

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：2025-084

志邦家居股份有限公司

关于接待机构调研情况的公告

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 10 月 31 日通过电话会议交流形式接待了机构调研，现将情况公告如下：

一、调研情况

时间：2025 年 10 月 31 日

调研方式：电话会议交流

调研机构名称（排名不分先后）：广发基金、华夏基金、万家基金、中金基金、银华基金、嘉实基金、国金基金、新华基金、创金合信基金、景顺长城基金、建信基金、上海启泰基金、国寿养老、国泰海通资管、兴业证券资管、长江资管、长城证券资管、域秀资产管理、上海鹏山资管、路博迈、海宸投资、度势投资、申万宏源、长江证券、中信证券、招商证券、国信证券、国联民生证券、浙商证券、信达证券、国金证券、国海证券、华创证券、国投证券

公司接待人员：董事会秘书兼财务总监孙娟女士、证券事务代表臧晶晶女士

二、公司 2025 年三季度经营情况介绍

公司于 2025 年 10 月 31 日披露了 2025 年三季度报告。2025 年前三季度公司实现营业收入 30.74 亿元，同比上年同期下滑 16.36%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.73 亿元，同比上年同期下滑 34.94%。2025 年前三季度公司毛利率为 34.24%，同比下降 2.58 个百分点。

三、交流的主要问题及公司回复概要

问题 1：木门墙板同比增速较快的原因。

答：公司深入推动整家一体化战略，继衣柜品类后木门墙板近年来对整家品

类进行了较好的补充。2025 年 1-9 月，公司木门墙板业务的收入同比增长了 62.01%，其中第三季度同比增长达 140%，前三季度收入占比提升至 12.66%。首先，公司今年进一步进行终端店面的结构和形态调整，鼓励经销商关闭一些单品类不产粮的店面，更多地去开整家一体化的店面。木门墙板、家链优材、家居配套等品类，都会随着店面形态的变化以及触达客户的方式改变之后，逐步有所体现。其次，公司在开发新品类时，学习了一些先进企业的创新模式，研究如何在一个相对成熟的产业中占据一定的市场份额。木门墙板的单品类的产业相对成熟，品牌较多，技术不断迭代。因此公司在做品类孵化的时候，自行招募研发团队，采用先进的技术优势，将当前市场优秀的成熟的技术结合自身发展理念制定标准，从而开发出新的产品，采用这种方式生产出的产品在消费者眼里通常具有一定的引领性。在招投标这个比拼实力的过程中，公司的产品受到客户的高度认可，因此我们对木门墙板等补充整家品类的细分市场拓展充满信心。

问题 2：请介绍一下公司海外业务的模式和布局。

答：2025 年 1-9 月，公司海外业务营业收入同比增长 65.00%。中东、澳洲等市场均有不同程度的增长。

在澳洲，公司有着坚定的客户伙伴关系，凭借多年业务合作的经验积累，为公司近年来开拓海外市场起到了较大帮助。澳洲市场的总量没有北美市场那么大，但是公司在澳洲的市场占有率却一直很高。一直以来，公司的业务主要集中在墨尔本和周边其他的城市，今年前三季度澳洲业务还能保持一个良好的增长主要在于公司在澳洲本土的其他城市也开拓了新的市场，如悉尼等。今年，公司还在墨尔本开了在澳洲的第一家零售店，这是在发达国家市场做的一次战略性尝试和创新。

中东市场今年前三季度业务表现相对亮眼，规模翻了将近三倍。主要在于中东市场的市场份额较大，公司目前已和中东的多个头部客户开展合作，头部客户合作的可持续性较强。未来，中东市场有着较大的发展潜力。

在东南亚，公司采用的是在其首都和其他城市开加盟连锁店，之后将自有品牌输入过去的方式，这种方式对于当地加盟商服务团队的能力要求较高，对于产品的交付能力方面因定制产品的非标特性，前期具有一定的挑战。

另外，美国市场也是未来一个巨大的潜力市场。公司 2025 年 1-9 月美国市场体量相对较小。但从未来的合作趋势来看，公司在美国市场的发展还有很大的空间。公司将抓住近几年海外业务的发展机遇，相信海外业务会越来越好。

问题 3：公司零售端近期有哪些创新举措？

答：目前，家居消费市场从增量扩张转向存量博弈阶段，客户群体更是呈现出两极分化的趋势。公司始终将客户价值置于核心地位，通过多维度创新与服务，为更多消费者打造理想家居空间。针对高端零售客户，通过在组织层面对产品服务和订单交付流程进行系统性打通，完善高端产品的供应交付保障体系，持续提升公司在高端市场的品牌影响力与综合竞争力；对于刚需人群，公司联手天猫发布“轻享”系列定制品类，以“轻松选择·高效交付·自由组合”为核心理念，精准满足存量房焕新人群对个性化、高性价比及高效交付的普遍需求，为消费者提供了更加灵活多样的家居解决方案。

公司持续推动深化改革进行转型升级，全面推进整家一体化战略，从产品、店态上打造终端核心竞争力。公司加快终端店面的调改升级，通过关掉一些单品类的店，鼓励多开涵盖整体定制橱柜、定制衣柜、木门墙板、家居配套、家链优材等产品的多品类整家一体融合店，持续提升客户体验，促进全品类销售，提升门店效益。

近年来，家装行业“洗牌”加速，家装以及家装产业链企业业绩分化加剧，但在以旧换新、旧房新装等需求和政策的刺激下，新的发展机会不断涌现。公司积极与头部装企建立总对总合作，围绕客户价值实现长远发展，在保持产品整体交付品质持平的基础上，提升产品成本的控制能力，进一步提升公司整装市场份额。

问题 4：公司计划未来如何改善净利润下滑趋势，具体措施有哪些？

答：公司将坚持对新渠道、新品类、新客群和海外新市场进行持续投入的同时，继续降本增效，挖掘盈利空间。公司 2025 年前三季度销售费用同比上年同期下降 16.45%，管理费用同比上年同期下降 12.73%，体现出公司面对高压的外部环境下坚决控费的决心。后期，公司将通过优化组织架构，提升人效等方面进

一步挖掘降本空间，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。

特此公告。

志邦家居股份有限公司董事会

2025 年 11 月 3 日