

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：2024003

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	招商证券、方正证券、兴业证券、博时基金、聚鸣投资
时间	2024年2月27日 15:30
地点	广州总部（高德置地A座）
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	<p>一、主要问题及回答：</p> <p>问：今年招商规划和措施？</p> <p>答：2024年，招商会是公司一个很重要的发力点。1)过去由于 shopping mall 的开店策略和更多集中在高线级城市布局，所以招商数量较少，目前仍有大量空白城市市场待开拓，公司招商空间很大，中国城市分层分级，人口也有结构性机会，我们要做好分级对待，大力开拓空白城市和三四五线城市市场。2)抓住这次技术更新带来的结构性机会，全力打造公司的“AI设计工厂”，利用新技术浪潮去帮助加盟商，打造出新的终端运作模型和商业模式，再次引领行业发展。</p> <p>问：AI技术对经销商的帮助体现在哪些方面？</p> <p>答：通过全面地打造公司的“AI设计工厂”，来帮助众多的不论是新商还是存量商，降低加盟商对于设计服务能力的获取的难度。加盟商过</p>

去可能要招聘到很多好设计师，培养足够长的时间，然后才能够去获得比较好的设计服务能力，进而获得订单。但现在公司利用总部非常高效的“AI 设计工厂”去帮助加盟商降低这一方面的难度，打造出新的终端运作模型和商业模式，我相信这一点对行业也会是一个比较大的变革。在新的技术浪潮下，公司创新基因和 IT 基因进一步发挥出来，重新打造出公司核心的、新的竞争力。

问：未来提效降本的空间会在哪些方面？

答：控费方面：目前直营门店还有 40 多家，2024、2025 年还会继续进行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，同时通过持续加强公司各类销售费用和管理费用管控，提升利润。降本方面：生产制造团队持续推出各类降本项目，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；在产品研发上，我们去年推出了 23 柜产品体系，会逐渐替代过去我们用了十几年的 08 柜产品体系，今年还会推出面向未来的 25 柜产品体系，通过持续对产品工艺、产品结构等方面进行迭代优化，有效降低成本，提升效率。增效方面：主要就是销售团队，我们通过组织的变革，通过人员的优胜劣汰，去年已经成功地把销售团队的狼性和主观能动性全面地激发出来，但这里边也还有很大的提升空间。今年我们还会继续做组织架构的变革，去中台化，让更多的人从中台、后台走向前台。

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：展望 2024 年

答：年前我们披露了 2023 年业绩预告，预计 2023 年净利润同比增长

	<p>25.28%-62.00%。战略聚焦+组织变革推动公司业务发展持续改善,2023年全年经营净现金流较2022年大幅改善,现金流层面持续释放的回暖信号给了我们信心。2024年,营收和利润对于我们来说都很重要。2024年的战略方向上会继续聚焦定制与配套、大家居,大力推进招商与组织发展。</p>
附件清单(如有)	无