

## 厦门瑞尔特卫浴科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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 <u>2021 年度厦门辖区上市公司投资者网上集体接待日</u> <u>活动</u>
参与单位名称 及人员姓名	社会公众、投资者
时 间	2021 年 9 月 7 日 15 时至 17 时
地 点	厦门市海沧区后祥路 18 号办公楼一层会议室
上市公司 接待人员姓名	董事长：罗远良先生            董事会秘书：陈雪峰先生 财务总监：陈绍明先生
投资者关系活动 主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、怎么看待今年公司上半年业绩增长？是不是公司告别高速增长模式？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，公司上半年的业绩增长主要是订单充足、产能放大。公司通过多年研发和生产设施的投入，以及新产品、新工艺的储备，在自有品牌的推广上，正逐步得到市场和客户的认可。因此，具备高速增长模式。</p> <p style="text-align: center;"><b>二、请问公司今年的战略重点是什么？如何保障利润新增</b></p> <p>答：您好，2021 年度，公司将继续巩固和增强在节水型卫浴配件产品制造领域的全球市场地位，并同时进一步加大对国内智能卫浴产品市场的开拓力度，以及发展公司和世界知名卫浴品牌重要战略合作伙伴关系。公司将加强研发和自动化设</p>

备投入，提升规模效应与技术水平，提高生产效率，并将立足优势产品，扩大差异化竞争优势，不断加大市场开拓力度，力争实现公司在卫浴配件产品（节水型冲水组件、静音缓降盖板、隐藏式水箱、挂式水箱）和智能卫浴产品（一体式智能坐便器、智能坐便盖）的市场占有率的提升。谢谢！

**三、公司对于市值管理这块，后期是否有专人在负责，业绩如此优秀，股价却跌的这么厉害，是否其中有什么问题？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司价值的认可，后续我们将进一步注重企业价值的传播，谢谢。

**四、价值发现是一个专业的事情，市场在挑选好公司，请问高管，您是如何定义一家好公司的？**

答：尊敬的投资者，您好，个人认为：一家好公司，不止是做到依法经营和业绩优异，而且能够使得企业员工实现其个人价值，还应注重企业的社会责任和社会使命。谢谢！

**五、公司如何定位并选择合作的客户，2020年以来新增了哪些客户？**

答：公司选择客户从品牌、渠道、市场前景等多个角度。2020年以来，公司新增客户群体发生较大变化，除原有的陶瓷厂外，线上销售做得好的客户和高端客户成为公司新的客户群体。

**六、参考同行业的上市公司市值，管理层觉得公司的股价和市值是否合理？**

答：您好，公司从事行业，主要属于节水型冲水组件领域的细分行业，在 A 股上市的冲水组件企业，目前仅瑞尔特一家。

**七、公司在数字化和智能化转型过程中，具体做了哪些投入？**

答：近两年，公司预算将投入上千万进行数字化和智能化

建设，当前公司聘请多个外部团队进行数字化和智能化转型建设。公司经营班子坚信投资方向，并会得到回报。

**八、是否可以举办一场走进上市公司的活动，让投资者多了解一下公司。**

答：尊敬的投资者您好，疫情以来，我们响应国家政策，加强疫情管控，确保企业经营正常开展。后续，根据疫情状况，我们将加强投资者与公司的密切互动，谢谢！

**九、公司怎么看待现在股票流动性两极分化越来越严重，“僵尸股”越来越多的情况，作为上市公司真的只埋头做事，不关心市场表现么？**

答：您好，上市公司首先应以做好经营生产为本，以业绩增长作为目标，同时还应关注企业价值，谢谢！

**十、除了国内市场，在全球业务方面公司有没有相应的布局？**

答：公司产品远销全球 80 多个国家和地区。2019 年公司已在印度投资设厂，但由于新冠疫情的影响，延缓了公司海外布局。

**十一、国内经济内循环的格局下，公司对国内市场拓展有哪些考虑？**

答：公司对国内市场的拓展正进行多纬度、多渠道布局，找准适合自己的赛道。在自有品牌的推广上也重金投入，努力三到五年开花结果。感谢您的关注！

**十二、如何提高员工凝聚力和认同感，提升专业能力和综合素质，形成一只强有力的战斗队伍，把本行富有竞争力的平台化产品高效推广出去，发挥更大的效用？**

答：您好，要提高员工的凝聚力和认同感，涉及科学、合理的员工激励机制的建立，以及先进的企业文化氛围的建设，谢谢关注！

**十三、请问董事长，从您的角度看，未来 3 年公司发展的最大挑战和面临的困难是什么？公司计划如何应对？**

答：尊敬的投资者，您好！未来几年公司发展面临的主要挑战是，如何做好智能卫产品和同层排水产品等新的业务板块的飞速增长；面临的风险主要是全球疫情所带来的种种不确定因素。公司将做好风险管控，继续致力于主营业务的稳健经营，不断拓展全球范围的市场份额，促使公司在行业领域的竞争力和全球行业地位得到全面提升。谢谢！

**十四、我也接触过一些上市公司，发现很多高管对 ESG 和责任投资都不了解，公司了解么？怎么看 ESG？**

答：尊敬的投资者，公司本身的宗旨就是致力于节约全球水资源卫浴产品的研发、生产和销售，公司多项产品通过国家节水产品认证，公司正准备进行绿色工厂认证。感谢您的关注。

**十五、请问董事长对公司市值管理方面有什么规划和展望吗？**

答：尊敬的投资者，您好！公司将在继续做好主营业务经营的前提下，优化公司治理模式，提高公司的核心竞争力和盈利水平，着眼于公司的长远和持续发展，努力提升公司价值。谢谢！

**十六、想问下贵公司在日常与投资者沟通的过程中，关注公司在 ESG 方面的投资者有没有增加，都关心哪些方面？**

答：尊敬的投资者，您好：截至目前，关注公司 ESG 方面的投资者人数并不多。公司所从事行业不属于危险、污染行业，生产不存在污染情况，且公司产品属于节水型产品，有利于社会节水环保事业。公司将进一步注重 ESG，践行企业的社会责任。谢谢！

**十七、贵公司的流动性太差了，主要是前几大股东股份一样，建议大股东在二级市场回购，增加大家的信心**

	<p>答：尊敬的投资者，您好，我们对公司的经营发展充满信心。自 2020 年疫情爆发以来，公司努力克服各方面困难，实现了经营业绩的回升，我们相信公司未来将发展得越来越好！</p> <p><b>十八、公司股份完全没有机构投资者，建议多加强宣传宣传</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，定期报告披露的仅是前 10 名股东的持股情况。根据公司 8 月末的股东名册显示，前 200 名股份持有人中，存在部分机构投资者，感谢您的建议。</p> <p><b>十九、请问罗总是否认同公司现有股价？现有股价能否真实反映公司的基本面？中小投资者持有公司股票 4 年以上股价跌跌不休。</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好，上市公司股价受多重因素影响。作为上市公司经营管理层，我们的主要任务，是做好企业经营发展，努力提升公司业绩。谢谢！</p> <p><b>二十、公司智能马桶在市场认可度如何？</b></p> <p>答：公司从 2008 年就开始智能马桶的研发、生产和销售。是目前国内少有的从研发、设计和制造全品类、全过程的制造商，并拥有多项产品专利。也是目前国内顶级智能马桶 ODM 代工厂，产品被业内中高端品牌客户认可。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	未提供资料
<b>日期</b>	2021 年 9 月 7 日