

广州好莱客创意家居股份有限公司

接待投资者调研的记录

会议时间：2018年9月20日 10:30

会议人员：上交所投资者教育部、中国证券报、证券时报、广东广播电视台、广发证券、杜正邦、徐智、陈茹、何炜、陈启盛、晏仁华、孙杰、邹雨露、唐银燕、杨光耀、阚劲峰

出席人员：副总经理、董事会秘书、财务总监邓涛，证券事务代表甘国强

记录人员：刘玉辉

一、“我是股东”活动简介

上海证券交易所主办的“我是股东”——中小投资者走进好莱客的交流会于2018年9月20日圆满举行。

借此活动，公司向投资者汇报了公司的发展现状和对未来发展的战略规划，让投资者对公司有更直观全面的了解，认可公司价值。同时，公司通过与中小投资者面对面的交流，能更加清楚地了解其对企业的诉求与期望，公司将会充分重视股东的建议，做好公司的经营发展，致力于提升公司业绩和市场价值，为公司和股东创造更多的投资回报。

二、行业的概况

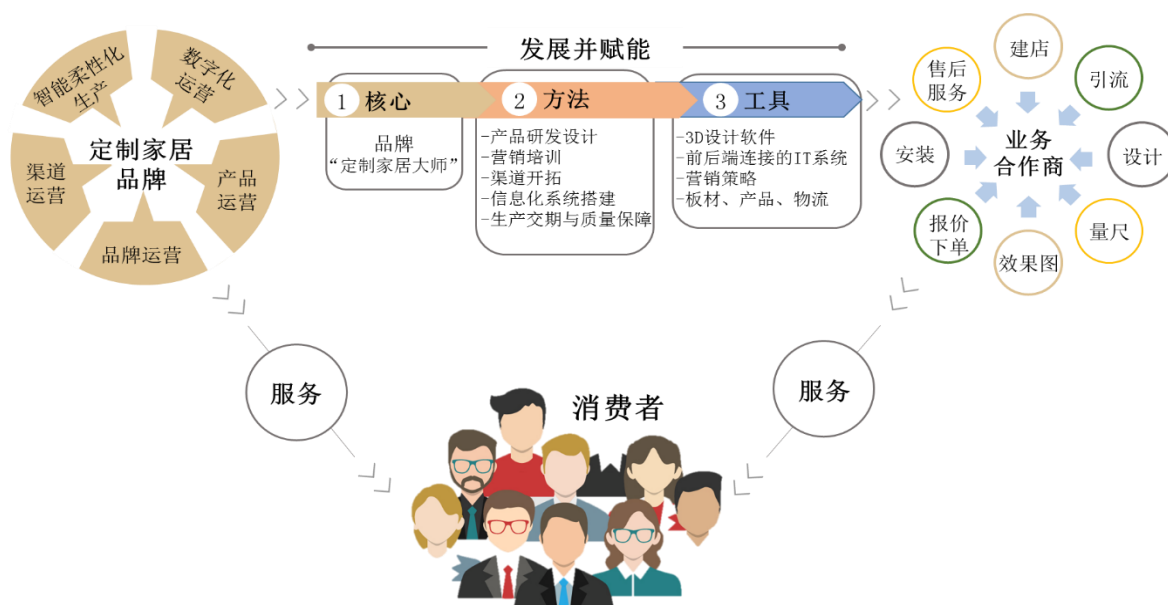
定制家居是传统家具制造业的分支，近年来，定制家居行业发展迅速。其具有“量身定做”特性，与房型契合度高，强调收纳功能，解决了空间的储存痛点，能按客户喜好自主设计，突出个性，将美观与功能实用发挥到极致，符合消费升级趋势与需求。定制产品生产效率及产品质量持续提升，而产品售价近年来维持相对稳定，定制产品的性价比优势愈发凸显。

三、公司简介

公司以环保、人才、销售渠道、智能、研发设计等五个方面构成了核心竞争力，形成萝岗、惠州、从化、汉川四大生产基地的产能布局，公司的经营发展保持持续增长态势。2018年上半年，公司业绩维持稳定增长：营业收入同比增长

