

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：2023-05

<p>投资者关系</p> <p>活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动</p> <p><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>国海证券——李永磊、董伯骏、汤永俊</p> <p>中金基金——邢瑶</p> <p>博时基金——邓云程</p> <p>华安基金——范伟隽</p> <p>嘉实基金——周静、谢泽林</p> <p>太平基金——魏志羽</p> <p>地泽投资——周正炯</p> <p>汇丰晋信基金管理有限公司——黄志刚</p> <p>尚正基金管理有限公司——朱汉江</p> <p>兴银基金管理有限公司——王卫</p> <p>聚合资产——邓梅</p> <p>康曼得资本——耿浩</p> <p>浦银安盛——皮灵</p> <p>胜帮资产——李森</p> <p>泰康人寿——黄锦涛</p> <p>英大保险资产管理有限公司——徐文浩</p> <p>禹合资产——周海霞</p>

	云杉投资——李晟 正圆投研——亓辰
时间	2023年9月6日 16:10-17:10
地点	腾讯会议、进门财经、万得 3C
形式	线上
公司接待人员	邹珍凡（总经理） 吴珈宜（副总经理兼董事会秘书）
交流内容及具体问答记录	<p>1、问：密封胶行业竞争者众多，能否简单介绍一下公司的战略定位、主要竞争力以及未来 3 年大的战略？</p> <p>答：公司密封胶产品涉及的应用范围较广，在门窗幕墙以及中空玻璃等建筑胶领域，公司产品定位中高端市场，在技术创新、产品质量、销售网络、专业服务能力、客户资源、性价比等方面有较强竞争优势，在门窗幕墙胶领域为国内龙头企业，在中空玻璃胶领域已跻身国内一线品牌；集装箱干箱密封是公司较早进入的领域，公司在集装箱市场已取得领先地位，属于行业领导品牌，国家标准制定的参与者，产品质量稳定、性能优越；在光伏、动力及储能电池、电子以及汽车等领域，公司目前处于发展阶段，业务量及市场占有率相对较小，产品已进入部分光伏龙头、动力电池及储能电池、汽车等客户供应体系。</p> <p>公司将保持以内生式增长为主，坚持长时间沉淀，“坚持做跨行不跨界”的生意，在建筑胶、集装箱产品、工业防腐水性漆等传统领域保持业务持续稳定增长，巩固行业领先地位，同时积极布局“第二曲线”，力争在新能源胶、电子胶、光伏胶等新兴领域实现高速增长，为企业快速发展提供新的增长点。同时，公司将持续重点关注绿色建筑、新能源产业和绿色产业链，抓住战略升级的重要外部机遇，秉持“绿色化工，专业品质”的经营理念，将建百年集泰的理想和绿色发展的理念贯彻到日常经营管理的每个环节，不断创新，锐意进取，持续推进上市公司的高质量发展。</p> <p>2、问：密封胶、电子胶、涂料行业目前的景气度情况？今年下半年</p>

和明年景气度的判断？

答：2023 上半年，国内经济内生动能增速放缓、市场需求以及行业景气度疲弱，建筑胶、光伏胶、电子胶等行业景气度相对较为稳定，但集装箱行业由于以前年份非常态式的大幅增长导致集装箱过剩，大量旧箱回流，对新箱的需求有所下降，加之全球商品贸易增速放缓，对集运市场需求有所影响，行业景气度大幅波动。经济恢复是一个波浪式发展、曲折式前进的过程，虽然目前面临低位震荡的小波动，但我们始终坚定中国经济长期向好的大趋势。预计未来建筑胶、光伏胶、电子胶等行业景气度预计将会保持稳中有升的趋势；集装箱领域，目前行业库存在稳步消化中，集装箱需求正步入复苏轨道，据行业权威分析机构克拉克森（CLARKSONS）2023 年 7 月预测，2023 年和 2024 年全球集装箱贸易增速分别为 1.0%和 3.4%，今年集运需求的预期由负转正，且未来市场预期呈明显回升趋势。

3、问：公司未来三年主要项目及进展的情况？投资的节奏是什么样的？

答：首先是安庆新材料产业基地建设项目，项目占地约 1000 亩（最终以实测面积为准），固定资产投资强度不低于 20 亿元，用于建设光伏胶、电子胶、涂料、密封胶等产品的生产车间、综合楼及配套设施。该项目已于 2022 年 8 月 28 日奠基，其配套的安庆新材料合成实验室占地 3000 余平方米，直接投资 1300 万元，已于同月揭牌启用。目前项目正在有序建设中，预计第一期建设约 400 亩，将于 2024 年 5 月底前试生产；第二期建设约 300 亩，预计 2025 年 12 月底前试生产；第三期预计 2028 年 12 月底前完成剩余地块开发建设。其次，公司全资子公司从化兆舜拟以自有或自筹资金在广州市从化区投资建设“高端新材料智造基地项目”，投资金额约为 3 亿元，预计 2027 年前试生产，该事项已于 2023 年 8 月 7 日召开的第三届董事会第二十八次会议审议通过，本次对外投资尚需经过相关部门的备案或审批，是否能够通过核准及通过核准的时间存在不确定性，项目建设进度可能存在不及预期的风险。

