

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：2024-005

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>走进上市公司活动</u>
活动参与人员	<b>参加机构（以下排名不分先后顺序）：</b> 华泰证券股份有限公司、厦门纵横金鼎私募基金管理有限公司、厦门从益私募基金管理有限公司、晟耕投资（厦门）有限公司、浙江贝乐昇投资管理有限公司、金谷成（厦门）私募基金管理有限公司、国联证券股份有限公司、上海弥远投资管理有限公司、厦门千杉投资有限公司、上海澜熙资产管理有限公司、上海证券报社有限公司等机构 <b>上市公司接待人员：</b> 财务总监：陈绍明；董事会秘书：吴燕娥
时 间	2024年6月27日 9:30-11:30
地 点	厦门市海沧区后祥路18号办公室
形 式	现场参观、交流
	<b>一、交流环节</b> <b>1、公司基本情况介绍</b> 答：首先公司董事会秘书主要从产品体系、行业优势、经营情况等方面对公司进行了介绍。具体内容如下： 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。

交流内容及具体  
问答记录

经过多年的研发投入和产品布局，目前公司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、卫浴集成式整体解决方案和卫浴空间智慧互联解决方案的产品体系。

公司的行业优势体现在以完善的产品研发体系、生产制造体系和质量控制体系为基石形成的完整的卫浴空间和家庭水系统解决方案，具体方面有产品遍及全球 80 多个国家和地区，并获得多数国家的权威认证，参与制定了卫浴产品相关的多项国家标准，公司及全资子公司获得的专利授权达 1800 项以上，获得“国家级工业设计中心”称号等，具体可参考年报中关于核心竞争力分析的部分。

经营情况方面，公司近三年的营业收入及毛利率呈稳定增长趋势，到 2023 年度公司的营业收入达到 21.84 亿，毛利率为 29.53%，产品分类主要有水箱及配件、智能坐便器及盖板、同层排水系统产品。在销售渠道方面，目前以 ODM 和自主品牌双驱动为模式，但 ODM 的占比仍处于较高比例。

**2、请问公司做自主品牌是否会与 ODM 业务冲突？**

答：一方面，公司发展自主品牌并不是 ODM 客户是否选择公司作为供应商的主要判断因素，产品的质量、技术等更为重要，而且国内智能坐便器市场是千亿级的市场，未来巨大的市场容量以及当前较低的市场渗透率，是能够充分容纳众多不同品牌在竞争中共存的；另一方面，公司智能坐便器产品为部分海内外中高端卫浴品牌、家电品牌及境内互联网企业提供 ODM 服务，客户范围广泛。因此综合来说，公司发展自主品牌与 ODM 业务不存在明显冲突。

**3、公司智能马桶产品的人工成本是否比较高？**

答：2023 年投产的“年产 120 万套智能卫浴产品生产基地建设项目”整体自动化程度比较高，对人工成本有一定优化效果，另外随着产能利用率的提升，规模效应也对直接人工费

用带来降本空间。

**4、今年的销售费用预算是如何规划的呢？**

答：公司目前正处于自主品牌发展重要阶段，适当的加大投入有助于公司品牌建设及自主品牌销售渠道的成长，投放节奏主要根据收入预期目标走，在大促活动期间费用投放比重会比其他时间大。

**5、请问房地产行业的变化对公司是否有所影响？**

答：房地产行业的变化与卫浴市场需求有一定相关性，但是卫浴产品的需求很大部分也来自于旧房改造、换新，鉴于目前国内智能卫浴市场存量渗透率依然处于低位，长期来看智能卫浴的存量需求市场还是十分可观。因此，公司将抓住存量房换新市场的机会，不断拓展公司销售渠道，提升公司产品力和整体服务水平，能够更好地为消费者卫浴空间换新需求提供服务。

**6、请问公司如何看待汇率波动，是否会采取锁汇措施？**

答：汇率的波动在一定程度上影响公司出口产品的盈利能力，并进而影响公司经营业绩。汇率波动与多种因素有关，公司将根据具体情况及趋势判断，适时采取锁定出口价格、加强与客户沟通互动、开展外汇套期保值业务等多项措施，尽可能减少汇率波动对公司出口业务、经营业绩的不利影响。

**7、公司未来的发展方向如何，是否有布局其他产品？**

答：未来将基于公司卫浴冲水系统研发优势，结合卫浴产品的智能化运用，完善整体卫浴空间配套服务与完整解决方案，力争将公司发展成为全球领先的卫浴空间和家庭水系统解决方案提供商。除占整体营收比例较高的节水型冲水组件、智能坐便器等产品外，公司智能花洒、同层排水系统产品已经布局并销售，此外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集成式整体解决方案也是公司产品体系的构成部分。

	<p style="text-align: center;"><b>二、参观环节</b></p> <p>公司接待人员带领参加本次活动人员参观“年产 120 万套智能卫浴产品生产基地建设项目”生产线。</p>
<p style="text-align: center;"><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></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>