

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：2024006

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	2024年5月20日（周一）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>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、贵公司半年报后是否依旧会公布半年度分红方案？</p> <p>答：您好！公司2023年度股东大会已审议通过了《关于提请股东大会授权董事会决定2024年中期利润分配方案的议案》：为增强分红稳定性、持续性和可预期性，进一步提高分红频次，增强投资者回报水平，提振投资者持股信心，结合公司实际情况，提请股东大会授权董事会在符合相关法律法规及《公司章程》等有关制度的前提下，结合公司未分配利润与当期盈利状况制定2024年中期（半年度或前三季度）现金分红方案，并授权董事会全权办理中期利润分配的相关事宜，但中期现金分红金额不应超过相应期间公司合并报表归属于上市公司股东的净利润。感谢您的关注！</p> <p>2、公司业务范围较广，主要业务有哪些？综合来看公司的核心竞争优势在哪里？</p> <p>答：投资者您好！尚品宅配作为行业内唯一一家从软件技术转型定制</p>

家居, 并首倡“全屋定制”概念的家居企业, 尚品宅配信息化、数字化能力一直是行业内的标杆。从尚品宅配自身发展来看, 正是信息化、数字化能力优势和数据应用带来了公司在各阶段的商业模式创新: 第一阶段是“信息化”, 时间从 1994-2004 年, 公司通过圆方软件提供软件解决方案; 第二阶段是“数字化”, 从 2004-2017 年, 公司通过 O2O+C2B 解决个性化定制和大规模生产的问题, 进入全屋定制时代; 第三阶段则是“数智化”, 从 2017 年到现在, O2O+C2B+S2B、大数据、云计算、人工智能、工业互联网等技术的运用, 带领尚品宅配进入全屋定制+全屋整装的新赛道。2023 年, 公司凭借多年深入的 AI 技术布局, 基于技术研发实力和积累的海量数据库, 打造出行业首个“AI 设计工厂”——AI 人工智能驱动的云端虚拟设计工厂。我们相信, 开展“人工智能+”行动, 打造家居行业的 AI 设计工厂有巨大的行业价值和潜力。感谢您的关注!

3、上周五地产的刺激政策会对公司未来业绩有哪些影响

答: 您好! 家居行业作为地产后周期板块, 会受经济大环境尤其是房地产景气度的影响。随着国家陆续出台降低首付比例、取消商业贷款利率下限等刺激政策, 预期房地产市场和家具市场景气度会逐步回升, 外部的不确定性会逐步降低。公司将持续进行组织变革, 降本增效, 大力发展 AI 技术创新与应用、渠道下沉开拓等, 寻求内部的确性, 提升业绩, 回报投资者。谢谢!

4、公司在抖音 mcn 机构及超级流量达人方面有哪些布局, 这些人对公司业绩增长明显吗, 后续会怎么发展?

答: 您好! 公司以新居网运营的网络商城, 通过与腾讯、阿里、京东、百度、头条、抖音、快手等互联网企业的流量合作, 凭借公司在短视频赛道上的超前布局, 公司打造了新居网 MCN 机构, 孵化和签约 IP 家居类达人, 打通从视频和直播圈粉、到粉丝互动评论、再到私域粉丝运营、线下变现的全链路。感谢您的关注!

5、以前公司说过打造成为一个装配式内装的赋能者和行业推动者, 对于现在公司目标是否有改变? 相应的这些年, 向这个目标做了些什么工作? 请详细介绍一下?

