

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：2023-016

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）：线上会议
活动参与人员	山东国惠 梁铨 大成基金 黄涛 兴华基金 崔涛 东方基金 郭晓慧 中金基金 于智伟 兴证全球基金 李君 上海保银私募基金 张凤涛 上海和谐汇一资管 庄莹 上海域秀资管 李付玲 上海景林资管 吴宪 海南丰岭私募基金 赵可 宁波若汐投资 曾雨成 上海明河投资 杨伊淳 深圳明曜投资 赵康杰 上海瓴仁私募基金 吕若晨 上海六禾投资 石嘉婧 上海宽潭私募基金 戎勉 鸿运私募基金 舒殷 青岛金光紫金 李润泽 中银证券 肖遥、郝子禹、杨逸菲 东吴证券 任婕 信达证券 李宏鹏、李含稚 国海证券 林昕宇、杨蕊菁 长城证券 王龙、花江月 平安证券 郑南宏、杨侃 华创证券 郭亚新、刘一怡 中信证券 李鑫、郭韵、肖昊、马骏锐、何亦啸 中金公司 戎姜斌、刘玉雯、谢一飞 太平洋证券 刘洁冰 中信建投证券 叶乐、黄杨璐、丁希璞 东莞证券 李紫忆 方正证券 李珍妮、马莹 国泰君安证券 林展越 西部证券 李华丰、万静远、张珂嘉、谭鹭 招商证券 郑晓刚、毕先磊 西南证券 蔡欣、赵兰亭 天风证券 孙海洋、尉鹏洁、王悦宜、王雯、张洛瑜 长江证券 范超、蔡方羿、张佩、米雁翔、应奇航 浙商证券 傅嘉成、曾伟、陈秋露 安信证券、罗乾生、刘夏凡 中泰证券 张潇、郭美鑫、邹文婕、韩宇、刘毅男、万欣怡 兴业证券 王凯丽、侯宜芳、储天舒 海通证券 吕科佳 中邮证券 杨维维、曹文艺 民生证券 徐皓亮、杨宇东、易智娴、谭雅轩 华西证券 戚舒扬、金兵、宋姝旺、朱昊冉 国信证券 王兆康、李晶 东北证券 莫然、陈渊文 华泰证券 方晏荷、王玺杰、陶纯慧、黄颖 东方证券 李雪君、谢雨辰 光大证券 陈奇凡 德邦证券 闫广、王逸枫、余倩莹 瑞银证券 陈程智

	野村东方国际证券 章鹏 高盛证券 伊健、王梦雯 华福证券 魏征宇 上海申银万国证券 黄莎、庞盈盈、魏雨辰 华鑫证券 黄俊伟 中信里昂证券 冯瑞林、陈守理 国盛证券 姜文镭、汪亦涵 财通证券 陈琳云 广发证券 谢璐、曹倩雯 浙商证券 曾伟、傅嘉成 浙商证券资管 殷铭 光大证券资管 严可人 海通证券资管 贺然 甬兴证券资管 秦庆 中邮人寿保险 孙婉宁 西部证券自营 诸乐轩 长江证券自营 肖旭芳 深创投 刘君杰 国联证券 姜好幸 上海睿郡资管 刘逸秋 富国基金 赵晨阳 开源证券 骆扬 汇丰前海证券 薛丹彬 上海君怀投资 倪澄澄 国华兴益保险 韩冬伟
时间	2023年8月21日 17:30-18:30
地点	-
形式	线上会议
公司接待人员	副总经理、董事会秘书杨伟华，财务总监彭小内
交流内容及具体问答记录	<p>一、副总经理、董事会秘书杨伟华介绍 2023 年上半年生产经营情况</p> <p>2023 年初，基于对市场的判断，为扩大市场份额，公司实施了积极的销售政策，加大市场促销力度，促进了主要产品品类的销售增长，但促销力度加大同时也拉低了公司报告期的毛利率，毛利率的降低也影响了公司上半年的盈利表现。2023 年上半年，公司营业收入 343,374.59 万元，同比增长 3.84%，毛利率 29.44%，同比下降 5.40%，净利润 17,070.85 万元，同比下降 28.37%；2023 年上半年期间费用率下降 2.19%，经营活动产生的现金流量净额同比增长 128.08%。</p> <p>2023 年上半年，公司继续坚持深耕覆盖零售门店、电商、家装的零售渠道，进一步加强门店形象管理，推进渠道下沉，完善营销网络建设；并在控制工程项目风险的前提下注重多元化客户结构开发，形成较为合理的工程客户结构，从而打造全渠道营销体系，形成较为均衡的业务分布。2023 年上半年，公司经销零售（门店）收入 133,490.24 万元，同比下降 1.23%；电商收入为 71,598.68 万元，同比增长 15.01%；家装渠道收入为 50,946.02 万元，同比增长 13.01%；工程收入 84,891.19 万元，同比下降 1.22%。</p> <p>2023 年上半年，公司继续聚焦智能家居，智能坐便器销售数量同比增长 37.15%，收入同比增长 13.84%，占公司营业收入比例为 20.01%，同比增加 1.75 个百分点。</p> <p>2023 年下半年，公司将根据市场环境变化，进一步优化促</p>

