

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：2026-006

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	东吴证券 黄诗涛 鹏华基金 胡颖 陈金伟 朴拙资本 苗天一 国源信达 李剑飞 李晓 安联投资 吴珮莹 广发证券 陈琳云 易方达基金 李荣耀 金川 永赢基金 乔钢 平安基金 王博 诸暨农商银行 倪晓东
时间	2026年3月5日
地点	深圳
形式	现场参加东吴证券、广发证券的上市公司交流会
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、公司经营策略调整情况以及2026年核心发展规划</p> <p>基于对公司过去几年整体经营情况的复盘，并紧密围绕市场变化，2025年公司确立了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，重点驱动零售渠道的增长。前三季度，店效倍增项目分阶段稳步推进，经销商试点门店店效实现显著提升，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，发布鸿蒙智选箭牌智能花洒、洁净大师P50智能马桶等旗舰产品，为后续发展奠定了基础。</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渠道，带动各渠道的改善，从而推动全渠道的协同发展；将继续强化产品与营销双轮驱动，紧密围绕消费者需求，提升产品力，持续打造旗舰产品，继续重点推进与鸿蒙智选的合作，并通过优化产品销售结构有效带动毛利率提升。同时，公司将持续夯实内部管理，深入推进IPD、IPMS等先进管理方法的应用，科学优化各项费用投入，确保经营质量稳步改善。</p>

	<p>2、公司鸿蒙智选箭牌智能花洒等产品预计将为公司带来多大的收入体量</p> <p>鉴于上述产品上市时间较短，预计对公司 2025 年度整体收入贡献较为有限。此次合作的核心价值在于借助鸿蒙智选平台的生态资源，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。随着合作的深入及产品的逐步推广，预计相关产品将逐步释放市场潜力，对公司收入产生积极贡献。</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>进口品牌与国产品牌在对销售渠道的发展上各有侧重。基于当前消费环境以及渠道的变化，公司将积极把握市场机遇，以产品的智能化升级与零售渠道的精细化运营为核心抓手，构建差异化竞争优势。</p> <p>4、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，加快海外市场布局，针对海外不同市场特点，制定差异化的市场策略：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。未来公司将稳步推进品牌建设、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>5、国补政策对公司的影响</p> <p>国补政策的实施有效激发了家居家装市场的消费潜力，公司积极把握这一政策机遇，优化销售结构，同时公司将持续推进精细化管理，以此作为提升经营质量的核心驱动力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</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，可作为附件）</p>	<p>无</p>