

广东天安新材料股份有限公司

关于 2021 年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个别及连带责任。

广东天安新材料股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 5 月 27 日 16:00-17:00 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）以网络互动方式召开“天安新材 2021 年年度业绩说明会”。关于本次说明会的召开事项，公司已于 2022 年 5 月 20 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《天安新材关于召开 2021 年年度业绩说明会的公告》（公告编号：2022-053）。现将说明会召开情况公告如下：

一、本次说明会召开情况

2022 年 5 月 27 日，公司董事长、总经理吴启超先生，常务副总经理徐芳女士，董事白秀芬女士，独立董事安林女士，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、贵公司将如何推进成为泛家居领域的消费者品牌？公司未来的发展战略是怎样的？

回答：报告期内，公司完成了对鹰牌陶瓷、瑞欣装材控制权的收购，将防火板材、建筑陶瓷纳入公司主营业务板块，一方面使公司迅速掌握了国内第一梯队防火板材的经营资源，同时，鹰牌陶瓷遍布全国的经销商网络和品牌展厅，将成为公司全品类产品走向 C 端的重要流量端口。公司将优化资源配置，通过构建信息化、数据化以打通从消费端到材料制造端的整装产业链，以终端消费者需求

不断促进前端制造端提高核心技术能力，为推动企业从“塑料加工-家居装饰材料-汽车内饰材料-装配式内装”的转型升级提供支撑。公司通过整合优势资源，打通公司横向产业链，构建泛家居产业生态圈，逐步将公司打造成长为消费者品牌，推动从材料供应商到综合服务商的转型。

2、根据贵公司的公告以及股权收购协议，对瑞欣管理层有超额业绩奖励，如果不剔除计提的业绩奖励部分，瑞欣 2021 年的实际业绩是多少？

回答：瑞欣 2021 年经审计净利润超过 3000 万元，是计提了对瑞欣管理层 70%超额业绩奖励后所实现的净利润，如不剔除该部分超额业绩奖励，瑞欣 2021 年的实际净利润超过 4000 万元。

3、这样看来，瑞欣 2021 年的业绩远超当年度的业绩承诺，请问公司采取了哪些整合措施？瑞欣本身业绩这么好，为什么还要继续出售他们的股权呢？

回答：瑞欣 2021 年的业绩承诺是 2100 万元，2021 年经审计净利润超过 3000 万元，取得了较好的成绩。公司收购瑞欣后主要通过调整激励机制充分激发管理层及全体员工的积极性、给予管理团队充分的信任并放权管理、委派财务人员参与经营管理，同时积极帮助瑞欣解决其面临的困难，包括技术上深度合作以及在利用鹰牌终端渠道对销售的促进和提升。瑞欣和公司在产品与业务方面具有较强的协同效应，瑞欣管理层对公司在装饰材料领域的技术和研发实力非常肯定，对公司的发展战略和经营理念也非常认同并高度契合，双方一致认为瑞欣的防火板材等产品通过鹰牌丰富的终端渠道资源在家装民用领域能够得到更深和更广的发展。

瑞欣继续出售股权，一方面是继续履行 2021 年 3 月份签订的股权收购协议的约定，另外一方面，瑞欣非常认同天安的企业文化以及天安在行业的技术优势，并且坚信鹰牌的品牌和渠道会对瑞欣未来的发展提供很大的帮助。

4、现在看来，公司收购鹰牌反而业绩受到拖累，公司是基于什么考虑要收购鹰牌呢？

回答：首先，鹰牌近几年的销售收入稳步增长，其次，鹰牌业绩受到拖累主要是因为报告期内对部分客户加速计提信用减值损失。陶瓷行业是充分竞争的行业，鹰牌原来是国企体制，混改后，公司通过调整激励机制、人才任命、责权利的划分、业务模式转变、战略定位的重塑等多方面的整合，提升了鹰牌整体活力，

充分参与到市场竞争中。同时，鹰牌丰富的终端销售渠道能够更好地推动天安包括瑞欣的全品类产品向 To C 端的销售，符合公司从后端材料制造端走向前端消费领域转型的发展战略。

5、公司前段时间股价大幅度下跌，请问公司在 2022 年将采取哪些措施防范经营风险以及实现利润增长？

回答：股价波动受宏观政策、市场情绪、投资偏好等多方面影响。2022 年，公司将重塑管理架构，加强各子公司之间的协同发展、相互赋能。通过各方面资源的紧密配合，由市场驱动制造、研发支撑产品、产品支持品牌，加强技术研发，稳定产品品质，构建纵深技术护城河和产业生态圈。其次，公司继续加强经营成本管控，深化降本增效举措，抓好节能降耗工作，不断提升企业竞争力。并且公司将利用自身的市场化运营机制和精细化管理经验，继续加强对鹰牌陶瓷和瑞欣装材生产经营、管理效率的提升。同时将公司运营较为成熟的信息化管理系统逐步导入鹰牌陶瓷和瑞欣装材，助力其建立生产数据实时采集系统，快速完成经营分析，为管理决策提供精准依据，全面提升运营管理水平，进而实现经济效率的提升。

