

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：2022-002

| | |
|---|--|
| 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 | |
| 中信证券股份有限公司、安信证券、交银、西部利得基金、方正证券、信达证券资管、中信保诚资产管理、长城基金管理、九泰基金、博道投资、宽远资产、上海利檀投资、友邦保险、汇丰晋信、银润投资、东方阿尔法基金、平安养老保险、万联证券、中庚基金、诺安基金、长江养老保险等 59 位投资者。 | |
| 时间 | |
| 2022 年 3 月 14 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 | |
| 交流主要问题及回答 | |
| 1、近期原材料成本持续上升，对公司业务的影响如何？ | |
| 回复：公司产品主要原材料为木材、饰面纸以及胶粘剂等化工材料，其中装饰板材产品直接成本占比分别为：木材 70-75%左右，纸张 13%左右，化工材料 3%左右。公司产品所需木材为国内人工经济林树种，主要有杉木、杨木、桉木等品种，去年至今原辅材料采购价格有不同幅度的上涨。公司板材产品产能以外协为主，公司根据原材料上涨情况，对接产品供应商进行成本核算，合理上调产品价格，同步对下游经销商和渠道也做了价格上的调整，可以覆盖原材料成本上涨的压力，公司业务毛利率基本保持稳定。 | |

2、怎么看待板材各个渠道未来持续增长的机会和市场空间？

回复：公司板材产品主要应用于室内基础装修和各类板式柜类产品，对应的就是基础板材（素板）和家具板材（饰面板）产品。就胶合板产品来说，目前主要加工方式还是以木工打制为主，通过木工、工长、设计师等专业人员推荐到门店购买实现，因此零售门店还是有非常重要的作用。公司近几年快速覆盖外围空白市场、二级密集分销以及渠道下沉，特别是县域以及乡镇市场，木工加工比例还是相当高，这部分市场体量也比较大，公司推动乡镇门店的建设，效果也比较明显。

经济较发达的省份特别是一二线城市，消费者对于定制成品接受度非常高，这些地区定制工厂加工比例提升很快，而且家具厂数量庞大，板材需求量空间巨大，公司与经销商团队快速拓展家具厂渠道业务，目前合作的家数比例不到10%，而且单个工厂的销售金额还很小，因此家具厂渠道未来增量空间会比较大。

家装公司和工程渠道业务公司近两年也在加快布局，通过制定渠道专供产品体系，通过分公司运营与头部家装公司达成战略合作，同时招募大量工程代理商开展地方工装业务，也反应出向好的发展趋势。

3、各地区家具厂选择和公司合作的原因是什么？

答：家具厂选择公司产品有几大原因：1) 品牌优势。中小型定制工厂的订单都是通过定制门店、家装公司以及消费者直接下单方式，消费者对于公司产品品质认可度高，环保理念深入人心，品牌认知较强，因此家具厂推荐公司板材品牌时更容易成交，同时盈利能力有一定提升；2) 精准服务。地区家具工厂有痛点，因为刨花板厂家很难做到物流、仓储、花色这三大内容的精准服务，而我们现有的大部分经销商具备了这些条件；3) 资金优势。我们的经销商通过多年积累具有较强的资金实力，能为家具厂客户提供一定的账期支持。

4、公司如何推动经销商的家具厂渠道开发？

答：前几年我们对具备仓储、资金、团队能力的大中型经销商做家具厂渠道开发试点，和经销商联合成立专项业务小组，与当地的家具行业协会、定制门店、家装公司进行陌拜或特约拜访之后，收集客户信息，了解当地家具厂需要的产品品类、价格体系、服务内容，提炼出一套家具厂业务的合作方案。同时做好新品

送样、及时配送、辅材导入等大量服务性工作，这些家具厂的合作粘性就会越来越高，采购金额会逐渐增加，并将这些地区成功的经验推广到其他经销商以及二级分销商。

5、公司工程业务的应收账款情况如何？

回复：裕丰汉唐目前应收账款的前五大客户分别为为万科、融创、新城、旭辉以及龙湖。

附件清单（如有）

无