

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：2022-01

投资者关系 活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	诺安基金--杨谷、赵森、张伟民
时间	2022 年 01 月 21 日 10:30-11:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	邹榛夫（董事长） 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	1. 问：您预测公司 2022 年-2023 年的主要增长点在哪些方向？ 答：公司的目标是全方位的增长，在每一个细分领域都均衡发展。未来两年业绩增长主要来源于两方面： （1）传统行业保持领先地位：建筑胶市场、集装箱市场的持续、稳定发展。房地产拥有较大行业规模，尽管告别过快增速，但仍在推动经济发展方面发挥重要作用，且在住房租赁、城市更新、老旧小区改造等方面仍有广阔结构性发展空间。地产集采趋势形成，公司作为密封胶头部企业受益；公司在集装箱干箱密封领域为行业领导品牌，国家标准制定的参与者，已开发出高端新产品，并顺利进入特种箱市场；集装箱用涂料是公司较早进入的领域，在集装箱市场已取得领先地位，并与全球知名的集装箱制造企业建立了战略合作关系，如：中集集团、寰宇集团、新华昌集团等。

(2) 新兴市场和产能持续布局：公司持续培养电子胶、光伏胶、水性漆等作为新业绩增长点。2021 年 10 月，公司“年产双组分硅橡胶 1.5 万吨和乙烯基硅油 8000 吨项目”募投项目顺利落成投产，项目的完工为安泰电子胶的高速发展提供了坚实保障。同月，公司签订了在安庆市高新区投资占地约 1000 亩（最终以实测面积为准）的新材料基地项目，项目一期建设不低于 400 亩，预计 2024 年 5 月底前试生产，届时公司产能将实现新的突破。公司另一募投项目“年产中性硅酮密封胶 8 万吨和改性硅酮密封胶 3 万吨项目”也在按计划开展中。

2、问：公司去年投产的电子胶产线仅能用于生产电子胶吗？

答：公司将根据市场情况调整产能布局与生产线情况，合理规划各类产品产能，同时积极升级生产设备，使产能调整更灵活、便利。

3、问：公司的电子胶主要应用于哪些领域？

答：公司的电子胶产品主要应用于 LED 照明、新能源汽车、电子电气、电力和光伏组件等领域。

4、问：近几年房地产行业政策持续收紧，但是公司的建筑胶市场并未出现下滑，公司怎么看待这一现象以及建筑胶行业的未来前景？

答：目前地产行业的调控力度加大，一定程度上来说会加速行业整合，房企的集中度不断提升，精装修政策也进一步强化了地产集采空间，各细分品类的市场渠道和资源不断向一线品牌聚拢，公司作为头部企业受益明显。“城镇化”程度的不断加深会带来房地产市场的结构调整，加之持续进行中的“旧城改造”和人们生活品质提升的需求，为绿色精装修胶开辟了“新战场”，公司已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。目前建筑胶市场还未进入到存量竞争的局面，未来建筑胶领域市场前景依旧可观，仍然存在持续的增长点。

5、问：根据公司最新披露的 2021 年度业绩预告，公司第四季度的业绩相较于前三季度较好，公司是否认为原材料价格上涨的影响在第四季度已经削弱，且公司的业绩已经回归到正常水平？

答：第四季度的业绩仍受原材料价格高位的影响，首先原材料价格是在 10 月下旬开始回落，其次价格的传导存在滞后性，缓冲期内仍对公司业绩造成一定影响。目前原材料价格回落已经形成较为稳定的趋势，预计 2022 年度将会迎来稳中向好的局面。

6、问：公司力争在各个细分领域做到行业领先水平，主要是依靠技术水平还是价格优势？

答：提升公司整体竞争力需要依靠各方面的综合实力，公司在研发实力、技术水平、产品质量、人才发展、销售网络建设和专业服务能力等方面已建立起较强的差异化竞争优势。

7、问：公司后续产能布局规划如何？

答：公司另一募投项目“年产中性硅酮密封胶 8 万吨和改性硅酮密封胶 3 万吨项目”正在按计划建设中，预计 2022 年底试生产，预计达产后可实现年均新增销售收入 118,349.56 万元（不含税），新增净利润 10,191.52 万元。在安庆市高新区投资占地约 1000 亩（最终以实测面积为准）的新材料基地项目，项目一期计划建设不低于 400 亩，预计 2024 年 5 月底前试生产。

8、问：公司目前研发人员有多少？

答：根据公司已披露的 2020 年年度报告，公司研发人员有 120 人，同比增加 20%，研发人员数量占比 13.44%。2021 年研发人员数量敬请关注即将披露的 2021 年年度报告。

9、问：在新行业产品中，公司认为预期未来增长较好的有哪些？

答：首先是电子胶行业，公司于 2020 年整合兆舜科技的技术、产品、品牌、渠道等资源，以“安泰电子胶”的全新品牌形象开拓新业务市场，安泰电子胶业务的收入持续处于上升通道。2021 年，公司电子胶荣获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、比亚迪等多家大型客户的供应体系。加之产能的提升，电子胶业务板块的业绩将逐步释放。

其次是水性漆行业，“十四五”规划提出，要基本消除重污染天气，稳步提高空气质量优良天数的比率。目前多个省市地区都在紧锣密鼓地研究推进或推出 VOCs 治理和源头替代方案。随着双碳政策和相关环保政策的影响，涂料行业的“油改水”将持续深入，市场竞争也将更加激烈。截至 2021 年底，公司有多款产品获得中国绿色产品认证，近十年以来，公司已同比油漆累积减排 VOCs 超过 3 万吨。未来公司将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；结合国家新基建的新布局，集泰水性漆紧紧抓住绿色中车的行业发展机会，积极布局轨道交通领域；结合集泰水性漆在重防腐领域的产品研究成果及桥梁绿色涂装的环保要求，集泰水性漆积极布局桥梁领域；同时随着国家对新能源汽车的大力支持与汽车绿色涂装的环保要求，集泰水性漆也将顺势积极布局汽车与零部件领域。

10、问：公司的电子胶产品跟国内友商如硅宝等类似吗？

答：根据硅宝已披露的产品数据，公司的电子胶产品与硅宝有一定的重合，但侧重点有较大的区别，与美国道康宁、德国瓦克、日本信越等公司的产品有较多交集。电子胶的细分市场较为广泛，为避免过早产生价格战，目前国内几大龙头企业各有侧重，尚未进入竞争激烈的局面。

11、公司电子胶的订单接单周期如何？

答：新客户的开发需要经过试样、第三方测试、认证、验厂、入围供应商名录、小试、中试、大试、月度询价、正常采购等一系列流程，时间周期会根据各个客户的不同要求有较大区别。

12、公司对于营销、研发方面的负责人和经理人的招聘，是否会经过董事长的面试？

答：公司坚持“以人为本”，建立了一套完整的引进、培养、激励专业人才的管理机制。公司的人员招聘由人力资源部门和最终用人部门联合考察，加之公司一直以来十分注重应届毕业生的招聘及培养，有很大一部分重点人才是从应届毕业生开始进入公司不断成长起来的，因此，董事长无需负责人员招聘相关事宜。

13、公司的树脂原材料采购的方式和原则如何？

答：公司的树脂原材料采购一直以进口为主，国产为辅。公司对于原材料厂商的更换非常谨慎，更换原材料可能会随之带来产品质量不稳定的后果，基于行业的特性，产品质量问题可能会在五到十年后才会完全显露。公司本着长期主义的眼光以及“建百年老店”的愿景，牺牲短期利益，坚持使用优质原材料。

14、公司在 2021 年集装箱市场的表现如何？以及对未来集装箱市场的前景看法如何？

答：公司一直是集装箱用胶和漆市场的头部企业，市场占有率保持在 50%以上。2021 年，受疫情影响，全球集装箱供不应求，我司的集装箱用胶和漆也迎来业绩高峰，市场份额进一步提升。但随着海外疫情缓解，集装箱供需关系发生变化，预计在 2022 年，集装箱用胶需求将恢复到正常水平。

15、公司董事长还在经营广州宏途数字科技有限公司，精力上是否能够兼顾？

答：公司董事长邹榛夫先生在创办集泰股份后的很长时间内，一直专注于胶粘剂和涂料行业，注重培养人才和规范管理，并成功于 2017 年成功上市。最近这几年，公司拥有成熟的管理团队，相对的稳定的市场竞争格局，优质的客户基础和稳定的供应渠道，邹榛夫先生把精力主要集中在公司战略的把控和重大事项的决策上，充分信任和授权现有管理团队。经过这几年的验证，公司发展状况良好，证明当前的

	运行模式是行之有效的。 此外，邹榛夫先生创办的广州宏途数字科技有限公司已经成立六年有余，聘请了职业经理团队在管理，邹先生主管战略和重大事项决策。因此，邹榛夫先生有足够的精力可以管理好其他公司。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 01 月 22 日