

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：2022-001

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	
广发证券股份有限公司、万家基金管理有限公司、中海基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、华夏基金管理有限公司、逸桦(香港)有限公司、国泰基金管理有限公司、永赢基金管理有限公司、东方基金管理有限责任公司、中信建投证券股份有限公司、东方阿尔法基金管理有限公司、深圳市君茂投资有限公司、财信证券有限责任公司、深圳市前海德毅资产管理有限公司、太平洋证券股份有限公司、浙江巴沃资产管理有限公司等 89 位投资者。	
时间	
2022 年 2 月 28 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、公司业绩快报情况</p> <p>2021 年公司实现营业收入 95.03 亿元，同比去年增加 46.98%；归母净利润 7.16 亿元，同比增长 77.82%；扣非净利 5.88 亿元，同比增长 41.22%。</p> <p>2021 年第四季度实现营业收入 31.88 亿元，同比去年增长 21%；实现归母净利润 1.93 亿元，同比-8%；扣非净利润 2.04 亿元，同比 14%。</p>	
<p>二、主要问题及回答</p> <p>1、公司装饰材料业务目前的渠道分布是怎么样的？</p> <p>答：公司装饰材料业务从 2019 年下半年开始推行多渠道运营发展，通过这两年小 B 业务的不断推进，除分销零售渠道外，公司新增家装公司渠道、家具厂渠道以及工程渠道等，尤其是家具厂渠道业务的增速是非常快的，目前家具厂数量庞大，板材需求量还在提升，公司与经销商团队共同开拓维护地区家具厂，经</p>	

销商团队配置和资金实力较同行更突出，公司产品能力和品牌影响力也更有优势，因此家具厂渠道未来增量空间会比较大。而家装公司和工程渠道公司近两年也在加快布局，多渠道运营策略是公司综合能力优势的体现，也是未来几年业务持续增长的保障。

2、公司装饰材料分公司运营所带来的优势是什么？

在公司战略层面，对于装饰材料渠道多元化的策略下，推行分公司运营机制对于公司加强运营效率和提升管理和服务非常重要，这两年分公司的业务推进，在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。

目前分公司运营让公司销售部门实现了归属地办公，解决了公司专业人才引进的问题，通过华南公司的落地，我们在广州成功引进家装、家具厂业务的专业人员，从综合来看，降低了公司运营的成本；分公司的落地支持了公司实现业务下沉的发展策略，在家具厂业务开展上，公司业务团队可直接对接家具厂客户，了解客户需求，做好产品结构调整，帮助经销商开拓家具厂业务，做好更深入的服务。

3、面对房地产企业目前的处境，公司青岛裕丰的业务规划是怎么样的？

我们认为 2021 年应该是房地产产业链压力最大的一年，受到原材料涨价的成本压力，房地产企业去杠杆的政策压力，未来房地产的结构发展会更合理，优质的房地产企业集中度会不断加大；虽然，房地产精装修率出现阶段性下滑，但是从长期来看，精装修率提升还是一个长期的发展趋势。青岛裕丰汉唐公司负责公司工程业务板块，会继续保持其客户优势，与优质房开商保持紧密合作，稳定现有核心客户的份额，同时做好优质客户开发工作；其次，随着精装产品质量升级的趋势，公司会加快产品升级以及融合多品类优势，发展以定制柜类、地板为主，木门为辅的木作产品体系。

目前，我们考虑整个房地产的风险与现阶段的调整，公司在 2022 年的工装业务上的规划是稳健发展。

4、公司全屋定制业务在整个行业竞争中的优势是什么？

公司定制业务的核心优势主要还是体现在材料端，兔宝宝板材的产品知名度和品牌美誉度是我们发展定制业务最好的基础，板材材质的差异化和突出的环保性能是门店获客强有力的手段。同时在外观设计以及交付、安装服务等方面不断补强，目标通过几年发展成为华东地区强势品牌。

附件清单（如有）

无