

# 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：2023年3月2日 10:00、14:00

会议人员：南方基金、创金合信、德邦证券、兴业证券、华泰证券、山西证券、阿巴马资产。

出席人员：好莱客董事会秘书甘国强

记录人员：庄淇

### 一、2022年年度业绩预告

（一）预计 2022 年度实现归属于上市公司股东的净利润 40,489.66 万元到 47,020.25 万元，与上年同期相比，将增加 33,959.07 万元到 40,489.66 万元，同比增加 520%到 620%。

（二）预计 2022 年度实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 22,194.89 万元到 26,478.11 万元，与上年同期相比，将增加 18,301.05 万元到 22,584.27 万元，同比增加 470%到 580%。

### 二、业绩变动的主要原因：

（一）2022 年度，面对高度不确定的外部经营环境，公司贯彻既定发展战略，持续聚焦“新原态+大家居”核心战略，稳健经营，经营质量持续恢复提升。

（二）公司 2021 年度计提各项减值损失合计 43,721.66 万元，导致公司 2021 年度合并报表净利润基数较小。而经财务部门初步测算，公司 2022 年度预计计提各项减值损失同比大幅减少。

（三）报告期内，湖北千川门窗有限公司（以下简称“湖北千川”）业绩承诺方回购公司所持湖北千川 51% 股权，经财务部门初步测算，本次交易事项确认投资收益税后 17,437.75 万元，导致公司报告期内非经常性损益同比大幅增加。

（四）湖北千川自 2022 年 7 月 1 日起不再纳入公司合并报表范围，经财务部门初步测算，好莱客（不含湖北千川 2022 年上半年并表损益及回购事项损益的影响）2022 年度归属于上市公司股东的净利润同比增加 0%到 15%，归属于上

市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比增加 5%到 25%。

### 三、投资者答疑

问题 1：未来是否有战略层面的调整？

回答：公司制定的战略具有前瞻性和可持续性，将继续贯彻发展“新原态+大家居”核心战略。今年公司还将在整装渠道发力，以提升整装业务份额。

问题 2：整装的业务模式？

回答：整装有两种方式，一是在各地招整装渠道独立经销商，提供好莱客艺术整装的 brand 产品；二是与当地乃至全国的装饰公司形成战略合作，向消费者推出好莱客产品。

问题 3：橱柜木门的拓展情况？

回答：橱柜和木门仍处于培育发展期。公司新开的所有门店均按照大家居门店标准做市场布局，极少数会根据当地市场需求布局单品类门店。

问题 4：今年大家居门店开店计划？

回答：过往疫情等因素影响开店节奏，今年有望会恢复到疫情前的开店节奏，持续下沉空白城市，加密城市网点。

问题 5：大家居套餐中电器配套情况？

回答：电器在大家居品类里是重要的配套产品。电器不光在门店起综合展示作用，同时也在销售端配合大家居战略，融入套餐销售。公司与欧洲家电品牌「倍科」达成战略合作，合作开发联名产品。通过有一定品牌力背书的联名产品丰富公司大家居产品矩阵，可以有效地拉动整个“大家居”的订单。

问题 6：公司目前的客单价情况？

回答：大家居订单数量占比逐年在提升，目前终端客单价水平大概是 3-4 万，未来会继续坚持新原态+大家居的战略，以提升客单价。

问题 7：新房与存量房订单情况？

回答：在一线城市，新房占比少，存量房占比较多。

问题 8：公司门店区域分布情况？

回答：公司在华东地区的门店数量占比最大，在 A、B、C 不同级别的城市也有相应的门店。

问题 9：大宗渠道规划？

回答：公司以零售业务为主，以大宗业务为战略补充渠道，明确以央企、国企及优质民营企业为主要客户。公司在夯实规模的基础上持续优化客户结构，以降低合作风险。

问题 10：公司板材价格？

回答：公司板材价格趋于平稳。

问题 11：公司板材差异化或亮点体现在哪里？

回答：公司于 2012 年推出无醛板材，是行业内首家推出无醛板材的企业，率先提出“零甲醛添加”“环保”等理念。到今天，公司推出“原态 G6”板材，将基材升级为实木多层板，完成了从“基材甲醛零添加”到“原态净醛”再到“零醛添加实木多层板”的递进式升级。

问题 12：未来局改、旧改的市场规划？

回答：为了加快以阳台为切入点的存量房以及局改、旧改市场布局，公司主品牌“好莱客”将加快开发相关阳台系列产品，以完善大家居产品矩阵，发挥“好莱客”的品牌力。

问题 13：吉吉招商安排？

回答：公司去年 7 月份以“HD 吉吉”品牌进入高定领域，目前已经在广州罗浮宫的门店对外营业。

问题 14：哪些城市是经销模式？经销商是一城多商模式吗？

回答：除广州为直营之外，全国其他城市都是经销。一城多商模式会使经销商互相倾轧，所以原则上是一城一商模式。目前一些大城市以城市运营平台模式加盟新商，原有经销商和新商之间是合作关系，分工有所不同。

问题 15：经销商考核？

回答：公司对经销商有 KPI 考核，视其自身经营能力不同有所区别，更多是柔性管理。