

证券代码： 003012

证券简称： 东鹏控股

广东东鹏控股股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2021-07

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 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"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（线上电话交流）</u>
参与单位名称 及人员	中信证券、中银资管、广发基金、国泰基金、嘉实基金、交银施罗德基金、国寿安保基金、淳厚基金、泰信基金、英大基金、富安达基金、中欧基金、华夏基金、朴易资产、兴银理财、汇升投资、蓝墨投资、上海磐厚、玄卜投资、长甲投资、源乘投资、粤信资产、中融汇信期货、林芝恒瑞泰富、和聚投资、中信自营、中信证金、生命资产、华泰证券、泰旻资产、古根海姆、宁夏建材、望正资本、元昊投资、国投瑞银基金、凯思博、观富资产、滚雪球投资、清和泉、和谐汇一、邮储银行、彼立弗投资、沃胜资产、宝新能源、青鼎资产、国信证券、上海磐厚、君天健投资、招行私银、固禾资产、中信里昂等 75 人。
时间	2021 年 6 月 10 日下午 16:00-17:00
地点	中信证券组织的线上交流电话会议
上市公司 接待人员姓名	副总裁兼董秘黄征
投资者关系活动 主要内容介绍	一、东鹏控股近期经营情况 1、经营情况： 得益于公司坚持零售主战场和做优质工程的经营思路，经

营情况依然保持去年下半年以来的良好态势。

目前，广佛正在积极应对部分区域的局部疫情，公司各项生产经营正常。公司在全国有 12 大生产基地（佛山、清远、江门、高明、江西丰城、重庆永川、湖南澧县、山东淄博、山西垣曲、江西湖口等），其中，瓷砖基地中佛山的产能规模和比重最小，仅占总产能的 2.3%。目前，人员、车辆、物流进出佛山有核酸检测阴性证明和绿码也基本不受影响。

2、股权激励方案：

未来三年激励目标分别是 15%、32% 和 50%，年复合增长为 15%，加回股份支付需要计提的费用则营收复合增速大体约为 22%左右。公司制定的这一股权激励目标在行业中处于较高水平。

3、原材料价格上涨的分析

近期煤炭、化工原材料、纸箱等带动原材料端价格上浮，使用煤炭的能源成本已经接近天然气，根据测算，受原材料的影响，按照 800x800 的瓷砖来计算，行业内其他企业每平方米平均增加 2-3 元的成本，目前已有超过 100 个陶瓷企业开始涨价，东鹏是否也做涨价的安排会根据市场情况综合考虑。

东鹏主要生产基地已完成煤改气，用煤量相对比例较少，受煤炭价格上涨的影响比其他以用煤为主的企业小，东鹏 12 个基地中只有两个小基地（山西、湖南两个基地）没有进行煤改气改造。而且近来，国家层面对大宗商品价格进行调控，煤炭价格已有所回落。总体来说煤价上涨对东鹏反而是相对有利的，有利于公司的竞争格局改善，因为自身受影响有限，其他以烧煤为主的企业的经营压力则明显加重。

4、东鹏的核心竞争力

拿木桶理论做比方，东鹏每一个板块都长一些，是全能型企业。品牌、技术、1+N 硬装产品线齐全、基地全国布局、经销商数和门店数多、零售为主的模式、成本、共享仓、效率、

体验式营销、新零售、信息化等都有优势。

行业是“大行业、小企业”的现状，东鹏市占率只有 2%，市占率增加 1%就有 50%业绩增长，市场空间足够大。随着国家环保、能源政策收紧，中小企业会被逐步淘汰，行业整合是大趋势，市场将加快向头部企业集中。

东鹏是在全国进行基地布局的企业，现在各产区都有产能、排放等各方面的指标，所以公司在产能布局方面，积极抢占可生产陶瓷的土地资源及排放指标，这些在未来都是重要资源储备。

二、提问交流环节

Q1：未来行业竞争格局？

A:东鹏率先完成基地全国布局，未来会把有空余土地的基地产能做大提升规模优势。瓷砖市场足够大，龙头企业市占率低。目前零售端竞争还没有到打价格战的状况，经销商零售门店价格敢高举中打也说明零售端市场竞争没有白热化。工程端竞争则激烈，地产企业强势，对瓷砖企业成本了解，瓷砖企业之间有价格战倾向。东鹏主要还是在 C 端（零售+小 V），战略地产只占 18%。东鹏门店数最多之一，是做好零售和中小微工程小 V 的基础。

Q2：未来三年毛利率、净利率？

A:东鹏一季报披露：2021 年一季度比 2020 年一季度毛利率提升 1.39 个百分点；2020 年度比 2019 年度毛利率提升 0.81 个百分点。去年下半年以来公司经营质量获得提升。每一类产品都有生命周期，但是新的产品会不断出现，毛利率会维持在相对平稳的水平。

	<p>Q3: 不同品类产能转化?</p> <p>A: 转产需要对压机、模具、釉线、包装线等做调整, 窑炉基本可以不做调整, 头部企业设计生产线的时候已考虑到了合理的转产需要, 窑炉宽度和规模大一些, 便于柔性生产, 公司会做好整体布局 and 安排。</p> <p>Q4: 投资资金来源?</p> <p>东鹏刚刚上市, 获得了募集资金, 用募集资金做建设, 资产负债率 40%左右, 也有提升空间。建陶行业重资产经营, 一条生产线动辄要投资 2 亿。现在关键的是对现有生产线进行改造, 从低值产品线变成高值产品线, 改的地方不多, 投资少一些, 可以迅速完成技改, 这是重点的投资方向。未来也会通过收购兼并来获得产能, 一是直接收购, 另外公司率先实现探索出以租代购的模式, 例如公司刚刚收购的山西一工厂, 10 年分期付款。未来中低产能生产线用低成本收购方式, 资本支出则主要放在领先产品上。</p> <p>Q5: 与二线企业相比的竞争优势?</p> <p>A: 两类企业面对的用户不同。东鹏面向中高端用户, 二线企业做中低端, 3、4 线城市、乡镇为主。两者是既竞争又合作的关系, 二线品牌是东鹏产能的补充。公司在做渠道下沉, 自己产能希望保证中高端需要, 和二线品牌企业保持良好合作, 在三四线和工程产品做好代工安排。</p> <p>Q6: 新房和改善装修需求?</p> <p>A: 公司直营店反馈看, 目前主要以新房装修需求为主, 未来, 二手房、存量房装修市场空间也很大。</p> <p>Q7: 介绍共享仓模式?</p>
--	--

	<p>A: 共享仓是经销商的, 大经销商辐射中小经销商。共享仓不仅是仓库, 更像运营中心, 提升交付效率降低物流成本的同时, 还为中小经销商提供服务、加工、促销、运营、赋能和统筹指导。目前对中小经销商的覆盖率达到 80%以上。</p> <p>以上内容未涉及内幕信息。</p>
	未提供书面材料。
记录日期	2021 年 6 月 11 日