

## 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 type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议	<input type="checkbox"/> 媒体采访
	<input checked="" 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	线上参与 2020 年度业绩网上说明会及会前参与问题征集的投资者		
时间	2021 年 4 月 20 日 15:00-17:00		
地点	“全景网 路演天下”（网址： <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）		
上市公司接待人员	董事长唐台英先生、总经理王瑞泉先生、独立董事康晓岳先生、董事会秘书陈巍先生、财务总监石艳阳女士、保荐代表人杜峰先生		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2020 年度业绩网上说明会互动交流主要问答如下：</p> <p><b>1、最新股东人数多少？近期有机构来调研吗？</b></p> <p>答：您好！截至 2021 年 4 月 9 日，公司股东总户数为 33,909 户，感谢您的关注！</p> <p><b>2、今年有新的投资或融资计划吗</b></p> <p>答：您好！公司的愿景为“致力于成为中国内装工业化最佳的部品部件及服务的提供商，共建美好家园”，2020 年公司战略升级为装配式整装战略，未来新的投资和融资都会聚焦在公司装配式整装战略上。敬请关注公司在指定信息披露媒体的相关公告内容。谢谢！</p> <p><b>3、你好，能否详细介绍去年业绩情况吗？包括整装卫浴业务情况，目前这块的订单如何？未来发现重点是哪块业务？谢谢</b></p>		

答：您好！公司整装卫浴订单在行业排名前列，2020年整装卫浴营收2.03亿，同比增长11.02%。公司未来将拓宽住宅、to C、EPC、商办等各赛道，维持整装卫浴业务的较快增长。感谢您的关注！

**4、地热能是否有应用于节能建筑上面？**

答：您好。据我所知，现在已经有地源热泵用于供暖等需求上。但是各地对环保，地下水资源等法规有差异，并未普及。谢谢。

**5、想询问目前已经签到的合同额，其中国内多少？出口合同额多少？**

答：您好！公司整装卫浴的业绩达成情况，敬请您关注公司在指定媒体巨潮资讯网披露的年度公告。谢谢！

**6、公司在碳达峰，节能环保上面有什么动作吗？**

答：您好！除了生产环节中的节能减排外，公司正积极配合国家政策，全力发展装配式建筑中的装配式装修，希望为碳达峰及碳中和作出企业的贡献。公司的愿景是：成为中国内装工业化最佳的部品部件及服务的提供商，共建美好家园。谢谢！

**7、请问：公司的对2021年的营业收入和净利润，有明确的奋斗目标吗？预计增长率能到多少？**

答：您好！公司2021年营收预测为40.67亿元，归母净利润为2.4亿元，本预测是在相关基本假设条件下制定的，是内部经营管理和业绩考核的参考指标，不构成本公司2021年盈利预测，不构成本公司对投资者的业绩承诺。由于影响公司经营效益的各种因素在不断变化，年终决算结果可能与本预算指标存在差异，敬请广大投资者注意。感谢您的关注！

**8、2021年手上已经到手的订单。合同额多少，其中国内多少？出口合同额多少，你的年报中没有数字。**

答：您好！公司在2020年年度报告中披露了主营业务收入为33.40亿元，其

中国内销售为 14.27 亿元，占营业收入的 42.72%；国外销售为 19.13 亿元，占营业收入的 57.28%。2021 年业绩情况敬请关注公司在指定信息披露媒体上的相关公告。感谢您的关注！

**9、国外疫情还在反复，从公司销售来看海外占比超过国内，公司有没有举措在海外后疫情复苏过程中如何拓展和发挥原有渠道和优势，另外中美贸易摩擦对公司有何影响和应对办法？谢谢**

答：您好！由于国外疫情蔓延且疫情控制不佳，导致国外的生产力下降。而为刺激经济，各国普遍采取量化宽松的政策。公司所处的厨卫产业属于生活必需品，需求不减反增，致出口需求畅旺。公司除积极扩增产能，应对客户较大需求外，也积极关注内循环的增长。特别是装配式建筑中的整装卫浴及整装厨房的新机会。以双循环来促进公司的稳步发展。中美贸易摩擦导致公司出口美国的产品多有惩罚性关税。但因所属行业供应链较长，产业外移速度较慢，且国外疫情也导致生产力放缓，因此，公司出口业绩不减反增。为因应中美贸易战的后续发展，公司也在越南并购越南上市企业（大同奈陶瓷工业股份有限公司）以及在巴地头顿省建立卫浴生产基地，为疫后出口美国的业务进行布局。同时也积极运用 RCEP 快速进入东盟十国的市场。谢谢。

