

证券代码:603833

证券简称:欧派家居

公告编号:2022-096

债券代码:113655

债券简称:欧 22 转债

欧派家居集团股份有限公司 关于 2022 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。

欧派家居集团股份有限公司(以下简称“公司”)于 2022 年 10 月 28 日在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》、《证券时报》和上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)上披露了《公司 2022 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 2022 年 11 月 7 日召开了“2022 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

2022 年 11 月 7 日 10:30-11:50，公司通过全景·路演天下(<http://rs.p5w.net>)以网络视频直播结合网络文字互动方式召开了“2022 年第三季度业绩说明会”。公司董事长兼总裁姚良松先生、公司财务负责人王欢女士、公司董事会秘书欧盈盈女士、独立董事江奇先生(其中，江奇先生采用了文字互动形式全程参与本次活动)出席了本次会议并与投资者进行了沟通交流。

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、今年预计应收账款和计提如何？

答：应收账款影响的是大宗业务，风控是首要考虑，不盲目、不激进，选择优质客户和稳健收款方式，2022 年预计计提规模 3,000-5,000 万元，同比去年有明显下降。

2、公司未来的资本开支计划是怎样的？

答：目前公司华南、华东、华北、华中基本布局完成，未来主要是武汉基地投建（一期总投资 25 亿元，预计 2024 年前后左右投产，根据行业发展趋势及市场预期，灵活规划）、欧派创新设计大厦（总投资 9 亿元，预计 2024 年底完成，用于信息化服务等，不直接产生效益，能够充分提升产品设计能力，巩固核心竞争力，提升核心服务能力）、欧派智能项目（总投资 8 亿元，预计 2023 年底完成）。随着家居行业发展、集中度提升，优势品牌将成为主导地位，武汉投入后实现产能大幅提升满足零售客户和大宗交付需要，和现在四大基地形成良好协同，有效满足全国客户订单需求，减少长距离物流成本、降低运损率，有效推进智能制造效率。（注：以上资本开支项目均会按实际建设进度进行分阶段投入。）

3、未来公司毛利率有何变化趋势？

答：随着材料价格下行，8 月上调销售价格后对毛利率维稳逐步提升有比较好的体现，内部的降本增效落地将维持相对稳定毛利率政策，优化营销渠道策略，提升公司整体盈利能力，毛利率趋稳。

4、公司管理层对明年大的经营环境如何判断，公司采取哪些措施来应对？

答：目前看来，外部的负面不确定因素依然存在，但与此同时，积极的因素也在不断积累，从公司应对来看我们是做好了更坏的准备，希望能够好一些或者至少不会更坏。今年 1-9 月份行业遇冷，也暴露了公司经营管理层面的一些小瑕疵，公司及时复盘研判，并已在二三季度进行了多轮调整。一个好的企业如果没有经过特别的气候或者危机，很难成长为有内功的企业。机构再造、组织再造，只有在极端的气候下才有这么好的机遇。假如明年和今年是一样的气候，我们大概率会比今年做的更好。市场外部环境不理想，倒逼我们改革，我们对改革、改革后的效果充满信心。

5、明年地产对家居等后周期产业链影响会比今年更差，从观察来看明后年的措施应对如何？5-10 年发展维度如何？

答：房地产对我们的影响来看有两方面，一个是工程业务直接影响，另一个是零售业务：工程业务方面以前占比 15% 左右，今年 9 月份之前影响巨大，以前这部分是 30-40% 增长推动大盘，今年对大盘反过来没有推动作用，工程占比在总体来看略有下降。零售有二手房、存量房、在住房改造等，在广州等一线城市这部分占到了 80% 以上，能够充分利用

大家居战略的动能，使得客户的单值在明显提升，对冲下来还行。对房地产的影响来看，今年温度已经够冷了，明年我觉得问题不会特别大。明年会困难，一般情况来看如果是阴雨连绵我们是能够顶得过去的，明年有更大的空间让优秀的企业做得更好，春暖花开之后能够有更好的发展空间。

6、从产品结构变化来看，品类持续发力打造第二第三增长曲线，报表利润率略有承压，未来发展定位如何？零售大家居战略推进市场反馈如何？

答：在推进大家居战略及整家业务模式的过程中，我们通过各种形式融入了更多品类的产品，包括成品家具、软装等，都是极具性价比、颜价比的优质产品，我们未来要尽量通过内部管理优化来解决，更加精打细算，用管理反哺经营，让经营更加有实力。

零售大家居形势喜人，今年年底可能有 100 多个城市开出不同形式的零售大家居门店，公司层面会精选优质代理商资源，把市场做透做好、充分挖掘这个城市的潜力。大家居这条路我们是坚信不疑的，以前我们代理商有各种顾虑，随着极端天气的到来，让代理商更认识到大家居的重要性，现在各地成功案例频频出现，这个路会越走越宽、越走越顺，给我们带来抵御严寒的有力武器。

7、软体业务发展规划如何？

答：成品家具、床品等今年体量不小，公司采用了多种生产组织形式包括代工、引入优质品牌合作、自产等。目前公司自产了部分成品家具产品，价格有优势，质量材质更好，我们用的是最好的人才和设备，工厂有利润也不错，我们会选择最高效的生产组织形式，向对企业、经销商、消费者都更有利的方向不断优化。

8、软体业务发展规划如何？

答：市场有自己的逻辑，路还是不错的，增长很快，每年可以有较大的增长空间，但是整体绝对值比较低，这部分不想赚什么钱，主要是给公司的合作装企服务，我们提供了服务，定制业务也能做起来，增强装企对我们的粘性，最终实现共赢。

特此公告。

欧派家居集团股份有限公司董事会

2022 年 11 月 7 日