

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：2023-013

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）：电话会议
活动参与人员	申万菱信 吴谦 兴业证券 王凯丽 大成基金 黄涛 浙商证券 史凡可 陈秋露 国信证券 陈伟奇 民生证券 李阳 富国基金 赵晨阳 新华资产 李东正 雷凯 汇丰前海证券 薛丹彬 全力 信达澳亚基金 马绮雯 Oberweis 周芳雯 柏基投资 涂琦 易方达基金 张璐婷 申万宏源 黄莎 魏雨辰 博时基金 刘宁
时间	2023年5月29日16:30-18:00（现场会议） 2023年6月1日10:30-12:00（现场会议） 2023年6月14日15:00-16:30（现场会议） 2023年6月15日14:30-15:45（电话会议） 2023年6月16日10:00-11:00（电话会议） 2023年6月19日15:30-17:00（现场会议） 2023年6月20日10:00-11:30（电话会议） 2023年6月20日15:30-17:00（现场会议） 2023年6月21日14:30-15:30（现场会议）
地点	佛山市禅城区南庄镇科洋路20号箭牌大厦2楼会议室
形式	电话会议、现场会议
公司接待人员	副总经理、董事会秘书杨伟华
交流内容及具体问答记录	<p>（一）参加现场会议的投资者参观公司产品展厅</p> <p>（二）与投资者进行了交流，主要交流内容如下：</p> <p>1、问：目前智能马桶的单价以及毛利率变化情况如何？</p> <p>答：轻智能产品的推广普及，以及行业技术的成熟，使得智能马桶均价逐步下行，从而也推动着智能马桶渗透率的提升，但同时随着产品功能创新升级也拉动部分产品价格上行，从公司情况来看，总体均价有所下降。公司也将通过进一步提升自产率、零部件标准化以及内部管理降本等方式，实现降本从而保持较好的毛利率水平。</p> <p>2、问：公司目前智能马桶自产比例提升情况？</p> <p>答：公司智能马桶陶瓷体全部自产，上盖部分部件因产能不足尚需外购，目前的外购占比约30%，随着公司IPO募投项目智能家居产品产能项目在顺德乐从基地的陆续投产，上盖部</p>

件自产比例也在持续提升。

3、问：公司目前降本方面的工作推进情况如何？公司整体毛利率情况如何？

答：公司通过研发、采购及生产等多方面举措共同推进降本工作，研发方面，进一步精简 SKU, 推进零部件标准化；采购方面，通过推行集采模式以及议价与对供应商付款条件优化支持等措施，实现采购降本；生产上，持续通过自主创新实现传统工艺与新型设备的协同，推动无人化高压注浆成型工作站系统的规模化应用，并对连体坐便器、智能坐便器、蹲便器等产品结构在高压注浆工艺下进行适应性开发，进一步提升自动化生产水平。目前，上述降本工作取得了一定成效，也在持续推进中。公司将持续通过提升智能产品占比、产品结构优化以及做好内部生产及管理降本增效等措施从而保持较好的毛利率水平。

4、问：公司目前下沉渠道网点拓展情况如何？是由现有经销商来拓展下沉渠道吗？

答：公司根据年初的业务规划，稳步推进渠道下沉，持续推进家装渠道、社区店、乡镇店、小五金店的市场布局，形成对市场的深度覆盖。在下沉渠道经销商选择上，优先选择有下沉渠道网点资源、有分销团队的现有优质经销商，对规模小、实力弱、团队不健全的经销商，针对下沉渠道单独开发下沉渠道经销商，并开展下沉渠道分销商订货会等方式支持活动落地；同时，针对下沉渠道产品进行专款研发，事业部统一制作展板/展架/地台等提供给经销商从而统一终端形象。

5、问：在同外资及国内品牌的竞争中，公司将采取什么竞争策略？

答：公司将从产品端、渠道端、服务端共同发力，通过产品力的提升、产品体验感提升，同时打造智能家居产品的先行优势；开展全渠道营销，巩固提升优势渠道并持续推进渠道下沉，提升消费者体验；并持续提升公司服务水平，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，并将服务打造为公司的核心竞争力。

6、问：公司在 618 期间电商销售情况如何？

答：公司通过经销以及自营共同发力电商渠道，在天猫、京东等传统电商平台、抖音等内容电商以及其他新兴平台销售渠道持续拓展，从而保持电商渠道持续增长。

7、问：公司下半年在市场策略上是否会有所调整？

答：在整体策略上，基本延续年初的各项策略，产品端、渠

	道端、服务端共同发力，同时也将结合市场情况以及专项产品、新品上市情况，相应调整下半年的市场促销政策。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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）	无