

欧派家居集团股份有限公司

“拥抱注册制、共享高质量—我是股东之走进欧派家居”

投资者交流活动会议纪要

一、基本情况

1、时间：2023 年 10 月 18 日 14:30-16:30

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：董事会秘书欧盈盈、投资者关系负责人任才

4、形式：公司展厅参观及会议交流

5、参会投资者：来自富荣基金、智品隆、科乐投资、邦得资本、玄同基金、龙隐投资、路翔投资、香元投资、泰润海吉、锦洋投资、闻天投资等机构投资者 14 人；个人投资者 10 人；华泰广东基地投教负责人及工作人员 6 人。

二、交流内容

（一）公司情况介绍

公司成立于 1994 年，是国内领先的高品质家居产品配置、一站式家居设计交付的家居综合服务商。公司由定制橱柜起步，基于强大的营销、制造协同赋能体系，产品品类从橱柜、衣柜单品逐步向全屋多产品延伸，并于 2014 年在业内突破性启动大家居战略，为国内定制龙头企业。公司产能设计立足于全国化布局及大家居战略，以生产制造为依托，构筑东（无锡基地）、南（清远基地）、西（成都基地）、北（天津基地）、中（武汉基地）五大智能化、全品类生产基地，形成

辐射华东、华南、华西、华北、海外的全球性生产能力。

公司为沪深 300、上证 380 等指数标的。2022 年，公司实现营业收入 224.80 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 26.88 亿元。公司生产经营稳健，积极回报投资者，2020-2022 年三年，公司累计现金分红约 28.66 亿元。

（二）现场互动问答

1、公司近期推出的 699 特价套餐活动整体效果如何？

答：本次的优惠活动为限时优惠活动，从活动推出期间的引流成效及终端的反馈情况来看，整体效果还是不错的。

2、地产提振的政策对行业的景气度是怎样影响的？

答：今年三季度以来，与房地产及家居消费相关的提振政策陆续出台落地，积极的外部因素在不断累积，但政策的传导估计需要一定的时间，面对市场的变化与挑战，公司积极应对，加速推进大家居战略布局，全方位强化公司的大家居业务能力，持续修炼管理内功，明确管理导向，提升管理效率，组织架构优化改革后的积极成效有望持续显现。

3、如何看待行业未来的发展？公司将如何应对？

答：近年来，消费者一站式家居产品购买需求日益旺盛并逐渐成为主流，“一体化设计，一站式配齐，一揽子搞定”的家居消费将大概率演变成为未来家居产品消费的主要形态。大家居商业模式不仅能充分迎合消费者轻松一站式的装修及家居需求，持续获得流量，且更符合提升客单值、摊薄单客引流成本的良性商业逻辑。就目前看来，虽

然伴随着管理难度提升，但大家居之路也成为了家居企业唯一能走通，且会越走越宽的道路。然而，目前具备为消费者提供一站式空间解决方案的“大家居”企业并不多。欧派家居是大家居商业模式的开创者和积极践行者，早在 2013 年就突破行业固有经营思维，提出了“大家居”的战略方向，并用 10 年的时间不断尝试，持续对自身的信息化、生产制造、供应链、经销服务、品牌等各方面能力进行建设。如今，公司大家居战略的各项支撑能力已日渐成熟，公司将顺应市场需求，尊重规律，逐步推进大家居战略落地。