

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：2023003

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位	投资者网上提问
时间	2023年5月12日（周五）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长李连柱、董事、总经理周淑毅、独立董事彭说龙、副总经理、董事会秘书何裕炳、财务总监张启枝
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、主要问题及回答：</p> <p>问：看你们介绍公司 ai 技术在营销、设计方面的应用情况，那在后端的生产环节呢，有无打通？</p> <p>答：您好！公司在设计、营销、生产等各环节与 AI 结合，通过数字化赋能智能制造。上线的智能拆单系统，利用虚拟制造的大数据，结合机器学习 AI 算法大幅提升自动化拆单的能力。“MES20”升级为“MOM20”制造运营平台，通过生产管理系统重构、智能装备应用、设备联网、数据采集、数据分析和生产流程优化与精益管理相结合，推动工厂降本增效。谢谢！</p> <p>问：请问董秘，随心选模式和其他品牌相比有什么优势？</p> <p>答：您好！过去行业从单品类定制发展到多品类定制，在柜类定制这</p>

一块已经很成熟了，但如今消费者对“定制”的要求已从过去的柜类产品定制，延伸至对整体空间解决方案的定制，这对家居公司的品类丰富度以及资源整合能力提出了更高的要求，很多品牌在定制和软装配套家品的结合上，尤其是供应链端并不具备优势，因此我们认为行业目前在定制+软装配套的融合上其实还有很多机会。

基于我们多年来对用户需求的深刻洞察力以及对行业的判断，公司推出了“随心选”全屋定制新模式，是依托人工智能优势提供专业设计、个性定制及成品搭配，让消费者能随心选品、明白消费的一站式购齐全屋家居的消费新模式。与“随心选”全屋定制新模式共生的，还有公司“智慧供应链”的能力，基于自身搭建多年的智慧供应链平台，借助机场塔台式中央计划调度系统、SKU 多样化管理、智慧云端仓储管理，公司与诸多细分头部品牌达成紧密合作，超 100 家大品牌、超 5000 款产品，实现“多快好省”，为“随心选”全屋定制新模式和消费者需求保驾护航。谢谢！

问：目前公司在智能家居解决方案方面，有无创新研发、融合与落地的项目？

答：您好！为进一步探索智能家居生活方式，大力推进“融合”布局，公司与在全屋智能领域具备较强研发能力和技术沉淀的睿住智能开展战略合作，成立合资公司，共同研发，开拓市场。双方联手打造基于家居场景的软硬件一体的产品及解决方案、智慧家居升级方案，为消费者提供美好的智慧家居生活体验。公司也配合睿住智能用户设计全屋定制方案，为用户定制更直观、丰富的居住体验。除与睿住智能设立合资公司外，公司也曾和创米科技、立林科技等达成战略合作。谢谢！

问：京东和公司的协同目前体现在哪些方面？成果如何？2023 年是否有更多的合作？

答：您好！公司与京东在 SAAS 技术服务、流量、供应链等领域均有开

展合作，并在持续推进中。谢谢！

问：能介绍一下公司是怎么把 AIGC 技术融入产品和服务，在公司家居设计中应用的？

答：投资者您好！公司一直都在设计、营销、生产等各环节探索和实践与 AI 的结合。我们近期上线 AI 设计助手。AI 设计助手根据实际户型、生活方式何风格，一键智能生成多个设计方案。设计师在与客户初次见面阶段，不能明确需求，使用 AI 设计助手可以先输出多个不同方案，基于这些方案与客户沟通，极大提升了设计师谈单成功率。方案明确了，设计师只需要调整产品的个性化设计，AI 设计助手完成角度调整、氛围调整、打光出图。配合智能布置、智能样板间等智能工具，设计师只需要关注客户个性化需求，不做重复性操作，大大提升了设计效率。谢谢！

问：公司坚持了那么多年不做大宗，事实证明这也是这么多年让尚品业绩无法爆发的一个错误决策。请问公司现在依然还是坚持不做大宗吗？还是说未来会积极介入大宗业务，为自己业绩寻找一个增长的可能性？

答：投资者您好！公司有持续开展大宗业务，但目前大宗业务不是公司的战略重心，公司还是希望以零售业务为主，做好自己的产品和服务。今年，公司发挥自己在数字能力方面的较大优势，深刻分析客户的新需求，通过建设数字化设计工厂平台，全面打造“随心选”全屋定制这一全品类融合的新商业模式，积极推动以“随心选”全屋定制新模式为基础的营销策划，开展拎包、整装等多元渠道的合作，以及加大招商力度，以便能更好地抢占市场。谢谢！

