广州好莱客创意家居股份有限公司
2026 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 2026 年 11 月 16 日 13:00-14:00 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“2026 年第三季度业绩说明会”。公司董事长兼总经理沈汉标先生、独立董事庄学敏先生、独立董事袁英红女士、财务总监宋华军先生、董事会秘书詹程浩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：贵司已通过合觅科技推出智能网关、智能照明及智能安防等产品。未来完善 AI 智能家居产品生态时，公司会更侧重现有团队自主研发，还是与具备细分技术优势的专业企业开展产品和技术协同。

回复：投资者您好！对于智能家居，公司采用自主研发与外部协同并行的模式。其中对于网关产品硬件、IOT AGENT、智能策略等智能家居领域的核心要素，公司以自主研发为主；对于具体的细分生态硬件产品，公司积极与外部具备细分技术优势的企业进行合作。感谢您对公司的关注！

问题 2：整装渠道明年拓展计划如何？

回复：投资者您好！整装渠道为公司的重要补充渠道。公司将持续继续践行做大整装的战略理念，争取在多级市场赢得相应的定制份额。公司围绕头部装企积极建立战略合作，深度构建好莱客在大型连锁装企中的品牌竞争力；聚焦小微装企启动多维赋能，持续推进经销商整装网点建设；持续打磨艺术整装业务，围绕“规模扩张、体系深化、效率提升”三大核心，在加速全国布局的基础上，精耕服务体系与产品力，强化数字化赋能与运营帮扶。感谢您对公司的关注！

问题 3：领导，您好！我来自四川大决策，请问，整装渠道是定制家居这两年最主要的增量来源。想请教公司目前整装业务的收入占比和合作装企数量，单店产出的爬坡周期大概多长？另外想了解，整装渠道的单店产出与零售门店相比差多少。

回复：投资者您好，整装业务占比近几年呈现增长态势，合作装企遍布全国。公司围绕头部装企积极建立战略合作，深度构建好莱客在大型连锁装企中的品牌竞争力；聚焦小微装企启动多维赋能，持续推进经销商整装网点建设。整装业务在周期上从开发产品到建店上样，略长于传统零售模式，爬坡周期也略长于零售新店。感谢您对公司的关注！