4、问：公司光伏胶在光伏里面主要用于什么部分，这部分未来市场

空间有多大？公司的战略目标是什么？

答：公司光伏胶产品具有优异的粘接能力，以及导热、阻燃、耐老化等特点，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。根据 CPIA 发布的《中国光伏产业发展路线图（2022 年版）》预测，预计 2023 年组件产量将超过 433.1GW、光伏新增装机量超过 95GW，累计装机有望超过 487.6GW。据国家能源局发布的《2023 年上半年光伏发电建设运行情况》数据显示，2023 年上半年全国新增并网容量 78.423GW，同比增长 153.98%；截至 2023 年 6 月底累计并网容量共 470GW，同比增长 39.8%，光伏并网容量超预期。双碳目标叠加光伏发电技术不断迭代，对新材料的需求日益旺盛，胶粘剂等光伏行业的重要辅材有望受益，太阳能组件边框密封以及太阳能组件接线盒灌封等用胶需求提升。公司将针对重点客户进行突破，进一步提升市场占有率，同时推进包含电池灌封保护、电池结构粘接、逆变器电感灌封保护的储能设备用胶解决方案，实施光储一体化的市场战略。

5、公司动力电池密封胶的情况能否介绍一下，这一部分的市场空间和竞争壁垒如何看，公司战略布局是什么样的？

答：在新能源汽车及动力电池领域，公司已推出更轻量、更安全的新能源汽车动力电池用胶解决方案，适用于新能源汽车的三电系统（动力电池、电机、电控）、汽车电子零部件的导热、防水灌封等；适用于两轮/低速车电池、电子元器件的导热防水灌封、粘接密封、填充固定等；以及储能电池灌封保护及结构粘接用胶的工业储能用胶解决方案。2023 上半年，公司参加了深圳国际电池展、宜宾世界动力电池大会等多项行业盛会，加速产业链融合。公司已与比亚迪、大运汽车等汽车制造商达成合作，进入宁波均胜、敏实集团、奥迪威等新能源汽车配件企业的供应体系。

随着全球新能源产业的快速发展，电动汽车动力电池，以及电动两轮车、场地电动车、电动叉车、平衡车、电动低速车等小动力电池应用增长迅速，动力电池用胶市场空间广阔。据中国汽车动力电池产业创新联盟数据显示，2023 上半年，我国动力电池累计产量为 293.6GWh，同比增长 36.8%；累计销量达 256.5GWh，累计同比增长 17.5%；我国储能电池累计

销量达 31.5GWh。据艾瑞咨询发布的《2023 年中国两轮电动车行业白皮书》显示，2022 年锂电池两轮电动车在整体市场中的销量占比约为 25%。高工产研锂电研究所（GGII）估计，到 2027 年中国锂电两轮车出货量将达到 2,800 万辆，锂电渗透率逼近 40%。目前市场还未处于充分竞争的状态，且市场增量空间巨大，前景可期。

动力电池领域，公司从新能源汽车动力电池、两轮/低速车电池以及工业储能电池三个方面发力。尤其是在两轮/低速车电池领域，2023 年 6 月，工信部发布了《电动自行车用锂离子蓄电池安全技术规范》强制性国家标准（征求意见稿），明确指出电动车电池安全测试需要包括热扩散和针刺测试，要求在热失控发生 5 分钟内不起火、不爆炸。伴随政策的出台以及电池行业的快速发展，公司将持续提升新能源汽车及动力电池的密封和热管理技术，加速开拓市场开拓步伐。

6、问：汽车密封胶方面，新能源汽车和燃油车的区别有哪些？新能源汽车胶领域，我们是如何与德国汉高、美国道康宁等国外龙头形成差异化竞争策略？未来新能源车用胶公司规划达到怎样的产能和市占规模？

