

证券代码：603801

证券简称：志邦家居

公告编号：2022-039

志邦家居股份有限公司

关于接待机构调研的公告

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 2022 年 4 月 27 日通过电话会议交流形式接待了机构调研，现将情况公告如下：

一、调研情况

时间：2022 年 4 月 27 日

调研方式：电话会议交流

调研机构名称（排名不分先后）：申万宏源、华夏基金、景顺长城、南方基金、博时基金、天弘基金、易方达、富国基金、光大保德信、广发基金、上投摩根、宝盈基金、国联安、华宝基金、华泰柏瑞、华夏久盈、农银汇理、鹏扬基金、浦银安盛、前海开源、人保资产、申万菱信、泰康资产、长城基金、中邮基金、博道基金、创金合信、华商基金、汇安基金、湘财基金、阳光资产、永赢基金、浙商基金、中科沃土、中融基金、老虎太平洋、易安财险、财通证券、光证资管、国元证券、海通证券、华菁证券、华泰证券、上海东证期货、兴业证券、天风证券、招银理财、中信资管、中银国际、火星资产、盈峰资产、圆石投资、中信证券、上海白溪私募基金、北京真鑫资产管理、Point72 等

公司接待人员：公司董事会秘书孙娟女士、公司财务总监周珍芝女士、公司证券事务代表臧晶晶女士

二、基本情况介绍

公司于披露了 2021 年年度报告及 2022 年一季度报告。2021 年实现营业

总收入 51.53 亿元，同比上年同期增长 34.17%，实现归属于上市公司股东的净利润 5.06 亿元，同比上年同期增长 27.84%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4.60 亿元，同比上年同期增长 28.31%。公司始终坚持围绕中长期战略和 2021 年经营目标，过去三年实现了收入翻番，保持利润水平支撑未来空间。

2021 年经销业务实现了 28.29 亿，超出预期。大宗业务端承受了原材料上涨及地产调控的双重压力，公司风控对应收款管理也提了更高的要求，在这种环境下仍然实现了 16.51 亿。大宗业务的品类主要是厨柜业务，因为衣柜不是精装的必须配置，所以占比相对较低，比较符合大宗渠道的属性。毛利率 37.3%，略有下滑，主要原因是原材料普遍上涨，同时，工程业务销售端因客户结构调整，在销售价格上也承受竞争压力，公司通过强化内部管理和精细化运作，抵消了一部分材料上涨带来的压力所带来的影响。

三、交流的主要问题及公司回复概要

1、公司对 2022 年的业绩展望如何？

答：2022 年一季度，实现营收 7.59 亿元，同比增长 11.17%；归属于上市公司股东的净利润 0.51 万元，同比增长 1.37%。2022 年受 3 月疫情反复及国外战争影响，整体家居行业的销售也受到影响。虽然疫情暂时影响了现阶段消费者的消费情绪，但是人们对家居行业的需求还是持续存在的，并且在疫情影响下带来的消费者心态的转变，反而会增加一些新的需求，大家开始更在乎与家庭生活直接相关的消费需求，更愿意为创造美好的生活这类刚性需求买单。所以，公司对未来的行业发展及公司目标的实现是非常有信心的。同时，整个定制行业都经历过 2020 年疫情，当年也是受疫情影响，结果呈现全年三四季度迅速弥补前一二季度的订单缺口，甚至实现了全年的高速增长。这就是家装消费者对装修的刚性需求的充分体现。

2、2022 年一季度销售费用率有提升，是不是营销力度增大了？

答：公司每年的 315 活动都是春节前就提前就开始布局准备，一般春节后就

开始立刻下市场投入到新一轮大活动中。所以今年也是如此，在 3 月份疫情全国多点频发之前就已经做好了准备所有人员下到市场并投入了费用。依据公司的规划，我们在成本的挖掘和费用的控制上非常努力，但是面对客户端和系统能力构建方面的投入不会减少，甚至在环境不好的时候，更会增加投入，以帮助加盟商共度难关。

3、公司 2022 年对整装业务的规划有哪些？

答：近两年，公司的整装业务发展比较快，2021 年整装业绩也实现翻番。整装公司对于定制家居服务品质和响应及时性的要求很高，志邦在这一点上是非常有优势的。我们过去以加盟商与整装公司合作为主，公司直接与整装公司合作为辅，所以在落地服务响应的及时性、敏捷性上非常占优势，也得到了非常好的客户口碑。未来我们还会在不具备安装交付能力的整装公司的合作上进一步拓展，在产品的研发和渠道营销上继续发力，打造更多优质整装产品，促进公司与整装公司的业务合作。

4、拎包业务模式是怎样的？

答：公司有着多年地产精装房业务的资源沉淀，总部设置了针对 C 端零售渠道拎包入住的部门，对于 B 端志邦已经入住的精装楼盘，将总部地产合作资源与物业信息及时输送给 C 端加盟商，所在城市的加盟商进行前置对接，加盟商负责全屋拎包业务项目的落地工作，总部提供后台支持。同时，公司也有专门针对各个城市加盟商的拎包业务的项目组，项目组会针对加盟商的具体需求，提供专门的拎包入住解决方案落地实施。在拎包业务上，公司具有明显的品牌优势，一方面我们多年坚持有节奏的拓展品类，产品品类齐全。另一方面，我们注重产品的套系化开发，更有利于实现家装风格的一体化，这些对加盟商拎包业务开展都是非常有效的赋能。

5、全屋衣柜及家配产品未来的展望及过程推进的挑战和机遇有哪些？

答：居民消费升级、主流群体代际更迭以及客户行为习惯的变化，对家居企业提出更多产品品类、更完整家庭装修的要求。我们通过过去几年的品类拓展与

孵化，已经由多空间多品类的定制家居品类的供应商，转变为整家空间全品类的一站式定制家装解决方案的提供商。近年来，衣柜业务增速显著，成为业绩贡献重要增长点。2021年度衣柜业务同比增长54.25%，2022年一季度衣柜业务的增速也保持在较高水平。木门业务目前尚处于快速招商建店阶段，基数较低但增速会保持较高水平。另外，公司针对厨房电器、软体配套等品类成立了独立的家配事业部，加大开发丰富的SKU，打造有竞争力的供应链体系，通过套系化开发产品，实现消费者对整家装修解决议案的需求同时，也提升了定制企业客单值。未来，随着精装修比例的持续提升和存量房装修市场的加速释放，整家装修概念的持续深化，厨柜、衣柜、木门墙板以及家配业务的完整供应链将推动定制企业的一下轮高速增长。

特此公告。

志邦家居股份有限公司董事会

2022年4月27日