

证券代码：002043

证券简称：兔宝宝

德华兔宝宝装饰新材股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-005

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"/> 电话交流会议
参与单位名称	
广发证券、国君证券、长江证券、中信证券、平安资本、景顺长城、国泰基金、国海富兰克林、九泰基金、深圳前海德毅资产、宝盈基金、诺德基金、盘京投资、相生资产、长城基金、景林资产、博道投资、华夏基金、富国基金、平安资本、平安养老、长城基金、名禹资产、中阅资本等、浙商资管、国寿安保基金、华夏基金、金元顺安、中信建投基金、西部利得基金等。	
时间	
2021年8月18日	
地点	
电话会议，线上	
上市公司接待人员姓名	
董事会秘书丁涛	
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、分析公司上半年经营数据</p> <p>1、上半年营收 38.3 亿，同比增长 95.16%，较 2019 年上半年复合增速 41%。实现归母净利润 3.14 亿元，同比增长 632%。实现扣非归母净利润 2.44 亿元，同比增长 157.45%。扣非前增速高于扣非后，主要原因是持有的大自然家居股价影响，上半年影响净利润 3591 万元，去年同期-8200 多万元。扣除这部分影响的归母净利润为 2.78 亿元，去年同期为 1.25 亿元，同比增速 122%。</p> <p>2、单二季度营业收入 24.62 亿元，同比增长 65.5%。剔除大自然家居股价影响净利润 1.95 亿元，同比增长 47.88%。扣非净利润 1.72 亿元，同比增长 46.7%。</p> <p>3、装饰材料业务，上半年营业收入 29.02 亿元，同比增长 103.92%。其中，板材 A 类 20.41 亿元，同比增长 56.56%；B 类（品牌使用费）1.48 亿元，同比增</p>	

长 44.37%；辅材（即其他装饰材料）7.13 亿元，同比增长 215.5%。

4、家居业务分为兔宝宝本部的零售业务和裕丰汉唐的工程业务。兔宝宝本部的零售业务方面，上半年收入 3.3 亿元，其中全屋定制收入 1.55 亿元，同比增长 134.38%，地板 1.73 亿元，同比增长 52.10%。裕丰汉唐的工程业务方面，上半年收入 5.2 亿，同比增长 67.9%，净利润 2642 万，同比增长 559%。裕丰汉唐的业绩体现在下半年甚至四季度会更多，上半年还是 70%比例的并表，并表净利润 1850 万元。

二、主要问题及回答

1、公司装饰材料业务同比增长较快的具体原因是什么？

答：公司层面这两年对装饰材料业务做了几项调整。第一，推行分公司运营机制，在渠道多元化的策略下，加强运营效率和提升管理和服务非常重要，分公司对于经销商的管理和服务以及渠道的开拓方面呈现出比较好的效果，目前全国分为九大分公司，接下来计划以重点省份为单位打造 20 个以上的分公司；第二，推动多元化渠道工作，原来渠道相对单一，主要依托板材经销商进行零售、分销、油木工、家装公司几个渠道。近几年，一是针对定制成品化趋势，大力开发地方中小型家具厂，上半年可统计到的家具厂业务已经达到 9 亿多，去年同期 4 亿多，同比 125%。二是开拓工程渠道，近年随着房企装企建材集采工作推进，以及对材料的品质需求提升，所以公司也加大工程渠道的开拓力度，首先全国范围推进工程代理商合作，签约合作 200 多家工程代理商，同步推进和大型的工装公司合作，推动板材经销商承接地方工程项目，并加强配套产品和招投标服务。第三，原有的零售分销渠道方面，在核心成熟区域，推动经销商做渠道下沉及分销，在外围区域，开发空白市场，建设专卖店，做品牌推广，上半年零售端表现也较为亮眼，同比增速 50%以上。

2、公司 2021 年上半年毛利率下降的原因？

答：上半年公司整体毛利率 17.40%，去年同期为 19.58%，同比下降 2.18%。装饰材料业务 14.86%，同比去年下降 2.51%，家居业务 22.92%，同比去年下降 1.66%。根据业务的产品来分：①板材产品毛利率上升 0.26%，主要是产品结构优化、高毛利产品增加带动了板材毛利率上升。②其他装饰材料中科技木、胶粘剂、装饰纸等产品上半年受化工产品涨价因素影响，毛利率下降较大，拉低了材料业务的整体毛利率，但这个只是短期影响。③裕丰汉唐工程业务 2021 年上半年毛

利率为 26.2%，2020 年为 27.2%，主要是上半年原材料涨价原因。

公司密切关注原材料价格波动，也做了较好的应对，一是产品进行合理提价，二是做好原材料的采购和库存，三是适当缩短供应商的账期，加快其资金周转，提高交货速度，上半年产品供应整体顺畅。

3、上半年费用率下降明显的原因？

答：上半年费用整体控制较好，但我们觉得公司处在增长阶段，下半年会加大一些投入。销售费用方面，去年同期疫情影响下基数较低，今年下半年会加大一些品牌和渠道营销费用的投入；管理费用方面，今年上半年有计提 2000 万元股权激励费用，未来的股权激励会考虑常态化去做，保障员工的积极性和稳定性；财务费用方面，前几年公司在手现金较多，做了部分委托贷款给当地政府平台，这几年公司打造高分红高回报的资本市场形象，所以现金分红和回购注销金额较大，此外收购裕丰汉唐等资本开支产生短期资金需求，因此也做了部分短期贷款，今年随着委贷到期收回、高收益率理财赎回、贷款归还，财务费用有望继续下将。

4、裕丰汉唐的上半年客户结构和应收账款情况是怎么样的？

答：上半年裕丰汉唐的客户情况方面，万科占 45.74%，融创占 15.7%，龙湖占 11.14%，东源地产占 6.25%，新城控股占 5.87%，旭辉地产占 4.32%，前六大客户占比达到 89%，签约数据前五大客户为万科 44.8%，旭辉 11.8%，中海 8.74%，融创 7.93%，龙湖 7.61%，中南 4.55%。营收的客户结构和签约的客户结构有一定变化是受上半年部分客户年度新战略投标工作的开展导致签约数据延后所致。

应收账款方面公司高度重视，公司组建相应的财务审计法务综合团队定期对在手的应收账款进行分析评估，公司在手的应收账款良性健康，坏账风险很低。

5、公司未来对于工程业务的发展思路是什么？

答：短周期内，工程业务受地产宏观政策影响较大，但我们认为工程市场机会仍然巨大，行业也会逐渐规范发展。公司会继续加大在工程市场的开拓力度，现阶段会将风险管控放在相对重要位置，在保持核心客户份额稳定增长的基础上，重点突破优质地产新客户，实现健康稳定发展。

附件清单（如有）

无