证券代码：300616 证券简称：尚品宅配

**广州尚品宅配家居股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020011

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （线上会议） |
| **参与单位** | 现场：国泰基金、博时基金、阳光资管、浙商基金、中银资管、诺安基金、兴全基金、兴证全球基金、中融基金、安信基金、前海人寿、诺德基金、宁泉资产、新同方投资、幻方量化、长江证券  在线：瑞银证券中国A股线上研讨会 |
| **时间** | 2020年9月1日 |
| **地点** | 线下调研：广州总部  线上会议：瑞银证券中国A股线上研讨会 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书何裕炳 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、主要问题及回答:**  问：整装云的表现亮眼，公司在这方面是否已经积累到一些成功经验？  答：2020年上半年，公司持续发力HOMKOO整装云的市场布局。截至6月末，HOMKOO整装云会员数量已达3000家，比2019年末净增加503家，在疫情影响下，整装云招商依旧高速推进，作为业内会员数量、会员区域分布双领先的整装赋能平台，整装云模式的优势日渐凸显。HOMKOO整装云2020年上半年渠道收入（全口径，含家具配套）达成约1.56亿元，同比增长51%（其中第二季度达成1.19亿元，同比增长94%）。同时，今年公司也在推进新成立的孖酷MRKOQ定制品牌（专供HOMKOO整装云会员）的落地，第二季度整装云渠道带来家具配套同比增长198%，显现出孖酷MRKOQ的巨大潜力。虽然近两年整装云的发展迅速，但目前体量还很小，未来的市场空间非常大。  问：目前看来每个会员的采购量不多，他们可以选择直接跟建材公司合作，为什么要选择要加入你们的平台呢？  答：如果他们自己去对接，需要分别对接各类主辅材的各个品牌经销商，建立自己的供应链管理，而成为整装云会员后只需要对接我们一家，由我们来为他们提供供应链管理等中后台的支撑。而且单纯的采购和供应是不会为这个产业链带来增量价值的，无法从根本上解决装修行业高度分散、工业化程度低的问题。整装云平台不仅为会员提供一站式的主辅材、家具配套产品，整装云希望打造一个深度赋能型供应链平台，向资源整合的方向发展。未来终端可能有千万家，但服务终端可能就1-2家。我们这种模式改变行业固有的一些痛点，降低对人的依赖，用工业化的思维帮助会员企业进行价值重构、提高经营效率、降低成本并形成优势竞争力，是会为家装公司和产业链带来增量价值的。  问：会员企业是自己的客源，还是公司会给他们导流？  答：家装公司需要自己去开拓客源，目前公司没有提供导流，但公司会将在自营整装、定制家具上行之有效的方式方法分享给会员，帮助他们进行整装销售模式的转变。  问：圣诞鸟自营整装的拓展计划？  答：公司设立在广州的“机场塔台式中央计划调度系统”经过一段时间的运行，已具备赋能到其他城市的能力，目前南京自8月起也开始做自营整装，迅速获得了消费者的认可。今年二季度圣诞鸟自营整装渠道收入（全口径，含家具配套）达成约6800万，同比增长20%，广州区域也出现单月收款超180万的标杆设计师，显现出整装模式的良好弹性。随着市场逐步迈入存量房时代，存量房再装修的需求正在逐步释放，家装后市场发展潜力巨大。我们布局在一线城市的圣诞鸟自营整装，能很好地匹配这类存量房再装需求。随着疫情影响的进一步消退以及未来更多自营城市整装业务的逐步开放，圣诞鸟自营整装将展现出更大的发展空间。  问：公司有持续在研发“氢设计”、“琢磨”产品平台等智能设计的产品，效率提升效果怎么样？  答：“氢设计”、“琢磨”产品平台都是基于公司积累的海量设计数据，依托自有的人工智能算法所研发的产品，不仅能提升设计效率，还能降低对设计师的依赖，提高方案质量，改善设计交互体验，而且对一线工作人员获取设计灵感、在线谈单、中期跟进、线下成交都有积极作用。  问：目前“科技大基建”的进展？  答：目前已有近百个城市的房型结构数据、房屋信息等在建设，基于AI智能设计的装修方案大型数据库也在建设中，目前覆盖楼盘数约8000个，有方案的户型数据已超过55万户。这会是一项长期推进的工作，大型数据库的建设，大幅提升设计效率和方案质量，让设计师解放出来，转型为顾问型服务人员，为用户提供更高效、个性化的高品质设计服务。  问：公司量尺数据增长得很不错，在运营上的变化？  答：上半年公司新居网MCN机构通过与抖音、快手等主流短视频平台合作，高速增加粉丝4000多万，全网累计粉丝1.6亿，同时公司持续发力内容创新，上半年公司来源于线上的量尺数同比增长46%，其中第二季度同比增长67%；第二季度免费渠道量尺数占比38%，比去年同期提升了9%，今年免费渠道的占比还会持续提升；上半年公司来源于线上的量尺成本同比下降36%。虽疫情影响拉长了消费者的决策周期，放缓了消费者的家具消费需求，但来源于线上量尺数的大幅增长，为下半年的业绩修复打下了坚实的基础。  问：免费流量主要指哪些？  答：免费流量渠道是指不需要支付广告费用的渠道，例如微信公众号、SNS社群营销、IP+短视频和直播等，我们的IP矩阵在全网已经积累了过亿的粉丝，今年会加力进行更丰富的内容建设，使整个免费流量渠道贡献能够持续提升。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |