**证券代码：603408 证券简称：建霖家居**

**厦门建霖健康家居股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

**编号：2023-003**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | **√特定对象调研 √分析师会议**  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 **√现场参观**  □路演活动 □其他 |
| **形式** | **√现场** □网上 **√电话会议** |
| **参与单位**  **名称** | 人保资产管理有限公司、圆信永丰、明世伙伴基金、中国民生银行、嘉实基金、景顺长城基金、国盛证券、北京宏道投资管理有限公司、申万菱信、金辇投资、中科沃土基金管理有限公司、珠江人寿、民生加银基金、浙商资管、诺安基金管理有限公司、长江养老、中信建投自营、汐泰投资、华泰保兴、永赢基金、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、工银国际控股有限公司、郑州智子投资管理有限公司、上海保银投资管理有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、上海谦心投资管理有限公司、深圳市尚城资产有限责任公司、杭州萧山泽泉投资管理有限公司、上海耀之资产管理中心（有限合伙）、上海方物私募基金管理有限公司、深圳前海溋沣资本管理有限公司、淡水泉投资、深圳市中兴威投资管理有限公司、苏州创元产业投资有限公司、IGWT Investment、Manulife、诺德基金管理有限公司、上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)、上海途灵资产管理有限公司、野村东方国际证券有限公司、中金银海（香港）、贝乐私募、厦门见福私募、和君资本、杭州聚贝堂、斗禾集团、东方财富、中泰证券、长江证券 |
| **时间** | 2023年5月9日 -2023年5月11日 |
| **地点** | 建霖集团总部 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董秘 许士伟、证代 程龙 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司未来对内销业务中净水与新风系统自有品牌的渠道拓展规划和目标是什么？**  为了夯实公司国内业务的发展基础，充分发挥多元化的产品优势，公司在上海成立了上海建霖智慧家居科技有限公司（简称“上海智家”）和瑞摩宅兹（上海）科技有限公司（简称“上海瑞摩”），整合集团内部资源，分别发力于工程渠道和零售渠道。公司深知品牌发展并非一蹴而就，需要逐步制定目标发展业务体量，透过线上线下联动策略拓展品牌力。公司自有品牌瑞摩(RESMO)、水美乐（AQUAMELON）、埃瑞德（ILIKEIT）在天猫、京东、抖音等多个电商平台开店，同时通过小红书、老爸测评、住范儿等新零售渠道精准推广。目前零售端仍以经销商渠道为主，水美乐、埃瑞德各有线下门店200多家，今年组建了供应商体系改善、提升SIVI主视觉、经销商专场培训等活动。自有品牌业务总体占比较小，预期今年能有较好的市场表现。  **二、请介绍一下公司跨境电商业务的情况？**  跨境电商是公司新孵化的事业部，目前营收占比较小。公司跨境电商零售产品以整合集团自有资源为主，为终端消费者提供极致的性价比的产品和服务，部分SKU的销量在平台已取得优异的成绩，后续将逐步拓展产品品类、销售区域和平台，预计今年能有较好的增长。  **三、公司如此多元化的产品，是如何在生产端实现规模化效应的？**  公司的生产基地分布厦门、漳州、宁波、泰国、台湾地区，每个工厂有各自的定位，主要根据品类和产品线生产经营，例如：厨卫产品线集中在厦门集美工厂、净饮水产品线在厦门同安工厂、五金产品线在漳州工厂、宜居空气产品线在宁波工厂，泰国工厂主要面向美国市场订单，按工厂和产品线进行区域划分，聚焦效益和成本改善。  **四、请简述公司当前在健康照护领域业务布局中的核心发力点与未来业务战略规划和目标。**  公司康养产业持续不断推进新品开发和测试，综合厨卫事业体产品整合并和电子事业部技术支持，致力于为老年群体提供家居养老改造方案适配不同需求的产品选择，客户可根据个性化需求定制其所需的照护类产品，例如防滑安全扶手、老人淋浴椅、升降电动马桶扶手、无障碍地漏等。公司积极参与政府标案及民政合作，通过与社区养老中心、机构疗养院等合作项目积累客户和案例，推动未来商业模式转型。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023年5月12日 |