

## 金牌厨柜家居科技股份有限公司 关于2020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。

金牌厨柜家居科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2021年4月16日在上海证券交易所“上证e互动”网络平台（<http://sns.sseinfo.com>）以网络互动的方式召开“2020年度业绩说明会”。关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于2021年4月8日在上海证券交易所网站披露了《金牌厨柜关于召开2020年度业绩说明会的公告》。现将有关事项公告如下：

### 一、本次说明会召开情况

2021年4月16日，公司董事长温建怀先生，副总经理、财务总监朱灵先生，副总经理、董事会秘书陈建波先生出席了本次业绩说明会。公司就2020年度的经营情况、发展规划等问题与投资者进行互动交流，并就投资者关注的问题进行了回复。

### 二、本次会议投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在本次说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

**Q：公司 2020 年度业绩主要增长来源有哪些？**

答：2020 年公司实现营业收入 26.40 亿元，同比增长 24.20%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.93 亿元，同比增长 20.68%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.37 亿元，同比增长 20.02%。剔除股权激励费用摊销影响，公司 2020 年度利润增长超 30%。2020 年业绩增长，主要来源于工程大宗和桔家衣柜业务，去年这两块业务增速分别为 71.22%、63.46%。桔家木门和海外业务的增长也较为迅速。

**Q：公司厨衣联单率情况怎么样，公司这块会有哪些措施提升联单率？**

答：目前，公司厨、衣同商比例较高，将近有 80%，厨衣联单的实现相对容易，去年像一些 A2 类（副省级）城市，平均转化率可达到 35%左右，在一些标杆城市，经销商的联单转化率更高。接下来公司也会持续通过夯实产品线、提升我们终端的销售能力以及设计能力及联单促销等，持续提升厨衣木联单率。

**Q：今年桔家衣柜的开店计划如何，新增经销商的规划上跟以往会有差别吗？**

答：2021 年衣柜板块将继续加速终端布局，与龙头企业的 2000 多家体量以及他们网点布局的城市数对比，我们在渠道拓展还有很多空间，今年我们将努力完成一千家店的基础目标（截至去年已有 722 家门店，今年规划新增 300 家）。在新增经销商方面，我们会推进经销商多渠道化，重点拓展、开发体系外的经销商。

**Q: 公司在工程大宗业务发展较为迅速，公司在工程大宗业务领域优势有哪些？**

答：公司“金牌厨柜”品牌连续9年被中国房地产协会评为橱柜类首选品牌，大家对公司“金牌厨柜”品牌的认可度相对比较高。近年来，公司持续拓展与龙头地产商的战略合作，目前公司跟国内地产商签署战略标的数量，在同业中也比较多。今年公司会进一步强化厨衣木协同联动，通过厨柜优势，带动其他品类在工程领域拓展。

**Q: 贵司预计今年大宗营收增速能达到多少，大宗毛利率还会下降吗？**

答：今年公司将持续强化厨、衣、木在工程大宗领域的业务协同联动，通过厨柜优势，带动其他品类在工程领域的拓展，大宗业务作为公司成长型业务，预计将保持较快增速；同时我们也将持续通过对产品优化、采购规模优势、内部成本挖潜等方式，努力提升大宗毛利率水平。

**Q: 公司 2021 年的经营规划？**

答：2021 年公司将继续以厨柜为核心向衣柜、木门、智能家居、海外、整装等大家居延伸发展。具体为：1) 衣柜方面，加快渠道布局、打造标杆大商、深化品类协同联动，同时加大经销商外拓力度；2) 工程大宗方面，继续拓展与地产商的战略合作，推进厨衣木电等多品类布局；3) 厨柜零售方面，继续优化渠道布局，通过新营销提高流量和转化、产品结构优化等；4) 持续拓展海外布局，加大海外 RTA、工程渠道拓展，实现低基数上的快速增长；5) 木门属于新拓品类，2021 年将强化招商建店、打造标杆，强化品类协同、融合；6)

智能家居、整装、家品、适老家居等新品类拓展将稳步推进。

关于公司 2020 年度业绩说明会的详细情况请浏览上海证券交易所“上证 e 互动”网络平台 (<http://sns.sseinfo.com>)。公司在此对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢!

特此公告

金牌厨柜家居科技股份有限公司董事会

2021 年 4 月 16 日