

证券代码：002572

证券简称：索菲亚

### 索菲亚家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20260529

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 投资者交流会
参与单位名称及人员姓名	索菲亚投资者交流会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2026年5月29日 15:00-16:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	董事长：江淦钧 董事：柯建生 总经理：王兵 副总经理：陈炜 索菲亚整家事业部负责人：朱亦进 财务负责人：马远宁 董事会秘书：陈蓉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：请问索菲亚领导，近期贵公司股价持续大跌跟公司基本面有关吗？如果跟公司基本面无关，那近期股价恶意杀跌对公司的长期发展是没有任何好处的，希望贵公司能尽可能的采取措施进行市值维护，以维护广大信任、看好索菲亚发展前景的股东利益，谢谢！</p> <p>A：投资者您好！近期股价下行我们认为主要还是受地产周期调整、消费需求疲软，业绩阶段性承压以及市场情绪及资金结构调整等多重因素影响，并非公司经营层面出现问题，目前公司经营一切正常，基本面也比较健康。一直以来，索菲亚始终坚守长期价值，同时也</p>

重视股东回报。未来，我们将持续推进全案转型、渠道优化、全球化布局与降本增效，全力改善经营、提升业绩，以扎实基本面与持续回报守护长期投资者利益，推动价值回归！感谢您的关注。

**Q:** 请问索菲亚公司领导，预计贵公司今年业绩怎么样？

**A:** 投资者您好！当前房屋销售持续不稳定，整个家居行业承压，处于存量焕新主导的深度调整期。公司目前各项经营工作有序推进，管理层紧抓市场机遇、夯实主业经营，全力保障全年经营目标落地。具体业绩数据请以公司后续披露的定期报告为准。感谢您的提问。

**Q:** 关注到定制家居行业内不少上市公司一季度业绩都出现大幅下滑，公司一季度财报也由盈转亏。但公司作为行业内头部品牌，如此大幅度的下滑让我们普通投资者很难接受，还请公司详细描述一下一季度行业内面临的挑战与困境。此外，二季度目前已过大半，就公司目前经营状况来看是否有所改善呢？能否预期半年报营收和净利降幅能同比缩窄？

**A:** 投资者您好！当前房屋销售持续不稳定，整个家居行业承压，处于存量焕新主导的深度调整期。一季度受国内新房交付下行、国补暂停、终端消费需求疲软影响。面对挑战，公司积极推进降本增效、优化产品促销方案、发力整家全案模式，积极开拓多元渠道。目前公司经营已出现边际改善，具体业绩数据请以公司后续披露的定期报告为准。感谢您的提问。

**Q:** 公司有在科技领域的探索和自身业务相结合吗？

**A:** 投资者您好！公司始终积极利用先进科技工具赋能业务，具体落地在三个层面：一是在制造端，依托八大生产基地和工业 4.0 车间，通过 AI 优化板材利用率，持续压缩生产成本；二是在运营端，通过自研 DIY Home 设计与数字化运营平台，实现从设计、下单、生产到交付的全链路数字化闭环；三是在设计端，将 AI 技术融入一体

化设计软件，提升设计师出图效率与下单转化率。公司将持续推进数智化变革，以技术驱动效率与品质的双重提升。感谢您的关注。

**Q: 请问公司未来的业务结合 AI 应用有什么布局?**

A: 投资者您好! 目前我们主要从三大方向落地 AI 应用、赋能业务发展: 一是依托 AI 承接重复性基础文职工作, 全链路提升员工整体效率, 同时优化人员编制、实现人力降本; 二是在供应链环节运用 AI 优化算力配置, 持续提升板材利用率, 进一步压缩生产成本; 三是在公司自研的效果图至下单一体化设计软件中融入前沿 AI 技术, 不仅加快设计师出图速度、优化呈现效果, 还大幅提升下单落地效率, 带来全新的技术变革。

**Q: 请问公司 4.0 工厂的全自动智能机器人生产板材对生产效率有什么影响? 对公司未来的发展有什么深远意义?**

A: 投资者您好! 公司在全国拥有八大生产基地, 投资建设了行业内亚洲先进的工业 4.0 车间, 极大地缩短了产品交付周期, 工厂对经销商的平均交货周期多年保持在 7-12 天, 突破定制行业普遍面临的产能瓶颈: 准确率和返修率实现行业领先水平, 为前端销售提供供应链保障, 同时降低了工厂端和经销商端的运营成本。感谢您的提问。

