

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：2025-04

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
活动参与人员	国泰海通证券——牟俊宇、陈乃菡
时间	2025 年 6 月 3 日 11:30-12:30
地点	公司总部二楼会议室
形式	现场
公司接待人员	吴珈宜（副总经理兼董事会秘书） 胡亚飞（副总经理兼研发技术总监） 张文华（工业电子胶销售部总经理） 晏颖娜（证券投关主管）
交流内容及具体问答记录	1. 问：去年公司的建筑板块增长放缓，公司计划如何应对？ 答：首先，公司对建筑胶业务进行结构性优化。面对建筑行业周期调整，公司通过双重策略稳固基本盘，一方面持续强化工程领域优势，夯实门窗胶、幕墙胶等领域的龙头地位；另一方面加速渠道变革，重点突破家装零售市场，进一步加大线上电商平台的推广力度，重点开拓规模大、增长快、品牌集中度较低的家装市场，扩大家装零售领域的销售收入。针对工程装饰、家装市场，公司已建设运营“集泰商城”，通过微信便捷下单，解决装饰公司用胶需求零散的痛点。2024 年，公司家装渠道实现销售收入 8,679.34 万元，同比增长 13.89%。非住宅基建（工业厂房、公共建筑等）、城市更新、家庭装修与绿色建筑升级等需求支撑行业基础盘，行业基础需

求和合理利润空间仍存在，2024 年，公司建筑类用胶的毛利率依然达到 26.32%。此外，行业波动导致整合度进一步提升，有利于公司在内的头部企业进一步扩大市场份额并提高市场占有率。

其次，公司积极推进业务结构战略性重构。公司加速开拓“第二曲线”，重点聚焦新能源汽车、储能、两轮电动车、3C 电子、渠道家装等高增长赛道。2024 年，公司工业类用胶和涂料的营收占比分别提升了 4.92 个百分点、10.31 个百分点，建筑类用胶营收占比同比下降了 15.18 个百分点，“第二曲线”布局初见成效。公司以“传统业务稳根基，新兴赛道拓增量”的规划，为后续盈利增长奠定坚实基础。

2. 问：建筑胶行业市场集中度是否还有提升空间？

答：在历次下游应用市场和上游原材料市场周期性波动过程中，行业竞争格局都会逐步优化，品牌与品质竞争力不足以及效率与运营管理水平低的企业会逐步退出，头部公司市场份额提升。建筑胶行业市场规模大，与大多数制造业相比，当前建筑胶行业集中度仍然相对较低，中长期看仍然有较为显著的提升空间。随着行业发展和持续竞争，建筑胶头部公司具有越加显著的品牌、性能、规模、渠道、环保等综合竞争优势，市场份额向头部公司集中的趋势保持不变。在市场周期性波动结束后，行业竞争格局预计将更加良好，行业发展也将更加趋于稳定。

3. 问：新能源板块，公司已有哪些客户？

答：公司在新能源领域的用胶解决方案已覆盖新能源汽车及动力电池、两轮电动车、光储充一体化等几大核心应用场景。在新能源汽车及动力电池领域，自 2020 年切入比亚迪供应链以来，随着服务深度拓展及产品批量交付，对比亚迪的销售额呈现显著增长态势；同时，公司产品已成功应用在东风岚图、小鹏汽车、五菱新能源等新能源汽车企业，与华霆动力、多氟多、新中能源、亿纬新能源、新能安等动力电池企业达成合作，并持续深化与宁德时代、亿纬锂能、瑞普兰钧、欣旺达等头部电池企业的产品验证，部分客户陆续进入批量供应阶段。在两轮电动车领域，公司产品已成功应用于雅迪、绿源、小米、美团、深兰换电、嘟嘟换电等电

动自行车企业高端系列的电池中，更多车型的电池防火用胶方案在积极测试中。在光储充一体化市场方面，公司已与许继电科储能、正浩储能、珠海科创、成都特隆美、上海派能等客户达成合作。

4. 问：两轮电动车用胶的市场空间有多大？

答：电动二轮车存量与增量市场规模庞大，据艾瑞咨询研报数据，中国电动两轮车 2024 年销量约为 5000 万辆，胶粘剂在电动自行车中的应用贯穿电池组装、车身结构、电子防护和防水密封等环节，是提升性能、安全性和耐用性的关键材料。公司以前瞻性布局抢占先机，以标准加技术双轮驱动加速市场拓展步伐。公司是 GB43854-2024《电动自行车用锂离子电池安全技术规范》新国标唯一参编的材料企业，已构建系统性电池安全解决方案。公司的胶漆一体化防火方案能够在热失控发生时，抑制热量蔓延，为逃生留出足够的时长。随着新国标对电池安全要求的全面提升，以及消费者对产品安全性能的日益关注，预计两轮电动车用胶市场将迎来结构性增长机遇。

