

## 优化升级 “供”赢未来

### ——2026年兔宝宝装饰材料供应商经营研讨会

**编者按：**面对家装行业持续升级的品质需求与日益激烈的市场竞争，供应链的协同创新与稳健赋能已成为企业构筑核心竞争力的关键一环。近日，德华兔宝宝召开为期两天的装饰材料供应商经营研讨会，首次以分品类专场的形式进行深入对接，系统阐释了其未来三年在战略布局、产品创新、质量管控、成本优化及供应商协同等方面的整体规划，展现了企业以供应链为基石、以共赢为纽带，携手合作伙伴共同应对市场挑战、开拓增长新局的决心与路径。

## 供应协同 共建高效机制

1月26日至27日，2026年德华兔宝宝装饰材料供应商经营研讨会在浙江德清洛溪半岛雷迪森庄园召开。会议以“供应链优化升级，共赢未来”为主题，围绕生态板、难燃板、石膏板及刨花板等品类，与全国供应商就产品配套、成本管控及市场协同等议题展开交流。此次研讨会通过双方深度交流，进一步强化了协作关系，共同应对行业变化。

德华集团、德华兔宝宝董事长丁鸿敏，德华兔宝宝总经理陆利华，常务副总经理丁涛，副总经理徐俊，副总经理、研究院院长詹先旭，副总经理、饰材销售公司总经理赵建锋，财务总监阮飘飘，总经理助理王键，总经理助理、供应链公司总经理陆鸣亮，总经理助理沈红，总经理助理冯越敏，总经理助理盛时雄，总经理助理丁思远等企业领导及相关负责人，与全国近200名供应商代表等合作伙伴共同参会。供应链公司总经理助理丁利霞主持会议。

此次研讨会通过战略同步、规则共建与问题共解，全面阐释了兔宝宝未来几年的供应链战略与实施路径，为企业与合作伙伴之间搭建起一个高效、双向的对话机制。



#### 2025年度安全生产先进单位

德华兔宝宝科技公司

#### 2025年度质量管理先进单位

德华兔宝宝地板公司

#### 2025年度6S管理先进单位

浙江裕丰智能家居有限公司

#### 2025年度优秀党员

优秀支部书记：姚 坚  
优秀支部委员：丁红刚  
沈国敏 陆 颖 施 奕 吴雅萍  
杨丽媛 徐伟良 施叶丹 殷 英  
钱路艳

#### 2025年度优秀员工

管海波 沈秋杰 戚述坤 许允义  
丁思远 林 鑫 沈盖飞 张海燕  
沈瑜瑞 吕光香 姚建永 檀金亮  
沈琪霞 毛阿香 谢正顺 倪建民  
鲍英英 黄佳静 周自浩 唐 云  
陈深洁 姚燕萍 沈建梁 李佳妍  
郑 源 潘永求 李 芬 姚 鑫  
沈 晶 陈志锋 周 雨 胡佳丽  
沈思琪 徐春霖 乔自强 陈燕燕  
张旭霞 毛自旺 唐春森 潘庄剑  
郭金良 华胜伟 杨天文 李会超  
徐 立 赵序中 姚丽莎 余华捷  
徐 奕 方艺静 雷祖青 杨舒婧  
谢豪杰 李 晚 吴志林 顾泽琦  
沈红烟 王 芳 莫文兵 李华光  
许少捷 伊丽莉 黄明英 牛 雷  
沈哲锋 朱祥仙 叶 萧 索 荣  
姚耀哲 张兴亚 徐生虎 唐本杰  
李 娜 刘 东 周 朴 于蔚鹏  
沈筱霞 傅耀华 罗志成 许 璐  
郭金铭 付见明 施云峰 梁业华  
朱向颖 黄光平 费恒涛 傅爱林  
郑 冬 冯国华 范腾宇 许子年  
姚根祥 郝庆娟 沈敬华 林培圆  
高金莲 吴卓琴 李 洋 严 凯  
徐小钧 曹文娟 王 辉 章志云  
范华章 魏春霖 王 琪 沈好云  
夏国琴 彭林彬 岑樟诗 丁成伟  
沈应佳 彭伟青 郭洪章 李国良  
孔 伟 贺 青 郭洪章 李国良  
唐广林 沈嘉昊 滕 妮 丁施翔  
温建明 彭思明 许伟星 吴春霞  
王素华