**Q: 朱总好, 公司近期推 799 多层板和其他品牌相比有什么优势?**

A: 投资者您好。公司 799 多层板套餐的核心优势主要体现在以下几个方面: 第一, 品牌信任优势。索菲亚深耕定制家居行业多年, 在消费者心目中建立了深厚的品质认知和良好口碑, 消费者对于我们品牌的认可度是其他品牌短期内难以复制的。第二, 全链条成本控制能力。公司依托头部企业的规模化集采优势, 加之自有生产基地实现了从原材料到成品的全链条管控, 有效降低了单位生产成本, 使得产品相比其他品牌同价位水平上, 具有质价比的优势。第三,

设计工艺与交付稳定性。产品在花色丰富度、环保标准以及交付时效等均具备显著竞争优势，能够为消费者提供可靠的产品品质保障。第四，灵活定制与配套扩展能力。公司多层板产品并非固定的标准化套餐，消费者可根据自身需求，灵活增配各类功能配件、收纳系统及家居配套产品，实现高度个性化的空间解决方案。第五，全国服务网络覆盖。公司拥有遍布全国的成熟门店和安装服务体系，能够保障从设计到安装的全流程消费体验。感谢您的提问。

**Q：公司全案模式进展怎么样？**

**A：**投资者您好！全案是公司应对存量市场的核心战略，公司从供应链、门店、运营、资金等多维度为经销商提供全方位赋能，直营渠道作为先行者已全面推行全案，2025 年收入实现双位数增长，验证了模式的可行性。目前已有超过半数的经销商完成全案转型，客单价与存量房业务占比等经营指标均有提升，对于尚在过渡期的经销商，公司给予一定的带教期，保障平稳过渡，持续提升渠道效率与终端覆盖率。整体来看，全案模式显著提升行业准入门槛，有效带动经销商客单价、转化率、现金流全面改善，构筑公司长期核心护城河。感谢您的提问。

**Q：王总你好，现在行业是不是在打价格战，会不会影响毛利？**

**A：**投资者您好！当下行业深度调整，定制家居的流量由多元化走向碎片化，客流结构和用户结构深刻演变，可能存在部分企业以低价低质牺牲品质、盲目跟风的现象。一直以来，公司坚持的是价值竞争，依托八大工业 4.0 基地与规模化集采，实现全产业链成本可控，将 ENF 级板材、5A 柜体、高端喷粉工艺等高品质产品以极具竞争力的价格推向市场。近期推出的实木多层板普惠政策，旨在为消费者从众多品牌的同价位中获得最优选择，实现引流效果的同时，维持毛利的相对稳定。此外，我们严控交付闭环，坚持一次安装成功，爱惜品牌口碑，以成本、品质与服务的综合优势从容应对市场竞争。

谢谢提问。

**Q: 公司海外业务的开拓进展如何?**

A: 投资者您好! 海外业务是公司增量布局的重要方向之一。我们坚持质量优先、稳扎稳打的原则拓展海外渠道, 目前海外业务已实现较好增长, 产品凭借显著的性价比优势逐步打开市场。2025年, 公司新签约28家海外经销商, 业务覆盖加拿大、澳大利亚、新加坡、越南、泰国等40余个国家和地区; 同时积极携手海外优质开发商与承包商开展深度合作, 为177个国际项目提供一站式家居定制解决方案, 公司2025年出口收入同比增长12.78%, 持续擦亮“全球定制看中国”的品牌名片。感谢您的提问。

**Q: 江董您好, 请问公司近期基本面业绩以及将来的发展前景怎样, 为啥最近公司股价连续大幅度的下跌已经跌至近十年的低价位置, 公司市值也快速从110亿跌至88亿附近, 是否公司出了啥不好的问题, 本人作为公司的坚定投资者一直觉得公司是家优秀而且有担当的好公司, 但这次股价的表现令人寒心和担心, 所以趁这次交流会, 请江董解一下大家心里的疑惑和忧虑, 万分感谢。**

A: 投资者您好! 近期股价下行我们认为主要还是受地产周期调整、消费需求疲软, 业绩阶段性承压以及市场情绪及资金结构调整等多重因素影响, 并非公司经营层面出现问题, 目前公司经营一切正常, 基本面也比较健康。一直以来, 索菲亚始终坚守长期价值, 同时也重视股东回报。未来, 我们将持续推进全案转型、渠道优化、全球化布局与降本增效, 全力改善经营、提升业绩, 以扎实基本面与持续回报守护长期投资者利益, 推动价值回归! 感谢您的关注。

**Q: 请问索菲亚4.0工厂全智能机器人生产板材对生产效率和公司未来的发展有哪些影响?**

A: 投资者您好! 公司在全国拥有八大生产基地, 投资建设了行业内

亚洲先进的工业 4.0 车间，极大地缩短了产品交付周期，工厂对经销商的平均交货周期多年保持在 7-12 天，突破定制行业普遍面临的产能瓶颈；准确率和返修率实现行业领先水平，为前端销售提供供应链保障，同时降低了工厂端和经销商端的运营成本。感谢您的提问。

