

深圳市名雕装饰股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 checked="" 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	通过全景路演平台参与 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 13 日（星期五） 15:00-17:00
地点	网络平台
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理蓝继晓先生；独立董事蔡强先生；财务总监黄立先生；董事会秘书、副总经理刘灿星先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>深圳市名雕装饰股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 5 月 13 日在深圳证券信息有限公司提供的网上平台举办了 2021 年度业绩说明会，公司董事长、总经理蓝继晓先生；独立董事蔡强先生；财务总监黄立先生；董事会秘书、副总经理刘灿星先生与参与说明会的投资者进行了互动交流，具体内容如下：</p> <p>Q1.公司今年的最新战略任务？</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司以“引领家居潮流、提升生活品质”为使命，坚持“客户满意”的核心价值观，以住宅装饰产业为核心，紧扣家生活主题，通过个性化+全案装的核心业务，打造成为中国顶尖的一体化家居综合服务平台。未来 3~5 年，公司制定了三大战略方向： 1、工业化产品+装配式施工战略：以名启木制品为载体，在现有工业化产品定制的基础上，继续实践“家装工业化”，发力以标准化设计、工业化生产、装配式施工、信息化协同为核心的“产业化”布局。信</p>

息化平台赋能战略：以现有的名雕智装系统为基础，搭建家装智能生态平台，向同行业开放标准化管控模式，实现流量入口、业务标准模式、生态服务模式的共建、共享、共赢。 2、高端大型生活体验中心战略：公司将加大家居生态链的部署与投入，继续以高端客户体验为核心，依托软装、配套硬装、家居用品、消费品，建设一个以家生活为主题的高端大型生活体验中心。 3、在家装业务方面，深耕市场、提升一体化服务能力，将佰恩邦整装向全域落地推广，升级别墅产品线运营模式，提升软装业务的经营效率；在定制家居业务方面，加快研发成果转化，提高产能和效率；在管理运营方面，以 M-BOSS 系统、CRM 系统为支撑，积极借助新媒体运营，打造线上线下全域营销生态。

Q2.今年公司经营是否受疫情波动影响？

A: 尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！当前，疫情对住宅装饰行业的影响较为直接，一方面，新客户装修意愿下降；另一方面，由于住宅小区疫情管控，已签约客户的施工进度缓慢。鉴于一季度通常为住宅装饰装修行业的淡季，疫情使客户装饰装修的刚性需求并未消减，而是延期；叠加国家刺激消费的政策调控，将会迎来后发优势，客户会更加理解绿色环保、智能科技家居装饰的重要性，从而产生新的消费需求升级，预期可能会产生二次装修市场或加大新房装修预算，将为公司业务带来新的增长契机。公司目前积极运用 CRM 系统，将签单业务转为线上运营，并辅以直播等新媒体工具，大大提升了客户运营效率；同时，公司充分发挥工程指挥中心的高效协调，以追赶全年工程进度目标。

Q3.公司在行业中处于什么地位？有哪些竞争优势？

A: 敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司于 1998 年在深圳特区成立，始终专注住宅装饰业务，通过吸纳、整合国际环保理念和技术标准，结合自身十余年家装行业的经验积累与沉淀，通过持续研发和提升工程管理，形成了行业领先的“金钻工程”质量管理体系和工程智能现场管理系统，全方位、严格保障

每一项工程的品质。公司拥有工艺与材料的 78 项国家专利、多项自主品牌产品等研发成果，是行业内鲜有的研发能力强、拥有较多自主知识产权的企业之一。“名雕设计”被国家工商总局认定为“中国驰名商标”。公司及下属公司曾获“全国住宅装饰装修行业知名品牌企业”、“全国住宅装饰装修行业百强企业”、“全国家居装饰优秀标兵企业”、“广东省守合同重信用企业”、“全国住宅装饰装修行业明星标杆企业”、“中国家居产业家装领军品牌”等重量级奖项和荣誉，以及新浪家居、腾讯家居颁发的“年度影响力品牌”、“消费者喜爱品牌”等新媒体荣誉，标志着公司在全国家居装饰行业的重要地位。

Q4.请介绍下公司的核心产品以及其应用场景

A: 尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司是一家面向中高端客户的、产业链最完整的家装及家居综合服务提供商。多年来，公司致力于装饰业务一体化发展，始终以设计与品质为核心、以材料和工艺研发为驱动，以人才培养和信息化为支撑，为客户提供集原创设计、工程施工、辅材配送、木制品定制、主材及配饰选购、售后服务为一体的家居综合服务价值链。通过持续的精细化管理和运作，公司已逐步发展为在品牌知名度、专业能力、配套服务及运营管理等方面领先的一体化住宅装饰企业，市场渗透能力和影响力日益增强。公司秉持“与时俱进，开拓创新”的发展思路，将科技、智能、互联网思维融入家装，建立大数据资源库，推出了“云体验、云设计、云智控、云生态、云金融、云呼叫”的一体化·云家装体验式服务，客户使用移动智能终端即可通过 APP 客户端、PC 客户端、微信和电商平台等入口，体验由 VR、3D 技术所展现的装饰全流程服务。

Q5.公司如何借助目前出台的经济政策，在业绩上有所突破。

A: 尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注，2022 年度，我们将通过以下举措保障业绩目标的实现：1、升级佰恩邦产品线运营模式，加快全案装产品珠三角区域落地推广，提升一体化业务整体服务能力；2、以信息化平台为支撑，提升公司整体经营

	<p>效率；3、开源节流、合理安排，提高资金利用率。</p> <p>Q6. 疫情是否对公司有影响？如何应对这种影响？</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！生产经营方面，2021年受疫情影响，一方面，新客户装修意愿下降；另一方面，由于住宅小区疫情管控，已签约客户的施工进度缓慢。公司所在的业务区域均采取了不同程度的防疫措施，降低疫情对设计和施工业务所受的影响。董事会快速反应，通过各种防疫措施，保障了全体员工的生命健康，同时采取线上办公、线上培训、网络直播获客等形式，保证各项工作有序开展。公司目前积极运用 CRM 系统，将签单业务转为线上运营，并辅以直播等新媒体工具，提升客户运营效率，充分发挥工程指挥中心的高效协调，以追赶全年工程进度目标。</p> <p>Q7.公司目前有无新的重大经营路线转型？</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！公司是一家面向中高端客户的、产业链最完整的家装及家居综合服务提供商，主要的业务有：住宅原创设计及工程施工、木制产品定制、主材软装配套服务。多年来，公司致力于装饰业务一体化发展，始终以设计与品质为核心、以材料和工艺研发为驱动，以人才培养和信息化为支撑，为客户提供集原创设计、工程施工、辅材配送、木制品定制、主材及配饰选购、售后服务为一体的家居综合服务价值链。通过持续的精细化管理和运作，公司已逐步发展为在品牌知名度、专业能力、配套服务及运营管理等方面领先的一体化住宅装饰企业，市场渗透能力和影响力日益增强。</p> <p style="text-align: center;">各位投资者如欲了解公司最新动态可关注：名雕股份微信公众号“mdzsgf”，或可拨打名雕股份证券部投资者专线，电话：0755-23348796。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年5月13日