

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：2024-004

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 _____
活动参与人员	调研人员： 东兴证券：刘田田、沈逸伦 生命保险资管：唐航 上市公司接待人员： 董事会秘书：吴燕娥
时 间	2024年5月28日 15:00-16:00
地 点	厦门市海沧区后祥路18号办公室
形 式	现场调研
交流内容及具体 问答记录	<p>一、请介绍下一季度主要产品品类的趋势</p> <p>答：2024年一季度整体实现营业收入5.23亿元，同比增长32.3%，其中占整体营业收入比重较大的是智能马桶及冲水组件，智能马桶因行业渗透率提升影响，整体处于增长趋势；冲水组件在去年下滑及低基数的情况下，今年一季度存在恢复性的增长。</p> <p>二、今年C端轻智能马桶占比变化趋势及原因？</p> <p>答：今年C端业务中，预计轻智能马桶的比例会有所提升，主要原因是轻智能马桶价格比普遍比全智能马桶低，有助</p>

于下沉市场的加速拓展，从而带动行业渗透率的提升，另外是轻智能马桶与全智能马桶最主要的区别是不具备洗护功能，而目前也部分消费者还不能接受或不习惯洗护功能，因此轻智能马桶的普及也符合了这部分消费人群的需求。

三、请介绍下自主品牌线下的渠道布局

答：线下主要有对接酒店、地产的工程渠道、经销渠道以及家电渠道，2024 年主要通过拓展线下门店数量和提升门店坪效来实现预期目标，同时线下品牌推广力度会加强以及在门店形象管理上采取一些措施，比如扩大专卖店比例、扩大门头占有率等，并且对经销商加强宣传引导和售后赋能，提升经销商的竞争力。

四、目前智能马桶的售后安装是如何布局的？

答：公司智能马桶自主品牌线上线下的售后模式是一致的，对于智能马桶的售后安装、维修服务方面，以 24 小时内响应的“服务到家”原则为核心。在全国布局合作安装售后团队，定期进行产品培训与安装售后服务培训，目前布局的团队已基本覆盖除偏远地区外的全国各地，一、二线城市较为密集，根据销售半径进行辐射，响应速度较快，而偏远地区的销售半径较长，但是也能实现 24 小时反馈的服务速度。目前仍以该售后模式为主，但也在培育经销商的售后服务能力，让有能力的经销商参与售后服务环节，因此随着规模增长，也会对售后服务方面逐步做出更符合该阶段的模式调整。

五、公司水件的合作商主要有哪些，今年有新拓展客户吗？

答：公司在节水型冲水组件细分行业在行业内知名度较高，与多数海内外知名的中高端卫浴品牌厂商建立良好、稳定的合作关系。由于冲水组件全球市场容量较小，且公司在冲水组件细分领域全球市场占有率、国内市场占有率的排名位居前位，因此客户情况也相对稳定。

	<p>六、公司是否有规划拓展其他品类？</p> <p>答：公司的愿景是成为全球领先的卫浴空间和家庭水系统解决方案提供商，经过多年的研发投入和产品布局，除大家熟知的占比较高的节水型冲水组件、智能坐便器等产品外，智能花洒、同层排水系统产品已经布局并销售，此外卫浴适老产品解决方案、卫浴空间智慧互联解决方案和卫浴集成式整体解决方案也是公司产品体系的构成部分。未来公司将基于卫浴冲水系统研发优势，结合卫浴产品的智能化运用，完善整体卫浴空间配套服务与完整解决方案。</p> <p>七、请问公司关于现金分红如何规划？</p> <p>答：公司在披露 2023 年度分红方案时同步披露了 2024 年中期现金分红规划，未来现金分红的规划是在保持相对稳定比例的基础上，结合公司经营状况及未来发展的资金需求等综合因素，为投资者提供与公司实际经营业绩相匹配的分红回报。</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>