#### 2025年度安全生产先进个人

梅海平 何应球 刘文欣 周二军  
黄云飞 安祝仙 周根钊 姚利萍  
梅寿英 吴红梅 马日顺 蔡国良  
陈留根 沈佰平 郑茶花 张习美  
马 帅 陆金亮 陶友全 张铁华  
余 海 位三中 洋利琴 郭金华



## 携手筑未来 聚力创辉煌

# 德华举行年度优秀表彰大会

为充分发挥先进典型的示范引领作用，激发全体员工荣誉感、责任感和使命感，1月30日，以“携手筑未来·聚力创辉煌”为主题的德华2025年度优秀表彰大会于德清洛溪半岛雷迪森庄园举行。活动由集团党委书记、企管部、行政部、文化建设部联合开展，200余名获奖代表与公司管理层齐聚一堂，共同见证属于奋斗者的荣耀时刻。

德华集团党委副书记、德华兔宝宝副总经理徐伟达，德华兔宝宝总经理助理王键、总经理助理沈红，科技公司总经理吴云刚、装饰板公司总经理沈凤良、门柜公司总经理邹正中、浙江裕丰智能家居总经理朱明民、家具板公司总经理梅新卫、胶粘材料公司副总经理程明娟、地板公司总经理助理林银友出席会议，并为获奖人员颁奖。(获奖名单见4版)

大会在全体齐唱国歌《从未改变》中拉开序幕，展现了员工积极向上的风貌与对公司发展的信心。经严格评审，2025年共评出“优秀员工”129名、“优秀党员”9名、“优秀支部书记”1名、“优秀支部委员”1名、“安全生产先进个人”24名；制造系统先进单位3家，各类先进班组23个，“6S、质量”标兵52名。浙江裕丰智能家居、兔宝宝地板公司、科技公司分获“6S管理、质量管理、安全生产管理”先进单位称号。(详情见4版)6S标兵代表沈栋浩、优秀员工代



表谢豪杰先后发言，分享了工作经验与成长感悟，表达了继续为公司贡献力量的决心。公司领导为获奖者颁发了锦旗、荣誉证书及奖金。大会还设置了抽奖环节，活跃了现场气氛。

徐伟达副总经理在总结发言时表示：衷心感谢每一位员工为公司发展付出的心血与努

力。正是大家坚持不懈地努力，让我们在2025年收获了显著的成果。同时，向所有凭借努力而获得荣誉和奖励的优秀单位及个人致以诚挚的祝贺。公司将持续为员工搭建优质的发展平台，希望2026年大家再接再厉，共同开启公司发展新篇章。 通讯员 施雅琪

## 以科技力量助推企业可持续发展与行业进步

# 蒋剑春院士正式进站兔宝宝



1月21日，德华兔宝宝省级重点院士工作站蒋剑春院士进站仪式在南京林业大学隆重举行。中国工程院蒋剑春院士、杜官本院士、南京林业大学校长勇强教授、德清县科协党组书记、主席陈海建，党组成员、副主席姚伟峰，以及南京林业大学科技处、材料科学与工程学院、化学工程学院、家具与工业设计学院等相关负责人，德华兔宝宝副总经理兼研究院院长詹先旭等企业代表共同出席仪式。詹先旭主持仪式并代表公司向南林大致谢。

勇强校长致辞，他回顾了双方二十余年的合作经历，强调蒋院士进站将校企合作推向新高度，是深化产学研用融合、推动成果转化转化的重要里程碑。杜官本院士肯定兔宝宝坚持创新驱动、重视人才引育的实践。县科协党组书记陈海建现场解读“莫干山院士之家”政策，表示科协将全力支持工作站建设。