答：投资者您好！为中国人民的美好家居生活的实现过程更美好一些，是我们的使命。感谢您的关注！

6、李总，公司除了是房地产服务行业，有没有考虑进军其他国家支持的新质生产力行业（算力服务？互联网信息方面？）

答：感谢您的建议！

7、您好，请问贵司旗下现在有哪几个品牌？

答：您好！公司旗下消费者品牌主要有定制家具品牌“尚品宅配”“维意定制”“孖酷”以及“圣诞鸟”整装品牌。感谢您的关注！

8、公司如何防止别人抄袭公司软件设计？有专利申请，离职人员有竞业限制吗

答：投资者您好！公司对软件技术等商业秘密进行充分有效的保护，感谢您的关注。

9、公司 AI 设计软件进展到什么程度了？是否投入使用了，啥时候全民推广使用

答：您好！公司 AI 化重构家居设计，降低家居设计门槛。为提高量尺效率，公司研发 AI 激光雷达量尺：包含手持激光雷达硬件以及配套的点云采集算法，整合 AI 点云生成 3D 和图生图能力，同时自动完成户型图、3D 户型建模、自动方案布置、AI 出图等功能，满足客户参与数字孪生家的生成过程，又满足客户直观的感受未来生活方式。为提高设计师设计灵感，公司开发 AI 设计助手：包含 3D 布局灵感、AI 灵感、AI 渲染三个能力。设计师在 K20 完成户型绘制，使用 AI 设计助手的“3D 布局灵感”为自己提供多种不同的布局参考；在 3D 视角下，设计师可以使用 AI 设计助手的“AI 灵感”功能，生成多套精彩的全屋定制方案，也可以使用“AI 渲染”功能，生成精美的效果图。另外，公司凭借多年深入的 AI 技术布局，基于技术研发实力和积累的海量数据库，打造出行业首个“AI 设计工厂”。AI 设计工厂是 AI 人工智能驱动的云端虚拟设计工厂。AI 设计工厂重构了设计服务流程，从传统单店承接全部设计服务，转变为店面承接需求，AI 设计工厂集中设计交付产物，店面拿到交付产物做销售的创新模式。AI 机器人完成客户个性化需求分析、空间拆解、单空间智能设计、设计产物合并包装、销售 PPT 准

备等关键工作。AI 设计为主，人工辅助方案审核和调整，高效高质量的完成全套可下单、可生产的设计方案。我们相信，开展“人工智能+”行动，打造家居行业的 AI 设计工厂有巨大的行业价值和 market 潜力。感谢您的关注！

10、请问彭总现在负责什么工作

答：投资者您好！彭劲雄担任公司董事、副总经理职位，负责软件技术研发管理工作。感谢您的关注。

11、怎么来加强监管加盟商？

答：您好！公司已制定加盟店规范运作指引，对加盟店的加盟条件、开业形式、统一运营方式作出了规定，并在与各加盟商签订的特许经营合同中对选址、装修、日常运营等各个方面都作出了相关约定。感谢您的关注！

12、公司未来将如何提高研发质效同时降低研发成本？

答：您好！公司去年四季度推出了 23 柜产品体系，今年还会推出面向未来的 25 柜产品体系，通过持续对产品工艺、产品结构等方面进行迭代优化，有效降低成本，提升效率。感谢您的关注！

13、AI 技术在尚品宅配的应用中，是否带来了哪些独特的创新或差异化的竞争优势？有哪些具体表现？

答：您好！制约家居行业扩张发展的因素，除了个性化产品大规模机械化生产的难题，还有参差不齐的设计师水平。把设计师“解放”出来，让门店把时间放在客户、服务、经营上。在这样的背景下，公司凭借多年深入的 AI 技术布局，基于技术研发实力和积累的海量数据库，打造出行业首个“AI 设计工厂”。AI 设计工厂是 AI 人工智能驱动的云端虚拟设计工厂。AI 设计工厂重构了设计服务流程，从传统单店承接全部设计服务，转变为店面承接需求，AI 设计工厂集中设计交付产物，店面拿到交付产物做销售的创新模式。AI 机器人完成客户个性化需求分析、空间拆解、单空间智能设计、设计产物合并包装、销售 PPT 准备等关键工作。AI 设计为主，人工辅助方案审核和调整，高效高质量的完成全套可下单、可生产的设计方案。AI 设计工厂能够帮助门店和设计师解决全品类兼容设计和销售难题，降低了对店面设计能力的

要求，便于门店实现扩张发展，这将再一次改变家居行业的商业模式，开启家居行业生产力大变革。谢谢！

14、请问李董对于今年公司业绩是否存在信心？信心来自于哪里？

答：您好！展望 2024 年，外部依然是充满不确定和挑战，但悲观者正确，乐观者前行。顺时之时，则高歌猛进，逆境之际，则穿越周期。进入内卷时代，企业需要拼管理利润，无论是在选择市场、策略定位，还是运营和管理控制，我们都需要更精准、更有针对性、更细化。我们要精准选择市场、精准策略定位、精准运营、精准控制。我们要放弃自恋，不能沉浸在过去的成功中。感谢您的关注！

15、公司 2023 年营业收入有所下滑，是什么原因？今年准备从哪些方面改善该情况？

答：投资者您好！公司 2023 年业绩变动，主要受外部房地产市场景气度下降及消费低迷所致。2024 年公司将持续推动降本增效、组织变革、人才发展、加大 AI 技术创新与应用、加大渠道招商等方面改善经营情况，应对外部不利因素。感谢您的关注！

16、公司市场布局如何？为何在整个西南市场的店铺都比较少？

答：您好！2024 年度，公司要大力开拓三、四、五线城市市场，完善全国渠道布局。2023 年度，西南区域销售收入 3.2 亿元，占营业收入的 6.59%。感谢您的关注！

