

股票代码：002293

证券简称：罗莱生活

罗莱生活科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-05-16

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他(请文字说明其他活动内容) <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	线上参与公司 2024 年度业绩网上说明会的投资者
公司接待人员	董事、总裁 薛嘉琛；独立董事 唐善永；财务总监 陈晓东；董事会秘书 薛霞。
时间	2025 年 5 月 16 日 15:00-17:00
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/)
形式	网络互动
交流内容及具体问答记录	<p>Q1. 公司本期盈利水平如何？</p> <p>A1:尊敬的投资者您好，公司 2024 年度合并报表归属于上市公司股东的净利润为 432,847,009.53 元。2024 年主营业务收入为 4,514,279,130.85 元，其他业务收入为 44,961,007.98 元。2025 年第一季度合并报表归属于上市公司股东的净利润为 113,038,129.53 元；营业收入为 1,093,994,770.04 元。感谢您对公司的关注。</p> <p>Q2. 目前公司在海外市场，除了美国市场外，在其他国家和地区的业务拓展情况如何，未来有怎样的海外市场布局规划？</p> <p>A2:尊敬的投资者您好。近年来国际宏观环境错综复杂、政策多变，公司作为家纺行业龙头企业，始终在保持产业安全风险意识的基础上，重视自主创新，建立领先基础，稳定国内终端渠道的同时，提升产业核心竞争力。目前公司也在积极合理的进行全球化布局，应用跨境电商模式开拓市场新增长点，在变化中寻求突破。感谢您的关注。</p> <p>Q3. 考虑到消费者对睡眠健康关注度持续提升，公司在深睡枕的技术研发和功能创新上有哪些新规划，如何确保产品在同类竞品中保持竞争力？</p>

A3:尊敬的投资者，您好。2024 年双十一，罗莱零压深睡枕线上线下同步上市。专为追求高质量睡眠的消费者设计，采用先进的零压技术，能有效缓解颈部压力，提供全方位的支撑，帮助消费者快速进入深度睡眠状态。产品一经上市即大获好评，并在小红书及抖音平台引发较大话题讨论，实现品牌曝光及产品推广的双增长，提升整体品牌心智。在营销方面，公司布局多维度传播矩阵，通过线下门店及线上抖音超品日，京东超品日等平台活动，取得破圈曝光及引流，创造了品牌历史上的多个首次成绩。后续公司也会持续加大爆款和大单品的研发、宣传投入，通过持续的产品创新和精准的市场策略，巩固行业领先地位，也为消费者带来更多的惊喜和美好体验。感谢您对公司的关注。

Q4. 公司之后的盈利有什么增长点？

A4:尊敬的投资者您好，公司之后的盈利增长点主要体现在以下几个方面：
1、研发创新：坚持以用户为中心的研发创新，聚焦“超柔床品”战略定位，持续构建 Texsoft 超柔体系核心竞争力，通过技术创新、材料创新，构建罗莱超柔核心技术壁垒，打造具有绝对竞争力的产品。
2、品牌建设：罗莱凭借其卓越的产品品质和精准的市场定位，始终稳居行业前列。公司也将保持品牌投入，进一步提升品牌价值，扩大市场份额。聚焦投放数字媒体，加强曝光爆款系列产品，优化会员运营和提升私享家会员渗透率。强化多品牌矩阵，加强消费者洞察，深化品牌的差异化定位，提升用户粘性和复购，巩固细分市场的优势地位。
3、供应链数智化发展：2025 年伴随罗莱智慧产业园一期的全面建成投产，公司自制产能将翻倍，生产周期显著缩短，大幅提升整体供应链的规模和效率，进一步确立公司在家纺行业的领先优势。
4、数字化转型建设和 AI 应用：公司已在智能客服、消费者洞察、研发设计、数字人直播等多个板块深入探索 AI 应用也取得了显著的成效，未来公司将在目前基础上，持续提升商品管理、供应链管理、人力资源的数字化建设与优化，同时持续对终端零售系统进行数字化升级和 AI 的普及应用，通过数字化转型提升整体运营能力。感谢您对公司的关注。

Q5. 在提升国内终端零售方面，后续有哪些具体的策略和行动计划吗？

A5:尊敬的投资者您好，在提升国内终端零售方面，公司后续有如下策略和行动计划：
1、持续推进终端零售精细化管理和模式变革：公司以长期发展眼光，大力推进终端零售的精细化管理和模式变革。持续投入系统数字化升级，完善进、销、存数据管理系统，通过终端零售数据的收集分析，提升快速决策

