

证券代码：300616

证券简称：尚品宅配

广州尚品宅配家居股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026003

投资者关系活动类别	■特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☐其他（ ）
参与单位	长城基金、平安基金、华宝基金、诺安基金、海富通基金、民生加银基金、泉果基金、湖南省财信信托、东方国际资产管理、循远资产、天治基金、上海五地私募基金、上海东方证券资产管理、上海伯兄资产管理、北京沅沛投资管理有限公司、Broad Peak Investment Advisers Ltd、国金证券、天风证券、长江证券、首创证券、进门财经、华西证券、华福证券、国信证券、国泰海通、国海证券、广发证券、光大证券、方正证券
时间	2026 年 8 月 26 日 19:30-20:30
地点	国金证券电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书何裕炳
投资者关系活动主要内容介绍	一、主要问题及回答： 问：2026 半年报的简单回顾。 答：2026 年上半年，家居行业结构性调整持续，市场需求偏弱，行业竞争进一步加剧。受外部行业环境综合影响，公司家居主业经营承压，营收、利润均面临阶段性压力。面对行业变局，公司坚守“科技家居生活方案提供商”发展战略，全力布局 AI 智能化与具身智能新赛道，培育企业长期成长新动能，同时扎实深耕传统主业经营，稳固经营基

	本盘，第二季度的经营活动产生的现金流量净额、收款均较第一季度环比实现明显改善。 问：公司今年的主要经营工作有哪些进展？ 答：1、在 AI 智能化方面，公司持续迭代升级自研“AI +尚品宅配”多智能体平台，联动 K20 设计平台等业务系统，打通从户型解析、空间设计到生产制造的全链路智能化改造。 2、在全屋定制主业方面，公司紧抓存量改造机遇，推进经营提质升级。产品端围绕美学升级、工艺精进、环保进阶、智能革新四大维度完成全系产品星级焕新，推出国风高定系列与星级工艺，迭代环保板材，并布局智能睡眠赛道，打造一体化居家场景，丰富差异化产品矩阵。渠道端优化终端与经销体系，推动渠道发展从规模扩张向质量、效率双提升转型，依托新居网 MCN 内容生态，公司持续完善全域内容矩阵，激活国内存量市场经营潜力。同时公司稳步拓展海外市场，深耕东南亚、开拓中东高端市场，适配本地化需求，挖掘海内外增量。 3、此外，公司还在积极布局家庭具身智能，开辟第二增长新赛道。目前，公司已携手启元机器人，依托自身深厚的家居场景积淀与启元机器人的技术能力，共同探索人机长期共存的居家场景模式，推动机器人深度融入家庭日常生活，构建安全、可靠、可落地的“Robot-Ready Home”（机器人友好家）科技人居新范式及具身智能产品和服务生态，致力于打造人人可用的个人机器人，使其成为懂需求、有温度的家庭、工作、运动和娱乐伙伴。 问：公司与启元机器人的合作主要包括哪些方面？ 答：主要包括以下几个方面： 1、双方将聚焦场景落地与产品迭代，打造沉浸式人机协同居家体验。围绕家庭、工作、运动和娱乐等多元垂直场景，推进机器人配套软件研发、场景功能适配、个性化定制及整机系统集成，推动个人机器人实现批量落地、规模化交付与终端销售；深挖垂直场景用户真实需求，
--	--

	自主定义并研发专业级个人机器人，打造标杆产品与爆款应用，逐步构建规模化市场销售能力。同时布局线下人形机器人沉浸式体验展厅，实景展示人机协同居家应用效果，强化市场认知、优化用户体验。 2、双方将开拓物理 AI 具身数据 DaaS 业务，搭建覆盖场景构建、仿真训练、合规数据集输出的全链条服务体系，提升居家场景下具身智能训练数据供给能力。依托公司空间数据资源，搭建千万级空间数据底座，自主研发物理 AI 数据管线，运营高质量具身智能数据平台；对外提供数据采集、仿真建模、模型训练、性能测试、算法验证等标准化数据技术服务。K20 设计系统输出的方案可自动生成符合 SimReady 标准的物理 AI 资产，涵盖语义、碰撞、密度、质量、摩擦、弹性、铰链关节约束等多维物理属性，并通过程序化完成资产补全校验、坐标系标准化、碰撞网格优化、光照增强、场景元数据生成等处理。依托仿真场景数据集，开发家务长程任务仿真合成数据集，提前开展家庭物理 AI 数据采集与智能场景适配，为机器人规模化落地家庭场景提供完备的技术与数据支撑。 3、此外，双方还将搭建专业化机器人应用开发平台，对外开放核心技术接口，引入第三方开发者共建多元应用矩阵；面向终端用户推出分层付费订阅服务，形成可持续良性迭代的完整商业闭环。 问：近期家居市场有变化吗？什么时候可以回暖呢？ 答：今年上半年，全国楼市调控政策持续优化落地，北上广深等一线城市率先显现企稳回暖信号。但受宏观大环境以及地产后周期传导滞后效应影响，楼市回暖红利暂未充分传导至后端家居消费板块。面对市场环境，公司主动把握存量房翻新改造的结构性机遇，持续深耕全屋定制核心主业，夯实经营基本盘，静待楼市回暖势能释放并逐步向下游家居消费端传导。
附件清单（如有）	无