**10、请问目前国家房地产政策是否对公司的销售产生影响？一季度房地产宏观销售数据较好，是否会对公司经营有利好的情况？**

答：您好！目前国家房地产政策对新建房相关业务有一定的影响，但对存量房相关业务影响不大。公司战略在 2020 年升级为装配式整装战略，装配式整装业务包含但不限于整装卫浴、整装厨房及空间内高档卫生洁具、陶瓷、浴缸、淋浴房、浴室柜、整体橱柜、瓷砖等全品类部品部件的研发、制造和服务，在智能家居领域主要进行智能门户、安防工程的持续布局。装配式建筑跟传统建筑相比，具有多方面优势，能实现最大限度地节能以及减少垃圾和碳排放、大幅缩短工期、提高质量及延长建筑寿命，甚至达到“百年宅”。公司装配式整装，区别于传统整装，既可以用于装配式建筑，也可应用于传统建筑；既可以用在新建房，也可以用在存量房。目前仍以 ToB 为主，未来将持续完善住宅、to C、EPC、商办、

医养等多个赛道的布局。感谢您的关注！

**11、公司要回购股份，目前回购了 2000 万，计划回购到多少，或计划出资多少钱回购公司的股份？**

答：您好！公司于 2020 年 12 月 8 日召开第六届董事会第十九次临时会议审议通过了《关于回购公司股份的方案》，同意公司拟使用自有资金或自筹资金以集中竞价交易方式回购公司股份，回购数量不低于本公司已发行股份总数的 0.5%，不超过本公司已发行股份总数的 1%，回购价格不超过 13.32 元/股。本次回购实施期限为自公司董事会审议通过回购股份方案之日起 12 个月内。感谢您的关注！

**12、公司今年分红方案出来了嘛？什么时候派发？**

答：您好！公司 2020 年拟以截至 2020 年 12 月 31 日公司的总股本 537,787,828 股（扣除已回购 16,810,700 股）为基数，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 1 股，不进行现金分红，不送红股，上述利润分配方案尚需提交公司股东大会审议。公司将依照相关法律法规在股东大会审议通过后两个月内实施，敬请关注公司在指定信息披露媒体上的相关公告。谢谢！

**13、疫情对酒店行业造成冲击，智能无接触服务在疫情期间表现突出，公司有没有介入到酒店数字化改造**

答：您好！公司在疫情期间开发了智能免触系列产品，包括智能感应水龙头、超氧灭菌感应龙头、挥手数位感应水箱、可使普通龙头变成触控感应龙头的 DIY 模组化控制盒等智能产品，可以有效减少接触，降低疫情感染风险。感谢您的关注！

**14、公司有海鸥美国公司，是否有欧洲海鸥公司，下一步计划如何拓展海外业务？**

答：您好！公司暂未在欧洲开设子公司。公司已通过在越南开设孙公司、收购大同奈瓷砖 56.54% 股权完成内装工业化产业链整合，开拓东盟十国市场布局，

符合公司加大发展内销及一带一路市场，完成国际化布局的长期发展战略和全体股东的利益。感谢您的关注！

**15、请问，公司在行业的地位如何？**

答：您好！公司的愿景为”致力于成为中国内装工业化最佳的部品部件及服务提供商，共建美好家园”而努力奋斗。感谢您的关注！

**16、最近好多机构调研贵公司，想了解下，公司这 2 年的规划？**

答：您好！公司的愿景为“致力于成为中国内装工业化最佳的部品部件及服务提供商，共建美好家园”，2020 年公司战略升级为装配式整装战略。敬请关注公司在指定信息披露媒体的相关公告内容。谢谢！