销政策，形成更好的产品聚焦，同时结合精简 SKU、零部件标准化以及外购转自产等降本举措、产品结构优化等，力争在持续扩大市场份额同时提升公司整体毛利率水平。

## 二、主要问答情况

1、问：公司下半年的工作重点是什么？

答：下半年公司将重点推动零售渠道的增长、优化促销政策、全方位推动内部降本增效，进一步促进公司收入增长并提升盈利水平。

2、问：下半年公司对零售门店渠道有什么改善措施？

答：公司将进一步优化产品布局、新品上市流程和产品推广效率，优化门店布局提升店效，推动门店重装或局装，开展各种形式的营销活动，同时，持续推动经销商进一步布局销售空白区域，完善现有终端门店的布局，推动渠道下沉，从而促进零售渠道的增长。

3、问：公司下半年的促销政策将如何进行调整？

答：结合市场情况，下半年公司的促销政策将聚焦主销产品、聚焦主推产品、聚焦自产型号，在确保主要产品促销力度同时优化促销产品结构，减少销售政策对毛利率的影响。

4、问：2023 年上半年降本工作推进情况如何？

答：2023 年上半年，公司通过有效精简 SKU、零部件标准化以及外购转自产等举措推动降本并取得了一定成效。下半年，公司将继续落实智能盖板及组件、龙头五金外购转自产工作，进一步提升自产率，同时加快机器人在生产中的应用，加快推进无人化高压注浆成型工作站系统在各生产基地的规模化生产应用，进一步推动供应链降本、零部件标准化、精益管理等降本工作，实现降本增效。

5、问：公司如何应对智能马桶均价下降的问题？

答：随着轻智能产品的快速推广和占比提升，使得智能马桶均价有所下行，但也带动了智能马桶渗透率的加速提升。公司也将通过产品创新等措施进一步拓展轻智能马桶的价格带，全功能智能马桶持续增加高端产品布局和推广，从而推动智能马桶整体均价稳定。同时公司也将通过进一步提升上盖部件自产率、零部件标准化以及内部管理降本等方式，从而保持智能坐便器较好的毛利率水平。

6、问：公司在工程渠道上的策略是什么？

	<p>答：公司坚持深耕零售渠道，并在此基础上推动全渠道发展，工程渠道方面，定位是保持一定规模和体量，从而形成较为合理的渠道布局，并且在严格控制应收风险的前提下，积极拓展精装房和公共工程项目，使工程渠道实现相对合理的收入结构。</p> <p>7、问：公司渠道下沉工作推进情况如何？</p> <p>答：截至 2023 年 6 月末，公司终端门店网点合计 14,603 家，上半年增加的网点类型主要为家装店、社区店及乡镇店。下半年，公司将根据年初的业务规划，继续稳步推进渠道下沉，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。</p>
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