

股票代码：002247

股票简称：聚力文化

浙江聚力文化发展股份有限公司
2024 年年度业绩说明会活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与聚力文化 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 04 月 29 日（星期二）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：陈智剑先生 独立董事：刘梅娟女士 独立董事：刘宇先生 财务总监：杜锡琦女士 董事会秘书：魏晓静先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：公司在建筑装饰贴面材料领域面临激烈的市场竞争，订单量减少且产品单价下降，请问公司未来如何提升市场份额并应对竞争压力？ 答：2025 年公司将围绕保障订单量、生产量稳定为首要目标开展相关经营工作。在销售方面，公司会密切关注市场需求的变化情况，进一步提高自身的灵活性和适应性，以满足客户市场需求为目标及时调整销售策略、完善销售模式、丰富产品结构，积极努力抢订单、抢市场。研发方面，在保持“TOP”、“印象”系列等高

端产品持续竞争力的基础上，重视当前市场需求的变化，继续开发高性价比的产品以满足市场需求。在生产管理方面，通过组织机构调整、信息化水平提升，提高生产效率；继续加强订单交付的柔性制造能力，及时满足客户需求的调整 and 变化；同时在生产成本控制方面进一步挖掘潜力，提升公司产品在价格、成本等方面的竞争力，为争抢订单、市场拓展提供保障。品质管理方面，仍然要保持住公司一贯的管理水平和管控效果，保证产品品质持续稳定。感谢您对公司的关注。

2、问：【查询-001】高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：尊敬的投资者您好。2024年，市场需求下降导致公司订单量下降、竞争加剧导致公司主要产品的平均单价亦有所下降，公司实现营业收入83,959.91万元，较2023年下降11.31%。公司产品的主要原材料价格有所下降，但下降幅度小于产品售价的下降幅度，2024年公司营业成本66,980.62万元，较2023年下降9.30%。2024年公司实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3,206.85万元，较2023年下降52.29%。报告期内，公司与北京腾讯达成和解、按照企业会计准则的规定冲回损失2.36亿元，同时公司因证券虚假陈述投资者索赔事项计提损失5,041.12万元，2024年公司归属于母公司所有者的净利润为21,800.13万元。感谢您对公司的关注。

3、问：2024年公司净利润扭亏为盈，主要依赖于与北京腾讯的和解协议冲回损失2.36亿元，请问公司未来的盈利是否仍依赖非经常性损益？核心业务的盈利能力如何提升

答：尊敬的投资者您好！2024年公司归属于母公司所有

者的净利润为 21,800.13 万元。实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3,206.85 万元。2025 年公司将继续加大研发投入、技改投入，持续提升管理水平，不断优化客户结构，通过增大存量市场份额、抢占增量市场份额提升市场占有率，保障公司的竞争水平。继续围绕保障订单量、生产量稳定为首要目标开展相关经营工作。

4、问：目前建筑装饰贴面材料行业集中度偏低，未来行业整合、优胜劣汰会加速，请问公司在这样的行业发展趋势下，有哪些战略规划来提升自身的行业地位？

答：尊敬的投资者您好。公司将继续努力做好建筑装饰贴面材料主业。产业定位方面，公司将主攻生产和销售家具、橱柜、地板等贴面材料，兼顾贴面配套新材料，坚持中高端的产品定位；对标国际领先企业的品质管理、设计开发，持续保持国内领先地位。面对行业发展的新情况、新趋势，公司将努力提升适应能力，继续加大研发投入、技改投入，持续提升管理水平，不断优化客户结构，通过增大存量市场份额、抢占增量市场份额提升市场占有率，保障公司的竞争水平。感谢您对公司的关注。

5、问：公司 2024 年的扣非净利润同比下降 52.29%，这是否意味着公司核心业务面临较大压力？请问公司如何看待这一问题，并计划如何解决？

答：尊敬的投资者您好。面对行业发展的新情况、新趋势，公司将努力提升适应能力，继续加大研发投入、技改投入，持续提升管理水平，不断优化客户结构，通过增大存量市场份额、抢占增量市场份额提升市场占有率，保障公司的竞争水平。2025 年公司将继续围绕保障订单量、生产量稳定为首要目标开展相关经营工作。在

