

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：2017年6月6日上午10点30分

地点：公司会议室

接待人员：董事会秘书邓涛、证券事务代表甘国强、证券事务专员李燕

会议人员：群益投信、威灵顿管理、铭基环球投资、国信证券、海通证券、禾其投资、稻草人投资

记录人员：李燕

一、 简要介绍 2016 年度及 2017 年一季度业绩情况：

2016 年度业绩情况：

- 1、业绩持续增长：2016 年度营业收入与上年同期相比提升 32.44%，归母净利润与上年同期相比提升 55.30%。
- 2、营业收入逐季度提速：2016 年 1-4 季度，公司营业收入与 2015 年同季度相比分别增加 22.21%，28.47%，33.38%和 39.36%。
- 3、各渠道同步发展：2016 年度直营店、经销商，工程的占比分别为 92.32%、6.90%、0.78%。
- 4、各区域快速增长：2016 年公司华东、华中、华南、华北、西南、西北、东北区域的营业收入与 2015 年同季度相比分别增加 28.38%、30.46%、49.96%、42.98%、24.05%、41.77%、14.71%。

2017 第一季度业绩情况：

- 1、一季度业绩实现良好增长：2017 年 1-3 月营业收入为 2.63 亿，上年同期营业收入为 1.95 亿，同比增长 35.19%；2017 年 1-3 月归母净利润为 2566.58 万元，上年同期归母净利润为 1379.22 万元，同比增长 86.09%。
- 2、毛利提升，经营布局力度加强：2017 年 1-3 月毛利率为 38.27%，上年同期毛利率为 36.78%，同比增长 1.49%；经营活动产生的现金流量净额与 2016 年同期相比减少 191.69%，主要是由于公司本期支付较多的供应商货款及其他与经营活动有关的现金所致。

二、 投资者答疑：

问题 1：根据公司 2017 年度一季度报告显示：报告期内上市公司股东的净利润与上年同期相比提升 86.09%，请问公司 2017 年度一季度业绩增长的主要原因是什么样的？

答：2017 年度一季度公司实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比提升 86.09%，主要由于：1、销售增长导致营业利润增加；2、投资收益及营业外收入增加；3、所得税费用减少（报告期按 15%税率计提所得税，而上年同期公司处于高新技术企业申报复审期，按 25%税率计提）所致。

问题 2、公司的板材利用率情况如何？

答：公司 2016 年的柜体板材利用率与 2015 年相比增加 3.28 个百分点。

问题 3：公司 2017 年一季度开店情况以及 2017 年全年开店计划？

答：2017 年一季度公司全国门店数量逾 1300 多家，与 2017 年期初相比，净增加店面数 37 家。公司计划 2017 年全年新增加经销商门店数量在 300 家左右，主要通过在一、二线城市加密网点布局、在三、四、五线城市加大渠道下沉力度进入更多“无人区”。

问题 4：板材价格 2017 年价格趋势是怎么样的？

答：2017 年上半年的价格预计仍然会保持在较高的位置。板材的价格主要取决于上游的供需关系。

问题 5：公司为什么主推原态板产品，原态基材是怎样的？原态板的销售额目前占营业收入的比例？

答：公司为了让用户拥有一个安心舒适的家，推出了“基材甲醛零添加”的原态板产品。原态板基材（未经贴面和封边）又称“无醛释放板材（NAF）”，该板材 100%使用优质树木纤维和 MDI 生态粘合剂作为主要原材料，采用世界先进设备生

产，在原材料使用及生产过程中确保无添加任何带有甲醛的物质，是市场上目前环保级别最高人造板基材。目前公司原态板产品，环保自然，达到 NAF 标准，大大超越了国内传统家居的 E1 级别，经得起全球三大权威机构的检测，给用户提供一种健康的“原态”生活方式。

问题 6：请问公司将通过什么方式进行品类的延伸？

答：公司将通过设立产业基金的方式去探索和寻找行业内比较优质的公司，在公司体外进行培育和辅导，待市场时机合适时将其纳入上市公司体系。公司规模也将不断扩大，实现扩张，实现产品经营和资本经营、产业资本与金融资本的结合。

问题 7：公司 2017 年的扩张战略？

答：2016 年是公司夯实基础、稳步发展的一年。2017 年公司将以销售额的提升及市场份额的扩大为主要经营导向，同时进一步加强对核心竞争能力：信息化、技术研发、产品环保、品牌优势、制造及产能建设等方面的打造，为公司长期有效的增长奠定更为坚实的基础。

2017 年，公司将通过深度推行全屋定制、对销售产品结构的优化调整(提升公司高单值产品占比)以及增加配套成品所占比重等措施，促进销售客单价的提升；同时通过原经销商订单数量的提升（有效引流、提升转换率、增强营销活动效果等综合措施）及渠道扩建带来的增量订单，提升公司获取的订单数量。在制造效率环节，公司持续通过智能化、信息化的改造及优化，提升制造环节的关键指标；信息化建设方面，公司将对信息化战略进行升级，对 ERP 进行升级改造，进一步打通企业内部各运营环节之间的协同度；同时对 3D 设计软件进行升级，增强云设计及云渲染效果，降低出错率，进一步提升前端从下单到转换为生产工单环节的效率。

问题 8：公司为经销商销售模式，对经销商的考核是怎样的？

答：公司在年度合同结束前一个月对其经销资格进行考核和再认定。考核内容包括：完成年度销售任务；终端服务质量（包括售前、安装、售后）符合要求；专营状态没有改变；付款结算信用良好；无重大经营失误和社会投诉等。通过考核

的经销商，经公司审定通过后，下一年度的经销资格可获得延续。

问题 9：公司非公开发行股票进展情况怎么样？

答：公司非公开发行股票的应用已于 2016 年 12 月 28 日获得中国证监会发审会审核通过，目前公司尚未收到中国证监会的书面核准文件。