

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：2024-003

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 电话交流会议
参与单位名称	
大成基金：戴军、谢树铭；永赢基金：杨啸宇、朱怡丞；海通资管：张钰；茂典资产：王晓璇；鹏华基金：朱睿；广发证券：谢璐、张乾；兴业全球：余明强等 10 位投资者。	
时间	
2024 年 7 月 23 日 14:00-16:00	
地点	
公司会议室	
上市公司接待人员姓名	
副总经理、董事会秘书丁涛、副总经理兼装饰材料销售公司总经理赵建锋	
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、参观企业展厅</p> <p>二、交流环节</p> <p>1、装饰材料业务情况。</p> <p>面对家装消费承压和需求减弱的市场环境下，今年装饰材料业务主要在渠道运营上持续发力。为应对市场需求变化，去年公司成立了专业的渠道运营公司和运营中心，同时也对销售团队和经销商队伍提出扶商、增商和换商的管理要求。渠道方面，易装、工程业务成立运营公司重设组织架构，搭建独立团队、独立客商、独立产品体系；家具厂渠道持续发力，乡镇店秉承越快越好的理念，去年完成招商 700 余家，今年规划建设门店 1000 家。零售渠道剔除乡镇渠道业务量后，门店板材业务的量会有所下降，加快了门店的转型，从提供板材上升到基础定制业务，在板材买卖之外还可以增加板材加工、配套及服务费用。</p> <p>总的来说，公司针对市场变化和渠道运营做的相应工作方向明确，渠道运营策略扎实贯彻的话应该来说都还有很大的市场潜力，公司将力争做到板材主业稳健高</p>	

质量发展。

2、怎么看待行业市场需求总量的变化，以及市场竞争加剧后渠道的利润率水平如何？

看需求的话今年上半年包括 2022 和 2023 年，行业整体都存在需求总量下降的情况。从我们了解到的情况来看，龙头企业明显好于中小企业，说明行业洗牌将加速，大量的中小企业将在未来几年内持续退出市场，与此同时大企业之间的分化也在加剧，关键是看企业的战略定力、品牌定位和渠道能力。

公司今年针对乡镇和家具厂更新了产品体系，用更具性价比优势的产品去抢占市场。短期内还是以市场增量考量为主，利润率方面的话可以充分发挥一张板的边际效益，配套板材封边条、五金；乡镇市场可以配套地板木门产品去补充。

3、品牌授权模式下，公司如何保证板材质量？

在品牌授权模式实行开始，公司就对供应商管理设立标准，持续更新优化。包括对原材料的选用进行规范、抽检，硬件软件规范、生产过程控制、产品质量持续检测（供应人员现场抽检、业务员市场抽检后由公司研究院、第三方检测机构进行检测）等。建立反馈机制，兔宝宝供应链公司不定期与供应商、销售体系进行沟通，分享质量报告和改进建议。定期评估供应商的表现，推动其持续改进，并建立相应的违规处罚措施，处罚力度较大。经过十多年的高标准管理，目前产品品质和供应商体系都相当稳定。

4、兔宝宝全屋定制业务情况。

公司全屋定制业务在华东市场布局逐步完善的基础上开展周边及省会城市招商建店，开发空白市场。在渠道建设方面，增加装饰公司业务体量，部分装饰公司从单纯板材供应到全屋定制的升级需求，未来也会成为公司全屋定制业务一大增量。在产品方面，公司始终将材料放在首要位置，以实木类板材进行差异化竞争，推行多基材组合搭配。

5、青岛裕丰汉唐情况如何？

从地产客户拿地、销售包括精装房开盘的数据来看，青岛裕丰汉唐的工程精装业务仍将持续承压，这块业务公司还会以控制规模、管控风险为主。关于应收账款的问题，我们会多举措并举地去推动应收账款的回款工作，包括工抵房等。从目前工程业务的账龄分布来看，明年开始公司的应收账款账龄结构会一定程度地优化，届时减值金额会逐步减少。

附件清单（如有）

无
