

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： 2026-012

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 （请文字说明其他活动内容）：线上会议
活动参与人员	国海证券 林昕宇 瓴仁投资 罗志薇 招商证券 李华丰 博时基金 王冠桥
时间	2026 年 9 月 14 日
地点	箭牌总部大厦
形式	线上会议、现场调研
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	1、卫浴行业整体发展趋势 当前，卫浴行业正处在从规模扩张向质量提升转型的关键阶段。新房市场虽然还在筑底，存量房更新需求已成为重要的市场支撑，为行业提供了相对稳定的市场基础。行业调整过程中分化在加速，国产品牌在零售和电商渠道的市场份额已经占主导地位，同时随着行业标准门槛提高，不具备技术和品牌优势的企业逐步出清，国产龙头品牌的优势将持续巩固。同时，卫浴空间正在从传统的功能空间升级为智慧生活场景，智能马桶、智能花洒等智能产品越来越普及，目前智能坐便器的市场普及率还处于较低水平，未来提升空间很大。总的来说，虽然行业短期还有一些压力，但长期向好的趋势没有变，公司也将继续聚焦卫浴空间，做好智能家居战略，不断提升竞争力。 2、上半年经营情况回顾 2026 年上半年，受房地产市场持续调整以及消费需求收缩等多重因素影响，家居建材行业整体需求疲软，竞争加剧，导致公司收入端承压，营业收入同比下降约 9%。尽管公司持续推动经

	营改善，但因原材料涨价等因素影响，公司上半年毛利率同比基本持平、略有提升，同时因资产折旧摊销等因素影响，期间费用率同比有所提升，压缩了利润空间。此外，公司正坚定推进旗舰产品开发和操盘、店效倍增、降本提效等核心变革措施，以优化产品结构、提升运营效率。但上述变革从实施到全面生效需要一定周期，目前尚处于调整与过渡阶段，短期内未能完全对冲外部环境的不利影响。 3、下半年的主要经营举措 产品端，将通过全面落实旗舰产品操盘，对智能马桶、智能花洒、鸿蒙生态产品等旗舰产品进行全生命周期精心策划与推广，进一步优化公司的产品结构。渠道端，零售渠道将继续推进店效倍增 2.0 以及下沉渠道的拓展，将加强工程渠道的主动拓展，积极拓展中小微家装公司，电商渠道则以电商店效倍增为抓手进一步改善经营质量，并加速在海外新兴市场的发展。同时，深化内部管理，优化费用结构，落实降本增效，力求改善运营效率和盈利水平。 4、公司与鸿蒙智选的合作进展情况 鸿蒙智选合作是公司智能化战略的重要组成部分，作为卫浴行业鸿蒙智选首批生态合作伙伴，公司已成功推出鸿蒙智选智能花洒“智雨精灵”与智能浴霸“雷达浴霸”。公司正持续深化鸿蒙智选生态融入，推动从单一智能单品向跨设备联动的整体智慧卫浴空间延伸。依托与鸿蒙智选的合作，公司借鉴合作方在 IPD 与 IPMS 体系、产品定义与体验优化、渠道协同等方面的成熟经验，持续提升产品策划与运营能力。同时，公司也会做好产品组合，持续推出“洁净大师”“自洁魔方”等旗舰智能马桶，形成多元化的智能化发展路径。未来，公司将在这一框架下，围绕智慧卫浴空间持续探索创新。
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
----------------------------------	---