答：新能源汽车三电系统（电池、电机、电控）的增加，使得新能源汽车相比于传统汽车的用量将提升 200%-300%。特别是随着动力电池能量密度不断提升，整车与动力电池厂商对热失控安全问题也越来越重视，从而对整车与电池内部材料的机械安全性和热管理性能提出更高要求。在此背景下，新能源汽车三电系统和动力结构体系持续创新带来用胶点和单车用胶量需求提升。国内头部厂商聚焦于中高端产品以替代进口，三电系统和动力电池用胶国内市场尚处于起步阶段，属于蓝海市场。公司也在全面提升研发实力、创新能力、产品质量、管理水平、销售网络建设和专业服务能力，为客户提供产品供应、现场指导、回访等多方位的服务，快速响应客户多样化的需求，提升公司自身的差异化竞争优势。

7、问：公司一半以上业绩来源于建筑装饰领域，当前地产环境背景下，公司建筑相关业务未来准备如何破局？

答：当前地产行业虽不是处于高速发展阶段，但市场的基本需求和合

理的利润空间依然存在，建筑有机硅密封胶潜在市场需求稳定。虽住宅类地产短期承压，但营业性房产、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，以及住房租赁、城市更新、老旧小区改造等方面仍存在广阔空间。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，公司作为建筑胶行业龙头企业有望持续受益。公司将以渠道重构和渠道下沉为重要抓手，持续加强建筑胶渠道销售下沉力度，加大线上电商渠道的推广，扩大家装零售领域的销售收入，加大公建市场和系统门窗客户开拓力度，同时加速建筑胶国际市场布局，持续提升建筑领域的市场份额。

8、问：公司建筑胶和涂料下游除房企外，还有一部分是终端消费者，这部分公司是怎样的销售策略，同时公司是如何提升自己产品的品牌效应？

答：针对终端消费者，首先，公司及时顺应“互联网+”趋势，入驻京东、天猫等多个电商平台，在抖音、快手等平台开展直播和小视频带货，还建立了自营的微信“集泰电子商城”，已形成较为成熟的运营模式，以更直接、快速的方式服务客户，不仅传递公司“绿色环保、专业品质”的经营理念，且有效满足家装日常维修市场的需求。此外，公司加大渠道下沉的力度，为渠道商建立了线上订货平台，让更多终端用户更便利地使用到公司的绿色家装胶产品，2022年，公司召开了首次云招商大会，以双品牌、双入口的模式向社会招商。公司通过对品牌资源的差异化定位，以及对线上线下资源的优化整合，加强公司与经销商和终端消费者的联结。

9、问：公司盈利受上游原料价格波动影响较大，公司目前或者未来是否有相关举措抵御这一风险？

答：公司与大型、知名供应商建立长期合作伙伴关系，可充分保证原材料供应的稳定性，且后续有机硅市场新投产的产能较为充足，市场供需关系相对平衡。此外，公司将持续跟踪原材料价格的走势，加强供应链管理，发挥规模采购优势，加强与供应商的战略合作，并通过技术研发提高产品的品质、通过营销提升品牌知名度，增强公司的议价能力，健全价格

	<p>快速传导机制，削弱原材料价格波动所带来的影响。</p> <p>10、问：公司一直定位于中高端市场，这个主要通过品牌塑造，还是产品和技术上的优势？公司研发体系和研发策略是怎样的？</p> <p>答：公司从技术沉淀和品牌塑造两方面双重发力，提升综合实力。公司已连续 9 年蝉联“中国房地产开发企业 Top500 首选供应商”品牌、连续 18 年荣获“建筑胶十大首选品牌”、连续 6 年蝉联“中国房地产产业链战略诚信领军企业”。公司旗下安泰建筑胶已与全国百强房地产的前十强全部达成战略合作，与全国百强房地产的合作及入库率已超过 90%。</p> <p>公司是科技部认定的高新技术企业，已获得中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认证，已通过六大管理体系的认证。公司秉持“研发一代、发展一代、储备一代”的研发理念，研发中心已筹建 6 大行业研究室，下设 18 个产品研发小组，密切关注各行业的市场需求变化和产品发展动向。公司高度重视研发持续性投入和专业技术人才的培养，研发投入占营业收入比例已连续三年超过 4%，截至 2023 年 6 月 30 日，公司拥有研发人员 155 人，其中博士 7 人，硕士 45 人，并有多位外聘专家指导研发活动；公司与子公司已获得六大管理体系认证，申请 242 项专利，已授权并维持有效专利有 139 项，其中发明专利 104 项；承担省、市科研项目 8 项，公司参与起草和参编的国家、地方、行业及团体标准共 76 项。未来，公司将继续保持高比例的研发投入，同时加强高素质科研团队建设；推进广州、安庆两地研发中心建设与配合，持续优化科技创新资源布局；加快推进关键核心技术攻关，不断提升原始创新能力；进一步推进与科研院所在前沿科研领域的项目合作开发，提高科技成果转化水平。</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 9 月 6 日</p>