

# 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8月31日下午15:00-16:30
- 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：董事长姚良松、董事会秘书杨耀兴、财务负责人王欢、独立董事江奇
- 4、交流会形式：网络视频直播+文字互动
- 5、参会投资者：广大网友、来自招商证券、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、景顺长城基金、申万宏源证券、安信证券、华创证券、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、国泰君安证券、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、经营情况回顾及交流

2022年1-6月，公司实现营业总收入96.93亿元，同比增长18.21%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润9.81亿元，同比增长3.78%；实现总资产260.11亿元，较本报告期初增长11.19%；实现归属于上市公司股东的所有者权益144.90亿元，较本报告期初增长0.57%。

### 三、交流环节

#### 1、第二季度净利润出现2%下滑原因是什么？是否是短期影响？

答：二季度疫情反复，订单和产能没有充分释放，部分固定费用没有摊薄；二季度净利润下滑是偶发情况，费用增长单季度大幅高于收入增长。未来根据公司大家居战略推进，结合市场变化和公司实时新产品策略，有望实现盈利改善。

## 2、经营性现金流下降 50%的原因是什么？

答：这是阶段性的情况，长期来看公司现金流稳定，总体处在优良状态，现下降原因主要是：（1）购买商品和提供劳务支出增加；（2）为实现与供应商共赢，集团充分考虑了情况，前端供应商结算方式、结算效率有变化，结算款项更加及时。同时做了战略材料储备，结算商品货款和现金有增加；（3）去年同期经营性现金流基数高。受疫情积压影响，去年整体订单增长幅度大，现金回流充裕，去年同期基数高是造成现金流有腰斩的主要原因。

## 3、外部环境压力比较大，上半年做了哪些决策，采取哪些有利的措施取得了优异的成绩？

答：在坚定推进公司大家居战略的前提下，各个机构、体系、激励机制有效协同，公司的核心竞争力得到充分体现，各个核心事业部因地制宜、突破创新，各政策有效落地执行。

## 4、在整家定制的业务模式带动之下，公司成品家具的销售已经达到较大的规模，公司对于成品家具未来经营模式有怎样的战略布局考量？是否将成为公司未来拓展的重要品类？

答：在公司大家居的战略指引下，定制家具+成品家具融合的销售情况比较不错，公司各类人才资源、生产资源、管理资源储备充足，将基于业务的发展情况，充分论证、试点后，进而选择最高效可行的生产组织形式，给消费者提供更高品质的家居配套产品。

## 5、对于零售体系大家居业务有何展望与规划？

答：零售大家居是公司大家居战略的重要一环，有较好的发展潜力。从试点城市的推进情况来看，“一体化设计，一揽子搞定”能充分解决家装消费者的消费痛点，是提升客单值、降低引流与服务成本的优质商业模式。为了保障不同地区业务试点的成效，公司因地制宜地稳步推出多种业务形态、店态以及合作方式。截

至目前，零售大家居模式已经覆盖的城市超 70 个，已经建店营业的城市中，也涌现了不少优秀的试点案例，目前体系内原有代理商参与意愿也比较踊跃。大家居业务对于企业的供应链资源整合能力、引流能力、渠道运营能力、信息化能力、大规模非标定制全品类协同生产能力有了更高的要求，进入门槛也随之被提高。目前公司零售大家居发展形势喜人，业绩也将逐步显现。

## **6、木门的收入增速比较快，如何看待这个品类？**

答：木门作为单品类去发展的难度比较大，必须要顺应市场和消费者的喜好，依托于整家定制或大家居模式才能有所突破性发展，未来公司将不断探索核心定制品类（橱柜、衣柜）与定制木门、定制卫浴的融合销售之路。