

证券代码：603801
债券代码：113693

证券简称：志邦家居
债券简称：志邦转债

公告编号：2025-076

志邦家居股份有限公司

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个别及连带责任。

志邦家居股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 8 月 28 日在《证券日报》《证券时报》《上海证券报》和上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上披露了公司《2025 年半年度报告》。为便于广大投资者更深入、全面地了解公司经营情况，公司于 2025 年 9 月 26 日召开了“2025 年半年度业绩说明会”。现将会议召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开基本情况

公司于 2025 年 9 月 26 日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)和《证券日报》《证券时报》《上海证券报》披露了公司《2025 年半年度报告》。

2025 年 9 月 26 日 15:00-16:30，公司通过价值在线(www.ir-online.cn)以视频直播和网络互动方式召开了“2025 年半年度业绩说明会”。公司董事长孙志勇先生、董事会秘书兼财务总监孙娟女士、独立董事胡亚南女士、国元证券股份有限公司保荐代表人谢天宇先生出席了本次会议，与投资者进行互动交流，并就投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

在本次说明会上，公司对预征集问题及网络文字互动的问题给予了答复，主要问题及答复如下：

问题 1：公司如何看待 2025 年行业整体承压现象，计划如何打破现有竞争格局？具体在业绩层面和管理方式上是否有新的举措？

答：2025 年行业整体承压，处于重大转型和调整阶段。在这样的背景下，

公司将持续推动深化改革进行转型升级，以适应行业未来的发展，把握行业竞争中的新机会，保持竞争优势。具体举措如下：

业绩层面，一是加强能力建设，公司目前已全面推进整家一体化战略，而整家一体化的挑战在于消费者更加看中企业的综合能力。公司不断加强能力建设，推动整家一体化发展，有效保证终端整体交付并满足消费者的多元需求。面对基础装修与定制家居的协同问题，对于五六级市场的客户或者中介渠道的客户，公司采用定制和基装协同合作的方式来满足客户的需求，同时理性谨慎地面对基装需求。二是当前消费者两级分化更加突出，获客渠道也愈发多元，公司将重构产品体系以更加精准地匹配渠道细分的需要，精耕渠道。三是消费者通过互联网学习变得更加专业和理性，为满足消费者需求，公司的产品开发将更加敏捷，迭代更加快速，以消费者兴趣爱好和其他附加值需求来决定产品开发方向，构建更加贴近市场、更有竞争力的产品体系。

管理层面，一是提升组织能力，公司认为只有组织能力的成长才能保证业绩的可持续增长，公司将加快推进组织能力构建和提升的工作。二是重视经销商合作，公司始终重视与经销商之间的合作关系，力求厂商平等平权，真正做到服务商、激发商、尊重商、成就商，让经销商更有安全感，和公司一同为消费者提供更优质的服务。三是注重口碑建立，定制家居行业的服务流程长、涉及人员多，因此口碑建立难度系数较大，需要花费较长周期，但是口碑一旦建立，将会给公司带来 30%以上的转介绍和回头客。公司会做好过程管理，做好客户服务，努力形成口碑效应促进良性循环。

以上这些举措都是支撑公司适应行业未来发展的重要因素。

问题 2：公司海外业务增速表现优异，具体原因是什么，是否可持续？

答：当前海外市场广阔，中国定制家居产品优势明显，公司早在 2014 年就已布局海外业务，通过多年的海外业务发展，公司已经打造了一支专业的海外业务团队。目前公司已和部分国外的建筑公司、建造商达成战略合作关系，并受到合作方的高度信赖和一致好评。公司在海外业务上建立的影响力，未来将助力海外业务发展。在具体推进方式上，首先，公司在海外开展大宗交易业务，和专业的买方合作，强强联合，增加了二次合作的可能，同时承接优质项目，如五星级

酒店、小型精品酒店等。这种方式既能提升自身团队能力，又能在海外当地建立信任关系，积累良好口碑。另外，公司的合作方多为海外当地的头部公司，而非简单与当地华人合作，这些公司更加注重产品和服务的质量。通过与当地头部公司合作，可以在海外零售业务端更好地发挥公司高质量产品和优质服务优势，持续推动海外 B、C 端业务发展。因此，公司的海外业务还有较大的增长空间，公司具备支持海外业务可持续发展的能力。

