

证券代码：603313

证券简称：梦百合

## 梦百合家居科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-001

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
参与单位名称	东北证券、凯丰投资、宏道投资、交银施罗德、建信基金、合煦智远基金、聚鸣投资等。
时间	2019年1月10日
地点	微信交流
上市公司接待人员	公司执行副总裁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>围绕公司内销情况进行交流，具体情况如下：</p> <p><b>1、2020年开店计划？</b></p> <p>2020年门店拓展节奏是1333，一季度开10%，二、三、四季度分别开店30%，计划至2020年底门店数量达到750家左右。</p> <p><b>2、经销商盈利情况？</b></p> <p>老经销商在2019年业绩大幅提升，从出货数据分析，基本上都实现了盈利。2020年将新推出全进口系列，从店面形象、店内设计、部分产品样本和对软床进行升级。</p> <p><b>3、单店什么时候可以盈亏平衡？</b></p> <p>有些经销商单月就可以实现盈利，通常3个月就可以实现单月盈利。</p> <p><b>4、拓展区域和渠道？</b></p> <p>继续把二三四线城市完全覆盖，渠道主要是红星美凯龙、居然之家、欧亚达、月星家居等家居商场。</p> <p><b>5、内销最大挑战？我们和竞争对手的差异化竞争是？</b></p> <p>挑战：1、网点数量不够多；2、位置不够优越。</p> <p>差异：专注记忆绵0压床垫系列产品领域，拥有非温感记忆绵专利。</p>

**6、建材卖场进店率？**

从路过门店门口到进店大概是 5-8%。

**7、优秀经销商主要集中的区域？**

优秀经销商区域分布不是那么集中，基本上都有行业经验、开店时间较长、执行力较强，基本上是执行公司的要求比较到位。一些优秀经销商复购率达到了 60%，我们与同行相比品牌知名度、市场接受度相对不高，主要是我们进入市场时间较晚。

**8、开店天花板？2020 年在达到开店目标之后会加大营销和广告投放吗？**

1500-1800 家门店，网点足够覆盖全国的时候年会有一些较大的广告投放。

**9、海外自有品牌占比？**

目前占比约 10%，未来希望自有品牌和 OEM 比例达到 1：1。

**10、海外产能方面？**

塞尔维亚设计产能为 8-10 亿元/年，泰国设计产能为 8-10 亿元/年，美国设计产能为 6-8 亿元/年。目前，塞一、二、三期均已投产、泰国租赁厂房部分已开始生产，自有工厂正在加快进度建设中，美国目前正处于试生产阶段，具体达产时间需根据订单情况来定。

**11、和海尔合作的战略意义和协同效应？**

和海尔合作最大的战略意义，我们床和床垫可以进入海尔智能门店，深度合作后他们卖空调的门店我们也可以进入。

和海尔合作了一款智能枕头，监测呼吸、心跳，打鼾可以止鼾。可以跟空调关联，睡眠时可将空调稳温度降低。我们还有一款智能床，有阅读灯，调整角度适合阅读。我们有一款音乐床垫，可以和海尔电视连接，在卧室可以感受到 3D 影院的感觉。