

## 蒙娜丽莎集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-014

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称及人员	锐智私募基金、富业盛德资管、玄甲私募基金、方硕私募证券投资基金、千曲私募基金、赣晟投资、宁聚投资、巨杉(上海)资管、元吉资管、天盈资管、佛山市上市协会、奶酪投资基金、锦洋投资基金、马赫创富投资、广发基金、华泰证券、长城证券（排名不分先后）
时间	2023年10月31日上午9:00-10:30、10:30-12:00
地点	蒙娜丽莎智能家居公司会议室
上市公司接待人员	公司董事、董事会秘书张旗康
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、参观蒙娜丽莎智能家居展厅</b></p> <p style="text-align: center;"><b>二、主要交流内容如下：</b></p> <p style="text-align: center;"><b>1、2023年陶瓷行业如何看待？</b></p> <p>答：今年以来国家陆续出台多个有利于房地产以及提振经济的政策，长远来说是有利的，但短期来看，根据国家统计局公布数据，2022年土地出让拍卖下降幅度较大，2023年1-9月土地出让拍卖同比依然有一定比例的下降。大家居的一些材料供货商是跟房地产相关联，一般会滞后6-8个月反映。国外局势复杂，能源价格虽短期有所回落，但依然在高位运行。2023年陶瓷行业我们也是乐观谨慎，继续做好经营管理，提升经营质量。</p> <p style="text-align: center;"><b>2、据我们了解的情况，今年年初市场对建材行业预期普遍比较乐观，认为今年应好于2022年，但从今年1-9月看，总体是不如市场当初的预期。</b></p> <p>答：行业情况确实如您所说的，我们的感受也是很深的，这也应验了我们年初对今年“乐观谨慎”的判断。2023年年初我也接待了一些机构，大家对行业2023年普遍偏乐观，认为会好于2022年，确实一季度行业需求也是很好。然而我们在年初对行业的判断是乐观谨慎，因为过去几年的情况，消费者对未来的预期发生了变化，消费信心恢复需要时间，而且土地出让拍卖</p>

下降幅度较大，能源价格还在高位运行，在这么多因素的综合影响下，行业很难在短时间快速恢复，大家也可以看看过往公司披露的《投资者关系活动记录表》。

### **3、降本降费情况，后续是否还有空间？**

答：公司从 2022 年中开展降本增效措施，效果逐步显现，今年从第一季度到第三季度，毛利率和净利率也是不断恢复，经营质量不断提升。后续也会向精益管理做得好的企业交流学习。行业进入存量或缩量时代，竞争更加激烈，今年 1-9 月产品销售价格也是同比有所下降，因此，需要企业做好降本增效举措。

### **4、行业产能利用情况和消费结构变化情况？**

答：受多方面因素影响，今年 1-9 月行业部分产区产能利用率是不足的。从公司四个基地看，也是有区别的，其中高安、藤县产区产能利用率较高。今年消费降维较明显，产品销售价格也是同比有所下降，大板岩板等大规格相对高端的产品价格和销售占比都有所下降，消费信心还没完全恢复。

### **5、瓷砖包铺贴情况如何？**

答：部分陶瓷企业也在尝试和推广瓷砖包铺贴。我们也推出了瓷砖微笑铺贴服务，这几年瓷砖包施工一直开展。大部分建材品类都是包施工，即确保了施工质量，还可减少客户投诉。瓷砖包铺贴占比还比较低，因此也容易面临因其他品类施工造成瓷砖施工的投诉问题。公司也在持续推动瓷砖包施工，推出“微笑铺贴、成品交付”服务，已取得一定成效并总结出一些经验，部分城市取得较好效果。微笑铺贴可以确保一次性验收交付，减少因其他品类施工造成瓷砖施工的投诉问题。公司也同步推出瓷砖胶、美缝剂等瓷砖施工辅材，确保施工质量。

### **6、部分房地产暴雷后，公司房地产占比也在下降，后续如何看待这块业务？**

答：从去年到今年看，虽然国家前期推出了稳房地产的政策，包括房地产直接和间接融资的政策，消费者购房政策等，但地产的流动性问题并未完全好转，主要还是消费者购房需求尚未恢复，房地产销售和回款从去年和今年都呈下降趋势。公司今年对房地产的精装修工程依然是强风险管控的管理

理念。即使后续经济复苏，但地产也可能存在缩量或维持目前体量，因此公司会坚持现款现货的策略，对于赊销的订单会非常谨慎，并根据战略合同落地到每一个项目，利用社会资源整合。

**7、二次房改（保障房），企业是怎么看待？**

答：政府推动保障房，只要有瓷砖需求，对陶瓷企业就是一个机会，公司也会从产品结构等方面去洽谈和介入这一块业务。公司生产基地分布在广东、广西、江西等地区，产品品类丰富，对开展这块业务也具备一些优势。

**8、公司陶瓷机械设备和原料目前主要是国外还是国产？**

答：通过多年的积累和发展，中国陶瓷机械设备发展的非常快，具备与国外竞争的實力，甚至很多方面超过国外陶瓷机械企业，可以说陶瓷机械国产化率是很高的，不存在严重依赖国外技术。近年来，陶瓷色釉料等材料，也逐步国产化。

**9、陶瓷是重物體，供应半径是怎么考虑的，对基地布局是怎么安排的，是否有海外布局的考虑？**

答：陶瓷是重物體，头部陶瓷企业异地布局是普遍做法，也有利于提升竞争力，缩短销售半径，降低运输费，提升市场反应速度。公司也在广东、广西、江西等地区布局了生产基地，也是基于上述的考虑。

近几年在关税、反倾销等影响下，以及国内房地产行业调整影响，国内陶瓷行业产能过剩，步入存量甚至缩量时代，确实有一些企业“走出去”国外建生产基地。国外投资建生产基地可以有效应对关税、反倾销等各项不利影响，还可以解决陶瓷重物體运输费高的问题，值得我们去研究论证。但“走出去”投资建生产基地也需要研究清楚各个国家的法律法规，降低国际投资风险，在风险可控的前提下进行。

**10、今年毛利率逐季改善，未来毛利率如何看待？**

答：今年毛利率逐季改善，主要是公司降本增效措施效果逐渐显现，公司营业成本按加权平均方式结转，同时，今年能源及原材料价格有所下降，毛利率提升。天然气、煤炭、电力等能源成本占公司成本比例较大，如果后续能源价格稳定或有所回落，对公司毛利率还是有帮助，如果后续能源价格继续往上走，那么对公司毛利率还是会有影响。

	<p><b>11、销售渠道是否有做调整或后续会有什么变化？</b></p> <p>答：公司销售模式主要分为经销业务和战略工程业务，近年来随着房地产行业调整和部分房地产暴雷，公司也在不断优化销售结构，战略工程业务销售占比不断下降，并根据战略合同落地到每一个项目，利用社会资源整合。</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023年10月31日</p>