

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：2025-007

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 checked="" 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	投资者网上提问
时间	2025年4月30日(周三) 下午 15:00~17:00
地点及形式	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
公司接待人员	董事长、总经理 谢岳荣 独立董事 饶品贵 副总经理、董事会秘书、财务负责人（代行） 杨伟华 保荐代表人 邱斯晨
交流内容及具体问答记录	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、谢总您好，我是每日经济新闻记者，我们关注到公开报道对公司分红的质疑，报道指出，公司家族控股比例达83%（谢、霍家族合计持股82.59%），2024年业绩下滑较大，仍进行大额分红。我们想了解：（1）对于报道提及的内容，公司业绩下滑，未完成业绩目标，仍大幅分红的原因及合理性，是否能真正起到回报投资者作用？（2）智能坐便器销售数量增加、收入减少，价格战之下，怎么看待、参与竞争？（3）今年业绩目标及计划</p> <p>尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。（1）公司2024年度利润分配方案，是综合多方面因素后审慎做出的决策。公司一直重视对投资者的合理回报，积极通过股份回购、现金分红等方式回馈投资者，公司自上市以来形成了较为稳定的分红政策。在股份回购方面，公司目前正在实施第二期股份回购计划，截至2025年3月末，公司已累计回购1,553.93万股，占</p>

股本比例为 1.6043%，总回购金额为 12,495.92 万元。

现金分红是公司回馈投资者的重要方式之一，在具备现金分红条件下，公司优先采用现金分红进行利润分配。2024 年公司业绩虽未达预期，但公司财务状况整体稳健（公司 2024 年末经营活动产生的现金流量净额 5.14 亿元），具备分红能力；同时，公司具备较高累计可分配金额（截至 2024 年末，母公司可供分配利润 7.33 亿元），考虑分红政策的稳定性和可预期性，公司制定了本次分红预案（公司 2023 年度利润分配方案为每 10 股派 1.318916 元现金（含税），分红总金额约为 1.28 亿元；2024 年度利润分配方案为每 10 股派 1.32 元现金（含税），预计现金分红总额约为 1.26 亿元），本次分红预案还综合考虑了公司自身发展阶段、经营状况、盈利水平、未来发展资金需要以及对全体股东的合理回报等各种因素，分红后不会影响公司发展战略实施和正常经营。稳定的分红也有利于增强投资者信心，向市场传递积极信号，为资本市场注入稳定因素，力求对市场信心起到积极作用，展现上市公司应有的责任担当，有利于公司长期稳定发展。此外，公司也将继续努力提升业绩，为投资者创造更好的回报。

（2）目前行业内仍然存在一定的产品价格竞争，但我们也看到国补政策的实施对于产品销售结构的改善产生了积极的影响，公司智能坐便器产品销售数量和销售收入在 2025 年第一季度同比均实现了增长，公司将积极把握国补政策的机遇，同时也将通过打造旗舰产品，提升产品力，继续调整产品销售结构，打造更具竞争力的产品矩阵。随着消费者对生活品质追求的提升和智能化趋势的加速，智能卫浴产品需求持续增长。现阶段我国消费市场对智能卫浴的需求主要集中在智能坐便器产品，近几年来我国智能坐便器的销量持续提升，但是与全球主要的智能卫浴消费地区相比，普及率依然处于较低水平，在未来一段时间内还拥有很大的发展空间，为此，公司也将继续加大研发投入，推出更多高品质智能卫浴产品，优化产品与服务，积极拓展市场渠道，抓住智能化趋势带来的机遇，进一步提升市场份额，为消费者提

供更优质的生活体验。

(3) 2025 年，公司将实行产品和营销双轮驱动，继续加大研发投入，提升产品规划能力，打造旗舰产品；精细化运营零售渠道，以零售增长带动全渠道增长；积极把握国补政策机遇，优化产品销售结构；同时，深化内部管理变革，以消费者为中心，缩短交付周期和提高顾客满意度，进一步推进降本增效，提升公司经营质量。2025 年第一季度，公司毛利率同比上升 4.62 个百分点，主要产品毛利率同比均有所提升，经营质量有所改善；同时，国内零售渠道收入实现了同比增长，彰显出公司在零售渠道精细化运营方面的初步成效。谢谢！

2、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。在房地产市场持续调整与消费需求变革的双重背景下，2024 年度行业业绩整体承压。随着政策的出台和市场信心回升，部分企业 2025 年一季度业绩开始回暖。2025 年，公司将实行产品和营销双轮驱动，持续加大在产品设计和研发方面的投入，提升产品规划能力，打造旗舰产品，推出更多个性化设计的卫浴产品，满足不同消费者的多样化需求，提高产品竞争力；同时，进一步强化品牌独特的价值主张和形象，通过精准的市场定位和营销活动，提升品牌知名度和美誉度。谢谢！

