

证券代码：603725

证券简称：天安新材

公告编号：2025-024

## 广东天安新材料股份有限公司

### 关于 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会召开情况的公告

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 2025 年 4 月 30 日 10:00-11:00 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）以视频结合网络互动方式召开“天安新材 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会”。关于本次说明会的召开事项，公司已于 2025 年 4 月 17 日在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）披露了《天安新材关于召开 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：2025-022）。现将说明会召开情况公告如下：

#### 一、本次说明会召开情况

2025 年 4 月 30 日，公司董事长、总经理吴启超先生，独立董事安林女士，副总经理、财务总监刘巧云女士，董事、副总经理、董事会秘书曾艳华女士出席了本次业绩说明会。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、本次会议投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在本次说明会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、目前公司今年有什么创新点吗？

回答：公司始终秉持创新驱动的发展战略，2024 年，公司通过收购南方设计院、参股佛山隼业，布局 EPC 公装领域。通过这两次战略性举措，公司实现了从建筑设计、建筑施工、室内整装到材料的全产业链闭环，构建了坚实的企业护

城河。公司紧抓“微笑曲线”两端，注重自主研发设计和品牌营销。在研发设计方面，公司不断推陈出新，持续推出高环保性能与美学兼具的各类产品，如中国瓷、石晶地板、软质墙衣等产品以满足市场差异化需求，引领行业潮流；在品牌营销方面，公司通过品牌平台化、品牌授权等方式，加强终端市场对公司各品牌的认识和认知，尤其是在终端品牌的营销传播方面，公司积极拥抱新媒体时代，深化新媒体传播矩阵建设，持续扩大品牌的影响力和覆盖面，使品牌更加深入人心，成为品质与口碑的代名词。

## **2、汽车内饰材料业务的增长情况如何？公司如何抓住新能源汽车市场的机遇？**

回答：2024年，公司汽车内饰饰面材料和薄膜产品营业收入同比分别增长约12%、17%；2025年第一季度，汽车内饰饰面材料和薄膜产品营业收入同比分别增长约26%、8%。公司在汽车内饰材料领域深耕十余年，有较强的技术积累和市场沉淀，凭借着极具竞争力的产品和高水平的服务质量在汽车内饰材料产业领域逐渐站稳脚跟，并获得了较为快速的成长，公司产品竞争力和市场占有率在汽车内饰行业领域均处于较为领先的地位。在新能源汽车行业快速发展的新机遇下，公司以创新驱动发展，不断巩固并完善自主核心技术，保持技术领先优势，同时发挥自身产品优势积极布局新能源汽车领域，持续拓展新能源汽车内饰饰面材料的产品研发，加快与新能源汽车厂商的项目合作，不断完善服务体系。公司积极维护并深入拓展与现有客户的良好合作，充分挖掘市场机会，不断开拓新市场、新客户，有效抓住产业链升级红利。在汽车内饰饰面材料业务板块，公司以灵活响应的供应链合作模式，通过生物基面料、科技感面料等绿色材料、新品开发，构建差异化的服务能力，从材料供应商升级为“解决方案伙伴”，增强与合作客户的黏性。

## **3、2024年公司产业布局上有哪些新举措？**

回答：2024年，公司坚持夯实建筑陶瓷和高分子复合饰面材料两大基业，以“构建泛家居产业生态圈”为战略目标，以市场需求为导向，充分发挥产业集群优势，多措并举提高公司管理效率和经营效益。同时，公司紧抓政策与市场机遇，不断深化在整装、旧改相关业务领域的布局，公司在2024年完成了对南方设计院的收购，并参股佛山隼业。公司实现了从建筑设计、建筑施工、室内整装到建材材料的全产业链闭环，形成了以鹰牌公司、天安高分子、浙江瑞欣和天安

集成构成的材料板块和以南方设计院、天汇建科、佛山隼业构成的 EPC 板块两大业务板块。公司以材料板块与 EPC 板块两大业务板块为战略支点，全面构建材料端技术领先、产业链闭环融合、各业务板块高度关联的泛家居生态圈，通过材料板块与 EPC 板块相互赋能，以终端整装需求带动对前端产品的销售提量，推动公司高质量发展。

