

蒙娜丽莎集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-003

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员	J-Stone Capital、Oasis Investment Management Limited、安信基金、财通证券资管、产品团队、呈瑞投资、大家资管、德邦自营股份、东方睿石投资公司、东盈投资管理、广发证券、国寿资产、国泰基金、国信证券自营、杭州萧山泽泉投资公司、荷和投资公司、鸿汇资管、华安基金、华泰证券、华西证券、汇鸿汇升资产配置、火眼投资、嘉实基金、景顺长城、九泰基金、民生通惠资管、宁波达蓬资管、宁波神通能源科技、上海聚鸣投资公司、上海盘京投资管理中心、上海朴道瑞富、上海途灵资管、上海银叶投资公司、上银基金、中欧瑞博投资公司、生命保险资管、天风国际证券、天风证券、西藏合众易晟投资公司、兴银基金、兴证全球基金、长安基金、长城证券、长城自营、长江养老保险、长江证券（上海）资管、长江证券证券投资部、招商银行总行资管、中国国际金融、中金资产管理部、中泰证券、中银国际证券、中银资管、紫金财产保险（排名不分先后）
时间	2021年4月17日
地点	蒙娜丽莎会议室（电话会议）
上市公司接待人员	公司董事、董事会秘书张旗康先生，财务总监谭淑萍女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、介绍公司 2021年第一季度的业绩情况 。 回复：公司2021年第一季度营业收入9.96亿元，同比增长105.62%，归母净利润0.47亿元，同比增长18.93%，扣非归母净利润0.35亿元，同比增长37.12%。一季度经销渠道和地产战略渠道均保持较快的发展。

2、公司 Q1 毛利率比去年同期有较多的下降，请问主要是什么原因？

回复：公司 Q1 毛利率比去年同期下降，主要是以下原因：（1）今年一季度的运输和加工费用计入到营业成本中，去年同期还在销售费用，如剔除运输加工费用的影响，Q1 毛利率与去年基本相当；（2）工程渠道营收占比提升，高于经销渠道，对毛利率有一定影响。（3）一季度有春节假期，生产线会进行年终维护，费用相对高一点，产能相对少一些，所以 Q1 单位制造成本相对于年度的其他季度会高一些。回顾公司 2019 年第一季度的毛利率也是相对其他季度少一些。而且行业规律普遍是 Q1 的毛利率都相对较低。

3、公司 Q1 净利增幅低于收入原因？

回复：主要有以下原因：（1）公司收购江西高安公司是在今年一季度完成交割的，但是高安是在 3 月才陆续复产，所以对收入贡献较小，但是费用（人工、折旧等）对合并利润造成一定影响。（2）Q1 政府补助同比有所减少。（3）去年一季度整体费用较少，受疫情影响，广告宣传、业务人员出差等费用相对以往年度减少，今年整体恢复正常，也加大了营销力度，所以在销售费用端也有所增加。4）从扣非角度再剔除江西合并负利润影响，公司一季度扣非净利润与往年同期保持可比性。

4、公司今年在经销渠道的规划？

回复：公司对经销渠道建设高度重视，一季度专卖店建设保持较快增速，一季度新增约 180 个专卖店。针对一二线城市，公司将继续出台相关政策支持经销商改造提升，稳定销售份额；另一方面，继续坚定三四线城市的渠道下沉，公司去年经销渠道增量也是得益于三四线城市多年开发沉淀，未来也会继续加大力度拓展经销渠道。对比同行业，公司依然有较大的提升空间。

未来公司会结合同行经验出台帮扶政策，结合公司对经销商的管控体系，包括定价、补助、销售等政策支持，以及新建数字化管理系统，打通供应商经销商渠道，完善供应链体系，助力及赋能经销商发展。

5、工程渠道的份额提升会不会是全年的一个趋势？今年公司对经销和工程的结构比例大概是什么展望？

回复：受制于产能有限以及考虑现金流的因素影响，公司以往年度工程业务占比都会控制在一定比例以内。但公司今年广东佛山和广西藤县基地共新增六条生产线投产，分别是传统瓷砖和大板，一季度又并购了江西高安基地，也是传统瓷砖，公司目前产能充沛，能很好地满足地产业务的扩大，因此，预计今年工程渠道相较往年会有一个提升。

但工程业务付款账期一般较长，对公司现金流以及经营风险都有所影响，公司还是较为谨慎的，不会完全放开去做工程，而是兼顾双渠道发展，公司在加大工程业务的同时，会考虑风险可控分散的策略，同时兼顾对现金流的管控。

6、工程端的价格是否在下降？今年这个下降的趋势大概是一个什么样的水平？

回复：房地产精装修是一个趋势，给行业的机会也越来越多，但是随着进入这个赛道的企业越来越多，竞争加剧下房地产招投标价格逐年会有影响，而且，同质化的产品成熟以后，价格也相应下滑，从而会导致毛利率下降。但公司一向重视研发创新，每一年都推出一些新产品，新产品价格相对高一些，让整个毛利率有所提升；另一方面，随着整个生产技术的成熟，以及新投产线采用了自动化、智能化设备，可以促使生产效率提高，发挥规模效应，从而降低成本。

7、业内大板岩板新上产能较多，公司作为先发者如何看待与应对？

回复：从陶瓷薄板、陶瓷大板再到陶瓷岩板，规格也从1800mm、2400mm、3600mm再到现在的6100mm，公司一直走在陶瓷板材发展前端。随着近几年大规格陶瓷板、特种高性能岩板成为市场发展的一个重要方向，公司迅速反应，从技术、生产、设计到应用，从渠道、场景到推广，从加工、物流到施工进行战略布局，完善岩板产业链，扩大生产规模。

尽管目前竞争对手越来越多，但是公司由于拥有行业领先的创新优

	势，在竞争加剧带动量的上升以后，开始逐步有利润贡献。未来，公司更多的站在应用端做研发，争取与同行拉开差距。
附件清单（如有）	无
日期	2021年4月17日