

广东好太太科技集团股份有限公司投资者调研记录（2022年3月10）

时间：2022年3月10日下午3：30—4：10

调研方式：电话会议

参与机构及人员：国泰君安、前海联合、途灵资产、淡水泉、银河基金、深圳水规院投资

出席嘉宾：好太太董秘李翔

记录人：赵洁

一、基本情况介绍

公司在2021年较好地完成了既定战略，2022年将进一步优化业务模式，继续以“科技引领未来”为核心理念，通过对家庭生活场景进行深入研究，在产品研发、技术创新、外观设计、生产制造等方面不断突破，为消费者提供方便体验的全屋智能家居产品，并通过物联网技术，使家庭生活升级为智能化场景。

开年至今公司整体销售正常，虽然原材料又恢复涨价趋势，但是公司通过套保及前端产品研发等手段达到降本效果所积累的经验，使得公司并没有受过多影响。从品类来看，智能类产品销售已超传统产品，公司产品结构调整初见成效。

渠道端来看，线下渠道经过去年的模式调整，符合公司整体预期，今年会继续推进省平台运营模式的精细化管理；工程渠道受宏观环境影响较大，但是从长远来看是公司在渠道端的重要补充；线上渠道环境相对稳定，能保持稳定增长。

二、投资者答疑

1、对于工程渠道公司拟定开拓客户计划及中长期规划如何？

答：工程渠道是公司在渠道端的重要补充，目前已与大部分房开商展开合作，公司将根据宏观环境影响，针对不同开发商采取不同的合作模式。公司工程团队将继续对房地产开发商的开拓，及时关注合作房地产开发商的动态。未来精装房或将成为一个趋势，公司产品虽然目前未被列入精装标准，但以公司产品的强大品牌力将是房开商的首选，所以提升与房地产开发商的合作将会是公司未来一个增长的亮点。

2、公司推进的省级运营平台进度如何？

答：公司省级运营平台模式的改革符合公司预期，预计今年会覆盖全国范围。部分区域已经相对成熟，对比公司原有模式有明显提升，同时公司也将对省级运营平台进一步做精细化管理，使其效益最大化。

3、目前和家装公司、拎包入住等渠道的合作如何？

答：公司积极推进和家装公司合作，目前采取的方式是前端开发商合作和家装物业合作两条线路一起走。相信未来以公司强有力的品牌知名度和过硬的产品质量，和家装、拎包入住等相关企业合作可选范围会更加宽广。

4、线上的市场份额变化如何？线上渠道布局如何？

答：这两年线上竞争比较激烈，公司将根据市场、行业信息积极开拓线上渠道，在保证目前拥有的份额前提下，不断完善线上渠道布局，使公司实现收益最大化。

5、线下渠道发展规划如何？

答：目前智能家居产品的整体渗透率还处于较低水平，行业发展空间巨大。针对公司主营产品特性，线下渠道仍是不可或缺的重要渠道，公司将通过提升门店形象、主动下沉，以加速提升行业渗透率为己任。