

## 志邦家居股份有限公司

### 关于接待机构调研情况的公告

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2023年3月22日-3月24日通过现场参观调研及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：**2023年3月22日-3月24日

**调研方式：**现场参观调研及电话会议交流

**调研机构名称（排名不分先后）：**浙商证券、长江证券、招商证券、安信证券、开源证券、国海证券、中邮证券、中信资管、广发基金、嘉实基金、中欧基金、富国基金、博时基金、汐泰投资、煜德投资等

**公司接待人员：**公司董事会秘书孙娟女士、公司证券事务代表臧晶晶女士

#### 二、基本情况介绍

公司于2023年3月12日披露了2022年度业绩快报公告。2022年度公司实现营业收入总收入53.89亿元，同比上年同期增长4.58%，实现归属于上市公司股东的净利润5.36亿元，同比上年同期增长6.07%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4.97亿元，同比上年同期增长8.03%。

报告期内，公司迎难而上，紧随市场需求，拥抱变化，实现收入规模稳定增长。同时，深入推动降本增效措施落地，使得成本管控和经营效率得到有效提升。

以上数据未经注册会计师审计，具体数据以公司正式披露的2022年年度报告为准，敬请广大投资者注意投资风险。

#### 三、交流的主要问题及公司回复概要

**问题1：公司零售业务未来的业绩增长点和抓手主要有哪些？**

**答：**厨柜作为公司的主要业务，将继续深挖厨柜产品的利润空间，精益求精，同时补充卫阳产品，作为厨柜业务新的增量。衣柜业务方面，近几年均保持较快增速，全屋设计能力的提升和成品品类的补充，为衣柜业务持续增长提供有利支撑。第三，随着木墙业务的研发、下单等全流程打通，服务瓶颈逐渐打破，未来有望保持一个较高速的增长态势。最后，结合整装渠道的大力拓展及差异化服务的构建，将和整家全品类拓展相结合，助力零售端进一步抢占终端市场。

**问题 2：公司如何看待大宗业务未来的发展和定位？**

**答：**2022 年四季度开始，随着保交楼、保交付政策落地，大宗项目交付节奏明显加快，整体地产环境回暖，交付热情较之前好转。2023 年，市场消费信心逐渐恢复，房地产市场交易的活跃性也有所上升。公司在过去两年已逐步完成对大宗业务客户的结构调整，同时在大宗业务的风险管理方面也积累了一些成功经验，部分优质的客户有望在 2023 年报表端作出贡献，促进大宗业务整体增长。

**问题 3：今年 315 活动及消费复苏情况如何？**

**答：**随着一系列线下消费限制因素的解除，客户的消费信心逐渐开始恢复，部分前期积压的装修需求和改善需求逐步释放，315 活动期间感知到的终端客流及预订端的复苏趋势较为明显。

**问题 4：2022 年公司毛利率水平提升的主要原因是什么？2023 年是否还有提升空间？**

**答：**2022 年度公司整体毛利率得到进一步提升，其中整体衣柜业规模的持续增长及该品类的毛利提升起到较大的贡献作用。一方面是由于近年来整体衣柜业务的规模经济效应所释放的毛利空间；另一方面，从中后端运营来看，主要是由于公司持续推进的供应链端的变革工作初显成效。通过供应商管理、产线改造、存货周转率、板材利用率等多个环节的管理水平提升，使得中后端管理在维度、细度、精度方面都有所提升。展望 2023 年，公司整体衣柜业务仍处于主力发展阶段，整体厨柜业务将继续深耕细作，木墙、卫阳、成品等品类发展渐进成熟，叠加供应链变革的持续推进，公司总体毛利率水平仍有改善空间。

**问题 5：2022 年原材料价格波动对公司利润的影响？**

**答：**2022 年原材料价格波动对公司产生的影响可控。公司成本结构中占比较大的主要是板材，板材的价格主要受供需关系影响。公司一贯重视供应链的管理，通过适时采购、加强上下游合作等多种方式有效平滑了板材价格波动对公司利润的影响。

特此公告。

志邦家居股份有限公司董事会

2023 年 3 月 24 日