
欧派家居集团股份有限公司

投资者交流活动会议纪要

一、基本情况

- 1、时间：2024年10月17日14:00-16:00
- 2、地点：清远市清城区欧派家居清远生产基地会议室
- 3、公司参与人员：集团监事会主席朱耀军先生，董事会秘书欧盈盈女士，投资者关系经理任才
- 4、交流形式：生产基地参观调研+现场会议
- 5、参会投资者：中证中小投资者服务中心牵头组织开展的“了解我的上市公司——走进欧派家居”投资者服务活动投资者（广发证券、申万宏源证券、广发基金、天弘基金、高毅资产、华泰资产、全景网、上海证券报等30人）。

二、互动问答

- 1、请问公司目前海外业务的开展情况？是否有海外产能布局的计划？

答：公司一直都持续关注海外市场，自2003年开始布局海外业务，2004年在洛杉矶开启公司的第一家海外门店。从收入占比来看，海外业务占公司主营业务收入的比重相对较低，只有小个位数左右。公司生产布局一直比较稳健，区域产能的布局取决于区域市场的体量，是一个多维度的动态决策的过程。未来，公司会根据海外业务的拓展情况及国际贸易政策的变化，持续关注海外市场的发展机会并作出科学、合理的投资决策。

- 2、目前行业发展的趋势？行业竞争格局的变化？给制造系统带来了哪些新的挑战？未来如何体现欧派的制造优势？

答：近年来，公司所处的家居建材零售行业的流量入口、客户结构都发生了快速的变迁。传统线下门店的客流锐减并呈碎片化甚至粉尘化的趋势；而整装、家装渠道则受到了更多家居消费者的青睐，成为了更前置的主要客流入口。正是基于这种行业生态的变化，公司明确了主推“一体化设计、一站式配齐、一揽子

搞定”的大家居之路。因为上述客户和渠道的改变，对于定制家居产品、交付、服务等层面的影响非常大，主要为：

从产品角度而言，我们围绕着消费者的生活方式去研发家居产品，不论在外观还是功能上，产品均要更好地匹配消费者的生活习惯、满足消费者的需求，以消费者为中心实现研发体系的变革，为消费者提供更好的情绪价值和体验感。

从服务角度而言，鉴于目前的消费趋势、客户结构以及客户需求，要求我们的产品要具备极致的性价比，同时实现不同产品体系和产品类别的市场供给，在整装一体化，大家居的背景下，实现快速、敏捷一站式交付。因此我们要把价值工程里面很大一部分的资源配置到性价比和交付环节。

3、全国各个工厂目前的分工情况？

答：目前公司已经基本上完成了天津、武汉、无锡、成都、清远的东南西北中五大全品类、全功能制造能力的布局，各基地独立运行，分别覆盖以基地为中心大概 500 公里半径范围内的产品交付需求。上述基地战略布局是基于以下三个方面的考虑：

一是各基地 500 公里的服务半径，能够公司对客户和经销商更负责任，为他们带来更好的产品交付体验；

二是可以有效应对局部区域市场发展不均衡所带来的问题，例如当华南市场订单激增面临较大交付压力的情况下，我们可以调配其他基地的制造资源为清远基地分流一部分压力，快速地做到全国一盘棋的平衡让让；

三是通过内部市场化的竞争机制，让终端代理商自由选择产品产地，从而引导各基地不断优化和改进，以提升服务能力，形成你追我赶，良性的内部竞争局面，提升整个制造系统的活力和竞争力。

4、公司现在推行五大生产基地完全市场化抢单，目前的推行效果怎么样？

答：公司企业文化崇尚有效合作与良性竞争。我们的五大基地，在宏观布局来看是全国一盘棋，是欧派大家居交付能力的保障；从微观的角度，各个基地又是独立运行的个体。

欧派五大生产基地的服务水平在行业内处于领先地位，但是个体一定是存在

着差距的。因此，我们鼓励五大基地良性竞争、共同进步，通过内部市场化机制，激发各基地的潜能，提升服务能力，提高客户满意度。当前，这个抢单机制运行得很好，我们会持续运行下去，不断迭代，让这个机制更完美，更能发挥效果。

5、公司所提出的“大交付”体系改革的重要意义在哪里？交付体系的管理目标是什么？

答：我们交付体系的改革，是紧密围绕着欧派“一体化设计、一站式配齐、一揽子搞定”的大家居战略，而“一站式配齐、一揽子搞定”其实基本上是在交付体系进行解决。如果一个企业的交付体系不具备这个服务能力，不能把定制家居、成品家具、电器等等在一个连续的周期里为消费者安装完毕，那么大家居很有可能就是空中楼阁。

在大家居整体服务体系内，能够完好、齐套、准时、低成本地交付，对企业后台的运营管理能力和跨品类交付能力是一个极致的考验。因此，我们交付体系的管理目标总结为“完好、齐套、准时、低成本”，赋能品牌价值提升和深度构筑竞争护城河。本年度，公司主要围绕干线整合、货运班车制、带托运输及信息化四大抓手实施交付改革，从半年度的数据看，产品整体运损率同比有较大幅度的下降，全链条物流成本控制得到了明显的改善。未来，交付体系改革工作的宽度将更广，深度将更深。