

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：2025 年 10 月 30 日 10:00

会议人员：中信证券、国金证券、国海证券、方正证券。

出席人员：好莱客董事会秘书甘国强

记录人员：庄淇

一、业绩介绍

2025 年前三季度，家居终端零售市场尚处于恢复阶段，公司主营业务订单减少，因此公司实现营业收入 12.65 亿元，同比减少 12.38%，归母净利润 0.31 亿元，同比减少 65.53%。

面对行业深度调整期的压力与市场格局变化，公司坚持战略韧性，在逆境中寻求破局，通过渠道深耕、产品升级、赋能协同、降本增效、创新发展等多元举措，积极应对市场竞争加剧与行业变革带来的双重考验，为公司发展奠定韧性基础。

二、投资者答疑

问题 1：展望四季度乃至明年，公司对未来发展持怎样的预期与看法？公司目前经销商的盈利水平如何？

回答：公司主营业务经营仍面临行业深度调整期，市场尚处于恢复阶段。对家居行业而言四季度是旺季，随着终端需求的逐步复苏，订单有望持续改善。

受订单量减少的影响，经销商的收入规模有所下降，利润额同比会有所减少，但经销商是先款后货的商业模式，现金流状况良好，风险承受能力也较好。当前行业处于低谷，公司会持续赋能经销商，助力其提升运营效率，以迎接经济复苏及消费回暖。

问题 2：合觅科技的产品类型及其未来三至五年的展望？

回答：合觅科技深度融合人工智能技术、国产化物联网技术 TPUNB 等前沿科技，构建起全新的智能家居生态平台。在产品布局上，当前以“全屋智能系统”

为核心展开硬件矩阵建设，除了安防系统、灯光系统外，首批落地的终端消费产品还包括智能融合网关、智能晾衣机、智能门锁等，同时还将配套提供丰富的数字商品。后续将基于用户需求与市场反馈，逐步拓展至更多品类，形成全场景覆盖的产品体系。

展望未来的话，合觅科技秉持“科技赋能生活”的理念，致力于将前沿科技要素融合于日常家居生活场景中，为用户提供更便捷、更个性化、更安全的未来智慧生活解决方案。

问题 3：关于直营门店的调整情况？

回答：从三季度门店变动情况可以看出，公司直营门店只剩下两家，均在广州，其余的直营店转为了经销门店，门店调整符合公司整体战略布局。

问题 4：三大费用的情况？

回答：目前可以看到销售费用同比持平，主要有以下原因：一是整装渠道门店在增加，对应渠道建设费用增加；二是符合国补政策的订单平台交易费用在会计口径计入营销费用。

公司在做成本控制与效率提升，因此管理费用和研发费用随收入规模的减少幅度有一定程度的下降。