

浙江友邦集成吊顶股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 checked="" 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：投资者接待日</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2021 年 5 月 13 日 15 时 00 分至 17 时 00 分</p>
<p>地点</p>	<p>同花顺上市公司路演平台</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长：时沈祥先生 总经理：韩耘先生 董事、副总经理、董事会秘书：吴伟江先生 财务负责人：郁海风先生 独立董事：孔冬先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，问答环节主要内容如下： 1、吊顶对消费者来说，因为使用功能性不强，因此品牌粘性不够，消费者很难产生对品牌认同感，请问公司如何摆脱同质化严重，竞争激烈的局面？ 2020 年度，公司以用户功能需求为核心出发点，推出了一系列家居新品：友邦奈时技术，可与铝板、墙板等不同建筑基材覆合，有效防止吊顶和墙面潮湿发霉、易褪色、易腐蚀；目前已应用于公司厨卫吊顶、客卧吊顶、功能背景墙等多款产品。方长系列大板吊顶，采用 2.1mm 极窄边框、型材升级加长收边，减少接缝，同时整合无主灯线性照明系统，功能背景</p>

墙系统，打造健康舒适的居家生活空间；同时搭配专利装配工艺，工厂预制多种规格板材，卡扣式安装，系统化装配功能电器，适配度高、易装快捷，即装即住。

未来，公司将进一步深耕主业、持续创新，继续充分发挥在集成吊顶行业所积累和沉淀的技术、产品、市场及品牌优势，用创新和设计不断提升产品价值。

2、近期大宗商品价格大涨，铝价超过 20000 元每吨，请问铝价的大幅上涨对 2021 年业绩影响有多大？

针对原材料涨价，公司有专门调价机制，预计对经营业绩的影响可控。

3、请问战略投资恒大的 3 亿元，前面几年都产生了投资收益，去年恒大回 A 股上市失败，贵公司并未选择退出，这 3 亿元战略投资今年还能产生投资收益吗？

公司通过苏州睿灿间接持有恒大地产股权，公司通过苏州睿灿按恒大地产章程享有和行使股东权利，享受作为股东应享有的资产增值收益和公司经营收益的分红权。

4、贵公司号称吊顶行业龙头企业，其他类似行业的龙头如橱柜行业的欧派，衣柜行业的索菲亚，木门行业的江山欧派，五金行业的坚朗，涂料行业的三棵树等企业的成长都很稳定，而贵公司最近 5 年营收利润停滞不前，股价走势萎靡不振，与后上市的法狮龙市值一样，请问贵公司作为吊顶行业龙头是否名不副实？

公司作为室内集成吊顶的发明者，近年来持续创新，引领行业潮流。未来公司将继续充分发挥在集成吊顶行业所积累和沉淀的技术、产品、市场及品牌优势，用创新和设计不断提升消费者价值，围绕功能更强、设计更好的集成吊顶和功能背景墙，将产品服务范围从厨卫空间拓展到客餐厅、卧室、阳台等其他家居空间及酒店、医院等公共空间，并通过技术提升、完善服务等手段，持续扩大市场份额，增强公司盈利能力。

5、公司股价有时是最好的产品广告，请问时总对公司的市值管理工

作有何打算？

公司股价情况受多方因素影响，公司相信扎实稳健的运营能够给股东带来合理的市值区间和良好的分红，公司将继续努力，争取以更优异的成绩回报广大投资者。

6、请问时总友邦的股权分布太集中，是否影响了公司的发展，为何不引进战略投资者，巩固行业龙头地位？

感谢您的建议。

7、公司今年初推出了股权激励方案，请问公司是否有信心完成股权激励考核要求？

您好，股权激励的考核与公司业绩、激励对象绩效考核情况挂钩，力争在全体人员的努力下，以更优异的业绩回报广大投资者。

8、请问公司是否会考虑对经销商进行股权激励？

经销商激励也是上市公司常见的股权激励形式，如有需要，本公司也会择机开展相关工作，具体以公司公告为准。

9、请问公司是否在向定制顶墙行业转型？

公司深耕主业、持续创新，以“设计更好的顶与墙”为使命，将继续充分发挥在集成吊顶行业所积累和沉淀的技术、产品、市场及品牌优势，用创新和设计不断提升消费者价值，围绕功能更强、设计更好的集成吊顶和功能背景墙，将产品服务范围从厨卫空间拓展到客餐厅、卧室、阳台等其他家居空间及酒店、医院等公共空间，并通过技术提升、完善服务等手段，持续扩大市场份额，增强公司盈利能力。

10、国家目前很多地方实行精装房政策，请问公司如何发力工程端营业收入的增长？

2021年度，公司工程端将全面布局装配式顶墙系统，积极发展精装地产、公装等渠道，提高工程电器、公装产品销售比例，不断提升工程端营业收入，提高毛利水平。

11、请问公司在经销商渠道下沉方面做了哪些工作，目前正在扩张的区域在哪里？

在渠道下沉方面，公司加大对空白市场的招商力度和对薄弱市场的扶持力度，积极开展“友邦小微店”招商活动，布局县域、乡镇市场；公司从 2019 年开始积极开展与装饰公司合作开发，抢占家装消费流量入口，截至 2020 年末，公司已与近 40 家一线装饰企业达成长期战略合作关系。目前友邦门店渠道在省会、地市、中东部县城的布局较为完善，后期扩张的主要是华东地区镇级市场、欠发达地区和偏远地区的县域市场。

