

证券代码：300616

证券简称：尚品宅配

广州尚品宅配家居股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023008

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（电话会）
参与单位	国盛证券：姜文镗、张彤；中信资本：马路欣；招商基金：郭锐、李崑；嘉实基金：祝春多、谢泽林；平安基金：叶芊；幸福人寿：李训勇；圆信永丰：许一欣；名禹资产：倪祯珉；利檀投资：焦明远；巨子私募：江源；季胜投资：杜洋；红土创新：路尚臻；合煦智远基金：张夺；国君资管：谢振东；国华兴益：刘旭明；广银理财：王未红；光大自营：朱成凯；北京鑫乐达投资管理有限公司：侯继雄；pinpoint：Jiawei.Zhu；MorganStanley：CindyGao、HildyLing；中信建投自营：刘岚；中信证券：林峰、施佳斌；中信建投：叶乐、张舒怡；中泰证券：万欣怡、邹文婕；中金：刘玉雯、吕沛航、谢一飞；浙商证券：史凡可、傅嘉成、陈秋露；招商证券：毕先磊、王鹏；长江证券：应奇航；银河证券：刘立思；兴业证券：侯宜芳；信达证券：李含稚；首创证券：陈梦、朱玉清；申万：庞盈盈；国海证券：林昕宇、杨菁蕊；广发证券：曹倩雯；光大证券：吴子倩、聂博雅；东北证券：陈渊文、谢雨辰；瑞银 UBS：RenniePan；民生证券：杨宇东；汇丰前海证券：薛丹彬；华泰证券：刘思奇、李羿璇；华创证券：刘一怡；华安证券：马语晨；国信证券：李晶；国联证券：康璇。
时间	2023 年 10 月 26 日 19: 30
地点	国盛证券电话会议
上市公司接待人	董事会秘书何裕炳

<p>员姓名</p>	
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、主要问题及回答：</p> <p>问：简要介绍公司三季报情况。</p> <p>答：公司 2023 年前三季度营业收入约 35.12 亿元，前三季度归属于上市公司股东的净利润转正，约 407 万元，净利润同比增加 113.69%；其中第三季度营业收入约 14.42 亿元，归属于上市公司股东的净利润约 6705 万元，第三季度的净利润率恢复至 4.65%；前三季度经营活动产生的现金流量净额约 2.54 亿元，同比增加 329.54%；前三季度销售费用同比下降约 15%，管理费用同比下降约 9%。前三季度呈现出营业收入和净利润逐季度修复的向好态势，净利润和费用的表现也体现出公司在费用管控、提效降本、渠道调整上的成效。</p> <p>问：第三季度的主要工作重点。</p> <p>答：在产品方面，第三季度我们在持续推广全屋定制随心选新模式，同时迭代推出了包含 23 款大产品的 AiLife6 智享生活系列，精准匹配各类客户需求，提升转化率；在渠道方面，我们更加聚焦拎包渠道的楼盘开拓和深耕，各地直营公司和加盟商更加积极地参与进来；在营销活动方面，我们在 9 月末推出了 699 套餐，通过 699 惠民专供系列，迅速抢占流量入口，699 不是价格战，而是一场引流战、转化战、效率战，通过 699 引流后，我们希望能充分分析和挖掘客户需求，根据需求将流量有效地转化到 AiLife6 智享生活系列中去，更好地匹配各类用户不同层次的价值需求。</p> <p>问：拎包业务中是否已有成熟的模式？</p> <p>答：今年我们大力推动各地直营公司和加盟商积极与物业合作，进驻全国楼盘开展拎包业务，目前我们已经搭建了自己拎包业务的产品体系、报价、工具、工作方法等一整套模式和流程，并持续迭代。我们认为这个渠道还有很多可挖掘的空间。</p>

	<p>问：公司对于配套品的规划？</p> <p>答：今年我们持续大力推广随心选模式并迭代发布了全屋定制随心选 AiLife6 智享生活系列，这个系列是尚品宅配针对四类主要户型（二房、小三房、大三房、四房），结合中国家庭全生命周期六大定制模型（单身贵族、二人世界、伴你童行、学业有成、家成业就、安家怡养）推出的高颜全品类系列套餐，内含 23 款大产品，通过清晰的产品矩阵实现各级用户不同层次的价值需求，同时也能很好地带动配套品的增长。</p> <p>问：1+N+Z 模式在经销商中的认可度？</p> <p>答：1+N+Z 模式在加盟商中认可度很高，这个模式已经很成熟。我们在直营城市会坚持执行 1+N+Z 城市发展模型，直营店会作为大店为整个城市做展示共享，同时更多地发展自营加盟店，并在物流、交付等维度帮助加盟商在多种渠道进行业务拓展。</p> <p>问：未来的渠道策略？</p> <p>答：在线下渠道方面：直营店会继续有序转加盟和优化；加盟渠道需要继续加大招商和开店力度，尤其是空白城市的开拓；持续推进全国楼盘拎包业务的开展，鼓励加盟商多发展异业合作。在线上渠道方面，积极推动各加盟商通过抖音等各类新兴互联网平台开通自己的线上门店，主动“走出去”拓客。</p>
附件清单（如有）	无