

广州好莱客创意家居股份有限公司

2024 年半年度业绩说明会召开情况

广州好莱客创意家居股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 9 月 5 日 15:00-16:30 在上海证券交易所上证路演中心以视频录播和网络文字互动的方式召开“2024 年半年度业绩说明会”。公司董事长兼总经理沈汉标先生、独立董事袁英红女士、财务总监宋华军先生、董事会秘书甘国强先生出席了本次业绩说明会。

一、公司发展情况及业绩介绍

公司通过录播视频向各位投资者介绍了公司 2024 年半年度经营业绩，具体内容请详见上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）。

二、网络文字互动情况

公司以文字形式回答了投资者的提问，相关问题及回复情况如下：

1、您好，能否介绍下今年上半年整体业绩的情况？请问是否完成预期？

回复：投资者您好。公司 2024 年上半年实现营业收入 9.23 亿元，同比减少 5.06%，归母净利润 4,500 万元，同比减少 46.90%，扣非归母净利润 3,000 万元，同比减少 48.85%。造成业绩承压的原因总体来看主要有三方面。第一，报告期内家居终端零售市场仍在恢复中，而公司整装、大宗渠道虽实现高增长，但因业务总体规模尚在培育期，未能弥补传统零售市场的下滑缺口。第二，公司积极寻求变革，坚持逆势加大投入，构建全品类、全渠道的体系重塑企业的核心竞争力。第三，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的扣非归母净利润同比减少 28.82%。感谢您的关注。

2、今年下半年是否有分红计划和派息政策？

回复：投资者您好。公司 2024 年半年度不进行利润分配或资本公积转增股本。感谢您的关注。

3、贵司是否受益于国家以旧换新政策？如果是，请问公司最近有何举动？相关销售情况如何？

回复：投资者您好。各省市陆续在推行以旧换新等政策，各地具体落地方式不一样。公司营销中心已配合各地经销商去根据当地政策制定相应的营销策略，帮助指导消费者切实享受到政策的福利。感谢您的关注。

4、请问今年下半年业务方面有什么新的规划？

回复：投资者您好。在面对逆境和行业深刻变化中，公司积极寻求变革，将通过品牌升级、全渠道运营、产品升级、组织优化、降本增效等多重措施，以实现做强零售、做大整装、做优工程的目标，迎接激烈的市场竞争和行业变革。感谢您的关注。

5、好莱客上半年净利润大幅下滑的原因是什么？

回复：投资者您好。造成业绩承压的原因总体来看主要有三方面。第一，报告期内家居终端零售市场仍在恢复中，而公司整装、大宗渠道虽实现高增长，但因业务总体规模尚在培育期，未能弥补传统零售市场的下滑缺口。第二，公司积极寻求变革，坚持逆势加大投入，构建全品类、全渠道的体系重塑企业的核心竞争力。第三，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的扣非归母净利润同比减少 28.82%。在面对逆境和行业深刻变化中，公司积极寻求变革，将通过品牌升级、全渠道运营、产品升级、组织优化、降本增效等多重措施，迎接激烈的市场竞争和行业变革。感谢您的关注。

6、尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、可视化年报显示，公司半年业绩较去年、前年同期逐级下滑，但销售费用率 14.6%，管理费用率 8.6%逐年增加，同时经营性和筹资性净现金流出现负值，各指标表明趋势不佳，能否分析一下原因？2、公司发行的 6.3 亿元可转债尚未实现转股，还有一年就要到期，是否已经准备好到期还钱？目前溢价率很高，迟迟不下修，顾虑在哪？3、今年股价跌 34%，公司在修复价格上会作怎样的考虑？

回复：投资者您好。1、业绩承压而费用率提升的原因主要有两方面：一是公司面对逆境和挑战积极寻求变革，坚持逆势加大投入，报告期内销售费用、管理费用都在增加投入，以构建全品类、全渠道的体系重塑企业的核心竞争力；二

是公司实施员工持股计划，报告期内包括销售费用、管理费用在内的激励费用摊销增加。2、经营现金流波动的原因主要是公司渠道结构上变化，零售的经销渠道业务同比下滑，而大宗渠道业务同比增长，两者收款方式不同，所以造成了一定差异。筹资活动现金流净额为负的原因主要是上半年支付现金股利所致。3、二级市场股价受多重因素影响而产生波动，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 market 价值，为股东及债券持有人创造更多的投资回报。关于“好客转债”，公司将结合实际情况，审慎选择解决方案，具体以公司公告为准。感谢您的关注。