

广州海鸥住宅工业股份有限公司投资者关系活动记录表

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"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话沟通		
参与机构名称	北京方圆金鼎投资管理有限公司		
时间	2024年11月08日上午10:00-11:30		
地点	公司会议室		
上市公司接待人员	董事会秘书王芳女士		
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司主要业务概述</p> <p>在国家装配式建筑产业政策下，公司致力于内装工业化以装配式整装厨卫为核心的全产业链布局，以实现公司“致力于成为内装工业化最佳的部品部件及服务的提供商，共建美好家园”的美好愿景。公司主要从事装配式整装厨卫空间内高档卫生洁具、陶瓷、浴缸、淋浴房、浴室柜、整体橱柜、瓷砖等全品类部品部件的研发、制造和服务，在智能家居领域主要从事智能门户、安防工程的持续布局。</p> <p style="text-align: center;">二、公司内外销双循环发展策略</p> <p>公司的主营业务仍聚焦在卫浴及厨房产品的制造服务与销售。为顺应市场变化以及逆全球化的发展趋势，公司采取外销及内需市场并重的双循环策略，着力推动与国外重要客户的合作纵深，加速建设一带一路国际市场；同时持续深化内销战略客户的合作，提升内销业务市场份额，打造高品质装配式内装工业化服务。公司在内需市场采取 CHINA-ASEAN 布局，将中国+东盟十国以共同市场+共同供应链持续发展。越南工厂作为公司一带一路、东盟十国市场的重要布局，持续构建全品类、全制程制造服务能力，不断夯实整体品质体系，大力发展整组产销；推动外购及自制零件的模组化率，快速提升整组产出规模。通过自动化、数字化、信息化构建统一标准，以精益化思维构建品质系统，严格落实精益化管理，实现越南制造的优势；通过标准产线建立，开发自动化设备，推动自动化产线落地；落实越南制造中心的验厂、转产、构建</p>		

	<p>品质体系、实验试验能力以及供应链开发等项目计划；努力培养干部及重点瓶颈产业工人当地化，逐步降低人力成本。</p> <p style="text-align: center;">三、公司浴缸陶瓷类业务发展情况</p> <p>在品牌定位上，四维卫浴对智能产品进行全方位升级，引入定制，满足消费者多样化需求。现已拥有了完善的生产体系和管理流程，产品品类齐全，生产实力雄厚。为推动高端定制产品的全面进阶，四维卫浴将整合集团公司优质供应链资源，保证产品交付及产品品质；从供应链、产品研发、产品上市推广，四维卫浴“全卫高端定制”的每一个阶段都将由拥有超过十年定制经验的团队保驾护航。在终端服务上，为了让门店快速掌握定制体系，四维卫浴还启动“定制终端帮扶”计划，从设计、下单、安装形成一套成熟的帮扶体系，推动更多门店推广定制产品。四维卫浴全卫定制采用先进的生产工艺和高质量的材料，确保产品的质量和耐用性。全自动化-前端设计与后端生产无缝对接，智能化整体解决方案，从前端渲染设计到后端生产一体化操作，为客户提供高效专业化服务。四维卫浴全卫定制提供多种风格和款式的选择，可以满足不同客户的个性化需求，模块组合+柔性定制，让客户的空间利用最大化，满足所有需求愿望兼备品质与舒适体验。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年11月08日</p>