

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：2025005

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
参与单位	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 21 日（周三）下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长李连柱；董事、总经理周淑毅；副总经理、董事会秘书何裕炳；财务总监张启枝；独立董事赵俊峰；保荐代表林联偏。
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 问：领导，您好！我来自四川大决策 公司是定制家居领域的知名厂商，请问董秘，公司在面对消费者日益多样化和个性化的需求时，如何通过技术创新和产品设计来满足这些需求，同时保持成本的有效控制？ 答：投资者您好！随着居民收入水平的提高，以及对居住环境的逐步重视，消费者对家具的个性化需求日益增加，公司凭借柔性化生产工艺，解决了板式定制家具难以大规模、高效率生产的难题，并通过信息化和规模化生产，大幅提高了生产效率，缩短了生产周期。同时，公司着力打造“AI 设计工厂”，通过 AI 的系统性部署，推动业务全链条效率与能力的跨越式提升，将分散低效的前端设计产能转移至高效智能化 AI 设计工厂，彻底开启终端门店的商业运营模式变革。此外，公司今年在产品端推出了门墙柜一体化产品，这一新品也是尚品宅配“全屋定制随心选”模式的再度进阶。门墙柜完整风格同系开发，一

	体化的设计、交付与服务，让空间更连贯开阔，打造更具整体性与和谐感的高级感家居美学环境，满足消费者对高品质生活空间的极致追求。门墙柜一体化产品及其落地实践交付，代表着公司在“装配式整装”、“干法施工”进入到全新的阶段。未来，公司将持续强化产品创新与定制化服务能力，精准契合消费者日益多元、个性的需求。谢谢！ 问：什么时候公布股权登记日？ 答：您好！请关注公司后续公告。谢谢！ 问：请问李董事长，贵公司当年是以高科技软件开始创业做大做强，现在大力提出新质生产力，贵公司会不会加大高科技行业的投入把尚品宅配带上更高的阶段，谢谢！ 答：您好！作为家居行业的数字化先锋，我们始终致力于探索行业新质生产力的前沿领域。公司坚持技术创新，着重研究基于多模态大模型的 AI 技术，围绕 ALL-IN-AI 的技术战略，重构生产经营各环节，并打造出 AI 设计工厂。我们持续加码建设 AI 设计工厂，以 AI 精准洞察中国家庭居住痛点。基于百万级中国家庭数据，训练专属家居大模型，全力打造需求预判引擎，彻底释放定制家具与装饰行业设计生产力，以技术创新重写行业规则。谢谢！ 问：请问公司已连续两年分红 10 派 9，那明年如何？有何计划？ 答：您好！公司高度重视股东回报，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。谢谢！ 问：公司 2024 年度的分红金额很高，出于何种考虑？ 答：您好！为积极响应“国九条”文件精神，强化回报股东的意识，切实保护投资者的合法权益，公司发布 2024 年度利润分配方案，以 2024 年年度权益分派实施公告中确定的股权登记日当日公司总股本扣除回购专户上已回购股份后的股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 9 元（含税），参考 4 月 28 日收盘价计算股息率高达 7.17%。公司经营净现金流连续多年保持显著正值，近两年合计超过 11 亿元，主营业务具备强大的现金创造能力。公司本次的利润分配方案，充分体现了公司积极强化回报股东的意识，这不仅是公司对资本市场高质量发展政策指引的积极响应，更体现了上市公司的使命担当。谢谢！ 问：2025 年年中还是高分红利润分配吗？ 答：您好！根据《关于提请股东大会授权董事会决定 2025 年中期利润分配方案的议案》，股东大会授权董事会在符合相关法律法规及《公司章程》等有关制度的前提下，结合公司未分配利润与当期盈利状况制定 2025 年中期（半年度或前三季度）现金分红方案，并授权董事会全权办理中期利润分配的相关事宜，但中期现金分红金额不应超过相应期间公司合并报表归属于上市公司股东的净利润。具体事宜，公司董事会将结合公司实际经营状况及利润水平综合决策。谢谢！ 问：公司今年海外的布局会是如何？ 答：您好！2025 年公司将围绕“定制+配套+技术”战略，以 Sunpina 品牌为核心，拓展海外展厅布局；强化海外经销商全流程支持，依托 AI 设计与供应链优势加速业务落地，通过技术赋能海外业务新拓展。谢谢！
--	--

