

## 索菲亚家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20190315

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中国经营报
<b>时间</b>	2019年3月15日
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>采访主要内容：</b></p> <p>1、公司 2018 年增长在行业内的上市企业当中处在中上位置，但增速与 2017 年自身相比却有所下降。请问原因是什么？</p> <p>回复：索菲亚自 2011 年以来，净利润增速基本保持在 30%以上，几个高的年份增速甚至逼近 45%，2018 年净利润增速为 5.77%，究其原因公司面对新的市场环境，将市场规模增长放在更重要的位置，主动让利给经销商和消费者，公司认为帮助经销商提升在当地的市场占有率，扩大服务客户基数形成口碑营销，能够为公司未来几年的发展埋下良好伏线。</p> <p>2、此前曾有其他媒体指出，索菲亚个别县城门店存在经销商懈怠没有及时跟进顾客需求而丢失了订单的情况？</p> <p>回复：中小城市的部分商家存在小富即安的心理，不像在一二线城市竞争气氛这么浓厚，这跟当地生活节奏较慢也很有关系。换个思路，越是节奏慢城市，我们越要重视起来，紧迫感要向一二线城市看齐，这样才</p>

不会白白错过了发展的机会。

3、索菲亚定制衣柜门店数量省会城市占比 18%，地级城市占比 29%，四五线城市占比 53%，但是占比数量最多的四五线城市的收入贡献只有 33%，为何还要继续下沉四五线城市。

回复：四五线城市的市场基数更大，竞争也没有那么激烈，大品牌具有先发的号召力，下沉速度越快，竞争优势便越大。

4、面对市场竞争力的逐渐加大，索菲亚在加速抢占市场份额的同时，同时也在提高产能布局。产能的逐步扩大是否会引发价格战？

回复：2017 年时有多家企业完成上市，加入了扩大产能的行列，因此人们会担心因产能过剩在 2019 年引发价格战。但是新工厂的利用率低，折旧率高，如果打价格战，索菲亚的优势更明显。最重要的是，定制家具行业是一个高参与度，重服务的行业，价格战不会是行业发展的首选策略。

5、公司在 2018 年度报告中对 2019 年提出新的发展目标，请问公司为什么要做出调整？

回复：我们在 2018 年已经意识到问题存在了，也做出了调整，需要时间验证成效。

6、公司在 2018 年开始试点新零售业务，请问是出于哪方面的考虑？

回复：定制家居领域的新零售概念主要指线上线下的相互导流，Online To Offline 或者 Offline To Online。因为全屋定制的产品体积比较大，店面的面积也相应更大，线下展示能够给消费者带来更直接的视觉冲击和试用体验，有助于提高成交率和客单价。

7、2018 年底，索菲亚已经拥有 98 家大家居店，2019 年将在此基础上新开 150 家。公司开大家居店的原因是什么？

回复：开设大家居店的同时，我们其实把行业的门槛提高了，一平方米的投入费用平均 4000 元，一个 1000 平方米的大家居店投入就需要 400

	<p>万元。高投入慢回报把一些实力欠缺的竞争者排除在外，也相当于提高了索菲亚的品牌竞争力。索菲亚在开设大家居店方面，配套的运营模式才是关键。让一个平时在小店里上班的员工去到 10 倍大的店里上班，需要经过培训和适应。我们还需要进一步提高大家居店的硬实力和软实力。</p> <p>本次采访链接： <a href="https://finance.sina.cn/2019-03-16/detail-ihsxncvh2893137.d.html?from=sin_glemessage">https://finance.sina.cn/2019-03-16/detail-ihsxncvh2893137.d.html?from=sin_glemessage</a></p>
日期	2019 年 3 月 15 日