

志邦家居股份有限公司

关于 2023 年第三季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 2023 年 10 月 31 日在《上海证券报》《证券时报》和上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)上披露了《2023 年第三季度报告》。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 2023 年 11 月 24 日召开了“2023 年第三季度业绩说明会”。现将会议召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开基本情况

2023 年 11 月 24 日 14:00-15:00，公司通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com>）以网络互动方式召开了“2023 年第三季度业绩说明会”。公司董事长孙志勇先生、独立董事王文兵先生、财务总监刘柱先生、董事会秘书孙娟女士、证券事务代表臧晶晶女士参加了本次会议并与投资者进行了交流沟通。

二、投资者提出的主要问题及公司的回复情况

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：

1、请问 1-9 月整装业务的收入大约是多少？同比增速是多少？

答：公司 1-9 月整装业务收入稳步增长，增速同比提升 30%-40%。

2、公司未来在盈利方面有哪些计划和目标？

答：公司近几年盈利能力逆势提升，会在未来竞争加剧的行情下努力保持。公司计划加大存量市场渠道的开发，挖掘潜在市场机会，继续补齐整家全品类，加强供应链及数字化方面的能力，赋能终端销售，以带动整装及其他经销渠道的拓展。大宗业务方面强化风险管控，通过内部降本增效措施追求合理利润空间。

3、“南下战略”要打开哪些城市，公司和南方优秀竞品的差距在哪？

答：公司“南下战略”以广东高标准生产基地为基础，未来将辐射广东省、广西省、湖南省、江西省、海南省和福建省等南方地区城市。公司拓展南方市场起步较晚，销售网络有待补齐，目前公司在南方市场的销售还依赖于现有华东生产基地的生产供应和服务。

4、公司如何看待行业整装渠道的发展趋势？今年以来做了哪些工作，取得了什么样的效果？

答：在消费者一站式整家交付、整装企业规模化发展需求的推动下，定制家居企业与整装公司的深度合作已成为必然趋势。公司发挥部品企业的专业核心优势，持续构建产品竞争力、成本竞争力，依托“超级邦 2.0”服务体系实现全品类一站式快交付，在产品力、服务力与供应链的整合能力上为装企提供更强有力的保障。公司 1-9 月整装业务收入实现稳步增长，装企战略服务的覆盖范围进一步扩大。

5、今年 9 月以来，头部定制家居企业不断推出低价引流套餐和性价比全案套餐，贵公司怎么看待行业出现价格战的趋势？如何应对这种发展态势？

答：目前，行业主要是以引流为目的推出低价套餐，对于企业来说，如何将客户需求有效转化才是赢得更大市场的关键核心。在未来价格战的竞争中，成本力的作用将进一步凸显。公司始终坚持以有竞争力的产品配置与品质，为客户提供更优质的产品与服务。

本次说明会具体情况详见上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com>)，感谢各位投资者的积极参与。在此，公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢。

特此公告。

志邦家居股份有限公司董事会

2023 年 11 月 24 日