

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：2023-007

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 谢璐；前海开源基金 何泽俊；国华人寿保险 王箫；红土创新基金 王雅倩；中信建投证券 刘岚；光大证券股份 朱成凯；招商基金 郭锐；银华基金 张伯伦；平安基金 刘杰；天弘基金 刘盟盟；富国基金 白冰洋；信达澳亚基金 魏冠达；嘉实基金 马延超；汇添富基金 李泽昱、何锐；上海汐泰投资 黄振航；新华基金 蔡春红；珠海市怀远基金 刘彪、陈磊；华西证券 戚舒扬、朱昊然；新华基金 王永明；财信人寿 袁子扬；永赢基金 胡亚新；财通证券 朱健；天治基金 顾申尧；杭银理财 张赫昭；汇丰晋信 郑小兵；九泰基金 邓茂、黄皓；华富基金 朱程辉；宏利基金 赖庆鑫；圆信永丰基金 胡春霞；西部利得基金 温震宇；百嘉基金 黄艺明、杨钰其；兴业基金 高圣；上海国泰君安证券 范杨；广东正圆投资 黄志豪；万家基金 王晨曦、张黛翊；建信基金 史国财；长江养老 李泽；长江资管 刘舒畅；前海开源基金 王思岳；弘毅远方基金 马佳；诺安基金 童宇；上海途灵资产 符涓涓；广发基金 顾益辉；合煦智远基金 程卉超；国华兴益保险资产 文杰；景顺长城基金；国泰君安证券 黄涛；长江证券 李浩等。	
时间	
2023年10月27日	
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、财务总监谢新	
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、公司 2023 年三季度业绩情况</p> <p>1-3 季度，公司实现营业收入 57.31 亿元，同比减少 2.42%；净利润 4.57 亿元，同比增长 17.41%；扣非净利润为 3.74 亿元，同比增长 13.21%。青岛裕丰汉唐公司前 3 季度实现营业收入 4.12 亿元，同比减少 35.05%，净利润-5,237.88 万元，扣非净利润-8031.72 万元；剔除青岛裕丰汉唐，兔宝宝本部业务实现营业收入 53.19 亿</p>	

元，同比增长 1.53%；净利润 5.07 亿元，同比增长 20.80%；扣非净利润为 4.50 亿元，同比增长 19.76%。

第三季度，公司实现营业收入 24.68 亿元，同比增长 15.28%；净利润 1.68 亿元，同比增长 37.29%；扣非净利润为 1.56 亿元，同比增长 34.16%。其中青岛裕丰汉唐公司实现营业收入 1.52 亿元，同比减少 9.55%，净利润-1,882.52 万元，去年同期为-2723.3 万元；剔除青岛裕丰汉唐，兔宝宝本部实现营业收入 23.17 亿元，同比增长 17.39%；净利润 1.86 亿元，同比增长 25.42%；扣非净利润为 1.77 亿元，同比增长 20.65%。

二、主要问题及回答

1、公司装饰材料业务渠道的占比和增长情况？

回复：截止到三季度末装饰材料业务零售分销渠道占比约 55%，家具厂占比约 29%，装饰公司占比约 11%，工程渠道占比约 4%。按销量增速来看，家具厂渠道增速最快。经公司业务团队初步统计，全国板式家具工厂数量达 8 万多家，目前公司合作数量已达近 16,000 家，公司通过组织家具厂商参观游学等活动，增加客户黏性，持续为家具厂商赋能，渠道占比也会相应增长。零售分销渠道业务方面，公司大力开发乡镇空白市场，今年重点开发市场为浙江、江苏和安徽，至三季度末完成乡镇店招商 500 余家，完成乡镇店建设 290 家，预计全年招商约 800 家左右；同时为了迎合消费者消费习惯的变化，门店导入新零售业务模式，通过抖音、小红书等平台实现线上引流线下成交。公司也非常重视装企渠道业务，通过组建家装运营中心加强团队建设，加强与头部装企的战略合作力度，加强构建产品体系搭和服务体系，力争将装企渠道业务做的越来越好。

2、公司本部定制家居业务前三季度的增速情况如何？

回复：兔宝宝本部定制家居业务主要为全屋定制、地板和木门，1-3 季度，本部定制家居完成收入 7.09 亿元，同比增长 9.28%，其中全屋定制业务完成收入 4.19 亿元，同比增长 18%。

3、公司定制家居业务未来如何布局，主要在什么地区发展？？

回复：公司的零售定制业务将以实木复合板材为切入点，聚焦中高端消费群体、打造多种基材组合的差异化定位，快速布局华东区域的门店网络，形成一定的市场影响力。关注客户体验，补“中后台”短板，公司在店面展示效果、产品外观设计和信息化建设等方面还存在相应不足，对标行业优秀企业，公司将在这些方面加大投入，短期目标力争把“兔宝宝全屋定制”打造成为华东区域强势品牌。

4、管理费用、销售费用下滑的原因？

回复：前三季度公司管理费用下滑主要是股权激励费用同比去年减少 4,633.01 万元；同时公司加强内部成本费用管控，尤其对青岛裕丰汉唐公司组织架构精简，达到降本增效，公司销售费用也有所下降。

5、公司现金流前三季度同比增加较多的原因是什么？

回复：公司本部业务现金流比较稳定，在工程业务方面公司加强运营资金管控，应收账款、应收票据、合同资产比年初减少，合同负债及应付账款比年初增加，支付各类押金、保证金同比减少影响。

6、公司今年的分红计划？

回复：公司的持续发展需要股东的大力支持，因此公司将在注重自身发展的同时重视股东合理的投资回报，公司近几年都保持在较高的分红比例，结合《公司未来三年（2021-2023 年度）股东回报规划》的规定，公司今年也会保持当年实现可供分配利润 50%以上的分红金额。

附件清单（如有）

无