

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：20191030

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话沟通会）
参与单位名称及人员姓名	申万轻工-索菲亚 2019 年第三季度报告业绩情况电话交流会议
时间	2019 年 10 月 30 日晚上 20：00
地点	公司会议室
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>情况介绍：</p> <p>公司董事会秘书简要介绍了公司 2019 年第三季度的情况：根据公司披露的《2019 年第三季度报告》，2019 年前三季度实现营业收入 53.12 亿元，同比增长 4.03%，归属于上市公司股东的净利润 7.2 亿元，比上期增长 4.05%。本报告期的收入中，80.82%来自索菲亚定制家具的销售，10.36%来自司米橱柜的销售，5.74%来自家具家品的销售以及 2.53%来自“索菲亚木门”、“华鹤”定制木门产品。三季度增速低于预期的原因：受市场整体环境影响，六七月份终端客流下降明显，叠加客流碎片化分流，导致六七月份的接单出现了增长放缓，对三季度业绩增长稍有影响。</p> <p>整装渠道已经成为比较重要的渠道，但是公司今年以来的开拓较为缓慢。我们一直在探索适合本公司渠道特点的整装渠道运营方式：既不损害原有经销商的利益，也能顺利开拓新渠道。目前渠道</p>

业务的发展已经有实质性的进展，在部分重点城市开始落地，暂时未体现出业绩的大增量，预计 2020 年上半年会产生实质的成效。

问答环节：

1、 大家居店的运营情况？

回复：大家居店现在还在爬升期，预计需要 3-4 年达到成熟期。大家居店是品牌实力的体现，目前公司的品牌形象需要大家居店的支撑，要想在各地做大做强必须要有大家居店。

2、 橱柜的开店情况和客单价？

回复：今年橱柜的开店主要是开在大家居店。客单价基本稳定在 1 万元左右。

3、 关于轻奢产品的盈利能力和毛利率的情况？

回复：目前轻奢系列的产品销售占比较低。轻奢产品在一二线城市销售很好，现在逐步推广至三四线城市，当前索菲亚同档次的市场空间还很广阔，现阶段主要战略是集中精力把市场份额做大，之后再考虑拓展新品类。

4、 未来公司在销售费用的投放和销售策略？

回复：销售费用分为工资、广告费、培训费会议费等，今年公司做了大量的推广活动，费用率已经控制的比较保守。行业内销售策略同质化严重，未来策略不再是停留在促销方面，而是在渠道管理方面，针对不同渠道配备不同团队和打法。

5、 公司目前对于整装的强调力度更大，现有的经销商体系是否变化？

回复：公司不会自己做整装，而是把整装公司作为经销商。各城市

整装公司数量庞大，这个渠道对公司影响较大，公司要找到合适的方法，充分挖局整装渠道价值。传统经销商还是公司的主力，未来是总部、经销商、整装公司三方共同合作的关系。

6、八、九月份的客流情况？

回复：9-10月份客流情况有好转，但目前尚不清楚转化率情况，接下来11、12月份仍聚焦于线下，有望在淡季抢到单，目前各种活动已经部署完毕。

7、电商渠道占比提升的原因？

回复：2012年第一家天猫店运营打开了电商渠道，目前整个电商的团队有400多人，团队经验丰富，运行模式更加成熟。公司也在不断地尝试新的渠道，不断地优化投放标签。索菲亚的品牌助力会让我们在电商渠道的发展更加顺利。

8、今年生产制造成本的情况？

回复：目前成本比较稳定，没有太大波动。

9、整装的战略考量？

回复：公司之前对整装的顾虑较多，一直在找适合自身的方法，目前所探索到的方法能够实现公司、经销商、整装公司的三方共赢，公司希望每个政策的推出和执行都是经过深思熟虑的。整装公司主要销售衣柜和橱柜，不强求销售木门，公司不计划做整装供应链。

10、大宗增速不高的原因？

回复：衣柜精装修渗透率较低，市场容量相对较小。公司也仅仅和高端楼盘合作，并考虑收款风险，所以整体增速较慢，预计明年将得到改善。兰考工厂产能利用率需要提升。

	<p>11、整装公司明年是否是重点？</p> <p>回复：公司的整装渠道仍在试点过程中，新的整装模式一定程度上打破了原有一城多商的格局，成果需要一定时间验证。公司认为整装公司的带单仍有待考察，明年的具体目标仍在核算和评估中，目前还无法预计。</p> <p>12、橱柜的大宗业务情况？</p> <p>回复：今年橱柜大宗业务较少。兰考工厂会有橱柜大宗产能，预计未来橱柜大宗业务会有增长。</p> <p>13、公司在营销方面的情况？</p> <p>回复：销售部门和品牌部门共同负责营销。销售部主要做的明星等现场零售活动等；品牌部主要负责广告投入、电视投入等，为品牌保驾护航，提升美誉度和知名度。</p>
日期	2019年10月30日