

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10月31日 11:00-12:00

调研方式：电话调研

参与机构：安信证券、财通证券、德邦证券、东北证券、东兴证券、方正证券、广发证券、国海证券、国盛证券、华西证券、开源证券、山西证券、申万宏源证券、首创证券、天风证券、西部证券、西南证券、兴业证券、野村东方国际证券、长江证券、招商证券、浙商证券、银河证券、中信证券、中邮证券、百嘉基金、路博迈基金、兴华基金、永赢基金、海南盖亚青柯私募基金、杭州玖龙资产管理、华美国际投资集团、宁波梅山保税港区信石投资、磐厚动量(上海)资本管理、青岛鸿竹资产管理、上海翰潭投资管理、上海明河投资管理、上海深积资产管理、上海域秀资产管理、深圳前海精至资产管理等

出席人员：董事会秘书李翔

记录人员：赵洁

一、业绩介绍

2023年前三季度，公司实现营业收入11.16亿元，同比增长10.71%；归母净利润2.38亿元，同比增长38.33%；扣非归母净利润2.29亿元，同比增长29.91%。其中，第三季度实现营业收入3.97亿元，同比增长3.16%；归母净利润0.88亿元，同比增长28.37%；扣非归母净利润0.80亿元，同比增长16.24%。

报告期内，在经济复苏面临多重压力、消费者意愿不及预期的前提下，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。

以渠道划分来看，线上及线下渠道均保持稳定增长，基于消费者更青睐于通过线上渠道购买商品以及线上渠道推新节奏更快等原因，线上渠道占比仍高于线下渠道。随着国家政策落地推动地产行业的复苏以及公司采取的巩固并拓展与优质地产客户合作、全面开发国企和央企客户、深化与规模家装公司合作等一系列

举措，工程渠道的发展符合公司期望。公司始终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，公司持续对产品进行升级换代，以满足消费者需求，智能类产品销售额占比持续提升，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，毛利率和净利率也达到了较高水平。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：公司线下渠道调整后，网点铺设情况？

回答：公司已经深度战略布局销售全渠道，线下终端网点辐射全国，建立了好太太品牌专卖店、好太太销售网点、好太太售后服务网点等终端服务网点，凭借庞大的终端网络和覆盖全国的专业客服中心，为消费者提供全面、细致、周到的营销售后服务。

问题 2：展望公司明年增长的动力主要来源哪些方面？

回答：目前公司主营产品的渗透率仍处于较低水平，行业仍有较大的发展空间，线上渠道消费者对价格的敏感度相对更高，线上渠道未来仍会保持相对高速增长。线下渠道随着品类认知度提升，经济环境向好，消费与投资信心恢复，将迎来较好的发展机会。工程渠道将随着房地产行业达成新平衡而迎来发展的机会。

问题 3：“双十一”公司的筹备情况？

回答：公司很早就开始筹备今年的“双十一”活动，线上和线下渠道均有推出新品来吸引消费者参加“双十一”活动，目前“双十一”仍处于预售阶段，具体情况尚需付尾款后才能基本确定。

问题 4：公司市场营销、渠道费用投放规划？

回答：在维持净利润水平的前提下，四季度销售费用投放会持续，既要充分使用费用预算，也要将投入产出维持在合理的范围内。

问题 5：公司后续的产能建设布局情况？

回答：公司产能已基本迁入募投资项目金湖厂区，金湖厂区已有产线能够覆盖公司目前的产能需求。金湖厂区也有充足空间通过新增生产线来满足销售前端的需求。

问题 6：公司智能锁目前发展情况？

回答：从线上来看，智能锁在抖音上的增速较快，在天猫和京东与智能锁头部品牌仍存在差距，我们也在努力追赶。线下来看，我们也在全面铺设智能锁渠道，希望智能锁充分利用好太太品牌带来的优势。智能锁是公司智能家居发展战略规划中重要一环，未来期望其能为公司业绩增长提供更多能量。