

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：2023-023

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	投资者网上提问
时间	2023年9月19日（周二）下午 15:45~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	网络远程会议
公司接待人员	董事长、总经理：谢岳荣 副总经理、董事会秘书：杨伟华 财务总监：彭小内
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、问：谢总，你好！关于中央提出的促进家居消费的政策，贵公司是否有具体的落地措施？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。公司以家居消费绿色化、智能化、适老化作为发力点，坚持加大研发投入，围绕智能、环保、健康三大方向开发新产品，持续打造“智能家居生态链”，针对不同场景推出产品，例如推出福祉产品，基于满足老年人无障碍、安全、舒适、健康的卫浴空间解决方案，旨在为老年人提供安全、便利、舒适的浴室空间，增加老年人的操作使用独立性，提升幸福感。同时，推动门店上样和店态更新，提高消费者购买体验水平，加强线上线下产品推广、持续加大社区门店等下沉渠道的开发，使得产品能更快触达消费者；服务方面，公司将继续推进“用心焕新装”服务，强化经销商的旧房局部升级改造服务能力，为消费者提供售前、售中、售后的全链路旧房改造服务，满足客户的旧房局部升级改造或全卫</p>

换装需求。谢谢！

2、问：作为投资者，我对箭牌家居的发展前景非常关注。家居消费是当前政策重点支持的领域之一。那么，作为家居行业的领军企业，箭牌家居是否有计划利用政策红利进一步扩大市场份额呢？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。国家政策上鼓励扩大家居消费，特别是鼓励智能、绿色、适老家居产品发展，公司将抓住政策机遇加速发展，在产品方面，持续深化在智能、绿色、适老等领域的新产品、新材料、新技术、新工艺的研究，积极研发生产智能家居产品，丰富产品品类，进一步优化产品结构，力争智能产品占比进一步提升；在生产制造方面，通过技术改造提高生产的自动化和智能化水平，进一步提升生产效率，实现生产“智”造，同时按计划推进募投项目实施；在渠道方面，继续开展以零售门店为主的全渠道营销，优化升级强势零售渠道，加大下沉渠道开拓力度，加大家装渠道、电商渠道的建设以及营销推广，适度拓展工程渠道，并注重多元化客户结构开发，同时，打造优质的服务品牌，向客户提供标准化、专业化、多元化的服务。谢谢！

3、问：最近国产品牌雄起，公司对于进口替代，有什么市场布局或打法？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。进口品牌和国产品牌在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；工程渠道是外资品牌的优势渠道。未来，公司将加速推进产品智能化升级，拓宽产品价格带，以更佳的产品功能和体验、更贴心的服务抢夺中高端市场，进一步扩大国产品牌市场份额。谢谢！

4、问：公司中报净利润下降较多，我想了解一下，这是否与宏观经济环境有关？面对市场消费能力减弱，公司有何应对措

施？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。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2023年上半年的毛利率，毛利率的降低也影响了公司上半年的盈利表现。在产品方面，公司将持续加大研发投入，继续围绕“智能化”、“个性化”、“定制化”进行产品布局和技术升级，通过产品结构的优化，来提升产品毛利率；在市场方面，坚持零售为主推进全渠道营销，采取积极的销售政策，精耕传统优势渠道，积极推进渠道下沉，完善线上线下渠道融合，同时，持续探索服务创新模式，提高品牌服务体验；在成本与效率方面，公司将持续推动降本增效相关举措的落地，逐步改善与提升公司毛利率与盈利能力。谢谢！

5、问：请问公司在线上销售渠道方面开展得如何？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！在电商渠道布局方面，公司自建电商运营团队并同时和电商经销商长期合作，开展直营电商和经销商电商业务，为此，公司制定了“1+N”的多店铺矩阵战略，即1家全品类官方旗舰店和多家品类专卖店联动，全品类旗舰店用以展示公司最具有核心竞争力的、技术领先的品牌产品；专卖店则从产品功能、产品款式以及价格区间来对产品品类进行充分细分，并提供全流程的专业化服务，从而全方位满足一个家庭在该品类的所有购物和服务需求。面对市场环境的变化，公司在深耕天猫、京东等大型平台电子商务综合服务的同时，加快在抖音、快手、拼多多、小红书等平台上的服务渗透，加大新兴渠道的布局和投入力度，同时积极开展新零售，线上线下互补互融，以及通过内容营销、直播助力等方式，促进电商渠道发展。2023年上半年，公司电商收入为71,598.68万元，同比增长15.01%。谢谢！