#### **4、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。**

回答：2024 年，公司实现营业收入 310,030.37 万元，同比略降 1.32%；实现归属于上市公司股东的净利润 10,100.49 万元，同比降低 16.49%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 9,049.33 万元，同比增加 23.40%。

2025 年第一季度，公司实现营业收入 58,017.42 万元，同比增长 10.31%；实现归母净利润 1517.24 万元，同比增长 23.7%；实现扣非归母净利润 1379 万元，同比增长 36.97%。

#### **5、公司有哪些出海战略规划？**

回答：公司将持续深化国际合作，拓展全球市场，致力于在家居建材生产力相对落后的经济发达地区实现技术、服务、品牌出海，实现从区域化发展向全球化布局的跨越式发展，打造具有全球竞争力的泛家居品牌。天安新材自成立以来，一直将技术创新视为企业发展的核心驱动力。公司不断投入研发资源，引进顶尖人才，建立了高水平研发中心与产学研合作平台。公司是国家级专精特新“小巨人”企业、国家知识产权示范企业，建立了以省级企业技术中心、省级工程技术研究开发中心、CNAS 实验室等研发机构为核心的技术研究开发体系。通过持续的技术创新和产品迭代，公司成功打破了多项技术垄断，推出了多款具有自主知识产权的创新产品，赢得了市场的广泛认可和好评，为技术、服务、品牌出海提供强有力的技术支撑和保障。同时，公司积极关注国际市场对泛家居的需求，根据公司优势及经营情况，寻求优质合作方，融入当地体系，共建良好的产业生态，拓展和培育优质的海外客户资源，开拓国际市场。

#### **6、公司 2025 年第一季度实现开门红，主要得益于是哪些方面？**

回答：2025 年第一季度，公司实现营业收入 58,017.42 万元，同比增长 10.31%；实现归母净利润 1517.24 万元，同比增长 23.7%；实现扣非归母净利润 1379 万元，同比增长 36.97%。公司 2025 年第一季度扣非归母净利润实现大幅增长，主

要由于公司建筑陶瓷和高分子复合饰面材料两大主业经营持续向好，其中建筑陶瓷产品营业收入同比增长 5.81%，汽车内饰饰面材料、建筑防火饰面板材和薄膜产品，营业收入同比分别增长约 26%、19%和 8%，同时得益于公司精细化管理和降本增效举措的落实，2025 年第一季度公司整体产品毛利率同比提高约 1%，经营利润得到提升。另外，公司 2025 年第一季度非经常性损益项目同比减少，从而报告期内扣非归母净利润实现增长。

### **7、在建筑陶瓷行业整体下行的 2024 年，公司建筑陶瓷板块是如何实现销量增长和市占率提升的？**

回答：2024 年，在国内经济结构性复苏的背景下，房地产市场经历了政策密集调整，但传导到下游市场存在一定滞后性。建筑陶瓷在复苏初期仍面临一定压力，行业竞争激烈。在建筑陶瓷产能出清的行业背景下，公司紧抓研发设计与品牌营销，以“价值驱动”为主导，不断提升综合竞争力。在研发设计方面，公司推出多款高环保性能与美学兼具的中国瓷、石晶地板、墙衣等产品，满足市场差异化需求；在品牌营销方面，公司在完善经销商渠道建设、加强渠道管理与赋能、推进渠道下沉的同时，积极拥抱新媒体时代，深化新媒体传播矩阵建设，通过短视频、直播、社交媒体等新兴渠道，精准触达目标用户，进一步扩大了品牌的影响力和覆盖面，使五十年积淀的鹰牌品牌更加深入人心，成为品质与口碑的代名词。公司将产品与消费者的生活场景紧密结合，构建了以客户为中心的生态系统，深度挖掘客户需求，激发消费者的共鸣与认同，持续提升品牌价值。在各项举措的积极推动下，2024 年公司建筑陶瓷产品销量同比增加，市场占有率实现提升。

