

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：2026-003

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 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
活动参与人员	国泰海通证券 巫恺洋 万家基金 李黎亚 刘洋 李杨 王霄音
时间	2026年2月5日
地点	箭牌总部大厦
形式	线上电话会议
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	<p>1、行业竞争情况以及公司经营策略调整情况</p> <p>2025年，公司紧密围绕市场变化，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。同时，公司在产品端积极发力，发布了鸿蒙智选箭牌智能花洒、洁净大师P50智能马桶等产品，为后续发展奠定了基础。</p> <p>2、2026年核心发展规划</p> <p>2026年，公司将继续推动店效倍增项目由点及面，逐步覆盖更多门店，实现更大范围的推广与持续增效。同时，公司将把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，从而推动全渠道的协同发展。公司将继续强化产品与营销双轮驱动，基于消费者需求，持续打造旗舰产品，提升产品力，并通过优化产品销售结构带动毛利率提升。2026年，公司将继续重点推进与鸿蒙智选的合作，通过此次合作，更将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。同时，公司将进一步夯实内部管理，持续推进内部管理变革，优化各项费用投入，确保经营质</p>

	<p>量稳步改善。</p> <p>3、公司如何看待与进口品牌在市场竞争中的差异</p> <p>进口品牌和国产品牌在对销售渠道的发展上各有侧重。在消费环境以及渠道变化过程中，公司将抓住机会，通过产品的智能化升级（如依托鸿蒙智选产品实现快速迭代）、零售渠道的精细化运营（如店效倍增项目、服务体验升级），实现与进口品牌的差异化竞争，从而进一步扩大市场份额。</p> <p>4、公司三个品牌的发展定位与协同</p> <p>公司实施多品牌战略，针对不同细分市场进行差异化布局。公司将通过资源牵引，深化三个品牌在品牌形象、目标客群以及渠道布局上的区隔，三个品牌相互协同，共同覆盖多元化的市场需求。</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