

证券代码： 003012

证券简称： 东鹏控股

## 广东东鹏控股股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号： 2022-03

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 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
参与单位名称 及人员	通过全景网路演平台参加东鹏控股 2021 年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2022 年 5 月 12 日 15:00-17:00
地点	东鹏控股总部大楼 25 楼会议室、全景网路演平台(网络远程方式)
上市公司 接待人员姓名	董事长兼总经理何新明，董事、副总经理、财务总监包建永，独立董事许辉，董事会秘书兼副总经理黄征，保荐代表人章志皓。
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于 2022 年 5 月 12 日(星期四)下午 15 点至 17 点举行 2021 年度网上业绩说明会。本次业绩说明会采用全景网路演平台网络远程的方式举行。</p> <p><b>一、董事长致辞：</b></p> <p>尊敬的各位投资者及所有关心支持东鹏控股的朋友们： 大家好！</p> <p>欢迎参加广东东鹏控股股份有限公司 2021 年度业绩说明会，我谨代表公司董事会、管理层和全体员工，对大家的关注和参与表示衷心感谢！</p> <p>2021 年，东鹏主动拥抱变化，积极开展品牌升级、产品领先、渠道下沉、属地化供应、数字化建设和绿色制造等重点工作。继续发挥零售主战场优势，实现产品、服务、展厅和品质升级，提</p>

高新产品和高值产品占比。通过精益生产、降本增效、规模经营。持续加强平台建设，夯实人才基础，提升组织活力和数字化运营水平。通过文化升级，打造高效团队，深化战略达成路径，助力公司快速发展。

东鹏瓷砖成为“北京 2022 年冬奥会和冬残奥会”官方瓷砖供应商，东鹏整装卫浴成为中国航天事业支持商；全年研发新品 300 多款，中大规格产品销售额增长 3.1 倍；在行业内率先推出墙面岩板概念，尊石岩板和石墨烯暖瓷岩板，开辟绿色采暖新赛道；新零售通过线上引流和线下转化相结合，赋能终端，双十一再创佳绩；卫浴推出的纳米涂层、抗菌釉技术系列产品；新建 4 条生产线。资本运营设立新加坡公司、幕墙公司、家居事业部；应对“双碳”成立了低碳发展战略委员会，力争作为建材行业代表率先完成碳达峰，通过引进数字化智能制造、系统化减排、生态石产品、光伏发电、回收利用五大行为，不断升级绿色制造；设立生态新材料公司，生态石湖口基地按计划建设中。

多年以来，公司坚持“创新驱动、质量为先、绿色发展、结构优化、人才为本”的基本方针，坚持自主创新，坚持发扬“以此为生、精于此道”的精神，以客户为中心，持续提供满足国内外市场需求的创新产品，为企业的发展提供持续的动力，为企业和社会创造更大的效益。公司将夯实瓷砖主业，提升卫浴竞争力，巩固和打造瓷砖卫浴头部品牌；发展新材料，孵化局装和整装市场，成为装修主材一站式供应商。

今天，我们真诚地希望通过本次业绩说明会，与广大投资者进行交流深入。同时希望大家能畅所欲言，多提宝贵意见和建议。

谢谢大家！

## 二、问答环节内容如下：

**问题 1：请问今年有哪些措施保证业务的增長？**

**回答：**2022 年公司将以“强化零售、服务升级、精益运营、降本增效、数字驱动”五大战略举措为驱动，做好如下重点工作：

(1) 借助营销网络渠道优势，狠抓零售主战场。加强零售精细化运营，加快零售业务向门店赋能转型。把握新兴流量渠道机会，精准拦截目标用户，提升门店引流效率。推动门店服务升级、产品升级，优化结构深挖增量，提升单店产出和坪效。构建门店数字化营销能力，提升零售全链路运营效率。

(2) 推动共享仓建设。科学布局，优化瓷砖仓储物流能力，实现八大综合服务赋能的平台机构，解决终端门店产品供应及服务需求；助力市场下沉，加大低线市场覆盖和网点加密，把握行业集中机会。

(3) 通过“鹏住铺贴”服务模式推进，以“服务产品化”有效解决客户痛点，从而提升用户满意度和客单值，进一步促进品牌口碑建设。

(4) 通过建立核心城市级工程服务平台，组建工程进攻性产品，拓展大型中低端市政工程；大包渠道精耕，提升已进驻大包公司产品、服务能力，提高占有率，实现6大服务升级。

(5) 继续通过精益生产、精益管理、降本增效、提高销售价格等措施，应对能源、原材料价格及人工成本上涨的影响，提高盈利水平。

(6) 打造公司1+N多品类融合机制，通过瓷砖带动卫浴、木地板、涂料、护墙板和辅材等自有产品销售，组合有竞争力的产品套系，打造硬装（主材+辅材）整体解决方案，建立跨品类全链条利益协同机制。

