

证券代码：002790

证券简称：瑞尔特

厦门瑞尔特卫浴科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-009

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 checked="" 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	调研人员（以下排名不分先后顺序）： 中金银海（香港）基金有限公司：雍兴，幸福阶乘（香港）基金有限公司：张东晓，金鼎资本：王美玲，光大证券：夏章伟，上海兴隆商务咨询有限公司：林哲，银河证券：刘国焕，山东富通得产业投资有限公司：李玉成，北京资翼商服：卜要伟 上市公司接待人员： 董事会秘书：吴燕娥
时 间	2023年9月22日 9：30—10：30
地 点	厦门市海沧区后祥路 18 号办公楼一层会议室
形 式	现场调研
	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>答：公司成立于1999年，自成立伊始，公司就带着使命感，致力成为全球领先的卫浴空间和家庭水系统解决方案提供商。成立至今，公司卫浴冲水系统产品遍及全世界八十多个国家和地区，携手国内外中高端卫浴品牌客户一起为全球水资源的节约做出了巨大的贡献。为适应新的市场发展方向，经过多年的研发投入和产品布局，瑞尔特已形成包括以节水型冲水组件为核心的卫浴冲水系统产品解决方案、以智能坐便器为核心的智</p>

交流内容及具体
问答记录

能卫浴产品解决方案、同层排水系统产品解决方案、卫浴适老产品解决方案、卫浴空间智慧互联解决方案和卫浴装配式整体解决方案的产品体系。瑞尔特也进阶成为卫浴行业中为数不多拥有较完整的卫浴空间和家庭水系统解决方案的卓越提供商。

二、请问公司智能马桶的优势？

答：经过二十多年的发展，瑞尔特已形成完整的产品研发体系、生产制造体系和质量控制体系，在品质和研发技术方面具有较为明显的优势。公司是国家认定的高新技术企业，目前拥有 1700 多项有效专利，先后参与了多项智能马桶相关国家标准、协会标准的制定，智能马桶产品荣获过“沸腾杯”质量金奖，沸腾质量数据家居生活质量研究中心“智能坐便器高质量领军品牌”等多项荣誉。公司在智能坐便器产品领域的优势主要表现在：从智能坐便器研发设计、到生产制造、再到品质管控、最后到售后服务，都有专业、严整、完善的自有体系，并且持续对产品进行更新迭代；产品设计时将电安全性能放在首位；马桶冲刷、人体局部冲洗用水与自来水管设计时做到了安全、可靠的隔离，防止饮用水受到污染而影响人体健康；在品控方面力求降低产品生命周期内的故障率，产品维修率低于同行业水平等。

三、请问公司智能马桶线下销售模式以及售后服务如何布局？

答：公司智能马桶线下销售模式主要有经销商以及工程端两个渠道。公司对经销商合作资质考察，选用信用度高、经销产品与卫浴、建材、五金、家电相关的经销商合作，公司采用的经销商模式，主要是以 1V1 店中店的模式布局，通过信息系统统一管理订单，由公司统一负责仓储、物流及售后服务安装，以零库存直销的轻成本模式加快经销网点扩张速度，在线下营销方面，增加线下地广投放，提高品牌曝光度，增强品牌认知力以吸引更多消费群体；在工程端渠道方面，公司在严格

控制回款期限风险的前提下，积极拓展建筑开发商、装修商等的相关项目。

对于智能马桶的售后安装、维修服务方面，以 24 小时内响应的“服务到家”原则为核心。在全国布局合作安装售后团队，定期进行产品培训与安装售后服务培训，目前布局的团队已基本覆盖除偏远地区外的全国各地，一、二线城市较为密集，根据销售半径进行辐射，响应速度较快，而偏远地区的销售半径较长，但是也能实现 24 小时反馈的服务速度。

四、请问智能马桶目前的行业规模？

答：据国家电网和奥维云网 2022 年 12 月发布的《2022 中国智能坐便器消费趋势》统计，“智能坐便器在我国的市场普及率约为 5%”，“目前在中国的一线城市，例如上海、北京、广州等，智能坐便器的普及率在 5—10%以上，而在一些新一线城市估计在 3—5%左右。但是三四线城市和乡镇市场，几乎处于空白”。同时根据相关数据统计，2022 年智能马桶国内销售额约为 177 亿元，销售量约为 780 万套。

五、对于原材料价格上涨公司如何控制？

答：由于公司具有采购数量大、结算信用高等特点，公司与主要原材料供应商保持紧密的合作关系，并通过签订长期购销合同以及通过提前订货、锁定原材料采购价的方式控制主要原材料采购成本上升，以及保证稳定的供应量和有利的采购价格。另外，公司通过促进制造业的转型升级和建设数字化工厂、研发技术上的改进与升级等措施在一定程度上实现降本增效。

六、公司在研发方面的投入怎样？

答：公司坚持以“技术驱动”为发展动力，专注于智能、健康、关爱、卫浴空间美学的发展方向，不断加大研发投入和新产品开发力度，提高公司产品品牌竞争力。公司每年的研发费用都在持续增加，研发费用占营业收入的比重基本上维持在

	4%-5%之间。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	在接待过程中，我们严格按照《上市公司与投资者关系工作指引》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》及本公司《投资者关系管理制度》、《信息披露事务管理制度》等关于投资者关系活动的相关规定，与来访人员进行了充分的交流与沟通，并未出现未公开重大信息泄露等情况。
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）	未提供资料