证券代码：002293 证券简称：罗莱生活

**罗莱生活科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2019-8-27

|  |  |
| --- | --- |
| **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 □路演活动  □现场参观 □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 长江证券（雷玉）、交银施罗德（高逸云）、东方证券（沈劼）、中泰资管（张蕾）、鑫元基金（丁玥）、中山证券（吴涛）、从容投资（陈凯茜）、华金证券（王冯）、德邦证券（赵雪莲、石林）、上海行知（顾涵蓓） |
| **时间** | 2019-8-27（星期二）9：30——11:30 |
| **地点** | 现场调研 |
| **上市公司接待人员姓名** | 田霖 |
| **投资者关系**  **活动主要**  **内容介绍** | **1、最近一年在管理方面调整重点？**  （一）供应链整合；供应链提升的项目；  （二）中后台的项目，提升管理精细化；  （三）强化商品企划能力，研发团队在配合；  **2、现金流好转？**  现金流好转各方面都有好转。存货减少，应收减少，预付减少。原来有一些原材料在周期上有一些谈判议价的情况，现在更多的是买方市场。  **3、电商业务？**  电商上半年是下滑的，去年上半年LOVO在电商中占比超过80%，LOVO的下降会对整个电商有比较大的影响，罗莱电商的增长未能覆LOVO的下滑。  **4、电商什么时候会好转？**  去年8月电商品牌拆分，有一定的冲击，今年Q4之后可能会好转。  **5、现在线下开店在购物中心的情况？大店情况？**  大店罗莱也在推，现在跟加盟商在谈的是不要一味的开大店，有效坪效200－300平合理,精细化的话在160-170平是最好的。家居品的占比还是低，最后卖的主要是家纺。购物中心一共就几十家店，现在还很少。百货占比30-40%+，街边店更多。  **6、国外的家纺渠道？**  国外会有一些专业渠道专门卖家纺。所以家纺来看，未来可能也是2极分化。一是往高端走，占比比较小；大部分的家纺销售额在TOP10的渠道商里，品牌弱化。  **7、终端零售情况？**  线下上半年同比低个位数增长；做的好的加盟商上半年零售增长20-30%。今年上半年我们推了乳胶枕，床垫，这些东西可以增加销售。如果推一个超柔，他可能买了超柔，别的套件就不会买了，但乳胶枕这种，原来可能没买的，会增加购买的品种。  **8、库存**  上半年库存还是在优化的，但数据上可能不明显。  **9、渠道扩张：**  上半年净开了大几十家店铺，约70－80家。原来说全年开100－200家，现在来看全年大约开150家左右。现在主要是老加盟商开2店、3店，成功率比较高，新的区域开店，原来的竞争格局已经形成，开新店的难度大。  目前我们内部也支持大客户，现在罗莱的加盟，绝大多数都是单区域单店授权，这个有利有弊，扁平管理，整个700多个加盟商，把这些客户都服务好也不容易。  廊湾现在1/3是直营，2/3是加盟。它的净利率比罗莱差。廊湾这几年受高端百货的影响比较大。目前出货大约2个多亿，不到200家店。  **10、上半年订货会的数据？**  订货会基本持平，下半年如果终端零售还不错的话，补货会比较多，整体应该还是会有增长。  **11、LOVO的供应链？**  LOVO除了被子之类的还是罗莱公司自己做，其它很多品类会委外加工。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2019-8-27 |