

证券代码：002790

证券简称：瑞尔特

厦门瑞尔特卫浴科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	浙商证券：陈秋露、傅嘉成；博时基金：李重阳 九方智投：杨耀华；中欧基金：陈欣宜；混沌投资：李婧鑫
时间	2023年6月13日 13:30至15:30
地点	厦门市海沧区后祥路18号办公楼一层会议室
形式	现场调研
交流内容及具体 问答记录	<p>一、请问公司目前新产线落地的情况如何？自动化、数字化车间的产线优化对公司产品的影响如何？</p> <p>答：目前“年产120万套智能卫浴产品生产基地建设项目”新产线已实施完毕，处于待投产状态。公司在车间产线的改造与优化上投入行业专业、精密的自动化与数字化机械设备，整体车间的自动化改造完成后，将成为行业前沿的生产制造车间，其影响体现在以下几点：</p> <p>（1）通过机器操作能够提高产品品质，提高产品精密度和标准化规格。</p> <p>（2）降低生产制造成本及人工成本，自动化的应用将提高产品生产效率和成品达标率，降低产品残次率，减少损耗。同时，机械操作也能代替部分人工，降低人工成本。</p> <p>（3）缩短产品的生产周期，自动化、数字化车间投入之</p>

后，优化了产品生产流程及提高了产品生产工序的效率，从而能缩短产品生产周期，提高客户产品交货的时效性。

二、公司新产线车间优化之后，在成本上有所降低，那么公司在智能坐便器制造成本上是否在行业中占据了优势地位？

答：自动化、数字化车间确实在一定程度上降低了成本，但是公司在研发、品质控制上的投入也是属于行业前端的，同时产需量与生产规模也对成本有影响，综合来看，公司成本端在行业中的优势并不明显，我们依然更注重产品生产的质量，始终将产品质量视为企业生存和发展的生命线，以品质致胜。

三、公司 120 万套智能坐便器新产线落地后，预计在今年能释放多少产能呢？

答：公司现有的智能坐便器产能是 60 万套，“年产 120 万套智能卫浴产品生产基地建设项目”建设已完成，在今年能够投产，根据市场增速我们预计在 3-5 年能够消耗完成，实际的释放进度还是要以市场需求为准。

四、公司今年的产品推新节奏是怎么安排的？是否能介绍下今年主打的新品情况？

答：公司今年主推的爆款产品分别是轻智能款 A1 款、S1 款，以 F3 为代表的高性价比 F 系列、高端品质 UX7 款。

(1) 轻智能 A1、S1：主打的是智能坐便器最核心的三大功能冲刷、加热、清洁。以 A1 为例，核心功能包括 E-SHION 静音冲刷、停电冲刷、座圈智能加热温感自控、座圈抗菌清洁，同时配有基础智能功能如离座冲水、脚感冲水，配有下沉式水箱适用低水压，搭配简约大气的外观与一键式旋钮，以极具竞争力的价格与稳定的品质满足大众消费者的基本需求。

(2) 以 F3 为代表的高性价比 F 系列：主打的是兼备更多功能同时兼具价格优势，如 F3 囊括了即热式加热与四季温感、泡沫盾、脚感翻盖/翻圈，离座、脚感、停电冲水、零水

压冲水、感应夜灯、节水双冲等功能，更有 12 重安全防护，以保证消费者使用安全与产品使用寿命，同时满足消费者对提高舒适性生活品质的需求，符合各种安装场景。

(3) 高端品质 UX7 款：主打的是高品质卫浴使用体验，在外观智能设计上进阶，拥有更符合人体工学的优美曲线与智能高清数显，在原有功能上升级，包括但不限于多重清洁 U-Power 湃冲系统三重蓄能冲刷、冲水量达到一级标准、等离子杀菌、移动烘干、无光触媒防臭等等，基本实现了全智能感应化如厕体验。

五、根据目前市场上智能坐便器的功能供应越来越多，功能是否过剩？核心的可持续性功能是哪些呢？

答：对功能的需求是根据消费者不同的使用偏好与使用场景决定的。首要保证的肯定是最基本的三大核心功能：冲刷、座圈加热、清洁，核心功能的稳定性决定了智能坐便器的使用体验。比如在老旧小区和乡村等水压低不稳定的场所，就会涉及到低水压、零水压冲水的功能需求；在较为发达的地区，针对更追求品质生活的年轻消费群体，对自动翻盖、自动冲水、泡沫盾、四季温感、等离子杀菌、除臭等提高生活便利度的功能会成为关注的亮点；同时我们也需要考虑到未来适老型产品的发展趋势与健康检测功能的配备。总体而言，可持续的功能肯定是围绕满足消费者生活体验、提高生活品质、便利生活为重点进行更新迭代的。

六、请问影响消费者选择把传统坐便器更换为智能坐便器的动因是什么呢？在目前行业价格竞争如此激烈的背景下，公司要如何在市场中稳定自己的发展？

答：高知晓率和高兴趣度是奠定智能坐便器在消费者心中的认知基础。目前，智能坐便器在我国的渗透率仍然处于低位，在 5%-10%的水平，相比较于日本接近 90%和韩国约 60%的渗透率，随着居民消费能力的提升和消费理念的改变，国内智

	<p>能坐便器未来市场前景广阔。可以看到随着渗透率的提升，消费者对智能坐便器的知晓率也会逐步上升，对智能坐便器的认知度随之提高，从而选择在置换坐便器时优先考虑智能坐便器。另外，目前趋势来看，消费者对坐便器功能的关注会超过价格，而相对比传统坐便器，智能坐便器的优势明显：</p> <p>（1）功能上更丰富，智能产品能够带来生活品质的提高与极佳的体验感。</p> <p>（2）价格亲民，国内智能坐便器经过这几年的发展，价格持续走低，特别是轻智能款的推出，与优质的传统坐便器相比价格差距已不像智能坐便器刚兴起时那么大。</p> <p>（3）消费观念的转变，智能坐便器更符合当下年轻群体健康、舒适生活的消费观念。</p> <p>在行业竞争激烈的格局下，公司坚信坚持产品为王才能更好地立足市场，过硬的产品品质、研发储备是核心的竞争力。随着智能坐便器的发展，国家标准和行业标准也在制定并且不断完善，在强制性标准的要求下以及用户的体验与反馈会筛选掉品质劣质、不稳定的品牌，不具备技术优势与规模的制造企业逐步地将难以在这样的竞争中持续经营下去。产品、技术、价格、口碑以及服务已然成为企业在智能坐便器市场竞争中持续发展的关键所在。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>在接待过程中，我们严格按照《上市公司与投资者关系工作指引》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》及本公司《投资者关系管理制度》、《信息披露事务管理制度》等关于投资者关系活动的相关规定，与来访人员进行了充分的交流与沟通，并未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>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）</p>	<p>未提供资料</p>