广州海鸥住宅工业股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者	■特定对象调研	□分析师会议	□媒体采访
关系活	□业绩说明会	□新闻发布会	□路演活动
动类别	□路演活动	□现场参观	□电话沟通
参与机	长江证券股份有限公司、交银施罗德基金管理有限公司		
构名称	K在此分以 B T K A B 、 X K M 2		
时间	2024年2月26日18:00-19:30		
地点	公司会议室		
上市公			
司接待	董事长陈巍先生、董事会秘书王芳女士		
人员			
投关动内资系主容绍	一、公司内外销双循环发展策略 公司的主营业务仍聚焦在卫浴及厨房产品的制造服务与销售。为顺应市场变化以及逆球化的发展趋势,公司采取外销及内需市场并重的双循环策略,着力推动与国外重要客户合作纵深,提供全方位优质服务,争取更多的业务机会,加速建设一带一路国际市场;同持续深化内销战略客户的合作,提升内销业务市场份额,努力以标准化设计、工业化生产集成化装配、信息化管理等现代手段打造高品质装配式内装工业化服务,促进内装工业化康发展。在制造服务上,公司除原有国内七个制造基地,在越南增设布局大同奈和巴地头两个制造基地,以配合卫浴品牌客户中国+1的供应链分散要求来稳定订单;大同奈原主营南瓷砖品牌,将增加厨卫产品,经由大同奈七个分公司进行销售扩增市场。公司在内需市战略将采取 CHINA-ASEAN 布局,将中国+东盟十国以共同市场+共同供应链持续发展。 二、越南工厂发展情况 公司持续支持越南工厂建设进程,重点发展铜、锌合金零件全制程整组配套服务,在足原产地证的条件下,大力发展整组产销;推动外购及自制零件的模组化率,快速提升整定,		
			能,以精益化思维构建品质系统,严格 线建立,开发自动化设备,推动自动化

产线落地;落实越南制造中心的验厂、转产、构建品质体系、实验试验能力以及供应链开发

等项目计划;鼓励人才短期外派支援的方式支持越南,同时致力越籍干部及员工的培养,以降低外派成本。推动 IAPMO 产品认证,SA8000 企业社会责任管理体系认证,ISO17025 实验室管理体系认证,构建模具设计制作能力,逐步成为功能齐全的生产制造基地。公司在 RCEP 地区越南投资建厂,实现以中国工厂服务内销及欧洲市场、越南工厂服务美国市场以及未来 RCEP 成员国的布局;借助国家对一带一路政策的推进和 RCEP 协定的生效,助推公司"一地设计多地制造"的长期发展战略快速落地和实施,为公司长期稳定的发展提供有利保障。

三、整装卫浴发展情况

公司装配式整装业务拥有有巢氏和福润达两大品牌,嘉兴一个智造基地,产品类型覆盖 SMC、彩钢板、瓷砖型等类型。公司整装卫浴产品采用新型高科技材料,通过工厂标准化生产,由防水盘、壁板、顶板构成的整体空间,配套各种功能洁具形成独立卫生单元,在有限空间内实现盥洗、如厕、沐浴、收纳等多种功能;统筹防水、给水、排水、强弱电、光环境、新风、安全、收纳以及热工环境等方面,具有快速安装、滴水不漏、干法施工、防霉抑菌、安全健康、绿色环保等优点。公司是多项行业标准的参与制定者,参编的标准包括《装配式内装修技术标准》、《百年住宅建设设计规程》、《装配式整体卫生间应用技术规程》、《住宅室内装配式装修工程技术规程》、《装配式适老卫生间》、《装配式适老卫生间应用技术规程》,苏州有巢氏参与制定国家标准 GB/T 13095-2021《整体浴室》已发布实施。公司是广东省第二批装配式建筑产业基地,荣获装配式建筑优秀企业银奖,拥有中国建设科学研究院颁发的首批CABR建设工程产品认证证书,定制整装卫浴生产能力建设项目获市级高质量发展专项立项,福润达被认定为青岛市专精特新中小企业。目前,装配式整装业务定位整体服务,积极开拓战略客户,推进集采平台入库,以保障房整装、酒店公寓、旧改、公共厕所等为主进行业务开拓,持续以材料和工法为技术突破进行产品升级,寻求产品差异化;通过信息化、数字化项目赋能,整合销售及工厂端供应链及技术端口,有效提升整体运营效率。

附件 清单

无

日期

2024年2月26日