

金牌厨柜家居科技股份有限公司 关于 2021 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 2022 年 4 月 26 日在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的方式召开“2021 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 2022 年 4 月 13 日在上海证券交易所网站披露了《关于召开 2021 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

2022 年 4 月 26 日，公司董事长温建怀先生，董事温建北先生，独立董事章颖薇女士，副总裁、财务总监朱灵先生，副总裁、董事会秘书陈建波先生出席了本次业绩说明会。公司针对 2021 年度的经营成果及财务指标的具体情况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，主要问题及回复整理如下：

问：请问公司如何看待疫情和房地产等对家居行业的影响？

答：疫情防控常态化对全产业链产生了较大的冲击，加上部分房地产企业出现暴雷，这在短期内给家居行业带来一定的影响，但随着用户居家时间变长，对居家体验、功能等日益重视，家居消费持续增长，且国家推动家具家装下乡补贴将带来增量市场；另外家具家装属于刚性需求，受疫情影响是阶段性的，未来随着疫情结束，预计终端需求能逐步恢复释放。

问：公司未来 3-5 年的战略目标和战略重心会放在哪些板块？是否有计划做高定产品或老房改相关业务呢？

答：公司将继续围绕全品类、全渠道战略目标，致力于为客户提供一站式全屋和整装的家居解决方案；根据新形势，公司去年推出了 G9 高级定制及极致性价比的产品，以满足不同用户需求；老房改业务属于二次、存量翻新，这部分将给公司业务发展带来一定增量。

问：公司衣柜业务增长比较快，未来会不会超厨柜？

答：公司衣柜业务近年来实现了快速增长，已成为公司核心增长业务之一。衣柜的客单值大，场景也更广，有一定的风格主导作用，是全屋解决方案的一个很好链接点，从衣柜和全屋柜类的规模和产品空间来看，其规模应该会超厨柜；未来公司也将继续通过渠道下沉，强化厨衣联单、配套，衣柜业务占比将稳步提升。

问：请问公司今年大宗业务的发展规划如何？

答：基于当前的大宗业务市场情况，公司在强化风险管控的情况下，进一步加强与央企、地方国企及优质民企等房地产企业的战略合作，提升战略签约及代理商的数量与质量，进一步实现厨、衣、木多品类的协同发展。

问：注意到公司合资成立了一家物流公司，请问是出于什么考虑？

答：公司跟远孚物流成立合资公司，主要是为了提高物流效率、降低物流成本，提升用户对于家居建材的干线运输、仓储配送、上门配装、服务响应等供应链交付服务体验，努力实现定制家居干仓配全流程服务。

问：公司对今年 315 的活动情况进行复盘了吗？同比去年在销售额、利润方面表现怎么样？

答：公司就今年 315 促销活动提前做了布局，前期在爆款产品设计、成本测算、终端价格、上样等方面工作做了安排落地，今年 315 从终端客户数维度，相比去年 315 有一定增长，接下来终端门店会加快与客户沟通，满足客户需求。

问：今年 315，很多新闻说定制家居在搞价格战，行业竞争白热化，怎么看待现在的市场环境？产业链上下游合作整合今年有好消息吗？

答：行业发展竞争日趋激烈，公司将持续深化数字化转型升级，以“降本增效”为导向，通过对企业经营中研、供、产、销各环节进

行有效的管控,提升公司的经营效率和在激烈的市场竞争中的竞争力,同时我们也会布局上下游产业链整合。

问: 请问公司 2022 年的经营目标是怎样的?

答: 去年 12 月,公司推出了新一期的股票期权激励计划,在这期激励计划中公司提出了未来两年净利润复合增长率不低于 20%的考核目标,今年公司将围绕这一目标努力开展各项经营业务。

问: 去年公司新开了 500 多家门店,今年的计划开店计划?

答: 2022 年公司将继续强化零售渠道覆盖,积极通过设立平台分公司、办事处,采取分区招商等渠道创新模式,推动渠道下沉和加速终端布局,今年计划新开门店目标将高于去年。

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

2022 年 4 月 26 日