蒋剑春院士是我国林业工程领域著名专家，长期致力于林产工业技术创新，为行业绿色转型筑牢技术根基。其加入兔宝宝院士工作站，标志着兔宝宝在强化科技创新和产学研融合上迈出关键步伐。蒋院士表示，双方将聚焦行业前沿与发展痛点，紧扣企业需求，依托南林大学科优势，开展前瞻性研究，推动装饰新材行业向绿色、高端、智能化迈进，以科技力量助推可持续发展与行业进步。 通讯员 张丽萍

## 兔宝宝连获三项 ESG 权威奖项

近日，德华兔宝宝在环境、社会及治理(ESG)领域连获三项重要认可：公司不仅入选《2025中国企业绿色转型实践报告》与“工信千家”优秀可持续报告榜单，更荣获“2025年度上市公司 ESG 价值传递奖”，标志着其可持续发展系统实践获得权威机构与资本市场双重肯定。

面对全球气候变化与国家“双碳”目标，兔宝宝将 ESG 理念深度融合入公司战略，并在行业内率先通过碳排放管理体系认证。作为碳达峰国家创新联盟发起单位，公司系统推进全品类产品碳足迹核查，为精准减碳奠定基础。同时，兔宝宝通过建设可持续林业基地、自主研发

环保胶黏剂，从源头保障材料绿色安全；旗下“零醛超净板”等产品应用领先专利技术，实现环保与美学的深度融合。在生产与供应链协同方面，公司积极部署光伏及储能项目，持续优化能源结构，降低产品能耗；并将绿色标准嵌入供应商管理体系，通过技术赋能推动全产业链减排，形成从内部运营到外部生态的减碳闭环。

分析指出，兔宝宝从单一产品环保到全链条绿色管理升级，不仅增强了自身发展韧性，也为家居建材行业提供了可借鉴的转型样本，正推动产业整体向绿色低碳未来迈进。 通讯员 沈思琪

## 战略引领 绘就发展蓝图

德华兔宝宝装饰材料销售有限公司副总经理陈海明作《装饰材料2026—2028年发展规划》报告。报告显示，公司相关业务近三年保持稳健增长。他指出，公司进一步明确多条产品线的发展重心，持续优化结构布局，夯实未来增长基础。规划明确，2026年，公司将继续优化区域市场布局，推动产品体系向环保化升级，并加强品牌建设与市场协同。陈海明表示，供应商是公司实现发展目标的重要支撑，期待持续合作，共同开拓市场。

德华兔宝宝饰材供应中心副总经理何文学在会议上，分别就生态板与工程材料、刨花板与柜门板供应工作规划报告。他指出，2025年生态板及工程材料供应量实现稳

步增长，今年将进一步优化供应商布局，强化属地化供应与质量管控体系，推广木素植物胶、纯生态板等新产品。何文学表示，将通过数据化考核实施“扶优扶强”策略，与供应商共同提升供应链质量与协作效能。

德华兔宝宝胶粘材料公司副总经理程明娟在会上介绍了木素植物胶新产品。该产品采用生物精炼工艺提取木素，具有优异的环保与胶合性能，板材甲醛释放量远低于国标限量值。公司计划于2026年在生态板产品中全面推广该胶剂，以提升整体产品品质。

德华兔宝宝检测中心经理沈建萍在会上作刨花板及柜门板产品检测工作规划报告。面对市场和消费

者对环保、安全及耐用性提出的更高要求，中心将推动质量管控工作，将检测关口前移，落实供应商自检机制，实施与监督抽检工作并行的模式。通过强化供应商实验室建设，统一检测标准、构建质量协同平台等措施，系统提升质量风险控制能力与供应链协同效能。

面对复杂的经济环境，成本与风控能力直接影响供应链韧性。成本管控部经理助理沈申在会上作《原材料成本管控及趋势分析》报告，深度分析了当前供应商现状，提出一系列改进意见，助力企业优化供应链，提升成本控制效能，增强市场竞争力。通过建立标准化成本核算体系，为供应链各环节提供透明的价格依据，旨在协同优化成本结

