

欧派家居集团股份有限公司

投资者交流活动会议纪要

一、基本情况

- 1、时间：2022年11月7日-11月11日
- 2、地点：广州市白云区广花三路366号欧派家居总部
- 3、公司参与人员：投资者关系经理任才
- 4、交流会形式：电话会议
- 5、参会投资者：来自申万宏源证券、中信建投证券、国泰君安证券、永赢基金、中信保诚基金、长江证券、长江资管、建信理财、海富通基金、平安养老、浙商证券、招商证券、广发基金等120余位投资者

二、交流情况

Q：未来公司毛利率有何变化趋势？

A：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。

Q：近期公司经营情况如何？未来公司业务的驱动力有哪些？

A：10月以来，疫情所带来的多点精准封控措施依然对公司前端经销商门店的正常经营存在影响，整体来看，公司10月份经营情况仍保持平稳增长。大家居战略是公司的核心战略方向之一，而零售市场仍然是公司的主要关注市场。公司将持续推进各种新式的大家居销售模式的突破创新，持续向终端消费者提供更高性价比、更高颜值比、更高品价比的家居配套产品以及服务。

Q：最近这两个月大宗渠道增速还不错，是因为去年的基数比较低，还是政府保交楼措施带来竣工端的利好？

A：两个因素都有，站在公司角度，基数是一个原因，政策落地的效果逐步显现，也是一个原因。主要的因素还是前期被搁置的一些项目开发进度在逐步重启。

Q: 是否考虑国外拓展业务?

A: 公司主要销售的是定制家居产品，有较强的服务属性，国外市场人工服务成本比较高，公司通过招募海外经销商来开展海外业务，暂未有大面积开展海外业务的计划，国内生产基地布局、基础设施更加完善，需求潜力也比较大，是公司的业务来源的主力市场。

Q: 配套品有什么产品自产?

A: 公司目前自产产品主要是定制橱柜、衣柜（全屋定制柜）、卫浴柜、木门系统、护墙系统、金属门窗、装甲门、自主品牌厨电产品等，成品家具目前采用的代工及品牌直接合作，未来，公司会进一步顺应市场消费需求，寻求更高效的生产组织形式，为消费者提供更高性价比的高质量家居配套产品。

Q: 目前房地产行业持续低迷，公司认为未来市场将在什么时候有所回暖?

A: 定制家居行业既是消费品行业也是地产后周期行业，市场情况无法预知，我们企业把内功修炼好，提升管理水平，不断增强竞争实力，且在国家“激发消费潜能，释放内循环活力”的号召下，我国国内消费行业仍具备不小的潜力，相信春天总会到来。

Q: 公司推行的零售大家居模式进展如何?

A: 零售大家居推进情况整体顺利，今年年底预计会有 100 个左右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。零售大家居业务是以原代理商为经营主体，从经营品类、服务内容、销售形式层面进行突破创新，形成新的业态、店态，逐步显现出来独特的独立获客能力，为构建客户更完整的家装、全屋家具购买的全过程服务闭环。