6、公司完成去年的一系列收购后，公司有什么打算？

回答：对于瑞欣来说，目前仍在三年业绩承诺期间，瑞欣的创始人及管理团队对企业的主人翁意识和对经营管理付出的极大努力让我们非常敬重，我们尊重瑞欣原管理团队，同时与他们保持顺畅密切的沟通，公司委派了财务人员参与到瑞欣的经营管理中，今年将在瑞欣上线信息化系统，推行实施精益生产，进一步提升瑞欣的管理效率。

完成对鹰牌的收购后，公司在优化激励机制、责权利明晰、拓深拓宽供应链管理、采购端降本等方面做了大量工作。鹰牌终端门店在现有建筑陶瓷的基础上拓宽全品类产品的应用，目前，已经在佛山试点了 2 家鹰牌改造家门店和 1 家鹰牌生活馆，鹰牌改造家主要针对高效实现旧房室内装修改造与升级，鹰牌生活馆则主打 well 健康人居生活理念，天安的装饰膜以及瑞欣的不燃板等产品的应用在鹰牌生活馆得到完美诠释。截至目前为止，鹰牌有 1190 家经销商和 1275 家终端门店，较重组前分别增加 152 家经销商，174 家门店。未来公司将进一步发挥鹰牌终端门店的前台优势，提高客单值和坪效，构建泛家居产业生态圈。

公司目前的重点工作就是做好并购企业的投后管理，融合各企业的优势整合发展。

7、请问公司为什么要回购注销限制性股票？

回答：鉴于公司 2021 年度业绩目标未能实现，以及公司 2021 年限制性股票激励计划中有 4 名激励对象因个人原因离职而不再具备激励对象资格，公司决定对全体激励对象持有的第一个解除限售期对应的限制性股票及上述已离职激励对象持有的其他已获授但尚未解除限售的限制性股票，合计 1,672,000 股限制性股票予以回购注销。公司管理层将带领全体员工继续砥砺前行，做好经营管理，提升公司业绩，为员工为股东创造更多的价值。

8、很多软件把公司归类为非金属矿物制品业，我认为公司应该是属于建筑装饰类才能体现公司发展的未来，请问公司认可吗？

回答：公司完成对鹰牌陶瓷的收购后，按照中国证监会的行业类别，建筑陶瓷属于非金属矿物制品业。根据公司未来规划和战略转型，公司将利用鹰牌陶瓷遍布全国的经销商网络和品牌展厅，推动公司全品类产品走向终端消费市场。公司将通过构建信息化、数据化以打通从消费端到材料制造端的整装产业链，以终端消费者需求不断促进前端制造端提高核心技术能力，为推动企业从“塑料加工-家居装饰材料-汽车内饰材料-装配式内装”的转型升级提供支撑。公司通过整合优势资源，打通公司横向产业链，构建泛家居产业生态圈，逐步将公司打造成长为消费者品牌，推动从材料供应商到综合服务商的转型。

9、公司研发投入情况如何？

回答：公司 2021 年研发投入 9346 万元，研发投入占营业收入的比例为 4.53%。一方面，本报告期受新增纳入合并报表范围的控股子公司瑞欣装材、鹰牌陶瓷影响所致，研发费用金额增加较大，另一方面，公司持续在人才培养、技术开发、产品力提升、工艺优化等方面加大投入力度，在当前经济下行压力加大、行业竞争愈发激励的背景下，不断提升公司的核心竞争力和持续盈利能力。

10、今年以来国内疫情比较严重，会不会对公司业绩产生影响？公司有什么应对措施？

回答：开年后，国内各地疫情反复在一定程度上对各行各业的业务发展均产生一定影响，主要表现为企业成本压力增大、原材料供应以及产品销售渠道受阻、

商务谈判交流活动减少等。广东地区的生产及各项经营受影响较小，江浙地区受影响较大，但公司及各子公司管理层及全体员工砥砺前行、克服困难，一方面做好疫情防控工作，同时抓好疫情期间运输及物流调度工作、积极与客户经销商保持密切联系、配合防控部门做好疫情防控工作的同时，保障公司生产经营、业务运转正常开展。

11、公司收购瑞欣装材和鹰牌陶瓷后，如何加强投后管理？

回答：报告期内，公司通过信息化系统的建立运行以及精细化管理举措来加强投后整合管理。2022年，公司将利用自身的市场化运营机制和精细化管理经验，继续加强对鹰牌陶瓷和瑞欣装材生产管理效率的提升。同时将公司运营较为成熟的信息化管理系统逐步导入鹰牌陶瓷和瑞欣装材，助力其建立生产数据实时采集系统，快速完成经营分析，为管理决策提供精准依据，全面提升运营管理水平，进而实现经济效率的提升。

12、在产业链布局方面，2021年公司做了哪些工作？

回答：2021年，公司围绕向泛家居产业链延伸和转型的发展战略，收购了瑞欣装材、鹰牌陶瓷，将防火板材、建筑陶瓷纳入公司主营业务板块，丰富了公司的产品品类，扩大产品的应用领域，在装饰材料技术开发、装配式内装产业链重构、销售终端客户资源共享等方面能够产生较强的业务协同，各业务板块通过优势互补，业务穿插，尤其是鹰牌陶瓷遍布全国的经销商网络，是公司全品类产品向C端战略转型的重要入口，开启公司向泛家居产业链布局和延伸的新征程。未来公司将积极开展各项整合资源，充分利用鹰牌陶瓷丰富的终端渠道资源，推动推动公司从材料供应商到综合服务商的战略转型。

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

2022年5月28日