能力，引导加盟商重视零售数据和存货周转，提升运营效率。2、加强对加盟商的零售支持：以长期的零售提升为导向，对加盟商持续进行各项零售支持。一方面通过供应链快速反应提升补货占比，保障供应效率；另一方面，更合理地调节新品季和折扣季的安排，提升整体零售毛利率，协助加盟商清理积压库存，以保持良好的现金流，实现多方共赢的合作模式，打造更有长期竞争力的渠道结构。3、优化渠道布局：结合市场变化趋势，持续优化店铺结构，加大直营开店力度，关闭经营能力较差的加盟店铺，升级改造低效店铺，同时大力推进购物中心、奥特莱斯的渠道开拓。4、深化消费者洞察：回归以用户为中心，紧紧围绕用户的痛点和使用场景打造产品组合，从单品销售模式升级到场景化呈现模式，并在门店以全新形象组合呈现给消费者。通过上新季的整体零售方案和严格价格管控体系，为用户呈现当季完整的系列产品形象、优秀的产品组合和愉悦的购物氛围，提升用户体验同时提高零售毛利。5、加大数字化建设投入：2025年随着智慧产业园的正式启用和AI技术的高速发展，公司将在办公协同、供应链优化、营销AI创新等方面继续加大投入，持续通过数字化手段进一步提升整体的竞争力。在营销方面，进一步通过自研平台扩充消费者触点和体验，大幅扩展新零售的应用场景，并开拓新兴渠道；在生产方面，持续推进生产流程优化，提升柔性化生产准交率。感谢您对公司的关注。

Q6. 你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

A6: 尊敬的投资者您好，公司所处的家用纺织品行业已进入平稳发展阶段，在产业链供应、生产、品牌营销、渠道扩张等方面取得很大发展，进一步加速了家纺产业体系的形成和完善，使得家纺的细分品类日益齐全，产品种类大为丰富，品质不断提升，产品差异化不断增强，行业整体竞争力明显提高。过去十年间，中国家纺行业市场规模总体扩大，增长率略有放缓，尽管宏观经济面临着一些挑战，但家纺行业发展前景仍然值得期待。公司与同行业企业的业绩情况，请参考各上市公司已披露的定期报告。感谢您对公司的关注。

Q7. 行业以后的发展前景怎样？

A7: 尊敬的投资者您好，目前我国家纺行业已进入平稳发展阶段，在产业链供应、生产、品牌营销、渠道扩张等取得很大发展，进一步加速了家纺产业体系的形成和完善，使得家纺的细分品类日益齐全，产品种类大为丰富，品质不断提升，产品差异化不断增强，行业整体竞争力明显提高。过去十年间，中国家纺行业市场规模总体扩大，增长率略有放缓，尽管宏观经济面临着一些挑

战，但家纺行业发展前景仍然值得期待。当前外部环境不确定因素仍然较多，给家纺行业发展带来一定阻力，我国家用纺织品行业在接下来的一段时期内还将是机遇与挑战并存。长期来看，我国经济长期稳定向好的基本面没有改变，随着国家稳增长系列政策释放流动性，将有助于企业投资和居民消费。进一步扩大和增强补贴等政策对行业的支持力度，促进改善消费环境，提振信心是改善行业内销的关键所在。以扩大内需为着力点，注重发掘家用纺织品领域的科技引领力与时尚创新力，提升产品附加价值和服务，发挥竞争优势。加强对高性能、绿色环保等产品的开发，进一步降本提质增效，发展行业新质生产力，注重研发创新与产业融合发展。感谢您对公司的关注。

Q8. 美国家具业务在 2024 年亏损 2871 万元，未来打算如何扭转这一亏损局面，有哪些具体的成本控制和市场拓展措施？

A8: 尊敬的投资者您好。2024 年美国业务家具业务下滑主要是由于美国地产需求低迷，导致家具业务整体出现亏损。公司持续加大对美国业务经营管控，通过提升毛利率和管理效率，扭转亏损趋势。同时通过更好的成本和费用管控，确保经营结果。公司一方面加强对 Lexington 的费用管控，关停部分闲置产能；同时加速库存出清，存货结构不断改善。家具是与房地产较强相关的行业，由于目前美国的高通货膨胀及历史高位的存贷款利率，北美房地产价格高企，同时房屋销售及可售等相关数据下行比较明显，对公司海外家具业务影响较大。近期来看，美国降息预期逐步明朗，公司也会持续关注降息预期的落地和相关地产行业、家具业务的发展情况，及时调整策略应对市场变化。感谢您对公司的关注。

