

## 蒙娜丽莎集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-004

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
<b>参与单位名称及人员</b>	长城证券、永赢基金固收、南方基金、恒大人寿、东方财富基金、嘉峪投资、中冀投资、崇正投资、西南证券、招商信诺资管、民生证券、鹏扬基金、博道基金、华夏基金、中意资产、中邮基金、工银瑞信基金、富国基金、招银理财、国海资管、国海富兰克林基金、建信养老、金鹰基金、宁银理财、中宏人寿、东方阿尔法基金（排名不分先后）
<b>时间</b>	2022年5月11日下午 14:00-15:00、15:10-16:10
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员</b>	公司董事、董事会秘书：张旗康
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;"><b>一、简要介绍公司 2022 年第一季度经营情况。</b></p> <p>1、收入端：2022 年第一季度公司合并营业收入 10.64 亿元，同比增长 6.74%。其中经销渠道业务 5.64 亿元，同比增长 13.81%；工程业务约 5 亿，基本与去年持平。一季度增长主要源于经销渠道，得益于公司 2C 的经销渠道和 2B 的工程渠道，且优先经销渠道的布局。公司多年的渠道下沉和渠道提升，在外部环境压力变大的情况下依然实现了收入端的增长。</p> <p>2、利润端：一季度归属于上市公司股东净利润为-7,381 万元。原因包括：            （1）一季度是传统淡季，往年利润均较低，春节期间停产维修，收入减少。            （2）成本上升，天然气、煤炭及原材料价格仍在高位运行，对利润影响较大。不过从月份看，三月份较一月、二月有所好转。</p> <p>3、公司加强内部管控应对外部不确定性。外部不确定性导致成本增加，但是公司内部管控提升是确定的，在降低损耗率、成本、三项费用等的举措提升空间较大。公司总体运行相对健康。</p> <p style="text-align: center;"><b>二、主要交流内容</b></p> <p>1、一季度工程渠道收入稳中有降，主要是受地产环境的影响，还是公</p>

**司主动控制发货？**

答：公司工程订单与去年持平，主要考虑风险管控。部分地产客户追收货款较难，对出现债务违约地产客户采取放缓甚至减少发货的措施，从而影响到工程渠道的收入。

**2、2021 年经销毛利率下滑快于直销的原因？今年这两块毛利率的变化趋势？**

答：公司总体毛利率下降 5.48%，其中经销下降 8.7%。原因包括：（1）公司支持经销商做一些小 B 工程业务。公司提出“规模领先”战略，让利支持经销商做一些小 B 工程；（2）原材料价格上涨但未对经销商涨价。公司江西高安基地的产品价格和毛利率也比较低，因此经销毛利率下滑较多。

**3、2022 年小 B 端会多拓展房地产业务，还是转向多拓展一些非房的小 B 的业务？**

答：公司去年下半年在经销渠道提出“全渠道营销”，在小 B 端，如果风险可控的话是能够去做的。2020 年开始用 10—30% 的授信来支持经销商做一些小 B 业务，包括非房业务的工程，政策一直延续到现在。所以 2021 年的小 B 业务占我们的经销渠道大概是 20% 不到，今年的一季度也差不多维系了。全年来看，经销商的非房业务，小 B 业务还是会按照原有的政策去支持经销商，但基于风险管控，坚持对其授信 30% 以内。

**4、2021 年经销收入占比约 51%、战略工程约 49%，较 20 年经销占比下滑的原因？一季度这个占比结构是否有变化？22 年的占比规划？**

答：一季度仍然是经销渠道占比更多一些。经销渠道收入 5.64 亿，战略工程业务收入约 5 亿，是在去年全年延续过来的。今年总体上直营的工程，按照公司年度计划是与去年持平，不再增加；增加是在公司的经销渠道。

**5、2021 年自有产能和外协产能的占比？广西藤县剩下的 4 条预计投产的时间？**

答：2021 年以自有产能为主，OEM 为辅。广西基地最后四条线的进展情况是，目前公司厂房盖起来了，后续将根据计划实施。目前自有产能可以满足订单，没有影响交付。

**6、公司今年和明年收入增速规划？是否参照之前股权激励的目标？**

答：从一季度来看收入还是有增长，并没有下滑，产销还能平衡。公司 2021 年推出限制性股票激励计划也设置了相应的考核指标，公司还是会朝着设置的目标去努力，但如果受疫情影响的城市广泛，可能就有难度，但结合新冠疫情的影响和目前所处的时间段，暂时没有进行调整。

**7、2021 年的收入结构当中，像上海、北京、东三省目前受疫情影响比较严重的区域占比大概是多少？**

答：受疫情影响的城市，公司通过其他渠道市场消化，能够抵消部分影响。东北三省已经开始有局部的区域在解封了，希望能回归一个正常的运营。

**8、各生产基地使用煤气、天然气的情况，整体使用天然气的占比？只有高安基地用煤吗？**

答：去年下半年煤炭天然气价格在高位，今年四月份煤炭略有回落。高安基地部分生产线使用煤制气、集中制气，然而成本也在高位运行。

**9、2022 年经销商的拓展规划？**

答：公司延续渠道下沉战略，会继续加大力度拓展经销渠道，填补空白市场。目前公司正在搭建数字化平台，将有利于公司拓展县级经销商，也在研究赋能经销商措施。

**10、2021 年公司薄板的毛利率下降较多，今年薄砖毛利率会达到什么水平，占收入比会是什么趋势？**

答：公司薄板、大板毛利率相对传统瓷砖高，但是过去两年同行生产线逐渐增多，市场竞争下价格有所下降，另外原材料及能源价格上涨对成本影

	<p>响较大。</p> <p><b>11、2021 年全国的瓷砖产量下降 4.6%，企业数量继续下降，公司市占率的提升的情况如何？未来 3 年公司市占率的提升目标？未来中小企业进入行业的难度是否会加大？</b></p> <p>答：据中国建筑卫生陶瓷协会数据，2021 年全国规模以上建筑陶瓷企业 1048 家，较 2020 年，45 家退出市场。2021 年全国建筑陶瓷产量 81.74 亿平方米，同比下降 4.61%。如果从收入端来看蒙娜丽莎的市占率，以及我们的产能规模的市占率，现在都不是很高，大概也就是 2%的水平。随着能耗双控、环保政策加码、制造成本上升、投资门槛升级等诸多因素影响，行业洗牌加速，陶瓷行业有望向综合实力较强的头部企业进一步集中。</p> <p><b>12、公司大 B 端央企占比？未来会继续发展这类客户吗？</b></p> <p>答：考虑毛利率、账期、回款风险等因素，工程渠道方面公司优先考虑开发优质客户。</p> <p><b>13、江西高安疫情的影响？</b></p> <p>答：根据高安市当前疫情防控要求，高安地区已实施临时静态管理，但生产仍有序进行，原料供应与物流在做好疫情防控和申报后可以有序供应。公司将持续关注疫情发展态势，严格按照政府相关要求做好疫情防控工作。</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022 年 5 月 11 日</p>