

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：2023-031

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	招商信诺基金 钱旖昕 赵若琼 中邮证券 杨维维 熊婉婷
时间	2023年11月21日
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
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司预计未来智能马桶价格趋势如何？</p> <p>考虑到上半年政策延续性，公司第三季度对部分产品的促销政策进行调整并对产品结构优化，各个品类的毛利率环比均有所改善，产品均价基本稳定，第四季度公司延续调整思路，继续推进促销政策聚焦主销产品、主推产品并对促销节点、促销渠道进行把控，在确保主要产品促销力度同时优化促销产品结构，进一步改善毛利率水平。同时，公司持续通过产品创新等措施进一步拓展轻智能马桶的价格带，全功能智能马桶则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。</p> <p>2、运输模式切换的原因以及对公司有什么影响？</p> <p>公司进行运输模式切换，主要为了实施全国统一出货价，提高运输效率，保证运输质量，同时，也将有利于公司对渠道端进行更加精细化的运营管理。运输模式切换主要影响收入确认的时点，即商品控制权转移的节点由切换前的公司仓库出库确认延至切换后的送达经销商仓库签收后确认，使得期末发出商品的金额较切换前会有所增加，运输模式切换短期会有磨合期，随着发出商品滚动确认收入，影响会逐渐消化。</p> <p>3、公司目前降本工作推进情况如何？未来降本空间如何？</p> <p>公司持续落实有效精简SKU、零部件标准化，以及智能盖板及组件、龙头五金外购转自产等举措推动降本工作，并取得了一定成效，未来将继续落实上述举措，进一步实现公司降本增效目标。</p> <p>4、公司对于促进线下经销零售渠道的增长将会开展哪些工作？</p> <p>推动零售渠道的增长是公司的重点工作之一，一方面通过产品</p>

	<p>结构的调整，为经销商提供更有竞争力的产品，同时结合信息化系统加强对零售渠道的精细化运营管理，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，提升消费者的体验，开展各种形式的营销活动，促进零售渠道的增长；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，继续稳步推进下沉渠道建设，使得产品能更快触达消费者，同时下沉渠道网点的布局也将为未来的增长做铺垫。</p> <p>5、电商渠道上，公司双十一整体表现如何？</p> <p>今年的双十一活动，公司主要还是在京东与天猫平台继续发力，抖音、快手平台目前成立了自营团队进行筹划运营，未来将在线上渠道发挥积极作用。在渠道发展规划上，公司将继续坚持深耕零售门店渠道，巩固和提升公司的市场份额，为公司业务稳定发展以及盈利提升提供保障，并在此基础上推动全渠道发展，打造覆盖零售、电商、家装、工程等全渠道营销体系。</p> <p>6、公司如何开展家装市场业务？</p> <p>公司积极把握渠道流量变化趋势，积极拓展家装渠道，对于全国性的家装公司，由公司与其签署战略合作协议，具体合作则由当地经销商落实，对于地方性的家装公司，主要引导当地经销商与家装公司直接开展合作，以保障对家装公司客户的安装及售后服务，同时，公司各区域服务人员协同经销商开展“家装城市合伙人”等活动以开拓当地中小微家装企业，并提供专项产品方案。</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