

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：2024-002

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"/> 电话交流会议
参与单位名称	
投资者网上提问	
时间	
2024年5月14日（周二）下午 13:30~17:00	
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	
1、总经理陆利华 2、董事会秘书丁涛 3、财务总监谢新 4、独立董事张文标	
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问公司能否提供2024年各区域（如华东、华南、华北等）的具体销售业绩数据？截至目前，哪些区域的销售业绩表现最为突出？是否有新增长点或重点发展区域？近期房产新政对地产市场产生了一定的回暖效应，请问这一变化对兔宝宝的业务有何具体影响？兔宝宝在此趋势下有哪些新的市场策略或产品布局？兔宝宝的产品同行业中有什么竞争优势？公司在装饰材料行业的市场占有率，以及相对于竞争对手的地位？是否有新的产品线或技术创新？</p> <p>公司2024年的相关经营数据敬请关注公司接下来披露的定期报告。公司核心的</p>	

板材业务目前全国范围布局，以渠道运营中心和区域分公司为载体，结合经销商体系积极推动多渠道运营策略，其中家装公司家具厂等渠道增长较快。公司主要产品为高端环保家具板材以及配套辅材产品，目前在细分用途市占率为 5%左右，为国内销售规模最大的企业之一，公司将持续专注于健康家具板材市场，提升产品销量和客户口碑。

2、兔宝宝目前在装修市场的布局以及是否有出海的计划？2024 年的经营规划和区域重点？

公司目前主要产品面对的为国内各类建筑装修市场，包括城市商品住宅、城市公共商业建筑以及乡镇市场自建住宅等，公司根据各种需求匹配各种渠道，包括有门店零售、家具厂、家装公司以及工程渠道等，通过公司运营中心、区域分公司以及经销商体系提供专业化的产品和服务，2024 年公司将坚持多渠道运营策略提升渠道销量和服务能力。同时公司多年来高端家具板材、科技木皮以及地板均有一定的出口业务，公司会根据市场情况和公司的产品来合理制定相应的业务目标。

3、房地产迎来政策底了，公司有什么新的方案提升业绩？

目前国内房地产经过近几年的深度调整后距离恢复正常水平还需要一定的周期时间，公司主要产品为装饰装修用途的板材以及柜类定制业务，这类型的业务与地产新建周期相关但关联性在逐步减弱，国内整体 3-4 亿套的存量商品房以及一些自建房和相关公共商业建筑带来的存量装修以及二次翻新需求会逐年提高，公司目前会坚持以板材业务为主、定制业务为辅的经营策略推动各项业务举措，聚焦于有发力空间的小 B 渠道（家装公司、家具厂等），持续稳定提升公司的市场占有率和业绩水平

4、公司在资金运作方面是否有考虑到风险管理和资金利用效率的因素？

公司在资金运作方面考虑到流动性风险和市场风险。为控制风险，公司综合运用票据结算、银行借款等融资手段，并采取长、短期融资方式适当结合，优化融资结构的方法，保持融资持续性与灵活性之间的平衡。公司已从多家商业银行获得银行授信额度以满足营运资金需求和资本开支。公司根据市场环境来决定固定利率与浮动利率金融工具的比例，并通过定期审阅与监控维持适当的金融工具组合，公司面临的现金流量利率风险主要与公司以浮动利率计息的银行借款有关。

5、我想了解一下公司在不同产品分类中的销售量、生产量和库存量的变化情况。特别是板材、柜类、地板和木门这几个产品的情况。我想知道这些产品在过去一段

时间内的销售情况如何？公司的生产能力是否能够满足市场需求？另外，公司对于这些产品的库存管理如何？是否存在过多的库存或者缺货的情况？

公司板材产品分为自主生产和 OEM 委托加工两种模式，在胶合板产品木材成本占比高、运输半径受限以及各加工环节属于劳动力密集型的背景条件下，基于全国营销网络布局的不同产品需求，公司于 2010 年开始试行委托加工模式，在掌握核心研发技术和质量标准的前提下，与全国各地大型板材生产商进行定点加工，在木材采购、胶黏剂技术、装饰纸定向采购、生产流程管控以及高频次的产品检测各个环节提升产品质量。具体内容详见公司《2023 年年度报告》第三节管理层讨论与分析之四、主营业务分析。

6、我对公司在装饰材料业务和定制家居业务中的营业收入和营业成本占比非常关注。请问最近一年这两个业务的营业收入和营业成本占比分别是多少？与去年相比有何变化？另外，公司对于这两个业务的发展前景和策略有何规划？

2023 年度，装饰材料业务营业收入同比增长 3.23%,营业成本同比增长 2.44%；定制家居业务同比下降 2.77%，营业成本同比下降 2.36%。详见《2023 年年度报告》第三节之四主营业务分析之 2 收入与成本。2024 年，公司装饰材料业务将持续加强销售分公司和渠道运营中心的团队建设，提升专业水平和服务能力，协同经销商制定市场销售规划，扎实推进各渠道的拓展方案，赋能经销商提升各渠道客户的服务能力，重点聚焦家具厂、装饰公司等渠道，稳步提升市场占有率。定制家居零售业务基于原先的市场定位，主要以华东地区，特别是江浙沪皖地区为核心市场来开拓。今年会加大外围空白区域的招商力度，同时预计会做一些经销商的调整，提高门店的运营质量。此外，家装渠道的增量比较明显，今年也会加大对家装公司业务的投入。定制家居工程业务将坚持风险控制为第一位，优选地产项目降低回款风险，加大应收账款催收的力度。应对市场变化优化组织架构降本增效，加大代理商业务模式比例，推动业务融合和渠道转型。

