

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：20240425

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 4 月 25 日 15:00-16:00
地点	深圳证券交易所“互动易”平台 (http://irm.cninfo.com.cn)
上市公司接待人员姓名	公司总经理王兵先生、独立董事吉争雄先生、财务总监马远宁先生、董事会秘书孙天骏先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q&A</p> <p>Q: 您好！请问公司 2024 年针对存量房地产市场有哪些举措？谢谢</p> <p>A: 投资者您好！公司已经前瞻性的进行存量市场布局：在产品端，自 2022 年开始逐步推出索菲亚橱柜、系统门窗、卫浴等全新品类，抢占旧改流量中的高频需求产品，通过产品迭代升级、系统提效、产能扩充、物流整合等提高供给效率；在渠道端，公司不断增强与装企的合作，通过公司直营整装与经销商合作装企等方式加大对前端流量的渗透，打造装企渠道的整家定制模式，并不断开发新的业务模式，以用户为中心，以社区服务中心为支撑，提供全及服务，未来将会成为抢占毛坯、旧改市场的重要方式。面对更为分散的存量市装修生命周期产品场流量，未来公司将针对存量房、二手房的装修需求进行产品与渠道相应部署，在存量博弈的背景下利好头部定制企业加速提升市场份额。感谢您的关注。</p> <p>Q: 您好，能否介绍下公司降本增效的具体措施有哪些？谢谢</p> <p>A: 投资者您好，公司通过自身数字化转型、大数据应用及智能制造等</p>

多项措施，不断提升人效、板材利用率及生产效率等；并通过生产成本结构调整、费用结构把控等工作推动“降本”成果体现。感谢您的关注。

Q: 您好，能否谈一下 2024 年公司面临的经营环境以及业务展望怎样？

A: 投资者您好，根据相关研究报告，公司预计 2024 年新房叠加二手房带来的市场装修需求约 1,600 万套，假设 15 年翻新周期，预计 2030 年存量约 1,113 万套，占消费总量约 50%，若翻新周期进一步缩短，则存量占比更高，家居行业的长期需求仍能够保持稳定。公司既定的发展战略以及 2024 年经营计划已在 2023 年年度报告中披露，具体信息请您仔细阅读公司年报第三节、第十一项-公司未来发展的展望。感谢您的关注。

Q: 您好，看到公司对恒大的应收账款基本计提完毕，请问公司未来信用减值和资产减值方面是否还会有大额计提？谢谢

A: 投资者您好，公司目前业务结构稳健，经营发展情况良好，“多品牌、全品类、全渠道”的战略拓展已有成效，目前公司仍以 To C 零售端业务开拓为主，工程渠道业务占比并不高，且公司不断在完善风险控制制度，目前公司大宗业务的账款在风险控制范围内，感谢您的关注。

Q: 孙总，您好！能否介绍下，公司整装渠道 2023 年营业收入多少，是否是已公布的经销商渠道收入的一部分？谢谢！

A: 投资者您好！公司在《2023 年年度报告》披露的经销商渠道收入包含整装渠道收入；2023 年度，公司整装渠道实现营业收入同比增长 67.52%，感谢您的关注。

Q: 孙总，您好！能否介绍下司米品牌 2023 年实现收入多少，同比增速多少，目前转型进展如何？

A: 投资者您好！2023 年，司米品牌终端门店正逐步向整家门店转型，虽整体业绩增长虽不达预期，但整家策略初有成效，客单价提升明显。目前，司米已完成了从单品类时代向高端整家定制的转型。感谢您的关注。

	<p>Q: 近日，国务院印发了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，支持家电销售企业联合生产企业开展以旧换新促销活动，请问各位索菲亚有什么具体举措？或者具体的实施方案参与到这类以旧换新的举措中。谢谢</p> <p>A: 投资者您好，公司已关注到目前市场有关于消费品相关的以旧换新行动方案，公司已针对存量旧改家装市场进行布局，目前仍在模式探索阶段。未来公司将持续关注市场动态，积极把握家居市场发展机会，响应国家号召，感谢您的关注。</p>
日期	2024年4月25日