**17、公司整装卫浴订单很多，但是营收一直维持在单季度 6000 万左右，是产品质量问题、产能问题、运输问题还是安装交付能力不足？公司如何解决此问题？**

答：您好！公司整装卫浴订单在行业排名前列，2020 年整装卫浴营收 2.03 亿，同比增长 11.02%，因部分住宅项目的落地周期较长。公司未来将拓宽 To C、EPC、商办等周期短的各赛道，维持整装卫浴业务的较快增长。感谢您的关注！

**18、2020 年 Q4 内外销需求都很旺盛，为什么 Q4 现金流净额是负的？**

答：您好！2020 年 Q4 现金流净额主要公司销售增长，对客人的信用期与对供应商的信用期不匹配，且购买主材账期短，导致购买商品支付的现金增加所致。感谢您的关注！

**19、公司近些年并购比较多，是真心在往装配式内装上转型，投资人都有目共睹。但是并购很多，其中四维、冠军，都已经盈利，雅科波罗还差一些，怎么解决，是否会扩张产能平摊费用来解决亏损的问题？**

答：您好！2020 年雅科波罗受新冠疫情影响，用工成本显著上升，同时，房企客户较单一。公司将通过扩大地产优质客户数量，改变客户结构，扩大销售，同时在经营中精益生产、降本控费，达到一定整合成效后，将扩大产能，使得单

位固定费用的分摊得以降低。感谢您的关注！

**20、有巢式、福润达，近些年一直在盈亏平衡点附近，规模到到什么水平，会达到常态化的稳定盈利水平？比如 10%的净利润率。**

答：您好！以目前情况来看，均需各达到 3 亿以上，方能达到常态化的稳定盈利水平，未来情况的变化会受是否新增投入、售价、成本多方面因素的综合影响。感谢您的关注！

**21、我们整体卫浴到 2020 年底在手订单是多少？我们年报给的 21 年业绩指引营收 40 亿，利润 2.4 亿。整体卫浴，和整体厨卫大概的占比？我们整体卫浴和，整体厨卫 21-23 年各自的增速预期是多少？**

答：您好！公司 2021 年营收预测为 40.67 亿元，归母净利润为 2.4 亿元，本预测是在相关基本假设条件下制定的，是内部经营管理和业绩考核的参考指标，不构成本公司 2021 年盈利预测，不构成本公司对投资者的业绩承诺。由于影响公司经营效益的各种因素在不断变化，年终决算结果可能与本预算指标存在差异，敬请广大投资者注意。感谢您的关注！

**22、你好，我是来自公司的一普通小股东长期关注公司成长。工厂实施数字化，对公司的毛利率有提高吗，20 的毛利率同比下降。未来数字化普及所有子公司吗 要多久。制造业都命苦的行业，毛利率低。希望公司未来发展更加智能更加努力。提高公司竞争力。公司的应收账款增加，容易出现坏账，这个方面有什么处理方法吗。**

答：您好！（1）2020 年度公司毛利率水平下降主要为五金龙头类产品受疫情及原材料涨幅过快而调价滞后影响，同时整装卫浴及定制橱柜核算口径变化而导致毛利率下降。如同口径来看公司整体毛利率略有上升。（2）工厂数字化、智能化是未来发展方向，公司将持续推进工厂数字化项目的建设进程。（3）公司应收账款增多主要因为各板块业务全部都是增长的，主营收入增长较大，另公司在 2020 年新发生了 3 个较大并购，这部分增长较多是正常现象，剔除新并购公司，原有公司的应收账款周转率是加快的，呈向好趋势。当然，并购公司会存在整合

	<p>风险，公司将加强应对措施，从源头把控，通过《应收账款管理制度》规范管理；同时信息系统也设置了到期、逾期提醒，提醒业务人员跟进到期款项，以期状况不断向好。感谢您的关注！</p> <p>本次业绩说明会的投资者提问与回复情况具体详见全景·路演天下“海鸥住工2020年度业绩网上说明会”（<a href="https://rs.p5w.net/html/125856.shtml">https://rs.p5w.net/html/125856.shtml</a>）</p>
附件清单	无
日期	2021年4月20日