

证券代码：002572

证券简称：索菲亚

索菲亚家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20240430

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	长江证券组织的电话会议，共计 103 位投资机构及个人参加会议。
时间	2024 年 4 月 30 日上午
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司管理层
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司 2024 年第一季度经营情况介绍</p> <p>【业绩解读】</p> <p>2024 年第一季度，公司实现营业收入 21.11 亿元，同比增长 16.98%；归属于上市公司股东的净利润 1.65 亿元，同比增长 58.59%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.56 亿元，同比增长 73.81%。加权平均净资产收益率 2.35%，同比增长 0.56%。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额同比减少 629.15%，其原因一方面受到今年经销商考核口径改变影响，导致销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期减少（如剔除该影响因素，本期销售商品、提供劳务收到的现金流入同比是增长的），另一方面本期生产量增加、导致材料采购支出相应增加。</p> <p>【费用情况】</p> <p>2024 年第一季度，公司销售费用 2.14 亿元，销售费用率为 10.14%；管理费用 1.69 亿元，管理费用率为 8.01%；公司不断加大研发投入，研发费用 0.87 亿元，同比增长 10.58%，研发费用率为 4.14%；公司持续优</p>

化借款结构，第一季度财务费用同比减少 99.20%。

Q&A

Q: 公司今年的发展规划是什么？

A: 2024 年，公司依然会坚定推进“多品牌、全渠道、全品类”的战略布局，寻求更多的业绩增长机会。

1) 在品类端：会进一步扩品类，继续通过整家营销策略促进橱柜、木门、家具家品等各品类增长。

2) 在渠道端，公司仍会继续加强渠道门店建设、与合作装企进行深入拓展；

3) 在品牌端，新品牌米兰纳继续保持快速开店的模式，加快覆盖下沉市场，并逐步完善整家战略；

4) 同时，公司持续优化大宗业务客户结构，巩固发展与优质地产客户的合作，并积极把握小 B 工程业务开拓机会；并通过高端零售、工程项目和经销商等形式，布局海外市场。

5) 面对存量房市场，公司正在对存量房营销模式进行提炼和深化，公司已成立创新发展部，进行存量房营销模式探讨，希望下半年能够打通经营模式，以便于在全国范围内进行推广。

Q: 公司全年对大宗业务的规划？

A: 公司会持续关注大宗渠道业务，积极推动保交房业务，以及非住宅类大宗项目；同时聚焦核心优质房地产公司，进行结构优化，并积极布局海外市场。

Q: 公司对存量房的发展规划？

A: 公司正在对存量房营销模式进行提炼和深化，目前存量房市场还处于逐步放量阶段，公司也还处于探索阶段，正在进行不同业务模式试点，培养团队。

Q: 公司今年的开店计划？

A: 公司 2024 年会继续进行门店开拓，通过多品牌、全渠道快速开店，

	<p>布局空白市场，门店拓展也将会成为公司 2024 年发展重要举措。索菲亚品牌门店会继续进行终端市场的加密补充，米兰纳、司米、华鹤品牌以及整装渠道的门店主要是对空白市场的覆盖。</p> <p>Q: 米兰纳品牌的发展规划?</p> <p>A: 公司坚定实行多品牌战略，明确各品牌的产品定位及价格定位，做好品牌间的区隔，将米兰纳作为一个独立品牌运营，独立招商、独立开店，避免内部各品牌间的拓展互相影响。</p> <p>Q: 公司今年对整装渠道的规划?</p> <p>A: 目前公司装企渠道的拓展探索已经比较成功，会继续坚定经销商整装+直营整装同步发展的业务模式，未来整装渠道将会通过多品牌、全品类进行布局。今年会加入橱柜品类的布局，推动橱柜产品在终端落地，同时加强渠道门店建设、与头部装企进行深入合作。</p>
日期	2024 年 4 月 30 日