

## 蒙娜丽莎集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-006

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 <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>电话会议</u>
参与单位名称及人员	China Industrial Securities International Asset Management Limited、Fidelity Investments (FMR)、安信证券、源峰私募、博道基金、博时基金、火星资管、东海证券资管、高盛工银、高腾国际资管、工银瑞信基金、光大证券、圆石投资、国海证券资管、国华兴益资管、国泰君安证券、国泰君安资产管理、国网英大国际、海通证券、东安集团、恒泰证券、恒越基金、华创证券、华泰柏瑞基金、华夏久盈资管、汇添富基金、嘉实基金、交银施罗德基金、进门财经、宁波理财、宁泉资管、仁桥资管、融通基金、瑞泉基金、海宸投资、华坤建和、泾溪投资、理成资管、朴信投资、七曜投资、趣时资管、睿郡资管、天玑投资、通怡投资、途灵资管、汐泰投资、星壤资管、银叶投资、赢动私募基金、重阳投资、申万宏源投资、奇盛基金、惠通基金、领骥资本、泰康资管、天风证券、五矿证券、先锋基金、湘财基金、兴业基金、兴证全球基金、玄卜投资、玄元私募基金、银河基金、永赢基金、源乐晟、长安基金、长城证券资管、招商信诺资管、招商证券资管、浙江米仓资管、浙江元葵资管、中国对外经济贸易信托、中国国际金融、中航基金、中金证券、中科沃土基金、中信保诚资管、中信建投、中信建投基金、中信证券、中银国际证券（排名不分先后）
时间	2023年4月27日上午9:00-10:00（电话会议）、10:30-11:30（电话会议）、下午14:00-15:30（现场）
地点	公司会议室
上市公司接待人员	公司董事、董事会秘书张旗康，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2023年第一季度经营情况。</b></p> 2023年第一季度，公司合并营业收入110,147.04万元，同比增长3.55%，其中经销业务收入68,516.50万元，同比增长21.57%，工程战略业务收入41,630.54万元，同比减少16.75%；归属于母公司所有者的净利润为690.06万元，同比增长109.35%。一季度经营业绩同比改善，主要原因为：公司营业收入同比有所增长，销售结构不断优化，经销端业务恢复较好并实现同比增长；工程战略业务同比下降系公司加强对工程业务风险管控，主动收缩部分风险较大房地产项目订单所致。一季度能源价格虽然仍在高位运行，但公

司实施降本提质增效措施效果逐步显现，毛利同比提升，期间费用同比下降，利润得到改善提升。

## 二、主要交流内容如下：

**1、一季度公司毛利率同比改善还是非常明显，一季度毛利率提升的主要原因，比如说价格的变动情况、原/燃料的价格同比变动情况，以及后续的展望情况。**

答：一季度毛利率改善提升主要原因有几点，一季度天然气价格同比还是增长的，但是煤和原材料价格略有下降，而且在提质增效和降本、降耗这块抓的比较紧，因此在成本端有所下降；今年春节回来，市场恢复情况比较理想，产销率比较好，毛利率有一定的改善。

后续能源以及原材料价格如果能维持在目前水平，公司毛利水平还是要努力去挖掘提升。

**2、公司 Q1 经销端的收入增长情况还是比较好的，在同行瓷砖的企业里面也有所反映，但是有一些细分领域的建材的情况不是很理想，请问张总、谭总怎么理解轻工和家居企业差异的主要原因？**

答：上市公司品牌相对定位是中高端的，春节过后公司高管团队走访市场，明显感觉整个市场有消费降维的趋向，中高端产品在市场上的消费需求恢复较慢，瓷砖跟定制类家居一样，都面临短期消费降维态势，企业需要短期调整产品结构满足刚需。

**3、2023 年 BC 端的占比情况怎么展望？包括经销商的渠道趋势能不能帮我们展望一下？**

答：今年从目标任务分解，对战略工程仍然保持一种乐观谨慎的态度，在风险可控前提下，保持与挖掘优质地产客户的合作，整体占比控制在一定比例，更多是在 C 端经销渠道发力，从一季度来看是达到了预期目标。公司 C 端相较同行还有提升空间，后续将继续实施渠道下沉策略，积极开拓空白市场，提升现有渠道质量，不断提升 C 端销售占比。

**4、广西滕县的产能是否已经投产？投产的计划是怎么样的？**

答：广西滕县最后一期的四条线目前厂房已经建好，但设备还没有安装，公司将根据市场需求恢复情况确定。

**5、今年以来大 B 端的价格变化是什么样的？C 端终端的价格情况怎么样？公司给经销商的产品价格有变化吗？**

答：一季度产品均价同比还是有所下降，跟 2022 年全年是持平的，与目前消费降级和产品结构有一定关系。B 端仍然按招投标价格，没有太大变化。

**6、目前的应收账款是否还有减值的风险？**

答：公司将持续关注房地产经营情况和风险情况，评估应收账款可回收性，并根据会计准则处理。

**7、从目前开年 4 个月的情况来看，房地产下游复苏情况是怎么样的？后续怎么展望？**

答：受三年疫情影响，居民收入和消费信心都受到一定影响，过去房地产行业调控产生了深远的影响，土地拍卖和地产投资都大幅回落，当前政策虽大幅好转，但需求端恢复和行业恢复还是需要一个较长的过程，效果还需进一步观察。从目前来看，各个省会城市回暖态势不一样，公司将根据市场变化做策略上的调整。

**8、这两年关的窑比较多，不知道您如何看后续中小企业的出清和行业的竞争格局。**

答：根据行业协会及行业媒体的报道，虽然近几年行业规模以上企业每年都有一定数量的企业退出，但行业总体产能并未明显下降，因为新建生产线或技改生产线，单条生产线的产能大幅提升，因此，集中度是在提升的，竞争是加剧的。告别行业增量时代红利，2022 年瓷砖行业销售规模对比 2021 年有较大幅度下降，未来在存量及缩量时代，还是要从多方面提升公司管理能力，以管理求效益，更加注重品牌、品质、服务、研发创新等要素的提升，持续降本降费，提升综合竞争力。

**9、目前不同基地的盈利情况怎么样？**

答：广西基地和高安基地具备成本优势，当前消费形势下，广西基地和高安基地产销率及盈利水平相较其他基地高，佛山西樵基地部分生产线是陶瓷薄板、大板、岩板，目前大规格产品市场还在逐步恢复。

**10、请问公司在 2023 年对经销商有什么扶持措施？**

	<p>答：公司经过多年经销渠道持续建设，已取得较好的成效，后续还会继续加大力度提升。公司目前更加侧重加强数字化建设，希望通过数字化赋能产供销，盘活和降低公司和经销商库存，优化产品品类，提升效能，从而更好地支持经销商业务发展。</p> <p><b>11、美尔奇的持股平台减持，在这个时间点上做减持的动因是什么？接下来对这块的想法是什么？会不会继续减？</b></p> <p>答：持股平台减持主要是合伙人个人资金需求，实际减持情况公司将根据相关法律法规要求及时履行信息披露义务。</p> <p><b>12、公司可转债转股价格是否考虑下修？</b></p> <p>答：公司将根据市场走势及公司实际经营状况研究决定。如有向下修正安排，公司将严格按照相关法律法规及募集说明书的规定，履行信息披露义务。</p> <p><b>13、一季报少数股东权益增长比例较高，江西基地一季度利润是不是非常好？</b></p> <p>答：高安基地距离华东市场较近，在运输方面也有优势，有一定的竞争优势。受经济下行消费降级影响，高安基地的产销率比较高，因此江西高安基地今年一季度有盈利。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 4 月 27 日</p>