

索菲亚家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20200729

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><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 type="checkbox"/>现场参观</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>√其他（电话沟通会）          开源证券-索菲亚电话交流会</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2020年07月29日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>电话会议</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>董事会秘书</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>情况介绍：</b>          公司与会人员简要介绍了公司近期的经营情况。</p> <p><b>问答环节：</b></p> <p><b>1、毛利率的情况？</b>          回复：整体毛利率有所提升，主要是康纯板销售占比的提升，橱柜和木门的毛利也均有提升。</p> <p><b>2、下半年促销活动的变化？</b>          回复：下半年还是促销+全渠道引流。促销力度这两年都差不多，有稳定的引流套餐，毛利率也比较稳定，今年公司和经销商的盈利都会有所改善。</p> <p><b>3、设立供应链公司的原因？</b>          回复：主要是希望实现原材料的集中采购，目前我们七大生产基地横跨东西南北中，我们希望能形成全国的供应链体系，帮助公司进</p>

	<p>行更好的管理。</p> <p><b>4、大宗业务长期的规划？</b></p> <p>回复：衣柜、橱柜、木门 3 个品类中，橱柜和木门未来几年增长会快一些，，衣柜计划保持稳定的增长。精装房目前还是甲方市场，以价格取胜，所以我们很难自己设计标准化产品。</p> <p><b>5、整装渠道的规划？</b></p>
	<p>回复：整装渠道目前是导入期，今年目标签约 500 家，在目前的架构中是一个补充的渠道，但未来整装渠道是个增量的市场。</p> <p><b>6、客单价提升的原因？</b></p> <p>回复：目前为止客单价实现了双位数的增长，主要是康纯板客户占比和订单占比提升的拉动。</p> <p><b>7、今年经销商的淘汰率？</b></p> <p>回复：今年基本会维持 8%的淘汰率。</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2020 年 7 月 29 日</p>