

证券代码:603801

证券简称:志邦家居

公告编号:2022-014

志邦家居股份有限公司

关于接待机构调研的公告

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。

志邦家居股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年3月23日通过电话会议交流形式接待了机构调研，现将情况公告如下：

一、调研情况

时间：2022年3月23日

调研方式：电话会议交流

调研机构名称（排名不分先后）：浙商证券、光大证券、中欧基金、兴业基金、平安养老、中银基金、建信养老金、长江养老、融通基金、Horizon Asset Management 等。

公司接待人员：公司董事会秘书孙娟女士

二、基本情况介绍

公司零售渠道的近期重点工作是一年一度的“315活动”。近期，我国多地多点发生本土疫情，各位投资人会比较关心定制家居行业的“315活动”是否受到影响。每一年的“315活动”对于各大定制家居企业都是至关重要的，但是每家启动时间有所区别。志邦315活动的启动时间较早，春节前就完成“315活动”的相关准备工作，2月初举办了开门红市场预热活动，2月8日“315活动”正式启动。2月份市场反应看来，家装市场热度依旧。3月中上旬局部地区受到疫情有一定影响。上从3月中下旬开始，全国疫情管控措施趋严，部分严控地区的线下活动受到部分影响，我们及时通过开展线上多频次、多渠道的活动进行补充。

三、交流的主要问题及公司回复概要

1. 公司营收增速较快是否与衣柜、木门等品类的拓展相关？

答：18年以后，国家大力推进精装修，使得厨柜品类的市场增长速度放缓，志邦的全屋定制以及整装渠道业务开始逐渐发力。志邦将过去定制厨柜方面的研发、生产、服务的经验迁移到定制衣柜、定制木门等品类上，共享营销渠道资源，有效地促进了营收的快速增长。志邦的经销商队伍中，厨柜、衣柜、木门同一个经销商的占比较高，同商占比高，是当前全屋定制业务增长的重要牵引，也有利于公司实现产品研发一体化和营销策略一体化，终端服务一体化。

2. 如何看待工程业务盈利水平的变化？

答：公司2021年基于风险严控的角度对工程客户进行结构性梳理，我们重点开拓国企、央企或者有国资参股的优质客户。国企央企地产商在招投标环节的竞争，以及上游原材料价格的上涨，对工程业务项目的利润形成一定压力。志邦将积极通过提升内部管理能力，策略性地整合上游供应商等方案，释放更多的缓冲空间，从而对冲外部环境带来的影响。

3. 公司在整装业务方面的发展规划如何？

答：近两年，志邦的整装业务发展比较快，产品线也比较健全。整装作为一个重要的业务渠道，对于定制家居服务品质和响应及时性的要求很高，志邦因为整装以原有加盟商合作为主，公司直接与整装公司合作为辅，所以在落地服务响应的及时性非常占优势。未来我们还会在研发和营销上继续发力，打造更多优质整装产品，促进公司与整装公司的业务合作。

4. 公司经销商来自五六线比例比较高，在不同区域的发展策略是怎样的？

答：从全国市场来看，志邦的营销优势区域是华东，近年来西南、华北等市场也表现出了良好的增长趋势。目前志邦在南方市场占比较低，公司也提前布局了南下发展战略，通过广州子公司的设立和清远志邦智能制造项目的推进，进一

步提高全国布局水平和产能水平，拓展公司发展空间。就下沉市场而言，国家城镇化、家具下乡等政策将持续拉动居民需求，志邦在低线城市的定制服务经验充足，公司将持续投入产品研发，通过技术提升和营销推广扩大销售规模，不断提高公司产品的市场份额。

特此公告。

志邦家居股份有限公司董事会

2022年3月24日