

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14日-11月18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：来自安中投资、CITICS Securities、Overlook Investments、三星资管、BCIMC、CITIC Securities、Nuveen、中金公司、中信证券、兴业证券、Point72、高毅资产、华夏基金、华泰证券、华安基金、广发基金、睿远基金、南方基金、景林资产、永赢基金、国泰基金、中海基金、长盛基金、万家基金、国泰君安资管等180余位投资者

二、交流情况

Q：广州疫情较严重、政策趋严，对公司终端销售、物流影响？广州收入占比？

A：目前，广州和东莞是公司直营区域，公告中的直营渠道收入主要就是广州地区的业务收入。广州收入占比是极小的个位数，对公司整体业务影响有限。另外，公司运营总部在广州白云区，广州的疫情对于公司的整体运营影响不大。但除广州外的很多地方仍存在部分管控区域，因此疫情对公司在其他地区开展业务还存在一定的影响。

Q：组织架构的调整是否已经完成？

A：每年的这个时候，公司会针对当年业务开展情况、次年业务规划，综合研判，对组织架构进行一定程度的微调。公司践行大家居战略，通过多种方式途径推进大家居战略的实施落地，不断优化组织架构，进而提高内部管理效率，以及终端的经营能力。

Q：公司如何推进整家销售模式更好地推进落地？

A: 第一，要进一步地增强产品套餐内涵，为销售终端、消费者提供更高性价比的整家套餐产品，也让更多的消费者愿意在公司终端门店购买整家的产品及服务；第二，要进一步地夯实终端展示、销售、设计、服务能力，持续改善消费者的口碑，扩大整家产品的市场影响力，获取更多客户的信赖；第三，通过培训帮扶体系的有效实施落地，充分赋能终端。

Q: 公司如何解决存量房需求的业务开展？

A: 存量房市场的家装、局部翻新、全屋翻新的需求总量目前看来还是比较有前景的，但确实存在需求分散、难以捕获、难以撬动等难点。公司积极创新试点，通过精准引流，科学合理的套餐服务内容的设计，提升旧改等业务形态的网络布局，希望能逐步解决存量客户的消费痛点。

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、沙发等，成品家具目前主要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: 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。

Q: 公司的优材平台目前发展状况如何？

A: 公司整合装修主辅材优质供应链资源，逐步建立了具有鲜明欧派特色的资源型供应链平台，即优材平台。优材平台主要为整装和家装公司赋能，进一步拓宽产品合作的内涵，尽量降低其获取增量客户流量的难度。