

证券简称：箭牌家居

证券代码：001322

箭牌家居集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-017

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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（请文字说明其他活动内容）：线上会议</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>长江证券 范超、蔡方羿、张佩、董超、米雁翔 鹏扬基金 曹敏 广发基金 王琪、陈伟波、刘娜 太平基金 徐琳 长信基金 朱辰菲、祝昱丰 淡水泉 邹芳晨 新华资产 李东正 银华基金 韩天鸿 中意资产 陈东飞 兴业基金 姜涵予 信达澳亚 曾丹妮 工银瑞信 文杰 摩根华鑫 沈菁 华富基金 聂嘉雯 中银资管 赵颖芳 圆信永丰 胡春霞 平安基金 叶芊 太保资产 罗荣 中金资管 金宾斌、杨钊 兴证全球 李君 万家基金 李黎亚 华安基金 李振兴 长城基金 张宇琛、余欢 富国基金 李娜 东方资管 蔡毓伟 平安养老 吴绪越 富安达 申坤、路旭 兴银基金 马文博 新华基金 蔡春红 天治基金 张歌 甬证资管 秦庆 招银理财 姚思劼 银河基金 金寿鹏 贝莱德基金 神玉飞 博时基金 陈曦 华泰保兴 付梦阳 华泰资产 杨林夕 中融基金 陈方园 财通基金 钟俊 国盛证券 姜文镗、汪亦涵 高盛证券 伊健、王梦雯 Tiger Pacific Capital 赵忠祥 UG Funds Susie Li FIL Fund Mgmt China Co Ltd Sunny Yang Nordea Inv Mgmt Denmark Neil Sun Pinpoint Asset Mgmt Ltd Ivan ZHOU Point72 Hong Kong Ltd Claire Yu Polymer Capital Mgmt (HK) Ltd Crystal Lu</p>
<p>时间</p>	<p>2023年8月22日 10:00-11:00 2023年8月22日 14:30-15:30 2023年8月22日 16:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>-</p>
<p>形式</p>	<p>线上会议</p>
<p>公司接待人员</p>	<p>副总经理、董事会秘书杨伟华</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>一、副总经理、董事会秘书杨伟华介绍公司2023年上半年生产经营情况以及下半年的重点工作</p>

2023 年初，基于对市场的判断，为扩大市场份额，公司实施了积极的销售政策，加大市场促销力度，促进了主要产品品类的销售增长，但促销力度加大同时也拉低了公司报告期的毛利率水平，毛利率的降低也影响了公司上半年的盈利表现；卫生陶瓷品类在智能马桶增长带动下收入同比增长 9.70%，上半年公司智能马桶销售数量同比增长 37.15%，收入同比增长 13.84%，占公司营业收入比例为 20.01%，同比增加 1.75 个百分点。

2023 年上半年，电商及家装渠道增长较快，其中电商收入同比增长 15.01%，家装渠道同比增长 13.01%；工程渠道收入同比下降 1.22%，公司在控制工程项目风险的前提下公司注重多元化客户结构开发，形成较为合理的工程客户结构；公司经销零售（门店）收入同比下降 1.23%，下半年公司也将推动零售渠道的增长作为重点工作之一。

2023 年下半年，公司将根据市场环境变化，进一步优化促销政策，形成更好的产品聚焦，同时结合精简 SKU、零部件标准化以及外购转自产等降本举措、产品结构优化等，力争在持续扩大市场份额同时提升公司整体毛利率水平。

二、主要问答情况

1、问：公司下半年的工作重点是什么？

答：下半年公司将重点推动零售渠道的增长、优化促销政策、全方位推动内部降本增效，进一步促进公司收入增长并提升盈利水平。

2、问：下半年公司对零售门店渠道有什么改善措施？

答：公司将进一步优化产品布局、新品上市流程和产品推广效率，优化门店布局提升店效，推动门店重装或局装，开展各种形式的营销活动，同时，持续推动经销商进一步布局销售空白区域，完善现有终端门店的布局，推动渠道下沉，从而促进零售渠道的增长。

3、问：公司下半年的促销政策将如何进行调整？

答：结合市场情况，公司下半年的促销政策将聚焦主销产品、聚焦主推产品、聚焦自产型号，在确保主要产品促销力度同时优化促销产品结构，减少销售政策对毛利率的影响。

4、问：2023 年上半年降本工作情况如何以及下半年如何继续推进？

答：2023 年上半年，公司通过有效精简 SKU、零部件标准化

	<p>以及外购转自产等举措推动降本并取得了一定成效。下半年，公司将继续落实智能盖板及组件、龙头五金外购转自产工作，进一步提升自产率，同时加快机器人在生产中的应用，加快推进无人化高压注浆成型工作站系统在各生产基地的规模化生产应用，进一步推动供应链降本、零部件标准化、精益管理等降本工作，实现降本增效。</p> <p>5、问：下半年公司将如何稳定智能马桶均价？</p> <p>答：轻智能产品的快速推广和占比提升，使得智能马桶均价有所下行，也带动了智能马桶渗透率的加速提升；下半年，公司将通过产品创新等措施进一步拓展轻智能马桶的价格带，全功能智能马桶将持续增加高端产品布局和推广，从而推动智能马桶整体均价稳定。同时公司也将通过进一步提升上盖部件自产率、零部件标准化以及内部管理降本等方式，从而保持智能坐便器较好的毛利率水平。</p> <p>6、问：公司下沉渠道上半年工作推进进展以及下半年的发展思路如何？</p> <p>答：截至 2023 年 6 月末，公司终端门店网点合计 14,603 家，上半年增加的网点类型主要为家装店、社区店及乡镇店。下半年，公司将继续稳步推进下沉渠道建设，在下沉渠道经销商选择上，优先选择有下沉渠道网点资源、有分销团队的现有优质经销商，对规模小、实力弱、团队不健全的经销商，针对下沉渠道单独开发下沉渠道经销商，并开展下沉渠道分销商订货会等方式支持活动落地。</p> <p>7、问：各渠道上，国产品牌同进口品牌的市场份额情况如何？</p> <p>答：进口品牌和国产品牌在对销售渠道的发展上各有侧重，在电商渠道，国产品牌占据主要市场份额，在零售渠道，进口品牌的销售网点主要布局于一线城市，而国产品牌渠道渗透率高，销售网点数量远远超过进口品牌，同时国产品牌也在逐步拓展原有进口品牌为主导的高端市场；工程渠道是外资品牌的优势渠道，国产品牌的市场份额最近几年也在持续提升，在渠道变化过程中，国产品牌也将抓住机会实现市场份额的进一步扩大。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文	无

档等附件(如有,可作为附件)	
----------------	--