

## 帝欧家居股份有限公司

### 2021 年 10 月 29 日投资者关系活动记录表

编号：2021-007

<b>投资者活动类别</b>	<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_____
<b>公司接待成员名单</b>	总裁吴志雄先生；重要子公司欧神诺总裁丁同文先生。
<b>接待时间</b>	2021 年 10 月 29 日
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	申万宏源证券、英大证券、银河证券、朴易、中兴威、交银、养正基金、建信基金、九泰基金、华安基金、大成基金、平安资产管理有限责任公司、国信证券、恒生前海、OceanLink Management 等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;"><b>总裁吴志雄先生发言：</b></p> <p>尊敬的各位朋友，感谢对帝欧家居的关注和关心，现在由我对公司前三季度的经营情况做一个总结与回顾。公司 1-9 月实现营收 46 亿元，同比增长 16.05%，净利润同比下滑 13%，扣除非经常性损益的净利润下滑 7.55%，整体基本符合我们根据外部环境急剧变化调整后的经营预期。2020 年下半年我们提出大力拓展“小 B”客户，2021 年我们根据外部环境及公司内部自身发展需求，提出“调结构、降杠杆、追求高质量发展”的思路。目前看来，我们调整结果开始呈现。</p> <p><b>一、产品结构、客户结构持续优化：</b>公司实施双主业、两大事业部运营，截至 1-9 月，卫浴业务收入增长 61%；瓷砖业</p>

务收入增长 12%。在客户结构方面，我们坚持“优选大 B、拓展小 B”的策略。在大 B 端持续维护有价值的客户；另外通过改善产品结构、优化渠道能力、推进大商战略等方式持续提升渠道端、零售端的份额，为公司长远持续发展做准备。公司正从短跑选手转变为马拉松选手，这种调整需要渐进过程。

**二、资金状况有效改善：**公司在 2021 年上半年公司整体加强对应收款项等方面的管理，公司 2021 年 1-9 月经营性活动产生的现金流净额为 4100 万元，2021 年 7-9 月经营性活动产生的现金流净额为 1.6 亿元。即使在房地产行业环境恶化的情形下，我们的经营性现金流得到了有效改善。

**三、净利润下滑的主要原因及后续影响：**公司 1-9 月实现营收 46 亿元，同比增长 16.05%，净利润同比下滑 13%。特别是第三季度净利润较去年同期有较大下滑，主要是上游能源、采购成本的爆发式增长带来的影响。此外影响净利润的费用投入增加，包括渠道端开发；产品开发投入；终端招商、培育；店面补贴；广告宣传投入等的多重因素叠加。这部分属于公司前期的费用投入，长期看回报大于投入。

**四、加强研发创新：**公司积极响应“碳达峰、碳中和”政策，发挥公司在研发创新方面的优势，依托国家级企业工程技术中心，以绿色环保、功能化、性能升级为主要方向，开展新型产品的原创研发，争取实现瓷砖产品生产能耗的明显降低。公司将继续执行贯彻“追求高质量增长”的总体方针，全面提升公司的综合竞争力，迎接来临的机遇与挑战，望各位朋友继续关注、支持帝欧的发展，谢谢大家！

**提问环节：**

**1、截至目前大 B 和小 B 占比、大 B 里面的大客户占比？**

回答：去年小 B 和大 B 占比大概是 3、7 分，今年目前小 B 端

上升到了 35%，并且比重还在提升，到第三季度接近 40%，全年可能超过 40%。另外大 B 核心老客户占比下降，由之前的 60% 下降至目前的 40% 左右。

## **2、今年工程端集采价格下滑对公司的影响？**

回答：今年经营的压力来自两方面，一方面集采价格调整，年初头部地产商瓷砖集采业务采取价格主导竞争模式，导致瓷砖价格平均下浮 10% 左右。另一方面今年原材料涨价，三季度尤为明显，截止三季度原材料涨价对成本影响已经有几个点，目前看这种影响还会持续。这种背景下公司对业务调整会更加坚定，因为从经营结构来看，原材料涨价对大 B 端影响更大，大 B 订单调价能力比较弱，在年度协议框架下想要中途价格调整比较困难。

## **3、公司三季度经营性现金流有改善，采取了什么措施，是否在工程端进行了让价？**

回答：公司和地产企业签订的年度协议，价格是锁定的，不存在通过让价操作来实现现金回流。三季度经营性现金流有改善，这是由于是公司经营政策的改进，我们从年初就开始着手改善经营结构，目前取得了一定成效，后续现金流方面还会有持续改善。

## **4、明年的大 B 端定价展望？**

回答：大 B 端价格会受行业平均成本影响，我们判断能源价格在 3-4 季度已经达到了历史最高位，未来预计会有下行区间，但即使下行后的价格也会比往年明显提高，推动行业平均成本上升。明年预计产品价格会提高些，但原材料涨价对毛利润影响还是持续存在，未来估计会平稳到之前的平均利润水平。

	<p><b>5、发改委对两高企业会比较严格,会不会影响公司产能规划?</b></p> <p>回答: 2022 年应该更倾向总能耗指标控制, 在总能耗之内企业可以自行组织生产。公司目前有计划的新建产能都是有充足能耗指标的, 而且已经上报过, 不会有什么影响; 在承包产能方面我们也会注意找能耗指标相对充足的企业合作。</p> <p><b>6、怎么看整个行业未来发展?</b></p> <p>回答: 行业未来会受到多个维度因素的影响, 首先总体上行业需求随着地产行业出现拐点, 短期内可能会下行, 但是长期来看地产行业的规范化有利于行业及上下游的优质健康企业的经营发展; 另一方面短期内全行业供应链成本有一定上升压力。但是总体来说对行业头部品牌产业更有利, 集中度将会提高。而要抓住这样的机遇还是要从产品创新、渠道创新以及结构调整角度发力, 才可能获得更好发展。公司对行业及自身发展依旧满怀信心。</p> <p>以上内容未涉及内幕信息。</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021 年 10 月 29 日</p>