

欧派家居集团股份有限公司

投资者交流活动会议纪要

一、基本情况

- 1、时间：2022年4月29日下午15:15-16:15
- 2、地点：广州市白云区广花三路366号欧派家居总部
- 3、公司参与人员：董事会秘书杨耀兴、财务负责人王欢、证券投资总经理陈天蛟、投资者关系经理任才
- 4、交流会形式：电话会议
- 5、参会投资者：来自华创证券、摩根大通、广发基金、易方达基金、兴全基金、富国基金、嘉实基金、南方基金、申万宏源证券、安信证券、招商证券、长江证券、广发证券、天风证券、浙商证券、中信证券、中信建投证券、海富通基金、华宝基金、诺安基金、海通证券、华泰证券、兴业证券、国盛证券等机构的200余位投资人

二、2022年一季度经营情况回顾及交流

营业收入：2022年1-3月，公司实现营业收入41.44亿元，同比增长25.6%；归属于上市公司股东的净利润2.53亿元，同比增长3.88%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利2.34亿元，同比增长11.99%。

三、交流环节

1、2022年一季度衣柜及配套产品的增长情况如何？

答：报告期内公司衣柜及配套产品营业收入同比增长40.85%，其中配套产品增速超50%。

2、2022年一季度衣柜及配套毛利率下降的原因？

答：一是主要原材料价格同比上涨；二是产品销售结构变化，毛利略低的整装、工程及套餐产品销售比例同比增加。

3、2022 年一季度公司的扣非净利润和净利润增速差异大的原因是什么？

答：公司的非经常损益影响，2022 年一季度的非经常性损益规模约为 1962 万元，同比 2021 年一季度的 3500 万减少较多，主要由于政府补贴的摊销有所减少，以及根据稳健原则做的定期存款、结构性存款较多，而购买的理财产品规模减少所致。

4、2022 年一季度主要经营数据中的“其他”品类毛利率大幅度下降，有哪些品类？

答：“其他”占比不高，现在主要是金属门窗、装甲门、软装以及优材产品等。其中：优材未来定位是低毛利率的建材类产品；装甲门和金属门窗是未来大家居不能少的产品，目前处于投资发展期，销量尚未提升的情况下投入不能减少，因此会影响毛利率下降较为明显。

5、欧铂丽的发展目标如何？

答：欧铂丽 2021 年发展比较好，增长达到 65%，今年的发展目标是希望获得 25%以上增长。上述目标仅为公司经营及内部管理控制目标，不代表 2022 年的盈利预测，更不代表对投资者的实质业绩承诺，具体目标会根据市场变化进行调整。

6、整装大家居的业务发展情况？

答：2021 年末整装大家居事业部的门店数 790 多家，覆盖城市 650 个，2022 年会在在此基础上进一步招商。2022 年收入目标在 40%以上，上述目标仅为公司经营及内部管理控制目标，不代表 2022 年的盈利预测，更不代表对投资者的实质业绩承诺，具体目标会根据市场变化进行调整。

7、零售大家居的发展规划？

零售大家居方面，主要是 3 个路径，第一个是大家居 2.0 模式，第二是立体商超店，第三是合资大店。核心是要为消费者提供一体化设计，一站式服务，一揽子搞定的完整家装服务。

8、衣柜柜体增速很高，有整装拓展之外，传统零售是否有更多的方式，如何扶持经销商？

答：过去几年衣柜品类从纯衣柜、发展到全屋定制、再进一步升级为整家定制，产品形态发生快速迭代，加之终端高质量的设计方案及高颜值的产品搭配，使得更多的家装消费者在公司的销售门店选择购买品类更全的产品，与此同时，公司全方位的主动营销、培训、支持体系为终端销售、服务保驾护航。

9、如何看待疫情对公司生产经营的影响？

答：疫情影响是全面的、综合的，第一居民收入会受到影响，从而消费支出可能缩减或者延后；其次由于防疫政策的实施，可能影响公司产品前端销售、设计以及末端服务的如常开展。公司在此特殊的背景下全面规划，已制定了完备的应急方案，各个生产基地把生产需求、订单进行全面布局，公司高度重视消费者的消费体验，力保不影响产品交付。同时，公司也会继续加大对终端的帮扶、补贴以及优惠力度，共克时艰。公司有足够的信心应对疫情变化。

10、如何看待公司毛利率的趋势？

答：原材料采购价格持续上涨，从国家统计局来看一季度 PPI 涨价 8%+，大宗材料采购还是有比较大的承压，未来公司将依据市场变化，将通过部分涨价，工艺提升、产品结构变化、集采等精细化管理措施来消化原材料上涨的压力。

11、长期来看大宗业务拓展方向，长期增速展望如何？

答：大宗业务方面，公司去年实现了稳健增长且受损最小，整体发展趋势是

不错的。2022年，公司大宗业务的目标为稳盘缓增。今年大宗业务重点关注款项是否分的回来，商票结算要慎重考虑。业务拓展方面，会把房地产公司银行授信排名情况作为业务开展决策的依据之一。