

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： 2022-08

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	首创证券、东兴证券、长江养老保险股份有限公司、太平基金管理有限公司、工银瑞信、银河基金、上投摩根、华夏基金、光大保德信基金、深圳中天汇富基金管理有限公司、财通基金管理有限公司、德邦基金管理有限公司、新华养老保险股份有限公司、弘毅远方基金、青岛金光紫金创业投资管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、君牛资产、深圳市尚城资产有限责任公司、上海泊通投资管理有限公司、远策投资、华夏财富创新、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、驼铃资产、郑州市鑫宇投资管理有限公司、上海枫润资产管理有限公司、浙商证券资管、拓璞基金、厦门观升私募基金管理有限公司、上海天猗投资、珠海横琴汇森股权投资有限公司、度势投资、君茂资本、北京联创投资集团股份有限公司、上海尚雅投资管理有限公司、玖龙资产、国金证券（自营）、盛宇投资、上海呈瑞投资管理有限公司、尚近投资、德邦证券、贝莱德投资管理(上海)有限公司、宁波梅山保税港区信石投资有限责任公司、北京联创投资集团股份有限公司、进门财经、景泰利丰、上海赛伯乐投资有限公司、上海弢盛资产管理有限公司、华宸未来基金管理有限公司等 55 人。
时间	2022 年 12 月 20 日
地点	线上电话交流
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书兼副总经理黄征
投资者关系活动 主要内容介绍	提问和交流要点：

Q: 近期国家对房地产行业出台了一系列的扶持政策。请问对公司的经营情况是否带来改善和促进?

A: 1、政策面方面:

建陶行业工程端和零售端均迎来改善预期。近期，房地产行业和疫情管控都发生了积极的变化，房地产的政策支持显现，各地相继优化疫情防控措施，社会面需求逐步恢复，有利于对消费者信心提振以及建材零售端的预期改善。

支持房企融资的信贷、债券、股权政策“三箭齐发”；

中共中央、国务院印发《扩大内需战略规划纲要（2022—2035年）》，指出“促进家庭装修消费，提升农房品质”；

刘鹤副总理近期指出“对于明年中国经济实现整体性好转，我们极有信心。房地产是国民经济的支柱产业，正在考虑新的举措，努力改善行业的资产负债状况，引导市场预期和信心回暖。未来一个时期，中国城镇化仍处于较快发展阶段，有足够需求空间为房地产业稳定发展提供支撑”；

中央经济工作会议指出“要确保房地产市场平稳发展，扎实做好保交楼、保民生、保稳定各项工作，有效防范化解优质头部房企风险”。

同时，我们也应看到，近期一两周，民众对疫情逐步放开的不安情绪仍有待缓解，躲避第一波疫情冲击是普遍心态，出行和消费意愿仍不足。按照钟南山院士的观点“当前预防重心要从预防感染转到预防重症，预计广州第一波感染峰值可能会在2023年一月中上旬到二月中期到来，三月份中上旬进入平稳阶段，乐观估计在明年上半年可恢复到疫情前的生活状态”。

因此，我认为目前的情况是：强预期、弱现实，经济呈现逐步复苏的趋势。

2、公司经营方面:

东鹏控股是C端业务和B端业务相对均衡发展的企业。2022Q3，零售渠道C端业务收入占比约48%（其中，瓷砖零售30%，卫浴零售13%，家居、整装、辅材、新材等5%）；工程渠道中，房地产战略工程大B端业务收入占比约12-13%；中小微工程业务占比约为40%（其中，小V端业务（经销工程渠道）25%，小B端业务（市政、企业总部、家装、整装、大包公司和设计师渠道等）15%）。

今年，在原材料、能源等大宗材料价格大幅上涨、整个行业非常低迷情况下，公司通过加强精益管理、降本增效、加强运营效率和供应链交付效率等，实现了盈

利能力的提升，通过自身 α 的改善来对冲行业 β 的下行。生产成本得到有效控制，第三季度毛利率 30.97%，较去年同期提升 3.08 个百分点。优于同行业公司 4~10 个百分点，且同行业公司毛利率同期大多是下滑 3~15% 的状态。

