

广东天安新材料股份有限公司
关于 2023 广东辖区上市公司投资者
网上集体接待日活动召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

广东天安新材料股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 9 月 19 日 15:45-17:00 在“全景路演”网站（网址：<https://rs.p5w.net>）以网络互动方式参加了由广东证监局、广东上市公司协会联合举办的“2023 广东辖区上市公司投资者集体接待日活动”。关于本次活动的召开事项，公司已于 2023 年 9 月 15 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《天安新材关于参加 2023 广东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的公告》（公告编号：2023-061）。现将本次投资者网上集体接待日活动召开情况公告如下：

一、本次投资者网上集体接待日活动召开情况

2023 年 9 月 19 日，公司董事长、总经理吴启超先生，常务副总经理徐芳女士，副总经理、财务总监刘巧云女士，副总经理、董事会秘书曾艳华女士出席了本次投资者网上集体接待日活动。公司与投资者进行了互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、本次投资者网上集体接待日活动投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在本次投资者网上集体接待日活动上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

1、公司打算布局医疗旧改领域，请问打算投入多少？

回答：尊敬的投资者，您好！公司通过收购天汇建科成功进军医疗旧改工程业务领域，目前已逐步承接医疗旧改项目建设改造。天汇建科团队具备建筑及室

内装修装饰项目咨询、规划、设计施工一体化的项目总承包能力，是医疗项目整体建设领域的专业排头兵。由于医疗建筑的改造需要在不停诊不影响医患的前提下进行合理快捷的改建并缩短建设周期，在公装旧改领域中，可以说医疗旧改的难度最高、要求最多。得益于模块化数字设计和装配式装修集成技术，在施工过程中具有不停业、无污染、无噪音、建设周期短、材料健康环保等优势，公司得以有实力承接公装领域不同需求的改造。因此，在竞标商业展厅、酒店等可复制空间时，与同业对比具有较为明显的优势。公司也将逐步加大对该领域的投入。谢谢！

2、目前公司聚焦泛家居产业战略，请问目前有什么具体落地的项目吗？成效如何？

回答：尊敬的投资者，您好。公司围绕泛家居产业链，拓展产品品类和产业布局，通过收购鹰牌公司和瑞欣装材，打通协同发展的泛家居产业链，构建起各子公司相互赋能、高度关联的产业链网络，并推出了鹰牌改造家和鹰牌生活两个家居整装品牌，为消费者和下游客户提供室内空间装饰装修整体解决方案。此外，公司通过收购天汇建科进军医疗等公装领域。截至目前，已应用在家装和公装等领域，形成家装、公装全产业链覆盖的经营模式，为公司在泛家居领域发展壮大提供强劲动力。感谢您的关注！

3、公司在营销渠道有哪些更新推进？是否符合销售增长预期？

回答：尊敬的投资者，您好！公司在巩固原有销售渠道的同时，推进渠道下沉，加大终端客户的开发力度。公司通过持续的招商、育商，扩充了全国经销门店，同时，公司聚焦家装零售、整装和工程三个主要渠道，加强家装零售渠道的销售转换，加大与整装公司合作的粘性，拓宽单体工程项目资源，从而扩大销售网络覆盖。此外，公司重点建设了新媒体传播矩阵，拓宽触达用户的方式，积极在小红书、抖音、微信公众号、视频号等新媒体平台发声，传播公司品牌、营销、产品等，持续加强消费者的认知，导流终端销售。感谢您的关注！

4、看到公司收购鹰牌陶瓷后与公司融合的非常好，同时鹰牌的业绩也在上半年陶瓷行业整体下滑的环境下取得了不错的成绩，请问公司是如何做到的？

回答：尊敬的投资者，您好！公司主要通过顶层设计从战略、机制、文化、组织等多方面变革来加强对鹰牌公司的投后整合管理。首先，围绕公司泛家居产

业链发展的战略规划，鹰牌制定了“陶瓷+大家居”双轨并行的发展战略，并在“鹰牌、鹰牌 2086、华鹏”三大建陶品牌的基础上，创立“鹰牌生活、鹰牌改造家”两大整装品牌。同时，通过改革激励机制、管理者竞聘上岗等市场化运营机制充分调动鹰牌公司全员积极性，并建立起“开放、坦诚、公平、利他”的企业文化，塑造鹰牌公司具有强大学习力、战斗力的高效团队。公司利用精细化管理经验，继续加强对鹰牌生产管理、供应链管理等效率效能的提升，全面提升运营管理水平，进而实现经济效益的提升。同时公司在生产经营上坚持降本增效，在营销渠道建设上完善终端布局，通过巩固原有销售渠道、推进渠道下沉、持续招商和育商等措施，扩大销售网络的覆盖，加大终端客户的开发力度，更好地服务于终端消费者。从而在陶瓷行业出清的大环境下实现业绩稳健增长。感谢您的关注！

