

# 广东好太太科技集团股份有限公司

## 接待投资者调研的记录

会议时间：2024 年 4 月 23 日

调研方式：电话调研

参与机构：国盛证券、渤海证券、德邦证券、东北证券、东兴证券、广发证券、国海证券、国联证券、国投证券、海通证券、华西证券、汇丰前海证券、开源证券、民生证券、山西证券、申万宏源证券、首创证券、兴业证券、银河证券、长江证券、浙商证券、中泰证券、天风证券、博时基金、德邦基金、富国基金、华商基金、景顺长城基金、天弘基金、鑫元基金、信达澳亚基金、兴华基金、兴银基金、永赢基金、中加基金、中科沃土基金、子呈基金、复胜资产、光大证券资管、华泰证券资管、理成资产、人保资产、常春藤资管、石峰资产、泰康资产、域秀资本、中金资管、中信建投资管、淡水泉、方正富邦、富兰克林华美、广发自营、国华兴益、红土创新、华泰保兴、巨子私募、明河投资、西部利得、汐泰投资、新华养老、信泰人寿等。（注：以上排名不分先后）

出席人员：董事会秘书李翔

记录人员：赵洁

### 一、公司业绩介绍

2023 年，公司实现营业收入 16.88 亿元，同比增长 22.16%；归母净利润 3.27 亿元，同比增长 49.71%；扣非归母净利润 3.23 亿元，同比增长 46.18%。其中，一季度营业收入 2.76 亿元，二季度营业收入 4.42 亿元，三季度营业收入 3.97 亿元，四季度 5.72 亿元。

报告期内，受智能家居、科技创新、产业升级、消费复苏等多因素的影响，公司在董事会的领导下，围绕既定发展战略和经营计划，推动产品快速迭代创新，开展一系列整合营销活动，持续深化渠道焕新升级，全面赋能经销商，线上、线下双驱发展，高质量管理提效等举措，实现营业收入和净利润共同增长。

从渠道来看，线上和线下渠道均保持稳定增长，基于消费者更青睐于线上购

买商品以及线上渠道推新产品更快等原因，线上渠道销售收入占比仍高于线下渠道。报告期内线上渠道除了保持天猫、京东等头部电商平台的稳健增长，同时快速布局抖音等新平台，以直播、短视频、KOL 推广为切入点，通过组合拳形式实现站外种草、站内锁定、精细化运营。线下渠道通过加快渠道下沉、新渠道布局、完善门店管理标准、加强“人货场”精准匹配、提升终端零售运营治理质量、深度赋能经销商等举措，不断巩固公司在线下渠道领先优势，线下渠道销售收入增速有所提升。工程渠道的发展符合公司期望，工程渠道始终坚持与优质客户谋求合作，不断巩固和拓展优质地产客户，发展国企、央企客户，深化与规模家装公司的合作等。

从产品来看，公司持续对产品进行升级换代，满足消费者需求，智能类产品销售额占比持续提升。公司将继续紧贴用户需求，合理规划产品结构。智能锁的产品销售符合公司结合行业发展的预期。

在盈利能力方面，报告期内大宗原材料的价格趋于相对稳定，公司在供应端、产品设计端、品牌端的优势逐步呈现，毛利率和净利率也达到了较高水平。公司将继续通过供应商优化、集中议价及采购保护等措施来合理地维持原材料价格，同时研发端通过技术革新，系统化、智能化提高效率，以及向上游进行渗透等措施，来保持毛利率的稳定。

## 二、投资者提问与回答

问题 1：公司 2024 年智能产品战略规划及智能产品均价变化

回答：公司深耕智能晾晒领域二十余载，坚持全渠道布局战略，具备多元的销售渠道及综合服务能力，并具有一定的销售规模，产品能够覆盖消费者不同的需求。公司将通过研发端技术革新，供应链端优化等措施来控制成本，让智能化产品价格满足消费者的要求。

问题 2：公司毛利润以及净利润提升的空间

回答：公司能够取得现在的毛利润水平，得益于前期的战略规划，目前公司能够实现部分核心元器件的自产自供，未来我们也将继续提高自产元器件的比例，寻求产业链条上的突破。同时公司对费用使用的把控相对合理，我们希望能够多种措施，为投资者带来稳定的收益。

问题 3：公司对中尾部经销商的帮扶情况以及管理改善情况

回答：公司对线下渠道的帮扶是从多个方面开展的，包括广告投入补贴、新品上样补贴、装修补贴、参展费用、零售促销活动等一系列活动、物料支持，帮助经销商能够吸引更多的消费者，树立良好品牌形象。同时公司营销团队为经销商赋能，包括提供产品培训，组织经销商举行促销活动等。经过公司线下渠道管理团队的努力，2023 年第四季度销售情况有明显的提升。

问题 4：经销商的盈利能力如何，公司对其考核要求侧重哪些方面

回答：公司会给予经销商充足的毛利空间，叠加公司给予的各种政策帮扶，能保证经销商稳定的净利润水平。对于经销商的考核，我们制定了多维度考核方案，同时针对不同区域对考核指标及其权重进行调整。

问题 5：2024 年新品推出节奏和计划

回答：公司将根据消费者实际需求情况，制定新品推出计划，来满足消费者的需求。预计将常态化推出新品，在关键消费节点增加新品推出，以满足消费者对美好生活的追求。