销售方面，公司会密切关注市场需求的变化情况，进一步提高自身的灵活性和适应性，以满足客户市场需求为目标及时调整销售策略、完善销售模式、丰富产品结构，积极努力抢订单、抢市场。研发方面，在保持“TOP”、“印象”系列等高端产品持续竞争力的基础上，重视当前市场需求的变化，继续开发高性价比的产品以满足市场需求。在生产管理方面，通过组织机构调整、信息化水平提升，提高生产效率；继续加强订单交付的柔性制造能力，及时满足客户需求的调整 and 变化；同时在生产成本控制方面进一步挖掘潜力，提升公司产品在价格、成本等方面的竞争力，为争抢订单、市场拓展提供保障。品质管理方面，仍然要保持住公司一贯的管理水平和管控效果，保证产品品质持续稳定。感谢您对公司的关注。

6、问：【查询-002】高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：尊敬的投资者您好。公司从事的主要业务为中高端建筑装饰贴面材料的研发、设计、生产和销售。主要产品包括三聚氰胺装饰纸（印刷装饰纸和浸渍纸）、高性能装饰板（装饰纸饰面板）、PVC 装饰材料（PVC 家具膜和 PVC 地板膜）等。产品主要应用于地板、家具、厨卫、门业、装饰装潢等领域。建筑装饰贴面材料是建筑装饰行业的细分行业，房地产行业的发展情况对于建筑装饰贴面材料行业具有明显的影响，房地产、家具、木门、地板、厨柜等行业是建筑装饰贴面材料产业发展的主要驱动力量。感谢您对公司的关注。

7、问：报告显示公司的管理费用和财务费用分别同比增长 23.62%和 55.92%。请问这些费用增长的原因是什么？

答：尊敬的投资者您好。管理费用增加的原因主要系上年同期冲回前期预估的风险代理费所致。本期财务费用

增加的原因主要系本期存款利息减少所致。感谢您对公司的关注！

8、问：【查询-004】高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

答：尊敬的投资者您好。建筑装饰贴面材料行业在经过前期多年快速增长后已进入到成熟期，新客户减少、价格竞争日趋激烈、价格毛利率和净利率都有下降趋势。

目前，建筑装饰贴面材料行业集中度偏低，未来行业整合、优胜劣汰会加速，行业集中度有望提升。消费者在追求舒适感、美感同时对住宅装修在设计创意、智能化、现代化上提出了更高要求，高性价比、个性化装饰需求占比会逐步扩大。公司坚持中高端的产品定位，对标国际领先企业的品质管理、设计开发，持续保持国内领先地位。面对行业发展的新情况、新趋势，公司将努力提升适应能力，继续加大研发投入、技改投入，持续提升管理水平，不断优化客户结构，通过增大存量市场份额、抢占增量市场份额提升市场占有率，保障公司的竞争水平。感谢您对公司的关注。

9、问：公司股价长期在 2 元左右，公司是否应该增持公司的股份以提升投资者信心。目前整个房地产产业链均为下降趋势，公司打算从哪些方面提升公司业绩，谢谢。

答：尊敬的投资者您好。面对房地产销售面连续下滑、市场需求低迷、行业竞争快速加剧等市场形势，2025 年公司将继续围绕保障订单量、生产量稳定为首要目标开展相关经营工作。在销售方面，公司会密切关注市场需求的变化情况，进一步提高自身的灵活性和适应性，以满足客户市场需求为目标及时调整销售策略、完善销售模式、丰富产品结构，积极努力抢订单、抢市场。研发方面，在保持“TOP”、“印象”系列等高端产品持续竞

竞争力的基础上，重视当前市场需求的变化，继续开发高性价比的产品以满足市场需求。在生产管理方面，通过组织机构调整、信息化水平提升，提高生产效率；继续加强订单交付的柔性制造能力，及时满足客户需求的调整 and 变化；同时在生产成本控制方面进一步挖掘潜力，提升公司产品在价格、成本等方面的竞争力，为争抢订单、市场拓展提供保障。品质管理方面，仍然要保持住公司一贯的管理水平和管控效果，保证产品品质持续稳定。感谢您对公司的关注。