17、贵公司定增资金 8 亿募集到账款 4 亿，是否募集资金不足会影响成都项目建设，准备如何筹集剩余不足资金？

答：您好！截至 2024 年一季度，公司最近一次定增已完成，其中募集资金总额为人民币 399,999,989 元，扣除发行费用（不含税）人民币 5,859,549.14 元，实际募集资金净额为人民币 394,140,439.86 元。募集资金不足部分由公司自有资金补足。感谢您的关注！

18、公司设计软件可以面向个人，个人可以直接自己设计，通过公司软件接单，公司总部制作下料，附近加盟店负责施工安装。类似于私人订制

答：非常感谢您的建议！

19、公司 AI 设计软件啥时候面向个人，全民设计

答：非常感谢您的建议！

20、公司有没有向平台公司转型计划，也不一定非得开加盟店，个人通过公司软件自己设计，公司后台负责出图，下料，采购，然后让注册合格的师傅接单现场施工组装，快速做大

答：投资者您好！感谢您的建议，谢谢关注！

21、公司目前是否有和政府合作的公租房、保障房的项目

答：投资者您好！公司有面向政府公租房或保障房的合作，业务稳健持续发展，感谢您的关注。

22、你好，恭喜贵司多年来的定增项目几经波折今年终于顺利通过，请问贵司定增项目投入进展如何？

答：您好！截至2024年一季度，公司最近一次定增已完成，其中募集资金总额为人民币399,999,989元，扣除发行费用（不含税）人民币5,859,549.14元，实际募集资金净额为人民币394,140,439.86元。定增项目正在持续进行中。感谢您的关注！

23、请问公司的基于多模态大模型的AIGC技术在家居设计上有哪些应用？

答：您好！公司AI化重构家居设计，降低家居设计门槛。为提高量尺效率，公司研发AI激光雷达量尺：包含手持激光雷达硬件以及配套的点云采集算法，整合AI点云生成3D和图生图能力，同时自动完成户型图、3D户型建模、自动方案布置、AI出图等功能，满足客户参与数字孪生家的生成过程，又满足客户直观的感受未来生活方式。为提高设计师设计灵感，公司开发AI设计助手：包含3D布局灵感、AI灵感、AI渲染三个能力。设计师在K20完成户型绘制，使用AI设计助手的“3D布局灵感”为自己提供多种不同的布局参考；在3D视角下，设计师可以使用AI设计助手的“AI灵感”功能，生成多套精彩的全屋定制方案，也可以使用“AI渲染”功能，生成精美的效果图。谢谢！

24、目前股东户数多少

答：投资者您好！截止至2024年3月31日，公司普通股股东户数为14696户。感谢您的关注。

25、公司现在股价处于底部阶段，这是资本市场看空贵公司所导致的，

面对这种情况下，公司除了增持股份外有没有更好的计划使投资人来聚焦公司发展？

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。上市 7 年来，公司一直实行持续、稳定的股利分配政策，积极回报股东。为增强分红稳定性、持续性和可预期性，进一步提高分红频次，推动一年多次分红，增强投资者回报水平，提振投资者持股信心，公司还将结合公司未分配利润与当期盈利状况制定 2024 年中期（半年度或前三季度）现金分红方案。公司打出的分红组合拳，充分体现了公司积极强化回报股东的意识，这不仅是对资本市场高质量发展政策指引的积极响应，更体现了上市公司的使命担当，正如我在致股东《疾风劲草 纵情向前》中所说“我们唯有行动起来，才能不辜负大家的信任与支持”。谢谢！

26、我觉得公司 AI 设计软件可以面向 to C

答：非常感谢您的建议！

27、公司能保证财务规范吗？最近 ST 的公司太多，公司业绩没有问题，信披违规吧？

答：您好！本公司设置了独立的财务部门，公司独立核算、自负盈亏，未出现股东单位干预本公司财务部门业务开展的情况。根据现行法律法规，结合公司实际情况，本公司制定了财务管理制度，建立了独立完善的财务核算体系；本公司财务负责人、财务会计人员均系专职工作人员，不存在在控股股东及其控制的其他企业兼职的情况；本公司独立开立基本存款账户，不存在与实际控制人共用银行账户的情况。

同时，公司根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《上市公司信息披露管理办法》《公司章程》以及公司《信息披露管理制度》等相关法规制度的规定，认真履行信息披露义务。公司指定《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》和巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）为公司信息披露的指定报纸和网站。

