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：2023010

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（线上会议）
参与单位	远信投资、华泰资产、财通基金、中金资管、含德基金、红线基金、国信自营、北京金泰私募基金、成都立华、兴途投资、泰德圣投资、渝富控股、华能信托、浙江广杰、常州新发展、浙江谦履、广东锦洋、麓谷资本、轻盐创投、玄武资本、林金涛、招商证券、东兴证券。
时间	2023年12月05日 15:30-16:30
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书何裕炳
投资者关系活动主要内容介绍	一、主要问题及回答： 问：请介绍“全屋定制随心选”对应的场景及发展战略。 答：“全屋定制随心选”是今年年初开始的，slogan是“全屋定制就要随心选”。该模式聚焦全屋定制家具和配套家居，将核心优势放大，通过设计+定制+整体配套，让客户在清晰价格范围内，全屋一站式购齐定制家居。“全屋定制随心选”的背后是公司的战略聚焦，让我们的定制更加个性化、柔性化，同时让我们的宅配类产品更加丰富。而且“随心选”的具体呈现方式也在持续迭代，今年第三季度我们在AIGC技术的深入运用与不断升级帮助下，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类用户不同层次的价值需求，精准定制，实现全屋柜类、家具、饰品、电器完美搭配，一站配齐。在随心选模式的持续推广和迭代下，将会进一步带动配套品的增长。

问：销售费用未来还有下降空间吗？公司在提效降本上做了哪些举措，未来还有哪些计划措施？

答：过去由于我们执行直营+加盟并重的经营模式，直营模式下门店租金、门店人员薪酬等刚性费用较高。公司正持续推动直营店的优化和直营店转加盟店，通过结构调整和优化降低刚性费用，提升利润，可以看到我们 2023 年前三季度销售费用同比下降了约 15%。其实自 2022 年 3 月起，公司就持续在人员组织发展、流程优化层面积极开展变革，并通过生产管理系统重构、生产流程优化与精益管理相结合，推动工厂降本增效，同时加强费用管控。经过努力，我们 2023 年前三季度销售费用同比下降约 15%，管理费用同比下降约 9%；单三季度销售费用同比下降约 17%，管理费用同比下降约 13%，费用管控效果显著。后续我们的控费、提效降本措施会继续执行和进一步优化，我们认为在组织发展、成本管控等方面都还有提升空间。此外，公司在 11 月推出了新的产品系统，会对产品工艺、产品结构等方面进行优化，新系统的上线预计能有效降低成本，提升效率。

问：近几年毛利率的变化原因？未来毛利率趋势。

答：主要是直营和加盟渠道的结构变化，以及定制产品和配套品、主辅材产品的结构变化所带来的，直营毛利率较加盟高，定制产品毛利率较配套品高。我们将持续推进新的产品系统的适用以及各类提效降本的措施，未来的这个毛利率趋势应该是相对平稳的。

问：目前 AI 应用对公司最大的帮助体现在哪方面？具体是如何赋能公司？

答：我们在 AIGC 技术的深入运用与不断升级帮助下，为随心选新模式进行了迭代和革新。公司针对四类主要户型（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），推出了 AiLife6 智享生活系列，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，帮助精准成交。该系列基于 AIGC 技术，通过 AI 设计对用户请求进行深度分析，对不同客户的生活方式进行精准设计，生成完整的、可购买的方案，实现全屋柜类、家具、饰品、电器完美搭配。

此外，公司推出了 AIGC 产品如“AI 设计助手”，以及“K 系统”“K 定制”“懂你”“美家”“MOM20”等深度植入 AI 技术的软件工具，贯穿设计、营销、管理、生产等各个环节。在转化成交的设计维度，尚品宅配为设计师搭建专属的“AI 设计工厂”，对客户提出的请求进行客户画像描绘，并给予设计师随心选专区符合客户画像范围的产品进行搭配，助力全国的设计师能够精准、快速为客户做出最优方案，提升设计师在楼盘拎包等各类消费场景的设计能力、设计效率与出品质量，提升成交率，提升全国设计服务的规模效应。

问：目前政策上对存量房市场有鼓励，公司在存量房市场有何布局？

答：存量房市场是未来非常重要的增长点。存量房客户的需求分为两类。一类是在住房改造需求，这类客户客单值较小，近期我们推出的 699 惠民专供产品，还有厨房焕新等局改套餐可以很好地匹配这类客户的需求。另一类是二手房翻新需求，这类需求我们通过整装模式可以很好地匹配。我们在广佛深三城通过自营整装进行覆盖和深耕，持续夯实强化整装数字化能力。在其他城市积极发展整装云会员，并积极推动各地加盟商和当地装企开展合作。

附件清单（如有）	无