

## 南京我乐家居股份有限公司

### 关于 2020 年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

南京我乐家居股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 4 月 9 日下午 15:00-16:00 在上海证券交易所“上证 e 互动”(<http://sns.sseinfo.com>)之“上证 e 访谈”栏目通过网络文字互动方式召开 2020 年度业绩说明会，现将召开情况公告如下：

#### 一、业绩说明会召开情况

公司于 2021 年 3 月 30 日在上海证券交易所网站 ([www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)) 和《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》披露《关于召开 2020 年度业绩说明会的公告》（公告编号：2021-030）。2021 年 4 月 9 日，公司董事长 NINA YANTI MIAO 女士（代董秘）、副董事长兼总经理汪春俊先生、副总经理徐涛先生、财务总监黄宁泉女士出席了本次说明会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题进行了回复。

#### 二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

问题 1：与其他同行业内公司相比，公司的门店数量还相对较少，请问公司对未来扩展门店数量的规划？

回复：您好，经过三年的渠道优化调整，公司基本达成了店面分布结构和经销商队伍建设的优化目标，并初步完成了直营业务、大宗业务、新零售的战略结构调整和搭建。通过打破组织惯性，时刻保持公司的创新能力和面对未来诸多不确定性的竞争能力。2021 年公司在有序扩大大宗业务和直营市场规模的基础上，提出了“三年千店倍增”的新目标，将利用 3-5 年的时间，推动公司业务快速发展。

问题 2：请问公司担保负债的具体使用情况？是否会对公司的资金状况产生影响？

回复：公司仅对集团 100%控股子公司进行担保，不存在集团外的担保，故对公司的资金状况不影响。

问题 3：请问汪总，与其他定制家具公司相比，贵公司在大宗业务上的毛利率较低（不到 30%），但其他公司能达到 40%以上。请问是何原因？以及您认为大宗业务在公司未来发展中的战略定位？谢谢。

回复：因各家公司大宗业务的经营模式不同，对于成本费用的归集口径不一致。大宗业务作为公司重要的销售渠道之一，公司会持续加强与优质地产商及工程代理商合作。

问题 4：请问汪总，对整装业务怎么看，公司对此有何打算？

回复：您好，在消费升级的大背景下，家居行业正进入大众消费、品牌消费和品质消费共存的消费分级时代，家居行业正迎来产业转型，整装是家装行业发展的一个方向。整装市场容量大，软硬装相结合可以解决有拎包入住需求客户的痛点，由于装修个性化需求较强，对于企业而言解决个性化需求与标准化交付之间仍需要一个融合的过程。公司将坚持聚焦中高端品牌定位，深耕全屋定制和整体厨柜市场，积极主动拥抱变化，坚持自我突破与差异化竞争，在产品力、品牌力、渠道能力建设方面继续精耕细作，不断丰富产品系列和品类，形成全屋+厨柜+护墙+配套家居+软装商品的产品矩阵并提供一站式解决方案，通过对矩阵内产品的灵动组合，持续提升公司核心竞争力。

问题 5：最近新闻报道，木材价格上涨幅度很大。请问汪总，原材料价格的上涨是否会对公司成本产生较大影响？公司有何措施应对成本上涨，维持毛利率？

回复：公司已关注到近期木材价格的持续上涨，公司一般与供应商在上年末签订次年年度的采购合同，锁定合同期内的采购价格，2021 年不会对毛利产生较大影响。公司会持续关注木材价格的波动，同时将持续提升生产效率以应对原材料价格上涨的风险。

问题 6：2020 年贵公司销售费用占比与 2019 年相比下降了，请问其原因？是公司加强了控制费用支出，还是受到了疫情影响？

回复：您好，2020 年受疫情影响，广告宣传费用、会议费等支出较上年同期减少。未来公司在年度预算范围之内合理控制好销售费用等各项费用。

问题 7：请问公司在产品研发设计专利保护方面做了哪些措施？

回复：您好，公司主打原创设计，在知识产权和专利保护方面，公司坚持为所有原创设计产品申请著作权、外观设计专利后再推向市场。在自我维权保护方面高度重视，成立专项工作组将对任何被仿制被侵权的行为提起法律诉讼，保护我乐产品的领先地位和产品研发的独特性、差异化。

本次说明会具体情况详见上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com>)，其中关于公司计划的表述不构成承诺，敬请广大投资者注意投资风险。公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

南京我乐家居股份有限公司董事会

2021 年 4 月 10 日