

## 志邦家居股份有限公司

### 关于 2024 年半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。

志邦家居股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 8 月 29 日在《证券日报》《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》和上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）上披露了《公司 2024 年半年度报告》。为便于广大投资者更深入、全面地了解公司经营情况，公司于 2024 年 9 月 25 日召开了“2024 年半年度业绩说明会”。现将会议召开情况公告如下：

#### 一、业绩说明会召开基本情况

公司于 2024 年 8 月 29 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》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》披露了《志邦家居股份有限公司关于召开 2024 年半年度业绩说明会的公告》（编号：2024-062）。

2024 年 9 月 25 日 15:00-16:30，公司通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com>）以视频直播和网络互动方式召开了“2024 年半年度业绩说明会”。公司董事长孙志勇先生、董事会秘书孙娟女士、财务总监刘柱先生、独立董事徐欢生先生出席了本次会议，与投资者进行互动交流和沟通，并就投资者普遍关注的问题进行了回答。

#### 二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

在本次说明会上，公司就投资者关心的问题给予了答复，并对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下：

**问题 1：在当前激烈的市场竞争下，公司上半年在产品和价格方面具体做了哪些举措？**

**答：**任何一个行业，当发展到一定阶段，为了应对存量市场的竞争、提高行业的集中度，无论是主动还是被动，价格战都难以避免。定制家居行业靠高毛利赚钱的时代已是过去式，近年来，公司以持续的降本增效让产品价格在市场上更

具有竞争力。下一步，我们将遵循市场发展规律，倒逼内部成本结构优化，持续推动各个品类的降本增效，从生产、供应链、流程等环节发力，通过效率的提升获得更好的盈利。随着价格战的推进，行业平均效率将会越来越高，行业集中度也会逐步提升。

公司产品品类已经从定制厨柜、定制衣柜逐步扩展到定制卫浴和阳台、定制木门墙板，并实现了定制品类到整家品类的融合发展。整家即定制品类+成品家居，目前公司在定制品类赛道已经具有了一定的优势，通过与软体公司合作或代工模式，实现了软体家居与定制品的套系化融合发展的整家模式。我们在持续推进整家销售套餐模式的探索，通过对组价和组品的进一步摸索，以形成最优的家居消费解决方案，让消费者能够更省心、更便利、更划算地买到更多高品质家居产品。

**问题 2：与往年相比，在加盟商端的补贴及赋能方面，有哪些举措和变化？**

**答：**公司一直非常关注加盟商的市场发展，品牌厂商与加盟商是休戚与共的关系，只有终端加盟商强大，品牌厂商才能在市场上实现长远稳定的发展。公司一直非常重视加盟商赋能工作，今年这项工作也被提到了更高的战略层面。目前，公司已对内部的赋能组织进行了整合集中，实现了加盟商端的统一归口管理及对接，用整体思维来解决加盟商赋能的问题，减少了多头对接，大大提升了沟通效率，也让赋能服务更加具有针对性。同时，结合当下的市场环境变化，近一段时间，公司对加盟商端的赋能政策也做了一系列的调整。政策补贴方面，公司更侧重鼓励加盟商开大店，而不是开多店，对开大店、开整家店的加盟商会给予一定的补贴和奖励；对于重视家装渠道业务发展的，也相应给出一些政策上的支持；在新零售领域探索和创新比较好的加盟商，会作为领域标杆，给予对应的政策支持。

**问题 3：面对存量旧改市场，公司在品牌建设、渠道变革方面有何举措？**

**答：**正常情况下，旧房翻新的周期为 10-15 年，庞大的存量房形成了相对刚性的存量翻新需求，是未来行业发展的主体业务方向，二手房和存量房也逐步成为了家居家装企业获客的重心。相比新房市场，旧改市场存在需求分散、流程烦

琐、业主对装修交付效率需求更高等诸多难点，对企业的资源整合能力和服务能力提出更高要求。目前，公司将存量房作为一项战略业务并积极进行探索，已经针对老房改推出了焕新家业务，并将其作为一个独立的业务单元经营。虽然存量房市场的拓展进度会难一些，慢一点，但我们会持续坚定地推进，积极推动、实践和总结。

**问题 4：如何进一步加强整装业务方面的竞争力，实现业务的这种持续、稳定增长？**

**答：**整装是一个新型的模式，代表着未来的家装业务的方向，但也面临着很大的挑战。整装对效率要求更高，标准化程度更高，成本也要最有优势。公司也将整装作为第一渠道大力发展，推动加盟商重视整装业务。目前，已经与一些整装形成了战略合作，后续公司计划通过在定制品、家居以及建材等方面的供应链整合优势，推动一体化供应链去赋能整装的中小装企，通过合作让装企能够更集中精力在获取客户上，使得他们的创业变得更容易成功。

**问题 5：面对消费年轻化浪潮及流量变局，未来公司在数字化转型发展方面有何规划？**

**答：**伴随着行业进入存量竞争的新时代，家居销售渠道多元化、立体化发展，与此同时，家居消费者呈年轻化趋势，线上渠道对用户家居消费决策的影响力持续增大，所以在面对消费年轻化的浪潮，还有流量越来越难的变局，公司将加快数字化发展。

公司将新零售作为战略发展方向，前期在战术级上进行了一些尝试，今年将加快推进总部、各区域、加盟商新零售的布局，推进货架电商、兴趣电商和内容引流的矩阵，通过全域获客触达到更多的年轻消费者。

第二，公司在私域上要完善全链路的试运营，建立起老客户带单、旧转介绍、新客户私域运营的一个平台，通过私域运营，提升品牌认知度，线上线下全方位触达，从而提升客户成交转化的效率。

第三，公司搭建城市 U+数字化门店系统，将实现全流程数字化展示引流、设计、成交等过程，让多品类逐步过渡到整家一体化，实现年轻消费者一体化设

计、一体化成交、一体化交付的需求，提升客户满意度。

未来，公司将持续发力线上线下整合营销，通过全域品牌布局，从而更高效地触达消费者。

本次说明会具体情况详见上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>），公司有关信息以公司在指定信息披露媒体《证券时报》《证券日报》《上海证券报》及上海证券交易所网站([www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn))刊登的公告为准，敬请广大投资者注意投资风险。在此，公司衷心感谢长期以来关心和支持公司发展的广大投资者，欢迎继续通过上证 E 互动、投资者电话等方式与公司互动交流！

特此公告。

志邦家居股份有限公司董事会

2024 年 9 月 25 日