公司积极推进以效率驱动为核心的经营转型，从资源效率、管理效率、经营效率等多维度提升经营管理能力，以及交付效率；继续发挥新零售优势，提升线下门店和网点数量和质量，进一步拉升零售获客及转化效率；精耕市场，通过对经销商和门店的经营质量进行综合分析测评，找出经销商的发展空间，有针对性的进行改善、帮扶和赋能，提升存量渠道和门店的经营质量和产出，提升客单值和坪效。

Q：请介绍一下东鹏“1+N”和包铺贴业务的情况？

A：随着消费升级，业主装修更愿意实现整体交付，东鹏的“1+N”多品类硬装产品整体交付为其解决了家装的痛点。东鹏主要产品是瓷砖、岩板和瓷片等，即 1；N 主要包括卫浴、辅材（瓷砖胶、美缝剂、防水）、墙板、家居、生态新材等。通过东鹏服务创新，为消费者提供一站式硬装产品解决方案，让东鹏“1+N”策略落地。东鹏在瓷砖门店增加东鹏卫浴和辅材等其他品类的展示。对于进店选购瓷砖的客户，配套的这些品类也将被关注，为客户带来更好、更齐全的产品和服务。消费者进入到我们的门店，可以更便捷地买到更多的东鹏产品，通过卖空间和“1+N”的形式来提升客单值和单店产出。

此前，瓷砖是装修行业里唯一一个不包含安装的产品，像木地板、定制衣柜橱柜、木门都是包安装的了。东鹏在业内率先退出“包铺贴”的服务。公司洞察用户需求，推出东鹏“超会搭”空间设计和“装到家”包铺贴一站式服务，推出岩板空间交付“包设计、包入户、包加工、包破损、包辅材、包铺贴”六包服务，从卖产品的思维向卖空间转变，实现“产品+交付+服务”全链条创新升级，为消费者解决一站式空间交付方案。

东鹏积极打造专业工程解决方案主导品牌。公司将继续发挥瓷砖、卫浴、辅材、生态石和集成墙板等“1+N”多品类产品齐全的优势，打造工程细分市场产品解决方案，力争成为医疗康养、酒店和商业连锁等专业工程解决方案主导品牌。在医疗、康养、酒店、商业连锁等方向打造一系列的样板工程。

关于辅材。目前，瓷砖同行业公司有强制搭配辅材销售的趋势，销售瓷砖的同

时搭配自有品牌的辅材销售（瓷砖胶、美缝剂和防水等），若此趋势成为行业惯例，将可能把非瓷砖主业的辅材企业排除在瓷砖、瓷片铺贴业务之外，尤其是零售端。

Q：保交楼政策力度也越来越大，对 B 端客户的现金流改善我们有没有感受到？

A：随着对地产行业的扶持政策落地，预计保交楼的项目最先获益，对应为公司的大 B 端业务改善。同时，我们也应客观分析认为：在家居建材行业，自房地产出现暴雷后，对待大 B 端业务各建材企业都持非常谨慎的态度，谨慎地对待从签合同到整个合同履行到收款全流程，要么现款现货做，要么优先选取资金链有保障的国企央企等客户。同时，受到了原材料及能源价格上涨、疫情、能耗双控、环保、地产行业下滑等多重因素的冲击影响下，行业中企业，特别是中小企业有些已退出了市场，行业有向头部企业集中的趋势。在这样的情况下，一些企业为了生存会以较低的价格出售产品，叠加陶企纷纷抢夺优质的国企央企和优质民企地产客户资源，房地产企业的强势地位和对建材企业成本的充分理解，造成了工程端出现低价抢单的情况；而且保交楼项目本身的利润空间就有限。所以综合影响下，获得保交楼项目的企业，通常也是以较低的利润率中标。整体上看，保交楼项目会使得建材企业的收入上升，但项目的利润贡献则相对有限。

