

蒙娜丽莎集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-008

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 type="checkbox"/> 其他： <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员	大成基金、工银瑞信基金、广发基金、国海富兰克林基金、国华兴益资管、国金证券、海南亚金投资、弘则资管、华能贵诚信托、华泰柏瑞基金、嘉实基金、建信信托、交银施罗德基金、金圆统一证券、进门财经、景顺长城基金、九泰基金、宁波理财、平安证券、厦门鲸鸿私募基金、山西证券、上海丹羿资管、上海聚鸣资管、上海山楂树私募基金、上海同犇资管、上海汐泰资管、上海耀之资管、上海银叶投资、上投摩根基金、深圳熙山资本、太平洋保险资管、泰康资管、天风证券、天风证券资管、万家基金、西部利得基金、兴全基金、玄卜投资（上海）、阳光资管、颐和久富投资、永赢基金、长安汇通（深圳）投资、长信基金、招商基金、浙江米仓资管、中国国际金融、中国人保资管、中金公司、中融基金、中信建投基金、中信建投（排名不分先后）
时间	2023 年 7 月 15 日上午 10:00-11:00
地点	电话会议
上市公司接待人员	公司董事、董事会秘书张旗康
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、大家比较关注收入端预告里面写了基本持平，如果分 B 端和 C 端的情况，是否 B 端下降，C 端有两位数的增长？</p> <p>答：房地产客户业务仍然以控制风险为主，因此工程业务是有所下降的。经销渠道在当前环境下实现了增长。</p> <p>二、目前大 B 端占比有多少？</p> <p>答：因去年开始实施风险管控策略，工程业务占比呈下降趋势，今年上半年工程业务占比仍是下降的。</p> <p>三、市场比较关注公司 B 端业务的构成，目前下游主要客户是哪些？几个数字的占比有吗？</p> <p>答：公司工程业务客户结构在不断优化，目前主要是国央企等相对优质的地产客户，前期暴雷地产客户业务已采取管控措施，以追收货款为主。</p>

四、去年 B 端业务提了很多减值，今年在地方开发商当中存在减值风险的业务多吗？

答：公司过往减值情况已在定期报告及临时公告中进行了披露，后续需根据房地产客户偿债能力，经营能力，重大不利事件，金融机构评级，还款行为，逾期信息等情况变化，判断房地产客户信用风险和预期违约风险是否进一步扩大。

五、现在经销和直销各自的毛利率是怎么样的？原材料成本是不是都有下降？毛利率这块我们今年上半年大概是什么水平？

答：上半年天然气、煤炭、原材料价格有所下降，同时通过生产流程管控，生产成本下降，毛利率同比提升。至于你谈到的经销渠道，现在靠门店生意是很难维系的，几乎都是全渠道营销，蒙娜丽莎也在推动微笑交付，尽管难度很大，但是现在有越来越多的经销商通过这样的尝试，在减量的市场、缩量的市场还能够获得一些订单，前提是不增加业务员的情况下能够增加订单，使得我们这个渠道目前来说还是比较稳健的。

六、咱们有没有建共享仓库类似的概念？渠道改革 SKU 这块咱们有没有下降的趋势？

答：SKU 我们基本上得到了控制，原来房地产的一些订单，基于风险有的是采取暂缓发货，也是 SKU 比较多的一个原因，基本上新增的 SKU 我们是加以控制的。

七、咱们有共享仓吗？

答：目前我们没有真正实施共享仓，但也有在关注。共享仓库还是基于销售半径来考虑，我们看到同行的一些做法，但是到目前为止是没有实施的。

八、大家对于碳交易的市场关注度有点提升，之前有人说水泥、钢铁在比较快的时间内有可能被纳入到碳交易，我们这个瓷砖现在在这块有没有新情况更新呢？

答：如果有关注意到一些公开的法规政策，包括地方的法规政策，广东省已经将建筑陶瓷纳入到 2024 年的碳交易目录，但是到现在为止我们没有得到有碳交易的到底是一个什么比例，目前来说广东省因为是经济大省，工业基础比较好，但是同时也带来碳排放总量比较高，所以广东省应该说比其

	<p>他省市减碳的压力会大一些。碳达峰、碳中和政策有可能会改变陶瓷行业的生态，塑造新的竞争格局。</p> <p>九、您刚才提到经销端全渠道的营销，现在经销端里面的小 B 工程咱们有算过吗？大概占比能到什么水平？咱们对小 B 工程，从公司对经销商的支持情况来看是怎么样子的？</p> <p>答：公司销售模式主要分为经销业务和战略工程业务，一些地方性房地产和政府学校等公建项目，还是需要由经销商落地去完成。</p> <p>十、我们一线城市直营子公司自己也有开门店，同时他们也是管了一部分经销商，我想了解一下，一般一线的一些直营子公司要管多少个经销商，以及他们目前的经营情况大概是什么样的？</p> <p>答：蒙娜丽莎首先没有终端直营的公司，终端还是采取经销商模式，至于我们的同行他们是怎么运营的，每个公司都有自己的经营管理模式。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 7 月 15 日