

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：2022007

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（电话会）
参与单位	中信资本、富国基金、海富通基金、太平基金、深圳中天汇富基金、长城财富资产、躍馬資本、上海尚近投资、德华创业投资、浙江韶夏投资、上海朴易投资、上海深积资产、浙大九智（杭州）投资、信诚基金、郑州云杉投资、上海瓦洛兰投资、睿新（北京）资产、翊安（上海）投资、上海天貌投资、上海潼骁投资、中阅资本、上海朴信投资、广州市航长投资、博裕陶然（上海）股权投资、江苏大正十方股权投资基金、深圳大道至诚投资、富唐资产、方圆基金、生命保险资产、南京春谷私募基金、征和瑞森（北京）资本、阳光资产、上海汉思企业管理咨询有限公司、南方睿泰基金、北京九颂山河投资基金、招商证券、爱建证券
时间	2022 年 7 月 4 日 上午 10 时
地点	招商证券电话会议
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：房地产的基本面环比有一定改善，对咱们家居行业需求的整体影响怎么看？ 答：我们有感受到上海等地区的逐步恢复，所以对于下半年的需求释

	放我们是有信心的。另外更大的一个信心在于我们上半年做了很多对内的变化——组织上的变化、激励上的变化，以及提升效率的技术和系统的应用和开发，这些措施的提效降本效果都会逐步显现出来。 问：咱们和京东的合作的最新情况是怎么样的？ 答：今年我们和京东的合作迈进了新的阶段，经过了去年大半年的磨合，大家一起对如何做好家居业态的线上消费者体验做了深层次的探讨。今年终于把探讨逐步落地试验，我们圆方软件和京东达成了 Saas 服务合作，帮助京东在线上具备更强的能力做线上泛家居场景化的互联网展示、营销，帮助他们的流量转化，最终反哺到我们的渠道，这标志着我们和京东战略合作又更进了一步，不仅仅是过去相对比较简单流量和产品采购合作；线下的门店合作和供应链合作也在持续推进，比如家电供应链合作，京东在家电领域具备强大的供应链，他们能提供我们客户一站式购齐方案里面所需要的一系列大家电小家电产品，能够让我们在不增加供应链重资产投入的情况下更大限度地丰富家电产品 SKU，满足消费者的多样化需求。 问：咱们的整装模式，与友商有什么相同点和不同点？未来咱们整装模式的发展会不会有什么变化？ 答：至少现在是有比较大的不一样的，未来会不会也是在互相学习和融合，这个就不确定了。 现在比较大的不同是我们会做这两块业务：一个自营整装和一个整装云。友商是没有完全类似于这样的模式的。首先自营整装，友商就基本上没有在做。我们在这几个自营城市是切切实实由我们自己来做装修，开始做全屋的整装，做各种各样的一些新的工艺，新的技术管理，系统地植入到我们这个新整装模式下面去。我们利用自营的圣诞鸟整装来去不断地提升我们在整装上面的技术能力、管理能力，友商是没有在做这一块。另外整装云这一块，整装云本质上它是要去为装企去做服务，帮助他们能够更好地从半包的装修企业，全包的装修企业，
--	---

升级到整装企业。这里面我们会深入到他们的装修流程里边去，目前友商可能不太会这么深入，他们更多的是把整装企业作为一个流量的渠道，把产品放在这样的渠道里去销售，这个动作起量会比较快，也相对比较简单。我们从 2017 年考虑做整装云的时候，就觉得这种模式可能可持续性会弱一些，一开始的起量可能会快，但是未来的可持续性可能会比较差，可替代性可能会比较强。尤其现在我们越来越感觉到很多的装修公司其实并不是说排他的、一对一的，所以未来一定会面对大量的竞争。一个装修公司里边可能有多个品牌的定制家具，而且这种情况现在还蛮常见，未来会越来越常见。那如何能够在这样的实体里边来去打造一个面向未来的可持续的商业模式，这个是我们整装云团队在思考的比较深层次的问题。所以我们打造的是主辅材的供应链平台，打造的是它底层的设计系统、管理系统，以及未来在整装工业化这一块，我们能够给他带来的信息化、数字化、装配化的能力。这个才是我们想要去做的。所以至少目前来看，我们与友商的模式是有很大的区别的，但跑通这种模式我觉得还是需要时间，一方面是行业发展需要时间，这里也包括一些装配化产品的成熟需要时间，另外一方面消费者的认同也需要时间，现在整装的盛行也是在帮助市场加快去认识和认同这样新的模式。

问：咱们渠道拓展的进展如何呢？

答：今年我们主推的是渠道下沉的门店开拓，因为对比竞争对手，我们这一块是空间比较大的。下沉的主要载体就在于这种小橙店小蓝店的模式，它的开店投入门槛会低一些，资产轻一点，能让更多的投资人参与进来，产品端以及销售设计服务模式可能会持续地往更简洁一点的方向走，我们尽量把很复杂的东西持续不断地简化，形成比较好的接口和标准，让下沉的、或者异业合作的合作伙伴能比较简单地跟客户互动。目前招商在持续进行中，下半年会多一些。

问：咱们合伙人计划目前推进的进程如何？

	答：这个推进得非常顺利，而且已经推进得非常深了。后续还需要我们再去不断地去调整一些制度、机制，比如长效激励跟短、中期激励怎么样能够结合得更好一些，还是需要不断去迭代和完善的。我们体系内对于合伙人计划的反馈也是非常正向和欢迎的，对未来的人力资源、组织变革、激活组织活力是非常有利。
附件清单（如有）	无