

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： 2025-003

| | |
|-------------|--|
| 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（请文字说明其他活动内容） |
| 活动参与人员 | 安联投资 张煜 中信建投国际 张萌 |
| 时间 | 2025 年 1 月 21 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 |
| 交流内容及具体问答记录 | <p>1、公司 2025 年的主要重点工作</p> <p>2025 年，公司持续推进产品线优化，提升产品规划能力，优化产品结构，并加快新品上市和门店升级，优化销售事业部的人员和资源配置，提高产品营销整合推广能力，优化促销政策，提升零售渠道盈利能力，加速推进渠道下沉和海外出口，持续完善全渠道布局，并将加大对消费品以旧换新政策的关注及利用，改善销售结构并把握政策带来的增长机遇，同时加快推进内部管理变革以及降本增效等工作，促进毛利率改善，提升公司的盈利能力。</p> <p>2、公司在提升零售渠道盈利能力方面的主要举措</p> <p>在渠道建设上，公司坚持深耕零售门店渠道，为公司业务稳定发展以及盈利提升提供保障，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，同时加速推进海外出口，拓宽销售渠道。对于零售渠道的改善，一方面通过产品结构调整，提供更有竞争力的产品，同时加强对零售渠道的精细化运营管理，进一步优化产品布局、新品上市流程和产品推广效率，优化门店布局提升店效，推动门店重装或局装，提升消费者的体验，同时将进一步加大下沉渠道网点的建设，使得产品能更方便触达消费者，为公司提供更多的增量，从而促进零售渠道的增长以及盈利能力的改善。</p> <p>3、公司 2025 年海外市场拓展规划</p> <p>公司将继续加强对海外市场的人才、产品等资源投入，优化海外产品布局，同时针对不同地区分别制定针对性的市场策略，</p> |

| | |
|---|--|
| | <p>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，实现海外市场的更快速增长。</p> <p>4、以旧换新补贴政策的实施，对于行业发展以及竞争格局的影响</p> <p>以旧换新补贴政策的实施促进了家居家装消费，线上平台因参与补贴政策的相对便利性更快体现了换新消费需求的增长；线下门店消费需求同样也受到政策的带动，但从经销商终端销售传导到公司需要一定的周期；从第四季度线上销售情况来看，政策的实施对于产品销售结构的改善、智能马桶渗透率的提升都产生了积极的影响。公司持续加大对各地以旧换新补贴政策的关注及利用，积极协同经销商，进一步提升线下门店及网上店铺的参与度，及时跟进并落实相关政策，并不断推出符合节能环保、智能化等标准的新产品，以把握政策带来的发展契机。以旧换新补贴政策的推进也进一步促进了行业参与者的规范，有利于进一步提升行业集中度。</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> |