

# 广东好太太科技集团股份有限公司

## 2021 年年度报告业绩交流会会议纪要

**时间：**2022 年 04 月 21 日上午 10：00-11：00

**调研方式：**电话会议

**参与机构及人员：**安信证券、安信证券研究中心、安信证券自营、德丰华投资、创金合信基金、大成基金、鼎晖投资、东吴证券、光大保德信基金、广发基金、国盛轻工、国泰君安、国信证券、海通证券、华安证券、华创证券、华金证券、华泰证券、华泰证券（上海）资产管理、华西证券、华夏基金、金鹰基金、前海人寿保险、上海瞰道资产管理、上海泉上投资、深圳前海聚龙投资、深圳榕树投资、首创证券、天风证券、西部利德基金、信达证券、兴业基金、银河证券、永赢基金、长江证券、长江证券（上海）资产管理、长信基金、招商银行、中海基金、中金公司、中欧基金、中融基金、中泰证券（以上排名不分先后）

**出席嘉宾：**好太太董秘李翔 证代崔海英

**记录人：**赵洁

### 一、公司 2021 年度经营情况介绍

2021 年，公司实现营业收入 14.25 亿元，同比增长 22.88%，对比 2019 年 12.60 亿元增长 13.095%；净利润 3.02 亿，同比增长 12.97%，对比 2019 年 2.79 亿元增长 7.53%；扣非净利润 2.79 亿，同比增长 22.40%，对比 2019 年 2.454 亿，增长 13.14%。

按季度划分，营业收入分别为 2.107 亿元、3.68 亿元、3.69 亿元、4.77 亿元，同比 2020 年分别增长 72.14%、46.85%、15.37%、2.31%，对比 2019 年一季度有所下滑，第二、三、四季度均有增长。

自 2020 年下半年大环境因疫情影响逐渐恢复稳定，公司通过主动应对的方式，对产品结构、经销渠道模式进行调整，通过对省运营平台模式搭建及深化运营、自营模式的积极探索，创建了相对立体的销售渠道，同时公司持续深化零售

改革，经营情况改善明显，业绩创历史新高。

## 二、渠道及品类经营情况介绍

三大业务板块：线上电商渠道保持稳定增长，占比持续提升；线下渠道通过切换省运营平台模式，转型初见成效；工程渠道已基本覆盖头部开发商，虽受短期政策影响，但符合公司预期。

公司通过主动应对，产品结构比例如公司预想，智能化产品已占销售总额四分之三。但传统产品在消费者中仍有不小的需求，而智能化产品能带来更高的客单价，公司将会做好平衡。

## 三、投资者答疑

### 1、公司工程业务展望？

答：工程渠道是公司在渠道端的重要补充。目前，公司产品作为可选消费品类，处于产品渗透率较低的状况，发展空间可观。由于房地产整体的政策调控，工程业务发展速度不及预期，但消费者需求仍在在。公司作为细分行业龙头企业，综合服务能力首屈一指，产品质量是合作方的首选，后续业务将会得到兑现。公司明确以优质、稳定、风险性低的企业为核心已与大部分头部房开商展开合作，并根据宏观环境的影响，根据不同开发商类型采取不同的合作模式。在夯实规模的基础上，持续优化客户结构，降低合作风险。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。相信公司产品强大品牌力将是房开商的首选。

### 2、公司省级运营平台推进进度如何？

答：公司省级运营平台模式的改革符合公司预期，预计今年会推广至全国。部分区域已相对成熟，效果明显。后续会持续进行复盘，提炼出优势经验推广至其他区域。后续，公司也将对省级运营平台做进一步精细化管理，持续提升其运营效率。

### 3、公司毛利下滑原因及后续对利润率的影响？

答：自 2021 年下半年起，受大环境变化影响，原材料价格持续上涨，导致整体毛利出现压力。根据大宗原材料价格周期性判断，大宗价格不会一直猛涨。公司端通过供应商寻源优化、集中议价及采购、套期保值等措施有效地控制公司成

本，同时通过技术革新，来降低成本端带来的影响，利润端虽然有下滑但总体可控。

#### **4、目前疫情反复情况下，公司如何在渠道端如何扶持经销商？**

答：在疫情反复的情况下，公司通过多种方式对经销商进行帮扶。我们相信国家的调控能力，短时间疫情将会得到有效控制。整体看疫情对消费端的影响不会有太大的改变，只是需求延后了。

#### **5、未来智能家居的产品的规划和布局如何？**

答：随着消费者对生活品质追求的不不断提升，智能家居市场规模不断扩大，艾媒咨询调查数据显示，2022年中国智能家居市场规模预计突破2,000亿元。作为家居行业的先行者，公司将以“夯实晾晒主业，突破技术壁垒，入局新兴赛道”为纲领，聚焦全屋织物智能护理、智能看护、智能光感、智能健康生活四大业务模块，采取智能单品或套装、全屋智能服务两大模式，优化产品传统销售结构，拓展新品类、开展新事业，达成多赛道并驾齐驱。智能家居产品的范围太大，各类企业对智能产品的布局有利于一起把市场做大，能够使得消费者更快认知到产品，做大蛋糕。我们认为只有专注于把蛋糕做好人才可以获得更多份额。因此推出能使消费者接受的真正提供便利的智能化产品，是我们的首要任务。