

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：2022003

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☒ 其他（电话会）
参与单位	光大证券、东方证券资管、兴业基金、富国基金、Horizon Asset Management、平安养老、三星资产（香港）、韶夏资本
时间	2022 年 3 月 24 日 下午 3 时
地点	光大证券电话会议
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：请问公司今年有没有和大装企合作的计划？公司对大装企有赋能空间吗？ 答：今年一季度，公司与千思装饰达成了合作，后续也会持续推动与大装企的合作。在赋能方面，公司 020 的引流能力、产品的个性化能力都很强，这些都可以很好地匹配装企的需求。 问：今年直营和加盟店的规划？ 答：直营店不会有太大的变动，自营加盟店还会增加，自营城市还是会以直营店+自营加盟店的模式来做拓展。其他城市加盟店的招商数量和速度也会加快，会关注下沉和填补空白城市。

	问：现在对购物中心门店比例还会有要求吗？ 答：渠道下沉对这个没有强制要求，开店选址还是以人流为主。 问：门店合伙人计划效果？ 答：直营门店实践下来效果不错。这种形式接下来会持续深度去做，并应用到其他业务模块、层级中，用经营、合伙的思维来逐步替代单纯的打工思维，最终成为具有活力、管理逐步扁平化的状态。 问：公司和京东合作进展？ 答：公司希望通过双方合作，第一帮助京东建立线上系统，过去是在线上卖产品，接下来去解决怎么去卖服务。我们希望能够把更多的东西带进来，通过线上交易出去。另一方面通过和京东合作研发 Saas 平台，公司自己的 Saas 服务平台也能够快速建立起来，以新面貌来作为第三方服务相关企业。第三，流量和供应链合作也在快速推进。 问：公司的核心竞争优势在哪里？ 答：我们是 IT 企业起家，所以我们一个重要的核心竞争力是数字化能力，过去面向软装、定制家具，未来面向整个家居空间的数字化能力。各个环节的配合与交付都涉及到大量的数字积累与处理，企业的数字化能力也是未来整装能走向整装工业化（规模化）的一个必要能力。 问：去年很多企业也在进入整装领域，分析一下公司整装模式的优劣势？ 答：不同的整装模式，落地业务大不相同。有些只是面向整装企业提供定制家具，其优势便体现在资产相对较轻。相比起来，我们的整装模式涵盖很多主辅材，相对较重，但后续通过与京东的合作可以借助京东强大的供应链能力来解决。在自营整装方面，公司圣诞鸟整装模式是很独特的，很难找到做相似业务的友商。有些装修公司可能也在做软硬一体的整装服务，和这类公司相比，我们的优势是拥有软硬装
--	---

	结合的能力，并且公司软装配套率非常出色，传统家装公司在硬装里融入软装的难度非常大。此外，我们优秀、扎实的技术和数字化思维也是整装模式探索中非常重要的一项能力。我们的模式确实是比较难的，需要长期去做，无法一蹴而就，但空间很大。
附件清单（如有）	无