

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：20180710

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	申万宏源、景顺长城、银华基金、兴聚投资、民生加银、朱雀投资、嘉实基金、宽远资产、中信资管、圆信永丰、高毅资产、知著投资
时间	2018年7月10日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司基本情况介绍：</p> <p>2017年及2018年第一季度的经营情况介绍：</p> <p>2017年公司实现了营业收入61.62亿元，同比增长36.02%；利润总额11.82亿元，同比增长42.25%。归母净利润9.06亿元，同比增长36.37%。公司2017年新开衣柜橱柜门店各200家，衣柜橱柜独立专卖店数量已接近3000家。</p> <p>2018Q1公司实现收入12.43亿元，同比增长30.32%；归母净利润1.03亿元，同比增长33.48%。</p> <p>问答环节：</p> <p>1、公司竞争优势？</p> <p>答复：公司的竞争优势体现在前端的网络优势、经销商团队强大、制造能力信息化优势，成本控制能力强等。</p> <p>2、能否简单介绍下近期举行的活动？</p> <p>答复：最近公司活动很多，比如索菲亚陆续邀请了多位著名歌星助</p>

力索菲亚 618 年中促销活动，效果比较好。
司米橱柜也迎合世界杯的热潮在多地进行促销活动，例如邀请足球教练米卢为司米橱柜助力，9999 元买双城时尚系列橱柜等。
各地促销活动及活动力度会存在差异，可以到门店具体咨询活动细节。

3、公司经销商的淘汰机制是怎么样的？如何加强经销商的管控？

答复：公司对经销商的淘汰机制采取的是末位淘汰制。针对市场竞争格局变化，2017 年 Q4 起经销商管理趋严，公司有专门的营销系统由区域经理对经销商进行监督和管控，同时公司将加强经销商考核力度，提高经销商淘汰率，挖掘渠道内部潜力。

4、经销商的替换会不会关掉店面？

答复：更换经销商后原店面会由新的经销商承接。

5、公司有重修装修门店的计划，重新装修门店是否会影响同店的增长？

答复：不会影响，重装大概需要 1 个月左右，这期间店面工作人员仍会在附近正常工作，将客源及客户引流到其他店面。

6、根据目前的开店进度，开店计划是否有调整？

答复：开店计划没有太大变化，橱柜开店数量会略微下调，橱柜未来更多会开在融合店里。

7、地产调控对哪类城市影响比较大？

答复：根据去年的数据，四五线城市增速比较快，地级市趋于平稳，省会城市略有降低。未来我们会重视一二线城市二手房翻新装修的这部分消费群体。

8、2018 年下半年的产品价格是否还会有调整？

答复：产品价格会趋于稳定。

	<p>9、公司目前客单价达到多少？</p> <p>答复：截止至 2018 年 3 月底，“索菲亚”全屋定制产品实现客单价 10,566 元/单（不包括橱柜、木门）。</p> <p>10、在电商渠道方面，公司与哪些平台有合作？转化率如何？</p> <p>答复：在电商渠道方面，除了索菲亚官方自建商城，公司也加强了天猫、京东等第三方的合作。线上转化率比较高。</p> <p>11、产品销售占比情况如何？</p> <p>答复：根据 2018 年第一季度的数据，营业收入中 84.9%来自索菲亚定制家具的销售，7.74%来自司米厨柜的销售，5.58%来自家具家品的销售以及 1.68%来自“米兰纳”、“华鹤”定制木门产品。</p> <p>12、定制处于渗透率提升阶段，主要逻辑是定制会随着大卖场渗透还是通过其他方式呢？</p> <p>答复：全渠道的布局。公司与很多家居卖场都有签订战略联盟，我们会跟随大卖场的扩张进行扩张。此外，我们也会关注 shopping mall 和街边店。</p>
日期	2018 年 7 月 10 日