构。倡导通过信息共享与联合采购提升整体成本竞争力。

供应链公司管理部经理施炎宣贯彻了新版供应链管理新办法。办法进一步明确了产品质量、原材料准入及检测标准，并细化了违约处理条款。通过推行供应商评级管理体系，设立创新研发、新技术应用等加分项与质量违规扣分项，旨在引导供应商对标提升，共建透明、规范、可持续的协同发展生态。

供应链公司花色开发部经理陈涛在会上介绍了“博纹”系列花色及2026年开发规划。该系列基于CMF研发体系，融入自然、人文与美学元素，以设计创新驱动市场潮流。未来将通过优化产品矩阵与全球资源联动，持续引领花色潮流。

## 开放对话 凝聚合作共识

在为期两天的研讨会中，专题座谈会成为深化交流、凝聚共识的重要环节。会议围绕“实际困难、战略协同、产品研发、质量与成本”四大议题展开。与会供应商代表结合经营实际，积极分享一线反馈，就生产履约、技术标准对接、信息协同、政策支持等方面提出了多项建设性意见。现场交流坦诚深入，不少代表表示，此类面对面的沟通机制有效增强了供需双方的信任感与协作效率，为后续合作奠定了坚实基础。

供应链公司总经理陆鸣亮指

出，面对市场挑战，供应商应坚持长期主义，与公司协同应对。公司将优化管理环节，提升供应链灵活性，以规范运营增强协同效能。成本管控部门将继续发挥平衡赋能作用，支持供应商优化财务与风控体系。他表示，供应商需共同维护市场秩序与品牌声誉，及时反馈沟通信息。未来双方将在标准协同、信息透明和联合降本等方面深化合作，共同提升供应链韧性与竞争力。

会议最后，德华兔宝宝总经理陆利华作重要指示。他强调，公司

将扎实推进五年战略规划，确立更具雄心的市场目标，以持续的研发投入和品牌建设引领产业链升级。面对市场变化，他重申产品质量是企业的生命线与社会责任，并表示将通过优化供应链管理和深化供应商协作，构建更加稳固、可持续的合作关系。他期望与所有供应商伙伴携手并进，共同把握发展机遇，为奋进行业健康与高质量发展贡献力量。

德华兔宝宝与供应商进一步凝聚了共识，增强了协作韧性，为2026年及未来的长期共赢合作打下了坚实基础。

## 温情腊八 关爱“粥”到

### 德华延续传统，为员工送上冬日温暖

腊八节当天，德华各园区同步启动年度腊八粥发放活动。今年，新投入运营的德清洛溪半岛雷迪森庄园首次参与，延续了这一持续多年的传统。清晨，各园区厨房忙碌起来，糯米、红枣、莲子等食材在文火中翻滚，热气交织着甜糯清香，承载着“祈福安康、圆满吉祥”的祝愿。

活动融入人文关怀：兔宝宝武康园区根据老员工反馈调整粥度；洛溪庄园结合轮班特点优化包装与领取路线。午后，发放点热闹非凡，员工们有序排队，或趁间隙喝上一口暖意，或结伴合影留念。老员工感慨“从未缺席”，新同事则对这份文化关怀欣喜。这碗腊八粥已成为德华人心中的温暖约定，让分散在不同园区的同事，在节日里感受同样的归属感，凝聚员工情



感，传递“文化聚力、同心同行”的发展理念。

# 锚定全渠道 共启“让家更好”新篇章

**编者按** 2025年,家居家装行业经历深度调整与市场重构,在变革浪潮中,兔宝宝始终以战略定力锚定方向,以创新动能驱动增长,通过四天渠道专题研讨,凝聚“战略精准触达、经验有效复制、渠道协同增长”的核心共识,为2026年高质量发展注入强劲动能。