公司指定董事会秘书负责信息披露工作，并负责投资者关系管理，接待投资者的来访和咨询，设立专门机构并配备了相应人员，真实、准

确、及时、公平、完整地披露有关信息，确保公司所有股东能够以平等的机会获得信息。公司信息披露的内部控制得到了有效执行。感谢您的关注！

28、一直看好公司发展前景，还是希望公司结合多年来积累的行业经验，在软件研发上建立核心竞争力，往平台方向发展，做一款行业通用的软件，做大业务规模

答：非常感谢您的建议！

29、董事长您好，我是《每日经济新闻》记者包晶晶，尚品宅配 2023 年全年销售收款为 55.04 亿元，同比增长仅为 0.11，但归母净利润增幅超过 40，请问是什么原因造成的？您认为家居行业销售的瓶颈是什么？如何突破？

答：您好！家居行业作为地产后周期板块，受经济大环境尤其是房地产市场不景气传导影响，原来的市场机会形态早已经发生改变。我们不能再沉溺在过去的成功中，我们要接受现实，对变化产生行动。在当前经济大环境下，家居市场仍存在很多结构性机会，比如市场多元化、技术更新应用、人口结构老龄化、需求更趋个性化等，我们需要抓住它们。我们要大力开拓三、四、五线城市市场，完善全国渠道布局。过去我们精力可能更多放在了一、二线城市，但中国下沉市场的人口规模庞大，消费观念正在变化，拥有巨大潜力。我们要全力打造 AI 设计工厂。当前，家居行业正在经历一个大整合、大变革的新周期，我们要抓住 AI 技术革新带来的结构性机会，重塑企业自身核心竞争力，再次引领行业发展。开展“人工智能+”行动，打造家居行业的 AI 设计工厂有巨大的行业价值和 market 潜力。相信“人工智能+”的成功应用，将在当前的红海市场中再次创造出一片蓝海市场，以人工智能为引擎的新质生产力，将促进家居行业的高质量发展。感谢您的关注！

30、在引入 AI 技术后，尚品宅配在设计和生产效率上提升了多少？能否分享一些具体的数据或案例？

答：您好！尚品宅配为设计师搭建专属的“AI 设计工厂”，对客户提出的需求进行客户画像描绘，并给予设计师随心选专区符合客户画像范围的产品进行搭配，助力全国的设计师能够精准、快速为客户做出

最优方案，提升设计师在楼盘拎包等各类消费场景的设计能力、设计效率与出品质量，提升成交率，提升全国设计服务的规模效应。去年维意在试用“AI 设计工厂”的时候发现，加盟商参与度和帮助成交效果都不错，今年我们会加大推动尚品和维意两个品牌对“AI 设计工厂”的使用。谢谢！

31、公司最近一次定增完成了吗？定增金额多少？是否投入使用

答：您好！截至 2024 年一季度，公司最近一次定增已完成，其中募集资金总额为人民币 399,999,989 元，扣除发行费用（不含税）人民币 5,859,549.14 元，实际募集资金净额为人民币 394,140,439.86 元。定增项目正在持续进行中。感谢您的关注！

32、AI 技术在尚品宅配的应用中，是否带来了哪些独特的创新或差异化的竞争优势？有哪些具体表现？

答：您好！公司凭借多年深入的 AI 技术布局，基于技术研发实力和积累的海量数据库，打造出行业首个“AI 设计工厂”。AI 设计工厂是 AI 人工智能驱动的云端虚拟设计工厂。AI 设计工厂重构了设计服务流程，从传统单店承接全部设计服务，转变为店面承接需求，AI 设计工厂集中设计交付产物，店面拿到交付产物做销售的创新模式。AI 机器人完成客户个性化需求分析、空间拆解、单空间智能设计、设计产物合并包装、销售 PPT 准备等关键工作。AI 设计为主，人工辅助方案审核和调整，高效高质量的完成全套可下单、可生产的设计方案。我们相信，开展“人工智能+”行动，打造家居行业的 AI 设计工厂有巨大的行业价值和潜力。相信“人工智能+”的成功应用，将在当前的红海市场中再次创造出一片蓝海市场，以人工智能为引擎的新质生产力，将促进家居行业的高质量发展。谢谢！

