

# 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

会议时间：2023年8月24日 09:30-10:30

调研方式：电话调研

参与机构：爱华资产、安信证券、安信证券资产、百嘉基金、北京华软新动力基金、北京京管泰富基金、北京涇谷基金、北京衍航投资、博时基金、渤海证券、德邦证券、东北证券、东兴基金、东兴证券、方正证券、光大证券、广发证券、国海证券、国盛证券、国泰安保基金、国泰君安证券、国信证券、海南佳岳证券基金、海通证券、杭银理财、弘毅远方基金、华创证券、华福证券、华富基金、华美国际投资、华泰证券、华泰资产、华西证券、华西证券研究所、华夏基金、华夏未来资本、交银施罗德基金、开源证券、民生证券、青岛鸿竹资产、青岛金光紫光股权投资基金、山东国惠基金、山东神采资产、山东驼铃基金、山西证券、上海递归基金、上海国泰君安证券资产、上海翰潭投资、上海鹤禧基金、上海锦上基金、上海景林资产、上海君怀投资、上海明河投资、上海牛乎资产、申银万国证券、上海深积资产、上海石锋资产、上海域秀资产、上海原点资产、上海长见投资、深圳前海精至资产、深圳创新投资、深圳前海禾丰正则资产、首创证券、太平洋证券、泰达宏利基金、泰康资产、天风证券、天弘基金、天治基金、西藏合众易晟投资、西藏源乘投资、西南证券、湘财基金、信达澳亚基金、信达证券、兴业证券、阳光资产、野村东方国际证券、银河金汇证券、银华基金、英大证券、长江证券、招商证券、浙商证券资产、浙商证券、中金公司、中国银河证券、中泰证券研究所、中信保诚资管、中信建投证券、中信证券、中银国际证券、中邮证券

出席人员：好太太董事会秘书李翔

记录人员：赵洁

## 一、业绩介绍

2023 年上半年，公司实现营业收入 7.19 亿元，同比增长 15.37%；净利润 1.50 亿元，同比增长 44.91%；扣非净利润 1.49 亿元，同比增长 38.71%。其中，一季度实现营业收入 2.76 亿元，同比增长 13.34%；净利润 0.48 亿元，同比增长 6.97%；扣非净利润 0.48 亿元，同比增长 15.08%。二季度实现营业收入 4.42 亿元，同比增长 16.68%；净利润 1.02 亿元，同比增长 74.68%；扣非净利润 1.01 亿元，同比增长 53.71%。

面对复杂严峻的国际环境和艰巨繁重的国内改革发展稳定任务。受经济复苏压力较重、不及预期等影响，公司在董事会的领导下，围绕既定发展战略和经营计划，着力于品牌建设、渠道开拓、生产智能化、产品创新等方面，通过强化组织建设、优化经营管理，持续降本增效，全面提升公司的整体竞争力，保持经营业绩的稳步增长。

从渠道来看，线上渠道和线下渠道均保持稳定增长，共同为公司业绩增长提供正向影响，受目前消费者更青睐于通过线上渠道购买商品及线上渠道推新品节奏较快等原因，线上渠道占比仍高于线下渠道。工程渠道虽受房地产行业的整体影响，但公司积极与央、国企开发商，优秀的民营开发商、家装公司及物业公司探索新型合作模式，降低合作风险。

公司坚持全渠道布局战略，持续强化营销资源整合，巩固线下营销网络优势，加快零售体系布局速度，推动线上、线下协同发展，构建渠道势能。

在产品方面，公司通过对产品结构调整，智能化产品占比对比 2022 年度略有提升，符合公司预期，公司将继续紧贴用户需求，合理规划产品结构。

在盈利能力方面，报告期内大宗原材料的价格趋于相对稳定，公司在供应端、产品设计端、品牌端的优势逐步呈现。毛利率与净利率有明显提升，公司将继续通过供应商寻源优化、集中议价及采购等措施来合理地维持原材料价格，同时通过技术革新，向上游进行渗透，保持毛利率的稳定。

## 二、投资者答疑

问题 1：面对地产压力大的情况下，公司下半年对线上和线下业务的展望是什么？

回答：公司涉及房地产的业务占比比较低，受影响较小。对于未来工程业务的占比提升，公司保持乐观的态度。目前，公司产品能够满足消费者对提升生活品质的需求，受到消费者认可。基于行业产品渗透率仍处于较低水平，预计公司下半年线上、线下业务能保持增长态势。

问题 2：后续新品的策略如何？展望下半年新品收入占比如何？

回答：公司已建立机制，洞察消费者需求，以生产满足消费者需求的产品为己任。公司每年均会对产品进行更新换代，下半年新的产品将逐步替代老品。目前结合消费者反馈，新品得到认可。

问题 3：消费者的需求变化大，公司是如何捕捉消费者需求并转化为产品的？

回答：公司通过市场部门设置专业的的需求分析团队，通过收集消费者反馈，分析消费者需求，快速反馈至中后台，拉通从研发、供应链、生产、销售全链路，实现产品快速迭代。同时进行售后回访，了解消费者对产品功能是否认可。希望能够储备领先消费者需求的产品，不断提升公司的研发实力。

问题 4：公司如何应对行业竞争？

回答：公司将依托领先的研发技术与产品创新、强大的品牌影响力、全面多元的销售渠道及综合服务能力、以信息化为核心的智能制造与品质控制，保持行业地位，无惧竞争。

问题 5：能否分享一下公司从去年到今年在组织架构和人员方面的优化措施？

回答：公司致力于组织与人才建设，激发组织活力，沉淀组织能力；坚持分层分级的人才培养，打造立体人才矩阵与精兵强将的人才队伍；广开言路、引进高精尖人才，为公司持续扩张提供坚实的人才组织基础。公司通过高效经营管理体系、多元化的激励机制，不断巩固并提升组织能力。