

证券简称：箭牌家居

证券代码：001322

箭牌家居集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-013

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	Goldman Sachs 伊健 唐欢 Artisan Partners Asset Management Inc Nina ZHANG Fullerton Inv Mgmt (Shanghai) Co Ltd 王宇轩
时间	2024年9月25日
地点	佛山市顺德区乐从镇创兴一路1号箭牌总部大厦
形式	现场会议
公司接待人员	副总经理、董事会秘书 杨伟华 证券事务代表 肖艳丽
交流内容及具体问答记录	<p>一、参观公司产品展厅</p> <p>二、主要交流内容</p> <p>1、公司在出口业务上的规划</p> <p>2024年上半年，公司出口业务增长了178%，但出口业务收入占比仍较低，下半年，在国内市场深耕细作的同时，公司将持续推进国际化战略，全面加速海外市场拓展，持续完善海外事业部的组织架构和人员配置，确保团队能够灵活应对不同市场的需求，同时针对不同地区分别制定针对性的市场策略，通过与当地经销商建立合作关系，加速专卖店的布局和发展，同时也通过开展品牌合作等方式，加速海外市场的发展。</p> <p>2、针对目前房地产市场情况，公司将如何抓住存量房市场的机会？</p> <p>目前旧房更新、二手房二次装修已成为市场需求重要来源，公司持续从产品端、渠道端、服务端多方面进行探索，深度挖掘存量房客户需求进行针对性开发产品，巩固提升优势渠道并进一步加大社区门店等下沉渠道的开发，使得产品能更快触达消费者；同时，在服务方面，公司持续推进焕新服务，强化经销商的旧房局部升级改造服务能力，为消费者提供售前、售中、售后的全链路旧房改造服务，满足消费者的旧房局部升级改造或全卫换装需求。</p>

	<p>3、智能马桶在产品功能上将有哪些开发方向？</p> <p>以消费者的需求为导向，在产品基本功能上实现更好的消费者体验是公司新产品开发的重要方向，并推动卫浴空间从单品智能向全卫智能发展；同时，基于对行业技术发展趋势进行研判，公司持续进行新技术研究，为消费者提供创新产品和服务。</p> <p>4、目前房地产市场的情况下，公司对于工程渠道有什么发展规划？</p> <p>公司坚持深耕零售渠道，并在此基础上推动全渠道发展，打造覆盖零售、电商、家装、工程等全渠道营销体系。在控制工程项目风险的前提下，公司协同经销商持续拓展地产核心客户和优质客户，并注重多元化客户结构开发，持续开发教育、医疗机构、企业、酒店和政府工程业务等细分市场机会，形成较为合理的工程客户结构。</p> <p>5、公司对经销商的账期管理情况</p> <p>公司通常对经销商采用“先款后货”的方式进行销售结算，在特定情形下，比如针对涉及工程业务的经销商，由于工程合同具有一次性供货、分阶段结算的特点，考虑到该部分经销商资金周转的因素，由经销商发起并由公司审批后，公司授予一定的信用期。公司坚持稳健经营，严格控制应收账款的比例，公司年末应收账款占营业收入的比例不超过 5%，整体占比较低。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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）	无