

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：20260424

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	索菲亚 2025 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者	
时间	2026 年 4 月 24 日 15:00-16:00	
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目	
上市公司接待人员姓名	总经理王兵先生、独立董事吉争雄先生、财务负责人马远宁先生、董事会秘书陈蓉女士、主持人	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主持人发言环节：</p> <p>各位嘉宾、各位投资者，大家好！ 欢迎莅临索菲亚 2025 年年度业绩说明会。本次活动由索菲亚家居股份有限公司主办，深圳证券交易所提供线上平台支持，衷心感谢大家的长期关注与积极参与。</p> <p>本次业绩说明会共计两项议程：一是汇报公司质量回报双提升行动方案（以下简称“行动方案”）的进展情况；二是开放线上互动问答，与各位投资者充分交流。 索菲亚 2025 年年度业绩说明会正式开始！</p> <p>第一个议程：向各位嘉宾、各位投资者汇报公司 2025 年行动方案的举措进展情况如下： 2025 年，公司聚焦主业经营、产品品质、核心壁垒、治理优化与股东回报五大维度稳步落地各项工作，整体经营基本面保持稳健，核心发展韧性持续凸显，具体进展如下：</p> <p>1、深耕主业经营，优化盈利结构 公司长期扎根定制家居核心赛道，打造索菲亚、米兰纳、司米、华鹤四大品牌矩阵，实现全品类产品覆盖。</p>	

面对地产行业下行的外部环境，2025年公司实现营业收入93.67亿元，归母净利润9.01亿元。公司主动调整经营策略，发力存量房翻新、旧房改造及海外增量市场，深化精细化运营管理。

2、坚守品质升级，构筑行业壁垒 公司推动行业从价格竞争向价值竞争转型，联合权威机构落地5A级柜体标准、定制家居5A行业标准，多项核心指标优于国家标准。凭借过硬产品品质，获评“3·15放心消费品牌”，深度参与适老化家居国家标准制定，以高标准、高品质建立差异化竞争优势。同时，公司已构建产品领先、成本管控、AI数字化赋能、全渠道布局等七大核心护城河，依托多品牌、全品类、全渠道战略，在行业整合期持续巩固头部企业竞争地位。

3、完善公司治理，提升规范运作水平 持续深化治理体系改革，优化组织监督架构，取消监事会，由董事会审计委员会全面履行独立监督职能；全年新增及修订24项内部治理制度，进一步完善内控管理体系。信息披露质量保持行业前列，连续12年获评深交所信息披露A类最高评级，连续9年常态化发布ESG专项报告，搭建多维度、常态化投资者沟通渠道，保障信息透明、沟通畅通。

4、强化股东回报，稳定市场预期 公司长期践行持续、稳定、合理的现金分红政策，上市以来已连续14年实施现金分红。2011-2024年已累计现金分红总额64.02亿元；2025年拟派发现金红利7.70亿元，分红比例高达净利润的85.48%，以高比例分红切实回馈全体股东。公司已顺利完成三期股份回购计划，累计回购金额4.05亿元。通过高比例现金分红+股份回购双举措并行，切实维护广大投资者合法权益，稳定并提振资本市场信心。

面向未来，公司将持续纵深推进战略落地，坚守定制家居主业赛道，持续强化核心竞争力、精进产品品质、优化公司治理、维持稳定分红机制，以稳健经营夯实发展根基，长效保障股东权益，推动企业高质量可持续发展。详细内容可查阅公司2026年4月18日在巨潮资讯网(<https://www.cninfo.com.cn>)刊登的相关公告。

接下来正式进入第二个议程：互动交流环节，欢迎各位投资者、网

友踊跃提问，我们将逐一进行解答。

Q: 请问如何看待当下的存量市场，公司在经营上做了哪些准备？

A: 投资者您好，房地产行业迈入存量房结构性转型阶段，旧房改造、二手房翻新成为行业新的增长点。2026 年公司将围绕“深耕存量、强化零售、产品领先、数字驱动、稳健出海”核心方针稳步经营，一方面依托“1+N+X”渠道模式、旧改社区业态及整装合作深挖存量市场，加快全案新零售转型；另一方面通过多品牌差异化运营精准触达各类客群，同时以 5A 级产品标准、智能制造筑牢产品竞争力，借助数字化升级提升整体运营效率，并同步优化国内渠道、稳步推进品牌出海，挖掘海内外发展机遇，夯实长期稳健发展根基。感谢您的关注。

Q: 董秘您好，看到你们最近发布了家居美学馆，具体要怎么落地？

A: 投资者您好，“家居美学馆”是公司“1+N+X”全域渠道战略下的门店业态之一，旨在探索平台、终端与流量的渠道运营模式。目前该业态主要分为与城市运营商合作模式及与集团直签模式两类合作模式。感谢您的关注。

Q: 董秘，您好，公司发布的“1+N+X”模式，具体是指什么？

A: 投资者您好，“1+N+X”模式是公司渠道流量精耕发展的一种新模式。“1”是指将传统经销商转型为城市运营商，为零售分销商提供赋能支持和探寻流量入口；“N”是通过店态布局，寻求更多优秀的创业者成为索菲亚的零售分销商；“X”是通过渠道创新，从中介、物业、政企、本地化媒体、老客户会员等全域引流，为门店获取新的流量入口。感谢您的关注。

日期

2026 年 4 月 24 日