6、问：请问公司股东人数有多少？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注！公司会在定期报告中披露报告期末的股东人数信息。截至 2023 年 6 月 30 日，公司股东人数为 21,555 户。谢谢！

7、问：对于存量房市场，面对消费者局部改造卫浴空间的需求，公司是否推出了相应的解决方案？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。存量房更新已成为市场需求重要来源，针对存量房市场，公司将从产品端、渠道端、服务端共同发力。产品方面，公司将深度挖掘存量房客户需求针对性开发产品，渠道方面，巩固提升优势渠道并将进一步加大社区门店等下沉渠道的开发，使得产品能更快触达消费者；服务方面，公司将继续推进“用心焕新装”服务，强化经销商的旧房局部升级改造服务能力，为消费者提供售前、售中、售后的全链路旧房改造服务，满足客户的旧房局部升级改造或全卫换装需求。谢谢！

8、问：公司近期接受了不少机构调研，请问是否表示机构都非常看好公司的发展前景？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。公司一直重视投资者关系，积极与投资者沟通互动，通过邮件、投资者热线电话、深交所互动易平台、现场调研、电话会议、公司官网投资者关系专栏等形式与各类机构和个人投资者持续沟通，传递公司价值。谢谢！

9、问：智能化在公司业务发展上都有哪些具体应用？这为公司业务发展带来哪些实际效益？

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。公司秉承“创新驱动发展、科技引领未来”理念，持续加大研发投入，以技术创新、产品与材料创新、模式创新为三大创新引擎，积极推动产品更新换代，围绕智能、环保、健康三大方向开发新产品，持续打造“智能家居生态链”。自 2006 年研发智能坐便器开始，公司持续推动智慧家居产品研发，陆续推出了智能花洒、智能浴室镜等，智能龙头、智能浴室柜、智能淋浴房等智能产品

	<p>也将陆续上市，持续完善智能卫浴品类；同时，公司成立智能家居研究院，搭建基于物联网平台的智能家居产品开发系统，不断研发适配智能家居产品，同时也积极与华为 Harmony OS Connect 以及天猫精灵等专业平台开展合作，共同为用户提供智慧家居全场景新体验。2023 年上半年，公司智能坐便器销售数量同比增长 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。谢谢！</p> <p>10、问：目前国内居民购房热情有走低趋势，公司目前有什么策略应对这个问题吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好，公司产品销售面向新房客户、存量房更新客户、房地产开发商、酒店办公楼等公共建筑客户。目前房地产周期波动对市场有一定影响，但存量房更新市场持续增长也为行业发展带来机会，根据市场的变化，公司在持续加大存量房业务的拓展，产品上针对存量房场景进行功能的开发和升级，如在智能马桶配置低水压启动功能解决老房水压不稳定问题等；渠道建设推进全渠道布局，加大下沉渠道、专卖店网点建设和电商推广，并开展存量房更新专项营销活动，使消费者触达更为便利；在服务上，推动经销商持续提升存量房改造的服务能力，从单一销售产品逐步向提供解决方案转变，消除存量房更新服务痛点，促进存量房业务的持续增长。谢谢！</p> <p>11、问：公司销售渠道体系建设是怎么样的？以哪一块为主？</p> <p>答：尊敬的投资人，您好，公司坚持深耕零售门店渠道，以此为基础推动全渠道发展，打造覆盖零售、电商、家装、工程等全渠道营销体系，谢谢。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明)	
活动过程中所使用的演示文稿、	

提供的文档等附件（如有，可作为附件	
-------------------	--