

广东好太太科技集团股份有限公司

接待投资者调研的记录

时间：2022年8月25日

调研方式：电话会议

参与机构及人员：国盛证券、汇安基金、国信证券、鹏扬基金、万联证券、华西证券、国泰君安证券、平安资产、德邦基金、财通基金、平安养老、华富基金、山西证券、东吴证券、东北证券、禾丰正则、远信投资、中加基金、西部利得基金、红土创新基金、海富通基金、万家基金、信达澳银基金、长盛基金、珠江人保、三鑫投资、综艺控股、汇安基金、途灵资产、招商轻工、安信证券、首创证券、华泰证券、银河证券、长江证券、华金证券、华安证券、中泰证券、玖龙资产、天玑投资、中卓恒发资管、太平基金、招商证券自营、中天汇富基金

出席嘉宾：好太太董事会秘书李翔

记录人：赵洁

一、基本情况介绍

2022年上半年，公司实现营业收入6.29亿元，同比增长7.62%；净利润1.04亿元，同比下滑18.8%；扣非净利润1.07亿元，同比增长0.68%。

面对全国多地点状疫情的影响、经济下行的压力，公司主动对产品结构及销售渠道模式进行调整，通过构建立体销售渠道、深化零售改革，并做好在营销、品牌、产品、技术以及质量端的全方位建设，营业收入持续增长。

按渠道划分，线上电商渠道保持稳定增长，占比持续提升；线下经销渠道受二季度疫情影响，占比略有下降，随着下半年经济形势稳定，相信将有所恢复；工程渠道虽受房地产市场整体调控影响，但由于公司调整得当，同比实现增长，符合公司预期。

按产品划分，公司通过对产品结构调整，智能化产品占比超80%，公司将根据用户需求，进行动态调整。

2022年是公司新五年战略计划的开局之年，公司未来将围绕全屋织物智能护理、智能看护、智能健康生活和智能光感四大业务板块进行开拓。目前公司已经形成了实体渠道、电商渠道、工程渠道、家装渠道等多元营销网络，是智能家居行业销售网络覆盖广泛、渠道资源丰富、渠道管理规范等方面领先的企业。

二、投资者答疑

问题 1、原材料价格上涨对公司的影响以及公司采取的措施？

回答：虽然大宗原材料价格已有下降趋势，但同比仍处于高位。公司一直没有通过涨价来转嫁成本压力，公司将通过研发前端进行技术革新，供应链端采取寻源优化、集中议价及采购、套期保值等方式，降低成本对公司的影响。

问题 2、公司未来智能家居产品的规划和布局如何？

回答：公司将以“夯实晾晒主业，突破技术壁垒，入局新兴赛道”为纲领，聚焦全屋织物智能护理、智能看护、智能光感、智能健康生活四大业务模块，采取智能单品或套装、全屋智能服务两大模式，公司不断优化产品布局，全面进军智能家居领域，未来公司会根据消费者的需求提供其他的产品，目前仍然会以晾衣机和智能锁作为主打产品。

问题 3、公司电商平台的发展情况？

回答：公司的电商平台范围包含天猫淘宝、京东、拼多多、抖音以及快手等平台。公司电商渠道营收在淘宝系及京东等成熟平台较高。面对拼多多、抖音、快手等新兴平台，公司也在积极开拓，除了公司内部人员每天的直播外，公司还聘请了头部主播进行宣传。公司未来也会根据各平台制定相应的运营策略，调整费用支出，使电商渠道得到持续的发展。

问题 4、公司省运营平台的推进进度如何？

回答：公司省级运营平台模式的改革符合公司预期，部分区域已相对成熟，效果明显。后续会持续进行复盘，提炼出优势经验推广至其他区域。后续，公司也将对省级运营平台做进一步精细化管理，持续提升其运营效率。

问题 5、公司如何看待智能门锁行业的竞争？

回答：近年来，智能锁赛道不断有参与者加入，据相关数据统计，到 2022 年，中国智能锁企业的数量超过 3000 家。总的来看，智能锁普及率在不断提高，智能锁领域竞争日趋激烈，公司将在研发、质量、销售、服务等多全方面建设，在智能锁赛道上寻求突破。

问题 6、公司如何看待当前的消费降级趋势？

回答：目前智能家居产品，尤其是智能晾晒类和智能安防类产品的市场渗透率相对较低，成长空间广阔。虽短期可能消费者对生活舒适化、智能化需求趋势从未改变。公司将聚焦四大业务板块，凭借精细化管理、细分行业领导地位，将能最大限度享受行业发展的红利。