

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：2018026

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（_____）
<b>参与单位</b>	Citi、阿斯派克资管、美国纽约银行梅隆公司、国泰人寿保险、哥伦比亚针线资管、第一人寿、德卡投资、Fideuram、复华证券、嘉实基金、IFM 投资、宏利资管、马修斯资管、三菱 UFJ 信托银行、南山人寿保险、日本人寿、野村证券、橡树资管、兰馨、百达资管、三一街资管、沃德尔和里德
<b>时间</b>	2018 年 11 月 12 日上午
<b>地点</b>	东宝大厦 4 楼（整装展厅）
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书何裕炳
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<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：能介绍一下整装云模式吗？</p> <p>答：从消费趋势来看，消费者对于一体化的需求会越来越强烈，对接消费者的供应商/服务商会越来越少，资源会得到进一步整合。未来越来越多的消费者不会再亲自去跑建材店、家具店，而是选择将这个事情交付给更专业的人来提供整体的空间解决方案，因此我们认为整装是未来的一个的趋势和重要战略。</p> <p style="text-align: center;">整装云不是单纯提供一个系统平台，我们是从三个方面帮助家装</p>

企业解决行业痛点，能给家装企业提供很好的资源整合能力：第一、公司通过集采优势，能以更优惠的价格向会员企业供应主辅材；第二通过整装销售设计系统、BIM虚拟装修系统、中央厨房式供应链管理系统、机场搭台式中央计划调度系统四大系统，赋予其以计划调度为中心的交付能力；第三、会员企业通过我们的平台，还可以向客户提供定制家具和配套产品，从而获得了提供整体化家装的能力。

问：整装云和市面上一些互联网家装的模式有什么区别呢？

答：我们不是信息撮合平台，也不是卖软件，这两种模式要做大是比较困难的。整装云凭借软硬装一体化设计销售交付的协同整合能力，可有效赋能家装企业解决消费者痛点，也能为公司打通更为前端的流量入口。

问：自营整装的区域会扩大吗？

答：目前还是在广州、佛山、成都三地进行试点，希望能通过自营整装团队实际体验整装云项目的所有环节，有利于公司实际体会整装云会员企业的痛点难点，并有针对性地进行项目调整和优化，也便于以后可将一些好的经验分享给整装云会员企业。暂时没有其他城市的拓展计划。

问：客户中的一手房占比？

答：目前还是一手房成交为主，但在住房改造的占比在持续提升，一二线城市会更明显。

问：整装云招商情况怎么样？

答：招商进展顺利，但整个模式真正转起来还需要点时间，目前正在积极进行会员的培训、导入和上样。

问：目前的渠道扩张情况？

	<p>答：在渠道网点的数量上，我们跟友商还是有不少差距的，这也表明我们在这个方面还有很多上升空间，所以从去年下半年开始我们加快了招商的步伐，目前招商进展顺利。</p> <p>问：公司对 to C 和 to B 这两类业务的规划是怎么样的？</p> <p>答：全屋定制还是会以面向消费者为主，整装云项目是 to B 的。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，越来越多装修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，赋能装修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>
附件清单（如有）	无