7、公司营业总收入相比于 2022 年有所增长。请问这主要是由哪些因素所驱动的？公司在增长过程中是否面临了一些挑战？另外，公司在未来的发展中是否有具体的战略规划，以应对市场竞争和行业变化？谢谢！

2023 年，公司装饰材料业务坚持多渠道运营策略，加速拓展渠道客户，推动经销商体系转型升级，加强供应链管理，提升产品市场竞争力；定制家居紧紧围绕定制柜类、地板和木门等木作产品，零售业务立足华东区域，打造区域性强势品牌，工程业务以控规模降风险为主基调，实现业务健康长远发展。具体内容详见公司《2023 年年度报告》第三节管理层讨论与分析之四、十一。

8、公司的阻燃板、全屋定制的整体目前的全国经营情况做个介绍？今年有哪些展会，会议场馆有哪些？

公司的阻燃板主要面向全国范围的城市公共商业建筑，通过工装渠道的代理商实现销售，目前占公司板材销售规模比例为 3-4%，兔宝宝全屋定制 2023 年实现营业收入 5.96 亿，同比增长 15.48%。公司积极推动各种类型的品牌营销活动，包括展会展览形式，主要参加的有上海建博会、广州定制家居展等。

9、公司一季度业绩怎么样啊？

尊敬的投资者您好！请关注公司已披露的 2024 年一季度报告。

10、公司的财务状况如何？可以询问公司的资产负债率、现金流情况、收入增长率和利润率等关键财务指标，以评估公司的盈利能力和偿债能力。由于装饰材料行业受原材料价格影响较大，可以询问公司是否有应对原材料价格波动的策略和措施，以保障利润空间的稳定。了解公司是否有回购股票的计划或者对员工的股权激励计划，这些计划通常能够提升投资者信心并激发员工积极性。

公司财务近况可详见公司《2023 年年度报告》及《2024 年第一季度报告》。原材料价格方面公司会根据实际情况，充分对接公司上下游合作客户，对产品定价进行综合评估，从而进行价格上的相应调整，公司拥有一定的定价能力和成本转嫁能力，保障利润空间稳定。2024 年第一季度，公司实施完成以维护公司价值及股东权益所必需的回购公司股份方案。公司 2021 年第三次临时股东大会审议通过了关于限制性股票激励计划及员工持股计划相关方案，目前仍在实施期限内。感谢您的关注。

11、请问公司的主要销售客户和供应商情况如何？前五名客户和供应商的销售额和采购额占比分别是多少？另外，公司对于与主要客户和供应商的关系管理有哪些措施？是否存在对于过度依赖某一客户或供应商的风险？如何应对这种风险？

兔宝宝板材和兔宝宝家居业务主要通过经销模式进行销售，公司核心经销商和供应商保持稳定的状态，而且前五大客户和供应商占比均较低，具体情况详见公司《2023 年年度报告》第三节之四主营业务分析之 2 收入与成本之（8）主要销售客户和主要供应商情况。感谢您的关注。

12、请问公司在研发投入方面有哪些主要项目？这些项目的目的、进展和对公司未来发展的影响如何？希望能了解公司在技术创新方面的努力和未来的发展方向。谢谢。

公司研发项目包括板材阻燃抑烟、高稳定性、环保、耐污等方面，具体详见《2023年年度报告》第三节之四主营业务分析之4研发投入。

13、我还想了解一下公司对未来的发展有何规划，是否有计划推出新产品或进入新市场以提升收入？

公司将坚持围绕以装饰材料业务为主，定制家居业务为辅的战略定位，通过提升研发设计建立产品矩阵，加强供应链管控，构建全渠道销售体系，实现业务深度协同，致力成为家居装饰行业领先企业。感谢您的关注。

14、请问，在2023年与2022年相比，公司的销售费用和管理费用有没有发生重大变化？如果有的话，能否告诉我具体的变化情况？这对于我来说很重要，因为这些费用的变动可能会对公司的盈利能力和经营效率产生影响。

报告期内，公司通过加强内部管理，挖潜增效，加强成本费用管控。具体内容详见公司《2023年年度报告》之十财务报告之七、合并财务报表项目注释之46、47。

15、您好！关于公司持有的应收款项融资，我想了解一些更具深度的问题。首先，这些款项的具体用途是什么？是用于公司的运营资金还是其他方面的投资？其次，公司对于这些款项的风险控制措施是什么？在面临不确定的市场环境和经济波动时，公司如何保证这些款项的安全性和回收性？另外，公司是否有计划减少对应收款项的依赖，以降低潜在的风险？

报告期内，公司将收到客户的银行承兑汇票通过背书转让用于供应商款项到期支付。票据承兑银行属于信用级别较高的银行。公司的应收账款主要为子公司青岛裕丰汉唐的精装房定制业务，目前公司正在积极推动各种形式的应收账款的回收工作。

16、年报显示，公司在2023年度的筹资活动现金流出较大，筹资活动产生的现金流量净额为负值。请问这是由于公司进行了哪些筹资活动导致的？对公司的财务状况和发展有何影响？另外，公司在筹资活动中是否存在风险控制措施？未来公司是否有计划改善筹资活动的现金流状况？

在报告期内，筹资活动现金流出主要为偿还债务、分配股利等。详见公司《2023年年度报告》第三节之四主营业务分析之5、现金流。

附件清单（如有）

无