33、请问目前金融城地块建设进度如何，合同预计几时可以竣工，后续此项目竣工后是否可以为公司带来效益？

答：投资者您好！目前该地块按照既定计划推进建设进度，预计项目竣工后，可以为公司带来相关收入和降低企业租赁运营成本等效益。感谢您的关注。

34、尚品宅配未来在 AI 技术应用方面有什么样的发展规划？是否有新

的 AI 技术或项目即将上线？

答：您好！公司凭借多年深入的 AI 技术布局，基于技术研发实力和积累的海量数据库，打造出行业首个“AI 设计工厂”。AI 设计工厂是 AI 人工智能驱动的云端虚拟设计工厂。AI 设计工厂重构了设计服务流程，从传统单店承接全部设计服务，转变为店面承接需求，AI 设计工厂集中设计交付产物，店面拿到交付产物做销售的创新模式。AI 机器人完成客户个性化需求分析、空间拆解、单空间智能设计、设计产物合并包装、销售 PPT 准备等关键工作。AI 设计为主，人工辅助方案审核和调整，高效高质量的完成全套可下单、可生产的设计方案。我们相信，开展“人工智能+”行动，打造家居行业的 AI 设计工厂有巨大的行业价值和潜力。相信“人工智能+”的成功应用，将在当前的红海市场中再次创造出一片蓝海市场，以人工智能为引擎的新质生产力，将促进家居行业的高质量发展。谢谢！

35、董事长您好，贵司分两次计划低位回购这么多股票，是计划注销呢还是做股权激励？

答：您好！两次回购股份将用于维护公司价值及股东权益，并将按照有关回购规则和监管指引要求在规定期限内出售。感谢您的关注！

36、展望一下公司未来 10 年的发展成一个怎样的企业。

答：您好！公司秉承“客户为本、结果导向、拼搏进取、专业成长”核心价值观，以“创新科技，服务家居”为理念，以“成就你我家居梦想”为公司愿景，通过不断的创新研发，应用云计算、大数据技术进行信息化和工业化深度融合，致力于为消费者提供全屋整装、全屋定制、全屋配套等一体化服务，坚定而持续地去投入去探索中国家装行业整装发展之路。感谢您的关注！

37、为啥今天跌这么多，是不是有雷

答：您好！二级市场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！

38、你好，请问贵司一二线城市的门店和三线城市以下的门店各占比多少？收入各占比多少？

答：您好，2023 年度公司持续优化渠道布局，公司坚持执行 1+N+Z 的自营城市发展模型，有序将直营店转加盟和优化，保留少量直营大店为整个城市做展示共享。截至报告期末，公司直营门店数量为 46 家、自营城市加盟店数量为 285 家、公司加盟店数量为 2005 家。2023 年度公司直营收入占比 19.28%，加盟收入占比 55.08%。感谢您的关注！

39、引入 AI 后，客户在体验上有何变化？是否有客户反馈显示 AI 带来了更好的服务和满意度？

答：您好！公司在 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，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。该系列基于 AIGC 技术，通过 AI 设计对用户需求进行深度分析，对不同客户的生活方式进行精准设计，生成完整的、可购买的方案，实现全屋柜类、家具、饰品、电器完美搭配。此外，公司推出了 AIGC 产品如“AI 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。在设计维度，尚品宅配为设计师搭建专属的“AI 设计工厂”，对客户提出的需求进行客户画像描绘，并给予设计师随心选专区符合客户画像范围的产品进行搭配，能够精准、快速为客户做出最优方案，提升设计能力、设计效率与出品质量，提升客户满意度。谢谢！

40、尚品宅配未来在 AI 技术应用方面有什么样的发展规划？是否有新的 AI 技术或项目即将上线？

答：您好！家居行业门店经营包括全域获客、方案设计、安装交付、售后服务等内容。方案设计由设计师来实现，是承上启下的关键环节，甚至是决定订单是否成交的关键环节。制约家居行业扩张发展的因素，除了个性化产品大规模机械化生产的难题，还有参差不齐的设计师水平。把设计师“解放”出来，让门店把时间放在客户、服务、经营上。在这样的背景下，公司凭借多年深入的 AI 技术布局，基于技术研发实

力和积累的海量数据库，打造出行业首个“AI 设计工厂”。AI 设计工厂是 AI 人工智能驱动的云端虚拟设计工厂。AI 设计工厂重构了设计服务流程，从传统单店承接全部设计服务，转变为店面承接需求，AI 设计工厂集中设计交付产物，店面拿到交付产物做销售的创新模式。AI 机器人完成客户个性化需求分析、空间拆解、单空间智能设计、设计产物合并包装、销售 PPT 准备等关键工作。AI 设计为主，人工辅助方案审核和调整，高效高质量的完成全套可下单、可生产的设计方案。AI 设计工厂能够帮助门店和设计师解决全品类兼容设计和销售难题，降低了对店面设计能力的要求，便于门店实现扩张发展，这将再一次改变家居行业的商业模式，开启家居行业生产力大变革。谢谢！

41、公司软件方面对设计师的支持程度如何?有没有可能研发一款行业公用软件然后转变成收装修公司的去，往 TB 方面发展?