3、行业以后的发展前景怎样？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。受房地产行业持续调整以及居民消费需求变革等因素影响，家居行业各品类市场短期内受到一定冲击，但消费者对于美好家居生活的需求是长期存在的，高品质家居产品特别是智能家居产品仍有长期的发展机会。随着我国供给侧结构性改革的推进以及行业标准的规范，以及以旧换新补贴政策的推进，进一步促进了行业参与者的规范，持续推动行业的优胜劣汰，加速中小产能的出清。同日本 CR3 接近 90%的水平相比，我国卫浴行业集中度尚有很大的

提升空间。公司将顺应家居行业转型升级的发展趋势，继续深耕卫浴空间，聚焦智能家居，秉承“不断改善人们的智慧家居生活品质，成为国际一流的智慧家居整体解决方案提供商”的愿景，努力为消费者提供优质产品和服务，为投资者创造长期可持续的价值。谢谢！

4、主要原材料价格波动对成本的影响程度如何？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。公司产品生产所需的原材料中主要是铜类产品受到大宗商品价格波动影响较大，公司龙头五金品类因 2024 年铜金属等原材料价格上涨，致使成本端承受较大压力。公司积极应对，将通过优化采购策略、提升生产效率、调整产品结构、加强成本控制等措施，降低原材料价格上涨带来的不利影响。通过以上措施，2025 年第一季度，公司毛利率同比上升 4.62 个百分点，主要产品毛利率均有所提升。谢谢！

5、公司将采取哪些措施改善盈利能力？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。2025 年，公司将实行产品和营销双轮驱动，继续加大研发投入，提升产品规划能力，打造旗舰产品；精细化运营零售渠道，以零售增长带动全渠道增长；积极把握国补政策机遇，优化产品销售结构，实现毛利率改善；同时，深化内部管理变革，以消费者为中心，缩短交付周期和提高顾客满意度，进一步推进降本增效，控制费用率，从而提升公司经营质量。2025 年第一季度，公司毛利率同比上升 4.62 个百分点，主要产品毛利率均有所提升，经营质量有所改善。谢谢！

6、公司本期盈利水平如何？

尊敬的投资者，您好！2024 年度，公司营业收入 71.31 亿元，同比下降 6.76%，由于行业竞争加剧产品价格持续下滑，导致毛利率下降 3.01 个百分点；此外，由于折旧摊销增加以及收入规模下降，期间费用率增加 1.95 个百分点，从而导致公司净利润下降 85.18%。其中得益于消费品以旧换新政策的实施，公司

2024 年第四季度收入降幅环比略有收窄。

2025 年第一季度，公司营业收入 10.50 亿元，同比下降 7.46%，主要受出口业务以及工程业务影响，国内零售渠道收入有所增长；2025 年第一季度，毛利率同比上升 4.62 个百分点（主要产品毛利率均有所提升），费用率同比增加 4.39 个百分点，从而使得净利润同比改善。谢谢！

7、公司如何看待当前市场环境对其“质量回报双提升”行动方案的影响？

尊敬的投资者，您好！2025 年，公司将提升经营质量，完善股东回报机制，持续为股东提供长期、稳定和良好回报，为投资者创造长期价值。面对行业竞争加剧，2025 年，公司将通过零售渠道增长带动全渠道增长，以产品和营销双轮驱动，提升产品规划和打造旗舰产品能力。同时，积极把握国补政策机遇，优化产品销售结构，实现毛利率改善；深化内部管理变革，推进降本增效，努力实现 2025 年业绩增长目标，以良好的业绩来回馈全体股东。同时，公司始终关注股东回报，通过合理分红、股份回购等方式增强投资者获得感。关于“质量回报双提升”行动方案，未来如有相关安排，公司将及时履行信息披露义务。谢谢！

8、公司之后的盈利有什么增长点？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。2025 年，公司将实行产品和营销双轮驱动，继续加大研发投入，提升产品规划能力，打造旗舰产品；精细化运营零售渠道，以零售增长带动全渠道增长；积极把握国补政策机遇，优化产品销售结构，实现毛利率改善；同时，深化内部管理变革，以消费者为中心，缩短交付周期和提高顾客满意度，进一步推进降本增效，控制费用率，从而提升公司经营质量。2025 年第一季度，公司毛利率同比上升 4.62 个百分点，主要产品毛利率均有所提升，经营质量有所改善；同时，国内零售渠道收入实现了同比增长，彰显出公司在零售渠道精细化运营方面的初步成效。谢谢！