12、今年铝价涨得这么厉害，对公司业绩影响大吗？

您好，针对原材料涨价，公司有专门调价机制，预计对经营业绩的影响可控。

13、公司一季度开工和销售情况如何？

您好，公司第一季度开工和销售情况良好，2021 年第一季度实现营业收入 1.80 亿元，归属于上市公司股东的净利润 982.69 万元。谢谢关注！

14、2020 年业绩怎么样，2021 还有什么可改变的？

您好，公司 2020 年度实现营业收入 7.57 亿元，同比上涨 7.13%，实现归属于上市公司股东的净利润 8355.88 万元，同比下滑 13.38%。2021 年度，公司将进一步深化内部变革、加强产品创新、实施全域营销、提升数字化运营能力、强化预算执行等，不断提高经营质量，提升产品竞争力，引领公司可持续发展。谢谢！

15、公司股权激励将授予的近 500 万股份是通过二级市场回购的吗？

您好，此次股权激励授予的股份是公司向激励对象定向增发的公司 A 股普通股。

16、全国门店共有多少家

您好，目前全国门店总数为 1200 余家。谢谢关注！

17、问贵公司上市以来，市值一跌再跌，股东们作何感想

投资者您好，股票价格波动系二级市场行为，受多重因素影响，公司管理层及全体员工都在为公司更好的发展而努力奋斗，争取创造良好业绩回报投资者。谢谢！

18、请问老总友邦产品多样化后能不能学习火星人线上促销抢购，上次在海宁火车站带到你们管供消的他一路电话那个跑的没业绩一一点名，真的很拼

感谢您的建议。

19、时总好，一直认为友邦吊顶是这个行业里的吊茅(吊顶里的茅台)，也一直持有，但经过这一段市场反弹，可咱的股市一直向下，能不能咱也向别家优秀的企业一样，积极看好自家股票回购一下，也让我们这些持有友邦吊顶股票的小散户们分享到公司发展的红利，谢谢

您好，感谢您的建议，具体请以公司公告为准。

20、请问 2020 年营业收入中，浴霸销售大概占比多少比例？

您好，公司分产品营业收入中的功能模块包括照明、取暖和换气电器，营业收入占比 20.74%。

21、扣除恒大的分红，20 净利润是多少？

您好，2020 年度恒大地产间接分红收益 3,595.75 万元。

21、你们不会退市么？不被退市就谢天谢地了！指望你们回报难哦

您好，公司重视对股东投资回报，上市以后，每年现金分红金额占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率均超过 20%。

23、时总，您经常提到创新就像马拉松，后疫情下艰辛的实业环境，您对公司销售宣传渠道、新产品创新、新业务模式上都有哪些新的理解，公司又有哪些大胆举措？

您好，公司历来注重创新，未来，公司将在销售渠道上探索新的销售

模式，改善门店货流、产品展示的形式，提升门店获客坪效；塑造新增长曲线，进一步扩大集成吊顶的市场份额、逐步加强功能背景墙的产品创新和渠道拓展、孵化培育整体阳台等新业务；加大与互联网整装平台的合作。谢谢！

24、时总，您好，请问公司在集成吊顶这块的行业地位，近几年市占率情况怎么样？to B to C 方面有哪些核心竞争优势？跟哪些大型地产开发商有这怎样的深度或战略合作？

您好，公司作为集成吊顶发明者，不断进行研发创新，始终引领行业潮流，公司与恒大、碧桂园、绿地、保利、金科等众多头部地产公司均已形成多年的战略合作关系，同时，在 B 端客户供应链保障、产品设计交付等方面均具有一定的核心竞争力；在终端零售渠道，公司具有 1200 余家门店，基本实现了国内地级城市的全覆盖，依托现有的经销商网络，公司将通过友邦小微店、场景店等多种新兴的门店业态，不断下沉市场。

25、请问面对激烈市场竞争，销售渠道有没有创新，是否可以引进新的销售模式如电商，直播带货，抖音视频推广公众号推，供应链 app 建设

您好，自疫情以来，直播带货等新兴的互联网销售模式日益火爆，公司结合行业特点和消费者喜好，有针对性探索新兴的互联网销售模式，公司未来将逐步加大对该类销售模式的投入力度，争取更多的客户流量。

26、公司去年 3 季度除掉恒大投资收益，第三季度仅仅盈利 300 万元，与二季度盈利 3700 万相差很大，请问是什么原因？

您好，实际二季度扣除恒大投资收益影响数后，公司扣非后净利润约为 1300 万。去年二季度自疫情管控措施解除以来，积压的 B 端和 C 端客户订单集中交付，导致利润规模较第一季度有大幅上升，同时，三季度公司为改善市场，投入了较大金额的市场营销费用，导致公司净利润率有所下降。

27、对于公司忠实的股民，有什么话？

	感谢您对公司的支持，公司管理层及全体员工都在为公司更好的发展而努力奋斗，争取创造良好业绩回报投资者。
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月13日