

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： 2026-014

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 赵兰亭 孙馨竹 中信建投证券 叶乐 黄杨璐 长城证券 谭鹭 中金公司 刘玉雯 刘熙楠 安信证券 罗乾生 方正证券 李珍妮 左奇峥 浙商证券 傅嘉成 东北证券 濮阳 中信证券 郭韵 林镇潘 长江证券 米雁翔 尹姜子 许健玮 中泰证券 王睿琪 野村东方国际证券 康璇 华泰证券 方晏荷 国信证券 李宏鹏 广发证券 陈琳云 国联民生证券 李陌凡 天风证券 张彤 招商证券 袁定云 申万宏源 魏雨辰 信达证券 李晨 国金证券 谢俪丹
时间	2026 年 10 月 22 日
地点	-
形式	线上会议
公司接待人员	副总经理、董事会秘书 杨伟华 财务总监 邓庆慧
交流内容及具体问答记录	一、介绍公司 2026 年三季度经营情况 2026 年前三季度，公司营业收入 39.78 亿元，同比下降 11.04%；毛利率 29.02%，同比提升 0.51 个百分点；期间费用合计 11.99 亿元，同比增加 0.57%，期间费用率同比增加 3.48 个百分点，净利润亏损 7,497.58 万元，经营性现金流-4,813.90 万元，较同期有所改善。今年以来，面对行业调整 and 成本上涨，公司持续推进旗舰产品开发、店效倍增、降本提效等核心变革措施，毛利率已呈现一定改善，但毛利率改善不明显且费用率上升，未能实现盈利改善。 2026 年四季度，公司将保持在市场的积极拓展和内部的降本增效，在延续年度核心变革的基础上，重点推进以下举措：深化店效倍增 2.0 和渠道下沉，夯实“4 好门店”建设，促进店效增长。落实电商店效倍增和精细化运营，提高电商渠道运营质量；工程、家装渠道进一步细分市场机会，稳定渠道规模。海外市场方面，加速本土化，加快线下经销、终端门店和跨境电商布局。

	同时公司将从降本增效和盘活低效资产等维度发力，改善盈利能力和资产质量。 二、主要交流内容 1、公司如何看待卫浴行业及智能坐便器行业的竞争格局和市场出清情况？ 智能马桶行业价格竞争仍较为激烈，但进口替代的机会依然存在，且目前智能马桶仍处于普及过程，行业格局仍在演变过程中。公司核心是持续推动旗舰产品操盘，搭建完整的产品矩阵，并通过价值点击穿优化产品结构。2026 年 4 月推出旗舰产品“自洁魔方 D30”智能马桶，搭载超能泡泡自洁技术；2026 年 7 月进一步发布高端旗舰产品“洁净大师 P70”智能马桶，搭载净雾盾技术，实现全域雾化除菌。年底将上市的鸿蒙智选箭牌洁净大师 P60 智能马桶，围绕陶瓷圈自洁构建核心差异化体验。各个产品形成梯度布局，覆盖中端至高端产品段位，公司智能坐便器产品矩阵进一步完善，旗舰产品操盘方法论已得到初步验证并持续迭代优化。 2、公司在提升费用使用效率上有什么具体措施？ 由于收入下降，资产折旧摊销等部分刚性支出未等比例缩减，期间费用率阶段性上升。为此，公司主要从两方面提升费用使用效率：一是统筹产能与场地等资源的配置和使用，提升存量资产的使用效率；二是进一步优化组织与业务流程，持续推进 IPD 集成产品开发体系建设，不断提升组织的协同效率与战略执行力，系统性优化费用结构，提升费用投入产出效率。 3、公司四季度电商店效倍增有哪些具体举措？ 电商渠道与线下零售管理逻辑一致，公司正将零售精细化管理模式系统性复制到电商体系，推进“电商店效倍增”落地，主要举措包括：一是围绕流量、转化率和客户价值提升，强化产品组合配置与内容营销；二是通过客服精细化运营和赋能培训提升交付与服务的准确性，提升运营效率；三是推进电商组织扁平化，提升组织响应速度。
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	无

的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	
--------------------------	--