

证券代码：603551

证券简称：奥普家居

奥普家居股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司：戎姜斌 国华人寿：罗贤飞 鹤禧投资：宋正园
时间	2021年6月11日
方式	现场会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李洁 证券部 朱爽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 公司今年的经营状况如何？大宗原材料涨价对公司的影响及应对措施？</p> <p>去年上半年受疫情影响比较大，目前销售已经恢复，发展总体上是平稳向好的。大宗原材料从去年下半年就开始涨价，导致成本有所上升，但影响都在可控范围内。公司也采取了调整部分产品售价、规模化降本、提高经营效率等措施来调控成本，降低费用，从而维持利润水平的相对稳定。</p> <p>二、 公司在开店上有何规划？</p> <p>一是渠道下沉，原来我们的主要目标是一二线城市，但现在要将渠道下沉至县域及发达的乡镇市场。二是店态升级，对于省会城市和地级市，将原本的电器专卖店和专营店逐步升级为含家居艺术照明、浴霸、晾衣机等产品的电器综合店，将集成专卖店逐步升级成集设计、产品、服务为一体的6.0版，打造现代化、</p>

	<p>场景化、智能化的店态，同时进一步提高店效和客单值。</p> <p>三、 公司的产品战略是怎么样的？</p> <p>电器领域将产品力作为核心，追求品质、智能、健康、舒适。家居领域将服务力作为核心，追求快装化，打造家居空间解决方案。面对市场的同质化竞争，公司推陈出新，不断打造各品类的爆款产品来维持市场流量与热度，比如于今年3月创新推出的360环形浴霸，具备专利热能环技术，3倍热能量矩阵，同时环形出风体感更舒适，这款高端机型先在线上预售试销，销量与市场反馈都不错。</p> <p>四、 公司的浴霸、集成吊顶比同行业毛利率高的原因？</p> <p>这主要与公司较强的产品力和品牌力有关。浴霸有行业领先的核心技术与过硬品质作支撑，还有品牌背书，能够产生较高的溢价。集成吊顶也是靠创新性的产品，比如“MAX+一站式智能空间解决方案”，整合了MAX大板、墙面、电器等产品，同时这些中高端产品零售占比也逐步提升。另外，在工程渠道，在原材料价格上涨的趋势下，纯扣板的毛利会非常低，公司会选择性的降低一些纯扣板业务，而去加强高毛利的电器模块的占比。</p> <p>五、 公司主要事业部结构是怎么样的？</p> <p>主要是电器事业部（含电商），集成事业部（含家装），全功能阳台事业部，独立的大客户事业部，家居生活事业部及后台资源共享平台。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2021年6月11日