

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：2018027

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u> </u> ）
参与单位	华创证券、银华基金、MACQUARIE
时间	2018年11月29日下午
地点	东宝大厦4楼（整装展厅）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书何裕炳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观整装展厅及简要介绍公司情况</p> <p>二、主要问题及回答：</p> <p>问：公司对定制家具和整装两者的战略定位是怎么样的？</p> <p>答：我们认为现在可以看得到的两大赛道分别是整装和全屋定制，这两条赛道都在成长，但目前全屋定制的成长速度要快一点、规模要大一些。对于整装，现在随着整装业务的推进，越来越多家装企业可以通过解决供应链等问题，逐渐成长为整装企业，为消费者提供整体化的家居方案，整装亦逐渐成为一条赛道，并且未来的发展速度可能会越来越快。目前这两条赛道公司都在同步推进：整装，我们以整装云切入，赋能家装企业转型为整装企业；全屋定制，会在现有业务上逐渐扩大品类，提升边际产出。</p>

问：整装云和其他整装模式有什么本质区别？

答：我们是以软件公司的思维来做这个项目的，而目前正在探索整装的企业更多的是传统家装企业，他们尝试通过主辅材供应来切入这个领域，但我们不仅是要解决供应链问题，我们希望通过赋能解决家装企业的痛点，帮助会员企业进行价值重构，同时改变行业的一些固有模式，改善客户体验解决消费者的痛点，这样才有可能成功。

问：整装云的主辅材价格跟传统渠道对比有优惠吗？

答：部分有优惠，我们并不想依靠廉价的主辅材来推动这个项目，只围绕供应价格来做是不会成功的，因为总有人会比你更便宜。

问：主辅材的仓储是自己在做吗？仓库都在佛山吗？

答：是的，目前都在佛山。目前在建的无锡生产基地规划里也有预留主辅材仓储的位置，投产后可以承接部分仓储过去。

问：公司今年配套品增长得很好，是什么原因？

答：从去年7月份起公司重新明确了配套品的策略，大力推广配套品，配套品销售大幅突破，并延续至今，这些增长主要还是大配套带来的。

问：加盟开店进展？

答：加盟招商进展顺利，预计能完成今年的招商目标。

问：公司认为门店数量开到多少个才算是比较饱和的状态？

答：根据中国的城市数量，单品牌3000-4000个店会是一个比较饱和的状态，我们的开店空间还很大。

问：对未来竞争格局的看法？

答：大家比较关心的就是会不会打价格战。其实目前价格竞争主要还是体现在衣柜和橱柜等高度标准化的产品上，巨头具备规模优势，成本较

	<p>低，这对于小规模单品类和多品类的企业会不利。全屋的价格战比较难，因为产品个性化程度较高、服务比重大，消费者也不好比较。若友商在橱衣柜打价格战，可能会加快行业全屋定制和大家居模式的推进。</p>
附件清单（如有）	无