

# 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：2024年11月11日10:00

会议人员：国盛证券、华泰柏瑞基金、农银汇理基金。

出席人员：好莱客董事会秘书甘国强

记录人员：庄淇

### 一、2024年第三季度业绩介绍

2024年前三季度，公司实现营业收入14.44亿元，同比减少11.24%，归母净利润9,096.60万元，同比减少48.94%，扣非归母净利润6,464.02万元，同比减少51.06%。2024年第三季度公司实现营业收入5.21亿元，同比减少20.43%，归母净利润4,610万元，同比减少50.79%，扣非归母净利润3,453万元，同比减少52.84%。

造成业绩承压的原因总体来看主要有两方面。第一，报告期内家居终端零售市场仍在恢复中。但随着以旧换新家装补贴政策在各地有序开展，政策的实施促进家居家装的消费，定制家居行业有望迎来积极复苏。第二，公司实施员工持股计划，报告期内激励费用摊销增加。剔除员工持股计划摊销费用后，2024年前三季度扣非归母净利润同比减少39.81%。

公司财务状况、整体经营情况健康良好。公司2024年前三季度经营活动产生的现金流量净额为正。公司主营业务毛利率34.99%，保持平稳。

公司橱柜产品保持双位数增长；整装业务渠道起到增量作用，第三季度同比增长超60%，前三季度同比增长超100%；大宗业务也在持续贡献业绩增量，实现营业收入2.09亿元，同比增长72.02%。但整装业务与大宗业务的增量未能弥补传统零售业务承压造成的缺口，对公司业绩贡献的拉动有限。

### 二、投资者答疑

问题1：以旧换新的政策落地情况及影响，未来是否可持续？

回答：目前各地陆续出台并落实“以旧换新”等支持政策，“以旧换新”活动

推进情况因线上、线下渠道及地区补贴政策差异而有所不同。

广州的家装政府补贴 15%，每户最高补贴 2 万元。好莱客借助国补积极让利、加码补贴政策。好莱客和全国门店发起普惠行动专项补贴，好莱客直补 20%，全国门店商场加码补贴 20%。消费者最高可获得政企商合计补贴 55%。

以旧换新政策落地实施到经销商终端销售再传导到公司业绩有一定滞后性。公司也在积极协同经销商线下门店及线上店铺及时跟进并落实相关政策，赋能线下门店，充分发挥在中高端品牌定位、全品类全渠道布局等方面优势，驱动零售增长，不断改善公司经营业绩。

未来以旧换新政策持续发力，终端消费者换新需求释放，将为家居行业发展带来增长空间。

问题 2：公司 2025 年的营收预期？

回答：根据公司员工持股计划业绩考核目标，2025 年的营收增长目标是 10-16%。

问题 3：整装三季度业绩情况？整装分别有哪几种模式？

回答：整装渠道作为公司重要补充渠道，第三季度同比增长超 60%，前三季度同比增长超 100%。

目前，公司主要有三种方式在做整装，一是传统零售经销商与地方性装企合作，二是公司招募经销商开独立的艺术整装门店，三是由公司与全国性装企合作的直营家装。

问题 4：工程保持增长的原因？

回答：在工程大宗渠道，公司坚持以央企、国企为核心、优质民营企业为辅的客户结构，持续优化客户结构，降低合作风险。同时构建由销售、技术与服务组成的铁三角团队，形成“市场开拓-方案解决-项目保障”的闭环管理，助力工程大宗业务的持续稳健发展。公司 2024 年前三季度，公司大宗业务实现营业收入 2.09 亿元，同比增长 72.02%。

问题 5：门店净减少的原因？

回答：前三季度公司经销渠道新开门店 71 家，关闭门店 253 家。主要是出于优化调整低效门店，降低经营风险的考量。公司对不符合公司战略发展要求的门店做了优化汰换，力求通过优化调整去打造一支健康良性有竞争力的团队。目前是优质新商在陆续补充进来，预期门店数量及质量会得到改善。

问题 6：可转债是否下修？

回答：公司已于 2024 年 9 月 9 日召开董事会，决议在公司股票收盘价格达到最近一期经审计的每股净资产值前，如再次触发“好客转债”转股价格向下修正条款，亦不提出向下修正方案。从公司股票收盘价格达到最近一期经审计的每股净资产值当日重新起算，若再次触发“好客转债”转股价格向下修正条款，届时公司董事会将再次召开会议决定是否行使“好客转债”的转股价格向下修正权利。未来公司将一如既往深耕主业，扎实稳健经营，以提升经营业绩和市场价值，为股东及债券持有人创造更多的投资回报。