

广州海鸥住宅工业股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话沟通
参与机构名称	中国国际金融股份有限公司
时间	2021年2月26日 14:00-15:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书陈巍先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、装配式整装与传统装修相比的特点</p> <p>（1）封闭排水。排水装置由漏斗式排水器等配套部品，形成密闭式的排水系统，杜绝管道渗漏隐患，同时保证排水顺畅。</p> <p>（2）防水底盘。防水盘采用大型设备一次性模压成型，滴水不漏。底部采用加强筋设计，保证防水盘承载能力。</p> <p>（3）干式勾缝。墙板之间采用干式勾缝技术，比起传统勾缝（硅胶、水泥等）工艺相比，防水性能优良，不发生霉菌。</p> <p>（4）墙板保温。墙壁为四层结构，两层为镀锌钢板，中间为具有保温效果的高密度PU发泡材料。保温效果优良，封闭隔音。</p> <p>二、整装卫浴的进展</p> <p>公司装配式整装卫浴已拥有5个智造基地：青岛生产制造基地、苏州生产制造基地、佛山生产制造基地、珠海生产制造基地、嘉兴生产制造基地分布各地，四大营销版块、营销中心遍布全国。作为国内装配式整装卫浴领导企业，在2020年中</p>

	<p>标多个重大标杆项目，为万科、龙湖、保利、越秀、华润、旭辉、鲁能、卓越等等多家地产商提供产品及服务并达成紧密合作关系。</p> <p>2020 年，有巢氏家居战略布局 C 端，开始涉足旧改市场，并且重点进行渠道建设，包括对经销商分类，对应旧改物业、家居商场、家装店、零售工程、医养、政府渠道等等，已经签约各个渠道经销商 80 余家，覆盖京津冀、河南、山东、江苏、安徽等区域。</p> <p>三、公司业务内外销情况</p> <p>2019 年公司实现营业收入 256,942.43 万元。其中，2019 年实现国内销售 96,354.99 万元，占比 37.50%，实现国外销售 160,587.44 万元，占比 62.50%。</p> <p>2020 年 1-9 月公司实现营业收入 231,804.88 万元。其中，2020 年 1-9 月实现国内销售 100,872.85 万元，占比 43.52%，同比增长 58.18%；实现国外销售 130,932.03 万元，占比 56.48%，同比增长 9.49%。</p> <p>公司自 2015 年转型战略升级进军国内定制整装卫浴事业，在深耕整装卫浴部品部件的制造服务能力的同时，不断拓展整装卫浴产业链范围，完善内装工业化布局，近年来，公司规模不断扩大，公司将持续深化转型升级战略，配合国家整体建筑业升级，通过陆续收购四维卫浴、苏州有巢氏、青岛福润达、雅科波罗、科筑集成、大同奈瓷砖、冠军瓷砖，积极进入国内内装工业化部品部件及服务的市场，配合国家整体建筑业升级，大力发展定制整装卫浴、橱柜、瓷砖、智能家居的自有品牌内销业务。</p> <p>四、参观工厂</p> <p>参观公司展厅及实验室。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021 年 2 月 26 日</p>