

索菲亚家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20200707

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话沟通会） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>长江证券、广发资管、国君资管、百年资产、生命资产、浙商基金等</p>
<p>时间</p>	<p>2020年07月07日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> 情况介绍： 公司与会人员简要介绍了公司近期的经营情况： 公司今年客单价正常增长，康纯板的客户占比、订单占比都有所提升，目前康纯板的店面出样率超过6成。疫情期间，大城市受到更加严格的管控，销售及出货较好的是县级市、地级市。目前消费者分层的情况仍在持续。消费升级客户比较多，但有部分消费者会更加保守，公司将针对不同的消费者需求推出不同层次的产品。 </p> <p> 问答环节： 1、康纯板的情况？ 回复：经过3年的推广，康纯板现在已经得到经销商和市场的认可，客户占比、订单占比都有所提升，主要是因为消费者越来越注重环保和健康。今年会继续主推康纯板产品，加大上样。 </p> <p> 2、整装模式的拓展进度？ </p>

回复：一方面由总部直接签约，发展成为公司的经销商，提供服务。今年目标签约 300 多家，上半年签约了 200 多家，目前还在导入期。整装公司主要是提供公司的产品，但门头不能使用索菲亚，这类渠道有专门的产品线。

另一方面，公司以开放的态度来看待整装公司和经销商合作。根据当地情况与整装公司合作，整装公司是对原有渠道客流的有效补充，为经销商导流。

3、口碑客户的占比？

回复：口碑客户的占比有所提升，这说明客户满意度更高。

4、工程业务的情况？

回复：今年进入二季度后，工程的出货情况不错，全年出货增长预计将会达到 30%。

5、司索联动的打法？

回复：19 年公司启用新管理层统管索菲亚和司米销售，通过开大家居店或独立店，来实现衣柜带动橱柜，进一步实现司索联动。

6、客单价的情况？

回复：迄今客单价实现双位数的增长，主要是康纯板的客户占比、订单占比都有所提升，目前康纯板的店面出样率超过 6 成。

日期

2020 年 7 月 7 日