

# 广东好太太集团 2021 年 9 月 16 日投资者调研报告

## 2021 年半年度业绩说明会召开情况

尊敬的各位投资者：

大家好！欢迎参加好太太 2021 年半年度业绩说明会。我是公司董事会秘书李翔，谨代表公司向参与本次说明会的各位投资者表示热烈的欢迎与衷心的感谢，同时，感谢上证所信息网络有限公司为本次业绩说明会提供网络平台支持。出席本次业绩说明会的嘉宾还有公司总经理王妙玉女士。

2021 上半年，好太太实现营业收入 5.788 亿元，同比增长 55.12%，主要是去年疫情对以零售为主的好太太影响较大，但从去年三季度起公司主动应对，进行调整，开始持续恢复，整体态势向好。2021 年第一季度延续了向好态势，实现营收 2.05 亿元，同比增长 72.04%，净利润 4,419.03 万元，同比增长 125.16%。下半年公司将继续求变，搭建立体渠道，持续深化零售变革。

接下来，公司将就 2021 半年度的经营业绩、发展战略等具体情况与投资者进行沟通交流，广泛听取投资者的意见及建议，欢迎大家参与。

各位投资者，下面我先就前期邮箱收到的问题进行回复。

1、问：请问公司截止目前经销商调整变革的进度如何？

回复：您好！经销商模式的调整及渠道重塑，达到了公司的预期目标。为进一步强化总部一体化管控，快速高效地赋能终端，推进零售模式发展，公司启动省运营平台模式。在缩短管理链条的同时，更直接为终端提供帮扶，促进各实体终端的客户体验、运营效率、服务质量、口碑管理等全面提升，对经销商进行“一城一策”的管理建议，帮助经销商启动系统性经营规划，构建以效率管理为导向的管理体系和能力体系，实现经销商良性经营。截止目前上半年试点了四个省级运营平台，从数据来看，效果非常显著。感谢对公司的关注。

2、问：工程行业如何布局？公司这方面规划如何？

回复：您好！目前来看，公司产品属于细分行业小品类，主要处在甲方需要，公司供货的阶段，依托于我们的产品质量和服务体系完备性。只要开发商愿意选择晾晒产品，我们有把握取得订单。工装渠道目前处于开拓阶段，智能家居产品不是精装标配，随着选配变标配，工程业务端预计会有比较大的空间。感谢您对公司的关注！

3、根据报告来看，毛利有所下滑，具体原因是，后期毛利走势如何？

回复：您好！自去年年底及今年上半年掀起的原材料涨价潮，对公司会有一些影响，但公司通过供应商寻源优化、集中议价及采购、套期保值等措施来合理地控制原材料价格，同时通过技术革新，来降低成本端带来的影响，因此可以看到各类产品毛利率都略有下滑，但总体可控。感谢您对公司的关注！

4、募投项目进度如何，预计投产时间？

回复：您好！募投项目正按进度推进，目前进度良好，预计能如期交付。感谢您对公司的关注！

现场提问：

1、请问公司前三位大股东在未来 1-2 年是否有减持的计划？

回复：尊敬的投资者，您好。感谢对公司的关注。公司实控人对行业前景非常看好，也对公司发展非常有信心。我们也与侯总保持密切沟通，目前来说没有这方面的想法。如有，我们也会根据相关法律法规及时进行披露。谢谢！

2、目前公司电商渠道占比如何？有哪些渠道？后续会如何拓展？（麻烦具体一点谢谢）

回复：尊敬的投资者，您好。感谢对公司的关注。今年上半年，线上电商渠道保持稳定增长，占比持续提升；线下渠道经主动调整、重塑后，同比有较大幅度提升。目前来看线上、线下体量已基本持平；目前主要还是天猫和京东，但

像抖音小店、小米商城等新拓渠道的增长也比较迅速，后续我们会保持对线上渠道的投入，并争取打通线上线下渠道的联动。使消费者可通过不同渠道享受我们的服务。

3、智能家居产品目前成本如何？有无进一步缩减增加毛利的可能？

回复：尊敬的投资者，您好。感谢对公司的关注。公司智能家居产品主要还是智能晾晒和智能安防类产品。公司将通过供应商寻源优化、集中议价及采购、套期保值等措施来合理地控制原材料价格，同时通过技术革新，来降低成本端带来的影响，保持毛利稳定性。

4、房地产的调控对于公司目前的影响有多大？工程端业务是否会受较大影响？怎么解决？

回复：尊敬的投资者，您好。感谢对公司的关注。目前公司工程业务占比不大，对公司没有什么影响。且智能家居产品不是精装标配，后续空间很大。我们还是看好工程渠道的开拓，将有利于行业的发展。

5、恒大系对公司是否有影响？

回复：尊敬的投资者，您好。感谢对公司的关注。目前公司工程业务占比不大，公司与多家房地产开发商均有合作，恒大的业务比例不大。对公司没有影响。谢谢！

6、公司对智能家居中长期的布局 and 规划如何？是否能全覆盖？

回复：尊敬的投资者，您好。感谢对公司的关注。智能家居行业规模巨大，产品类别众多，公司将根据公司优势，在智能清洁、智能安防类、智能交互类产品来着重进行布局。谢谢！

7、上半年试点了四个省级运营平台，能否介绍下这个省级运营平台是指什么？预计能达到哪些效果？

回复：尊敬的投资者，您好。感谢对公司的关注。省级运营平台是公司与省级经销商共同运营的平台。旨在保证经销商基本利润的前提下，刺激经销商做大规模，预计将有利于缩短管理半径，细化管理颗粒度，将小组织凝聚成大组织，催生 1+1>2 的效果。从而使得实体终端的客户体验、运营效率、服务质量、口碑管理等有全面的提升。谢谢！

8、此前公司提到公司正在积极布局智能家居领域，智能清洁领域比如扫地机器人等产品是公司的目标方向之一。目前是否有扫地机器人等产品？进展如何？

回复：尊敬的投资者，您好。感谢对公司的关注。公司产品中心正对相关技术进行研发，目前进度良好。如技术及产品成熟，将正式推向市场。谢谢！

9、公司对智能锁中长期的布局和规划如何？

回复：尊敬的投资者，您好。感谢对公司的关注。公司对智能锁已持续投入多年，并已解决从研发-生产-品牌的各种问题。未来将持续对技术、供应链等方向进行投入，争取为消费者提供优质的产品。谢谢！

10、公司智能锁的市场渗透率有多高？市占率大概多少？

回复：尊敬的投资者，您好。感谢对公司的关注。目前智能锁行业还处于成长阶段，智能锁产品的渗透率还很低，暂时没有相对客观的数据可供参考。谢谢！

11、今年的业绩目标是多少？是否有望达成？

回复：尊敬的投资者，您好。感谢对公司的关注。由于去年特殊情况，大部分行业的业绩均受影响。根据目前的情况，公司业绩预计至少会恢复至 2019 年的水平，当然能有更好的业绩回馈投资人，那是最好的。谢谢！