随着地产行业复苏，公司将积极开拓大 B 业务，目前，地产企业融资获得政策支持（包括开发贷、按揭贷款、保交楼资金安排等），暴雷风险在降低。公司注重 C\大 B\小 B 三大渠道的经营质量，在有机会或资源的情况下，会更倾向投入利润和现金流更优的零售业务或小 B 业务，大 B 业务带来更多的是销售额提升。同时，公司关注大 B 业务的复苏，公司将根据地产项目的资金、利润、风险情况做出综合判断，公司将地产企业分为三类：1）央企、国企、优质民企等现金流较好、风险较低的企业，公司将给一定信用账期；2）自身资金在集团层面有风险，但某一楼盘或项目中资金仍然有保障的项目，公司也愿意承接；3）对于本身存在问题、政府在接管的项目，公司更多是采取现款现货的较安全方式，例如，恒大仍是公司重要的客户，目前采取的就是上述现款现货方式开展业务。

C 端和小 B 端仍是行业抢夺的主战场。东鹏业务发展规划方面，战略重点是继续发挥公司的渠道优势抓好零售主战场，同时积极开拓小 B 和小 V 端市场，并抢抓优质大 B 工程。个别地产企业暴雷后，各大陶瓷企业在管控和收缩大 B 业务的同时、

加大了对 C 端的投入，加大了对开店数量投入、门店改造和经销商渠道的建设和帮扶。其次是关注和拓展小 B 端业务，也是建材企业开始重点关注的方向。东鹏控股目前有 40% 的收入占比为小 B 端和小 V 端业务，也体现了公司的积极战略布局。公司会继续重点关注小 V 或小 B 渠道，原因是：渠道的毛利率会相比大 B 渠道高，因为甲方是市政、医院、学校、商超、装企等企事业单位等，本身对价格的敏感性相对不高，对建材企业的没有那么强势和苛刻，回款质量也相对较好。

Q：如何看待陶瓷生产线改提锂？公司是否有相关规划？

A：转产提锂对于陶瓷企业来说犹如杀鸡取卵，我不建议做这种事情。陶瓷产线提锂是在锂矿渣上再提取锂，利润率较低，提取过程中会有大量腐蚀，严重损坏生产线和对环境造成影响。据了解，已经转提锂的陶瓷产线，本身大多是老旧的、待报废或破产倒闭，再提锂一两年后将彻底无法使用。江西宜春市已经关注到陶瓷转提锂产生的环保风险，并发布通知暂停审批陶瓷厂转产锂渣提取锂项目、已经审批的转提锂产线亦不能再转回陶瓷生产。二是基于环保的风险，对周边河流的污染，宜春市责令这些陶瓷提锂的企业停工排查。同时，陶瓷产线提锂是在已经提取过的锂矿渣基础上再次提锂，利润率较低，目前碳酸锂价格不断下跌，陶瓷产线提锂的利润会越来越低。因此，公司专注于建筑陶瓷主业，没有将产线改做提锂的相关规划。

Q：今年可以说是瓷砖行业，或者说是建材行业很差的一年，大家的盈利水平都下降的非常厉害，目前我们瓷砖行业到底是一个什么样的情况？其他一些小企业是否存在出清的情况？

A：按照建筑卫生陶瓷行业协会 2021 年的统计数据，全国有 1048 家陶瓷企业。今年的数据还没有出来，据说今年退出陶瓷行业的企业有将近一百家。出清的方向有两个：一个方向是我上面提到大概有 50 条生产线转产去做锂矿渣的提取；还有一部分是经营不下去，停工、停窑或者破产卖掉。建陶行业今年是一个比较严峻的寒冬。

整体行业产能是一个出清的过程，逐步向头部企业集中。因为建陶行业是一个大行业小企业的状态，4000 亿市场规模，前 5 大头部企业的市场占有率只有大概 10% 左右，这跟发达国家比（例如美国）前五大企业基本上是占 50% 了，我国头部企业还是有很大的市场空间。所以，我们觉得未来这个陶瓷行业，尤其是在国家对于环保

