

证券代码：002327

证券简称：富安娜

深圳市富安娜家居用品股份有限公司

2024年10月29日投资者关系活动记录表

编号：2024002

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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东方证券 施红梅 朱炎、东方财富 韩欣、国信证券 刘佳琪 丁诗洁、广发纺服 糜韩杰、申万宏源 求佳峰、浙商证券 邹国强 周涛、海通证券 钟启辉、南方基金 周熙霖、招商证券 蔡靖、山西证券 王冯 孙萌、大成基金 黄博涵、紫金矿业投资 李世春、银河证券 郝帅、首创证券 孙少艾、泰信基金 王冰倩 黄睿东、前海固禾资产 文雅、长城证券 江都、华安基金 张峦、广发证券 俞慕寒、兴业证券 刘淇铭 赵宇、信泰人寿 齐津 云昀、中海基金 陈玮、广发基金 刘娜 顾益辉、中信证券 李有为 郑逸坤、华夏基金 陆晓天 郑博宏 、高信百诺资产 闫树仁、明河投资 姚咏絮、国联基金 项薇、农银汇理 周宇、中银基金 杨庆运、循远资产 刘琳玲、东财基金 徐成 唐忠、泰康保险 白羽、国泰元鑫资产 张岱晔、嘉实基金 张浩嵩、合煦智远基金 张夺、瑞华控股 张海锋、等115家机构投资者
时间	2024年10月28日-29日
地点	公司会议室（线上交流）
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书李艳

投资者关系活动  
主要内容介绍

本次投资者关系活动以调研机构提问，公司高级管理人员回答的方式展开，具体情况如下：

### 一、公司前三季度经营情况介绍

在过去的第三季度，整体经济大环境虽然逐步在回暖但并未呈现显著好转反弹，消费类行业特别是纺服行业，仍然面临着较大的挑战。面对严峻复杂的市场环境，公司第三季度实现了营业收入为5.79亿元，同比下降11.21%；归属于上市公司股东的净利润为7,518万元，同比下降40.78%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为6,803万元，同比下降39.93%。

三季度承受了较大的市场压力，财务数据反映了公司三季度的整体经营情况，一方面，这是市场客观情况的反映；另一方面，公司也在积极努力调整和优化产品结构、改善工艺流程，不断提升内部管理效率，同时拓展布局线下市场，以应对市场变化带来的影响，希望全年能够给投资者交出满意的答卷。

### 二、投资者问答交流

#### 问题1：公司三季度利润下滑的主要原因？

回复：公司三季度利润下滑的主要原因是销售费用的增加，销售费用中广告宣传费用和门店装修费用增加较多，其中，广告宣传费主要是电商渠道的广告宣传投入，公司未来也会以利润为导向对费用的投入进行评估，综合考量。门店装修费用主要来自于账期的调整，去年门店装修费用主要在四季度计提，今年由于政策落地时间较早，放到了三季度计提。

问题2：第三季度的投资收益比去年要少，是因为整体利率下降，还是公司用于理财投资的资金有所下降？

**回复：**资金存量部分基本没有变化。公司现金流比较稳健，主要是购买银行结构性存款减少了，增加了大额存单的购买比例，前三季度整体投资收益比去年减少了1,300万元左右。

**问题3：**公司三季度政府补贴略有减少，请问公司对政府补贴全年的预期是什么？

**回复：**主要原因是今年申请的补助项目减少了，全年也会受到影响。

**问题4：**公司未来分红的规划？

**回复：**公司一直致力于为投资者创造稳健可持续的投资回报，如果不出现大的不可抗力因素的情况下，仍然会保持一贯的分红政策，回馈广大投资者。

**问题5：**公司最新订货会的情况如何，对于明年有何展望？

**回复：**公司9月份举办的2025年春夏订货会订货情况与往年同期情况基本持平，符合公司的预期。

**问题6：**公司上半年新开门店60家左右，而第三季度开店速度放缓主要是什么原因？

**回复：**三季度开店节奏方面，仍然按照年初的计划在推进，但未来公司也会及时审慎的看待市场的情况，不排除做出调整的可能。

**问题7：**请问公司线下的库存的情况？

**回复：**前三季度和去年同期相比，存货大概有10%的增长，其中，产成品的增加，主要源于为冬季产品进行的备货，

目前，相关产品已完成生产并入库。原材料的增加，主要是公司自去年以来低价位购买羽绒及周边材料，陆续提货入库。

**问题8:**关于线下经销商和直营店的情况,是否可以对一、二、三线市场或其他级别的市场占比进行大致说明?具体而言,我们是如何划分这些市场的?例如,是否是按照省会城市或重点城市来进行分类?

**回复:**关于各个层级的占比,提供一组大致数据供大家参考。在公司的整体收入结构中,直营门店的收入大约占到23%,加盟门店占到约27%。这两者的市场定位有所不同:直营门店主要分布在经济相对发达的一线核心城市,加盟门店则主要集中在二线及以下的下沉市场。

**问题9:**公司十月份线下整体表现以及双十一预售情况如何?

**回复:**公司十月份销售情况环比九月份,甚至七、八月份都有复苏和回暖的迹象,但同比去年同期整体还是存在一定压力。今年的双十一启动时间较早,没有特别强的可比性,目前是按照公司预期规划在推进,但是目前今年整体环境不好,但从整体销售情况来看,还是存在一定压力。

**问题10:**我们注意到最近上海出台了家纺产品的补贴政策,请问该政策是否已经落实到公司的产品名录上?公司是否在积极配合并落实这一政策?另外,对于类似补贴的持续性,公司未来的策略是什么?

**回复:**关于刚才提到的补贴政策,虽然该政策是针对线下销售的,但目前仅限于上海地区受益。所以我们需要进一步分析直营门店的销售比例,才能确定上海地区的具体受益范围。在推进节奏方面,公示结束后,名录中的企业可以开

	始提交申请资料，申请批下来即可开始享受政策补贴，公司已于本周开始准备相关资料。
附件清单（如有）	
日期	2024年10月29日