

证券代码：002572

证券简称：索菲亚

索菲亚家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20171113

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	中金公司、北京高华证券、广发基金、广证恒生、Bosvalen Asset Management Limited、深圳星际方舟资产管理有限公司、奕金安投资、开曼盈泰、弈慧投资、Zaaba Capital、Janchor Partners、广州证券
时间	2017年11月13日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	<p>总体情况： 公司 2017Q1~3 实现收入 42.51 亿元，同比增长 43.1%；归母净利 5.76 亿元，同比增长 41.1%；其中 17Q3 收入 17.64 亿元，同增 35.5%；归母净利 2.81 亿元，同增 35.2%。</p> <p>衣柜及其他柜体占比：84%，橱柜 10%，OEM5%，木门 1%（衣柜下降 3pct，橱柜增加 1pct，大家居增加 1pct）。柜类中：衣柜占比 40%，其他柜体占比 60%。</p> <p>县级门店城市比例接近 50%，对应收入占比 32%；省会城市门店占比 20%，对应销售收入 36%；地级市门店占比 30%，对应收入占比 32%。四五线城市销售占比和门店占比都在提升。</p> <p>衣柜的客单价增长了 15%，全国客单价从 9600 元/单涨至目前的 9800 元/单。客户数也增长了 15%左右。司米情况不太好，下半年调整价格后未来会慢慢好起来，索菲亚定制家具依然是核心。未来主要资源仍然会放在索菲亚衣柜，橱柜木门也会积极推进。</p>

问题:

1、橱柜 2017 年的开店和销售目标?

答复: 开店: 每年新开 200-300 家店。

销售: 橱柜今年营收目标 6 个亿。不是因为市场不好, 主要今年 3 月份较大幅度的上调了价格, 使橱柜产品在失去了市场竞争力, 9 月份已经下调了出厂价格, 期待接单好转。

2、司米橱柜这方面和法国方的磨合情况如何?

答复: 法国司米派了 CTO 和 CFO, 销售和运营是索菲亚派的副总。整个团队都是新组成的, 又承接了巨大的期望, 所以管理层也是压力很大的。尽管双方管理理念会有不一样, 但是出发点和终点都是一样的, 大家的合作会越来越好的。

3、木门的开店和销售目标?

答复: 木门是新的体系, 内部的团队还在磨合, 产品花色还需要增加。2018 年的目标是开店 200 个以上, 争取不亏损。

4、衣柜客单价增长的原因。

答复: 年初公司衣柜提价了, 这个占小部分因素, 另外一个因素是因为客户购买了更多的柜子。目前, 每家客户从年初的 4.1 个柜子增加至购置 4.4 个柜子。

5、公司 Q3 的预收账款为什么会比同行要低? 另外, 衣柜交货期很短, 单库存周转不是行业最快的?

答复: 预收账款低了主要与交货期有关, 公司的交货期比较短, 真正生产的时间不超过 2 天, 经销商不需要提前很多天打钱过来, 同行其他公司的交货期要长一点。

另外, 公司库存周转不是最快的, 主要是与多工厂运营有关, 有些工艺不是每个工厂就能做到, 比如压贴工序只有总部才有, 贴完就入总厂库了, 然后再配送至各个生产基地, 所以库存周转会看起来慢一些。

6、索菲亚是不是有一个毛利率的目标?

答复: 公司有毛利率的目标, 但这个动态的, 年初提价是因为原材料持续

	<p>长期涨价，最近下降出厂价则是为了提升经销商的竞争力。这个行业跟电器不一样，不是价格战就能打掉小品牌的。单纯的降价会导致公司短时产能不足、经销商端则会出现服务瓶颈。</p> <p>公司对终端价格的制定不是强制的，会给他们出指引，每个经销商根据当地的竞争环境来定价。</p> <p>7、华东和华中生产基地是否明年可以投产。</p> <p>答复：基建需要1年左右的时间，设备的投入还需要按照销售计划逐步投入。要实现开始贡献产能，需要2年时间（含基建时间）。</p> <p>8、9月份推出了引流套餐，大致是什么？</p> <p>答复：除了799/899的衣柜套餐、19800的全屋定制套餐，还有儿童房、榻榻米、阳台柜、客餐厅、新婚房等六大空间组合套餐。</p> <p>9、公司是否未来会有意向增强跟房地产商合作？</p> <p>答复：目前很多房地产商都在尝试“拎包入住”模式，所以公司会积极保持跟房地产商开展合作。在短期内，大宗业务会产生较多应收，利润也比较低。在产能充裕的情况下，我们也希望多做工程单。</p>
日期	2017年11月13日

