

证券代码：002572

证券简称：索菲亚

索菲亚家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20190710

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（电话沟通会）
参与单位名称及人员姓名	申银万国、中金公司、长江证券、安信证券、海通证券、天风证券、东吴证券、广发证券、兴业证券、中信建投证券、浙商证券、中泰证券、国盛证券、华创证券、方正证券、西南证券、西部证券、国金证券等逾 60 位机构及个人。
时间	2019 年 07 月 10 日下午 13:00
地点	广州白云国际会议中心
上市公司接待人员姓名	董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>情况介绍：</b></p> <p>公司董事会秘书简要介绍了公司近期的经营情况。</p> <p><b>问答环节：</b></p> <p>1、产品的多元性和成本的最优化之间如何平衡？</p> <p>回复：公司的品类主要是定制家具、橱柜和木门，除此之外还有 OEM 家具。如橱柜的多样化主要是指柜门多样化，柜体都一样，成本上，一半是柜门，一半是五金和柜体。很多柜门都是平板的，公司的烤漆工艺也很成熟，而且不用冲量的产品相对毛利也会高一些。</p>

**2、未来行业内的竞争更多的是材质的竞争，公司对这方面如何应对？**

回复：木材都是一样的，主要是看胶水的环保性，此前公司做过评测，我们康纯板的确比市面上的多层实木板甲醛排放量要低。目前康纯板在推广的过程中，毛利不高，主要是给经销商让利。希望未来上游量产以后，价格能够接近普通的板材。

**3、地产商的融资在边际收紧，对于开展大宗业务的影响？**

回复：目前公司和前 30 大的地产商合作有一半，今年预计能做到 10 个亿。公司目前也鼓励经销商去开发这块渠道，包括做橱柜和木门等一体化模式，大宗业务希望能保持每年 50% 的增长。

**4、轻奢店目前的门店、产品运营情况？**

回复：公司目前全国范围内在设计和装修的轻奢店大概有 30 家。高端的品牌更倾向于设计师渠道，今年公司很重视这个渠道，所以今年 5 月份公司办了一个全国设计师活动。设计师并不局限于一个品牌，他们会在多个品牌中进行挑选。因此公司更注重把品牌做好，自然会有设计师主动选择。

**5、目前 DIYHome 的推广情况，以及对经销商的赋能作用？**

回复：DIYHome 今年年底衣柜和木门可以全面运用，橱柜要明年。DIYHome 一开始是导购版，已经有 80% 以上的导购都在用。因为部分设计师更熟悉 KD 系统，目前公司还是两套系统并用。明年公司将把系统切换至 DIYHome，关闭 KD 系统。DIY Home 软件的功能与客单价的提高没有关系，只是一个工具，操作工具的设计师才是关键。客单价没有增长，不是设计软件的问题，而是设计师的问题。设计师

	<p>的问题在于现在订单太多，设计师对每个客户的服务时间不够。画设计图之后的服务一定要做好，才能提高转化率，才能提高客单价。</p> <p><b>6、和全国整装公司合作的进度？橱柜的大宗业务情况？</b></p> <p>回复：目前全国性签的是橙家、爱空间，效果一般。像是这类家装公司要配设计师、测量师、安装师，这里还有一个服务熟悉的过程，交付能力比较差。目前是装修公司、拎包入住、电商这三个渠道比较重要。橱柜的大宗业务，有很多限制，不能短期放量。司米现在重点是做设计师渠道。</p> <p><b>7、公司与格力跨界合作的情况，以及下半年促销的节奏？</b></p> <p>回复：公司和格力合作收到的关注度较高，这次合作产品主要是空气净化器，之后会再探讨更深入的合作。下半年大概两个月左右会有一次全国性的活动。</p> <p><b>8、今年对经销商补贴有什么新的变化？</b></p> <p>回复：今年开大家居店还是会按照去年补贴样柜的方式，今年重装和新开的店比去年少 200 家左右，现在还是鼓励经销商开大店。</p>
日期	2019 年 07 月 10 日