

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： 2026-007

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
活动参与人员	国投证券 罗乾生 财通资管 张文豪 毛鼎 中金公司 刘玉雯 柳政甫
时间	2026年3月13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	<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以及毛利率的提升。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，持续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，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，科学优化各项费用投入，确保经营质量稳步改善。</p> <p>2、目前行业整体情况，以及公司如何构建竞争优势</p> <p>目前行业需求已经出现结构性变化，存量房焕新需求增加，</p>

	<p>同时行业集中度也将逐步提升，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，以提升消费者体验为核心，构建差异化竞争优势。</p> <p>3、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。目前海外市场仍在拓展中，收入占比很低，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>4、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，公司也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>