

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：2025-013

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
活动参与人员	信达证券 姜文镪 泽秋基金 沈晔 长城财富保险资管 药晓东 中信建投基金 陈泽文
时间	2025年12月3日
地点	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
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司零售渠道的店效倍增项目的实施情况以及接下来的计划</p> <p>面对当前市场环境，今年公司以零售渠道建设为核心，深耕零售渠道的精细化运营管理，为此公司以店效倍增项目为核心抓手，向经销商持续赋能，分阶段推进店效倍增项目，经销商试点门店的店效显著提升，有效带动了公司经销零售渠道收入的增长。下一步，公司将推动该项目由点及面，逐步覆盖更多门店，实现更大范围的推广与持续增效。</p> <p>2、公司2026年的经营规划</p> <p>公司将继续以店效倍增项目为抓手，重点促进零售渠道的增长，同时将零售渠道的精细化管理模式逐步复制到其他渠道带动各渠道的改善，从而推动全渠道协同发展。同时，实施产品和营销双轮驱动，打造旗舰产品，提升产品力，以产品销售结构优化进一步带动毛利率的提升；持续推进内部管理变革和降本增效工作，改善毛利率，降低费用率，确保公司经营质量稳步改善；同时重点推进与鸿蒙智选的合作，推进鸿蒙智选箭牌智能浴霸与智能花洒等新产品在线上线下渠道的销售，同时也将借助该平台的生态资源，提升公司在新产品策划、研发及上市流程等方面内</p>

	<p>部运营能力，同时加快相关渠道资源的开发与布局，为公司未来在智能家居领域的拓展奠定基础。</p> <p><b>3、未来公司在海外市场拓展的规划</b></p> <p>公司在国内市场精耕细作的同时，持续推进国际化战略，加大对海外市场的战略投入。针对不同的市场特点，制定差异化的市场策略：一方面，通过与当地经销商建立合作关系，加快专卖店及销售网点的布局，截至目前，公司已在多个重点海外市场开设线下门店；另一方面，积极依托主流海外电商平台拓展线上销售渠道，并通过品牌合作等多渠道推进海外业务的发展。通过以上举措，公司在北美以外市场的收入增长明显，但受国际经贸环境变化影响，公司出口北美市场业务收入下降，导致总体境外收入同比下降。未来公司将持续投入资源，稳步推进品牌建设、渠道拓展，夯实基础，力求实现海外业务的长期可持续发展。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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）	无