

## 蒙娜丽莎集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议  |
| 参与单位名称及人员     | Polymer、Willing Capital、安和资本、安信基金、宝盈基金、睿石投管、博道投资、东方港湾、东方证券、富达基金、富国基金、巨曦资管、光大证券、广发证券、金控资管、国寿安保、国信证券、历荣远昌资管、红塔证券资管、华宝基金、华富基金、华泰柏瑞基金、华夏基金、汇添富基金、惠理基金、火星资产、吉富创业投资、景林资管、九泰基金、九章资产、玖龙资产、快乐投资、理成资产、陆家嘴国泰人寿、平安资管、浦银安盛基金、前海开源、青榕资管、人寿资产、荣源鼎丰（珠海）资管、融通基金、睿璞投资、睿远基金、睿郡资管、准锦资管、上汽顾臻（上海）资管、申九资产、申万菱信基金、蓝熙资管、尚城资产、中胤信弘基金、泰康资产、泰霖投资、天风证券、天惠投资、驼铃资产、万家基金、文渊资本、西部自营、西南证券、信诚基金、衍航投资、银河基金、银叶投资、长城财富保险资管、长盛基金、招商基金、招银理财、挚信资本、中国人保资管、中泰证券资管、中信固收、中信证券、中银国际证券、中邮创业基金、Korea Investment Management Asia Limited、Lanting Capital Management、Willing Capital Management Limited、富兰克林基金、华泰证券、嘉实基金、交银施罗德基金、摩根士丹利华鑫基金、蓝墨资管、上海千仞投资、上海探颐投资、长江养老保险、中欧基金（排名不分先后） |
| 时间            | 2022年4月23日上午9:00-10:00 10:30-11:30  |
| 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<br>公司董事、财务总监：谭淑萍   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;"><b>一、简要介绍公司 2021 年度经营情况。</b></p> <p>（一）公司 2021 年度收入保持较快增长：全年收入 69.86 亿元，同比增长 43.64%，其中，C 端 35.7 亿元，同比增长 29.70%，B 端 34 亿元，同比增长 61.83%。</p> <p>（二）2021 年度净利润同比下降主要有以下原因：</p> <p>1、2021 年毛利率较上年下滑了约 5.5%，其中 C 端毛利率下滑了约 8.7%，</p>  |

下半年天然气、煤炭等能源价格大幅上涨，原材料价格涨幅较大，公司为保持销售的连续性，并未对全部产品价格进行调整，成本上涨带来的影响由公司负担，影响利润约 4 亿元（其中，燃料上涨影响利润约 2.5 亿）。

2、公司销售规模扩大，存货和应收账款等相应增加，部分房地产客户出现债务违约，预期信用损失风险较高，公司计提减值相应增加，本年计提减值约 2.2 亿元。成本上涨和减值计提合计影响利润约 6.2 亿元。

（三）渠道建设：公司这几年的渠道建设提升显著，全年新增经销商 310 个，新增专卖店 470 个，基本完成年度计划。B 端工程业务向优质客户调整。

## 二、主要交流内容

### 问题 1：今年对 B、C 端有何规划？

回答：2022 年房地产尽管政策有所好转，但难以一下子恢复到原来的水平，房地产快速发展时代已经结束，存量基础上能保持增长的不多。今年 B 端也会进入一些新领域，包括整装、大家居企业等，都会归类到 B 端，今年 B 端还是要控制好风险，在做好风险防范的基础上开展 B 端业务。会加大力度拓展 C 端经销渠道。公司 2021 年推出的限制性股票激励计划也拟定了相应的业绩条件，还是会努力做好各方面的工作。

**问题 2：目前受疫情和俄乌局势等因素影响的情况下会不会下修经营目标？**

回答：尽管这两三个月有影响，但不能有影响就下修经营目标，暂未有下调今年经营目标的计划，一些受影响的区域可以通过其他区域补回来，争取实现今年既定目标。

**问题 3：小 B 也是影响公司去年毛利率下滑的重要因素，公司经销里面小 B 占了多少比例，这一块毛利率是什么情况？**

回答：经销商一般是零售和小 B 混在一起销售，没有严格区分，经销商有一些产品做小 B 的，有一些也是做渠道的。据了解，部分经销商从去年看小 B 端占经销比例有所上升，占到经销的 20%，通过销售线了解，如果要很严格分，不一定有这么多，经销小 B 发货里面夹带了零售端的一些产品。因为对于经销商做小 B，目前还是鼓励去做，所以在价格和授信有优惠。

**问题 4：从年初到现在有一些地产，融创这些可能也有一些风险出来，**

这一部分有没有计提比例提升。营收方面帮助拆一下里面大概结构，预计今年减值会有什么样的变化？

回答：大家关注到 2021 年利润的下降，有一个比较大的因素，其中有一些是战略地产债务的违约进行的减值。公司也成立了地产风控排查违约小组，我们对风险地产进行逐一排查，抓紧对整个项目款项追收。我们从多个维度去评估，进行动态的风险预警，通过对地产的偿债能力、增信，合同供货价格等等去催收。有一些项目需要复工，有一些库存，这一部分可以通过跟地产协商，我们还是可以把一些款项收回来。现在也有一些地产给一些付款的进度安排，今年整个减值相对还比较稳定。可能有一部分会出现，但是随着国家对于地产政策的回暖，这一块还是可以去控制，避免发生一些大面积的减值。