答：投资者您好！圆方软件是我国国内较早从事家居设计软件产品及信息技术服务的知名公司。作为最早开启家居数字化变革的行业颠覆者之一，深耕家居行业数字化领域 30 年，圆方软件开创领先的虚拟现实技术，为传统家具企业转型升级提供全流程数字化改造建设，以云设计及大数据应用为核心的云技术平台进入实践应用阶段。圆方软件行业项目解决方案已扩展到民用家具、建材、厨衣柜与办公家具全领域，项目实施整合已具备高度专业执行力。圆方软件还通过互联网、大数据、云计算、AI 人工智能、敏捷供应链管理等创新技术手段为传统家装企业进行新型产业模式赋能，重构家装行业产业链、价值链，创新变革传统家装模式并使其升级成为现代化的整装商业模式。感谢您的关注！

42、公司怎么提高销售及怎样提高净利润率（净利润率本公司一直很低）。可以跟索菲亚，欧派对比一下。所以没有对比就没有伤害，请李总说明

答：您好！控费方面：2023 年底直营门店还有 40 多家，2024、2025 年还会继续进行直营店的优化和直营店转加盟店，通过结构调整和优化降低刚性费用，同时通过持续加强公司各类销售费用和管理费用管控，提升利润。降本方面：生产制造团队持续推出各类降本项目，通

过生产管理系统重构、生产流程优化与精益管理相结合，推动工厂降本增效；在产品研发上，我们去年推出了 23 柜产品体系，会逐渐替代过去我们用了十几年的 08 柜产品体系，今年还会推出面向未来的 25 柜产品体系，通过持续对产品工艺、产品结构等方面进行迭代优化，有效降低成本，提升效率。增效方面：主要就是销售团队，我们通过组织的变革，通过人员的优胜劣汰，去年已经成功地把销售团队的狼性和主观能动性全面地激发出来，但这里边也还有很大的提升空间。今年我们还会继续做组织架构的变革，去中台化，让更多的人从中台、后台走向前台。感谢您的关注！

43、与其他上市公司相比，贵公司去年尚未实施回购，近期又开启了回购计划，是出于什么考虑？

答：您好，公司于 2024 年 2 月 5 日推出了回购方案，该回购方案已实施完毕，截至 2024 年 4 月 26 日，公司该次回购以集中竞价交易方式累计回购公司股份 5,072,592 股。

公司于 2024 年 4 月 29 日再次推出了新的回购方案，截至 2024 年 4 月 30 日，公司尚未实施新回购方案，后续公司将依据股份回购方案，推动实施回购股份计划，并将在回购期间根据相关法律法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务。谢谢！

44、公司当前回购计划和进展如何？

答：您好，公司于 2024 年 2 月 5 日推出了回购方案，该回购方案已实施完毕，截至 2024 年 4 月 26 日，公司该次回购以集中竞价交易方式累计回购公司股份 5,072,592 股。

公司于 2024 年 4 月 29 日再次推出了新的回购方案。截至 2024 年 4 月 30 日，公司尚未实施新回购方案，后续公司将依据股份回购方案，推动实施回购股份计划，并将在回购期间根据相关法律法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务。谢谢！

45、公司目前在华证 ESG 评级为 B。在家装行业仅处于中游水平，请问公司是否有指定相关治理提升计划？

答：投资者您好！公司一直持续在绿色环保、社会责任、公司治理等方面投入力量，持续提升，感谢您的关注！

46、请问贵司今天股票下跌是怎么回事？

答：您好！二级市场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！

47、明天涨吗？

答：您好！二级市场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！

48、公司用于软件研发费用多少钱？

答：您好，2023 年度，公司加强内部数字化项目等项目的研发投入，2023 年度公司研发投入 1.96 亿元，占营业收入的 3.99%。感谢您的关注。

49、近年来，各家居头部企业相继“出海”，公司有这方面的打算吗？

答：您好！公司采取了区别于传统家居企业的“出海”模式。传统家居公司大多会选择海外投资建厂、收购海外品牌、向海外客户出口家居产品等模式来布局海外市场，而尚品宅配则是选择结合自身能力优势，将尚品宅配全屋家具定制产业模式，包括 VI/SI、设计与销售、产品研发、生产线改造、送货安装全流程的商业模式，整体对海外输出。同时，尚品宅配利用自身较强的供应链管理能力和供应链体系延伸到海外，向海外合作客户输出定制家具生产所需原材料、设备，并为海外客户提供泛家居各类配套供应。目前该技术已成功输出到泰国、印度、印度尼西亚、新加坡、美国、津巴布韦、菲律宾、缅甸等国家。感谢您的关注！

