

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：20200224

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
参与单位名称及人员姓名	中金轻工—索菲亚电话交流会议
时间	2020 年 02 月 24 日下午 15:30
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>近期经营情况介绍：</p> <p>公司的工厂（除黄冈工厂）在 24 号已经陆续开始复工，目前来看正在逐步恢复到正常的商业轨道上，希望 3 月份开始开工率基本会恢复到正常水平，也在健康、消毒、测体温等方面都做了很多严格的措施。疫情没有影响营销团队组织终端店面的接单热情和步伐，最早在 2 月初开始线上接单，之后每周都有全国的直播爆破，各地也有自己的爆破活动，现在也把展厅搬到了线上。目前上门服务可能没有太迅速，我们也推出了线上测量，把服务的工作抢在前面去做。</p> <p>今年的工作重点：</p> <p>一、营销方面：</p> <p>一是要抓新渠道和老渠道的持续增长，新渠道方面沿用去年的策略，将大型整装公司发展成新的经销商，电商方面继续加大投入，工程渠道方面衣柜、橱柜、木门都会有项目落地；</p> <p>二是要继续招商、下沉、加密网点，加速优化不合格的经销商，</p>

并且全年都会按照指标进行更换和优化；加大社区推广，缩短了和客户交流的路径。鼓励经销商和当地的小型家装公司合作，我们有专门的产品、价格体系，跟零售没有直接的竞争，是分别的产品、渠道，今年的合作对家装公司会更有吸引力，对他们毛利空间也是足够的。

二、产品方面：会继续扩大（无甲醛添加的）康纯板的推广，目前康纯板还是很有优势。

一是因为康纯板的价格比较实惠，只比 E0 级板材高 30%左右，对客户来说是非常有吸引力的

二今年我们会推出比较多的新产品，店面选择更丰富；我们的客户服务指数、经销商满意度指数，不断提升客户满意度和终端的运营效率在流程上做很多优化，帮助经销商降低运营成本；

三是 DIYhome 按计划今年会实现所有柜体全部打通，最近还做了很多线上展厅，不断提升用户体验、准确率，提升运营效率；

四是品牌定位的重新升级，去年底将品牌定位重新梳理，索菲亚定位“柜类定制专家”，司米是“橱柜专家”，战略焦点会更加清晰，这个定位得到了经销商的大力支持，今年要继续进行宣贯、推广。

问答环节：

1、今年的产能利用率？

回复：我们是按照旺季的产能需求去布置产能计划，交付期是 10 天，目前的产能比较充裕。

2、地产的新开工的竣工受到疫情影响，对今年的工程单出货有影响吗？

回复：今年出货是去年已经确定的合同，受到疫情影响，有些工程单可能会押后。

3、康纯板原材料的供应情况？

	<p>回复：目前原材料价格比较稳定，越来越多上游企业都在扩产，选择也比较多，不会有太大上涨的压力。</p>
	<p>4、康纯板的优势？</p> <p>回复：康纯板主打无甲醛添加，这需要很强的品牌背书，索菲亚品牌有信任基础和优势；18、19年我们康纯板占比提升很快，提供给客户的产品、案例越来越丰富，在价格、经验上都有优势。</p>
	<p>5、整装开店的预期？和当地经销商是否会冲突？</p> <p>回复：整装公司一般都有自己的展厅，会规定200平方左右出样索菲亚的产品，不会开第二个店，和经销商对接的是两个维度的客户。</p>
	<p>6、线上接单的转化率是否会有变化？</p> <p>回复：最终影响交易结果的主要是价格和服务。我们会加大赠品的力度，另外服务CSI考核也是加大了转化率的考核力度。</p>
	<p>7、整装渠道产品的价格和返点策略？</p> <p>回复：整装渠道的产品不一样，也会有不一样的结算政策，我们整体保证整装经销商可以实现良好的毛利率。</p>
日期	2020年2月24日