

# 帝欧家居集团股份有限公司

## 2023年5月10日投资者关系活动记录表

编号：2023-002

<p>投资者活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他_____</p>
<p>公司接待成员名单</p>	<p>董事、总裁吴志雄先生；独立董事邹燕女士、董事会秘书钟杰先生、财务总监蔡军先生</p>
<p>接待时间</p>	<p>2023年5月10日 15:00—16:30</p>
<p>地点</p>	<p>帝欧家居集团16楼会议室、“互动易”平台的“云访谈”栏目</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>通过“互动易”平台的“云访谈”栏目参加帝欧家居2022年度网上业绩说明会的投资者。</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司于2023年5月10日（星期三）下午15点至16点30分举行2022年度网上业绩说明会。本次业绩说明会通过“互动易”平台的“云访谈”栏目的方式举行：</p> <p>问答环节：</p> <p>1、问题：尊敬的吴总，由以下问题向您请教下： 1、一季度不少瓷砖同业营收已经恢复增长，为何公司继续同比回落20%？在经销渠道营收增长的同时，如何巩固、提升工程端营收及市场份额？ 2、《关于2022年度计提资产减值准备的公告》里的客户1应收款余额逾11亿，是否为碧桂园？年末计提减值2.2</p>

亿，考虑碧桂园资金改善、已在积极拍地，对其应收款是否能全额回收？

董事、总裁吴志雄回答：尊敬的投资者，公司 2023 年第一季度收入总体下降，其中经销渠道实现销售收入 4.15 亿元，同比增长 10.28%，收入下降的原因主要是开发商工程业务下降所致，开发商工程业务下降的主要原因以及计提具体情况，请详见公司 2022 年年度报告和关于计提减值准备的公告。谢谢！

**2、问题：尊敬的吴总，有以下问题向您请教下： 1、受限货币资金 2.36 亿，是否有账户冻结情况 2、公司 22 年瓷砖产能利用率是多少？各基地是否分化？ 3、年报提及“部分产线暂停产生停工损失”，请问是哪些生产线停工了？一季报为何还有停工损失导致的管理费提升？何时能够消除这个因素？**

董事、总裁吴志雄回答：尊敬的投资者，公司目前尚未有银行账户被冻结情况。2022 年公司产能根据销售订单需求，匹配存货情况以及客户交付条件等因素，结合产能布局的可交付性和经济性进行科学的计划排布，在各基地之间动态调节。2023 年公司正努力改善产能利用情况。谢谢！

**3、问题：钟总您好，有以下问题向您请教 1、年报提及“部分产线暂停产生停工损失”，请问是哪些生产线停工了？一季报为何还有停工损失导致的管理费提升？何时能够消除这个因素？ 2、公司员工总数减少逾 2000 人，其中生产、研发人员都有较大比例下降，请介绍有关情况 3、22 年公司销售瓷砖、洁具中的外协采购比例是多少？为何此前较高的外协采购比例没能形成对自有产能的安全垫，22 年依然有明显的停工、裁员情况？**

董事会秘书钟杰回答：尊敬的投资者，2022 年公司产能根据销售订单需求，匹配存货情况以及客户交付条件等因素，结合产

能布局的可交付性和经济性进行科学的计划排布，在各基地之间动态调节。2023 年公司正努力改善产能利用情况。公司 2022 年人员精简的具体情况，公司拟在后续公开文件中予以说明，请详见公司后续信息披露文件。公司外协采购主要为满足就近生产就近销售的原则，2022 年公司开发商工程客户的需求减少是公司产能科学规划的主要原因。谢谢！

**4、问题：蔡总您好，向您请教下面问题：公司工抵房价值与其折抵的应收款总额是一比一的关系吗？若工抵房后续完成了网签手续，那么对其他应收款科目计提的减值是否可以转回？**

财务总监蔡军回答：感谢您的关注，公司参照《工抵房管理办法》等相关规定，就公司对房地产开发商客户的应收款项进行抵房，一般抵房价值与应收款金额一致。工抵房手续完成后，按实际抵房的评估价值入账。谢谢。

**5、问题：总裁您好，以下问题向您请教下 1、蒙娜丽莎调研纪要反馈市场有所复苏、但消费降级明显；华耐家居董事长在行业会议上也看空岩板。公司对市场怎么看？大板、岩板等高端产品的开工率情况如何？ 2、22 年瓷砖毛利率 15.6%，东鹏控股能有 31%，为何差距这么大？如何提升？ 3、请问欧神诺总部设定的密缝铺贴标准是小于多少毫米？22 年瓷砖销售中，密缝铺贴成品交付瓷砖占比情况如何？**

董事、总裁吴志雄回答：尊敬的投资者，公司观察到，在宏观环境和消费市场最新的变化中，确实存在消费降级的现象有所显现，但同时行业内创新产品和引导性产品的毛利情况仍好于其他普通产品。公司今年以来大板线开工生产情况较去年有所提升。公司为消费者创造美好的产品使用体验，持续迭代产品细节工艺，满足密缝铺贴的相关产品占整个销售的比重处于逐步提升阶段。谢谢！

**6、问题：**1、纯氨燃料零碳瓷砖相关研发是否没有当下的市场价值、过于超前？ 2、公司轻质陶瓷板、陶瓷砖在建筑幕墙方向应用的市场拓展潜力如何？ 3、在营收下滑、市场份额下降情况下，如何巩固提升经销商信心？发展经销商业务除了决心外，有何基本面护城河？ 4、帝王洁具的市场拓展可有进展？今年在整体营收中的占比是否会提升？川发展是否有业务赋能？

董事会秘书钟杰回答：尊敬的投资者，在“双碳”背景下，公司下属子公司欧神诺联合佛山市仙湖实验室、佛山市德力泰科技有限公司共同开发先进零碳燃烧技术项目。2022年，首块零碳纯氨燃料烧制的“零碳瓷砖”在试验中心成功出炉，致力于为我国陶瓷工业乃至整个建材行业实现双碳达标探索出一条新路。公司轻质砖等产品在外墙方面的应用拓展是公司业务拓展的方向之一，目前主要在市政工程等方面。在经销商业务方面，公司2022年收入所有下降之后，2023年已处于恢复增长的状态。帝王洁具市场拓展主要围绕经销商网络的拓展以及产品领域的增长，包括智能座便器等智能产品的增长。公司股东对公司业务的影响尚未有可提供的信息，后续如有相关事项达到披露标准的，公司将及时履行相关信息披露义务。谢谢！

**7、问题：**公司之前发行的15亿元可转债募资项目进展如何？目前离可转债到期尚有时间，公司在推动转股方面将做哪些工作？近期是否考虑下修转股价？

回答：您好，感谢您的关注。公司募集资金投资项目“欧神诺八组年产5000万平方高端墙地砖智能化生产线”、“两组年产1300万m<sup>2</sup>高端陶瓷地砖智能化生产线项目”在2022年受多重因素影响，项目建设工作放缓，进度暂无法到达预定状态。经公司第五届董事会第二次会议审议，将募投项目预定可使用状

	<p>态日期延长至 2023 年 12 月 31 日。可转债转股价格如有向下修正安排，公司将严格按照相关法律法规及《帝欧家居集团股份有限公司公开发行可转换公司债券募集说明书》的规定，履行信息披露义务。</p> <p>以上内容未涉及内幕信息。</p>
日期	2023 年 5 月 10 日