

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：2021-04

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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	诺安基金-张伟民 广发证券-吴鑫然
时间	2021年9月23日上午10:00-11:30
地点	公司总部五楼会议室
上市公司接待 人员姓名	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：近期原材料价格大幅上涨，公司如何看待这一现象？</b></p> <p>答：鉴于目前原材料价格高企的情况，公司现已建立了快速的价格反应机制，随行就市，及时调整产品价格。此轮涨价对公司来说危中有机，原材料价格上涨把低价竞争的产品淘汰出行业，这是一次洗牌的过程。对于产品定位于中高端市场的头部企业而言，原材料价格上涨也是提高市场占有率的一次机会。</p> <p><b>2、问：公司未来是否会着重发展密封胶，降低涂料的比重？</b></p> <p>答：公司经过多年的发展已成为密封胶和涂料行业的龙头企业。公司非常看好涂料行业的发展前景。公司坚持“绿色环保、专业品质”的经营理念，把技术进步和工艺创新作为提高资源利用效率、改善产品质</p>

量和解决环保问题的根本力量。多年来深耕水性涂料行业，技术储备完善，公司在水性涂料市场拥有一定的先发优势，产品的应用领域从单一的石化装备市场逐步扩展至集装箱制造、钢结构、机械装备制造及建筑工程市场。公司将充分利用现有优势，加大产品研发力度，不断开拓新市场。

### **3、问：公司营销中的直销比重多大？**

答：直销是公司的主要营销模式，占比 70%以上。结合各项业务的客户群特点，公司采用不同的销售模式。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。对于集装箱和船舶游艇市场，公司主要采取直销模式。对于 LED 驱动电源、新能源汽车以及电子电气等市场，公司以直销为主，经销为辅。

### **4、问：有机硅价格上行，产品备货是怎么考量的？**

答：目前公司实行“以销定产、以产定购和安全库存相结合”的原则，根据客户订单及生产经营计划采用持续分批的形式向供应商进行采购。同时公司采用“以销定产+安全库存+按单生产”的生产模式，即公司常规密封胶、电子胶、涂料产品采用以“安全库存作为计划，根据市场订单进行调整”的生产模式；部分调色产品、电子类单组分密封胶以及其他产品采用“订单生产”模式。

### **5、问：公司在建筑胶市场是否储备了新的增长点？**

答：公司提前布局，积极开拓装配式建筑用胶市场。相比传统建造方式，装配式建筑具有建筑周期短、节能环保等优势，国家也出台相关政策大力推动装配式建筑的发展。从 2007 年起，公司开始引进国外的密封胶新品种进行研究，在装配式建筑密封胶领域率先取得突破。

公司凭借在建筑胶领域的知名度，积极开拓装配式建筑市场的总包单位、预制构件厂以及预制构件安装公司等客户。公司将深耕中心城市和大客户，加大在装配式建筑胶领域的市场推广力度，积极参与国家标准与行业标准制定，继续保持装配式建筑胶细分行业内的先发优势。集中精英营销与技术服务队伍，树立区域性样板工程，“以点带面”扩大公司产品在装配式建筑领域的品牌影响力。

此外，公司加大房地产精装修及家庭装修领域产品研发及市场推广

力度，持续细化产品品类，推出绿色环保的家装胶系列产品，为消费者的家居健康提供系统密封解决方案。公司也正积极布局中空玻璃胶市场，目前公司已进入到国内大型玻璃企业如信义玻璃、南玻集团等供应商名录，近期与南玻集团达成了 2021 年度战略合作，并成为信义集团 2021 年度 A 类供应商。

**6、问：公司产品主要的国外竞争对手有哪些？**

答：公司密封胶产品主要的国外竞争对手有西卡集团、汉高集团；电子胶产品主要的国外竞争对手有道康宁；涂料产品主要的国外竞争对手有阿克苏诺贝尔等。

**7、问：公司沥青漆的营业收入增速较快，沥青漆产品主要应用于哪些方面？**

答：公司的沥青漆产品主要用于集装箱底板、底梁的防护，具有优良的耐水、防腐和耐候性，施工方便。

**8、问：2021 年上半年度公司电子胶的营业收入接近五千万元，此模块目前发展的情况和前景如何？**

答：公司的电子胶模块目前相对还处于发展初期的阶段。2020 年，公司整合兆舜科技的技术、产品、品牌、渠道等资源，以“安泰电子胶”的全新品牌形象稳住并继续开拓新业务市场。目前电子胶产品主要应用于五个领域：