5、请问如何看待现阶段以及未来的陶瓷行业的？

回答：尊敬的投资者，您好！我国陶瓷行业在 2010 年~2013 年经历了高速发展期，2014~2017 年陶瓷业达到了陶瓷砖产量峰值的红利期，但随着国内外经济的影响和国内房地产情况、内需的下降以及“双碳”、“双控”等一系列因素的叠加，陶瓷砖产量从 2018 年开始下滑直至今日。虽然在 2021 年有过小幅度恢复，但房地产行业情况、双碳双控、成本上涨等一系列的叠加因素影响，行业下滑趋势明显。

另外，随着国家制定了系列相关政策，持续强化对建筑陶瓷行业转型升级和节能减排的监管，各地方政府积极施行政策迭代和环保提标。未来，中小企业在市场竞争及监管趋严双重压力下，生存空间缩小，将会被市场逐步淘汰。同时，未来陶企比拼的不仅是产品及研发实力，更是拼营销的实力和品牌力。各大陶企的营销模式也会随之不断发展和优化。

6、请问贵公司面向定制家居市场所推出的鹰牌生活与同行相比具有什么特点？

回答：尊敬的投资者，您好。公司推出的鹰牌生活是以绿色健康+生活美学为价值主张，完美贴合现代高标准人群对于生活品质需求提供的整装服务。鹰牌生活以国际 WELL 健康人居标准为出发点，围绕“健康”和“美学”两个价值主张，利用 EB 系列产品和汽车内饰技术打造符合健康人居标准的整装产品线供应

链体系，为用户带来可实现的现代健康家居生活方式，满足用户对美好生活的追求。感谢您的关注！

7、请问公司近年来不断通过资本手段及技术延伸等方式并购或重组公司，请问公司管理层是基于什么原则才会做出这些行动？

回答：尊敬的投资者，您好！天安新材的所有并购，一是出于公司构建泛家居产业链的战略需要，二是在原有业务板块基础上延伸出的关联度极高、业务协同性强的产业，这些产业与公司业务高度关联，并购之后可以形成 1+1 大于 2 的效果。譬如公司收购的鹰牌陶瓷，在公司的整装大家居战略下及精准的投后管理下，鹰牌在今年上半年取得了比较不错的成绩。同时，将更多大家居基因与陶瓷业务做了更深度的融合，在鹰牌陶瓷本身已经具备较强产品、渠道和品牌优势的基础上，融入了墙板、HPL 石晶地板等环保材料产品，从产品、设计、服务等多方面全面升级，为消费者提供一站式空间解决方案。感谢您的关注！

8、请问公司近年来的发展路线和战略目标分别是什么？

回答：尊敬的投资者，您好。公司近年来主营业务以高分子复合饰面材料以及建筑陶瓷的研发、设计、生产及销售为主。近年来公司制定了泛家居产业链的发展路线，通过资本收并购及技术创新等手段嵌入到泛家居领域，同时，公司致力于成为全球领先的环保艺术空间综合服务商，将长期坚持创新驱动，不断提高研发投入，坚持不懈研发新材料、新工艺、新工法，打造健康人居产业生态圈，为消费者和下游客户提供室内空间装饰装修整体解决方案，以健康价值的创新产品为社会造益。感谢您的关注！

9、看到公司在收购天汇建科的股权后，迅速组建了专业团队，那目前在公装领域公司具有什么优势？

回答：尊敬的投资者，您好！公司所引入的团队在医疗空间建设领域深耕十余年，具备建筑及室内装修装饰项目咨询、规划、设计施工一体化的项目总承包能力。由于医疗建筑的改造需要在不停诊不影响医患的前提下进行合理快捷的改建并缩短建设周期，在公装旧改领域中，可以说医疗旧改的难度最高、要求最多。得益于模块化数字设计和装配式装修集成技术，天汇建科在施工过程中具有不停业、无污染、无噪音、建设周期短、材料健康环保等优势，公司得以有实力承接公装领域不同需求的改造。因此，在竞标商业展厅、酒店等可复制空间时，与同

业对比具有较为明显的优势。另外，公司的饰面材料、建筑陶瓷及装配式整装业务在学校、美容院、医院等领域的应用均按计划开展。感谢您的关注！

感谢各位投资者积极参与公司本次投资者网上集体接待日活动，欢迎广大投资者继续通过投资者关系电话、上证 e 互动平台等方式与公司进行互动交流，衷心感谢各位投资者长期以来对公司的关注与支持！

特此公告。

广东天安新材料股份有限公司董事会

2023 年 9 月 20 日