

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21日-12月2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：来自安信证券、招商证券、国海证券、海通证券、广发基金、易方达基金、嘉实基金、富国基金、华夏基金、中欧基金、永盈基金、景顺长城基金、高毅资产、泰康基金、天弘基金、Pinpoint、海富通基金、南方基金、华宝基金等共270余位投资者

二、交流情况

Q：面对当前市场环境及业绩情况，公司整体是如何应对的？

A：目前的外部环境仍复杂严峻，具有一定的不确定性。公司始终把更好地满足消费者对于更高品质家居产品、更便捷的家居消费体验的需求为目标，积极推进公司的大家居战略，不断强化公司运营管理能力，修炼内功。

Q：除了整装大家居以外，公司还开展了哪些整装业务？

A：整装大家居业务是公司自2018年起培育运营的整装业务新模式，过去三年，公司整装大家居的模式、业务不断迭代，目前运营已经逐步趋于成熟，并进入良性循环。在今年前三季度整体外部形势较为严峻的背景下，公司整装大家居业务依然实现了同比快速增长。除此之外，在公司的积极引导、帮扶下，各品类零售经销商中也在市场拓展过程中，积极地布局整装、家装渠道的业务，以提升引流能力。

Q：保交楼对于公司影响如何？如何看待保交楼政策的持续性？

A：从公司9月、10月的大宗业务的项目情况可以看得出，保交付的政策逐步落

地对于临近交付的项目进度重启有一定的积极拉动效果，持续性方面仍有待观察。

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，逐步显现出独立获客能力，为客户构建更完整的家装、全屋家具购买的全过程服务闭环。

Q： 整家业务模式能够有效地提高单值，作为定制家具企业有什么优势？

A：整家销售的业务核心是满足消费者对于收楼后，入住前的绝大部分家居产品购买的需求，一体化设计、一站式购齐、一揽子服务，使得消费者在家居产品的消费过程中能够更省时、省力、省心、省钱，公司终端销售长期以来都是围绕着居家空间的功能设计与风格搭配而展开的，通过公司的信息化销售软件给客户直观地进行设计以及输出渲染效果图，达到“所想即所见，所见即所得”的消费体验。同时，为了在公司终端更好地推进整家销售的落地，公司将：第一，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，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： 公司对明年的市场如何判断？制定了怎样的发展目标？

A：目前外部的一些不稳定因素依然存在，暂时难以准确预判，包括疫情、房地产景气度等，虽然早前有一定的政策边际改善的迹象，公司依然会保持谨慎，合理科学制定经营目标，持续稳健经营。