50、加盟店与直营店利润率方面差距多大？

答：您好！对公司来说，直营门店的经营成本包括产品成本、配送安装费用、门店人员工资和五险一金福利费培训费、门店租金和水电费、装修折旧、办公费用、门店营销费用等诸多模块，因此经营一家直营店的刚性成本较高。近几年，公司持续进行直营店的优化和直营店转加盟店，通过结构调整和优化降低刚性费用，同时通过持续加强公司各类销售费用和管理费用管控，提升利润。感谢您的关注！

51、公司签约设计师有多少？

答：投资者您好！截至 2023 年 12 月 31 日，公司的销售人员为 3,612 人。感谢您的关注！

52、董事长您好，我是《每日经济新闻》记者包晶晶，第二个问题是，对于 AI 的布局，尚品宅配目前有什么进展吗？

答：您好！公司凭借多年深入的 AI 技术布局，基于技术研发实力和积累的海量数据库，打造出行业首个“AI 设计工厂”。AI 设计工厂是 AI 人工智能驱动的云端虚拟设计工厂。AI 设计工厂重构了设计服务流程，从传统单店承接全部设计服务，转变为店面承接需求，AI 设计工厂集中设计交付产物，店面拿到交付产物做销售的创新模式。AI 机器人完成客户个性化需求分析、空间拆解、单空间智能设计、设计产物合并包装、销售 PPT 准备等关键工作。AI 设计为主，人工辅助方案审核和调整，高效高质量的完成全套可下单、可生产的设计方案。我们相信，开展“人工智能+”行动，打造家居行业的 AI 设计工厂有巨大的行业价值和市场潜力。相信“人工智能+”的成功应用，将在当前的红海市场中再次创造出一片蓝海市场，以人工智能为引擎的新质生产力，将促进家居行业的高质量发展。谢谢！

53、怎么看待公司股价，被低估了吗？董事长个人有没有回购计划

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。上市以来，公司一直实行持续、稳定的股利分配政策，积极回报股东。感谢您的关注！

54、公司未来会扩展品类吗？

答：投资者您好！公司从 2023 年开始推出“随心选”新消费模式，是公司基于多年来对用户需求的深刻洞察力以及对行业的判断，依托人工智能优势提供专业设计、个性定制及成品搭配，提出 4 大卖点、5 大品类，通过设计+定制+整体配套，让客户在清晰价格范围内随心选品、明白消费的一站式购齐全屋家居的消费新模式。该模式也通过品牌营销、空间美学、极致系统、智慧供应链、AI 设计工厂、全域获客 6 个维度对加盟商进行全面赋能。随着中国消费者需求的变化，公司会持

续完善“随心选”产品矩阵。感谢您的关注！

55、公司今年计划开多少加盟店？

答：您好！目前公司门店数量相较于竞品有极大的内部提升红利，这和公司过去 shopping mall 的开店策略和更多集中在高线级城市布局有关。2023 年加盟新开店 463 家，2024 年公司需要再加快，今年会把招商放在一个更重要的位置。我们有大量的三四五线空白城市待开拓，这些是最确定的增量。公司也将发力自营加盟，推动“9 城 500 店”青年创业筑梦计划落地，加强渠道扩张与下沉，实现店数稳步增长。感谢您的关注！

56、您好！我来自四川大决策 在房地产市场的影响下，公司如何做到在行业景气度下行的情况下提升业绩？

答：投资者您好！随着国家陆续出台降低首付比例、取消商业贷款利率下限等刺激政策，预期房地产市场和家具市场景气度会逐步回升，外部的不确定性会逐步降低。公司将持续进行组织变革，降本增效，大力发展 AI 技术创新与应用、渠道下沉开拓等，寻求内部的确性，提升业绩，回报投资者。感谢您的关注。

57、公司 AI 软件应用了吗？

答：您好！公司围绕 ALL-IN-AI 的技术战略，通过 AI 技术的深入应用，改造从设计、营销到生产、交付的全流程，创新业务模式、降本增效提质。同时，公司凭借多年深入的 AI 技术布局，基于技术研发实力和积累的海量数据库，打造出行业首个“AI 设计工厂”。AI 设计工厂是 AI 人工智能驱动的云端虚拟设计工厂。AI 设计工厂重构了设计服务流程，从传统单店承接全部设计服务，转变为店面承接需求，AI 设计工厂集中设计交付产物，店面拿到交付产物做销售的创新模式。AI 机器人完成客户个性化需求分析、空间拆解、单空间智能设计、设计产物合并包装、销售 PPT 准备等关键工作。AI 设计为主，人工辅助方案审核和调整，高效高质量的完成全套可下单、可生产的设计方案。我们相信，开展“人工智能+”行动，打造家居行业的 AI 设计工厂有巨大的行业价值和潜力。相信“人工智能+”的成功应用，将在当前的红海市场中再次创造出一片蓝海市场，以人工智能为引擎的新质生产