5. 问：公司去年涂料板块为什么会有这么大的增长？

答：公司是水性漆行业节能减排先锋企业、水性涂料推广应用的先行者，多款水性漆产品获得中国绿色产品认证。2024 年，公司涂料产品实现销售收入 35,149.05 万元、同比增长 54.84%，销量同比增长 94.68%。一方面由于全球贸易和中国进出口持续增加，对集装箱运输的需求增大；另一方面受红海航道限制影响，航运改道周期拉长，集装箱的运转效率下降导致需求增加，作为集装箱底架漆领域龙头企业，公司集装箱产品盈利能力实现大幅增长。同时，公司顺应节能减排和安全生产需要，把握石化行业绿色环保涂料先机，在防护年限长周期、高观感、多品种及防腐过程的完整性管理等方面做了一系列努力，引领以水性漆为代表的绿色涂料健康发展。2024 年，集泰防腐漆完成了华锦阿美精细化工及原料工程项目、辽宁振华石油大有原油储备库工程（一期）、兰原高速开封黄河大桥、比亚迪巴西生产基地等一大批重点地标项目。

此外，公司已研发出零 VOCs 排放、零溶剂、超耐候的集装箱专用粉

末涂料，分为聚酯体系与环氧体系，其在环保性、涂装效率、耐腐蚀、耐候耐老化等方面表现更优异。公司凭借“研发-生产-服务”一体化布局，已率先卡位粉末涂料赛道，已入围全球第一大集装箱制造商——中集集团的粉末涂料试用商。未来，公司将持续深耕环保涂料技术迭代，巩固水性涂料的领先地位，同时探索高附加值粉末涂料等前沿领域，构建全场景绿色涂装解决方案。

6. 问：关注到公司近期成立了一家合资的新材料公司，这家子公司的具体定位是怎样的？

答：公司与广东粤港澳大湾区黄埔材料研究院（简称黄埔材料研究院）、中科创服企业顾问（广州）有限公司（简称中科创服）共同出资设立合资公司广州集天新材料有限公司，近日已完成工商登记及相关手续。本次对外投资设立控股子公司旨在通过合资公司平台推动国产化飞机风挡玻璃用胶研发及生产，并在取得适航认证后实现规模化供应，满足国内商业航空市场需求，打破国际垄断并逐步成为航空材料领域国产供应商，同时依托各方资源拓展高端密封胶在低空经济等其他新兴领域的应用。黄埔材料研究院作为广东省新型研发机构，在先进材料领域建树颇丰，且在聚硫胶耐高低温交变配方、高分子航空材料以及复合粘接材料的技术研发方面具备突出优势；中科创服是一家专业的咨询服务公司，主要负责协调推动各方资源整合，加快推动项目落地。本次合作将充分结合并发挥公司在行业内积累的丰富经验以及产品优势、黄埔材料研究院的前沿技术研发实力和中科创服资源整合能力，实现各方协同发展、优势互补与利益共享。

7. 问：公司近几年以及未来几年都在进行产能扩充，人员方面计划配套进行扩张吗？

答：公司在研发等核心岗位实施精准扩编，在生产制造和运营端则通过智能制造升级降低用人成本。在生产方面，公司在从化基地共有 9 条行业领先的螺杆生产线、20 条彩色胶调色线、6 条静态胶生产线以及 118 套独立包装生产线/设备，按最大产量计算，每小时能产出 5.6 万支密封胶。在运营方面，公司已经构建了涵盖财务智能化（ERP 系统、费控系统等）、销售管理（办公中台、订单管理系统）、制造运营（制造 MOM 系统、智慧

环保管理监测系统)、技术研发(LIMS 质量控制系统、研发项目管理系统)等几大业务板块信息化平台,全面推进数字化、信息化转型,构建覆盖全链条的信息化体系,成效显著。公司将综合平衡产能扩充与人员配置,在满足生产运营的同时,持续推进内部降本增效,保障公司投资效益最大化。

8. 问：近期股票大幅度波动公司这边怎么看？

答：公司已严格履行信息披露义务，目前经营情况正常，内外部环境未发生或预计将要发生重大变化，具体请参阅公司分别于 2025 年 5 月 14 日、2025 年 5 月 18 日、2025 年 5 月 21 日披露的《关于股票交易异常波动的公告》。股价波动受宏观经济、行业政策、市场情绪等多重因素影响，公司管理层始终聚焦主业经营，通过持续提升产品竞争力、优化业务结构、强化公司治理等举措夯实发展根基。公司将坚定不移推进战略转型，以稳健经营和规范的投资者回报机制，全力为股东创造长期可持续的投资价值。

9. 问：公司怎么看待原材料端的波动？

答：对于国产为主的 107 基胶等主要原材料，在采购端，公司目前实行“以销定产、以产定购和安全库存相结合”的原则，根据客户订单及生产经营计划采用持续分批的形式向供应商进行采购，与大型供应商建立长期合作保障供应稳定性，加之有机硅市场产能较为充足，市场供需关系相对平衡。在销售端，依托技术研发提升产品附加值，强化品牌溢价能力，构建价格传导机制削弱成本波动影响。

对于占比较少但以进口为主的核心助剂，公司依托投资 1300 万元的安庆合成实验室以及在建的合成车间，具备自研自产核心助剂的能力，能够有效应对贸易摩擦情况下进口核心助剂卡脖子的风险，筑牢原材料安全防线。

10. 问：公司产品定位偏中高端吗？

答：公司作为较早布局密封胶和涂料行业的龙头之一，旗下拥有业内知名的两大品牌“安泰”和“集泰”，凭借多年深耕和广泛布局，建立了

	良好的品牌知名度和客户基础。公司科研实力雄厚，已获得国家高新技术企业认证、国家级绿色工厂称号、国家知识产权优势企业认定、CNAS 国家认可实验室认定等，并获批设立国家级博士后科研工作站分站。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。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	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。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 6 月 3 日