

广东天安新材料股份有限公司

关于 2023 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 2024 年 3 月 27 日 10:00-11:30 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）以视频结合网络互动方式召开“天安新材 2023 年度业绩说明会”。关于本次说明会的召开事项，公司已于 2024 年 3 月 20 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 2023 年度业绩说明会的公告》（公告编号：2024-016）。现将说明会召开情况公告如下：

一、本次说明会召开情况

2024 年 3 月 27 日，公司董事长、总经理吴启超先生，独立董事安林女士，副总经理、财务总监刘巧云女士，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、请问公司 2023 年实现业绩大幅扭亏为盈的原因是什么？

回答：您好，公司主要业务板块包括建筑陶瓷、高分子复合饰面材料以及全屋整装交付等产品和服务，其中高分子复合饰面材料包括汽车内饰饰面材料、建筑防火饰面板材、家居装饰饰面材料、薄膜及人造革等产品。公司立足建筑陶瓷和饰面材料，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

需求带动对前端建材产品的销售提量，通过打造材料端技术领先、产业链闭环融合、各业务板块关联度极强的泛家居生态圈，强化集团产业链优势增量。

2023年，公司整体业绩呈高速增长态势，实现营收31.42亿元，同比增长15.67%；实现归母净利润1.21亿元，大幅扭亏为盈。2023年，公司业绩大幅改善主要是因为报告期内公司建筑陶瓷产品订单增多，营业收入同比增加约20.78%；汽车内饰饰面材料同比增加约15.49%，毛利率同比增加2.17个百分点；建筑防火饰面板材和家居装饰饰面材料产品营收小幅增长，毛利率分别同比上升5.92个百分点和4.98个百分点；整装业务营收同比增长143.76%。同时，公司泛家居产业转型战略成效显著，实现了各业务板块优势资源整合以及相互赋能，公司管理效率及经营效益得以大幅提升。此外，报告期内，由于公司确认了部分债务重组收益、对外参股企业公允价值变动收益增加、政府补助增加，非经常性损益也实现了增长。谢谢！

2、2023年建筑陶瓷业务贡献了公司一半的收入，公司在建筑陶瓷领域有什么规划？

回答：您好，建筑陶瓷是公司的主要产品之一，公司将持续深耕陶瓷业务，聚焦品牌引领，筑牢业绩增长基础。未来公司陶瓷业务板块将继续坚持向品质领先、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。谢谢！

3、公司目前各业务占比是怎样的，2023年业绩增长主要来自哪块业务？

回答：您好，报告期内，公司立足建筑陶瓷和饰面材料两大主营业务。2023年，公司实现主营业务收入31.04亿元，按各业务板块主营业务收入情况来看，建筑陶瓷、汽车内饰饰面材料、薄膜及人造革、建筑防火饰面板材、家居装饰饰面材料及整装业务的营收占比分别为50.56%、15.70%、15.65%、8.44%、8.11%、1.54%，2023年，公司各业务板块业绩实现均衡增长，各板块营业收入分别同比增长20.78%、15.49%、7.92%、3.54%、5.45%、143.76%。谢谢！

4、公司的整装业务优势是什么？

回答：您好，公司立足饰面材料和建筑陶瓷两大主营业务，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，把汽车空间的高环保高品质内饰面料生产技术、环保装配式技术应用在整装领域，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，从而打造出具有差异化的整装业务。谢谢！

5、汽车内饰业务与泛家居板块的关联度体现在哪里？

回答：您好，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。公司坚持不懈研发新材料、新工艺、新工法，利用 EB 系列产品和汽车内饰技术打造符合健康人居标准的整装产品线供应链体系，为消费者和下游客户提供环保、健康、高颜值的室内空间装饰装修整体解决方案，以健康价值的创新产品为社会创造效益。谢谢！

6、公司今年有分红计划吗？什么时候实施？

回答：您好！公司 2023 年度利润分配预案为：以公司 2023 年度利润分配方案实施时股权登记日的总股本扣除公司回购专用账户的股份数量为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 1.70 元（含税），现金分红比例为 30.69%；同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4 股。目前本预案尚需提交公司 2023 年年度股东大会审议，具体实施时间还请关注公司公告。谢谢！

7、请问公司毛利率增长的原因？

回答：您好！2023 年，公司销售毛利率为 22.43%，同比增加 1.75 个百分点。其中建筑陶瓷、汽车内饰饰面材料、建筑防火饰面材料、家居装饰饰面材料的毛利率均有所提升。一方面是因为公司各业务板块销售规模提升，同时，部分原材

料、燃料价格较上年同期有所下降。公司坚持成本管理建设，通过实施管控生产成本、优化生产工艺、节能化改造生产设备、提升精益生产和标准化管理水平等举措，克服了运输成本上涨、原材料价格波动、人工成本刚性增长等经营压力，严格控制生产和运营成本，积极降本增效，提升了管理效率效能。同时，公司持续开展全面、系统的库存管理工作，提升对供应链的管理水平，优化产供销协同，较好地完成了库存周转目标和降本目标，毛利率实现了增长。谢谢！