力，将促进家居行业的高质量发展。感谢您的关注！

58、请问尚品宅配目前在家居设计和生产中具体是如何应用 AI 技术的？

答：您好！针对家居设计，公司 AI 化重构家居设计，降低家居设计门槛。为提高量尺效率，公司研发 AI 激光雷达量尺：包含手持激光雷达硬件以及配套的点云采集算法，整合 AI 点云生成 3D 和图生图能力，同时自动完成户型图、3D 户型建模、自动方案布置、AI 出图等功能，满足客户参与数字孪生家的生成过程，又满足客户直观的感受未来生活方式。为提高设计师设计灵感，公司开发 AI 设计助手：包含 3D 布局灵感、AI 灵感、AI 渲染三个能力。设计师在 K20 完成户型绘制，使用 AI 设计助手的“3D 布局灵感”为自己提供多种不同的布局参考；在 3D 视角下，设计师可以使用 AI 设计助手的“AI 灵感”功能，生成多套精彩的全屋定制方案，也可以使用“AI 渲染”功能，生成精美的效果图。

针对家居生产，公司 AI 优化排产算法，合理调度生产计划。通过 AI 建立拆分-排产智能调度模型，挖掘分析出排产与工艺参数、排产与设备、排产与操作人员、排产与原材料的关系，优化海量订单下的排产算法，进一步提升排产过程的资源调度效率。AI 动态准确模拟工厂制造运营状态，实时调整计划排程。将待排工作排在最合适的资源上，快速制定符合各种生产约束条件、满足计划目标与策略的详细生产作业计划，实现缩短制造提前期，削减库存，提前进入交货期，实现降本增效目标。通过 AI 构建供应链驱动模型，实现对供应链中各类产品周期销售量预测，建立科学合理的安全库存机制。同时延伸至上游环节，高效协同原材料采购、生产制造、物流配送等核心环节，提升整体运营效率。感谢您的关注！

59、公司相对于同行有啥技术优势？

答：您好！尚品宅配作为行业内唯一一家从软件技术转型定制家居并首倡“全屋定制”概念的家居企业，尚品宅配信息化、数字化能力一直是行业内的标杆。

从尚品宅配自身发展来看，正是信息化、数字化能力优势和数据应用

	<p>带来了公司在各阶段的商业模式创新：第一阶段是“信息化”，时间从 1994-2004 年，公司通过圆方软件提供软件解决方案；第二阶段是“数字化”，从 2004-2017 年，公司通过 O2O+C2B 解决个性化定制和大规模生产的问题，进入全屋定制时代；第三阶段则是“数智化”，从 2017 年到现在，O2O+C2B+S2B、大数据、云计算、人工智能、工业互联网等技术的运用，带领尚品宅配进入全屋定制+全屋整装的新赛道。</p> <p>2023 年，公司凭借多年深入的 AI 技术布局，基于技术研发实力和积累的海量数据库，打造出行业首个“AI 设计工厂”——AI 人工智能驱动的云端虚拟设计工厂。我们相信，开展“人工智能+”行动，打造家居行业的 AI 设计工厂有巨大的行业价值和 market 潜力。感谢您的关注！</p> <p>60、公司跟京东有何战略合作（当时京东也是化大价钱买了公司的股权，不会白白亏钱吧）</p> <p>答：投资者您好！公司与京东在 SAAS 技术服务、流量、供应链、门店等领域均有开展合作，并在持续推进中。感谢关注！</p> <p>61、您好，请问公司具体如何开拓三、四、五线城市市场？这部分收入占总收入比率是多少？</p> <p>答：投资者您好！目前公司门店数量相较于竞品有极大的内部提升红利，我们有大量的三四五线空白城市待开拓，今年会积极开拓这些空白区域，加大招商力度，同时打造差异化优势：1) 深化 1+N+Z 城市发展模型，在部分城市推出独家代理策略；2) 加大 AI 技术研发力度，大力推广 AI 设计工厂，运用 AI 设计工厂来帮助新商，降低新商对于快速提升设计服务能力需求的难度，提高前期运营确定性，利用新技术浪潮去帮助加盟商，打造出新的终端运营模型和商业模式。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无