

索菲亚家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20200611

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><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）</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>申万轻工-索菲亚电话交流会议</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2020年06月11日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>公司会议室</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>董事会秘书</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<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>“618”大促即将开始，店面营业活动已经全面恢复正常。5月开始线下活动明显开始回暖。行业需求为刚性，疫情只是递延了家居消费。一季度的定制客户在5月开始逐步回到门店，5月到现在客流恢复良好。一季度订单逐步递延到二季度体现。</p> <p>今年上半年已经完成一半的招商任务；7月中建材展将开启新一轮招商，招商不受疫情影响。新渠道拓展，线下小区团购、线上带货、整装、设计师合作均在推进。</p> <p>疫情将带动线上占比提升，自媒体矩阵持续扩张，升级经销商门店店员作为公司自媒体KOL，培养设计师、导购作为区域KOL；组织各地经销商开展直播。当前电商打法高效，投入产出比和产品品牌美誉度高度相关，公司事半功倍。</p> <p><b>问答环节：</b></p> <p>1、线下经销商管理的调整情况？</p>

回复：2019年已经完成主要调整：按照战区管理制度；考核维度除原有的提货额考核，增加服务、橱柜木门的销售比例、样柜、门店装修等，考核更加系统、科学、量化，提升终端门店团队的战斗力和竞争力。目前新店较之前已有明显变化，2020年逐步适应新的考核规则，也将对考核更加细化、奖罚分明，保持经销商的活力和狼性。

## **2、618活动的规划？**

回复：618将是今年第一次正式的邀请明星到线下开展爆破活动，邀请明星到各个战区做线下订单爆破。1-5月接单主要靠线上，疫情后更关注线下接单。通过明星造势，618活动将是线上线下齐发力。2020年将会有更多的衣橱联动，衣橱产品已经完全打通，所有橱柜都有配套的衣柜产品，满足了消费者购买需求。

## **3.生产端的恢复情况？**

回复：受疫情影响，前端订单下降，因此一季度的产能利用率较低。设备利用率较低，工人利用率较高。随着终端的恢复，预计短期工厂的排产饱满，前期接单将在接下来的3-4个月转化，未来几个月前期接单将逐步转化至工厂。

## **4、员工持股的情况？**

回复：员工持股将到期，覆盖2000多名员工，较多基层员工参与，所以不打算延期，在监管要求期限内退出。公司大股东除了归还了信托计划的优先级本金及固定收益，承担了信托计划中员工所持股份产生的亏损，同时也会给予参与员工持股的在职员工适当补偿。

## **5、整装公司合作情况？**

回复：一方面发展整装公司成为公司经销商，提供服务，但是公司仅提供产品，门头不能使用索菲亚，这类渠道使用专供产品。目前仍处导入期，产品上样，培养设计师、安装师，整装公司需要半年到1年打造自身服务能力。

	<p>另一方面，整装公司和公司的经销商合作，为经销商导流。公司以开放的态度，根据当地情况与整装公司合作，整装公司是对原有渠道客流的有效补充。</p> <p><b>6、接单转化率和转化周期？</b></p> <p>回复：公司系统可以实时追踪订单转化情况，疫情导致转化周期拉长，当前转化率低于前期。6月工厂接单已明显改善。</p> <p><b>7、今年的开店预期？</b></p> <p>回复：今年目标开出400个新店，其中100个是大家居店。存量城市会对原有门店的位置进行优化。</p> <p><b>8、对毛利率展望？</b></p> <p>回复：2020年截至目前，康纯板销售占比持续提升；司米橱柜和木门毛利率均有提升，对整体毛利率乐观。</p>
日期	2020年6月11日

