作关系，能够保证原料的稳定供应。感谢您的关注！**12.公司的核心工艺和核心配方，跟同行相比，优势具体有哪些？**答:尊敬的投资者：您好！公司作为行业领先的“定制·精装材料服务商”，以装饰复合材料研发设计、生产、销售为产业基石，发展成为包括家居材料业务板块、产业互联网业务板块、产业投资业务板块的控股企业。公司秉承“绿色、科技，让生活更美好”的核心价值观，坚持“品质为基础、服务为保证、创新为动力”的经营理念，树立了“专注饰边条、饰面板等装饰复合材料行业、拓展装饰复合材料产业链、精研复合材料技术、贴近市场服务需求、巩固提升领先地位”的发展战略。公司将充分利用已有的综合优势，加大技术研发的投入力度，实施差异化竞争策略；公司将借助资本市场的融资平台，通过自建、投资、战略合作等手段，提升公司优势产品的产能；公司在产业互联网等领域，谋求打通产业链，高效快捷服务上下游客户，打造数字化平台体系，力争继续扩大在国内外市场的占有率，提升公司品牌影响力和企业价值。公司拥有广东省省级企业技术中心和博士后科研工作站，具有强大的技术研发实力。旗下子公司东莞华富立、浙江华富立、四川华富立是国家高新技术企业。旗下子公司东莞华富立是国家级专精特新“小巨人”企业。谢谢！ |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023年9月8日 |