

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 12 月 18 日 15:30；12 月 19 日 10:00

会议人员：长江证券、中信证券、嘉实基金、瞰道资产、诺德基金、弘尚资产

出席人员：好莱客董事会秘书甘国强

记录人员：庄淇

一、投资者答疑

问题 1：公司渠道发展如何，增速怎么样？

回复：公司搭建了相对完整的渠道体系，拥有成熟的经销商渠道沉淀，家装合作伙伴遍布全国，并与头部央国企的房地产企业形成合作。其中，整装和大宗渠道的业务基数逐步扩大，保持稳步增长。

问题 2：公司在品牌方面的策略如何？

回复：公司坚定认为价格不是影响消费者决策的唯一因素，将面向中高端消费群体，着力提升品牌调性，不断丰富产品矩阵，同时将合觅科技的智能体系与好莱客的全屋定制进行融合，围绕“高端定制+AI 智能家居”进行品牌升级，为广大消费者打造高端定制的“一站式、全场景、智能化”解决方案。

问题 3：好莱客的环保优势？

回复：公司是业内最早重视环保的企业，2012 年首推无甲醛添加板材，到现在的净醛竹板，实现了从板材环保到空间环保的跃级。此外公司 2017 年发起 426 世界无醛日，每年举办环保主题活动，提升公司在环保方面的影响力，让消费者更加清晰地认知到公司的环保优势。

问题 4：合觅科技的产品介绍？

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，涵盖影音娱乐、功能家电、智能控制、智能安防、智能遮阳、智能照明、网络链接七大产品矩阵。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。

问题 5：合觅的渠道规划？

回答：好莱客与合觅的首个融合门店计划将于 2026 年 1 月在广州亮相，门店会将“高端定制”与“AI 智能家居”两种店态进行深度融合，构建出沉浸式智能家居体验空间。后续，全国的好莱客门店都将逐步进行这种融合改造，利用好莱客现有的广泛门店网络，让产品触达更多消费者。未来合觅科技也会计划在社区、街边、商超等区域独立开店，贴近消费者的生活，满足其便捷式体验与购买需求。此外，在线上渠道方面，合觅科技已做好电商布局，等待产品发布后即可上线，覆盖更广泛的消费群体。

未来，合觅科技通过线上平台为线下门店引流、提供信息与预约服务，线下门店为线上销售提供实体支撑、负责售后服务，实现线上线下相互促进、协同发展的渠道联动。

问题 6：合觅科技的未来规划？

回复：展望未来的话，合觅科技会致力于打造全方位的智能家居生态体系。产品层面，以控制类产品为切入点，将逐步打通整个家庭生活场景。同时持续优化用户交互等功能，提升用户体验，为消费者提供便捷、更具个性化、更安全的未来智慧生活解决方案。