

证券简称：箭牌家居

证券代码：001322

## 箭牌家居集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）：
活动参与人员	投资者网上提问
时间	2023年4月26日（周三）下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	网络远程会议
公司接待人员	董事长、总经理谢岳荣；独立董事饶品贵；副总经理、董事会秘书杨伟华；财务总监彭小内；保荐代表人杨锐彬
交流内容及具体问答记录	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、问：今年业绩目标是多少？董事长有信心实现增长吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！2023年，公司目标实现营业收入、净利润同比2022年增长15%-25%。为此，公司将采取以下行动以争取实现上述目标：在产品方面，积极研发生产智能家居产品，丰富产品品类，进一步优化产品结构，力争智能产品占比进一步提升；在生产制造方面，通过技术改造提高生产的自动化和智能化水平，进一步提升生产效率，实现生产“智”造，同时按计划推进募投项目实施；在渠道方面，继续开展以零售门店为主的全渠道营销，优化升级强势零售渠道，加大下沉渠道开拓力度，加大家装渠道、电商渠道的建设以及营销推广，适度拓展工程渠道，并注重多元化客户结构开发，同时，打造优质的服务品牌，向客户提供标准化、专业化、多元化的服务；在技术方面，持续深化新产品、新材料、新技术、新工艺的研究，增强公司的核心竞争力；在信息化方面，基于企业全价值链，构建一个高效的端到端数字化运营协同平台，全面提升公司的数字化运营管理水平。</p> <p>在此也特别提示：上述经营目标并不代表公司2023年度对投资者的业绩承诺，能否实现取决于市场状况变化、经营团队实际经营管理成果等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者对此保持足够的风险意识，并且理解经营目标与业绩承诺之间的差异。</p> <p>2、问：有关注到公司占款能力极强，但去年应付票据规模却有所下跌，请问未来公司的占款能力是否持续增强？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！</p>

公司对供应商的结算方式为票据与现汇相结合，2022 年公司缩短了票据期限，年末应付票据金额降低；公司目前没有对供应商的结算方式进行调整的计划。

3、问：据公司的年报披露，公司的应付票据科目减少，经营现金流净额大减，接下来，公司对于现金流管理有哪些规划？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！受 2022 年外部经济环境影响，公司缩短了对供应商的票据期限，加快了支付速度，对当期经营活动产生的现金流量产生了一定影响。公司将根据年度经营规划，对各项经营性收支项目进行分解管理，使经营活动产生的现金流量达到更佳水平。

4、问：公司 2022 年度的分红计划金额较大，同时公司的共同实际控制人控股比例高，较大金额的分红是否会影响公司接下来的经营情况，以及这样的分红计划是否具有合理性？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！公司 2022 年度利润分配预案如下：拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.84 元（含税），不送红股，不以公积金转增股。公司重视现金分红回报投资者，本年度分红计划系兼顾了投资者的合理回报、公司的实际经营情况以及长远发展目标，谢谢。

5、问：谢总：金点子，任何公司只要做到三点就必然是制胜的法宝，一是要有一支睿智能干销售精英团队。二是要有一支科技创新的队伍。三是严格管控好各渠道的财政支出。我的言尽请笑纳。

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注以及给我们提出的建议！2023 年，我们将继续加强销售、研发、费用管控等方面的管理工作，在市场方面，公司将进一步加强对营销人员的培养，强化绩效考核，打造销售精英团队，继续开展以零售门店为主的全渠道营销，促进收入增长；在产品和技术创新方面，公司将根据市场竞争需要，持续完善研发人才队伍建设，持续深化新产品、新材料、新技术、新工艺的研究，积极研发生产智能家居产品，丰富产品品类，持续优化产品结构，力争智能产品占比进一步提升；同时公司也将做好内部生产及管理降本增效，实现高质量发展，为消费者提供优质产品和服务，为投资者创造更多的价值。

6、问：请问独董，公司 2022 年的内部控制建设及实施情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！2022 年，公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准

则》及中国证监会有关法律、法规的要求，持续完善公司治理运行机制，建立健全及优化各项制度，控制防范风险，提升公司的规范运作和治理水平。同时，2022年，结合公司的经营管理实际状况，对公司的内部控制体系进行持续改进及优化，以适应不断变化的外部环境及内部管理的要求。经自我评价，公司对纳入评价范围的业务与事项均已建立了内部控制，并得以有效执行，达到了公司内部控制的目标，不存在重大缺陷。同时，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具了公司的内部控制审计报告，认为公司能够按照《企业内部控制基本规范》和相关规定，在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。详细报告内容请参见公司于2023年4月12日登载于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《2022年度内部控制评价报告》及《内部控制审计报告》。

