

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：2024-005

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）：
活动参与人员	长江证券 米雁翔 海富通基金 赵晨凯 华宝基金 邢瀚文 东吴基金 赵政
时间	2024年3月20日
地点	佛山市顺德区乐从镇创兴一路1号箭牌总部大厦
形式	现场会议
公司接待人员	副总经理、董事会秘书 杨伟华 证券事务代表 肖艳丽
交流内容及具体问答记录	<p>（一）投资者参观公司产品展厅</p> <p>（二）与投资者进行交流，主要交流内容如下：</p> <p>1、公司如何看待目前的市场竞争以及如何提升盈利能力？</p> <p>市场竞争对产品价格造成了一定影响，也促进了国产头部品牌市场份额的提升。基于目前的市场竞争情况以及公司发展情况，公司一方面将继续提升产品规划能力，推进产品线的调整，保持合理的产品销售结构；根据不同客群进行相应产品线的升级及补充，并在此基础上，推动销售政策聚焦，从而保持产品均价的稳定，同时也将继续推进降本增效工作，提升公司的盈利能力。</p> <p>2、根据市场发展情况，公司今年在渠道建设重点上将会有哪些变化？</p> <p>在渠道建设上，公司将继续坚持深耕零售门店渠道，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、工程的全渠道营销体系。在产品线升级补充的基础上，公司将持续加强对零售渠道的精细化运营管理，推动门店重装及局改，门店形象升级以及产品体验升级，提升店效，同时完善现有终端门店的布局，继续稳步推进下沉渠道建设，进一步推动零售端的改善；同时也将根据市场变化情况，针对各渠道中的细分市场，有针对性地开展工作，促进各渠道的发展。</p> <p>3、公司经销层级情况以及如何拓展下沉渠道？</p> <p>公司目前经销层级为两级，即经销及分销。在下沉渠道经销</p>

	<p>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。公司将持续加大渠道下沉力度，形成对市场的深度覆盖；同时也将持续加强对经销商及分销商的赋能，促进公司零售渠道的增长。</p> <p>4、公司如何看待轻智能马桶的发展？</p> <p>轻智能产品的快速推广和占比提升，带动了智能马桶渗透率的加速提升；公司将通过产品创新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，从而推动智能马桶销售的进一步提升。</p> <p>5、对于旧房更新市场，公司将有哪些举措？</p> <p>目前旧房更新、二手房二次装修已成为市场需求重要来源，公司持续从产品端、渠道端、服务端多方面进行探索，满足消费者的卫浴空间局部升级改造或全卫换装需求。</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