

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：2019003

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（ <u> </u> ）
参与单位	光大证券、中泰证券、中金、广发资管、第一北京投资、知著投资、兴全基金、裕晋投资
时间	2019年3月1日下午
地点	尚品宅配广州总部
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：整装云在公司整个体系里处于什么样的战略定位？</p> <p>答：我们认为整装和定制家具是未来最有可能通向消费者的两条通道，目前这两条赛道公司都在同步推进，同样很重要：整装，我们以整装云切入提前布局，赋能装修企业转型为整装企业，帮助家装公司节约成本、提升效率，重构行业价值链。此外，整装云还能帮助我们打通更为前端的流量入口，覆盖更多客户。目前我们将客户分为四类：一手精装、一手毛坯、二手房以及在住房添置/改造。一手精装、在住房添置/改造这两类客户的需求跟我们的模式、能力非常匹配，所以我们能很好地服务他们，成交率也比较高。而一手毛坯、二手房这两类客户一般都会先和装修公司接触，并且也会跟装修公司进行深度交互，我们要覆盖这些客户的时候就需要跟装修公司竞争，但如果装修公司成为了我们的整装会员，我们就可以通过他们来锁定、覆盖更多的一手毛坯、二手房客户。</p>

问：公司对整装云项目的投入主要在哪些方面？

答：主要包括采购、人力资源、营销等方面，采购的占比会大一些。

问：整装云和市面上一些互联网家装的模式有什么区别呢？

答：我们不是信息撮合平台，也不是卖软件，这两种模式要做大比较困难。整装云凭借软硬装一体化设计销售交付的协同整合能力，可有效赋能家装企业解决消费者痛点，也能为公司打通更为前端的流量入口。

问：整装云目前的难点在哪里？

答：招商进展很顺利，但目前体量还很小，没真正转动起来。在改变会员企业原有的使用习惯、推动他们变革流程上需要花一些时间；同时，我们的流程、系统也还在持续更新迭代、不停完善的过程中。

问：公司 2018 年的业绩要高于行业，公司认为主要原因是什么？

答：2018 年里，尤其是从零售的角度来看，我们确实比行业要好一些，我们的工程单很少，基本就是零售的收入。这可能和大家的基因，以及过去多年来企业着重的发力点有很大关系。过去行业内绝大多数企业都以橱衣柜为主，产品相对标准、简单，而且行业当时本就处在高速发展期，大家都发展的不错，所以绝大多数企业都比较少会主动地站在消费者需求去考虑问题，做一些变化。但由于我们是软件起家的，这就决定了从一开始我们的价值观、思维模式和处理方式都和传统的家具企业不一样，也导致了 we 跟其他企业的发展路径有很大不同。我们强调设计服务、个性化的全屋定制、率先提出整合配套品、进入购物中心等理念和策略，都在我们接触消费者的时候起到了很大的作用，令我们能涵盖更多层面的、不同领域的消费者。

问：公司配套品比别人卖得好的原因是什么？如果体量进一步增加，供应链上是否会有困难？

	<p>答：我们卖了很多年的配套品了，在供应链管理上也是有经验的，所以这并不是最核心的问题，我们更关注怎么能把配套品卖得动，并且高效率地卖。近些年我们在这方面积累到了一些经验，核心还是因为我们能够给客户提供一个涵盖了配套家居产品的整体家居解决方案，这些配套品都是整合到我们的体系中来的，包括系统的整合、销售技巧的整合、展示呈现的整合等，而不是割裂地、单独地去销售产品，这是最关键的原因。</p> <p>问：今年开店计划？</p> <p>答：加盟还是会维持一个比较快的开店速度，同时也继续加快推行直营城市开放加盟。</p> <p>问：公司新尝试做的 AI 云设计，效果怎么样？</p> <p>答：云设计刚推出不久，总部中台尝试应用人工智能技术对设计师每日用云渲染产生的方案效果图进行实时分析、评分，并快速对得分低的部分进行调整和修改，形成第二个设计方案再返回给原设计师，帮助设计师改善设计服务质量，提升成交率。目前设计师反馈效果还不错。</p>
附件清单（如有）	无