

索菲亚家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20221025

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>申万证券组织的电话会议，共有 210 位投资者参加会议。</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 10 月 25 日</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>公司管理层</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司近期情况介绍：</p> <p>1、公告解读：公司目前处于战略转型期，整体战略推进速度虽然受到宏观环境影响，但产品、品牌、渠道战略的调整基本已经完成。实控人对公司的发展有信心，20 年前他们创立索菲亚品牌，开创了定制时代，是定制行业资深专业人士，他们看好这个行业以及公司战略调整的步伐。公司上市快 12 年，这一次大额增持，提振了公司经销商和员工的信心，共同开拓索菲亚发展的新高度。</p> <p>公司短期对资金需求在逐渐增加，通过大股东增持，可以使公司资金需求得到补充，帮助公司优化资本结构。</p> <p>2、公司业务情况：公司目前整体架构比较清晰，坚定推进“多品牌、全品类、全渠道”的运营战略。司米今年在调整产品战略，丰富产品品类，调整门店展示，后面经营会逐步步入正轨；工程业务将持续优化客户结构，加大与优质客户的合作；索菲亚零售、米兰纳、华鹤和直营整装事业部继续延续稳步增长态势。越是在复杂环境中，龙头要增长，越要抓紧机会，提升市场份额。公司在今年做了很多基础的布局工作，比</p>

如门店翻新、产品上样等，通过优化店面管理保障头部品牌的竞争力。现在公司也在打造对经销商赋能的核心竞争力。以前是卖方市场，现在是买方市场，行业竞争非常激烈，进入存量市场的争夺。目前地产和消费需求的市场还很大，索菲亚的份额很低，未来几年还是抢夺市场的关键时间点，团队对此很有信心。

Q&A

Q：两位实控人在公司起到的作用？

A：对经营保持一定跟进，但更多是董事会层面做决策建议。现在公司的决策权已经下放到经营的每一个环节，老板更多是关注公司未来的长期发展，保障公司稳健经营，规避重大风险。

Q：总部在转型过程中做了哪些工作以及未来需要加强的地方？

A：现在对经销商赋能的颗粒度已经很细，对经销商在门店新品类的专业性进行赋能，培养软实力；渠道方面，传统门店从之前的引流功能到现在的展示功能，总部团队帮助经销商积极开拓新的渠道，比如整装、电商、拎包等。

Q：对索菲亚橱柜“千城万店”招商会的看法和展望？

A：在行业变革和消费升级下，橱柜单品时代已渐渐无法满足消费者需求，橱柜行业再一次面临迭代升级，满足消费者一体化设计、一体配齐和一站式服务的整家橱柜的推出，无疑给行业指出了新的方向和新赛道，开启了橱柜新一轮革命。

作为集团优先级战略项目，索菲亚橱柜集合集团各类优势资源，尽享索菲亚引以为傲行业的生产智造、工艺技术、信息化及品牌优势。作为整家定制战略中的核心增长品类，基于企业的雄厚实力和品牌底蕴，索菲亚橱柜在团队建设、渠道开拓、门店建设、产品服务、供应链以及生产研发方面历经近9年的深厚积累，索菲亚橱柜完全有信心实现厚积薄发，引领橱柜变革新赛道上跑出加速度、抢占制高点、打造新高地。

Q：索菲亚橱柜合作人战略未来的店态模式？

A: 公司制定了三种模式——A 模式，城市合伙人负责销售、设计、安装和售后，经销商负责仓储和送货；B 模式，城市合伙人只需负责销售，设计、仓储、送货、安装、售后全由经销商托管；C 模式，城市合伙人负责销售和 design，其他由经销商负责。这种分工模式，不仅能极大减轻城市合伙人的投资建设成本，也能充分发挥出索菲亚经销商强大的售后服务优势。

Q: “城市合伙人”模式将如何帮助经销商跟上趋势，寻求最适合自己的商业路径？

A: “城市合伙人”模式不仅帮助合作伙伴在渠道、流量、市场占有率上形成庞大的规模效应，其低投入、轻资产的运营方式，让合作伙伴有更多时间专注市场，夯实服务及口碑优势，进一步提升市场竞争力。此外，该模式通过建店指导、运营指导、培训指导、活动指导、专项技能指导、业绩分析指导、安装售后服务，巩固了合作伙伴在当地的市场竞争优势，形成整体的盈利商业模式，进而带来持久的正向效应。

Q: 整装渠道的两种模式哪种更适合索菲亚？

A: 整装两种模式要长期并存，头部整装公司有比较完善的团队和实力配合公司产品和服务的落地，这类装企，总部会考虑直签；更多的装修公司承担了引流功能，由经销商做中后端的服务。这两种模式会长期共存。

日期

2022 年 10 月 25 日

