

欧派家居集团股份有限公司

投资者交流活动会议纪要

一、接待基本情况

- 1、时间：2022年4月26日下午15:00-16:30
- 2、直播网址：上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）
- 3、公司参与人员：董事长姚良松先生、董事会秘书杨耀兴先生、财务总监王欢女士、独立董事江奇先生、证券与投资中心总经理陈天蛟先生
- 4、交流会形式：上证路演中心视频直播和网络互动

二、经营情况回顾

2021年，公司实现营业收入204.42亿元，同比增长38.68%，实现归属于上市公司股东的净利润26.66亿元，同比增长29.23%。2021年期末资产合计233.93亿元，所有者权益144.09亿元。

三、交流环节

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、公司2021年实现比较好的收入增长，主要原因是什么？

答：第一，主观方面，顺势而为、充分发挥制造、渠道、营销体系上的优势，各个事业线收入规模不断扩大；

第二，客观方面，受疫情影响2020年收入处在相对低的水平，随着疫情逐渐稳定，家居消费需求提升，收入有所增加。

- 2、公司对2022年的经营环境如何看待？会有什么应对措施？

答：首先从外部形势来看，各方面外部的不利因素交织，给生产经营带来了一定的不确定性，也给公司的业绩达成造成了较大的压力。在此背景下，公司顺势而谋，各事业部做好预判、激发人才创新、积极应对，充分发挥公司体系化高效运营的优势，调用一切能调用的优质资源驰援、帮扶终端。

3、公司未来大家居的战略将如何推进？

答：我们把欧派的大家居比作一座险峻的山峰，目前公司正通过山坡的两面向山巅进发：整装大家居以及范围更大的零售大家居。

在零售体系的大家居方面，欧派家居已有多年先行探索大家居之路积淀的宝贵经验，随着公司各自产产品（橱柜、衣柜、卫浴、木门、软装、门窗等）的逐步成熟，信息化流程的全覆盖，终端将具备更良好的融合销售基础，基于“一体化设计，一揽子搞定”的大家居销售理念，持续通过模式突破、市场突破、人才瓶颈突破推进公司大家居战略的不断前行。

4、报告期内公司毛利下降的主要原因是什么？将通过什么措施改善？

答：面对较为激烈的市场竞争，公司产品定价没有完全按一直执行的成本加成的方式，而是根据市场情况将材料成本上涨的压力，部分通过调整价格予以消化，部分通过制造精益化、采购集中化等予以消化，持续向终端消费者提供价格稳定、性价比高的家居产品及服务，故价格没有同步材料上涨予以调整，影响了毛利率的稳定；

近年来受疫情影响，公司生产制造原材料全线上涨，特别是主材涨幅均超过我们预计的计划价格涨幅，同时受疫情影响，进口材料受运输成本、时间的影响，也一定程度拉高了材料的涨幅。即便在此形势下，公司依然最大程度给经销商予以帮扶，保持了出厂价格较稳定甚至下降，造成了整体毛利率的下降。

5、请问公司大宗业务的规划，以及有哪些防范风险的措施？

答：大宗业务增长规划是稳盘缓增，面对现在地产商的资金、债务风险，对于国企、央企为主的优质客户竞争肯定会进一步加剧，无论在价格还是服务上都会有较大的挑战。大宗潜在风险我们现在更多遵循源头筛选+过程管控的方式，源头战略洽谈时筛选资金状况更健康的国企央企，过程对单项目出现付款延期的

及时止损，确保应收账款回款风险整体可控，降低大比例计提减值的风险，充分保障公司及全体股东的利益。

本次说明会具体情况详见上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com>)，感谢各位投资者的积极参与。在此，公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢。