

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：2023-004

<b>投资者关系活动类别</b>	
<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
<b>参与单位名称</b>	
广发证券、长江证券、德邦证券、国泰君安证券、招商基金、圆信永丰基金、银华基金、上银基金、景顺长城基金、西部证券、博时基金、上海朴信投资、天风证券、华福证券、生命保险资产管理有限公司、汇添富基金、泰信基金、嘉实基金、西南证券、中银证券、上海趣时资产管理有限公司、银河证券、同泰基金、泰康资产、路博迈基金、长江自营、上海重阳投资等。	
<b>时间</b>	
2023年4月28日	
<b>地点</b>	
公司	
<b>上市公司接待人员姓名</b>	
董事会秘书丁涛	
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	
<p><b>一、公司 2022 年年报及 2023 年一季报数据解读</b></p> <p>2022 年公司实现营业收入 89.17 亿元，同比下降 5.40%；2022 年受房地产企业流动资金紧张影响，应收账款回款放缓，报告期计提信用减值损失 2.06 亿元，同时，由于裕丰汉唐公司业绩不达预期，计提相应的商誉减值准备 1.18 亿元；实现归属于上市公司股东的净利润 4.45 亿元；扣非净利润为 3.47 亿元。剔除商誉减值以及股权激励费用的影响，兔宝宝本部的扣非净利润为 6.09 亿元，同比增长 22.51%。</p> <p>2023 年一季度公司实现营业收入 11.12 亿元，同比下降 31.65%。其中裕丰汉唐公司一季度营业收入为 4,363 万，去年同期为 1.52 亿元，同比下降 71.3%，扣非净利润为-4,471 万元，去年同期为-1,493 万元；兔宝宝本部营收为 10.68 亿元，下降 27.57%，还原股权激励的扣非净利润为 1.18 亿元，同比增长 3.33%。</p>	

## 二、主要问题及回答

### 1、2022 年装饰材料业务各渠道的占比情况如何？

回复：2022 年，公司装饰材料业务持续深化分公司运营，打造全国范围的营销网络，深入开展区域渠道拓展，提升各渠道管控能力，运营效果较好。2022 年零售分销渠道占比约 56%、家具厂渠道占比约 27%，家装公司渠道占比约 12%，工程渠道占比约 5%。从发展情况来看，这两年随着定制家居的发展以及公司渠道的优化，地方家具厂业务增长较快，零售分销和家装公司渠道销量也稳步上升。

### 2、公司家具厂渠道占比快速提升，如何看待这个渠道未来的发展？

回复：从目前四大核心渠道来看，特别是前三大渠道（零售分销、家装公司、家具厂），家具厂渠道这几年的增速是最快的，主要原因是定制家具厂是一个加工归口，传统木工打制家具的模式逐步被大大小小的定制家具厂所替代。定制家具行业从国内还是国外来看都是一个相对分散的行业，企业数量非常多，分公司及经销商团队统计到的数据，目前国内定制家具厂约有 8 万多家，2022 年公司已发生合作关系的数据达到 1.1 万家左右。公司家具厂渠道的优势是通过全国 19 家分公司、2800 家左右的板材易装专卖店和 1000 多个优秀的兔宝宝经销商团队，共同开拓和维护家具厂渠道业务。在家具厂渠道产品方面，公司策略是根据区域需求的不同和定制成品化的趋势逐步导入四大基材（多层胶合板、细木工板、颗粒板和可饰面定向刨花板）的家具板产品体系，目前刨花板产品导入后销量提升明显，未来也是新的增长点。

### 3、公司本部业务 2022 年度和 2023 年一季度利润增速高于营收增速的原因是什么？

回复：公司装饰材料业务收入主要分为板材收入（A 类）、品牌费使用收入（B 类）和其他装饰材料业务收入，近两年品牌使用费增速较快，主要原因为品牌授权模式以家具板为主，基础板材如石膏板和 OSB 板都是 A 类收入，从产品的渠道来看，家具厂渠道增速更快；分区域来看，外围区域家具板占比较高，随着分公司运营的不断加强，外围区域销量占比逐年提升，从而加速了品牌使用费的增长。从实际业务推进情况来看，公司装饰材料业务的运营规模保持了稳步的增长态势。

### 4、裕丰汉唐公司今年的发展目标是什么？

回复：2022 年受到房地产行业下行压力加大等因素影响，公司基于谨慎原则、管控风险的考量，主动收缩高风险客户项目，同时考虑各房地产客户的履约能力积

极调整客户结构，因此 2022 年收入下降幅度较大。展望 2023 年，公司会积极推进央国企和优质民企新客户的战略合作，以收纳柜类产品为主加大地板和木门品类的导入，依托地产支持政策的有效落地，裕丰汉唐将重点加强应收款的催收工作，保持平稳健康的发展趋势。

**附件清单（如有）**

无