Q9. 罗莱智慧产业园一期在 2024 年底落成，新产能的释放对成本控制和产品供应及时性方面预计会带来怎样的影响？

A9: 尊敬的投资者您好。公司自 2022 年以自有资金投入，规划建设罗莱智慧产业园，产业园已顺利完成一期建设，并在 2025 年 4 月正式投产。公司引入德国最新工艺的全自动进口设备 8 套，自动绣花设备 110 台，自制产能大幅提升的同时，生产周期显著缩短，大幅提升了公司整体供应链的规模和效率，进一步确立了公司在家纺行业的领先优势。全套的物流自动化设备，实现从产品生产下线，到入库、分拣、出库、发货整个过程的自动化和无人化，日处理订单 15,000 单，峰值订单量可达 70,000 单。新产能逐步爬坡释放后，由于自制产能提升、生产周期缩短，在成本控制和生产效率方面都会有明显提升，自

自动化设备的引入也能进一步降低人力成本提升整体产品质量。在产品供应及时性方面，生产周期的缩短和物流自动化的实现，能加快产品从生产到发货的流程，提高对市场需求的响应速度，保障产品供应的及时性，解决过往销售高峰时产能不足的问题。感谢您对公司的关注。

Q10. 2024 年公司整体营业收入和净利润均出现下滑，具体是什么原因导致的，尤其是在国内家纺和美国家具业务板块，各自的关键影响因素有哪些？

A10: 尊敬的投资者您好，2024 年公司实现营业收入 45.59 亿元，同比上年度下降 14.22%，实现归母净利润 4.33 亿元，同比上年度下降 24.39%。国内家纺业务方面，2024 年实现营业收入 37.37 亿元，同比上年度下降 12.43%，实现归母净利润 4.62 亿元，同比上年度下降 13.32%，主要系报告期内终端零售整体不及预期，消费信心弱于以往，公司为提升加盟商的长期经营能力，主动支持加盟商削减终端库存，关闭不良店铺。美国家具业务方面，2024 年业务收入 8.22 亿元，同比下降 21.54%，归母净利润-2,871.06 万元，同比出现亏损，主要系 2024 年美国贷款利率高企，新屋及成屋销售量大幅走低所致。家具是与房地产较强相关的行业，由于美国的高通货膨胀及历史高位的存贷款利率，北美房地产价格高企，同时房屋销售及可售等相关数据下行比较明显，对公司海外家具业务影响较大。感谢您对公司的关注。

Q11. 公司提到在智能客服、消费者洞察、研发设计、数字人直播等板块探索 AI 技术，目前这些 AI 应用是否已经产生实际效益，未来在 AI 技术投入方面有怎样的计划？

A11: 尊敬的投资者您好，2024 年公司将 AI 应用能力作为关键任务，在智能客服、消费者洞察、研发设计、数字人直播等多个板块深入探索应用并取得了显著成效。在 AI 探索方面，数字人直播突破千万观看，AI 全自动完成百万次消费者的线上咨询，提升电商运营效率的同时进一步指导商品研发策略。2025 年随着智慧产业园的正式启用和 AI 技术的高速发展，公司将在办公协同、供应链优化、营销 AI 创新等方面继续加大投入，持续通过数字化手段进一步提升整体的竞争力。同时，公司会持续进行商品管理、供应链产业园区、人力资源的数字化建设与优化，持续对加盟商终端零售系统进行数字化升级和 AI 的普及应用。感谢您对公司的关注。

Q12. 在电商渠道竞争愈发激烈的当下，如何进一步提升线上销售业绩和市场份额？

	<p>A12:尊敬的投资者您好，公司从以下方面进一步提升线上销售业绩和市场份额：1、强化品牌建设与产品创新：以罗莱超柔床品为例，2024年在品牌建设上开启溯源之旅、与字节跳动合作发布睡眠白皮书，产品创新方面推出超柔无边鹅绒被 2.0 和罗莱零压深睡枕等新品，通过持续创新巩固领先地位，为消费者带来更多体验，吸引消费者购买，提升业绩和份额。2、优化销售模式与平台运营：公司产品在线上以电商直营为主，在第三方电商平台如天猫、京东、唯品会、抖音等开设线上店铺。可继续深耕这些平台，根据各平台特点制定针对性营销策略，提升交易金额，降低退货率。3、利用数字化与 AI 技术：自 2022 年起尝试使用 AI 工具，2024 年在智能客服、消费者洞察、研发设计、数字人直播等多个板块深入应用并取得成效。未来可继续强化 AI 应用，如通过 AI 更好洞察消费者需求指导商品研发，利用数字人直播吸引更多流量和关注，提升电商运营效率。4、提升用户体验：通过自研平台扩充消费者触点和体验，扩展新零售应用场景，开拓微信小店等新兴渠道，为消费者提供更多便捷购物方式，提升用户体验从而促进销售。感谢您对公司的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>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)</p>	<p>无</p>