

广州尚品宅配家居股份有限公司

2025 年估值提升计划

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、估值提升计划的触发情形及审议程序

（一）触发情形

根据《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》，股票连续 12 个月每个交易日的收盘价均低于其最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产的上市公司，应当制定上市公司估值提升计划，并经董事会审议后披露。

2024 年 4 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日期间，公司股票处于低位波动，已连续 12 个月每个交易日收盘价均低于最近一个会计年度经审计的每股归属于上市公司股东的净资产，即 2024 年 4 月 1 日至 2024 年 4 月 26 日每日收盘价（股价变动区间为 11.91-14.76 元/股）均低于 2022 年经审计每股净资产 18.03 元，2024 年 4 月 27 日至 2025 年 3 月 31 日（股价变动区间为 9.49-16.84 元/股）每日收盘价均低于 2023 年经审计每股净资产 18.27 元，属于应当制定估值提升计划的情形。

（二）审议程序

2025 年 4 月 28 日，公司召开第五届董事会第七次会议，以全票同意审议通过了《关于制定〈2025 年估值提升计划〉的议案》。该议案无需提交股东大会审议。

二、估值提升计划具体方案

2025 年度，为实现公司投资价值提升，提高股东回报能力，公司将采取以下具体措施：

（一）聚焦主营业务，提升经营效率和盈利能力

1. 公司应始终秉承“客户为本、结果导向、拼搏进取、专业成长”核心价值观，以“创新科技，服务家居”为理念，以“成就你我家居梦想”为公司愿景，通过不断的创新研发，应用云计算、大数据技术进行信息化和工业化深度融合，致力于为消费者提供全屋整装、全屋定制、全屋配套等一体化服务，坚定而持续

地去投入去探索中国家装行业整装发展之路。

2. 2025 年，公司立足自身优势，明确战略定位和发展方向，聚焦主营业务发展，持续强化核心业务优势，提高核心竞争力。重点开展如下工作：

（1）市场渠道精拓与深耕：以集团三大品牌为核心，借助轻资产模式，稳固现有市场、深挖下沉市场潜力，完善招商策略及老商分级管理体系，深入楼盘拎包入住销售，实现销售业绩突破性增长。

（2）自营城市拓展与升级：加速“9 城 500 店”计划实施，创新拎包入住招商模式，优化业务结构；提高自营整装业绩体量，提升成交率与客单价，降低运营成本，推动自营业务盈利持续增长。

（3）战略布局与数智驱动发展：围绕主营业务夯实战略生存基础，持续加码建设 AI 设计工厂，以 AI 精准洞察中国家庭居住痛点，精准把握战略机会点，将数智化深度融入业务全流程，驱动产品研发、生产、销售等环节创新变革，增强市场竞争力。

（4）国补政策高效运用与拓展：紧密跟踪国补政策动态，迅速开展促销、招商活动，完善政策执行与沟通机制，确保政策红利充分转化为市场拓展和业务增长的强大动力。

（5）流量获取与口碑塑造协同：复制并创新流量获取模式，通过提升产品设计与服务质量优化客户体验，强化老客户营销，形成良好口碑传播效应，促进销售业绩持续提升。

（6）产品品质提升与创新保障：持续优化产品品质，完善供应链管理，提高交付效率，加大研发创新力度，打造个性化、高品质、创新性产品，中后台协同一线推动产品快速迭代。

（7）技术赋能海外业务新拓展：围绕“定制+配套+技术”战略，以 Sunpina 品牌为核心，拓展海外展厅布局；强化海外加盟商全流程支持，依托 AI 设计与供应链优势加速业务落地。

（8）组织文化与人才发展融合：以企业文化核心价值观引领组织架构优化，明确各部门职责，强化正负激励机制，充分调动员工积极性；重点挖掘培养年轻干部，促进组织文化与人才发展深度融合。

（9）成本管控与运营效能优化：严格控制低效费用支出，创新供应链管理降低成本，深化数智化建设优化业务流程，提升运营效率，实现降本增效目标，增

强公司盈利能力。

（二）重视股东回报，共享发展成果

公司将通过持续且合理比例的现金分红来回报股东，与投资者共享公司经营成果。结合公司实际经营情况及分红规划，董事会适时制定并披露中长期分红规划，优化分红节奏等方式，合理提高股息率。

公司已在《未来三年（2024 年-2026 年）股东回报规划》中明确“在符合现金分红的条件下，公司未来三年（2024 年-2026 年）的利润分配目标：原则上每年度分配的现金红利总额合计不低于人民币 1 亿元（含本金额，该分红金额为含税金额）。若当年公司经营活动产生的现金流量净额为负值，经股东大会决议同意，可以适当调减当年现金分红总额”，进一步明确了投资者分红回报预期，提升投资者获得感。

（三）积极实施股份回购，鼓励主要股东增持

2024 年，公司已完成了 4 次股份回购计划，累计使用资金约 1.8 亿元。2025 年，公司将根据市场环境变化充分利用好专项贷款资金，适时开展股份回购和股东增持，增强投资者信心，稳步提升估值。

2025 年至今，公司已有 4 名高级管理人员增持了公司股份，合计增持 800,000 股，占公司总股本的 0.36%，合计增持金额约 953.37 万元。

（四）加强外部沟通，提升价值传递

1. 公司将继续严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和有关规定，不断优化和提高信息披露质量，确保公司的财务报告、业务进展、重大事项等信息的及时、准确、完整披露。增加对公司业务模式、竞争优势、发展战略等方面的详细解读，让投资者更好地了解公司的价值和潜力。

2. 重视与投资者的沟通交流，不断强化投资者关系管理机制，切实维护广大投资者的合法权益。通过业绩说明会、投资者调研、投资者电话、互动易等多种沟通方式，解答投资者的疑问，听取投资者的意见和建议。充分运用新媒体平台，向外界传播公司经营、产品、活动等丰富资讯，进一步增进外界对公司的了解。

三、估值提升计划的后续评估及专项说明

本次估值提升计划的有效期至 2026 年 3 月 31 日。

公司属于长期破净情形时，每年对估值提升计划的实施效果进行评估，评估后需要完善的，经董事会审议后进行披露。

公司触发长期破净情形所在会计年度，如日平均市净率低于所在行业平均值的，公司将在年度业绩说明会中就估值提升计划的执行情况进行专项说明。

四、董事会意见

本次估值提升计划的制定以提高公司质量为基础，充分考虑了公司战略、财务状况、发展阶段、投资需求、市场环境等因素，注重长期价值创造和投资者利益，稳定投资者回报预期，实现公司与投资者共享企业价值成长，具有合理性和可行性，有助于提升上市公司投资价值。

五、风险提示

1. 本估值提升计划仅为公司行动计划，不代表公司对业绩、股价、重大事件等任何指标或事项的承诺。公司业绩及二级市场表现受到宏观形势、行业政策、市场情况等诸多因素影响，相关目标的实现情况存在不确定性。

2. 本估值提升计划中的相关措施，系基于公司对当前经营情况、财务状况、市场环境、监管政策等条件和对未来相关情况的合理预期所制定。若未来因相关因素发生变化导致本计划不再具备实施基础，则公司将根据实际情况对计划进行修正或者终止。敬请投资者理性投资，注意投资风险。

广州尚品宅配家居股份有限公司董事会

2025 年 4 月 28 日