8、天汇除了医疗旧改还布局了哪些旧改？

回答：您好，公司的建筑陶瓷、饰面材料及装配式整装业务在学校、美容院、医院等领域的应用均按计划开展。其中，由于医疗建筑的改造需要在不停诊不影响医患的前提下进行合理快捷的改建并缩短建设周期，医疗旧改的难度最高、要求最多。公司基于模块化数字设计，准确高效完成装配式装修并保证医疗秩序不受干扰的装配式装修集成技术十分适合应用在医院既有建筑改造中，具有不停业、无污染、无噪音、建设周期短、材料健康环保等优势，同时，可降维运用于商业展厅、酒店等可复制空间。未来公司将继续深耕家装及公装领域，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，持续为消费者带来健康与美学兼具的优质产品以及更智能、高效的服务。谢谢！

9、公司未来会有股权激励计划吗？

回答：您好！公司进一步建立健全公司长效激励机制，充分利用薪酬证券化起到吸引、保留和激励人才的效果。公司在未来适宜时机将推出股权激励计划，届时如有相关情况，将及时通过证监会指定信息披露媒体进行披露。谢谢！

10、房地产市场持续低迷，家装市场的前景在哪里？

回答：您好，2023年，国内房地产市场仍处在底部修复、边际改善企稳的阶段。家居行业也是变革加速的一年，存量市场逐渐成为家居业主战场，同时随着城镇化规模的稳步推进，基于旧改、局改、以旧换新等市场容量不断上升。近期，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，提出要以政府支持、企业让利等多种方式支持居民开展旧房装修、厨卫等局部改造，有望提振家居消费信心，加速释放老旧小区、城中村改造等家装以旧换新需求。综合而言家装行业仍然拥有稳定的需求前景，其市场规模与业绩依然有较大的增长空间。其次，随着人民生活水平的不断提高，消费升级趋势加强，在现代快节奏、

高质量的生活方式下，终端用户对装修的要求通常是高效率、高颜值、高品质、高环保，一站式整装服务、个性化定制解决方案等将成为家装行业的发展方向。而装配式装修在工期、现场管理、材料选择和环保等方面较传统装修方式具有突出优势，未来将逐步替代传统装修，被市场和消费者普遍接受，并成为室内空间的主流装修方式。近日，国务院办公厅转发了国家发展改革委、住房城乡建设部《加快推动建筑领域节能降碳工作方案》，指出要加快发展装配式建筑，积极推广装配化装修，以推动建筑领域节能降碳。国家对装配式装修的大力推进，作为装修行业上游的家居装饰饰面材料行业将保持较长时期的景气周期。谢谢！

11、请介绍一下 2023 年鹰牌陶瓷的经营情况？还有为什么现在在行业产能出清的背景下，公司陶瓷业务还能够实现逆势增长？

回答：您好，2023 年，公司坚定初心，夯实建陶主业，依托市场化机制体系，充分发挥鹰牌公司经销渠道为主、管理结构扁平的优势，积极推行渠道下沉、拓宽营销渠道，建筑陶瓷板块实现营业收入同比增加 20.78%。在后房地产时代，陶瓷企业面临产能过剩的发展现状，公司摒弃不断扩大产能的扩张方式，逐渐由产能领先向品质领先、服务领先、品牌领先转变。在公司转型泛家居的战略布局下，鹰牌实施“陶瓷+大家居”双轨并行的策略，不仅用心建设陶瓷品牌“鹰牌陶瓷”、“鹰牌 2086”、“华鹏陶瓷”，也创立了健康家居一站式整装服务品牌“鹰牌生活”、“鹰牌改造家”；同时在生产经营上充分市场化运营、坚持降本增效；在模式上，我们聚焦制造环节中的高端价值链，把重点放在研发和销售端，开启瓷砖行业轻资产模式先河，使得经营风险可控、灵活性更强；在营销渠道建设上，公司持续完善终端布局，通过巩固原有销售渠道、推进渠道下沉、持续招商和育商、推广新兴媒体传播等措施，扩大销售网络的覆盖，加大终端客户的开发力度。从而在陶瓷行业内卷的情况下实现业绩稳健增长。谢谢！

12、请介绍一下公司未来的发展计划？

回答：您好，未来公司将继续聚焦泛家居生态圈建设，坚持以巩固存量、多元经营、完善渠道布局为主线，强化创新驱动，积极探索健康人居理念发展的新路径；并在传统产业制造模式、价值供应链体系构建、终端消费数据整合等方面逐步推行信息化、数字化和智能化提升，逐步实现工业互联网、产业互联网、消费互联网三网合一，以打通从消费终端到供应链体系、到材料制造端的互联互动、

相互赋能，打造互为犄角的集团产业生态圈，提升企业经营发展效率效能。在终端应用领域，公司将主要通过鹰牌、天汇建科分别切入家装领域和工装领域，并以终端整装需求带动对前端建筑陶瓷、建筑防火饰面板材、家居装饰饰面材料以及门、墙、地、顶、柜等产品的销售提量，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。谢谢！

13、尊敬的董事长，鹰牌被收购以来有哪些改变？可以详细展开说说的，让我们这些个人投资者多了解一些。

回答：您好，鹰牌主要从战略、机制、文化、组织等多方面变革。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。谢谢！

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

2024年3月28日