

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：2023-011

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 type="checkbox"/> 其他 _____
活动参与人员	调研人员（以下排名不分先后顺序）： 华泰证券：陈慎、刘思奇 中银基金：王伟然、丁雅纯、曹英婕 海通证券：郭庆龙、吕科佳 上市公司接待人员： 财务总监：陈绍明 董事会秘书：吴燕娥
时 间	2023年12月6日 10:00—11:00 2023年12月6日 16:00-17:00
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>1、公司如何看待电商渠道竞争加剧情况，以及公司后续在自有品牌营销费用方面是如何规划的？</p> <p>答：我们认为电商渠道的竞争是有随着整个智能马桶行业竞争加剧而加剧的，主要体现在电商平台的流量竞争及价格战两方面。随着进入电商平台的品牌增多并加大流量投放费用，在流量方面就有出现分流的可能性；价格战竞争方面，由于目前品牌格局尚未形成，因此价格战还有持续的空间，但公司坚信坚持产品为王才能更好地立足市场，过硬的产品品质、研发储备是核心的竞争力。随着智能坐便器的发展，国家标准</p>

交流内容及具体
问答记录

和行业标准也在制定并且不断完善，在强制性标准的要求下以及用户的体验与反馈会筛选掉品质劣质、不稳定的品牌，不具备技术优势与规模的制造企业逐步地将难以在这样的竞争中持续经营下去。产品、技术、价格、口碑以及服务已然成为企业在智能坐便器市场竞争中持续发展的关键所在。因此不管是线上的流量竞争或者是整个智能马桶行业的价格战竞争，公司都将始终做好产品，以产品力支撑品牌力。

公司在自主品牌营销费用的投放主要是随着收入规模的增长而增加的，总体原则是控制费销比，以维持较为稳定的盈利能力。

2、请介绍下公司 2024 年推出新品的节奏，以及未来的产品规划。

答：关于推出新品的节奏，公司主要是根据目标市场上产品样式、功能需求的变化趋势进行新产品的设计与研发，推新的进程按照公司销售策略来走。2024 年推新品原则主要还是以抓住消费者需求为导向，在每个价格带上都去覆盖新品，具体节奏还是要以消费者需求及公司研发进度为主，新品仍然会保持着公司在质量功能的稳定性以及性价比方面的优势。公司未来整体的发展方向是以整体卫浴空间为概念，囊括整体卫浴空间与家庭水系统前端与后端的全方位产品解决方案，前端产品包括暗装卫浴、同层排水系统相关产品等；而后端产品包括如智能马桶、花洒、浴室柜等后置产品。

3、请问公司智能马桶 ODM 业务客户结构有什么变化，是否会对客户结构进行调整？

答：公司智能坐便器产品主要为部分海内外中高端卫浴品牌、著名家电品牌、家居家装企业及境内互联网企业提供 ODM。作为以产品品质质量本身赢得市场、极度重视智能卫浴技术研发的智能坐便器生产厂商，公司智能坐便器产品赢得 ODM 客户和消费者的信任和认可，因此客户结构相对稳定，

公司后续也会朝着较为稳定的客户群体去发展。

4、公司自主品牌线下主要是以店中店的方式拓展，请介绍下该模式是如何运营的，以及是否会影响整体品牌建设？

答：公司对经销商合作资质进行考察，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。

5、随着自主品牌销量增加，售后服务将如何保障？

答：公司智能马桶自主品牌线上线下的售后模式是一致的，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。目前仍以该售后模式为主，但也在培育经销商的售后服务能力，因此随着销量的增加，也会在售后服务方面做出更符合该阶段的模式调整。

6、请问未来智能马桶功能的升级方向是什么？

答：目前市场上智能马桶所具备的功能基本上能满足消费者在体验感上的需求。对功能的需求是根据消费者不同的使用偏好与使用场景决定的，首要保证的肯定是最基本的三大核心功能：冲刷、座圈加热、清洁，核心功能的稳定性决定了智能坐便器的使用体验。比如在老旧小区和乡村等水压低不稳定的场所，就会涉及到低水压、零水压冲水的功能需求；在较为发达的地区，针对更追求品质生活的年轻消费群体，对自动翻盖、自动冲水、泡沫盾、四季温感、等离子杀菌、除臭等提高生活

	<p>便利度的功能会成为关注的亮点；同时我们也需要考虑到未来适老型产品的发展趋势与健康检测功能的配备。总体而言，可持续的功能肯定是围绕满足消费者生活体验、提高生活品质、便利生活为重点进行更新迭代的，更多还是体现在功能实现方式上的升级。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>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。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作附件）</p>	<p>未提供资料</p>