7、问：公司股权激励方案打算什么时候推出？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！2023年4月14日，公司发布了《关于筹划股权激励计划的提示性公告》，拟推出限制性股票激励计划，经初步研究，本次激励计划拟向激励对象授予的限制性股票数量总计不超过600万股，占公司当前股本总额96,561.28万股的0.6214%。鉴于本次激励计划具体激励对象名单、人数、限制性股票授予价格、业绩考核指标等事项尚待公司与相关各方进行充分讨论沟通，如最终确定实施股权激励计划，公司计划自该公告披露之日起，在未来不超过3个月内，正式披露本次拟进行的激励计划草案。请您关注公司届时发布的相关公告。谢谢！

8、问：公司在减少碳排放方面所采取的措施及效果？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！公司始终将绿色环保理念融入到产品生产制造环节当中，实施“低消耗、低排放、高效率”的低碳发展模式，通过实施节能减排，实现洁净排放，走可持续发展道路，研发制造健康环保产品，严格执行质量标准、环境管理体系标准，致力于为消费者创造舒适健康、有质量保障、低碳环保的产品。节水、节能技术也是公司一直自主开发创新的技术，公司多款产品获得中国绿色产品认证、水效领跑者产品、“能效之星”产品，同时，公司积极布局“用地集约化、原料无害化、生产洁净化、废弃物资源化、能源低碳化”绿色工厂建设，公司能源消耗强度各项指标均达到行业平均水平，其中单位产值综合能耗优于行业先进值指标；2019年，公司景德镇生产基地获得省级绿色工厂（第三批），2021年，德州生产基地获得省级绿色工厂（第一批），2023年，德州生产基地

入选国家工信部“2022年度绿色制造名单”，入选国家级绿色工厂。谢谢！

9、问：公司2023年经营目标定了多少？打算如何实现？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！2023年，公司目标实现营业收入、净利润同比2022年增长15%-25%。为此，公司将采取以下行动：

在产品方面，积极研发生产智能家居产品，丰富产品品类，进一步优化产品结构，力争智能产品占比进一步提升；在生产制造方面，通过技术改造提高生产的自动化和智能化水平，进一步提升生产效率，实现生产“智”造，同时按计划推进募投项目实施；在渠道方面，继续开展以零售门店为主的全渠道营销，优化升级强势零售渠道，加大下沉渠道开拓力度，加大家装渠道、电商渠道的建设以及营销推广，适度拓展工程渠道，并注重多元化客户结构开发，同时，打造优质的服务品牌，向客户提供标准化、专业化、多元化的服务；在技术方面，持续深化新产品、新材料、新技术、新工艺的研究，增强公司的核心竞争力；在信息化方面，基于企业全价值链，构建一个高效的端到端数字化运营协同平台，全面提升公司的数字化运营管理水平。

在此也特别提示：上述经营目标并不代表公司2023年度对投资者的业绩承诺，能否实现取决于市场状况变化、经营团队实际经营管理成果等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者对此保持足够的风险意识，并且理解经营目标与业绩承诺之间的差异。

10、问：请问公司市场占有率如何？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！目前市场暂无关于卫生陶瓷品类市场占有率的权威报告。

11、问：2022年公司什么品类产品销售利润最高？在同业市场占有率怎样？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！公司2022年卫生陶瓷品类实现收入350,988.93万元，占公司营业收入比例为46.71%，该品类毛利率为34.03%，其中智能坐便器收入138,912.56万元，占公司营业收入比例为18.49%，毛利率为36.47%。公司基于长期可持续发展维度，坚持加大研发投入，围绕“智能化”、“个性化”、“定制化”进行产品布局和技术升级，基于用户体验研究，持续完善智能卫浴单品和智慧卫浴生态系统。目前市场暂无关于卫生陶瓷品类市场占有率的权威报告。

12、问：领导，您好！我来自大决策。公司22年业绩表现稳健，特别是净利润方面表现比较突出，利润率提升明显，请问那个方面贡献最为突出？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！2022年，公司主营业务毛利率为32.59%，比上年增加2.84个百分点，归属于上市公司股东的净利润59,302.85万元，同比增长2.75%，毛利率和利润增长主要是智能产品结构优化和2021年下半年公司对部分产品提价所致。