## 兔宝宝装饰材料2026经营研讨会召开



### 四天四会谋新篇 全渠赋能启新程

1月19日,定制+渠道专题会议率先召开,发布全链路支持方案,明确“以深度定制为核心,以渠道广度为支撑”的发展路径。饰材销售公司副总经理陈海明发布《定制+渠道工作规划》,阐述公司核心战略与实施路径,勾勒战略蓝图;定制+渠道运营中心副总监谢华在《乡镇渠道工作规划报告》中详解渠道拓展路径;饰材销售公司总经理助理杨宏升从终端营销与广告投放入手,

夯实品牌终端硬实力;兔宝宝数智科技公司总经理许亚飞带来新零售赋能规划,以数字化手段重塑增长逻辑;品牌建设中心副总监蔡伟部署全年营销活动,点燃市场热度;供应链公司总经理陆鸣亮同步匹配供应规划,筑牢保障基石。六大规划形成六维支撑体系,全面赋能定制+渠道高质量发展。

1月20日,家具厂渠道专题会议聚焦“三位一体赋能”,对核心渠

道深耕系统性推进。家具厂渠道运营中心总监沈锡春发布渠道发展战略与行动路径,明确2026年销售目标、渠道推进策略及纯芯板新品推广计划。五金运营中心副总监白雪龙以五金产品赋能为核心,助力合作伙伴提升产品竞争力;饰材销售公司总经理助理杨宏升详解广告投放与展厅建设策略,强化品牌终端形象;陆鸣亮以供应链保障方案为合作畅通保驾护航,形成“战略+产品+品牌+供应”的完整赋能矩阵。

1月21日,家装渠道专题会议打出“整家交付组合拳”,系统探讨了企业如何通过能力重构与角色升级,与装企伙伴建立更紧密、高效的

### 协同座谈凝共识 生态共筑强根基

四天四场经销商座谈会上,与会经销商及服务商代表结合一线实践,围绕市场渠道拓展、产品协同创新、五金价值转化、品牌服务升级、供应链交付优化等议题展开。会上,杭州经销商丁为民分享了通过渠道优化、展厅建设及定制业务引领,实现市场份额超越并带动品类销售增长的实践经验;上海经销商冯如月介绍了多板块切入整装市场,通过强化运营风险管控与市场沟通,与装企构建深度服务共赢生态的创新模式。会议通过主题报告、经验分享、战略解读,凝聚“以客户为中心、价值共创”的共识,共同探讨渠道高质量发展新路径、新模式,为下一阶段合作发展明确方向,为推动产业链协同升级与可持续发展筑牢根基。

德华兔宝宝副总经理、饰材销售公司总经理赵建锋强调,面对行

业竞争加速与消费趋势变革,公司依托35年环保深耕积淀,以品牌价值为核心驱动力,推动从产品竞争向价值服务竞争转型。公司将聚焦渠道深耕与生态构建,重点布局核心渠道,强化品牌势能,加速产品迭代,提升团队专业能力,优化供应链布局;同时严守合规经营红线,深化产业链协同,赋能经销商向综合服务商转型。赵建锋指出,尽管行业承压,公司凭借品牌与团队优势实现逆势增长。专业团队、品牌背书、渠道协同,是兔宝宝“让家更好”品牌战略的基石,也是公司高质量发展的底气。

1月19日至22日,德华兔宝宝装饰材料2026年经营研讨会在德清洛溪半岛雷迪森庄园隆重召开,会议以“兔宝宝 让家更好”为主题,突破传统庆典模式,以高效务实为基调,聚焦定制+家具+家装+工装四大渠道,与全国经销商代表、工装企业代表逾千人共商发展路径,为2026年战略落地凝聚共识,全面开启“全链协同、高质量”新周期。

作为家居行业绿色发展的践行者,兔宝宝始终将“以推动行业绿色进程为己任”作为企业信念,坚守“兔宝宝,让家更好”的使命。面对行业环保安全挑战,公司勇于担当,经过三十余年持续发展,获得“一种阻燃胶合板的”生产方法”等多项专利,为产品升级和行业发展提供有力支撑。在院士+专家工作站主导下,通过多种研发合作模式,公司在绿色建筑材料、环保胶粘剂

