

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：2023004

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"/> 其他（ <u> </u> ）
参与单位	交银、民众证券投资咨询有限公司广州分公司、千寻投资、HSZ Group、天风证券
时间	2023年5月16日
地点	广州总部（高德置地A座）、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	<p>一、主要问题及回答：</p> <p>问：公司2022年和2023Q1情况介绍</p> <p>答：在外部不确定因素的影响下，公司内部积极变革优化，2022年综合毛利率较2021年增加1.45%，四个季度的毛利率同比改善幅度持续扩大，四个季度的费用率持续下降。2023Q1收款较2022Q1增长10%，2023年3月末合同负债环比2022年末增长14%，同时2023Q1的成本和费用端表现也可圈可点。这些都呈现出经营逐步向好的信号，我们有信心公司经营将逐步稳健向好发展，并展现出强劲的韧性。</p> <p>问：房地产对公司的影响？</p> <p>答：家居作为房地产的下游产业，整体行业肯定都会受到房地产的影响。大宗业务受房地产影响最直接，但我们是零售为主，工程单占</p>

比非常小，大宗业务对公司的影响有限。而且家居行业市场并不局限于新建住宅的装修，还包括由二手房交易和存量房更新带来的再装修需求，我们对此也有做提前的布局。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。

问：公司最近在研究把 AI 技术融入产品和服务？

答：公司其实一直都在设计、营销、生产等各环节探索和实践与 AI 的结合。举个近期的例子，我们最近上线了 AI 设计助手。AI 设计助手根据实际户型、生活方式何风格，一件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。

问：公司定增进度？

答：我们在 2023 年 3 月 22 日收到证监会出具的定增项目同意注册批复，该批复自同意注册之日起 12 个月内有效，我们会根据实施进展情况及时履行相关信息披露义务。

问：今年的渠道拓展计划？

答：去年的投资环境叠加疫情影响，对招商有比较多的限制。对比其他同行，我们专卖店的开店空间还很大，今年我们会加大招商力度，同时会着重招大商，增加对大商的支持和倾斜，以及继续推进 1+N+Z 的城市发展模型。

问：公司最近在推随心选，竞争力和效果？

	<p>答：过去行业从单品类定制发展到多品类定制，在柜类定制这一块已经很成熟了，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。</p>
附件清单（如有）	无