

南京我乐家居股份有限公司

关于 2025 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

南京我乐家居股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 9 月 25 日 14:00-15:00 在上海证券交易所上证路演中心通过网络互动形式召开 2025 年半年度业绩说明会，现将召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开情况

公司于 2025 年 9 月 18 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）和《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》披露《关于召开 2025 年半年度业绩说明会的公告》（公告编号 2025-043）。2025 年 9 月 25 日，公司董事长 NINA YANTI MIAO（缪妍缇）女士、副董事长兼总经理汪春俊先生、副总经理兼董事会秘书徐涛先生、财务总监黄宁泉女士、独立董事黄奕鹏先生出席了本次说明会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题进行了回复。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

问题 1：公司上半年在行业调整期保持了增长韧性，请问管理层将通过哪些举措延续这一增长势头？

回复：为延续上半年的发展态势，公司下半年将重点推进以下几方面工作：一是持续提升产品高端化水平，通过加强原创设计与工艺创新，提高高附加值产品的销售占比；二是进一步优化渠道布局，在拓展重点城市及存量房市场的同时，继续推进核心城市旗舰店建设，增强终端覆盖能力；三是深化成本精细化管理，通过集约采购和精益生产提升运营效率，保障整体盈利能力的稳定。

问题 2：请问公司如何看待当前全屋定制市场的竞争格局？公司有哪些竞争优势？

回复：全屋定制行业正从过去的规模扩张转向深度整合期，市场分化加剧。头部品牌凭借综合实力巩固份额，缺乏核心竞争力的企业面临出清压力。在这一

背景下，我乐家居坚持聚焦中高端市场的差异化竞争，公司的优势主要体现在三个方面：一是产品上持续强化原创设计能力，通过高定系列+多品类来提升品牌辨识度和客单值；二是渠道上采取主动布局策略，在核心城市打造旗舰体验中心的同时，有序下沉潜力市场；三是运营上注重精益管理，通过供应链优化和成本控制保障盈利质量。我们相信，这种聚焦高端定位和多品类的发展，更能支撑公司在行业新阶段的稳健发展。

问题 3：公司推出千平大店计划，这类大店前期投入较高，请问公司将通过哪些方式保障经销商的盈利能力？

回复：旗舰店作为终端运营样板，可以充分展示公司多品类的家居产品，更好的向消费者提供一站式的家居空间体验，有助于提升终端竞争力。公司选择经销商在核心城市开设旗舰店，并提供相应的开店政策支持，有效减少经销商开店成本。同时，围绕业绩提升、均单值提升、运营能力提升三大维度强化对经销商和店长赋能，提高店效与客单值，有效增强经销商的盈利能力。

本次说明会具体情况详见上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com>)，其中关于公司计划的表述不构成承诺，敬请广大投资者注意投资风险。公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

南京我乐家居股份有限公司董事会

2025 年 9 月 26 日