

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： 2026-001

投资者关系活动类别	<div>√ 特定对象调研</div> <div>□ 分析师会议</div> <div>□ 媒体采访</div> <div>□ 业绩说明会</div> <div>□ 新闻发布会</div> <div>□ 路演活动</div> <div>□ 现场参观</div> <div>□ 其他 （请文字说明其他活动内容）</div>
活动参与人员	永赢基金 蒋卫华、沈平虹、许拓、陈思远 长江证券 董超
时间	2026 年 1 月 27 日
地点	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
交流内容及具体问答记录	<div>1、目前行业情况以及企业经营策略调整情况</div> <div>行业竞争依然存在，基于当前的市场情况，公司积极进行渠道变革以及内部管理变革。2025 年，公司坚持以零售渠道建设为核心，深耕零售渠道的精细化运营管理，以店效倍增项目为抓手，向经销商持续赋能，重点促进零售渠道的增长。前三季度，公司分阶段推进店效倍增项目，经销商试点门店店效显著提升，有效带动了公司经销零售收入的增长。2026 年，公司将继续推动该项目由点及面，逐步覆盖更多门店，实现更大范围推广与持续增效。同时将零售渠道的精细化管理模式逐步复制到电商等其他渠道带动各渠道的改善，从而推动全渠道协同发展。</div> <div>同时，公司将持续实施产品和营销双轮驱动，打造旗舰产品，提升产品力，持续推动产品聚焦，以产品销售结构优化进一步带动毛利率的提升。2025 年公司发布了鸿蒙智选箭牌智能花洒等新产品，2026 年，公司将继续重点推进与鸿蒙智选的合作，公司也将通过此次合作，借助该平台的生态资源，提升公司在新产品策划、研发及上市流程等方面的内部运营能力，同时加快相关渠道资源的开发与布局，为公司未来在智能家居领域的拓展奠定基础。</div> <div>公司也将持续推进内部管理变革，优化各项费用投入，确保公司经营质量稳步改善。公司引入 IPD、IPMS 等先进的管理方</div>

	<p>法，并持续优化销售事业部的人员和资源配置，加强各品类事业部的运营，确保各品类产销研一体化发展，提升研产销协同效率。</p> <p>2、公司在海外市场拓展的规划</p> <p>公司在国内市场精耕细作的同时，持续推进国际化战略，加大对海外市场的战略投入。公司通过与当地经销商建立合作关系，加快专卖店及销售网点的布局，截至目前，公司已在多个重点海外市场开设线下门店；同时，积极依托主流海外电商平台拓展线上销售渠道，并通过品牌合作等多渠道推进海外业务的发展。通过以上举措，前三季度，公司在北美以外市场的收入增长明显，但受国际经贸环境变化影响，公司出口北美市场业务收入下降，导致总体境外收入同比下降。未来公司将持续投入资源，稳步推进品牌建设、渠道拓展，夯实基础，力求实现海外业务的长期可持续发展。</p> <p>3、国补政策对公司的影响</p> <p>国补政策的实施有效促进了家居家装的消费，公司也将积极把握国补政策机遇，优化销售结构，国补政策对公司经营策略有一定影响，但更重要是公司精细化管理的持续推进。</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