等领域取得丰硕成果,累计申请专利517件,主持和参与制修订标准230项。2020年推出的除醛抗菌板,更是再次提升了国内装饰材料环保等级标准,推动行业发展新进程。

绿色的力量,源自不断深耕的技术创新和始终践行的社会责任。兔宝宝聚焦主业,完成产品、技术、管理、模式四大升级,实现从供应商向平台运营商的全面转型。公司胸怀责任意识,打造“全产业链生态系统”,首创“公证检测”模式,倡导“科学环保、全面环保、极致环保”理念,不仅改善了国家家庭的居家环境,更以领跑者的风采展示了中国力量。

此次“绿色好板材”倡议的发布,有中装协绿色智慧建造分会的深度参与,让倡议更具行业影响力与执行力。兔宝宝以绿色倡议为纽带,既巩固了

在工装渠道的竞争优势,更提升了行

业话语权,为企业长远发展注入绿色动能。作为行业标杆,兔宝宝以实际行动诠释着“绿色的、奔跑的”品牌

力量,引领家居行业向环保、健康、可持续发展方向高质量发展。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

## 绿色领航:从产品提供者到标准共建者

1月22日,在德华兔宝宝装饰材料2026经营研讨会工装渠道专题会议上,公司联合中国建筑装饰协会绿色智慧建造分会发起“绿色好板材”倡议,标志着兔宝宝从“绿色产品供应商”向“行业绿色标准共建者”实现战略跃升。这不仅是企业自身绿色理念的深化,更是以行业领军者的责任与担当,推动整个装饰材料行业建立绿色采购体系的重要举措。

作为家居行业绿色发展的践行者,兔宝宝始终将“以推动行业绿色进程为己任”作为企业信念,坚守“兔宝宝,让家更好”的使命。面对行业环保安全挑战,公司勇于担当,经过三十余年持续发展,获得“一种阻燃胶合板的”生产方法”等多项专利,为产品升级和行业发展提供有力支撑。在院士+专家工作站主导下,通过多种研发合作模式,公司在绿色建筑材料、环保胶粘剂

等领域取得丰硕成果,累计申请专利517件,主持和参与制修订标准230项。2020年推出的除醛抗菌板,更是再次提升了国内装饰材料环保等级标准,推动行业发展新进程。

绿色的力量,源自不断深耕的技术创新和始终践行的社会责任。兔宝宝聚焦主业,完成产品、技术、管理、模式四大升级,实现从供应商向平台运营商的全面转型。公司胸怀责任意识,打造“全产业链生态系统”,首创“公证检测”模式,倡导“科学环保、全面环保、极致环保”理念,不仅改善了国家家庭的居家环境,更以领跑者的风采展示了中国力量。

此次“绿色好板材”倡议的发布,有中装协绿色智慧建造分会的深度参与,让倡议更具行业影响力与执行力。兔宝宝以绿色倡议为纽带,既巩固了

在工装渠道的竞争优势,更提升了行

业话语权,为企业长远发展注入绿色动能。作为行业标杆,兔宝宝以实际行动诠释着“绿色的、奔跑的”品牌

力量,引领家居行业向环保、健康、可持续发展方向高质量发展。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

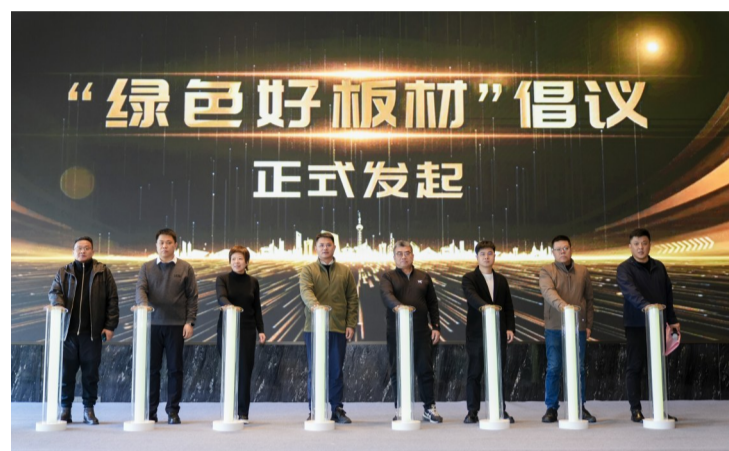
2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。



