

	将进一步提高优化中高端产品销售结构，提升产品均价，巩固品牌定位，结合公司正全面推进“店效倍增 2.0”项目，提升零售终端的运营效率和单店产出。同时公司将继续完善智能马桶产品矩阵，形成覆盖零售渠道、电商渠道、优选渠道、工程渠道、家装渠道完整的产品线，积极拓展扩大市场份额。 在品牌策略上，公司通过与鸿蒙智选等生态平台的合作，强化产品的智能化和场景化能力，推动从单品销售向空间解决方案的升级。总的来说，公司正处在推动经营改善的关键阶段，各项变革正在稳步推进中，目标是实现长期的、可持续的健康发展。谢谢！ 2、高端子品牌‘FAENZA PRO’的营收贡献和渠道铺设进度如何？ 尊敬的投资者，您好！感谢您对箭牌家居的关注。公司目前旗下拥有 ARROW 箭牌、FAENZA 法恩莎、ANNWA 安华三大品牌，其中法恩莎定位为高端艺术卫浴品牌。关于公司各品牌的具体经营情况，请关注公司定期报告及相关公告。谢谢！ 3、谢董事长，你好。连续因为房地产项目而遭冻结的股份已经快占到你个人持股的 50%，你是否还有其他类似的项目，这是否意味着你对房地产行业的判断有误？你该怎么解决以上问题？ 尊敬的投资者，您好！感谢您对箭牌家居的关注。关于我个人股份冻结的事项，公司已在相关公告中如实披露。本次冻结系我本人为西安市乐华恒业泾河新城房地产开发项目合作框架协议项下的义务提供连带责任担保，因相关合同发生纠纷所致。北京仲裁委员会已就此作出裁决，裁决由三名被申请人承担连带责任，我将与其他被申请人共同协商裁决的后续事项。截至目前，除已披露的上述因房地产项目担保导致股份冻结事项外，我没有其他股份冻结的情形。 本次股份冻结不会对公司日常经营、实际控制权及治理结构
--	---

	产生重大影响。公司已建立完善的法人治理机制，各项重大事项均按照公司章程和相关制度履行审议程序。我将继续恪尽职守，集中精力推动公司经营改善和价值提升。本人也将持续关注上述事项的后续进展情况，并按照相关法律法规及监管要求，及时将相关情况告知公司，配合公司履行信息披露义务。谢谢！ 4、关掉的 60 家经销商主要是哪些区域和层级？淘汰标准是什么？剩余 1,850 家经销商中，盈利比例大概多少？公司是否有进一步的渠道优化计划？ 尊敬的投资者，您好！感谢您的提问。近年来，公司通过“店效倍增”项目系统性赋能终端经销商，提升其运营能力与单店产出，持续改善经销商经营质量。同时，公司建立了以销售目标达成、回款质量、终端运营能力等维度为核心的经销商评价管理体系，促进经销商的持续健康发展，这个过程中也会形成对部分经销商的开发和淘汰。未来，我们将继续按照产品赋能、营销支持和管理协同的方向，帮助经销商持续提高经营质量，实现和品牌的长期可持续发展。
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