以及双碳政策的强化，以及小产能的出清，将来建筑陶瓷行业会类似水泥行业或者玻璃行业，淘汰中小产能，剩下头部企业在内的十几个企业，然后瓜分整个市场。

如果经过整合以后变成十几个企业来瓜分这个市场，每一个公司平均就有200-300个亿的市场空间。目前，陶瓷行业前十的企业还处在几十个亿营收水平，未来具备较好的成长空间，就看企业如何把握。而且不仅是收入的空间，未来毛利盈利的空间也会上升。大家看到水泥行业就是例子，净利润率接近15-20%。因为产能出清后，留下来的企业话语权足够高，它的盈利能力也获得提升。我们预期瓷砖和卫浴行业估计未来也会有这样的一个趋势。国家提出2030年碳达峰，建陶行业是三高行业，首当其冲受到国家政策的指引，很有可能会在那个时间前后实现行业的初步整合。

Q: 20%的企业可能已经退出, 后面如果行业景气度回升, 以前停掉产线是否会复产? 退出的企业中做大B模式业务的比经销商模式的是不是更容易回来

A: 行业寒冬中，有一些企业近两年遇到困难，如果是休克鱼（他本身一定的渠道、生产成本还可以），市场复苏有一些可能会回来。但是大多数退出的企业不会回来、而被淘汰。而且有些陶瓷产区已经制定了未来陶瓷去产能的规划，例如清远市人民政府提出“十四五”期间陶瓷生产线控制在70条以内，目前有151条，5年内将去产能超过一半，因此，近来已经退出的陶瓷企业将很难再重新复产。

Q: 行业出清的情况下, 僵尸企业如果想再回来, 做大B和做经销商模式重返市场是不是不太一样?

答: 首先出清退出的这些企业本身是品牌和渠道就比较弱，不少以给头部企业做OEM代工为主，自己没有品牌和渠道。如果他们回来大多只是增加产能，他们对经销商和大B工程的抢夺是没有能力的，或者本来能力就很弱。而且，他们如果想再回来做工程，在招投标过程当中，地产企业会从持续经营能力角度觉得曾经倒闭过的企业会不会过段时间又出问题？所以，他们哪怕回归，也更多的是代工为主，对头部企业的影响不大。

	<p>Q: 在东鹏控股估值这么低、股价相对低位还出现 IPO 股东减持和大宗交易是什么原因?</p> <p>A: 一方面, 是个别 PE 机构产品到期, 虽然他们看好东鹏, 但是迫不得已需要做一些减持。他们会尽量采用大宗交易或者算法交易控制当日数量, 尽量减少对股价造成影响。另外, 东鹏的 IPO 前股东中有几个有限合伙企业员工间接持股平台, 近几个月在公司股价相对低位出现的大宗交易, 主要是员工股东趁股价较低做的合理税务筹划所致(由于 IPO 前股东减持需要缴纳约 35% 的个人所得税, 因此在股价低位进行税务筹划有利于降低个人税负), 公司已在减持计划相关公告中做过披露。</p> <p>Q: 扩品类到卫浴, 卫浴品牌属性也是比较高的, 也有很多知名的品牌, 会不会比较难做?</p> <p>A: 东鹏除了瓷砖外, 第二大业务是卫浴(约占 15%), 东鹏卫浴是国产卫浴前 10 大品牌, 去年的收入是 10 个亿出头。东鹏的卫浴品牌力是足够的, 公司卫浴的发展定位清晰, 除了做好现有一线城市业务外, 重点开拓二、三、四线的市场, 同时重点打造健康卫浴和定制卫浴的整体交付模式。东鹏的强项在瓷砖, 目前主推的墙面岩板 80 厘米宽、2 米 6 高, 一砖贴到顶的岩板用在卫生间, 非常时尚, 还有防滑瓷砖、抗菌瓷砖、降甲醛瓷砖以及可发热的石墨烯智暖岩板, 都可以用在卫生间。东鹏发热岩板用在卫生间除了智暖, 还可以快速干燥, 避免卫生间潮湿的状态。所以我们卫浴定位的比较清晰, 结合瓷砖的优势打造整体卫浴空间的交付。</p> <p>结束语: 目前建陶行业在经历寒冬, 我们也希望明年春暖花开, 行业得以复苏、踏上估值回归之路, 祝愿大家投资顺利!</p> <p>以上内容未涉及内幕信息。</p>
附件清单(如有)	未提供书面材料。
记录日期	2022 年 12 月 20 日