

证券代码： 003012

证券简称： 东鹏控股

广东东鹏控股股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2025-03

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称 及人员	通过全景网路演平台参加东鹏控股 2024 年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2025 年 5 月 7 日 15:00-17:00
地点	东鹏控股总部大楼 25 楼会议室、全景网路演平台（网络远程方式）
上市公司 接待人员姓名	董事长何新明；董事、副总经理、财务总监包建永；独立董事路晓燕；董事会秘书兼副总经理黄征。
投资者关系活动 主要内容介绍	公司于 2025 年 5 月 7 日（星期三）下午 15:00 至 17:00 举行 2024 年度网上业绩说明会。本次业绩说明会采用全景网路演平台网络远程的方式举行。投资者的提问交流环节记录如下： 问题 1：请问公司如何看待一季度的财务表现？ 回答：您好！2025 年第一季度，在行业整体承压背景下，公司通过渠道优化、全价值链精益运营及费用精准管控等措施，推动经营质量稳步提升。报告期，实现营业收入 9.94 亿元，与去年同期基本持平；净利润额同比有所减少。基于去年行业产品价格调整的传导效应，本季度公司产品均价同比有所下降，对当期利润造成影响。结合历史数据，一季度为传统淡季，当期净利润占全年比重较低，当前波动对全年的影响总体可控。 公司持续优化渠道结构，聚焦高毛利业务发展，积极响应国家家装消费品以旧换新政策，依托产品创新和精细化运营，推动瓷砖大零售业务收入同比增长 10.19%；

采取更加稳健的发展策略，工程业务规模有所收缩。公司通过深化全价值链精益运营和管控，实现期间费用总额同比下降 11.27%，销售费用率和管理费用率同比分别下降 2.25 和 1.42 个百分点。感谢您的提问！

问题 2：精装房对瓷砖的需求受到房地产景气度的影响较大，而存量房、二手房市场需求有提升机会，请问公司采取什么策略抢抓这部分的市场？

回答：您好！虽然新建商品房数量变动影响精装房对瓷砖的需求，而存量房改造装修和专业工程细分赛道等则带来市场机会。2024 年，公司通过产品创新、精细化运营，狠抓零售优势渠道，东鹏瓷砖零售门店全年净增 188 家，推出“奶油风”“轻奢风”系列产品，为消费者提供无忧设计和选购服务。公司积极响应家装消费品以旧换新政策实施，荣获“建材行业以旧换新行动重点推广企业”称号。公司通过持续多年深耕新零售赛道，蝉联天猫、京东“双十一”瓷砖品类排行榜 TOP1。发力工长、整装等小 B 渠道，有效提升终端流量运营能力。布局高端赛道，发布 DPI CASA 高奢品牌战略、IW 品牌升级。公司成立了战略客户部，以专业团队进行细分行业头部企业的专项开拓，在酒店、医疗、企商等领域进行细分行业解决方案的创新业务模式进行业务开拓，从单品供应商转向解决方案提供商。深化 1+N 的模式，以东鹏瓷砖为龙头，带动东鹏卫浴、新材、护墙板、装配式产品整体资源共享模式，从业主的成本、效率、供应端进行最优的响应。东鹏装配式卫浴产品、软瓷产品对于存量房改造及城中村改造是有特色的产品支持，以快捷高效的产品及技术支撑这一市场的综合需求。感谢您的提问！

问题 3：家装国补政策对于瓷砖和卫浴产品的销售有什么促进作用吗？

回答：您好！2024 年四季度以来，随着国家推出的家装国补政策在各地陆续落地实施，激活了瓷砖、卫浴消费需求。在带动销售业绩的同时、缩短了消费决策周期。东鹏荣获“建材行业以旧换新行动重点推广企业”，今年一季度东鹏线上线下国补覆盖 260 多个地级市，赋能经销商门店动销，线上均单值提升明显，东鹏旗舰产品占比提升，高值产品加速渗透。2025 东鹏春装周积极响应国补政策，推出全能微韵石系列新品，满足消费者对高品质人居的需求，同时通过全国百城联动，东鹏进一步提升到店体验与服务水平。感谢您的提问！

问题 4：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？ 谢谢。

回答：您好！据中国建筑卫生陶瓷协会数据，2024 年全国陶瓷砖产量为 59.1 亿平方米，建筑行业规模以上企业数量 993 家，较 2023 年底减少了 29 家，市场优胜劣汰和出清在持续。未来，建陶行业整体上面临着市场需求、双碳能耗政策进一步落地实施、跨界竞争等因素的影响，同时，伴随行业供给侧方向持续优化，存量房市场占比提升，支持消费品以旧换新等政策带来的机会。2025 年，行业将维持加速淘汰的市场环境，产业集中度将进一步提升，分化趋势将更加明显，行业将继续推动高质量发展，向高端化、智能化、绿色化、融合化转型升级。谢谢您的提问！

问题 5：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？ 谢谢

回答：您好！公司通过创新驱动、精益运营、数字赋能以及绿色发展路径驱动战略目标实现。创新驱动方面，东鹏倡导创新文化，把创新植入到公司核心价值观，为用户提供创新性产品、家装解决方案及交付服务。精益运营方面，公司持续在制造、供应链以及营销等全价值链推动精益运营。数字赋能方面，持续迭代数字化战略，推进数字赋能战略落地，着力提升供应链协同效率、产品品质和用户体验。绿色发展方面，公司以“低碳东鹏，绿建先锋”为总体定位，提供低碳陶瓷产品和服务，实现产品低碳化、免烧化，打造固废利用、循环经济的绿色建材，不断创新探索节能减排新技术等。谢谢您的提问！

问题 6：领导，您好！请问，在建筑陶瓷行业面临市场竞争激烈的背景下，公司在产品结构调整和高端产品布局方面有哪些举措？

回答：您好！在行业整体承压背景下，公司通过渠道优化、全价值链精益运营及费用精准管控等措施，推动经营质量稳步提升。公司持续优化渠道结构，聚焦高毛利业务发展，积极响应国家家装消费品以旧换新政策，依托产品创新和精细化运营，2025 年第一季度，实现瓷砖大零售业务收入同比增长 10.19%；采取更加稳健的发展策略，工程业务规模有所收缩。高端赛道布局方面，公司发布 DPI CASA 高奢品牌战略，与三大意大利顶奢品牌进行深度战略合作，打造意式生活美学与奢华体验；IW 品牌迎来升级，致力于打造设计师材料美学库；收购丽适岩板，布局高

	端岩板赛道。感谢您的提问！ 问题 7: 请问公司 2024 年的期间费用率上升以及财务费用增长的原因是什么？ 回答：您好！2024 年期间费用整体发生额同比 2023 年下降约 1 亿元，期间费用率同比有所上升主要是 2024 年营业收入规模有所下降所致。财务费用变动的原因系 2024 年整体利率处于下行通道，为了获取更高的资金收益，公司资金从存款转向低风险的银行理财产品，使得利息收入减少，而在理财收益计入的投资收益增加。感谢您的提问！ 以上内容未涉及内幕信息。
附件清单（如有）	未提供书面材料。
记录日期	2025 年 5 月 7 日