10、问：公司在年报中提到将优化内部结构，提升管理水平。请问公司未来是否有新的业务布局或战略转型计划？

答：尊敬的投资者您好。公司根据行业变化和实际经营变化等情况及时对组织机构进行调整、对营销模式进行完善，加强数字化营销能力，不断提升信息化管理水平。通过对管理流程进行调整和优化，持续强化各业务模块专业技能，为核心管理团队和关键技术人员提供有力的支持，保障了公司核心管理团队和关键技术人员的稳定。近两年来，公司在广东和广西分别设立了控股子公司，完善产业布局。后期如有新的布局或规划，公司会按照有关规定进行审议和披露。感谢您对公司的关注。

11、问：公司股价长期在 2 元左右，公司是否应该回购股份以提升投资者信心。目前房地产相关的产业链均为下降趋势，公司打算从哪些方面提升公司业务，谢谢。

答：尊敬的投资者您好。面对房地产销售面连续下滑、市场需求低迷、行业竞争快速加剧等市场形势，2025 年公司将继续围绕保障订单量、生产量稳定为首要目标开展相关经营工作。在销售方面，公司会密切关注市场需

求的变化情况，进一步提高自身的灵活性和适应性，以满足客户市场需求为目标及时调整销售策略、完善销售模式、丰富产品结构，积极努力抢订单、抢市场。研发方面，在保持“TOP”、“印象”系列等高端产品持续竞争力的基础上，重视当前市场需求的变化，继续开发高性价比的产品以满足市场需求。在生产管理方面，通过组织机构调整、信息化水平提升，提高生产效率；继续加强订单交付的柔性制造能力，及时满足客户需求的调整 and 变化；同时在生产成本控制方面进一步挖掘潜力，提升公司产品在价格、成本等方面的竞争力，为争抢订单、市场拓展提供保障。品质管理方面，仍然要保持住公司一贯的管理水平和管控效果，保证产品品质持续稳定。感谢您对公司的关注。

12、问：随着居民对装饰材料的设计创意、智能化、现代化要求更高；公司在产品研发和市场定位上，如何顺应这一消费趋势，推出符合市场需求的产品，以开拓新的市场空间，提升公司在精装修房市场的份额和营收贡献？

答：尊敬的投资者您好。产业定位方面，公司将主攻生产和销售家具、橱柜、地板等贴面材料，兼顾贴面配套新材料，坚持中高端的产品定位；对标国际领先企业的品质管理、设计开发，持续保持国内领先地位。面对行业发展的新情况、新趋势，公司将努力提升适应能力，继续加大研发投入、技改投入，持续提升管理水平，不断优化客户结构，通过增大存量市场份额、抢占增量市场份额提升市场占有率，保障公司的竞争水平。2025年，公司在销售方面会密切关注市场需求的变化情况，进一步提高自身的灵活性和适应性，以满足客户市场需求为目标及时调整销售策略、完善销售模式、丰富产品结构，

	<p>积极努力抢订单、抢市场。研发方面，在保持“TOP”、“印象”系列等高端产品持续竞争力的基础上，重视当前市场需求的变化，继续开发高性价比的产品以满足市场需求。品质管理方面，仍然要保持住公司一贯的管理水平和管控效果，保证产品品质持续稳定。感谢您对公司的关注。</p> <p>13、问：从业务板块来看，建筑行业作为公司主要营收来源，收入同比下降 11.31%，装饰纸、浸渍纸等主要产品营收均有下滑；在行业竞争加剧的背景下，公司核心产品的市场竞争力与同行相比处于什么水平？</p> <p>答：尊敬的投资者您好。公司是装饰纸细分产业的头部企业，经过多年发展和积累，在品牌、技术、装备、质量、管理和风险控制等方面均处于行业领先地位，具备较强的综合竞争优势。面对行业发展的新情况、新趋势，公司将努力提升适应能力，继续加大研发投入、技改投入，持续提升管理水平，不断优化客户结构，通过增大存量市场份额、抢占增量市场份额提升市场占有率，保障公司的竞争水平。感谢您对公司的关注。</p> <p>14、问：2024 年公司毛利率为 20.22%，公司在成本控制方面做了哪些努力，后续又将如何进一步优化成本结构，提升毛利率？</p> <p>答：尊敬的投资者您好。在生产管理方面，通过组织机构调整、信息化水平提升，提高生产效率；继续加强订单交付的柔性制造能力，及时满足客户需求的调整 and 变化；同时在生产成本控制方面进一步挖掘潜力，提升公司产品在价格、成本等方面的竞争力，为争抢订单、市场拓展提供保障。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 04 月 29 日