13、问：请问公司2022年的销售毛利率远高于同行可比公司的原因是什么？高毛利率的水平是否可持续？并计划如何持续？2023年一季度毛利率下滑的原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司2022年主营业务毛利率为32.59%，同比增加2.84个百分点，主要原因为公司在2021年下半年进行了销售价格调整，以及公司智能产品（尤其是智能座便器）销售占比提升，产品毛利率结构得到改善所致；公司将持续加大对智能产品的相关投入，提升智能产品的销售占比，降低产品成本，以实现毛利率达到预期目标；2023年1季度，由于延续了2022年4季度的销售政策，以及销售金额占全年比例相对较低，同比2022年毛利率有所下降，但环比2022年4季度略有增长。非常感谢您对箭牌家居的关注！

14、问：请问贵司如何看待2022年的销售毛利率远高于同行可比公司的，原因是什么？高毛利率的水平是否可持续？并计划如何持续？2023年一季度毛利率下滑的原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司2022年主营业务毛利率为32.59%，同比增加2.84个百分点，主要原因为公司在2021年下半年进行了销售价格调整，以及公司智能产品（尤其是智能座便器）销售占比提升，产品毛利率结构得到改善所致；公司将持续加大对智能产品的相关投入，提升智能产品的销售占比，降低产品成本，以实现毛利率达到预期目标；2023年1季度，由于延续了2022年4季度的销售政策，以及销售金额占全年比例相对较低，同比2022年毛利率有所下降，但环比2022年4季度略有增长。非常感谢您对箭牌家居的关注！

15、问：近期这么多机构评估，但股价断崖式下跌，是什么情况？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！公司股价受资本市场环境、资金面、行业偏好、投资者预期等多重因素影响。2023年公司将继续专注于经营管理，公司将顺应家居行业转型升级的发展趋势，深耕卫浴空间，聚焦智能家居和大家居，实施创新驱动、产品领先、品质制胜、品牌高端化、全渠道营销和国际化运营等发展战略，扎实开展各项经营工作，努力为股东创造更多价值。

	<p>16、问：当前 ai 人工智能发展已经形成趋势，公司是否有相关计划接入人工智能，设计智能化家居产品？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！箭牌家居始终坚持“创新驱动发展、科技引领未来”理念，持续打造“智能家居生态链”。自 2006 年研发智能坐便器开始，公司持续推动智慧家居产品研发，陆续推出了智能花洒、智能浴室镜等，智能龙头、智能浴室柜、智能淋浴房等智能产品也将陆续上市，持续完善智能卫浴品类；同时，公司成立智能家居研究院，搭建基于物联网平台的智能家居产品开发系统，不断研发适配智能家居产品，同时也积极与华为 Harmony OS Connect 以及天猫精灵等专业平台开展合作，共同为用户提供智慧家居全场景新体验，2022 年，支持上述平台的部分产品已经上市。</p> <p>17、问：2022 年公司库存占比及变化情况，公司是否有相关措施进一步减少库存占比？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！2022 年底，公司库存占比（占总资产比例）13.68%，同比上年末下降 2.16 个百分点，库存占比呈下降趋势，公司将持续推动与实施产销衔接、计划订单等相关措施，使库存占比更合理。非常感谢您对箭牌家居的关注！</p> <p>18、问：公司有开放加盟通道吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！公司通过行业展会、官网、自媒体、家居卖场、建材市场、现有经销商推荐等形式，招募有合作意向的经销商，意向经销商也可在公司各品牌官网按照提示进行意向登记，提交申请后，公司会第一时间与您联系。</p> <p>参考：各品牌官网及“招商加盟”登录方式：  ARROW 箭牌：登录 <a href="https://www.arrow-home.cn/">https://www.arrow-home.cn/</a>，点击页面右上方“关于箭牌家居”，再点击页面左侧“招商加盟”；  FAENZA 法恩莎：<a href="https://www.faenza.com.cn/">https://www.faenza.com.cn/</a>，点击页面右上方，选择“招商加盟”；  ANNWA 安华：登录 <a href="https://www.annwa.cn/">https://www.annwa.cn/</a>，点击页面上方“探索安华”，再点击页面左侧“招商加盟”。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	