(1) LED 照明（双组分加成型灌封胶、电子类有机硅密封胶）：公司电子胶的主打产品，在 LED 照明、LED 驱动电源领域具有较高的知名度，具备较强的竞争优势。

(2) 新能源汽车（双组分加成型灌封胶、电子类有机硅密封胶）：产品已进入到部分大型汽车制造商的供应体系。

(3) 电子电气（双组分加成型灌封胶、电子类有机硅密封胶）：电子类密封胶，目前处于发展阶段，业务量及市场占有率相对较小。

(4) 电力（双组分加成型灌封胶、披覆胶）：随着电力建设的投资增量以及有机硅胶材料替代环氧树脂的双重机遇，应用于电力领域的有机硅胶材料将迎来广阔的市场发展空间。

(5) 光伏组件（光伏组件粘接密封胶、接线盒灌封胶）：2020 年，

公司与光伏龙头企业晶科能源达成合作。

公司充分发挥贴近市场、深入了解用户需求的优势，2020年推出的加成型灌封胶，无需底涂工艺就可以与驱动电源的材料相粘接，防水可以达到IP67+以上，成功解决了行业痛点。2021年，公司电子胶荣获2021年第九届阿拉丁神灯奖技术奖。公司产品通过IATF16949汽车质量管理体系认证，目前，公司已成为英飞特、上海鸣志等企业的重要供应商，产品进入欧司朗、比亚迪、晶科能源等多家大型客户的供应体系。

公司一直定位于中高端市场，契合行业发展趋势，随着国家陆续出台关于绿色能源的扶持政策，公司电子胶将拥有广阔的进口替代市场。

未来公司将持续培养电子胶成为新业绩增长点。公司2021年募投项目完成后，公司有机硅密封胶的生产能力将得到全面提升，这将有力推动公司电子胶业务的快速增长。

**9、问：公司在新能源行业是否有产品落地？主要应用于哪些方面？**

答：公司电子胶主要产品有机硅灌封胶，凭借其低密度、低黏度、良好的导热性能和阻燃性能等优势在新能源汽车电池的灌封防护中拥有广阔的前景。公司产品已通过汽车行业IS16949认证，产品已进入比亚迪等多家大型客户的供应体系。

**10、问：具体介绍一下公司的研发团队，公司采取什么措施来保障研发实力充足？**

答：自上市后，公司对产品研发越发重视。近三年，公司的研发投入占营业收入的比例均在3%以上，且保持稳定增长态势。2020年，公司研发费用为5295.19万元，占营业收入的4.21%。2021年上半年度，公司研发费用2932.24万元，同比增长71.88%。

公司长期以来一直将“新技术、新产品”的研发创新作为持续经营发展的首要战略。截至2020年底，公司有研发技术人员151人，其中博士4人，硕士32人，并有多位外聘专家指导研发活动，组建出实力雄厚的研发创新团队。为保持持续研发能力，公司通过各种渠道积极引进高端研发人才。目前，公司正在与高校进行战略合作，已与华南理工、暨南大学建立了“校外实习基地”，并高度重视专业技术人才的培养工作。公司利用先进的研发环境和产业化平台，采用国际先进的双轨制管理模

	<p>式，现已形成了一支结构合理、业务素质较高的研发梯队。</p> <p><b>11、问：公司产品种类繁多，不同产品之间在技术、生产及营销等层面是否具有协同性？</b></p> <p>答：各产品的原材料具有一定的重合性，公司能够有效发挥规模优势；在技术层面，各产品的生产技术存在较大差异，为此公司针对不同产品设立了多个研发团队；不同的产品在营销方式上也各不相同，面对不同的产品，公司既会针对市场特点采取多样的营销方式，又遵循着一个的营销策略：最顶尖的团队负责更高端产品的市场。</p> <p><b>12、问：公司上半年的营业收入表现可观，因并购所得的营业收入是否占据了较大比重？</b></p> <p>答：电子胶产品为公司收购兆舜科技所拓展的业务。2021年上半年，电子胶业务的总体营收为48,973,396.18元，仅占公司总营收的6.08%。公司主要的营收来源为有机硅密封胶和水性涂料，占比分别为58.03%和23.59%。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021年9月23日</p>