### **8、2024 年公司业绩情况如何？**

回答：2024 年，公司实现营业收入 310,030.37 万元，同比略降 1.32%；实现归属于上市公司股东的净利润 10,100.49 万元，同比降低 16.49%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 9,049.33 万元，同比增加 23.40%。公司主营业务收入同比基本持平，高分子复合饰面材料、建筑陶瓷两大主业根基夯实，其中，在高分子复合饰面材料板块，公司通过抓住汽车行业及下游客户快速发展的市场机遇，加大项目开发力度，提升产品品质和服务质量，增强与合作客户的黏性，实现营业收入同比增长，汽车内饰饰面材料、薄膜产品营业收入同比分别增长约 12%和 17%；在建筑陶瓷板块，公司稳住基本盘，实现销

量超 4,560 万平方米，同比增长约 3%，受终端价格影响，营业收入同比下降约 7%。2024 年公司归属于上市公司股东的净利润同比下降，主要是由于 2023 年公司对外投资的参股企业年末公允价值评估增值、应收账款债务重组收益较大，导致同期基数较大所致。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润实现较大增幅，主要得益于公司通过信息化数字化打造，提升精细化管理水平，实现降本提效，有效控制成本费用的支出，提高经营利润以及期内非经常性损益项目的减少所致。

### **9、公司装配式整装业务的进展及未来规划是什么？**

回答：公司整装业务同时拓展家装和装配式公装两大板块。其中在家装整装方面，2024 年鹰牌公司旗下的健康人居整装品牌“鹰牌生活”推出健康人居睡眠体验馆，通过场景化体验与一站式服务，使产品场景化、场景商品化，持续增强获客能力；在装配式公装方面，天汇建科持续在医疗空间以及办公连锁等商业空间既有建筑改造方面发力，从佛山到大湾区不断拓展公装项目，并得以落地实施。随着国家对旧城改造和城市更新政策的持续推进，公司抓住机遇，持续深化整装旧改领域布局，公司通过收购南方设计院、参股佛山隼业，布局 EPC 公装领域，实现了从建筑设计、建筑施工、室内整装到建材材料的全产业链闭环。

未来，公司将加大与有共同价值观的知名度高的整装公司和设计公司、战略工程渠道伙伴的合作力度，持续深化泛家居生态圈战略布局，继续执行多品类、多品牌经营策略，匠心打磨产品，从新材料的应用延伸到装配式内装 EPC 全链条服务，从深耕国内市场扩展到海外市场新需求挖掘，从建筑设计、室内设计进一步拓展到装配式整装、既有建筑更新等新兴应用场景，满足消费者个性化需求及存量市场焕新需求。公司将充分发挥产业集群优势，通过资源整合、技术创新、依托数字化供应链管理体系优化交付流程与交付效率，持续完善供应链体系，提升一站式解决方案的服务效能，促进材料板块和 EPC 板块协同发展，进一步提升整体竞争实力，打造企业护城河。未来公司将立足装配式装修集成技术，通过公装、家装双渠道输出，实现集团产业链协同赋能、双向拉动的良好发展态势。

### **10、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。**

回答：未来公司将继续坚持泛家居发展战略，立足建筑陶瓷和饰面材料两大基业，以科技创新驱动产业升级，以产业链资源优势推动材料板块与 EPC 板块的协同发展。公司将发挥产业集群优势，加大新品研发投入，持续深入精细化管理，

筑牢业绩增长根基，同时公司将积极开拓全球市场，通过技术、服务、品牌出海，在家居建材生产力相对落后的经济发达地区加速业务拓展。未来公司将以信息化、数字化为核心，推动研发、生产、管理、运营的全面升级，构建现代数字化企业格局，并通过优化供应链管理、提升生产效率和产品质量，持续强化运营效率和市场竞争力。

### **11、公司在 ESG 方面有哪些具体举措？如何将绿色理念融入公司业务发展？**

回答：2024 年度公司首次披露环境、社会及公司治理（ESG）报告，向利益相关方披露和展示公司在环境、社会及公司治理领域的绩效，更加透明地展示公司在 ESG 方面的表现。自创立以来，公司一直重视并践行以低碳环保理念贯穿于战略布局、产品创新与生产运营全过程。公司积极响应国家“双碳”目标，秉承绿色发展理念，以可持续发展为目标，将“长期主义”理念贯穿于公司运营的各个环节，依托泛家居产业链的深度整合，不断完善产品品类与产业布局。公司构建了涵盖建筑设计、建筑施工、装配式集成内装、绿色建筑材料、饰面装饰材料研发与制造的完整产业链，推动家装与公装产业的深度协同。围绕环境保护与可持续发展，公司积极推动绿色建材研发和装配式装修技术应用，致力于打造环保、健康、美学并重的现代人居空间，为行业低碳转型提供强有力的支持。

