

## 蒙娜丽莎集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-011

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：电话会议
参与单位名称及人员	百嘉基金、博道基金、博时基金、诚旸投资、创金合信基金、淡水泉（北京）投资、第一创业证券、鼎萨投资、东北证券、方正富邦基金、丰琰资产、富国基金、工银瑞信基金、观富（北京）资管、广发证券、广发基金、国华兴益保险资管、国融证券、国盛证券、国泰君安、国信弘盛、海曙国有资本投资、海通证券、杭银理财、昊青资管、恒越基金、红杉资本股权投资、鸿运私募基金、华宝基金、华创证券、华泰证券（上海）资管、华夏久盈资管、怀远基金、汇丰晋信基金、汇添富基金、惠通基金、嘉实基金、坚果私募基金、建信保险资管、金舵投资、进门财经、景顺长城基金、君翼博星创业投资、开源证券、聆泽私募基金、龙蟒集团、米仓资本、摩旗投资、南方基金、牛乎资管、农银理财、平安证券、朴信投资、奇盛基金、千一私募基金、前海唐融资本投资、全国社会保障基金、人保资产、赛伯乐投资、上银基金、尚正基金、太平资产、泰信基金、天风(上海)证券资管、天风证券、天治基金、西部利得基金、橡果资管、信安投资、行知创投、兴业基金、兴银理财、兴证全球基金、耀之资管、银华基金、永赢基金、源乐晟资管、长安基金、长谋投资、招商证券、浙江三耕资管、招商证券、中国国际金融、中金证券、中欧基金、中顺纸业、中信保诚资管、中信建投基金、中信建投证券、中信证券、中意资产、中银基金、中银证券、中植国际投资、重阳投资（排名不分先后）
时间	2023年8月26日上午9:00-10:00、10:15-11:15
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，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年上半年经营情况。</b></p> <p>答：2023年上半年，公司实现营业收入291,023.84万元，同比下降0.49%，归属于上市公司股东的净利润16,446.31万元，同比上升133.76%。经营业绩变动的主要原因为：</p> <p>1、公司继续调整和优化销售结构，上半年公司经销渠道保持稳定增长，实现营业收入184,431.66万元，同比增长12.37%，得益于公司坚持实施渠道下沉策略，积极开拓空白市场；战略工程渠道方面，基于风险管控策略公司</p>

仍收缩部分流动性风险较大的房地产客户订单，导致战略工程渠道收入有所下降，公司整体营业收入基本持平。

2、公司实施各项降本增效措施，上半年能源及部分原材料价格有所下降，营业成本比上年同期下降 9.09%，产品毛利率同比提升 7.04%；调整和优化销售结构，战略工程渠道收入下降，销售费用同比下降 25.77%，利润率提升。

## 二、主要交流内容如下：

**1、上半年陶瓷砖产品的收入下降的原因主要是需求减少还是价格下降？**

答：公司上半年收入基本持平，销量是同比增加的，主要是价格的影响，上半年整体消费降级，销售产品结构及降价促销部分产品等因素导致产品均价同比下降。

**2、公司未来会不会开发新的产品和爆款，以及如何看待消费降级和内需不足的市场状况？**

答：对于不符合设计潮流的产品，公司会进行淘汰，同时基于市场需求会升级一部分产品，当前中国在倡导高质量发展。对于消费降级以及内需不足的问题，公司注意到国家在推出利好政策，逐步改善经济，推动经济的复苏以及市场的回暖。

**3、上半年公司瓷质有釉砖和非瓷质有釉砖毛利率提升的原因是什么？有多少是由于价格变动导致的，有多少是由于成本变动导致的？**

答：公司实施各项降本增效措施，上半年能源及部分原材料价格有所下降，营业成本比上年同期下降 9.09%，产品毛利率同比提升 7.04%。能源和材料价格下降是一方面因素，主要还是公司加强生产管控，产品平均耗用量下降。

**4、公司未来是否还有降本的一个空间？**

答：公司内部管理方面还有提升的空间，包括生产过程中的损耗率、优等品率以及单位能耗；四项费用方面，将持续推动降本减费提质增效措施，并将其作为长期工作来抓。

**5、公司现在主要的房地产大客户还有哪些？**

答：公司针对房地产客户进行风险等级划分，暴雷的房企主要是保交楼的正常供货，目前合作的地产不多，其他小型的客户只是陆陆续续完成合同。因此，上半年地产客户占比也在不断下降。

#### **6、公司未来对待大 B 客户的策略？**

答：未来会对地产的精装修工程进一步加强风险管控，即使经济复苏地产也可能存在缩量或维持目前体量，因此公司会坚持现款现货的策略，对于赊销的订单会非常谨慎，并根据战略合同落地到每一个项目，利用社会资源整合。

#### **7、对于“认房不认贷”后续房地产市场的看法？**

答：可以感觉到国家对于房地产市场的重视，对于比较发达的一二线城市比较有利，但是对于欠发达的三四线城市短期内不会有太大的改变。今年下半年仍然是政策消化打基础的半年，明年一二线城市、珠三角以及长三角等地区会有好的改观。

#### **8、公司微笑铺贴服务的推进情况如何？在比较成熟的市场里产品的配套率或者说渗透率大概是多少？**

答：微笑铺贴服务的难度较大，瓷砖包施工一直推进，但推进较慢。大部分建材品类都是包施工，即确保了施工质量，还可减少客户投诉。瓷砖包铺贴占比一直很低，因此也容易面临因其他品类施工造成瓷砖施工的投诉问题。公司也在持续推动瓷砖包施工，推出“微笑铺贴、成品交付”服务，已取得一定成效并总结出一些经验，正全国推广。微笑铺贴可以确保一次性验收交付，减少因其他品类施工造成瓷砖施工的投诉问题。公司也同步推出瓷砖胶、美缝剂等瓷砖施工辅材，确保施工质量。

#### **9、公司后续有对地产的单项计提吗？**

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。

#### **10、今年以来公司渠道拓展的情况如何？大概新增了多少个经销商和网点？**

答：今年上半年，经销网络开拓难度还是非常大，经销客户新建专卖店投入比较谨慎，也反映了大家对未来信心问题。

	<p><b>11、行业产能利用率和去产能的趋势？</b></p> <p>答：今年上半年消费降级，对于中低端的产区，应该说消费降维反而对这些产区是有利的。而中高端产区产能利用率普遍较低。我们也持续关注行业产能变化和行业竞争格局变化。</p> <p><b>12、公司未来的产能规模目标？</b></p> <p>答：公司拥有广东佛山、广东清远、广西藤县、江西高安四个生产基地，产品品类丰富，具有产能优势，提升规模经济。公司通过完善产能区域布局，运用各地资源优势，缩短运输半径，提升竞争力。</p> <p><b>13、公司如何展望下半年的毛利率？</b></p> <p>答：上半年公司的产品毛利率同比提升 7.04%，在后续确保产品品质的同时，依然会对产品成本进行严格的管控，对于整个生产制造、研发以及销售进行费用的管理，持续进行减费降本，提质增效。</p> <p><b>14、如果将瓷砖纳入碳交易市场，大概能淘汰多少行业产能？</b></p> <p>答：有关注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偿的碳交易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>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 8 月 26 日</p>