	问：同行都在裁员降薪，贵公司采取了哪些降本增效的措施 答：您好！公司通过持续不断的组织变革，2024 年末公司员工数量为 7689 人，同比下降 16.22%。同时，公司持续进行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。谢谢！ 问：贵司的 AI 系统部署，有无接入 DS？效果如何？ 答：您好！通过整合公司 30 万产品库、300 万户型库及 3000 万方案库，构建起覆盖引流、营销、管理、设计、工艺、生产全流程的知识库体系，作为创新基座。该基座以 DeepSeek 为技术中枢，集成通过蒸馏技术打造的家居行业专属模型、升级后的自研端到端空间布局模型，以及自研图生图模型等。采用混合云架构搭建动态算力池，既确保核心数据私有化部署的安全性，又能借助弹性调度公有云资源应对流量峰值。接入 DeepSeek 后，AI 设计家、绘家、美家等获客程序，协同自研空间布局模型与自研多模态模型，实现房间布局、家具摆放、AI 渲染等功能，显著增强了用户互动。线上获取流量后，随即对接 AI 设计工厂，为每个流量机会生成优质设计方案，将销售方案前置，有效提升最终成交率。同时，基于 AI 创新基座，还开发了多款线上流量获取 APP、小程序及小游戏，实现精准流量获取。谢谢！ 问：请问李董事长：2024 年家居行业头部几家企业均大幅盈利，而尚品宅配去年却大幅亏损，为什么差距这么大、今年尚品宅配对于扭亏为盈有没有具体计划？今年新增的的门，窗业务可以为尚品宅配带来多少业务及利润增量？另外贵公司对于国外业务有没有大力布局？谢谢！ 答：您好！主要是公司所处的家居行业作为地产后周期板块，受经济大环境尤其是房地产景气度的影响较大。2024 年，国内有效的家居需求依然不足，尽管公司大力发展 AI 技术创新与应用，发力国内低线级
--	--

	城市的渠道下沉招商，加速出海布局、全力拓展海外业务，持续打磨 BIM 整装，深化组织变革、降本增效，但整体业绩仍受房地产行业影响，收入有所下滑，且部分成本刚性导致净利润下滑幅度相对收入更大。除公司年度净利润亏损外，公司主营业务、核心竞争力、其他主要财务指标等并未发生重大不利变化，尤其经营净现金流连续多年保持显著正值，主营业务具备强大的现金创造能力。2025 年，公司将以“扎实筑根基 奋进开新局”作为核心关键词，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，创新拎包开业招商模式，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，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。 谢谢！ 问：请问董秘，2025 年的招商计划怎样？ 答：投资者您好！公司将力推“1+N”城市发展模型，开创“30 万一价全包”拎包开业模式，下沉城市加大招商拓展力度，多元招商（如“1 城 1 商”独家合作、“9 城 500 店”青年创业筑梦计划等）谋划新发展。 谢谢！ 问：2025 年如何运用 DS 做软件 答：您好！通过整合公司 30 万产品库、300 万户型库及 3000 万方案库，构建起覆盖引流、营销、管理、设计、工艺、生产全流程的知识库体系，作为创新基座。该基座以 DeepSeek 为技术中枢，集成通过蒸馏技术打造的家居行业专属模型、升级后的自研端到端空间布局模型，以及自研图生图模型等。采用混合云架构搭建动态算力池，既确保核心数据私有化部署的安全性，又能借助弹性调度公有云资源应对流量峰值。接入 DeepSeek 后，AI 设计家、绘家、美家等获客程序，协同自研空间布局模型与自研多模态模型，实现房间布局、家具摆放、AI 渲染等功能，显著增强了用户互动。线上获取流量后，随即对接 AI 设计工厂，为每个流量机会生成优质设计方案，将销售方案前置，有效提升最终成交率。同时，基于 AI 创新基座，还开发了多款线上流量获取 APP、小程序及小游戏，实现精准流量获取。谢谢！ 问：公司目前股价低于每股净资产，属于破净状态，有没有筹措准备相关市值管理工作？还是说工作计划已经制定完成并已经开始实施？ 答：投资者您好！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》。根据《2025 年估值提升计划》，公司将采取以下具体措施：（1）聚焦主
--	---

	营业务，提升经营效率和盈利能力；（2）重视股东回报，共享发展成果；（3）积极实施股份回购，鼓励主要股东增持；（4）加强外部沟通，提升价值传递等。谢谢！ 问：请问李董事长：2024 年公司从营业额来看已经退出行业前三，现在管理层鼓励企业通过并购重组做大做强，请问公司有没有这方面的考虑？谢谢！ 答：感谢您的关注！谢谢。 问：公司如何把握第四代住宅时代，公司相关业务的发展机遇？ 答：投资者您好！公司将密切关注涵盖第四代住宅用户在内的各类客户需求，适时推出适配的产品与服务。谢谢！
附件清单（如有）	无