

证券代码：002909

证券简称：集泰股份

## 广州集泰化工股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2021-02

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系<br>活动类别       | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他（广东上市公司协会举办的“2021 年走进上市公司”系列活动）                             |
| 参与单位名<br>称及人员姓<br>名 | 广东上市公司协会-王东华、封志敏、赵思皓、江河、余姚<br>全景网-丘彬、谢娜<br>广发证券-吴鑫然<br>易方达-邱天蓝<br>广发基金-贾乃鑫<br>中金公司-徐奕晨<br>中金公司广州分公司-林少铭<br>兴业证券股份有限公司-杨锸锋<br>国泰君安-李政<br>广东西域投资管理有限公司-李苏霖<br>粤开证券-冯伟、金玮<br>深圳前海墨白资产管理有限公司-吴少飞<br>广东凡德投资有限公司-蔡锦芸<br>广东宏亮投资管理有限公司-何振旗<br>广东兴富投资管理有限公司-吴振洋<br>深圳科乐投资管理企业（有限合伙）-陈璐斯<br>深圳市复和资产管理有限公司-阮文正<br>广州越声理财-刘昱江、吕生燊<br>中信证券-王洁、谭雨童 |

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | <p>航长投资-麦浩明</p> <p>广州仰星投资管理有限公司-林烁、陈杨升</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 时间            | 2021 年 5 月 10 日下午 14:00-15:30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 地点            | 公司总部一楼会议室                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 上市公司接待人员姓名    | 邹榛夫（董事长）、邹珍凡（总经理）、罗鸿桥（副总经理兼财务总监）、吴珈宜（副总经理兼董事会秘书）                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司与投资者交流的主要内容如下：</p> <p><b>1、问：公司在建筑胶领域的市场占比较高，主要是依靠品牌力量还是产品质量？</b></p> <p>答：公司坚持产品永远是公司发展的基础与核心，近年来，公司不断增加对产品的研发投入，提升产品的质量和核心竞争力。品牌力量促进公司产品的推广和销售，质量优良的产品又能更好地树立和推广公司的品牌。</p> <p><b>2、请问公司未来发展的亮点在哪里？</b></p> <p>答：您好！公司业绩增长来源于成熟业务和新兴业务良性互动的业务结构。未来三年，我们将抓住产业集中和进口替代的趋势，紧跟国家“十四五”规划中“碳中和”目标和“蓝天保卫战”要求，继续推进绿色制造，绿色经营，以市场需求为导向，在聚焦公司主营业务的同时，不断拓展公司新的盈利增长点：</p> <p>（1）在建筑工程和集装箱制造成熟领域，公司紧抓产业转型升级机遇，巩固公司产品在建筑工程和集装箱行业的领先地位；</p> <p>（2）在家装市场，公司持续丰富环保安全的家装类产品、拓展销售终端渠道，让绿色环保的家装门窗密封胶、厨卫防霉胶、环保免钉胶、瓷砖美缝剂、小罐漆等产品为千家万户提供健康家居解决方案；</p> <p>（3）在水性漆市场，公司顺应绿色环保要求，结合集泰水性漆绿色涂装的成本优势和应用经验，继续在石化和钢结构领域做大做强，同时积极布局轨道交通领域、桥梁领域和汽车与零部件领域等；</p> <p>（4）在电子胶市场，公司抓住“新基建”机遇，持续培养电子胶为新业绩增长点。2021 年，公司募集近 3 亿元用以提升产能项目建成后，广泛应用于在 LED 驱动电源、新能源汽车、电子电气和电力变压</p> |

器等领域的双组份硅橡胶产能将大大提升，这将有力的推动电子胶的快速增长。同年，公司与 LED 行业权威奖项“阿拉丁神灯奖”达成战略合作；

(5) 在海外市场，未来公司将积极扩宽海外销售渠道，大力发展海外代理商。

**3、问：公司属于典型的中游制造业企业，在当前通货膨胀、原材料飞涨的情况下，公司如何应对上游原材料的价格波动？**

答：原材料涨价和产品涨价之间有一个过程，并不是短期内马上反馈的，目前的上游原材料价格的波动对公司的整体影响较小。原材料的整体供需是平衡的，环保风暴把低价竞争的产品淘汰出行业，所以这是一次洗牌的过程，原材料价格上涨对于产品定位于中高端的公司而言不一定是坏事，可能是利好大于创痛。针对原材料上涨，公司有通过调整价格的方式减小影响，公司将继续挖掘潜力、提高效率以降低成本，加强研发以开发新产品，积极争取客户的理解。