9、研发投入具体投向哪些领域？能否举例说明新研发成果

对产品竞争力的提升？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。公司秉承“创新驱动发展、科技引领未来”理念，基于长期可持续发展维度，持续加大研发投入，以技术创新、产品与材料创新、模式创新为三大创新引擎，围绕智能、环保、健康三大方向，推动技术创新和产品性能的持续优化。2024年，公司研发投入37,172.31万元，同比增加8.84%，占公司营业收入比例为5.21%。2024年，公司提交了739项专利申请，其中194项发明专利申请，新增授权专利数491个，其中新增发明专利授权76项。对于研发成果对产品竞争力的提升方面，以智能马桶为例，在冲水系统方面，公司拥有智净双动力、Booster博斯特等多种冲水系统，进一步提升了冲水效果和节水性能；在便捷方面，灵动智慧冲、脚感泡沫盾、多距感应翻盖、投影脚感、洁净自动升降等技术，显著提升了用户的操作便捷性和使用体验；洁净除菌方面，微米阻垢精滤、UVC紫外线杀菌洁净喷嘴、电解水除菌等技术进一步完善，构建了更全面的全链路除菌系统；舒适方面，完善了平行双风道系统、第6代人体工程学座圈、W智洗等技术，提升了用户的舒适体验；在安全防护方面，包括整机IPX4级防水、坐温过热保护、防干烧保护等22重安全防护得到进一步加强，确保了产品的使用安全；公司不断优化产品设计和技术创新，努力确保产品达到一级水效和一级能效标准，节水节电，为用户节省开支，同时为环保做出贡献。谢谢！

10、领导，您好！我来自四川大决策。请问公司在2025年有什么成本控制计划，特别是在原材料采购、生产环节以及销售费用等方面，将如何降低成本以提高利润水平？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。2025年，在成本控制方面，公司将进一步推动外购转自产，提升龙头五金等核心组件的自产率，降低外购成本；同时，精简SKU，进一步推进零部件标准化，并通过聚量招标等方式降低采购成本；优化生产流程，提高生产效率，探索新材料应用以降低成本；深

化内部管理变革，优化组织架构，聚焦市场需求，提高市场费用投入产出比（ROI）和转换效率，控制销售费用率。通过这些措施，公司力求有效降低成本，提升利润水平。谢谢！

11、未来海外扩张的重点市场和本地化策略是什么？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。公司将继续深耕国内市场，持续推进国际化战略，全面加速海外市场拓展，继续深化在“一带一路”沿线国家、RCEP 区域及中东、非洲等新兴市场的业务布局，优化出口结构。同时，持续完善海外事业部的组织架构和人员配置，确保团队能够灵活应对不同市场的需求，同时针对不同地区分别制定针对性的市场策略，通过与当地经销商建立合作关系，加速专卖店的布局和发展，同时也通过开展品牌合作等方式，加速海外市场的发展，从而促进了公司海外收入的增长。同时，公司也将密切关注全球贸易环境变化，适时调整策略，降低外部因素影响。谢谢！

12、在抖音、快手等新兴平台的布局进展如何？是否考虑调整线上营销策略？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。公司已深耕天猫、京东等大型平台电子商务综合服务，在推动拓品类和结构优化的同时，也加快了在抖音、小红书等平台上的服务渗透，增加了对电商新渠道的布局 and 投入力度，同时通过内容营销、直播助力等方式，进一步促进电商渠道的发展。未来，公司将根据市场情况，继续深化在新兴平台的布局，优化线上营销策略，以更好地满足消费者需求，提升品牌影响力。谢谢！

13、智能坐便器收入下降。是否说明新品的市场接受度低于预期？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。2024年度，公司智能坐便器产品销售数量实现了增长，但收入同比下降 2.49%，主要是由于产品价格以及产品销售结构的影响。为此，公司积极采取一系列措施来改善，公司通过打造旗舰产品，提升产品力，持续优化产品销售结构，构建更具竞争力的产品矩阵。

同时，持续加大门店重装及局部改造的投入，通过 IPMS（集成产品营销和销售）流程规范新品出样和推广的精细化管理；加速店态升级，优化分布、陈列方式以及消费体验，提高品类展示效率，为消费者提供更优质的使用体验，以增强产品的市场竞争力，从而进一步提升智能坐便器产品的市场表现。通过以上措施，2025年第一季度，公司智能坐便器产品销售数量和销售收入同比实现了增长。公司将继续推进产品创新和市场拓展，进一步提升产品的市场竞争力和品牌影响力。同时，公司也将密切关注市场动态，及时调整产品策略，积极把握国补政策的机遇，以满足消费者的需求和市场的变化。谢谢！

