

证券代码：605318

证券简称：法狮龙

法狮龙家居建材股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券樊星辰女士、财通证券陈琳云女士、东吴证券任婕、东北证券陶昕媛女士、光大证券陈奇凡先生
会议时间	2024年5月23日14:00-17:00
会议形式	现场会议
会议地点	法狮龙家居建材股份有限公司行政楼六楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：沈正华 董事会秘书：蔡凌云 证券事务代表：孙卫
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：公司业务分为整装和工装，按照这个来拆分的话收入情况是怎样的？</p> <p>A：公司收入目前最主要来源还是零售端，因为一直以来研发和品牌投入主要都是在这个业务板块上。整装业务是并入到工程中心的，所以工程中心分为快马和原有的工程业务两块，目前营收有一定占比。快马主要针对市场上连锁品牌的整装业务，这是一个持续运营的工作，所以公司一但入围连锁品牌的供应商名单并持续推进，订单量会比较稳定，而且可以做餐饮、医疗、汽车等众多行业内的连锁品牌。</p> <p>Q：公司原本的工程业务主要做什么？</p> <p>A：原有的工程业务主要是传统地产方面，市场竞争较为激烈，面对的挑战比较大，所以公司后续将视市场具体情况积极</p>

转型快马业务。

Q: 公司产品的毛利率情况?

A: 23年公司总体毛利率在25%左右。公司产品类别比较多,比如扣板、电器等,电器毛利率相对会高一些,扣板和辅料会低一点。至于零售端毛利率会比商业整装高一些。

Q: 快马业务的价格体系是怎样的?是按照单品报价,还是每个品牌都有其定制化的报价?

A: 公司目前还是以单品报价,但这块业务成熟了以后会采取整体报价的方式,而且都会具备定制化属性。

Q: 法狮龙·珑骧和下游的合作模式是什么?

A: 珑骧其实就是建立店铺,做终端的整装业务。装修企业的店面目前公司主要做国内头部一百家,且都在一二线城市,而公司珑骧业务在三四五六线城市具备非常强的竞争力。

Q: 在没有快马业务模式之前,商业整装客户采购流程是怎样的?如果采取了快马模式,是否存在成本和效率的优化?

A: 以前他们都是各个品类分开采购,不是集成化采购,比如说墙、顶用法狮龙的,地板等其他材料用的是其他公司的。现在如果和我司合作了,其成本和效率会得到优化,比如说价格会更便宜、VI更统一等,品牌连锁对品控非常严谨,所以这方面是公司具备优势的地方。

Q: 公司今年业绩的发力点是否在快马业务上?

A: 公司十分看好快马业务,不仅因为它是一个全新赛道,更因为公司有信心凭借自身的配送能力、交付能力、产品价格等各方面的优势,不断吸引连锁品牌方来我司考察,进而入围其供应商,从而形成订单并长期合作,不过具体对公司业绩的影响

	<p>还是要看市场的实际表现。</p> <p>Q:公司的销售费用投入挺多，主要投在哪方面？之后还会有比较大的投入吗？</p> <p>A:此前因为快马等新业务开拓的缘故，导致公司在新增业务模块上销售人员的增长比例比较大，所以销售费用投入较多。但这些销售费用已经前置，预计后续不会产生太大的投入。</p> <p>Q:公司快马业务目前处于快速推广阶段，遇到的主要难点有哪些？</p> <p>A:主要还是这个业务知名度不够，国内之前是没有商业整装这个概念的，这属于一个新业态。家庭整装有很多公司在做，但商业整装没有公司在做，我们希望能第一家并且把这块业务做好做大。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月23日