

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：2023-008

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	调研人员（以下排名不分先后顺序）： 宝盈基金：张天闻 中银国际证券：陈浩武、肖遥、杨逸菲、 国寿安保基金：李丹、宋易潞、陈航宇、余罡、段辰菊、李捷、 李博闻、韩涵、刘阳、祝淼、谢夫 上市公司接待人员： 董事会秘书：吴燕娥
时 间	2023年9月21日 9：00—10：00 2023年9月21日 14：00—16：00
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
	<p>一、公司一直以来都是以代工为主，请问公司做自有品牌发展的契机是什么？</p> <p>答：自 1999 年瑞尔特成立伊始，公司就带着使命感，致力成为全球领先的卫浴空间和家庭水系统解决方案提供商。在目前卫浴行业的新趋势正朝着智能、健康、关爱、卫浴空间美学方向发展的背景下，也有了发展自主品牌的契机，为了企业未来的可持续发展，无论是从转移成本还是发展趋势上来看，必须发展自主品牌。公司现在已形成 ODM+自有品牌双驱动</p>

交流内容及具体
问答记录

的模式，正逐步建设瑞尔特的品牌力。

二、请问公司在自主品牌方面的渠道建设如何布局？

答：公司自有品牌主要分线上、线下两个主渠道。线上主要分为抖音、天猫、京东电商平台，以直营官方旗舰店作为销售渠道，线下可分为对接酒店与地产的工程渠道、经销渠道以及新家电 KA（如苏宁易购、京东门店等）区域入驻渠道。

线上电商运营表现良好，品牌认知度增长明显。今年将保持线上三大电商平台的运营模式，加大线上流量的投放和新品推出，同时控制费销比，维持稳定的盈利能力；线下持续发力，依然采用区别于专卖门店多层次经销商的模式，主要以 1V1 店中店的布局，通过信息系统统一管理订单，由公司制造工厂统一负责仓储、物流及售后服务安装，以零库存直销的轻成本模式加快经销网点扩张速度，增加线下地广投放，提高品牌露出率，增强品牌认知力以吸引更多消费群体。

三、请问“城中村改造”对智能马桶发展的影响，以及智能马桶销售在新房和存量房改造的占比是怎么样的？

答：根据有关市场调研，对于一些体验过或对智能马桶有一定认知的用户在进行老房改造时对于卫浴场景的改造，更换成智能马桶的意愿还是比较强的，因此在“城中村改造”的政策背景与发展方向下，卫生间改造对智能马桶的发展是一个很好的机遇与趋势，但是这也取决于一些因素，如果是由政府主导的，需要看智能马桶是否有列入改造的需求产品中，若是用户自行改造，很大程度受其对智能马桶的认知度影响。根据有关数据统计，新房需求在智能马桶销售中占比在 20%-30%之间，存量房、二手房装修及改造的需求占比在 70%-80%之间。

四、如何平衡自有品牌与 ODM 业务关系？

答：目前公司虽然在重点建设自主品牌，但对于 ODM 业务仍然在持续拓展，保持一定的规模效益。在产能方面，公司原有智能马桶产能 60 万套，“年产 120 万套智能卫浴产品生产基地建设项目”的产能也即将投产了，整体的产能是比较充足的，能够同时满足自有品牌和 ODM 业务的产能需求。

	<p>五、公司今年也推出了轻智能系列产品，该产品的市场接受度表现怎么样？</p> <p>答：今年公司根据市场需求情况，主要是也为了通过拓宽价格带维度给消费者提供更过的选择，推出了价格带在 2000 元以下的“轻智能”产品系列，“轻智能”产品系列主要是覆盖对智能马桶基础功能需求的消费人群。根据有关统计，2000 元以下价格带的智能马桶对行业的贡献度大概在 20%，整体接受度表现还是不错的。</p> <p>六、除了智能马桶外，公司是否有布局其他品类的产品？同层排水系统产品发展趋势如何？</p> <p>答：公司的愿景是致力成为全球领先的卫浴空间和家庭水系统解决方案提供商，因此公司未来的发展方向是以整体卫浴空间为概念，囊括整体卫浴空间与家庭水系统前端与后端的全方位产品解决方案。前端产品包括暗装卫浴、同层排水系统相关产品比如隐藏式水箱、卫浴管道等，而后端产品如智能马桶、花洒、浴室柜等，与前端产品一起形成卫浴空间。同层排水系统是目前国家政策相对于过去错层排水系统的改良而大力推广的方向，对产品的研发与技术要求较高，客户群体对品牌度的敏感度不高，如有政策支持以及市场认可支撑，同层排水系统产品的发展空间还是比较向好的。</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，可作附件）</p>	<p>未提供资料</p>