

证券代码：002043

证券简称：兔宝宝

德华兔宝宝装饰新材股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-008

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 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 checked="" type="checkbox"/> 电话交流会议
参与单位名称	
广发证券、国泰君安、西南证券、兴业证券、国信证券、东吴证券、民生证券、东北证券、天风证券、西部证券、德邦证券、长江证券、国海证券、国盛证券、山东驼铃私募基金管理有限公司、银华基金管理股份有限公司、富国基金管理有限公司、中国银河证券股份有限公司等。	
时间	
2022年10月28日15:00-16:30	
地点	
线上电话会议	
上市公司接待人员姓名	
董事会秘书丁涛、财务总监姚红霞、装饰材料业务负责人赵建锋、家居业务负责人沈怡强	
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、公司 2022 年三季度业绩情况</p> <p>1、2022 年 1-9 月公司实现营业收入 58.73 亿元，同比减少 7.00%；净利润 3.89 亿元，同比减少 25.63%；扣非净利润为 3.30 亿元，同比减少 14.09%。股权激励费用影响净利润 7,867.34 万元，剔除股权激励摊销费用影响，扣非净利润较上年同期增长 0.11%。</p> <p>2022 年第三季度公司实现营业收入 21.41 亿元，同比减少 13.88%；净利润 1.22 亿元，同比减少 41.51%；扣非净利润为 1.16 亿元，同比减少 17.55%。剔除股权激励摊销费用影响，扣非净利润较上年同期下滑 4.14%。</p> <p>受房地产政策调整和宏观经济的影响，主营工程定制业务的青岛裕丰汉唐 2022 年 1-9 月实现营业收入 6.35 亿元，同比减少 21.13%，第三季度公司实现营业收入 1.68 亿元，同比减少 40.65%。</p>	

兔宝宝本部 2022 年 1-9 月公司实现营业收入 52.39 亿元，同比减少 4.94%；净利润 4.20 亿元，同比减少 17.78%；扣非净利润为 3.78 亿元，同比增加 0.98%。剔除股权激励摊销费用影响，扣非净利润较上年同期增长 13.41%。第三季度本部业务实现营业收入 19.74 亿元，同比减少 10.45%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.49 亿元，同比减少 30.89%；扣非净利润为 1.48 亿元，同比增加 0.60%。剔除股权激励摊销费用影响，扣非净利润较上年同期增长 10.33%。

二、主要问题及回答

1、请问公司今年本部业务主要增长动力是什么？

回复：今年公司一季度零售业务整体增长较好，二季度受疫情影响冲击较大，包括小区封控及物流等影响，进入三季度后，整体家装需求仍处于弱复苏状态。板材业务在第三季度仍有 6-7% 的增长，受益于公司近几年板材策略的调整，在原有单一零售渠道的基础上，坚持分公司运营及多元化渠道的持续推动。这两年我们坚持推行分公司运营机制，今年我们把市场潜力比较大的省份独立成为省级分公司，从去年年底的九大区域分公司，裂变为十六大分公司，分公司团队以及经销商团队在渠道上的持续不断拓展，可以看到我们公司这几年的渠道变化是比较大的。根据内部统计，板材业务前三季度的渠道分布上，传统零售分销业务占比 55%，装饰公司占比约 12%，家具厂渠道占比约 27%，工程渠道占比不到 5%。渠道的深耕保障了在疫情下，板材业务仍然保持增长；本部家居业务近两年整体处于一个高速增长状态，核心区域以华东地区为主，短期内受到华东疫情冲击，但长期依旧呈持续增长态势。

2、装饰材料相关品类扩张的情况？

回复：板材业务围绕生态板为主体产品，不断深耕四大渠道业务，根据渠道业务的特殊性，完善不同渠道的产品结构优化，其中家具厂渠道，公司在原本以“细木工板+多层板”为主的产品结构基础上，根据市场需求，重新调整产品结构，除了国内的产品，也引进了国外的优质板材，新增 OSB、LSB 以及其他复合材料；家装领域进行产品整合，主要推出“易企装”模式；工程领域由阻燃板新增石膏板、轻钢龙骨等材料。公司在围绕以板材为主材的同时，在板材的延伸产品上，做了比较大的产品结构调整。

3、装饰材料业务中装饰公司开拓渠道怎样的？

回复：板材销售分公司制定了未来五年合作的装饰公司及业务要求，例如省会城市 TOP3 的装饰公司，是分公司着重开发的业务赛道，目前有 40 多家装饰公司签署战略合作；地区性城市 TOP10 的装饰公司中，已有 100 多家形成有效的战略合作。近期，我们也针对装饰公司业务，出台了关于装饰公司的专供产品以及装饰公司业务模式的转变，在与大型装修公司合作过程中，我们开发了新的装饰公司服务模式

“易企装”，实现从单一板材产品至半成品规格料的转变，同时进行辅料配置，该模式已经受到部分合作装饰公司的认可，后续将在全国实现业务推广。

4、兔宝宝的全屋定制，目前和市面上别的全屋定制相比最大的优势是什么，以及明年的增长动力来自哪里？

回复：兔宝宝定制和一线品牌最大的差异之一在板材材料，兔宝宝全屋定制板材主要以“多层板+细木工板”为主，大多一线定制品牌板材以颗粒板为主；兔宝宝全屋定制近几年的增长得益于兔宝宝在华东地区原有的品牌知名度，消费者对品牌的认可；从2020年开始我们进行了单品组合（地板、木门），对全屋定制体系做了一个补充。全屋定制明年增长动力主要是渠道的开拓，目前我们定制门店只有400多家，这和头部定制品牌的数量差距还是非常明显；公司目前以每年200-300家的招商速度推进，同时在广州成立办事处，在当地招聘设计和运营层面专业人才，增强单店运营，配合强势产品推出，增加客单值。

5、公司对股权激励的解锁条件进行调整，明年的大概目标是什么？

回复：2021年考虑到整年业绩完成情况较好，也是收购青岛裕丰汉唐对赌期的最后一年，如何稳定、激励团队，同时为了匹配公司5年中长期发展规划，我们对整体业务团队设定了更高的目标，实施新一期股权激励。今年受疫情反复及房地产行业资金紧张影响，宏观经济下行，市场消费信心不足，对家装市场冲击较大，特别是对子公司青岛裕丰汉唐木业有限公司大宗精装工程业务的持续稳定发展造成了较大影响。我们在充分评估市场环境后，充分调动管理团队积极性和主观能动性，避免外部的不利条件影响导致激励计划失去激励效果，对业绩考核指标进行调整。在当前的经济形势下，明年业务团队也存在一定压力，公司会尽力确保完成目标。

附件清单（如有）

无