问：请问公司，今年应该是整个行业回暖的一年，公司有什么抢占市场的部署？

答：您好！家居市场作为与房地产紧密链接的产业链下游，中央出台

的支持房地产企业融资和住房消费政策，还有保交楼等政策，有望对家居需求形成支撑，叠加外部制约因素得到缓解，目前客流正在逐步恢复，公司也在积极推动“随心选”全屋定制新模式为基础的营销策划，开展拎包、整装等多元渠道的合作，以及加大招商力度，以便能更好地匹配后期消费需求复苏的节奏，抢占市场。谢谢！

问：公司在数字化、智能化和 AI 智能设计方面有无布局？

答：您好！公司在设计、营销、生产各环节与 AI 结合，通过数字化赋能数字影响。“K 系统” CRM 系统，有效管理顾客关系，提供千人千面的精准服务，提升客户服务水平。以数据中台为基础构建的“数智助手”等数智应用以及升级的“美家”等营销工具，基于云和大数据的强大数据分析系统，可预测顾客行为，提高了公司运营效率。以海量的用户数据和设计数据为基础，运用新一代 AIGC 技术升级的“美家”等数字营销工具，给用户带来更加智能，更加丰富的体验，目前已经进入测试阶段。谢谢！

问：公司在年报中提到初级、小规模的后进者面临品牌优势不足，请问公司对自己的品牌建设如何评价？是否满意自己的品牌建设成果？接下来公司对自己的品牌建设有什么计划？

答：您好！公司凭借 IT 基因并独具软件技术优势和对消费者需求的深刻洞察，开创“全屋定制”模式，培育了“尚品宅配”“维意定制”两大品牌。多年来，公司的产品力、创新力与品牌力在业界有目共睹，并斩获诸多荣誉，如“智能制造试点示范”、“中国最佳创新公司 50 强”、“中国服务业 500 强”、“中国好设计”大奖、“中国管理模式杰出奖”、“品牌强国先行工程入选品牌”、“广州市定制之都示范企业”等。截至 2022 年底，公司在全国拥有直营门店 72 家，加盟门店 2056 家。今年我们将继续推进品牌和渠道建设：加速拓展线下加盟店，完善线下渠道的覆盖，扎实推进“1+N+Z”城市发展策略，积极招揽和培育扶持优质大商；与此同时，我们将持续推进拎包、整装、泛家居企业等多

元渠道的合作，夯实自有家居头部 KOL、抖音、微信、小红书、天猫等全渠道线上传播矩阵的优势。谢谢！

问：目前公司股价处于相对低位，请问公司有没有回购股票的打算？股票回购不仅可以提升市场信心，还可以起到稳定股价的作用。

答：您好！感谢您的建议与关注，未来若发生相关事项，公司将严格按照相关规定的要求，及时履行信息披露义务。公司将继续做好经营管理，提高公司经营水平，坚持持续提升企业的内在价值，以更好的业绩回报投资者。谢谢！

问：公司的 AIGC 技术主要偏向于哪种领域的应用？

答：公司旗下圆方软件公司的算法团队着重研究 Transformer 在 3D 多模态领域的应用，利用海量数据，在平面布局、三维搭建、效果呈现三个不同方向展开多模态大模型的研究，最后统一在“模型即服务” (Model-as-a-Service, MaaS) 一个 3D 的通用 AIGC 模型上以这个模型为基础对外提供服务。在 MaaS 模型服务上还架构了调度层和应用层，调度层为不同应用场景实现不同的流水线，应用层根据用户需求做灵活的功能组合。谢谢！

问：公司股价已经持续低迷了，虽然说有房地产市场影响的原因，但是相比其它友商还是下滑，请问公司对于自己的股价有没有什么措施？

答：您好！股价受众多因素的影响，公司管理层会不懈努力，致力于规范经营, 提升经营业绩, 不断提升公司的综合实力和内在价值，力求以更好的市值表现回馈广大投资者。谢谢！

问：业内龙头近日提出收入净利正增长的目标。尚品宅配 2023 年对业绩有何种规划？

答：您好！基于外部环境变化分析、环境变化分析、客户需求分析、

	<p>自身状况分析，公司各团队制定相应的经营计划。2023 年经营计划的核心关键词是“聚势抢滩 赢的力量”，重点开展如下工作：</p> <ol style="list-style-type: none">1、发力客户生活方式方案设计和“定制家居+配套”，以“全屋定制，就要随心选”全力开拓全国渠道；2、聚焦“广佛深”，大力做、深入做并取得创新突破，通过“装两次，才省心”开展圣诞鸟整装业务；3、树立品质文化，确定品质管理责任，保障质量口碑，提高生产效率，改善管理支援前线打胜仗；4、推动企业文化引领经营管理、塑造员工行为、服务内外部客户，实现公司高质量可持续发展。谢谢！
附件清单（如有）	无