

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：2022年8月18日 10:30

会议人员：海通证券、国泰君安、方正证券、富安达基金、华夏基金、中信建投、智子投资、首创证券、永赢基金、东证创新、万和证券、尚近投资、浙商证券、中银理财、摩根士丹利华鑫基金、天玑投资、中海基金、珠江人寿、中天汇富基金、进门财经。

出席人员：好莱客董事会秘书甘国强

记录人员：庄淇

一、2022年上半年业绩介绍

2022年上半年，国际环境复杂严峻，国内疫情多发散发，二季度经济下行压力增大，后疫情时代下经营环境存在诸多不确定性，对定制家居企业的发展提出了新的挑战。2022年上半年，公司实现营业收入13.96亿元，同比减少8.42%，主要是二季度受疫情反复扰动及严格管控的影响，公司经营受到一定冲击，随着疫情反弹得到有效控制，目前各月营收环比已呈现复苏态势。

产品方面，2022年上半年，除橱柜产品同比增长25.38%外，公司其余品类受二季度疫情影响均同比下滑。

渠道方面，2022年上半年，公司直营店实现营业收入0.43亿元，同比增长21.69%；经销店、大宗业务营业收入分别为9.77亿元、3.33亿元，同比分别减少5.82%、20.50%。在大宗业务方面，房地产市场仍延续低温态势，湖北千川2022年上半年营业收入同比减少21.27%。经各方协商一致，湖北千川业绩承诺方已于2022年7月回购公司所持湖北千川51%股权，自2022年7月1日起湖北千川不再纳入公司合并报表范围。

主要亮点，上半年，公司大家居订单占比稳步提升，橱柜产品、木门产品在营业收入中的比重持续提升，大家居战略成效显著。公司瞄准家装后市场的旧改局改细分领域推出“呼呼莱装”新品牌，原态系列产品历经10年7次迭代升级，由原态1.0进阶到原态6.0，已形成“原态板”、“原态净醛竹板”、“原态G6”三

重梯度的系列产品。

二、投资者答疑

问题 1：结合门店，公司在新渠道上的规划？

回答：公司上半年经销商门店净增加了 100 家，直营门店净增加 2 家，公司在新渠道持续投入，上半年的销售费用同比增加约 9%。在投入培育期，新渠道对公司业绩贡献的拉动尚不明显，但预计未来会有较好的效果，这也是公司对新渠道布局的信心，会坚持在渠道上继续按照既定节奏发力。

问题 2：公司未来在大宗渠道方面有什么布局及规划？

回答：在湖北千川并表期间，其对公司大宗业务规模有明显的拉动，湖北千川 7 月 1 日起不再纳入合并报表范围，公司的大宗业务规模可能会在短期内有所下滑。但其实，在过去的一年多时间，好莱客自身的大宗业务能力也得到培育发展，大宗渠道会继续作为公司的战略补充渠道，并明确以央企、国企为主要客户，再加少量优质的民营企业组成客户结构。公司在大宗业务的发展思路是控制风险、择优推进，按照既定节奏稳步发展。

问题 3：零售客单价如何？公司在大家居品类的布局思路和拓展方式方面有什么规划？

回答：上半年终端零售的客单价仍保持继续提升的态势，未来“大家居”会继续关注全品类，满足消费者一站式购齐需求，公司也会通过与知名品牌合作开发联名款产品，通过有一定品牌力背书的联名产品丰富公司大家居产品矩阵，可以有效地拉动整个“大家居”的订单。

问题 4：公司面对地产影响有什么措施吗？

回答：在 6 月疫情受控后，市场消费端并没有出现脉冲式反弹的现象，目前整体消费的节奏可能只恢复到正常水平，消费者会先进行快消、日用消费，而家居产品属于大宗消费、耐用消费的类别，因此消费力传导到家具制造有一定滞后性。其次，房地产行业数据的下滑，更多可能是会影响到新房，对此公司针对整个存量房市场局改、旧改的细分领域推出了“呼呼莱装”这个品牌，以一个明显品牌

标签更好地进行市场布局。

问题 5：现在新房、二手房客户情况？

回答：一线城市二手房客户占比增加，除一手房、二手房之外，非交易性的改善型自住房作为一个新的市场在逐步壮大。

问题 6：整体毛利率变化？

回答：公司从 2020 年开始主动让利终端，更好地支持经销商。我们也不断地通过工艺的升级，推出不锈钢橱柜等新产品来补充拉动毛利。大家居战略下，大家居订单的占比提升，提高了整体销售效率。通过上半年的数据可以看到，整体毛利率有 1.61 个百分点的提升。

问题 7：目前橱柜和木门、衣柜之间的连带率和转化情况如何？

回答：从占比来看，目前衣柜搭配橱柜、成品的较多。目前大家居类订单，即非单一品类的订单占比持续提升。

问题 8：呼呼莱装未来线下展示门店的业态？

回答：现在“呼呼莱装”把新式茶饮融合在门店里面，这种业态会对现在年轻消费者、消费群体有更好的吸引力，各地新招门店的经销商可以根据各地的消费偏好选择融合业态，在新业态的消费等待过程中，可以向消费者展示门店的产品，给其留下一定印象，虽然未必当下会有需求，但未来有改善需求时，消费者会首先想到呼呼莱装，这是公司希望达到的预期。