**证券代码：603661 证券简称：恒林股份**

恒林家居股份有限公司投资者关系活动记录表

 编号：2021-005

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **投资者关系****活动类别** | ☑特定对象调研 |  | □分析师会议 |
| □媒体采访 |  | □业绩说明会 |
| □新闻发布会 |  | ☑路演活动（反路演） |
| □现场参观 □其他 |
| **参与单位名称****及人员姓名** | 1. 国盛证券姜文镪、黄诗涛，平安资管朱慧灵；
2. 东北证券唐凯，海创投资祝仲宽，蓝墨投资吴洁，光保基金王凯；
3. 海通证券郭庆龙，UG Fund 王小慈。
 |
| **时 间** | 2021年7月6日—2021年7月8日 |
| **地 点** | 策略会现场 |
| **上市公司接待****人员姓名** | 副总经理、董事会秘书：赵时铎，证券事务代表：汤鸿雁 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、基本情况**公司副总经理、董事会秘书赵时铎先生简要介绍公司近期经营情况，随后与各家机构投资者进行了深入交流。**二、重点关注问题问答：****问题1：公司业务发展规划及实现方式？****回答：**2021年是公司二次创业和战略转型五年规划的元年，公司将按照既定的大家居战略规划在办公家具、软体家居、定制家居三大产品板块上有侧重点的展开工作。（1）办公家具板块：重点打造LO品牌。1. 软体家具板块：重点打造Nouhaus自主品牌。

（3）定制家居板块：梳理厨博士的业务，扩张信诺板式家具的产能。为实现上述目标，恒林将实施制造后台化、管理中台化、销售前台化的战略。1. 制造后台化：制造是恒林的基础，也是恒林的优势和护城河；恒林将通过给予制造团队一定的激励，促使制造板块进一步降本增效。
2. 管理中台化：恒林将通过职业经理人团队在企业快速发展中更多的发挥服务职能，使前后台更好的衔接，以便更快的响应客户需求和提供响应的服务。

（3）销售前台化：前台做事业部化，实施事业合伙人制度，激励团队高效高能高创收。**问题2：跨境电商业务规划？****回答：**跨境电商今年的核心是调结构。公司将遵循本地化、品牌化、专业化的跨境电商发展方向，压缩代运营部分的份额，扩大Nouhaus这种可持续增长的具有品牌高溢价的产品线业务量。**问题3：公司一季度存货同比大幅增加的原因？****回答：**随着国内疫情得到控制，海外订单需求增长，中国出口集装箱运输市场需求持续高企，同时舱位紧张和空箱不足致使公司客户海运订舱困难，导致公司货物出运缓慢，是公司一季度的存货增加的主要原因。另，公司与绝大部分客户按照FOB价格结算，FOB模式下的前期物流费用以及报关装船等费用由公司承担，后续海运等费用由客户承担。**问题4：如果海外疫情恢复正常，海外需求会不会下降？****回答：**疫情背景下居家办公需求高增受益的是办公椅零售市场，受压制的是办公椅合约市场。疫情改变了人们的工作和生活方式，加速居家办公习惯养成，疫情结束后居家办公或将成为常态，后续家用办公椅换新的需求也会起来，预计办公椅零售市场有望继续维持较高的市场规模。同时，疫情缓解后部分企业开工，办公椅的合约市场有望复苏，公司将抓紧合约市场恢复的机会促进销售。**问题5：现在上游原材料涨价对公司的影响？如何消化?****回答：**去年四季度开始原材料涨幅较大，对公司OEM、ODM板块业务的毛利率会产生一定的影响。公司主要从以下几方面消化原材料上涨的影响。(1)在原材料持续走高的情形下，公司部分产品已进行了适当提价，其余产品也将在接下来的一段时间实现适当的提价，以降低原材料成本上涨带来的影响。(2)产品销售策略相对调整,提高公司品牌系列产品规模,推动高毛利产品销售,综合低毛利产品对公司的利润贡献。**问题6：厨博士收购价款降低的原因？****回答：**业绩对赌是一把短期目标的双刃剑，且根据厨博士的实际经营情况，和原股东的对赌没有实际意义，厨博士自成立以来主要由职业经理人团队经营管理，相比和原股东的业绩对赌，保留和激励现有的经营团队，对厨博士后续的持续发展更有意义，因此，最终协议收购中不再设置原股东对标的公司的业绩承诺事项及义务，对应的直接将收购价款降低。收购完成后，厨博士为恒林的全资子公司，恒林将大力支持厨博士的发展。**问题7：恒林持有永裕家居股权比例？****回答：**截至目前，恒林持有永裕家居42.12%股权。**注：交流过程中，公司人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。** |
| **附件清单****（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年7月10日 |