**Q:** 索菲亚最近股票不尽人意，但大家都晓得是整个行业下行周期和业绩波动造成。做为使用你公司产品 and 买你公司股票人员，希望公司能搞出一些看好你公司未来业主活动，例如：持有你公司股票 10000 股，持股周期超过一年，买产品下单再优惠点折扣。

**A:** 投资者您好！感谢您作为索菲亚产品用户和股东的双重信任。关于您提出的建议，公司一直秉承回报消费者的理念，通过像推出“799 多层板”这类高性价比产品及套餐，持续为广大消费者提供质优价美的家居解决方案。我们会坚持根据市场情况和消费者需求，适时推出更多合适的活动，让更多人享受到索菲亚的产品和服务。感谢您的关注与支持！

**Q:** 公司有市值管理吗？

**A:** 投资者您好！公司已制定《市值管理制度》，高度重视投资者关系与价值传递工作，具体可详见公司于 2025 年 4 月 29 日披露在巨潮资讯网的公告。感谢您的关注！

**Q:** 您好，作为公司的投资者，秉承长期价值投资。看好公司优秀基本面及良好的股息回报，但最近公司的股价太令人寒心了，股价创出历史新低。特别最近十天天天以百分之二的幅度下跌且毫无反弹，公司市值以极短的时间从 110 亿左右跌倒了 88 亿，太离谱了，感觉被恶意做空，投资者一片哀嚎，对公司的好感信任度大打折扣，是公司内部业绩及基本面出了大问题吗，公司目前业绩及未来发展到底是啥情况呢，望江董回复。

A: 投资者您好! 近期股价下行我们认为主要还是受地产周期调整、消费需求疲软, 业绩阶段性承压以及市场情绪及资金结构调整等多重因素影响, 并非公司经营层面出现问题, 目前公司经营一切正常, 基本面也比较健康。一直以来, 索菲亚始终坚守长期价值, 同时也重视股东回报。未来, 我们将持续推进全案转型、渠道优化、全球化布局与降本增效, 全力改善经营、提升业绩, 以扎实基本面与持续回报守护长期投资者利益, 推动价值回归! 感谢您的关注。

Q: 请问公司面对行业总体的需求变化, 所采取的应对策略截至到目前是否有效, 如果有效, 是做对了哪些操作, 如果无效, 又会作出怎么样的变化应对? 还有请问公司的人才策略是怎么样的, 面对业绩下滑, 会否担忧人才会过度流失, 谢谢。

A: 投资者您好! 公司通过优化组织效能、提升运营效率、稳定核心团队, 为公司穿越周期、实现高质量发展提供坚实的组织与人才保障。感谢您的关注。

Q: 请问京东也杀入家装行业, 对贵公司会有重大影响吗?

A: 投资者您好! 京东家装是公司一个重要的线上合作渠道。公司积极布局新零售流量入口, 拓宽线上线下一体化获客通道, 构建 " 线上引流、线下体验、一站式交付 " 的一体化模式。感谢您的关注。

Q: 公司在设计方面结合 AI 应用有哪些布局?

A: 投资者您好! 目前我们主要从三大方向落地 AI 应用、赋能业务发展: 一是依托 AI 承接重复性基础文职工作, 全链路提升员工整体效率, 同时优化人员编制、实现人力降本; 二是在供应链环节运用 AI 优化算力配置, 持续提升板材利用率, 进一步压缩生产成本; 三是在公司自研的效果图至下单一体化设计软件中融入前沿 AI 技术, 不仅加快设计师出图速度、优化呈现效果, 还大幅提升下单落地效率, 带来全新的技术变革。

**Q: 邦德整装目前加盟开店数量是多少?**

**A: 投资者您好!**邦德整装是公司集成整装业务中一个分支业务,主要开展“全案设计+产品交付+施工服务”一体化的业务模式,为消费者提供一站式整装解决方案,提升渠道竞争力。目前该业务模式尚处于初期拓展和招商阶段,暂未有更多的数据可以提供,感谢您的关注。

**Q: Q1 营收同比下滑 25.46%, 公司解释受 ‘2025 年国补高基数’ 影响。请明确说明: 剔除该基数效应后, 2026 年 4-5 月的终端实际接单量同比变化是多少? 关注到行业在打价格战, 那么预计在哪个季度能实现营收环比转正?**

