

## 索菲亚家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20200721

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	申万轻工、广发资管、交银施罗德、高毅资产、碧云资本、源乘投资等
<b>时间</b>	2020年07月21日
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>情况介绍：</b></p> <p>公司与会人员简要介绍了公司近期的经营情况：</p> <p style="padding-left: 2em;">管理方面：公司对经销商的管理制度将更加细化，包括管理经销商店面出样、装修、安装、客户评价等。</p> <p style="padding-left: 2em;">产品方面：公司产品比较全面的覆盖了现有的家装风格，也要求店面严格按照公司规定上样。消费者越来越注重环保和健康，今年会继续主推康纯板产品，加大上样。</p> <p style="padding-left: 2em;">招商方面：今年上半年已经完成一半的招商任务，7月的建材展也进行了新一轮的招商，招商没有受到疫情的影响。</p> <p style="padding-left: 2em;">渠道方面：今年会持续推进多渠道策略，整装自去年底调整以来也在向好发展，继续看好公司在品牌力强化、产品力提升以及多渠道发展下的持续抢份额。</p> <p><b>问答环节：</b></p>

### 1、线上产品和线下产品的价格有不同吗？

回复：线上和线下的价格都是一样的，线上主要是做引流，具体的服务落地还要到线下来完成。

### 2、公司对经销商的考核标准？

回复：公司从去年开始建立起全面、标准的考核制度，从客户满意度指数等四个维度考核经销商，考核内容更加细化。

### 3、今年的开店目标？

回复：今年目标开出 400 个新店，其中 100 个是大家居店。老店加密 200 个，老店重装 300-400 个，局部整改超过 1000 个。

### 4、整装渠道的产品线和传统门店是否是一样的？

回复：是不一样的，整装渠道有自己的产品线，目前已经推出了十几个不同系列的产品线，也在不断上线新产品。

### 5、整装渠道的拓展情况？

回复：今年的目标是签约 500 家，整装公司是对原有渠道客流的有效补充。目前仍处导入期，整装公司需要半年到 1 年的时间打造自身服务能力。

### 6、工程业务的情况？

回复：今年进入二季度后，工程的出货情况不错，全年出货增长预计将会达到 30%。

### 7、橱柜和木门的打法？

回复：通过开大家居店或融合店，来实现衣柜带动橱柜、木门，进一步实现司索联动。

### 8、经销商对开店的考虑？

回复：未来我们一定会开店，店面是一个体验、转化订单的地方。今

	年经销商会开比较多的社区店，开在街边。现在全国店租成本是可以消化的。
日期	2020年7月21日