

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：2023005

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会）
参与单位	招商证券、中国人寿养老保险、景顺长城基金、嘉实基金、平安银行、摩根士丹利基金、太平资产、工银国际、天瓴（北京）投资、恒大人寿保险、方正富邦基金、深圳中天汇富基金、北京国际信托有限公司、淳厚基金管理有限公司、广州玄甲私募基金、锦绣中和（天津）投资、上海季胜投资、深圳大道至诚投资、北京大道兴业投资、中邮理财、杭州红骉投资、维金（杭州）资产、苏州龙远投资、上海耀之资产、上海添橙投资、北京东方睿石投资、上海鹏山资产、上海天猊投资、中信证券、中泰证券、中金、国海证券、广发证券、东方证券、东北证券、长江证券、信达证券 国盛证券、中信资本、和谐汇一、汇添富、广发基金、前海人寿、中信建投自营、汇丰晋信、浦银理财、信达澳亚基金、朴易资产、荷和投资、中意资产、相聚资本、汐泰投研、华泰保兴、敦和投研、中庚、凯石基金、沅京资本、申九资产 天风证券、景顺长城、中信资本、华安合鑫资产、国海证券 长江证券、中欧基金、大家资管、信达澳亚、泰康养老、申万自营、合众易晟、涌津投资、华西证券、沅京资本、中津创新、东方睿石、创富兆业、中信建投自营
时间	2023年8月30日 20:30 2023年8月31日 9:30、13:00、15:00

地点	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 2023 上半年情况介绍。</p> <p>答：2023 上半年，公司着重研究基于多模态大模型的 AIGC 技术，积极推动“随心选”全屋定制新模式为基础的营销策划，加大招商力度和积极开展拎包、整装等多元渠道的合作。经过努力，公司上半年营收 20.7 亿元，单 Q2 同比和环比都呈现较好的恢复态势；单 Q2 营收同比增长 3.5%，环比 Q1 有较大恢复，同比去年 Q2 也恢复了正增长，单 Q2 净利润 3233 万元，单季度净利润转正，较去年经营情况改善较明显，呈现出经营逐步稳健向好发展的信号。</p> <p>问：上半年主要工作重点？</p> <p>答：1、回归定制和配套，聚焦软装。其中一个重点就是推出“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。借着全屋定制随心选新模式，帮助我们在前端推进多品类集成的成交。2、近期，我们在 AIGC 技术的深入运用与不断升级帮助下，为随心选新模式进行了迭代和革新。公司针对四类主要户型（二房、小三房、大三房、四房），结合中国家庭全生命周期六大定制模型（单身贵族、二人世界、伴你童行、学业有成、家成业就、安家怡养），推出了 AiLife6 智享生活系列，内含 23 款大产品，通过清晰的产品矩阵实现各级用户不同层次的价值需求，帮助精准成交。3、在渠道开拓方面，公司持续加大市场招商力度，优化直营和加盟的渠道布局，持续推进 1+N+Z 的城市发展战略，并大力拓展拎包、装修公司等多渠道业务合作。4、创新技术研发。公司推出了面向 B 端的 AIGC 产品如“AI</p>

设计助手”，以及“K系统”“K定制”“懂你”“美家”“MOM20”等深度植入 AI 技术的软件工具，贯穿设计、营销、管理、生产等各个环节，实现运营效率与出品质量的提升。5、深化组织变革。公司持续进行组织架构的管理变革，资源倾斜研发、品质、市场营销等前台，做大做强前台，优化后台，提升后台的服务、支持能力；强调结果导向，升级公司绩效薪酬制度，营造高效执行、使命必达、奖罚分明的企业文化；优化公司人才结构，引入外部优秀职业经理人，并挖掘企业内部青年干部，持续不断做好组织体系建设，优化人才结构，助推业务发展。

问：上半年的毛利率和费用率表现向好的具体原因？

答：上半年综合毛利率提升约 1%，总体费用率下降约 1%。在现有营收规模和渠道结构调整的影响下，毛利率和总体费用率仍然都获得了改善，主要原因包括：1) 原材料价格成本较去年同期有所下降；2) 公司精细化管理能力的不断提升，各项降本增效举措和具有成效的成本及费用管控的持续推进，例如生产制造环节的流程优化与精益管理，持续进行的组织架构变革等。

问：政策上对存量市场有鼓励，公司的布局？

答：“改善性住房换购税费减免”“房贷利率下调”“认房不认贷”《促进家居消费的若干政策》等地产和家具政策利好的不断出台，有望支撑家居需求回升和释放。面对存量房市场，我们在广佛深三城通过自营整装进行覆盖和深耕，持续夯实强化整装数字化能力；在其他城市积极发展整装云会员，并积极推动各地加盟商和当地大中型装企开展合作。

问：下半年直营店和加盟店规划？

答：今年我们会加大招商力度，着重招大商、总经销商，增加对大商、总经销商的支持和倾斜，淘汰弱商，继续推进 1+N+Z 的城市发展模型；

	<p>在直营店方面，会继续进行直营门店转加盟的优化。</p> <p>问：物业合作渠道拓展情况？</p> <p>答：这个渠道是往年我们做得比较少的，今年我们推动各地直营公司和加盟商积极与物业合作，进驻全国楼盘开展拎包业务，将样板间升级为样板店，使其成为我们新的获客渠道和消费成交场景，预计今年下半年会有更多项目落地。</p>
附件清单（如有）	无