**4、问：公司是否考虑利用期货市场消化原材料成本上涨的影响？**

答：目前公司产品所需的原材料均不属于期货市场的交易商品，公司暂时没有参与期货买卖的计划。

**5、问：如原材料产品下调，公司产品价格是否也会下调？**

答：原材料价格波动和公司产品价格调整之间存在时间差和滞后效应，原材料价格下调后，产品的价格并不会随即下调。

**6、问：目前公司海外收入占比较少，未来公司是否会进一步开发海外市场？如何开发？**

答：在海外市场方面，公司将根据公司的经营特点，以品牌战略为主，积极扩宽海外销售渠道，大力发展海外经销商、合作伙伴，扩大公司品牌国际影响。为响应国家“一带一路”的战略号召，公司已在澳大利亚、新西兰、印度、土耳其、越南、柬埔寨等国家和地区相继设立了经销服务网点。未来公司将继续积极拓展海外市场，并不断加强产品结构转型升级，以适应发达国家市场需求。目前，公司已与阿里巴巴签订相关战略协议。此外，公司内部也进行了相关的部门建设，在海外工程项目以及经销商的推广等方面发力。

**7、问：公司的产品是否具有达到出口国的标准？在海外市场，公**

**公司产品具有什么优势？**

答：公司的产品已通过了美标、澳标、欧标，符合出口国的标准，目前公司的产品进入海外市场都是通行的。公司产品性能、标准对标的是道康宁等国际品牌，相比之下，公司的产品更具有价格的优势。

**8、问：公司的水性漆主要应用于哪些方面？**

答：目前公司的水性漆主推的是建筑钢结构水性漆及用于石化、机械设备的水性漆。公司在水性漆产品深耕多年，目前已经和中石油、中石化等大型客户建立了良好的合作关系。公司顺应绿色环保要求，结合集泰水性漆绿色涂装的成本优势和应用经验，未来将继续在石化和钢结构领域做大做强，同时积极布局轨道交通领域、桥梁领域和汽车与零部件领域等

**9、问：公司产品应用领域广阔，公司在销售方面是如何布局的？**

答：结合各项业务的客户群特点，公司采用不同的销售模式，有针对性地建设营销网络。对于建筑工程、家庭装修、钢结构和石化装备市场，公司采用经销和直销相结合的营销模式。在北京、上海、广州、深圳、杭州、成都、重庆、武汉、郑州等重点市场采用直销模式，强化对终端市场的掌控能力，利用中心城市的扩散效应，提升产品在全国范围内的知名度和影响力。在全国其他地区，公司充分调动专营经销商的销售资源，使公司的产品突破区域、客户类型的限制，向各个市场区域渗透。对于LED照明、LED驱动电源、新能源汽车、逆变器、电子电气、电力等市场，公司以直销为主，以经销为辅。公司针对主要大客户如杭州英飞特、上海鸣志、珠海旭源均采用了直销模式。同时，通过经销商对公司直销模式进行补充，主要针对特定的区域和公司销售团队尚未全面渗透的客户及市场。对于集装箱和船舶游艇市场，公司主要采取直销模式。公司组建专业团队，包含销售、客服、技术支持等人员，实行一站式服务，针对不同的用户和不同的应用条件提供最适当的产品和服务，最大限度满足用户的需求。同时，对重要的大客户派驻驻厂销售服务代表，为客户实际生产中遇到的问题提供优质的解决方案。

**10、问：相较于同行业其他企业，公司近几年的增速并不突出，公司是否有相应的思考？**

|              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|              | <p>答：公司专注于高端精细化工领域，公司的产品适用于众多细分领域。当前，公司的主要战略和目标是每一产品要在各自对应的细分领域成为龙头或是前三名。</p> <p>11、问：公司的产品的工程使用中用的是公司内部的施工队还是承建商的施工队？</p> <p>答：公司目前只供应建筑材料，没有组建施工队。</p> <p>12、问：请简单介绍公司内装胶的市场情况，未来公司在电商方面有何布局？</p> <p>答：目前公司内装胶销售分两种模式：B-T0-B 模式和 B-T0-C 模式。B-T0-B 销售模式主要对应的是工程用胶市场，B-T0-C 模式针对的是家庭这类小单位的用胶市场。近年来，电商发展迅速，公司及时顺应潮流，针对家装的用户，在国内主要电商平台上建立网络销售渠道。我们将从研发、生产到包装全面打造具有“线上思维”的互联网家装产品，通过企业网上商城建设、专业电商渠道、微信微博等自媒体推广，形成立体全面的营销体系。不仅继续保持公司在工业客户及工程客户方面的服务优势，而且以“互联网+”方式将营销渠道下沉到居民生活中，使更多个人和家庭能够体验到集泰产品和服务。</p> <p>13、问：公司如何抓住新一代消费者的消费习惯和特点进一步开拓市场？</p> <p>答：互联网一代在面对问题寻求解决方案时也具有互联网思维，他们会去各大搜索平台搜索想要的信息。针对逐渐成为家装市场消费主力军的他们，公司在几年前已开始着手布局电商销售系统，在国内主要电商平台上建立网络销售渠道，构建完善的营销体系。未来公司将根据公司发展整体战略，持续丰富环保安全的家装类产品、拓展销售终端渠道，让绿色环保的家装门窗密封胶、厨卫防霉胶、环保免钉胶、瓷砖美缝剂、小罐漆等产品为千家万户提供健康家居解决方案。</p> |
| 附件清单<br>(如有) | 无                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 日期           | 2021 年 5 月 10 日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |