

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：2022-05

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	长城证券——黄楷、吴念峻、张韵
时间	2022年05月11日14:00-15:30
地点	公司总部五楼会议室
上市公司接待 人员姓名	罗红姣（证券事务代表）
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p><b>1. 问：公司在集装箱市场存在哪些方面的优势？</b></p> <p>答：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，市场占有率始终占据领先地位，具有一定的规模成本优势。集装箱用涂料是公司较早进入的领域，在集装箱市场全面推行“油改水”政策的大环境下，公司产品研发和市场开拓始终走在前列。公司集装箱用密封胶和水性底架漆产品质量稳定、性能优越，获得越来越多的箱东和集装箱制造企业的认可和使用，已与全球知名的造箱巨头中集集团、寰宇集团、新华昌集团等建立了战略合作关系，并与马士基、中远海运、MSC等全球主流的船公司和租箱公司达成合作。2021年，公司集装箱市场实现销售收入44,181.36万元，同比增长132.42%。</p> <p><b>2. 问：请介绍一下公司在光伏胶市场的布局和开拓进程，目前公司在光伏应用领域有哪些产品？</b></p>

答：公司一直在绿色发展的基础上不断创新产品、探索新方向，2020年公司正式进入太阳能光伏领域。旗下安泰胶已推出光伏用胶系统解决方案，从结构粘接、组件灌封、光伏一体化建筑用胶等方面进行配置，满足光伏产品需求。2020年公司与光伏龙头企业晶科能源达成合作，2021年公司与天合光能达成合作。公司积极参加 SNEC 国际太阳能光伏与智慧能源展览会等光伏行业交流活动，进一步加强与潜在客户的深入互动交流。2021年10月，公司年产2.88万吨光伏胶新生产线在广州市从化区顺利落成投产，进一步扩大了光伏胶的产能。2021年度，公司光伏胶产品实现销售收入1,524.43万元，同比增长690.79%。

公司旗下的安泰-光伏组件密封胶179、安泰-光伏组件密封胶179W等产品可以应用于太阳能组件边框、光伏玻璃的防水密封，安泰-组件灌封胶162可以应用于太阳能组件接线盒灌封。

### **3. 问：谈谈公司对未来原材料价格走势的看法？**

答：根据中信建投研报显示，2022年5月初107胶市场价回落至2.7万元/吨左右。随着上游合盛硅业、东岳硅材、云南能投等有机硅企业新增产能的大幅释放，公司预计未来原材料会供应充足，107胶价格将会维持在合理区间。同时公司将进一步加强供应链管理，建立健全价格快速传导机制，削弱原材料价格波动所带来的风险。

### **4. 问：公司目前的价格传导能力如何？**

答：目前的市场已处于较为成熟时期，下游市场能够意识到原材料价格变动对中游企业的影响较大，所以下游企业对价格传导的接受度相对而言较高，目前公司价格传导的速度处于相对较快的水平。

### **5. 问：公司一季度利润表现不佳，对实现公司全年1.5亿的利润目标是否会产生较大影响？**

答：由于公司主要的产品应用集中在建筑领域，冬季天气寒冷，施工环境较差，春节期间劳动力供给不足，一季度建筑施工及家庭装修量较少，通常为建筑密封胶及涂料销售的淡季。历年以来，一季度对全年的利润贡献占比都较小。公司2022年一季度营业收入为3.35亿元，同比增长13.57%，因公司本年度不断加大新产品研发投入力度，一季度研发费用

1385.31 万，同比上升 45.94%，加上一季度公益捐赠支出与计提的减值损失费用增加，导致净利润有所下滑。公司将持续优化产品结构，推动产品绿色升级，丰富产品体系，提升供应链管理水平和风险控制意识。

**6. 问：受销售费用率拖累，公司与同行企业相比净利率较低，后续有计划进行相应改善吗？**

答：公司与各友商之间的产品范围仍存在较大的差异，结合各项业务的客户群特点，公司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，公司以直销为主，经销为辅。对于 LED 照明、新能源汽车、太阳能光伏、电力及电子电气等市场，公司采用直销和经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。整体而言，公司采取直销为主的销售模式，为客户提供一站式服务，针对不同的用户与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，致力于为客户提供高质量的定制化材料解决方案。且受地域因素影响销售人员整体薪酬处于业内较高水平，这些会在一定程度上影响公司的销售费用。

公司也在进行一系列的降本增效举措，切实做好经营管理，坚持创新发展，全面提升公司竞争力，采取多种措施提升经营业绩和公司价值。2022 年一季度，公司营业收入同比增长 13.57%，销售费用同比下降 3.09%，销售费用率由 9.34% 下降至 7.97%。

**7. 问：公司未来经营规划中，对于哪些行业会有所侧重？**

答：公司将紧抓行业整合加速的发展机遇，充分发挥行业龙头企业的品牌优势，通过研发技术创新，开拓新领域、新渠道等，实现平稳快速发展。

紧抓建筑产业转型升级机遇，巩固公司产品在建筑工程领域的领导地位，以高质量装配式建筑胶、钢结构防腐漆产品助力建筑产业的转型升级；加大房地产精装修及家庭装修领域的产品研发及市场推广力度，持续丰富环保安全的家装类产品，拓展销售终端渠道。

顺应绿色环保要求，加大水性漆的市场开拓，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，紧紧抓住绿色中车的行业发展机会，积极布局轨道交通

	<p>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，积极布局桥梁领域；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，也将顺势积极布局汽车与零部件领域。</p> <p>在“新基建”的大趋势下，公司将持续培养电子胶、光伏胶为新业绩增长点，安泰电子胶将持续与高校、科研机构合作，以客户需求为导向，积极开发积极开发新型 LED 电源配套产品，打造先进、可靠的防水驱动电源解决方案，同时在 3C 涂料，逆变器、动力电池等领域为各类模块组件提供定制化的解决方案。</p> <p><b>8. 问：公司的电子胶研发与兆舜科技的研发团队是否处于融合的状态？</b></p> <p>答：电子胶产品为公司收购兆舜科技所拓展的业务，一方面基于兆舜科技的技术和生产基础，另一方面在收购后，公司也在持续加大对电子胶的研发技术、生产、销售和管理的融合力度。随着 2021 年对股权控制的进一步加强以及工厂的整合，公司对兆舜科技的收购融合已达到了全新的高度。</p> <p><b>9. 问：公司主要原材料 107 胶在 2021 年出现较大的价格波动，能否介绍一下 107 胶有哪些应用领域？</b></p> <p>答：107 胶为无色透明流动液体，以线性体或 DMC 为原料制得，配以补强填料及各类添加剂，在室温下固化。主要用于建筑行业的密封剂、粘合剂，起到密封和粘接功能；用于电子行业的包封和灌注材料，起到防潮、抗震和耐冲击、耐温度骤变和化学品的腐蚀功效；在膜具行业，可利用硅橡胶优异的仿真性和良好的脱模性能；还可用于环保涂料、垫片、模压部件、电气绝缘、制模材料等领域。</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>本次调研活动期间，公司不存在透露任何未公开重大信息的情形。</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022 年 05 月 11 日</p>