14、募投项目“年产 1000 万套水龙头”预计 2026 年投产，当前进度是否符合预期？达产后对营收的贡献预计是多少？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。公司募投项目“年产 1000 万套水龙头、300 万套花洒项目”目前正按照进度建设中，暂未达到预计效益。该募投项目预计 2026 年 10 月 20 日达到预定可使用状态，随着项目的逐步推进，项目全部达产后预计年均增加营业收入 117,100.00 万元，年均净利润 13,374.32 万元。谢谢！

15、是否有计划将环保技术转化为产品卖点？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。公司积极践行绿色发展战略，通过技术创新和专业实践，推动绿色工厂建设、节水及节能产品开发、行业标准制定及绿色建材推广，助力行业可持续发展。公司致力于开发节水、节能的绿色产品，2024 年新增 8 款产品入选用水产品水效领跑者名单，累计 25 个型号产品获此殊荣，多款产品获得绿色产品认证和节水认证，并因节水技术创新荣获“节水服务企业”资质。公司积极将公司环保技术融入到产品的整个生命周期中，促进产品节水、节能，使产品更具市场竞争力。谢谢！

16、除智能坐便器外，其他智能产品的研发进展如何？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。自2006年研发智能坐便器开始，今年来，智能坐便器以其便捷、智能、健康等独特的功能和便利性，受到了广大消费者的欢迎和高度认可；与此同时，公司持续推动智慧家居产品研发，以“智慧生活”为产品主线，陆续推出了智能花洒、智能浴室镜、智能龙头、智能浴室柜、智能淋浴房等智能产品，持续完善智能卫浴品类。除了智能单品设计外，公司也致力于提供更加全面的智能家居解决方案，聚焦智能化与场景化的有机融合，搭建基于物联网平台的智能家居产品开发系统，积极与HUA WEI Harmony OS Connect、天猫精灵等专业平台开展合作，打造更加智能化、便捷化的卫浴空间场景，为消费者提供智慧家居场景新体验。公司将继续秉承“创新驱动发展、科技引领未来”的理念，持续加大研发投入，推动产品创新与竞争力提升。谢谢！

17、公司股价近期波动较大，管理层如何看待当前市值？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。股价表现受多种因素影响，我们坚信公司的长期价值是由其核心竞争力、持续的创新能力、稳定的盈利能力以及良好的发展前景所决定的。公司将继续专注于自身的核心业务，不断优化产品结构，提升产品品质与服务质量，加强品牌建设与市场拓展，以实现业绩的稳定增长，为股东创造更大的价值。同时，公司推出多期股份回购方案，以实际行动增强投资者信心，公司董事会于2023年10月27日发布了以集中竞价交易方式回购公司股份方案，截至2024年10月25日方案实施完毕，合计回购1,250.23万股，占总股本1.2908%，成交金额9,996.57万元（其中2024年回购成交金额8,998.40万元）。2025年1月6日，公司董事会再次发布股份回购方案，拟使用不低于5,000万元且不超过1亿元自有资金及回购专项贷款继续回购股份，截至2025年3月末，该回购方案已回购公司股份303.70万股，成交金额2,499.35万元。即截至2025年3月末，公司已累计回购1,553.93万股，占股本比例为1.6043%，总回购金额为12,495.92万元。另外，公

	<p>司也将持续加强与投资者的沟通交流，提高信息披露的质量与透明度，让市场更全面、深入地了解公司的真实价值与发展战略，以增强投资者对公司的信心。谢谢！</p> <p>18、公司上市前实施的员工激励计划有部分份额转让，请问公司未来在员工激励方面有哪些新的策略或措施，以保持员工的积极性和创造力？</p> <p>尊敬的投资者，您好！非常感谢您对箭牌家居的关注。公司目前正在实施第二期股份回购方案，截至 2025 年 3 月末，公司已累计回购 1,553.93 万股，占股本比例为 1.6043%，上述回购股份将用于实施股权激励计划或员工持股计划。同时，公司会综合考虑市场环境和自身发展情况，探索多种方案、丰富激励方式，包括但不限于优化绩效考核机制、完善员工职业发展规划、加强团队建设等方式，以保持员工的积极性和创造力，促进公司长期稳定发展。谢谢！</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，可作附件）</p>	<p>无</p>