

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：2021013

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 <u>（ ）</u>
参与单位	招商证券、中国人寿养老、国融基金、华夏未来资本、北京高信百诺投资、北京古山投资
时间	2021 年 9 月 10 日 14:30
地点	招商证券在线会议
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：公司和京东的门店合作进展？ 答：首个试点是在西安京东超级店，该店主要经营 3C 电器产品，往后将会往 mall 的方向发展，公司先在这个门店中进行试点合作，其中大概有 2000 多平米会由公司西安加盟商进行运营，总部给予支持，目前西安的合作门店在 9 月份已经开始试营业。另外，公司的门店也将尝试融入京东的元素，接下来将拓展东宝门店对合作进行落地。后续合作重点会落在公司门店，我们将结合消费者需求和动线来做产品融合和设计展厅，不是简单的产品堆砌。 问：MCN 业务的计划？ 答：今年公司尝试开放家居达人为其他品牌带货，目前一个月带货 GMV

	已经去到 3000 万左右，从趋势来看还在快速增长中。这几年公司通过 MCN 运营积累了一些流量红利，在不影响自有品牌的前提下，带货是一个挺好的流量变现方式。接下来公司也会和京东合作，将尚品宅配多渠道营销获客能力与京东平台进行深度打通和共建，共建家居短视频、直播内容生态。 问：随着整装模式的兴起，家装行业集中度有可能会提升吗？如何平衡标准化和个性化之间的矛盾？ 答：规模效应和集中度提升是相辅相成的。公司尝试通过 BIM 软件将个性化和标准化串联起来，通过数字化能力，以更简单便捷的操作方式完成更个性化和复杂的设计；此外，和京东合作能大幅提升公司整装业务 SKU 产品的丰富度，同时京东会有供应链、库存管理和集采优势，这对于个性化需求在公司前端设计和后端交付中的实现都有很大帮助，通过 BIM 软件和 SKU 的丰富度可以解决很大一部分个性化需求。 问：与同行相比，公司的整装模式优势和挑战在哪里？如何克服？ 答：不同模式的整装公司，落地业务大不相同。有些只是面向整装企业提供定制家具，其优势便体现在资产相对较轻。相比起来，我们的整装模式涵盖很多主辅材，相对较重，但后续通过与京东的合作可以借助京东强大的供应链能力来解决。在自营整装方面，公司圣诞鸟整装模式是很独特的，很难找到做相似业务的友商。有些装修公司可能也开始做软硬一体的整装服务，和这类公司相比，我们的优势是拥有软硬装结合的能力，并且公司软装配套率非常出色，传统家装公司在硬装里融入软装的难度非常大。 问：同行做 BIM 的技术壁垒会很高吗？公司整装模式的门槛高吗？ 答：BIM 只是整装模式的其中一环，BIM 是实现数字化的重要工具，但实现整装规模化并不是仅把 BIM 做出来。我们的整装模式会深入行业，关注于如何做好整装这件事，帮助装企提升整装销售、信息化、数据
--	--

	化和供应链整合的能力，从而实现软硬一起设计、软硬一起销售、赢得竞争、赢得利润。同时，我们认为，真正的整装应该是供应链整合，而不是简单的供应商整合，只有在数字化的前提下，通过供应链整合，才能更好地管控施工材料质量以及施工工期，保证设计效果与交付效果的一致性，真正做到“所见即所得”。在整装全流程数字化，以及供应链整合的协同下，未来随着干法施工工艺的应用和装配式产品的逐步成熟，将逐步降低对施工工人的依赖，进一步提升施工标准化的程度，最终实现工业化整装。
附件清单（如有）	无