

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：2023-04

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>佛山市基金业协会--陈县华、陈诗颖 东莞市私募基金业协会--张晓华、张蓉 广东省侨界海外留学归国人员协会--黎宏佳 东莞证券股份有限公司--高阳 广东博源基金管理有限公司--程小菁 东莞市惠丰资产管理有限公司--莫建新 前海高盛基业创业投资有限公司--邱洲 广东弘安资产管理有限公司--王雅红、钟敏超 广东粤骏私募证券投资基金管理有限公司--严志锋、何柏安、叶嘉林 广东华兴银行--杨中伟 广州玄同私募证券投资基金管理有限公司--王小玲 天行资本有限公司--蒲华栋 中财招商投资集团有限公司--朱伟 海南灵妙资产管理公司--陈光伟 东莞民营投资集团有限公司--邓海标 广州桦粤控股集团有限公司--卢朝山 广东凡德投资有限公司--黄瑞仪</p>

	<p>东莞民投投资控股集团有限公司--黄妍苑</p> <p>中航信托股份有限公司--林壮伟、彭玉玲</p> <p>华联期货有限公司--刘子敏、黄秀仕、萧勇辉</p>
时间	2023年6月13日 15:00-17:30
地点	公司总部一楼会议室
形式	现场
公司接待人员	<p>邹珍凡（总经理）</p> <p>吴珈宜（副总经理兼董事会秘书）</p> <p>胡亚飞（副总经理兼研发技术总监）</p>
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、问：公司目前还是建筑胶的营收占比较高，在近年建筑行业景气度下行的背景下，公司怎样看待建筑行业的未来？</b></p> <p>答：自2022年末以来，房地产行业外部因素发生了积极变化，支持房企融资的信贷、债券、股权政策“三箭齐发”，房地产行业的政策支持显现。房地产行业虽处于非高速发展阶段，但市场基本需求和合理利润空间依然存在。营业性房产、生产性房产、行政事业性房产及公用基础设施等非住宅性地产仍存在广阔空间，国家发改委政策研究室表示，2023年国家发改委将会同有关方面，进一步加大力度支持新型基础设施建设，引导支持社会资本加大相关领域投入。据国家统计局数据，2022年全国各类棚户区改造开工134万套，基本建成181万套；全国新开工改造城镇老旧小区5.25万个，涉及居民876万户。2022年5月的国常会和国务院办公厅文件指出要支持老旧小区改造，未来城市更新项目的推进速度将加快，老旧小区改造项目将会刺激对建筑用胶等产品的需求，加之城镇居民对于居住品质提升的趋势促进家装市场的快速发展。公司作为全国密封胶年产能最大的生产企业之一，产品的绿色环保水平行业领先，随着绿色建筑发展规划深入推进、装配式建筑的渗透率不断提升以及地产集采进一步加强，将进一步利好公司在建筑胶行业的市场地位。</p> <p><b>2、问：公司以前在建筑方面主要是做工程建筑，目前对于家庭装修</b></p>

### 市场有哪些布局呢？

答：针对工程装修和家庭装修市场，公司以渠道重构和渠道下沉为重要抓手，持续完善营销体系建设。截至 2022 年底，公司已签约 257 家渠道商合作伙伴，实现销售收入 3907.09 万元；同时，也加大了微信小程序“集泰电子商城”，以及抖音、快手等线上销售渠道的推广力度，2023 年第一季度，集泰电子商城渠道用户数量达到近 20,000 户，其中活跃用户达 5,000 户。

### 3、问：公司之前的主要重心向大客户倾斜，现阶段拓展渠道下沉，渠道营销是暂时组建的团队吗？

答：针对传统电商和抖音、快手等直播带货领域，公司成立了专门的电商部门，分为直播组、短视频组、商务达人组、电商客服组和运营组，各司其职；针对公司自建渠道，已成立单独的渠道部门，分为华南、华东、华中、西南、西北五个大区，各大区均由销售经验丰富的老员工带队，已组建出一支高效能的销售人才梯队，渠道拓展进程正在加速进行。

### 4、问：公司自营的线上商城产品单价不高，还需要包邮，如果放在京东、淘宝等传统电商平台做是否会更加节约成本？

答：针对零售客户，公司已入驻京东、天猫等多个电商平台，并在抖音、快手等平台开展直播和小视频带货，已形成较为成熟的运营模式。但传统电商平台的引流成本较高，因此针对小 B 端客户，公司重点采用线下营销人员走访的形式引流至自建线上销售渠道，能够较大程度增强客户粘性，长期来看引流成本会低于传统的电商平台。而且小 B 端客户采购数量相较 C 端客户更大，物流成本相对可控。

