

慕思健康睡眠股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
活动参与人员	通过全景网参与公司“2024 年度网上业绩说明会”的投资者
时间	2025 年 5 月 12 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司人员姓名	董事长兼总经理王炳坤先生，独立董事奉宇先生，独立董事向振宏先生，副总经理、财务总监、董事会秘书邓永辉先生，保荐代表人汤玮女士。
形式	网络在线交流形式
交流内容及具体问答记录	1、行业以后的发展前景怎样？ 回复：尊敬的投资者您好！2024 年以来，国家推出了一系列积极的政策推动家装消费品换新、支持智能家居消费。在国家产业政策及消费支持政策的保障下，行业通过以旧换新、财政补贴等措施，激活消费者对家具等消费品的新置或换新需求，可有效扩大内需，促进家具产品消费市场的繁荣；同时，可有效引导家具行业向智能化、绿色化、适老化方向发展，促进产业升级和结构调整，有利于行业公司保持健康发展和规模的稳步扩大，为行业公司的经营和发展创造了良好稳定的市场环境。 2、公司未来在健康睡眠行业的核心竞争力是什么？如何通过创新保持市场领先地位？ 回复：尊敬的投资者您好！公司未来在健康睡眠行业的核心竞争力主要是公司的产品研发创新优势、品牌优势、营销优势、金管家服务优势、渠道优势、产

	品质量优势、智能化及数字化生产优势等。公司以“让人们睡得更好”为企业使命，致力于成为“全球最大的智慧健康睡眠解决方案提供商”：聚焦健康睡眠主业，以“产品、服务、品牌”为支柱，通过产品创新与技术突破、服务极致化数智化、品牌建设 with 全球布局等举措，实现品牌及服务的不断升级和产品矩阵的不断迭代，真正实现“让床适应人”，推动企业高质量发展，保持市场领先地位。 3、公司本期盈利水平如何？ 回复：尊敬的投资者您好！公司聚焦核心业务发展，经营状况稳定。2024 年度公司实现营收 56.03 亿元，同比增长 0.43%；归母净利润 7.67 亿元，同比下降 4.36%。2025 年一季度公司实现营收 11.21 亿元，同比下降 6.66%；归母净利润 1.18 亿元，同比下降 16.43%。未来公司将继续深化战略布局，不断提升核心竞争力，全力提升经营质量与盈利能力。 4、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 回复：尊敬的投资者您好！2024 年度，软体家居行业受宏观环境影响，行业各家公司的业绩整体有一定程度的下滑。公司在 2024 年通过产品创新、运营提效和品牌升级三大维度持续增强核心竞争力。产品端，通过深化传统及智能产品迭代升级打造差异化产品矩阵，以套餐策略拓展客卧消费场景、以智能技术吸引年轻消费群体并激活存量客户焕新需求，持续夯实产品竞争力；运营端，通过精益生产和精细化管理构建成本优势，并加大线上全域流量生态布局，提升商机获取及转化率有效赋能终端销售；品牌端，强化健康睡眠专家形象，以高品质的产品及优质的金管家服务提升用户粘性，增强品牌溢价能力，展现了公司的经营韧性及高质量发展潜力。2024 年度公司实现营收 56.03 亿元，同比增长 0.43%；归母净利润 7.67 亿元，同比下降 4.36%。 5、公司之后的盈利有什么增长点？ 回复：尊敬的投资者您好！2025 年，公司确定“聚焦健康睡眠主业，纵深突破 AI，品牌全球出海”的发展战略，推动企业高质量发展。AI 产品方面，公司凭借在睡眠科技领域的核心技术积累与研发优势，创新推出 AI 床垫，且 2024 年
--	---

	首次亮相美国 CES 展即斩获 4 项国际大奖；2025 年公司将通过组织优化、产品迭代升级、渠道激励政策、经销商培训、O2O 引流、创新市场推广及品宣模式等举措，全面提升 AI 产品的竞争力及销售业绩。渠道方面，公司在传统的经销、电商、直供、直营渠道稳健发展的基础上，将继续发力家装渠道，同时 AI 产品将布局核心购物中心专卖店和慢闪店。出海方面，在品牌出海端，公司将积极拓展东南亚及中东新市场布局，通过优化品牌官网运营及强化社媒平台（Instagram、Facebook、小红书）的广告、内容、社群营销推广力度，同步布局重点城市户外广告投放，提高品牌宣传力度，有效赋能自主品牌出海战略；在跨境电商端，公司将持续深耕亚马逊、沃尔玛及 OTTO 渠道，并布局 tiktok、shein 等新兴电商平台，借助社交媒体广告精准触达海外目标客群，扩大健康睡眠理念传播范围，全方位、深层次强化品牌国际影响力。 6、公司实施了 2024 年员工持股计划，涉及 533 万股股票。请问这一计划对公司员工激励和长期发展有何积极影响？ 回复：尊敬的投资者您好！公司推出 2024 年员工持股计划，可进一步完善公司治理结构，有助于公司建立健全长期、有效的激励约束机制，使员工利益与公司发展深度绑定；该计划有助于吸引并留住优秀人才、提高员工凝聚力，充分调动公司管理层和核心人员的积极性，从而提升公司核心竞争力。 7、领导，您好！我来自四川大决策。2024 年年报显示“直营门店数量下降 12，但单店营收提升 8”，请问在“轻资产运营”策略下，加盟门店的智能睡眠监测设备的铺货率达到多少？针对“银发经济”推出的适老化电动床，2025 年计划进入的康复医疗机构合作名单能否披露？在跨境电商渠道，欧洲市场对乳胶床垫的反倾销调查是否影响 Q1 出口增速？ 回复：尊敬的投资者您好！截止目前，公司的智能 AI 产品已在公司经典事业部的全部 KA 门店完成上样。公司正在积极推进医院及其他医疗渠道的建设，公司与深圳市龙华医院合作成立了“睡眠障碍筛查站”并于 5 月 7 日揭牌成立。2025 年一季度，在跨境电商渠道，公司不存在对欧洲市场进行乳胶床垫销售的情况，且公司对欧洲市场的产品销售额占跨境电商渠道销售总额的比例不到 20%，故欧洲市场对乳胶床垫的反倾销调查对公司 Q1 的出口影响很小。
--	--

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无