业话语权,为企业长远发展注入绿色动能。作为行业标杆,兔宝宝以实际行动诠释着“绿色的、奔跑的”品牌

力量,引领家居行业向环保、健康、可持续发展方向高质量发展。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

2026年,兔宝宝将推进线上获客、数字化营销、智慧门店运营三大维度系统转型,旨在通过数字化工具实现线上线下深度融合,提升终端运营效率与消费者体验。未来,公司将持续打造更系统、智能的运营体系,打通渠道各环节,重点培育同城自运营标杆门店,全面增强终端门店竞争力与品牌影响力,以科技之力激活市场潜能,推动渠道高质量发展,为消费者带来更优质的产品与服务体验。

## 绿色筑居:以材料创新筑就民生“好房子”

当“居者优其居”成为新时代民生期盼,兔宝宝凭借三十余年产业积淀,锚定“好房子”战略,完成从单一板材供应商向绿色人居全场景解决方案提供商的跃迁。在2026年工装渠道专题研讨会上,公司提出“好材料筑造好房子”核心主张,以技术创新与全产业链优势,为房地产转型与城市更新注入新动能。

2025年,兔宝宝实力参建“浙江省好房子展”,以技术突破定义行业

新标准,筑牢“好房子”安全底座;首创无醛浸渍纸饰面板甲醛释放量低至0.008mg/m<sup>3</sup>,远超ENF+级;生物基胶粘剂替代石化产品,实现环保与强度双赢;A2级无机阻燃饰面板填补“高防火+高颜值”空白。基于核心技术,兔宝宝构建“金字塔”产品矩阵精准适配多元需求。其中,2025年参建的浙江某保障房项目中,兔宝宝提供的“健康住宅材料包”使室内甲醛浓度仅为0.028mg/m<sup>3</sup>(为国标1/14),获

评省级绿色建筑示范工程,让保障房真正成为“好房子”。

不仅如此,在2025年“好房子展”样板间中,“800库”收纳系统与“生长型”智慧住宅更是圈粉无数,800mm进深空间容纳40双鞋,隐藏家政柜集成熨斗功能;二孩家庭可灵活调整家具布局,父母同住时,主卧衣柜秒变独立卧室,让房子成为陪伴家庭成长的“生命体”。这背后是兔宝宝覆盖林木种植到全屋定制的完

整产业链,是120家工厂与智能排产系统保障的柔性交付,是公司通过全周期服务赋能千万家庭成长需求的生动体现。

公司深知“好房子”是全行业共同事业,2026年,兔宝宝将继续发力集采、老房焕新等方面,持续为企业发展添砖加瓦,以“让家更好”的使命,为“好房子”的民生愿景贡献坚实力量。

公司将五金业务提升至战略高度,以独立资源投入和生态协同为支撑,明确三大定位:市场定位为家具厂专属解决方案提供商,产品定位聚焦高品质功能性系统,服务定位涵盖一站式采购与技术赋能,致力于成为家具厂最信赖的隐形价值伙伴。同时,公司构建“基础+功能+智能”三级产品体系,通过自有品牌与高端代理品牌协同布局,双品牌战略覆盖多元需求。基础五金对标一线品质,功能五金提升产品溢价,智能五金引领行业创新,全面满足市场对高附加值与空间效率的需求。

“好的五金能让家会说说话”。兔宝宝五金不仅是硬件供应商,更是价值共创伙伴。依托庞大的板材业务生态,兔宝宝通过资源整合与差异化竞争,实现从板材到五金的一站式服务,为合作伙伴带来更完整的产品体验。