(7) 构建数字化精益运营能力，数字化转型与业务转型双轮驱动，搭建精益制造体系，提升端到端供应链效率降低成本。

(8) 孵化生态低碳品类业务，生态新材事业部坚持零碳建筑装配新材料服务商的定位，计划实现生态石湿法干法产品、轻质高强内墙板、高强度地面仿石砖、装配式轻质高强度废渣材料等绿色产品突破。

(9) 组织能力与人力资本建设，发挥文化作用，进入价值创造、评估和分配的良性循环，完善立体化激励机制。构建组织能

力与人力资本能力，培养干部关注长期能力、体系、流程和数字化建设意识。

感谢您的提问！

**问题 2：什么时候分红？**

**回答：**您好！2021 年度利润分配预案如下：以公司未来实施分配方案时股权登记日可参与利润分配的股本（总股本扣除公司回购账户持有股份数量）为基数，拟向公司全体股东每 10 股派发现金股利 2.00 元（含税），不派送红股，不以公积金转增股本。上述预案已经公司董事会审议通过，尚待公司 2021 年年度股东大会审议。具体分红时间，请投资者关注公司随后披露的实施公告，谢谢！

**问题 3：计提坏账都有哪几家客户？付款方式是先货后款吗？**

**回答：**2021 年公司计提坏账准备的主要有恒大系、华夏幸福系、蓝光系、世茂系以及中南系等房地产行业客户。详见公司 2022 年 4 月 29 日披露于巨潮资讯网的《关于 2021 年度计提信用减值准备及资产减值准备的公告》（公告编号：2022-027）。公司的收款方式与销售渠道有关，经销渠道以先款后货为主，直销工程渠道以先货后款为主。感谢您的提问！

**问题 4：你好，目前已经追回多少坏账？**

**回答：**您好！为进一步加强应收账款回收力度，公司已成立逾期应收追讨小组，同时，公司积极推进出现流动性风险的地产客户以资产抵债为主的相关债权回收解决方案，积极维护公司利益，本报告期，公司对该等房地产行业客户计提了较为充分的减

值准备，对公司的影响主要体现在本报告期，并不影响公司持续增长的盈利能力；若坏账收回，将会进行反冲，增加公司当期的利润，谢谢您！

**问题 5：请问贵公司在智能家居方面有哪些特色产品，另外今年疫情对贵公司经营有没有影响呢？谢谢！**

**回答：**您好！消费者对智能家居和健康产品的需求在不断提升，对公司的智能马桶、智能浴室柜、降醛抗菌防滑瓷砖和智暖岩板的关注提高。公司积极探索现有产品进入全屋智能赛道，布局未来机会点与增长点；在卫浴板块，公司积极与物联网企业探讨强强联合，实现从卫浴智能单品向系统化智能物联整装交付方向发展，以智能化技术抢占整装卫浴先机。此外，公司也将积极探索与家居、建材领域专业投资机构、其他头部公司的投资及业务合作机会，以进一步推动公司在智能家居产业的布局和发展。今年局部疫情反复，对上海、深圳、陕西等销售子公司和部分营销大区的销售业绩和利润造成影响，物流和部分生产基地因疫情防控也受到不同程度的影响。公司将在做好疫情防控的同时努力做好各项经营工作。谢谢您的关注！

**问题 6：何老师，你好。现在经济相对低迷，加上疫情原因，今年打算怎样提升业绩呢？**

**回答：**2022 年公司将以“强化零售、服务升级、精益运营、降本增效、数字驱动”五大战略举措为驱动，做好各项重点工作，详见问题 1 的回复，谢谢您的关注！

**问题 7：对于股票，你们有什么想法吗？**

**回答：**您好！根据公司战略规划、落实各项关键举措、努力提高公司经营业绩等是提升股票价值的基础。公司将夯实瓷砖主

	<p>业，提升卫浴竞争力，巩固和打造瓷砖卫浴头部品牌；发展生态新材料，孵化局装和整装市场；并根据《股东分红回报规划》合理回报全体股东和分享公司成长的经营成果，力争为投资者创造更大的价值。谢谢您！</p> <p><b>问题 8：你好，公司现在做产品使用的是电还是天然气还是煤炭？</b></p> <p><b>回答：</b>您好！公司主要产品为瓷砖与卫浴产品，生产主要能源为煤、天然气和电力。谢谢您的提问！</p> <p>以上内容未涉及内幕信息。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	未提供书面材料。
<b>记录日期</b>	2022 年 5 月 12 日