

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：2024-009

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 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	长江证券 应奇航 尹姜子 南方基金 恽雷 中加基金 赵雯晰 上犹益憬 范曜宇
时间	2024年6月26日
地点	佛山市顺德区乐从镇创兴一路1号箭牌总部大厦
形式	现场会议
公司接待人员	副总经理、董事会秘书 杨伟华 证券事务代表 肖艳丽
交流内容及具体问答记录	<p>（一）参观公司产品展厅</p> <p>（二）主要交流内容如下：</p> <p>1、公司如何看待目前的市场竞争情况以及公司内部经营改善情况？</p> <p>今年上半年，市场竞争继续影响着产品价格，也促进了国产头部品牌市场份额的提升。基于市场竞争情况以及公司发展情况，公司将完善全渠道布局以及优化成本管控能力作为上半年的工作重点，加速渠道下沉和海外出口，拓宽销售渠道，持续完善全渠道布局，同时进一步优化产品销售结构，通过公司内部端到端的打通实现价值链的降本增效，逐步改善公司的盈利能力。</p> <p>2、公司今年出口业务规划以及整体的渠道发展规划？</p> <p>目前公司出口业务收入整体占比仍较低，今年公司将加快产品出口业务发展，同时国内市场也将进一步拓宽销售渠道，持续完善渠道布局，在坚持深耕零售门店渠道的基础上，继续推动实施覆盖零售、电商、家装、工程等全渠道营销体系，并根据市场变化情况，针对各渠道中的细分市场，有针对性地开展工作，促进各渠道的发展。在下沉渠道的开发上，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，同时根据区域情况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>3、电商渠道增长情况以及未来发展规划？</p> <p>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</p>

	<p>直营电商和经销商电商业务，目前主要还是在京东与天猫平台开展业务，也将持续在电商新兴平台渠道发力，同时也将拓展电商产品新品类，促进电商渠道的持续增长。</p> <p>4、在智能马桶成本管理上有哪些举措？公司对于产品品类有什么规划？</p> <p>公司持续通过零部件标准化、平台化、提升自产率等举措以及端到端的打通实现价值链的降本增效。公司将继续深耕卫浴全品类产品，以智能产品为主要抓手，持续推动公司产品结构优化以及卫浴空间产品的智能化。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</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，可作为附件）</p>	<p>无</p>