问题 3：公司经营性现金流和净利润同比下滑较多，公司计划如何改善这一趋势？

答：公司已关注到经营性现金流和净利润的表现，并已采取一系列措施积极改善。一是加强营运资金的管理，针对应收账款公司已成立专项小组，强化客户信用管理和账期考核，并加大催款力度，特别是针对大宗业务客户的回款管理。同时优化存货管理，通过数字化、供应链预测和精益生产，减少库存的占用，加快存货周转。二是优化客户结构和客户选择，公司大宗业务正处于主动转型和调整阶段，公司坚持以风险控制为原则，持续调整客户结构，重点与资质良好的优质客户合作，并积极跟进回款。同时大力开拓海外市场，整装渠道、保障性住房、校企宿舍等新型业务增量，这些业务的现金流表现通常比传统大宗业务更好，尤其是海外市场的高速发展有利于现金流增长。三是持续降本增效，提升盈利质量。公司持续深化降本控费措施，上半年销售费用同比下降 10.26%，管理费用同比下降 19.58%，未来还会通过优化组织架构，提升人效等方面进一步挖掘。此外，公司还运用规模效应、数字化赋能、AI 应用来降低单位成本，改善毛利率水平。

尽管短期承压，公司积极推进这些举措已开始发挥作用，海外业务收入同比增长 70.69%，毛利率提升 3.38%，展现强劲增长势头。公司将积极把握国家消费补贴政策带来的机遇，促进零售渠道的修复。管理层对改善未来经营性现金流和盈利能力充满信心，相信通过以上举措能有效改善公司的财务指标。

问题 4：未来存量房市场下，定制家居行业的发展趋势会有哪些变化？

答：未来存量房市场下，定制家居行业的发展趋势将迎合局部改造消费者的需求。无论是从精装房还是既有住宅来看，定制都是非常重要的一部分，定制家

居可以解决消费者空间收纳不足，以及家庭成员发生变化以后需要的生活方式匹配的家居部品问题。所以，未来定制家居企业能够以 C 端客户的需求为主去设计出更多符合局部改造的消费者需求的产品。由于定制家居企业是向客户提供“产品+服务”的一站式解决方案，需要在产品满足客户需求的前提下，还要保证安装等服务也能够满足局部改造的客户需求，这将是定制家居未来在局改业务方面的重点关注方向。以往的定制家居企业追求大的客单值，而局部改造的大客单值在细分部分也可以完成，如更加重视柜体的收纳空间而非柜体本身等等。中国是拥有着 4.6 亿套住宅的广阔市场，而定制家居也渐渐成为消费主流，这就要求定制家居企业在原有产品的基础上要继续深入化、精细化开发新的产品。

问题 5：公司可转债项目目前投入情况如何？

答：公司可转债募集资金总额为人民币 6.7 亿元，实际募集资金净额为人民币 6.62 亿元，可转债已于 2025 年 3 月 18 日发行完成，并于 4 月 8 日在上海证券交易所挂牌上市。截至 2025 年 6 月 30 日，公司稳步推进各募集资金投资项目的投资与建设，其中：清远智能生产基地一、二期项目募集资金已累计投入 3.2 亿余元，投入进度 80.51%；数字化升级项目已累计投入 3100 万余元，投入进度 37%；补充流动资金项目已投入 1.7 亿元，已使用完毕。

问题 6：公司对人才管理方面有什么战略？

答：公司人力资源部紧密围绕“人才梯队建设”与“组织能力升级”两大核心目标开展工作。上半年，公司引进行业专业人才、持续补充“学生兵”等新生力量，为公司注入活力，优化人才结构。同时，进一步完善专业序列岗位认定覆盖率，为技术/专业人才提供了清晰的成长路径。持续为员工提供学习资源，活跃全员线上学习平台。下半年，公司将借助数智化赋能人才发展，涵盖学习地图、继任计划、发展档案等方面，推进人力资源数字化平台建设，实现人才数据可视化、发展过程在线化，旨在提升人才管理效率与决策科学性。

问题 7：海外业务已进入非洲市场，目前该市场拓展进度及预期贡献如何？

答：公司 2025 年中开始入驻非洲市场，目前还处于市场开拓阶段，具体贡

献可持续关注后续定期报告。

本次说明会具体情况详见价值在线(www.ir-online.cn), 公司有关信息以公司在指定信息披露媒体《证券时报》《证券日报》《上海证券报》及上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)刊登的公告为准, 敬请广大投资者注意投资风险。在此, 公司衷心感谢长期以来关心和支持公司发展的广大投资者, 欢迎继续通过上证 E 互动、投资者电话等方式与公司互动交流!

特此公告。

志邦家居股份有限公司董事会

2025 年 9 月 26 日