

## 广州尚品宅配家居股份有限公司

### 2020 年第一季度业绩预告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

#### 一、预计的本期业绩情况

1. 业绩预告期间：2020年1月1日-2020年3月31日

2. 预计的业绩： 亏损  扭亏为盈  同向上升  同向下降

项 目	本报告期	上年同期
归属于上市公司 股东的净利润	亏损：15,500 万元-16,000 万元	亏损：2,257.20 万元

#### 二、业绩预告预审计情况

本次业绩预告相关的财务数据未经注册会计师审计。

#### 三、业绩变动原因说明

报告期内，受新冠肺炎疫情影响，公司生产经营面临较大挑战。在疫情面前，公司积极自我变革，创新前进。

2020 年初公司树立了新十年新使命——“让中国人民的美好家居生活的实现过程美好一点”，并强调了公司的发展主张：坚持做有价值的事，坚持做有价值的人，坚持做有价值的企业！在这个价值主张的指引下，公司积极抗疫，打造“新模式”+“科技大基建”，朝着“让实现美好生活的过程更美好”的方向创新开展工作。

##### （一）“新模式”+“科技大基建”

面对疫情影响，公司探索出“新模式”+“科技大基建”的发展策略。

1. 新模式：以往的定制服务，用户在线上预约设计师上门进行量房和沟通，再前往门店沟通方案和体验样板间，需要线上线下多个环节，售前服务周期较长。

而在新模式下，公司在多年运作 O2O 的良好基础上，充分发挥自身线上技术和团队优势，把原来的线上线下多个环节搬到了线上，创新开展“线上门店”业务。在线上营销推广技术及手段继续引领行业外，进一步让用户足不出户，就可以享受到线上量房沟通、设计师免费设计，并且可以一对一地在线实时通过视频看 3D 方案、讨论和修改方案，疫情期间充分满足顾客“无接触购买家具”的需求。把原来线下服务的“几小步”，变成了线上服务的“一大步”，极大地缩短售前服务周期。未来将会有更多的环节整合在“线上”，形成线上全流程服务闭环，全力打造行业 O2O 的 2.0 版本。

2. 科技大基建：新模式背后，公司也正在进行着一场贯穿上下的“科技大基建”工程建设。

依靠全国上千家终端门店网络和一万多名设计师，借助 AI 云技术对现有的三大数据库（户型库、产品库、方案库）进行全新升级，将打造全国各个地区、各个楼盘的各种房型、顾客的不同生活阶段画像、不同职业标签、不同风格的设计案例等大型数据库。整合行业多种配套产品，对用户一站式需求进行大数据精准匹配，大幅提升设计效率和方案质量，让设计师解放出来，转型为顾问型服务人员，为用户提供更高效、个性化的高品质设计服务。

## （二）大直播：线上营销创新

凭借公司在短视频赛道上的超前布局，公司打造了新居网 MCN 机构，自主孵化和签约了近 300 个 IP 家居类达人，打通从视频和直播圈粉、到粉丝互动评论、再到私域粉丝运营、线下变现的全链路。

报告期内，公司利用“直播+IP”开启了家居行业引流获客的新局面。在 315 大牌直播团购节活动中，自主孵化合计有着约 1.2 亿粉丝级别的“设计师阿爽”“wuli 设计姐”等 20 余个家居行业的大 IP 悉数出动，通过“主会场+分会场”的形式在四大主流直播短视频平台同步直播，全国上千家终端门店线下联动配合，取得了较好的成果。在疫情防控仍然紧张的 3 月，通过创新线上营销，线上获取的量尺机会数对比去年单月最高峰值提升了 50%！

## （三）亏损原因说明

与往年类似，2020 年第一季度亏损一方面受分季度收入结构和成本因素影响所致。公司主营业务收入受季节影响较大，第一季度属于家具销售淡季，营

业收入占全年营收比重较低；而公司直营业务比重大，销售费用中的店铺租金、销售人员薪酬等占比较大，此类费用属于刚性费用，各季度支出较为平均。

而 2020 年第一季度亏损另一方面就是受疫情影响所致。受疫情影响，公司、加盟商及整装云会员复工时间延迟，用户也延后了定制家具的消费需求；而为了帮助公司加盟商伙伴度过难关，公司也给予了全国各地加盟商及门店一定补贴，包括防疫补贴、减免 O2O 平台引流服务费用，以及“新模式”+“科技大基建”的技术支持。

公司将以“新模式”+“科技大基建”创新为核心出发点，扭转疫情之“危”为新一次转型之“机”，努力快速扭亏为盈。

#### 四、其他相关说明

1. 本次业绩预告中涉及的数据是经公司财务部门初步估算得出，未经审计机构审计。报告期内预计影响净利润的非经常性损益金额约为 1,200 万元。

2. 2020 年第一季度经营业绩的具体财务数据将以公司 2020 年第一季度报告披露的数据为准。敬请广大投资者理性投资，注意风险。

广州尚品宅配家居股份有限公司

董事会

2020 年 4 月 9 日