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：2026 年 10 月 23 日

调研方式：线上会议

参与机构：国联民生证券、中金证券、方正证券、东方证券、光大证券、国金证券、国投证券、广发证券、华福证券、开源证券、平安证券、山西证券、天风证券、万和证券、万联证券、银河证券、长江证券、浙商证券、中信证券、安联保险资管、北京星石投资、财通证券资管、创金合信基金、大成基金、大连峰岚投资、德邦基金、东海基金、东证融汇证券资管、富安达基金、富国基金、工银安盛人寿保险、光大永明人寿保险、广东恒健投资、国海富兰克林基金、国金基金、国联安基金、国联证券资管、国泰海通资管、海富通基金、韩国投资信托运用、杭州巨子私募基金、横琴淳臻投资、红思客资管（北京）、华安基金、华宝基金、华夏基金、华夏理财、汇丰晋信基金、汇添富基金、嘉实基金、建信基金、建信理财、江西彼得明奇资管、交银施罗德基金、巨然管理咨询（上海）、民生加银基金、摩根士丹利华鑫基金、南方基金、农银汇理基金、诺安基金、鹏华基金、平安基金、平安理财、浦发银行、浦银安盛基金、前海开源基金、融通基金、瑞达基金、睿远基金、上海顶天投资、申万菱信基金、深圳德海资管、深圳玖稳资管、深圳尚诚资管、深圳鑫融长弘投资、太平基金、太平养老保险、太平资管、泰康基金、泰信基金、天弘基金、万家基金、西部利得基金、新华基金、鑫元基金、信达澳亚基金、信银理财、阳光资产、易方达基金、奕慧投资、银河基金、银华基金、永赢基金、圆信永丰基金、远信（珠海）私募基金、长城基金、长盛基金、长信基金、浙江银万斯特投资、中国对外经济外贸信托、中国国际金融、建设银行、太平洋保险、中信保诚基金、中银国际证券、中银资管等（注：以上排名不分先后）

出席人员：董事会秘书李翔

记录人员：证券事务专员赵洁

一、公司业绩介绍

2026 年前三季度，公司实现营业收入 11.63 亿元，同比增长 9.77%；归母净利润 1.57 亿元，同比增长 9.63%；扣非归母净利润 1.47 亿元，同比增长 5.40%；经营性现金流净额 2.09 亿元，同比增长 51.15%。其中第三季度，公司实现营业收入 4.10 亿元，同比增长 7.23%；归母净利润 0.55 亿元，同比下降 3.97%；扣非归母净利润 0.56 亿元，同比下降 1.39%。

公司坚定既定发展战略与经营目标，聚焦技术创新与产品升级，稳步推进自动化制造和数字化转型，深耕质量建设夯实品质优势，优化品牌营销投放效率赋能终端零售，持续打磨多元立体全渠道销售网络，完善高效售后服务体系。报告期内，行业处于存量博弈、竞争加剧的环境，公司整体运营保持稳健，经营基本盘稳固，现金流质量持续改善。

渠道端：公司坚持全渠道销售模式，线上线下协同发展，动态整合营销资源，以提质增效为核心导向。优化产品销售结构，稳固并提升市场份额。

产品端：公司秉持创新驱动发展战略，持续保障研发投入、夯实核心产品力。围绕用户场景，搭建差异化产品矩阵，牵引技术迭代。公司完善以用户需求为中心的反馈闭环，动态优化产品结构，平衡新品投放节奏。

盈利能力：报告期内大宗原材料价格维持高位运行，公司通过采购、制造、研发、供应链的综合优势保持盈利水平稳定。公司将继续依托原材料价格监测机制、多供应商比价、战略库存动态管理，并通过集中采购议价、与上游供应商协同，同时推动精益降本、高端产品结构升级等组合手段，对冲外部环境扰动，持续优化毛利率水平，平衡市场拓展与盈利质量。

二、投资者提问与回答

问题 1：公司通过哪些举措来维护毛利率水平

回复：毛利率受核心零部件自供、自动化产线等正向因素支撑，同时也受大宗原材料价格波动影响，公司从采购、制造、产品、渠道等多维度进行成本管控，维护毛利率处于合理区间。

问题 2：电商平台经营现状与竞争格局

回复：各平台因流量规则、费用摊销、产品定位不同，盈利水平存在差异。在行业大盘承压的背景下，公司电商平台通过差异化运营策略实现利润优化。公司审

慎看待市场份额，灵活应对行业价格战争，兼顾份额与盈利质量。

问题 3：线下门店调改情况及后续业务增长驱动力

回复：调改门店效果明显，线下渠道不再单纯追求数量，更加看重门店运营质量。公司将针对不同店态，匹配差异化产品与销售模式，同时强化经销商培训，提升终端运营能力，努力为消费者提供优异的销售服务体验。

问题 4：如何看待行业需求与渗透率

回复：消费者虽然受到短期外部环境带来的影响，但对于产品升级的需求依旧存在。后续公司产品迭代将围绕衣物护理，家庭场景融合等方向推进。行业目前整体渗透率偏低，仍具备广阔发展空间。

问题 5：自动化产线和供应链建设进展如何

回复：自动化产线持续落地，优化生产人员配置。现阶段产线利用率处于合理水平，可以匹配公司经营销售需求。公司推进供应链精细化管理，夯实成本与品质的保障能力。

问题 6：对于智能锁品类，储备新品类以及海外业务的规划

回复：公司将结合年度战略规划研讨。围绕衣物护理、家庭场景融合等方向进行探索，适时推出新品。对于海外业务拓展，公司将认真调研市场，关注相关机会。