### **12、在新媒体时代，公司如何布局新媒体矩阵？**

回答：公司积极拥抱新媒体时代，深化新媒体传播矩阵建设，通过短视频、直播、社交媒体等新兴渠道，精准触达目标用户，进一步扩大了品牌的影响力和覆盖面，使公司品牌更加深入人心，成为品质与口碑的代名词。从品牌 IP 到个人 IP，公司全方位打造新媒体平台矩阵，同时将传统的展会、设计周、年会等活动与新媒体传播相结合，开拓线上获客及线上成交的营销渠道，吸引大量潜在客户与合作伙伴的关注与终端用户的参与。同时，鹰牌公司组建了专业的教学团队，重点投入对新媒体营销赛道的布局，以终端培训、陪跑、帮扶等方式，帮助经销商从零经验成长为具备熟练新媒体营销技能的营销能手，带动门店客流和持续增长的业绩。

### **13、董事长你好，公司今年有分红计划吗？什么时候实施？**

回答：公司 2024 年度利润分配预案为：以公司 2024 年度利润分配方案实施时股权登记日的总股本扣除公司回购专用账户的股份数为基数，向全体股东每

10 股派发现金红利人民币 1 元（含税）。目前本预案尚需提交公司 2024 年年度股东大会审议，具体实施时间还请关注公司公告。

#### **14、公司如何进行供应链管理？**

回答：在供应链管理方面，公司持续强化供应链管理优势，通过供应商结构优化与提升议价能力等举措，实现采购成本有效管控。鹰牌公司有针对性地调整仓储布局，持续推进属地化生产、中心仓建设，通过集中管理和库存优化，降低物流成本，提高响应效率，同时提高供应链运营效率，存货周转率处于行业领先水平。同时鹰牌公司将与制造能力处于行业领先地位的制造商合作打造联营工厂，通过与设计、研发、技术和质量管理团队深度合作，从而实现共享研发、共享生产、共同标准输出，在严格把控核心技术、品牌标准、产品质量的前提下，深度挖掘供应链潜力，提升成本控制能力，提升产品运转效率，降低运输成本。公司通过品牌输出、全流程数字化、属地化生产、优化仓储物流等各项举措，最终实现全方位提质增效，通过品牌授权模式，实现品牌平台化，打通从消费端到营销端到供应商的全数据链条。同时，公司通过系统性布局信息化、数字化建设，全面重塑传统制造业价值链，驱动企业向高科技、高效能、高质量发展阶段迈进。

#### **15、公司未来的战略重点是什么？**

回答：未来公司将继续坚持泛家居发展战略，立足建筑陶瓷和饰面材料两大基业，以科技创新驱动产业升级，以产业链资源优势推动材料板块与 EPC 板块的协同发展。在市场拓展方面，公司将积极开拓国内外市场，打造优势区域，同时继续深化国际合作，拓展全球市场，致力于在家居建材生产力相对落后的经济发达地区实现技术、服务、品牌出海。在数字化建设方面，公司将以信息化、数字化为核心，推动研发、生产、管理、运营的全面升级，构建现代数字化企业格局。通过优化供应链管理、提升生产效率和产品质量，公司将进一步强化运营效率和市场竞争力。2025 年，公司将秉承“健康家，天安造”的核心理念，全面推进战略发展。在佛山核心地段，公司将以装配式内装技术打造符合国际 LEED 和 WELL 双认证标准的城市会客厅，充分利用产业链优势，集中展示从建筑设计、建筑施工、室内整装到建材材料的全产业链生态圈，通过装配式内装技术的创新应用，充分践行绿色建筑理念。同时，公司将加大对新质生产力的投入，全面构建材料端技术领先、产业链闭环融合、各子公司各业务板块关联度极强的泛家居生态圈。

本次投资者说明会召开后，投资者可以通过上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com/>) 查看本次投资者说明会的召开情况及主要内容，公司对长期以来关注和支持公司发展的各位投资者表示衷心感谢。

特此公告。

广东天安新材料股份有限公司董事会

2025年5月6日