

慕思健康睡眠股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会  <input type="checkbox"/>新闻发布会                               <input type="checkbox"/>路演活动  <input type="checkbox"/>现场参观  <input type="checkbox"/>其他</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>通过全景网参与公司“2025年度网上业绩说明会”的投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2026年5月12日 15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>全景网“投资者关系互动平台” (<a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a>)</p>
<p>上市公司人员姓名</p>	<p>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、财务总监邓永辉先生，董事会秘书杨娜娜女士。</p>
<p>形式</p>	<p>网络在线交流形式</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p><b>1、公司对 AI 业务发展有何具体规划？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司将继续深耕智慧睡眠系统升级，聚焦研发创新、生态协同、大单品打造三大关键抓手，构建核心技术壁垒。（1）技术研发上，规划完成潮汐算法升级、边缘硬件平台开发，推动呼吸暂停、房颤等监测的临床验证，不断拓展助眠技术范围；（2）持续深化鸿蒙生态协同，打造 1+N 全屋智慧睡眠生态，进一步完成从“单品智能”到“全场景生态”的跃迁；（3）聚焦大单品打造，以慕思 T 系列智能床及鸿蒙智选慕思智能床为核心，深化 AI 床垫消费者心智，以系统化培训赋能团队专业能力与终端服务水平，优化营销推广策略，精准触达核心用户、激活市场需求。</p> <p>此外，公司围绕智慧睡眠产品持续推进渠道深度布局，全面深耕 KA 连锁、主流电商、购物中心智慧睡眠门店及海外市场，构建多点协同、全域覆盖的海内外渠道网络，为产品规模化增长与市场份额提升提供坚实支撑。</p> <p><b>2、您好，我注意到贵公司 2024 年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并在会后提供视频回放。资本市场愈发重视信息透明度与沟通质量，业绩说明会不</b></p>

	<p>仅关系到投资者信息获取，也影响公司公众形象。视频直播及回放有助于提升信息传播的直观性与覆盖范围。请问贵公司 2025 年的业绩说明会，是否考虑采用视频直播并提供会后回放？感谢您的解答。</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司目前业绩说明会主要采用网络文字互动形式，以确保信息传递的严谨与准确，并便于投资者随时查阅。公司始终高度重视投资者关系管理工作，严格遵照相关法律法规及监管要求，持续通过网上业绩说明会、互动易平台、投资者热线、路演及反路演等多种形式，积极构建与投资者之间的多元沟通渠道，力求及时、准确、全面地传递公司经营动态与发展战略。公司将在后续工作中结合监管要求、投资者实际需求、市场实践及技术条件等进行综合评估，持续优化与投资者的交流方式，不断提升沟通效果。</p> <p><b>3、当前原材料价格持续上涨，公司有哪些原材料价格波动应对措施？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司制定了严格的采购管理制度及流程，并持续完善多维度、系统化的价格波动应对机制，具体如下：（1）公司与核心供应商签署长期合作协议，对面料、海绵、皮料等主要原材料具有规模采购优势，可锁定固定期限的采购价格；（2）公司动态跟踪原材料市场价格波动情况，根据市场信息和公司库存情况、生产计划及时调整优化供货渠道、采购策略等，做好战略库存，以平滑原材料价格波动带来的经营影响；（3）公司引入战略供应商管理模式，在确保产品质量的前提下，推动采购从“技巧型”向“技术型”转型，通过材料通用化、工艺标准化等举措，助力供应商 SPU 精简及提质增效，有效推进采购降本。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如</p>	<p>无</p>

证券代码：001323

证券简称：慕思股份

有，可作为附件)	
----------	--