

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：2023-003

投资者关系活动类别	
<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 电话交流会议
参与单位名称	
华福证券 周成丽、孙勇、施锐、陈杭； 杭州黎金私募基金 徐轶凡； 橡树资产 沈琪； 杭州翼融管 宋进； 杭州观云投资 乔华杰； 杭州嘉被投资 王威威； 中财投资集团 葛飞龙、高雄杰、楼陈倩； 黄山、方旻、徐渤、陈天水、金凯、陆佳辰、章国敏。	
时间	
2023年3月18日	
地点	
公司	
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>本次活动为华福证券浙江分公司组织投资者走进上市公司活动，具体流程如下：</p> <p>一、参观兔宝宝研究院展厅、家居及家具板展厅。</p> <p>二、企业介绍</p> <p>公司创建于1992年，历经30年发展，已成为国内高端环保家具板材产销规模最大的企业之一，公司以推进行业环保进程为己任，始终坚持研发和生产高品质、绿色环保的装饰材料。秉承“兔宝宝，让家更好”的企业使命，以高端家具板材为依托，全力布局定制柜类、地板、木门等家居产品体系，为消费者提供木制家居产品一站式解决方案。公司坚持以装饰板材业务为核心、定制业务为辅的战略定位，</p>	

致力成为家居装饰行业全能型领导者。

公司装饰材料业务近年来公司通过多渠道运营，快速布局家具厂、家装公司、工程渠道等小 B 业务，着力加强研发和设计，不断丰富功能型优质环保基材、定制家具饰材以及工程系列的产品矩阵。公司根据市场布局和渠道拓展需要，整合优质供应商资源，强化对供应商的管理和服务，合理布局配套产能，形成了良好的供销协作和物流配送体系，公司的竞争优势进一步得到加强，行业地位进一步凸显。

公司定制家居板块着力构建零售和大宗业务两轮驱动的战略布局。零售业务以华东地区为核心市场，以兔宝宝高端环保板材为依托，快速布局以全屋定制为主的健康家居终端门店网络体系，全面提升门店运营管理和水平，快速打造华东地区强势品牌；大宗业务将持续优化地产客户结构，强化风控管理，以客户需求为导向，加强客户的对接和服务，打造行业内服务能力最强、最具竞争优势的工装供应商。

三、投资者问答

1、公司装饰材料业务将如何拓展市场份额？

回复：目前人造板行业已经进入到低速增长的阶段，但仍处于稳步增长态势，公司覆盖的高端家具板材市场规模超 2500 亿，作为行业头部企业和领先品牌，兔宝宝目前的市场占有率尚不到 5%，在板材客户从零售端向 B 端演化的大背景下，未来板材市场的集中度将快速向行业龙头企业集中，公司的市场份额上升空间潜力巨大。在板材产品销售渠道发生较大的变化下，公司积极调整营销策略，推动分公司运营机制，在稳固零售业务的基础上，快速布局 B 端（家具厂、家装公司、工程）业务渠道，公司品牌影响力和渠道掌控力有了进一步的提升。在人造板行业集中度持续提升的大趋势下，板材销售渠道转变的过程中，公司在产品端、渠道端、品牌力等多个维度的综合竞争优势凸显，装饰材料业务有望持续提升市场份额、实现持续稳定增长。

2、公司定制家居业务未来如何布局，主要在什么地区发展？

回复：公司的零售定制业务将以实木复合板材为切入点，聚焦中高端消费群体、打造多种基材组合的差异化定位，并融合地板、木门等木作类产品，快速布局华东区域的门店网络，形成一定的市场影响力。关注客户体验，补“中后台”短板，公司在店面展示效果、产品外观设计和信息化建设等方面还存在相应不足，对标行业优秀企业，公司将在这些方面加大投入，短期目标力争把“兔宝宝全屋定制”打造

成为华东区域强势品牌。

3、公司如何看待房地产发展趋势以及如何布局大宗业务？

回复：2022 年房地产进行了深度调整，2023 年地产政策好转，有望回暖。公司大宗业务将继续优化地产客户结构，强化风控管理，以客户需求为导向，加强客户的对接和服务，打造成为行业内服务能力最强、最具竞争优势的工装供应服务商。

附件清单（如有）

无