

证券代码：603833

证券简称：欧派家居

公告编号：2021-027

债券代码：113543

债券简称：欧派转债

转股代码：191543

转股简称：欧派转股

欧派家居集团股份有限公司 关于 2020 年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

欧派家居集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 4 月 23 日在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》、《证券时报》和上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上披露了《公司 2020 年年度报告》。为便于广大投资者更深入、全面地了解公司经营情况，公司于 2021 年 4 月 27 日召开了“2020 年度业绩说明会”。现将会议召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开基本情况

2021 年 4 月 27 日 15:00-16:30，公司通过“全景·路演天下”（<http://rs.p5w.net>）以网络视频直播方式召开了“2020 年度业绩说明会”。公司董事长兼总裁姚良松先生、公司财务负责人王欢女士、公司董事会秘书杨耀兴先生出席了本次会议并与投资者进行了沟通交流。

二、投资者提出的主要问题及公司的回复情况

在本次说明会上，公司就投资者关心的问题给予了答复，并对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下：

1、2021 年业绩指引中，利润增速和收入增速指引一致是什么原因造成？

答：主要是考虑：第一，销售端部分产品销售价格有所调整，例如台面、工程业务有适当的价格调整，供应链的材料价格上涨带来毛利率小幅下降；第二，促销产品增加和各

项固定成本摊薄摊销，研发费用在持续投入造成销售、管理、研发费用率提升；第三，政府补贴随着疫情改善各项补贴有可能收紧，出于财务谨慎性原则考虑，设定增速一致的目标。（特别提示：公司在年报中讲述的目标为公司根据生产经营发展计划编制的2021年度财务预算目标，该目标受未来经营环境影响存在一定的不确定性，并不构成对投资者的实质业绩承诺，敬请投资者注意投资风险）

2、未来整体的毛利率、净利率趋势如何？公司通过哪些举措稳定净利率？

答：2021年毛利率可能出现波动，主要是受原材料价格波动和产品结构变化的影响，净利率力求维稳。主要措施是：第一，渠道深耕品牌助力做大营业额；第二，大规模生产和精益管理提升效率；第三，2021年持续关注各个事业部的收入增长率和费用增长率的变化，全面进入降本节耗时代。

3、去年疫情后，公司的恢复非常好，这几年我们看到欧派的发展一直引领行业，公司做对了哪些事情来保证过去几年领先行业，在头部企业有更好发展？是否有感受到行业集中度有快速的提升？

答：2020年是非常不平凡的一年，面对疫情带来的冲击，公司依然全方位支持、赋能终端，得益于欧派整体稳健的发展理念，总部和代理商的体系都比较健康，同时疫情之下，各项终端补贴、员工工资均如期下发，欧派及泛欧派体系的凝聚力得到进一步提升。集中度来看，有逐步提升的趋势，对于我们自身，大家居战略已进入到良性循环，路也会越走越宽，我们需要做的是把自己做得更好，给消费者更好的体验，那么我们自然就会更好。

4、公司大家居战略有哪些规划？

答：在我们看来，大家居需要具备四个条件：定制产品的规划布局、资源平台的建立、强大的信息化软件系统、供应链支持，恰恰是欧派家居目前所具备的且在持续强化的优势。未来，欧派大家居将形成良性循环，规模持续扩大的合作伙伴数量会给欧派家居带来获取更优质资源的可能，从而吸引更多的合作伙伴。

5、目前欧派的橱柜规模处在绝对的龙头地位，衣柜和家配的总体规模也在冲击行业首位，最看好的第三品类是哪个？

答：木门事业部下属的欧铂尼木门系统、金属门窗、装甲门品类，将积极利用好公司现有渠道思维、商业模式不断成长，发展的空间较大。

6、公司有何对软体家具领域的规划和布局？

答：目前公司主要以配套公司自产定制家具的形式销售成品家具，我们会进一步地整合资源，探索不同的经销模式，利用欧派家居特有的商业基因，从行业内外广纳贤才，助力大家居战略的稳步推进。

7、如何看待 2021 年大宗业务增长目标？未来三年对大宗业务规划如何？

答：基于大宗业务的特点，公司会在严控风险，保证资金安全的前提下开展大宗业务，发挥欧派家居在大家居领域的优势，持续增强公司各品类产品的大宗渠道竞争力。

8、就未来三年维度来看，业绩增长将是哪些品类贡献？

答：集团各事业部将分别制定适合各自品类发展阶段的、稳健的经营发展策略，在保障公司、代理商、消费者利益的前提下，谨慎配置资源，力争更高的增长速度，实现高质量的业绩增长。

9、目前公司信息化进程如何？未来如何规划信息化系统的投入？

答：公司高度重视生产经营各个环节的信息化覆盖，也持续投入自主研发信息化平台系统，目前已基本全面实现了从前端门店到后端生产的全流程信息化打通，未来公司将对已有的信息化成效持续升级、迭代，赋能公司经营的各个环节，发挥自主研发信息化平台系统的优势，保证公司的信息化水平始终处于行业的领先地位。公司信息化投入一直以来是要求每一份投入都要换来切实的管理提升，并为公司及代理商产生效益。

10、如何衡量信息化带来的效率提升？信息化从前端到后端各自扮演了什么样的角色？

答：信息化所带来的最直接提升，就是处理订单的技术人员数量的大幅下降，效率提升、准确率稳定且有保障、提高订单处理及生产效率；代理商端，设计更加方便，设计师效率提升，给消费者更好的服务体验，这将最终体现为欧派家居整体竞争力的提升。

11、公司近三年直接材料成本占生产成本低，原材料价格变化对公司影响大，公司如何应对原材料价格波动对公司经营带来的风险？

答：长期以来公司和战略供应商强强联手，形成共同利益的出发点，和供应商有良好的互动，通过供应链精细化管理能够平滑原材料价格的波动。公司通过工艺的改善提

升材料利用率、减少材料损耗成本，制造线有精益化管理等专项工作的推进，也能够缓解材料上涨对毛利率的影响，在保持毛利率大体上稳定的前提下，尽最大可能把涨幅内部消化。

12、公司赋能经销商的举措如何？未来如何打造经销商组织来跟上欧派世界级的家居集团战略发展？

答：继续坚持自主原创产品设计、研发，提升公司终端产品的差异化竞争优势，并与世界水平看齐，不断的推进信息化的覆盖升级，提升效率降低出错率，学习国外先进制造企业的成功经验，推进模数化生产，进一步缩短交付周期，把管理升级带来的经济效益释放到市场终端，惠及广大消费者，让代理商更加具有竞争力。

在此，公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢。

特此公告。

欧派家居集团股份有限公司董事会

2021年4月28日