

广州好莱客创意家居股份有限公司

2025 年第三季度业绩说明会召开情况

广州好莱客创意家居股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 11 月 13 日 9:00-10:00 在上海证券交易所上证路演中心以网络文字互动的方式召开“2025 年第三季度业绩说明会”。公司董事长兼总经理沈汉标先生、独立董事李胜兰女士、独立董事袁英红女士、财务总监宋华军先生、董事会秘书甘国强先生出席了本次业绩说明会。

公司以文字形式回答了投资者的提问，相关问题及回复情况如下：

问题 1：公司第三季度营收和净利润均有明显下滑，请问接下来在提升主营业务订单量、刺激终端零售市场方面，具体会采取哪些有效举措？

回复：投资者您好。面对家居消费市场的持续承压，公司坚持战略韧性，通过渠道深耕、产品升级、赋能协同、降本增效、创新发展等多元举措积极应对。未来，依托好莱客 23 年深耕高端定制领域的品牌积淀，联合合觅科技的 AI 物联生态，深度融合“高端定制”与“AI 智能家居”两种店态，从全屋网络的强覆盖，到生活服务、智能家电、智能安防、影音娱乐、健康助眠等，全方位覆盖中高端客群多元化生活需求，为广大消费者打造高端定制的“一站式、全场景、智能化”解决方案。感谢您对公司的关注。

问题 2：面对市场环境变化，公司在渠道拓展与优化上有何新计划，特别是整装业务和大宗业务，怎样进一步挖掘增长潜力？

回复：投资者您好。公司已构建全渠道运营体系，搭建了相对完整的渠道体系。公司拥有成熟的经销商渠道沉淀，家装合作伙伴遍布全国，并与头部央国企的房地产企业形成合作。

整装渠道作为公司重要补充渠道，公司已推出“五好两易”装企服务模式，围绕“好品牌、好产品、好价格、好赋能、好交付、易设计、易安装”全面高效赋能装企，提升品质整装服务质量和效率，助力装企升维破局。

工程大宗渠道方面，公司坚持以央企、国企为核心、优质民营企业为辅的客户结构，持续优化客户结构，降低合作风险，致力于打造品质工程。公司通过项

目运营、流量赋能、全案设计、销售转化、安装交付、售后服务六大核心支持体系，一站式全周期赋能工程加盟商发展。

公司全渠道将协同发力，助力实现零售稳增长、整装快突破、工程优结构、海外拓增量的渠道运营目标，迎接激烈的市场竞争和行业变革。感谢您对公司的关注。

问题 3：从财报看，公司经营现金流净额同比大幅下降，请问在资金管理和运营效率提升方面，有怎样的改进策略？

回复：投资者您好，公司经营活动产生的现金流量净额同比下降主要是因为家居终端零售市场尚处于恢复阶段，公司主营业务订单下降。公司会持续加强现金流管理，严格控制资金风险，同时通过数字化转型和精细化管理提升公司运营效率。感谢您对公司的关注。