### 5、公司主要的营收板块还是建筑胶，电子胶虽增速较快但基数较小，公司未来主要的营收增长点是在哪一块？

答：针对建筑市场，公司计划夯实建筑胶龙头地位，持续稳定贡献业绩，将继续提升在高端建筑行业、公建、城投项目的市场占有率，紧抓建筑胶领域竞争格局集中、赛道从大 B 端向小 B 端和 C 端领域切换的机遇，

积极部署，主动出击，通过微信小程序“集泰电子商城”平台，加大建筑胶渠道下沉力度，同时完善在抖音、微信、快手等线上销售渠道的搭建和开拓方式，形成成熟稳定的运营模式。同时，公司将深入拓展第二曲线，打造全新业绩增长点。在电子胶、光伏胶等工业产品市场，加快和深化业务布局和市场推广，继续推进与英飞特、天合光能、晶科、正信等龙头企业的深度合作。在汽车产品市场，加快推进主机厂、托盘厂、电池厂、电机厂等领域标杆客户的品牌入库与使用。在水性漆市场，公司将发挥在石化、钢结构防腐领域的成本优势和应用经验，积极开拓重防腐项目，同时开拓工业装备市场。在外贸领域，公司将重点开发俄罗斯、菲律宾、缅甸、印度尼西亚、新加坡、马来西亚、泰国等市场，以国外参展、客户拜访、技术交流、线上联动等多种方式，加速实现公司的国际市场布局。

**6、问：公司一季度的销量增加了吗？**

答：2023年一季度，公司营业收入2.57亿元，同比下降23.28%，净利润76.25万元，同比增长37.41%，净利润增速已开始转正，盈利能力正在恢复中。

**7、问：公司一季度的净利润较少是什么原因？**

答：受下游应用领域影响，公司产品销售存在季节性。由于主要的产品应用集中在建筑领域，北方地区冬季天气寒冷，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。

**8、问：公司整体的绿色资产布局是怎么样的？有没有往零碳园区方面考虑？**

答：公司是国家工信部认定的国家级“绿色工厂”，为应对气候变化，公司积极落实节能减排工作，将减少温室气体排放作为环境管理的重心，投资建设了多种设备采用变频控制系统以减少损耗，对废气、废水等处理装置进行了升级改造，搭建厂区光伏发电，增加清洁能源，致力于打造“低碳工厂”，并已连续两年发布《社会责任报告》，向社会传递公司绿色发展的经营理念。公司产品的设计、开发紧跟国家低碳、节能、环保的政策导

向，力求在保证产品质量和控制成本的同时，通过研发及设计创新，在生产过程中减少“三废”排放，在产品使用过程中力求实现环境友好、人居健康。公司产品的整体环保水平在行业内处于领先地位，截至2022年末，公司旗下共有11款产品荣获《中国绿色产品认证证书》，34款安泰密封胶产品荣获《中国绿色建材产品认证证书》，其中集泰211无机内墙涂料、集泰215无机内墙涂料、集泰311D无机通用底漆荣获中国绿色建材产品三星级认证证书，这也是“中国绿色建材产品”认证最高级别认证；安泰家装胶系列中已有5款产品获得“法国A+”认证。公司已完成全国首批开展支持绿色建材促进建筑品质提升试点工作的6个试点城市的全部入库，在绿色低碳高质量发展道路上达成新的里程碑。

**9、在目前市场环境预期相对不明朗的背景下，公司针对多个细分市场进行开拓，是否有足够的人才储备去进行冲刺？**

答：公司一直坚持“内生式增长与外延式扩张”相结合的发展方式，对内加强产品研发、产品营销、品牌建设和渠道建设，对外积极寻找适合公司发展战略的投资标的，以增强企业综合竞争力，提升整体盈利能力。经过多年发展，公司已培养出一支经验丰富、结构合理、相对稳定、团结务实的人才团队。公司经营管理层拥有多年行业经验，在业务整体规划和布局方面具备前瞻性，能够准确把握市场机遇并。公司秉持团队合作、利益共享的理念，通过合理的岗位和薪酬设计等方式将核心团队紧密团结起来，为公司构建起富有战斗力的管理团队。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。

**10、问：公司的技术沉淀是否能跟得上目前转型的需求？**

答：截至2022年底，公司有研发人员150人，其中博士7人，硕士47人，并有多位外聘专家指导研发活动，已组建出实力雄厚的研发创新团队、健全的技术创新机制以及完善的实验室管理体系。公司秉持“研发一代、发展一代、储备一代”的研发理念，一直把研发创新作为引领企业发展的第一动力，高度重视研发持续性投入和专业技术人才的培养。研发中

	<p>心采用国际先进的双轨制管理模式，以市场为导向成立了六大研究室下设十八个研发小组，密切关注各行业的市场需求和产品动向。公司坚持创新驱动，持续加大研发和技术的投入，2022年，公司研发投入6097.97万，研发投入占营业收入比重已连续三年超过4%。同时积极引进研究项目，形成了扎实的技术沉淀。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</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>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年6月13日</p>