25.69%，扣非后归母净利润同比增长 30.36%，经营性现金流量同比增长 83.61%，每股收益率同比增长 54.05，净利率为 20.06%，主营业务毛利率为 40.45%。

商业模式：



作为定制家居行业 A 股主板上市的企业，公司拥有长期发展的信心。从上市至今，公司控股股东、实际控制人已进行了两次增持，并自愿将首次公开发行的股份限售期延长了 12 个月。基于对公司价值的认可，着眼于公司的长远和可持续发展，立足公司价值增长，以期更好地回报投资者的目的，经综合考虑公司发展战略、经营情况、财务状况等因素，公司将以自有资金（1 亿元~2 亿元）回购公司股份，公司已于 2018 年 9 月 19 日实施了首次回购公司股份。

四、 投资者答疑

问题 1：房地产市场低迷对定制家居企业的有一定的冲击，公司有什么应对策略？

答：房地产对企业的影响需要分市场看，渗透率比较高的一二线城市受到的影响比较直接，要进行中长周期的调整，三四五线城市受房地产影响比较小。另外，公司以往没有重点考虑存量房的开发和精细化的流量获取，因此在未来，我们会充分挖掘这部分市场，而这个是房地产不会影响到市场。

问题 2：公司控股股东、实际控制人的股份解禁情况？

答：公司控股股东、实际控制人沈汉标先生和王妙玉女士所持有公司首次公开发行的股份原可上市交易日期为 2018 年 2 月。但基于对公司的发展信心，对公司价值的认可，沈汉标先生和王妙玉女士在 2018 年 1 月份自愿将首次公开发行的股份限售期延长 12 个月。

问题 3：公司的限制性股票的解锁情况？

答：公司授予员工的限制性股票根据激励方案是分三期解锁，每一期解锁需要达到相应的业绩考核指标和解锁条件之后，方可进行。

问题 4：公司的增长是否有所放缓？

答：2018 年的增长是从以往的一二线的快速增长转变成三四五线的缓慢增长，公司坚信这是一个增速换挡的时期。

问题 5：高端产品对三四五线城市下沉有什么影响？

答：三四五线城市也是多层级消费，产品一样是多品类的，会有性价比产品，也会推出符合当地消费者习惯的产品。

问题 6：三四五线城市的消费水平低于一二线城市，公司面对这个市场有什么经营策略？

答：三四五线城市是一个大市场，消费的人群更大，其增速可能会比一二线的慢，但是高端产品—原态板在三四五线城市的销售占比在逐步提升，客户的消费在升级，未来是一个温和的可持续的成长。面对三四五线的市场，公司将进行精细化的开发，目前已有一个专门的团队，把控消费者实际需求，做消费者调查，基于数据做产品的精准开发。

问题 7：产能扩展速度是否符合市场需求？

答：公司每年的产能是足够的，产能与需求的比例一般会控制在 1.5: 1，以保证前端销售的顺畅，满足消费者的需求。

问题 8：公司是否会进行价格战？

答：公司保持多产品、多价格的策略，符合消费者选择的。具体来说，产品分为三类，第一，性价比产品作为引流入口；第二，原态板作为主打产品；第三，高端产品，针对金字塔顶端的消费者。定制家居行业是差异化、产品力的竞争，保证企业品牌运营、经销商盈利，更具有服务的属性。

问题 9：行业中，橱柜的发展情况如何？

答：橱柜处于成熟期，而衣柜是处于成长期。橱柜因为工程单影响增速快，橱柜的存量是一定的，最大变化就精装，会 100% 包括橱柜空间，受到的影响比较大。目前，公司将橱柜项目作为全屋定制产品的闭环，与衣柜体系资源共享，并作为前端产品为衣柜引流。

问题 10：公司如何发展橱柜项目？

答：从公司层面上来说，橱柜项目没有过多的设备投入，其柜体生产线和衣柜共享，信息系统共享，品牌和营销的投入与衣柜进行分摊；从经销商层面来说，经销商可以在原有门店的基础上，增加橱柜品类，打造橱衣综合店，从而降低了运营风险。