未来,公司将持续深化供应链管理能力创新,通过数字化与属地化双轮驱动,持续优化供应网络布局,推进产品创新,赋能全国经销商。同时,进一步完善供应商合作机制,构建更加紧密的合作生态,为实现“销售、供应”零时差提供坚实保障。

通过供应链前移策略,公司成功构建起以客户需求为中心的全链路协同生态,为渠道战略落地提供了坚实保障。这种模式不仅提升了公司自身的供应链效率,更通过与渠道伙伴的深度协同,赋能全链增长。

新的一年,供应链体系将进一步围绕渠道发展精准布局,加强核心资源保障与产能协同,持续推进产品升级与质量管控,完善属地化服务能力,为各类渠道客户提供更加稳定、高效、优质的供应链支持。

此次研讨会的创新实践,标志着公司在产销协同模式上迈出关键一

步。通过供应链前移策略,公司成功构建起以客户需求为中心的全链路协同生态,为渠道战略落地提供了坚实保障。这种模式不仅提升了公司自身的供应链效率,更通过与渠道伙伴的深度协同,赋能全链增长。

新的一年,供应链体系将进一步围绕渠道发展精准布局,加强核心资源保障与产能协同,持续推进产品升级与质量管控,完善属地化服务能力,为各类渠道客户提供更加稳定、高效、优质的供应链支持。

此次研讨会的创新实践,标志着公司在产销协同模式上迈出关键一

## 双轮驱动:终端筑基品牌赋能协同增长

在行业深度调整的关键节点,兔宝宝装饰材料2026经营研讨会上,公司以品牌建设为引擎,通过终端标准化升级与品牌系统化赋能双轮驱动,打造“品牌强—渠道旺—品牌更强”的良性循环,为全渠道协同增长注入强劲动能。

作为连接消费者的重要窗口,终端建设被提升至战略高度。公司将

从硬件标准化与服务体验化双向发力,统一门店形象规范,优化产品陈列布局,配置智能交互设备,打造沉浸式品牌体验空间;同步推出全流程终端服务标准,覆盖设计咨询、方案定制、安装交付、售后维护全链条,建立服务质量评估机制,让每个门店都成为传递品牌价值的温暖触点。

核心渠道是企业发展的“压舱

石”,品牌力被定义为渠道增长的核心引擎。公司围绕四大核心渠道,构建“精准投放+场景体验+活动赋能”三维赋能体系;聚焦终端引流与品牌曝光的精准广告策略,强化区域市场渗透;升级展厅场景化体验,提升产品价值感知;推出全国性+区域性联动的营销活动规划,为合作伙伴提供全年系统化市场支持,实现品牌与渠

道的深度融合共振。

通过终端形象标准化到营销活动系统化的全链路赋能,兔宝宝正以品牌势能吸引优质资源聚合,强化合作伙伴市场信心。未来公司将持续深化品牌建设,以终端筑基夯实服务根基,以品牌赋能激活增长引擎,推动全渠道协同发展迈向新高度,在行业变革中巩固领先地位,为企业高质量发展注入持久动能。

研讨会上,公司创新打造绿色智造移动展厅,将产品体验与便捷下单深度融合入会议场景。通过全天候开放的互动式展示空间,客户可直观感受绿色智造技术的前沿应用,在现场完成从体验到下单的无缝衔接。这一创新实践构建了高效协同的营销新模式,不仅提升了客户参与度和转化效率,更体现了公司以技术创新驱动服务升级的战略眼光。

研讨会上,公司创新打造绿色智造移动展厅,将产品体验与便捷下单深度融合入会议场景。通过全天候开放的互动式展示空间,客户可直观感受绿色智造技术的前沿应用,在现场完成从体验到下单的无缝衔接。这一创新实践构建了高效协同的营销新模式,不仅提升了客户参与度和转化效率,更体现了公司以技术创新驱动服务升级的战略眼光。