**问题 5：管理层好，我想了解一下公司去年的 OEM 产能情况，还有今年预期如何？**

回答：随着现在新的基地上来，包括广西基地的投产，还有收购的江西高安的一个基地生产线的投入，2021 年整个产能比 2020 年提升幅度较大，这是自产的部分。OEM 这一块，会根据我们所接的订单还有相关区域的物流的考虑，预计 2022 年 OEM 的规模会跟 2021 年差不多。

**问题 6：公司未来几年资本开支的情况能不能介绍一下？**

回答：考虑到现在自主产能结合外部环境，这一两年的产能供给还是有支撑的，资本开支主要是延续之前经营计划，比如：广西还有四条线尚未建完，高安基地的一些技改，还有总部三条高性能产线的进度款支付，智能仓库建设等。今年更多主要还是聚焦在前期开展的一些项目的完善，整个投入额大概在 8-10 个亿左右资本性的开支。

**问题 7：看公司报表，现金流这一块可能会比较紧张，今年会考虑再融资吗？**

回答：随着整个行业增长的放缓，确实现金流相对来说有一点紧张，但是我们也会对现在整体财务状况进行相关的一些梳理。公司有专项小组去追整个应收款，今年目标是随着业务的增长，应收款的规模还是保持存量水平，基本上不要去扩大整个应收款的规模。公司也会对产品的结构进行调整和

经营降本增效，希望盈利能力这一块有相应的提升。会寻求银行、金融机构等各方面的支持，还是会一贯谨慎的策略去做整个财务和资本的投入，确保整个公司在安全和可控的目标当中，去正常的运行。

**问题 8：公司去年产品的均价下降的比较多，像下游提价比较难的情况下，今年行业的价格战会不会恶化？相关的竞争格局能不能帮展望一下？**

回答：去年产品价格下降，除了市场竞争、房地产的问题等等方面的影响，公司 2021 年平均价格比 2020 年低了 2.4-2.5 元的差价。去年其中有一个影响，并购江西基地的工厂，本来定位就是中低端的，是补充了公司过去比较缺的一些产品，在华东区域有一定的市场。因为高安陶瓷工业园区那么大，生产的产品基本上都是中低端的，也是成为国内最大的基地之一，所以市场影响力是很大的。江西基地并购完成后，公司还没有做大的技改，从库存材料包括后续接管以后买回来的原料，公司也组建了研发中心，去年公司也没有对江西基地产品结构大幅调整，今年会对部分生产线提出一些产品的更新换代，增加一些中高端的产品，这样对整体的平均价和毛利率的拉升会有帮助。

**问题 9：今年以来目前出货情况怎么样呢？需求端和价格您能大概介绍一下吗？**

回答：现在整个出货还是正常的，得益于现在整个行业政策好转。通过行业媒体的了解，因为大宗原料上涨等因素，在一季度我们了解到全国可能有三分之一生产线停下来了，广东有一半停产。部分头部企业，大多数生产线是没有停的，需求端还是存在的，还能做到产销平衡，但是价格也就很难提价。如果全国各地的生产线都全部运转，则整个社会的产能就难以消化。

**问题 10：目前我们对于需求端后面的变化判断，需求的拐点大概在什么时候能出现呢？**

回答：你们应该比我们更有判断，各个行业的企业比较多，站在瓷砖的领域来看，房地产今年会是一个低谷。新增地产的量肯定不可能恢复到两年前、三年前的水平。但是相对于存量市场，刚需包括所谓二手楼的重新装修，买了以后有的全部推倒重来的装修，有的是部分改造装修，这种存量是应该说还是比较大的。还有一些城市存量的毛坯房本来就比较，都是我们的机

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>会。</p> <p><b>问题 11：大板毛利率下滑的原因？是因为行业竞争激烈？</b></p> <p>回答：大板之前是明星产品，去年价格大幅往下走出乎意料，用卖瓷砖的思维去卖大板是卖不动，没有技术、体系支撑很困难。蒙娜丽莎现在技术成熟，形成完整服务体系，但是价格摆在那里。其实如果没有研发创新品牌的支撑，传统陶瓷砖的价格也会快速下来。大板价格下降另一个原因是因为转产成本较高，对排产量要求较高，不能够像瓷砖那样的天天都去转化产品，所以去年有一定的订单合同签了，也要把它完成。经过测算陶瓷板的毛利率下降是远大于瓷质有釉砖，这也导致了利润的降低。过去一年对公司的影响比较大，是很艰难的一年。</p> <p><b>问题 12：能源采购价格是随行就市，还是有长协方面的调节？</b></p> <p>回答：天然气虽然争取签一年期合同，但是燃料公司如果支撑不住还是要求涨价，不涨价就会断供。除了江西有部分窑炉用煤炭，其他三个基地用天然气。四个基地产品结构不一样，每个基地燃气占比不一样，现在能源价格上来占比提升，原来能源占比是约 13%，2021 年比例有大幅提高，达到 23%左右。</p> <p><b>问题 13：现金流净流出是什么原因？今年有对内部现金流的考核目标吗？</b></p> <p>回答：一是受地产回款放缓，现金收入少一些；二是去年扩大产能，包括广西基地、高安基地等，原材料储备、存货储备增加，造成现金流负值。今年对现金流要求应收款规模不增加，存货周转加强，希望保持现金流为正。</p> |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2022 年 4 月 23 日   |