

证券代码：002043

证券简称：兔宝宝

德华兔宝宝装饰新材股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-005

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 电话交流会议
参与单位名称	
长江证券；广发证券；国泰君安证券；海通证券；兴业证券；中信证券；国信证券；东吴证券等；宝盈基金、上投摩根基金、圆信永丰基金、国海富兰克林基金、华泰柏瑞基金、诺德基金等 60 余家投资机构。	
时间	
2020 年 12 月 8 日	
地点	
公司家居产业园和德清上渚山奇幻谷会议厅	
上市公司接待人员姓名	
董事长丁鸿敏、总经理陆利华、副总经理章剑、副总经理徐俊、财务总监姚红霞、董事会秘书丁涛等公司领导	
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、2020 年 12 月 8 日上午参观公司企业展厅和家居产业园，公司副总经理徐俊、董事会秘书丁涛陪同。</p> <p>二、2020 年 12 月 8 日下午德清上渚山奇幻谷会议厅进行会议交流，交流的主要内容如下：</p> <p>1、很多上市定制企业加大进入工程市场的力度，我们相对于他们有什么优势？</p> <p>回答：裕丰汉唐于 2006 成立，公司于当年承接 4800 套全精装项目的一次性交付任务并圆满完成，公司一直在做精装修木作产品，通过多年的发展我们的合作伙伴越来越多，同时我们的产品和服务得到了客户的一致认可。我们和做零售为主的企业基因是不一样的，公司从组织架构、人员团队也是为工程业务而建的。其他公司在产品研发上比我们有优势，同时我们的品牌知名度也比较低，但是我</p>	

们非常了解地产客户，了解他们的需求是什么，会帮助客户解决很多问题和痛点。

2、地产三道红线对青岛裕丰工程业务的影响以及对整个公司现金流的影响？

回答：目前来看，地产三道红线对于负债率比较高的地产企业以及小地产商影响比较大，裕丰汉唐对接的主要为 TOP 前 50 的客户，受该政策的影响较小，同时我们会按照自己的节奏去接业务，而不是盲目的报价和接单。

兔宝宝装饰材料主要是零售业务，这几年稳定发展，我们重视对客户账期的管理，大部分客户都是款到发货，核心客户采用月结形式，现金流情况良好。

3、公司易装的主要招商对象面向谁？易装加工中心公司怎么来加强管控？

回答：公司易装运行近三年，前期发展缓慢的主要原因是面向板材体系经销商进行转换，运行下来效果并不好，今年公司推出“1+N”社区店模式，主要面对的招商对象就是定制行业优秀人才，通过今年下半年的快速建店，部分地区门店经营情况良好。

易装加工中心公司通过信息化系统进行订单的管理，加工中心目前价格体系已经建立，公司对柜体板、门板的出厂价基本制定了统一标准。未来随着门店数量的增加和订单的增加，公司将对订单进行指派，保证产品质量和交付时间。

4、公司的品牌很好，但是我们的销售人员是不多的，现在分公司运营之后，我们怎么来管理团队？

回答：公司自定位成为全国性品牌后，逐步落实分公司运营模式，目前分公司必须在运营地进行本地招聘优秀人才，同时公司这几年加大对销售团队的考核力度，提高超额完成销售任务的奖励比例，提高团队的积极性。

5、公司现阶段如何区分易装和全屋定制的定位？

回答：现阶段的易装和全屋定制定位是不一样的，全屋定制定位高端，产品工艺和设计更完整，有自有的销售团队和供应链。易装是为板材经销商提供增值服务，指导服务经销商转型升级，解决消费者的痛点。同时公司也对这两个定制体系做了区域的划分，易装定位全国布局，全屋定制主要市场为华东几省的核心城市的商场店。

6、全屋定制定位和规划是怎么样的？

回答：一方面继续加大兔宝宝基材优势，扩大与其他品牌的差异化。另一方面根深产品的设计风格及内部信息化体系，提升终端门店的产品展示及服务能力。第三，把木门、墙面、地板系统与定制体系加速融合，向终端提供更优的家

装解决方案，让消费者能够获得性价比更高的产品套餐。

7、公司委托贷款目前是怎么样的情况，同时理财这块是什么样的计划？

回答：委贷年底预计余额只有 1.8 亿，后期计划陆续收回，其中部分资金转为理财，部分资金归还贷款，降低公司财务费用。

附件清单（如有）

无