

证券代码：002397

证券简称：梦洁股份

湖南梦洁家纺股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-003

| | |
|---------------|--|
| 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 广大证券 李婕、孙未未 广发证券 糜韩杰、赵颖婕 源乘资本 刘建忠、高飏 德君资本 林珊珊 万家基金 丁玉杰 璞盈资本 钟夏琳 久富投资 李瑞 国金证券 王宁 西部证券 吕业青 中泰资管 杨宇 鑫高投资 张建根 易汇投资 周瑜 中投元邦 张琦 东方汇富 王静 惠理基金 曾令仪 万杉资本 高雅 合撰资产 肖佩君 阿尔法基金 竺艺 信诚基金 邹伟 海通资管 田园 达仁投资 祁亮 |
| 时间 | 2018年8月27日 |
| 地点 | 公司办公室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书 李军 证券事务代表 吴文文 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 介绍公司情况及回答投资者提问 |
| 附件清单(如有) | 见纪要 |
| 日期 | 2018年8月27日 |

梦洁股份 2018 年 8 月 27 日投资者关系活动纪要

公司半年度情况介绍

2018 年上半年，公司业绩整体表现不错。公司营业收入同比增长 28.22%，归属母公司所有者净利润同比增长 31.07%。

公司的增长主要来自线下，得力于公司对线下门店投入和服务做深、做细。今年上半年，公司新开、新增 175 个终端，对不符合战略规划的门店也在进行调整。公司的服务质量以及终端零售能力的提升，对营业收入的增长起到了一定的作用。线上业务我们一直追求“最高的客单价，做好的服务”，销售占比一直不高。今年我们有所调整，电商作为品牌推广的一个好的平台，积极地参与市场活动，今年 618 活动就做得不错，下半年我们要继续推动。

今年来，董事长强调业绩就是尊严，说到做到。同时，公司推出限制性股票，主要针对的是各品牌的核心的管理人员、核心的技术（业务）人员，对实现战略目标，调动员工的积极性起到了一定的作用，

下半年我们将继续围绕董事会作出的 2018 年的规划，在渠道，产品、服务，供应链以及终端零售系统，线上等方面做好，努力完成今年的董事会目标规划。

回答投资者提问

一、 上半年的家纺主业的增长达到了 37%，这个主要是靠什么增长？

主要是来自线下的增长，主要是同店的增长不错，新开店带来的增量以及服务带来的连带销售。

二、 公司渠道的开拓情况。

今年上半年新开、新增了 175 个终端。

公司在重点城市打造全品牌集合店达到了 44 家。重要社区以及三四线市场，消费能力也不弱，还有大量的空白区域，也是公司开拓的重点。

三、 公司服务的开拓情况。

公司的洗护服务还在不停的布局中，目前有 300 个左右的终端布局有洗护服务，

其他的服务比如上门除螨除湿、卧室收纳、婚庆服务等所有的终端基本覆盖，在给顾客提供高品质的家居服务获得收益的同时，对家纺的重复购买率也有明显的提升效果。

四、 今年上半年现有的 44 家品牌集合旗舰店的效果如何？

品牌集合店是公司战略规划的一部分，公司会根据市场的情况，严格的按照计划、谨慎客观的进行品牌集合店的开拓，并给予加盟商开店的有一定的装修等补贴支持。从目前的开拓情况来看效果不错，旗舰店开业后，业绩都有明显的增长。

五、 收入里面线上和线下的占比？

公司的营业收入里面，线上的占比还不高，10%左右。相比与同行的其他的公司来看，说明线上还有很大的发展空间。

六、 未来会不会拓展家居的其他版块？

公司的产品覆盖了日常家居生活的各个方面。主营有家纺产品、卧室配套的产品、日常家居生活的各种产品，以及相配套的服务，中高端都有覆盖。同时，公司的全资子公司湖南梦洁新材料科技有限公司主要经营床垫、板式家具等。除此之外，公司暂未有其他家居板块的拓展安排。

七、 大方睡眠的情况和未来发展的趋势？

大方睡眠的专利技术和版权都是在行业的前面的。正在做的高端海绵的记忆棉的发泡技术以前是靠人工为主，现在是靠数控的技术设备来实现。大方做了很多模型，对模型的管理能力很强。

客观上受到了贸易占的一些影响，上半年收入受到了影响，可能外销下半年的影响还会持续存在。

现在往两个方向突破，第一个是国内市场，国内市场还有很多可以开发的空间；第二个是礼品市场和定制产品市场；第三块是打开线上的市场，公司也在衔接电子商务里做的不错的和做爆款的合作方，希望把线上这块市场补上。

八、 公司对 2018 年的期望如何。

2017 年年度报告中，公司披露的 2018 年经营计划为营业收入计划增长 20%以上。

2018 年公司推出了限制性股权激励计划，第一个解除限售期的考核指标为：以 2016

年净利润为基数，公司 2018 年净利润较 2016 年增长不低于 50%。

上述目标是公司 2018 年的努力方向，公司对上述目标的完成充满信心。

九、 怎么看待家纺和房地产的相关性？

我们现在没有看到很权威的关于房地产行业 and 家纺行业的关联性的数据。从近几年来看，不管房地产如何波动，家纺行业都有一定的增长。

十、 公司 2018 年的费用控制情况。

费用控制是今年的重点，公司进行精细化、数据化的管理。预算与实际的进度每周进行跟进，公司内部审计部门对不合理费用进行详细的跟踪，并在每月的月会上进行公示，相关责任人将被问责并提出切实的解决措施。目前效果不错。