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：2026-004

投资者关系活动类别
☐ 特定对象调研　　☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访　　☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会　　☐ 路演活动 ☐ 现场参观　　☑ 电话交流会议 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名
长江证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、国投证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、国联民生证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、华源证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、长城证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、国海证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、华福证券股份有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、上海睿郡资产管理有限公司、富国基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、招商基金管理有限公司、泰康基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、华安基金管理有限公司等 108 位投资者。
时间
2026 年 10 月 29 日（周四）上午 10:00-11:00
地点
线上电话会议
上市公司接待人员姓名
1、董事会秘书陈怀远 2、财务总监阮飘飘
投资者关系活动主要内容介绍
一、公司 2026 年三季报数据解读 2026 年前三季度公司实现营业收入 68.14 亿元，同比增长 7.84%；实现归属于上市公司股东的净利润 4.74 亿元，同比下滑 24.66%（主要系悍高集团等公允价值变动损益影响净利润-6137 万元）；扣非净利润 4.54 亿元，同比增长 36.59%。剔

除青岛裕丰汉唐工程定制业务影响后，兔宝宝本部 2026 年前三季度实现营业收入 67.37 亿元，同比增长 8.37%；扣非净利润 5.63 亿元，同比增长 25.42%。

单三季度，公司实现营业收入 25.48 亿元，扣非净利润 1.94 亿元，同比增长 104.04%。剔除青岛裕丰汉唐工程定制业务影响后，兔宝宝本部 2026 年单三季度实现营业收入 25.00 亿元，扣非净利润 2.27 亿元，同比增长 83.68%。

二、主要问题及回答

1、公司 2026 年前三季度业务板块情况。

答：分业务来看，前三季度装饰材料业务完成收入 59.30 亿元，同比增长 12.89%，其中板材业务收入 36.44 亿元，同比增长 12.28%，其他装饰材料业务收入 19.13 亿元，同比增长 10.00%，装饰材料品牌使用费 3.73 亿元，同比增长 39.12%；定制家居业务完成 8.02 亿元，同比下滑 20.68%，其中全屋定制业务完成 5.11 亿元，同比下滑 5.82%。

2、装饰材料业务渠道占比及销售情况。

答：装饰材料业务主要分为四大核心渠道，根据三季度公司统计数据，公司家具厂渠道占比约 55%，收入增幅超 30%；定制+渠道占比约 33%（含乡镇渠道，占比为约 9%）；家装公司渠道占比约 8%；工装渠道占比约 4%，收入增幅超 30%。其中家具厂渠道作为占比最高的渠道，经营策略正从单纯拓展合作数量，转向数量与质量并重，在保证家具厂数量增长同时提升单厂销量，并进一步通过推动经营模式、产品布局和服务能力协同升级的方式，为渠道持续增长注入新的发展动力；定制+渠道，结合门店零售现状及消费形式，推出“定制家”模式，助力门店实现全新升级，推动门店从卖板材到卖定制的全新转型；乡镇渠道，正从单纯板材向高毛利辅料延伸，导入柜门板、石膏板、封边条、集成墙板等产品，成为门店端新的利润支撑；工装渠道实现规模与利润双高增，经销网络持续扩大，战略定位从“工装材料供应商”升级为“工装空间系统解决方案服务商”，蜂窝铝、无机阻燃板等新产品导入成效显著。

3、二季度家具厂活动结束后，公司后续的举措？

答：公司层面，针对家具厂全国性的促销让利活动已截止。后续公司将围绕“流

量产品＋基础产品＋高利润产品”搭建完善产品矩阵。流量产品木语系列已完成 8 款花色及 30 余套推广素材开发，推行集采集供模式，最大限度降低成本，提高市场竞争力。

4、前三季度定制家居收入同比仍在下滑，后续定制家居业务的定位？

答：公司全屋定制业务始终坚持中高端定位，配套 UNICO 轻高定系列，并持续践行“1+N 星耀计划”，通过建立共享大店展厅提升周边门店流量转化能力。在渠道方面，公司将整合零售、家装、工装业务，覆盖个人装修、旧房改造、工程配套等全场景市场布局。通过产品升级和渠道优化积极应对市场竞争，努力提升业务经营质量。

5、青岛裕丰汉唐经营及资产减值情况？

答：青岛裕丰汉唐工程业务前三季度营收约 7715 万元，同比下滑 24.22%，主要系业务模式由直营模式调整为代营模式以控制风险所致，新增的应收账款风险较小。目前青岛裕丰汉唐剩余商誉约 8000 万元，四季度将结合业务情况和应收款回款重新评估，如出现减值情况将按规定计提；青岛工程业务应收账款会结合应收账款账龄和未来收回情况，相应考虑减值；青岛工抵房因较多城市房价尚未止跌或上升，年末将结合实际情况，若存在减值，将按规定计提。

6、公司员工激励层面将如何考虑？

答：当前市场需求有所承压、竞争较为激烈，但公司对未来发展仍保持信心，正通过渠道模式调整和组织架构优化，提升对市场的适应能力。目前，公司人员结构和考核体系已发生较大变化，相关调整仍处于试点和推进阶段，尚未全面推广。激励方案需要与公司组织架构、渠道模式及考核体系相匹配，因此公司将结合战略规划、销售规划及预算考核的制定情况，在调整取得阶段性进展后，再行考虑。

附件清单（如有）
无