**A: 投资者您好!**关于公司订单业绩等情况请关注公司后续披露的定期报告,感谢您的关注。

**Q: 财报显示, 公司在注销廊坊、河南子公司的同时, 在建工程同比激增 93.73%、长期借款飙升 345.71%。作为投资者, 希望了解在建工程的具体投向及用途, 公司当前是否面临产能不足, 或是新增其他产品线布局? 以及在建工程落地后产能释放时间预期。**

**A: 投资者您好!**公司在建工程的增加主要是生产线升级改造所致,长期借款的增加主要是借款结构的正常调整。感谢您的关注。

**Q: 盈峰入股后有没有整合美的系资源推动索菲亚业务在家居、家电、ai 应用全面发展?**

**A: 投资者您好!**新股东加入后已委派了一名内部人员成为公司非独立董事,参与公司董事会治理。感谢您的关注。

**Q: 贵公司持有的国联民生经营一般, 股价波动大幅影响公司的利润波动, 不知道管理层是否要出售国联民生的持股?**

A: 投资者您好!公司将根据市场环境、股价表现等因素综合考量后处理,并严格按照规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

Q: 希望索菲亚今后的销售业务能下到基层细致入微,重点关注每个即将交付的新楼盘勤跑勤宣传做到“上门揽活”可能会有比较好的效果。

A: 投资者您好!衷心感谢您提出的建议。

Q: 江总,请问贵公司最近股票一直下跌,请问公司对此有没有在回购计划,做一下市值管理,公司一季度业绩下滑明显,请问后续还能保持分红管理吗?

A: 投资者您好!我们已收到您的建议,公司将结合监管规则、资金规划及经营综合研究,如有相关进展将及时公告。公司将持续做好经营,维护股东权益。感谢您的提问。

Q: 公司会回购股票或者股东增持吗?

A: 投资者您好!我们已收到您的建议,公司将结合监管规则、资金规划及经营综合研究,如有相关进展将及时公告。公司将持续做好经营,维护股东权益。感谢您的提问。

Q: 江董,您好,我作为公司的一位股东,公司近几个月的股价让人觉得寒心,股价创了近十年的新低,而且股价天天还在无休止的下移,市值从110亿左右降到了现在的89亿,而且是在短时期内快速下降,是不是公司内部或者是业绩方面出了啥大问题,投资贵公司就是认为公司优秀基本面扎实,对股东的回报也慷慨,是就着价值投资理念,绝非投机的目的,但公司的股价表现实在让人感到失望和彷徨,请江董给解个惑,谢谢。

A: 感谢您的坚守和信任,近期阶段性的股价下行,我们认为主要还是受地产周期调整、消费需求疲软,业绩阶段性承压以及市场情绪

及资金结构调整等多重因素影响，并非公司经营层面出现问题，目前公司经营一切正常，基本面也比较健康。如您看到，索菲亚是一家重视经营，爱惜品牌，重视口碑，扎扎实实做实业的公司，始终坚守长期价值，同时也重视股东回报。未来，我们将持续推进全案转型、渠道优化、全球化布局与降本增效，全力改善经营、提升业绩，以扎实基本面与持续回报守护长期投资者利益，推动价值回归！

**Q:** 索菲亚最近股价大幅下跌，股东损失惨重，请问公司将采取什么有效措施挽回股东的损失，二季度经营状况是否环比改善，可否考虑收购一些新质生产力的资产，两条腿走路，为投资者股东创造更好的价值。

**A:** 投资者您好！非常理解您对近期股价波动及投资回报的关切。公司始终坚持做好家居主业，持续推动全案转型、渠道优化和降本增效，以扎实经营和业绩改善为基础来传递公司价值。关于您提到的收购新质生产力资产的建议，公司会以做强主业为前提，审慎研究相关机遇，如涉及应披露事项，将严格按照规定及时公告。感谢您的关注与支持！

**Q:** 受公司一季报大幅下滑影响，近期股价一路大幅下跌。公司既然有钱进行 25 年度的 10 股 8 元高比例分红，能否考虑在现在一个较低价位上推出大规模股票回购计划，增强投资者持股信心呢？

**A:** 投资者您好！我们已收到您的建议，公司将结合监管规则、资金规划及经营综合研究，如有相关进展将及时公告。公司将持续做好经营，维护股东权益。感谢您的提问。

**Q:** 请问索菲亚公司领导，贵公司会继续实施以往年度优良的分红方案吗？

**A:** 投资者您好！公司一直重视对股东的回报，未来将综合权衡经营情况与股东权益，在合理平衡公司长期发展需要与股东回报诉求的

	基础上，维持稳健的分红政策。目前公司整体资金状况正常，我们也会持续关注市场诉求，与投资者保持沟通。感谢您的提问。
附件清单	无
日期	2026年5月29日

