

## 帝欧家居集团股份有限公司

### 2022年9月16日投资者关系活动记录表

编号：2022-003

<b>投资者活动类别</b>	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>2022年四川辖区上市公司投资者网上集体接待日</u>
<b>公司接待成员名单</b>	董事、总裁吴志雄先生、董事会秘书钟杰先生、财务总监蔡军先生
<b>接待时间</b>	2022年9月16日
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	全体参与网上说明会的投资者
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>提问环节：</b></p> <p><b>1、请问限电影响是否消除产能恢复？</b></p> <p>钟杰：公司此前受限电影响的相关产线有序开展复产工作，受限产能全面恢复。具体内容详见公司披露的《关于公司受限电政策影响的进展公告》。</p> <p><b>2、未来的经营目标是什么？</b></p> <p>吴志雄：感谢您对公司的关注。公司始终致力于国内建材行业发展，不断通过为消费者提供高品质的卫浴、瓷砖类产品提升和改善居住、工作、生活体验感受，不断提高公司经营发展水平，成为行业中优质的产品和服务供应商，持续为客户、股东和员工创造价值。</p>

**3、公司对产品线有什么规划调整吗？**

吴志雄：感谢您对公司的关注。公司持续围绕卫浴、瓷砖两大类核心产品不断通过技术研发、工艺提升、创新设计、设备更新、使用领域拓展等多种方式对产品线持续优化。

**4、抗震救灾做了哪些工作？**

钟杰：公司未受到9月5日泸定地震的影响，谢谢。

**5、相对于传统家居行业贵公司的优势主要体现在哪里？**

蔡军：您好，感谢您的关注。帝欧家居是国内领先的卫浴、建筑陶瓷产品的研发生产制造企业之一，旗下拥有“帝王”洁具、“欧神诺”陶瓷两大品牌，公司产品涵盖瓷砖、卫浴（卫生陶瓷和卫浴产品）的主要品类。相较传统家居企业，公司依托在瓷砖领域自建的“中央研究院”和卫浴领域的“国家级工业设计中心”并积极与国内外科研院所开展合作，持续研究探索，多维度持续提升公司产品在设计研发、精细化生产、营销渠道等方面的综合竞争优势，为客户提供优质的产品与服务，公司正在致力于成为国内一流的整体家居装修产品解决方案的提供商和服务商。

**6、请问公司的销售渠道和销售模式是怎样的，能否简单介绍一下？**

蔡军：您好，感谢您的关注。公司产品销售主要以经销商网络和工程渠道销售为主，辅以电子商务、整体家装以及互联网家装等渠道销售到终端客户。经销模式下，公司直接和经销商签订合同，由经销商将产品销售给终端客户，其中瓷砖业务经销商负责产品出厂后的运输、仓储、加工、销售、结算、售后服务等相关事宜。公司建立了完善的经销商管理体系：主要包括

	<p>经销商选择、业务流程、经销商日常管理和营销政策支持等，并与各地区经销商及建立了稳定的合作关系。公司持续凭借自营工程服务经验及先发优势，与国内优质大型房地产开发企业建立了持续、稳定的深入合作。</p> <p><b>7、接下来盈利改善的举措有哪些？</b></p> <p>蔡军：您好，感谢您的关注。公司将围绕在生产端“降本增效”、“产销一体化”的供应链布局、销售端的结构调整，持续提升公司的盈利能力。谢谢！</p> <p><b>8、今年经营目标有无变化？</b></p> <p>吴志雄：感谢您对公司的关注。公司持续跟踪研判行业发展趋势和市场竞争变化，围绕年度经营目标的实现持续对经营管理不断进行调整和优化，努力为客户、股东和员工创造价值，为社会发展贡献力量。谢谢！</p> <p><b>9、目前营收结构改善情况如何？</b></p> <p>蔡军：您好，感谢您的关注。公司持续推进客户结构优化的发展战略，不断提升在零售经销渠道经营能力，同时面对房地产行业短期的经营发展态势，不断加强风险管控，以求实现客户结构的持续优化，目前已经取得阶段性成效。</p> <p>以上内容未涉及内幕信息。</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022年9月16日</p>