

证券代码：301376

证券简称：致欧科技

编号：2026-003

致欧家居科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	具体参会人员名单见附件
时间	2026 年 8 月 27 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书、副总经理 秦永吉 2、财务总监、副总经理 刘书洲 3、投融资总监 徐鹤元 4、证券事务代表 龙康俐
投资者关系活动主要内容介绍	2026 年上半年，公司经营业绩呈现较好的恢复性增长态势，收入端和利润端均取得较好表现，其中二季度收入增速进一步加快，同比增长接近 30%。分区域看，欧洲市场在较高基数上继续保持较快增长，增速约 28%；美加市场自 2025 年三季度开始出现同比下滑后逐步修复，2026 年二季度同比增长约 23%，实现较为明显的经营拐点。 报告期内，欧美整体消费需求相对平淡，同时人民币升值等外部因素对经营形成一定压力，公司通过持续推进 VC 模式、优化供应链和履约体系、加快新品开发及品类拓展、提升 AI 应用和组织效率等措施，经营韧性进一步增强。 毛利率方面，报告期内主要受到业务模式结构、汇率、海运费

及美国关税等因素共同影响。其中，VC 业务占比提升带来的业务结构变化影响相对较大；人民币升值对毛利率形成一定负面影响，海运费同比下降及采购降本等因素则形成一定对冲。公司坚持性价比产品定位，现阶段更加重视市场份额和规模增长，同时保持相对健康的毛利率和净利润率水平。

1、公司如何看待当前欧美家居家具市场需求？公司上半年实现较快增长的主要原因是什么？

公司认为需要区分线上和线下渠道来看当前欧美消费需求。公司约 95%的收入来自线上渠道，从亚马逊、沃尔玛、Target 等主要零售平台的表现看，线上业务增速整体明显好于传统线下渠道。因此，虽然欧美整体消费环境仍存在一定压力，但线上家居家具市场仍保持较好的结构性增长机会。

从公司自身来看，一是美国关税、税务等合规监管持续加强，市场竞争环境逐步规范，部分依赖非合规经营方式的中小卖家逐步退出，市场份额进一步向规模化、品牌化、合规经营的卖家集中；二是公司持续推进新品开发和品类扩张，上半年全新品收入占比约 13.87%，较去年同期明显提升，全新品及次新品合计占收入比重接近 32%；三是床、床垫、床架等高货值、中大件产品取得较好突破。上述因素共同支撑了公司收入增长。

2、公司如何看待现有品类份额提升和新品类拓展的中长期成长空间？

公司认为家居家具品类仍有较大的拓展空间。目前公司覆盖的三级类目与行业家居家具总类目空间仍存在较大差距。

未来品类拓展主要考虑三个方面：一是充分发挥现有供应链采购优势，在铁制品、木制品等公司具备采购基础的相近材质品类中横向拓展；二是重点关注市场容量较大、具有较强消费者心智的品类，如床、床垫、床架等；三是结合公司欧洲成熟履约能力以及美国仓配能力持续完善，进一步向中大件家具品类拓展。

公司在持续增加品类的同时，也会进一步优化和精简 SKU 结构，提高单 SKU 销售效率。

3、Prime Day 相关收入如何确认？公司如何看待三季度汇率影响？

本次 Prime Day 相关销售将主要体现在三季度报表中。上半年

业绩仅受到 Prime Day 的少量贡献。

汇率方面，公司目前外汇套期保值比例总体保持在 60%-70% 左右，并根据市场情况择机使用远期及结构性产品锁定部分现金流风险。二季度人民币仍然保持升值态势，但公司通过套期保值工具进行了较好的风险对冲，汇率波动对报表的影响较一季度有所改善。

展望三季度，公司预计欧元波动对经营的影响可能较上半年有所减弱，但人民币汇率仍存在一定不确定性，公司将继续坚持风险中性原则，根据实际外汇敞口动态开展套期保值业务。

4、欧洲市场在较高基数下继续实现较快增长，主要驱动因素是什么？

欧洲市场目前仍是公司的核心市场，其增长主要来自三个方面。

第一，VC 模式持续推进。欧洲 VC 业务转换力度较大，同时公司在欧洲具备较成熟的自有尾程履约能力，VC 模式在流量获取、履约效率和费用结构等方面能够较好发挥公司的供应链优势。

第二，多渠道协同效应进一步增强。除亚马逊外，公司在 OTTO 等第三方平台及独立站均有持续布局。亚马逊 VC 业务规模扩大后，在采购、仓储、物流等全链路形成进一步的规模效应，也能够反哺其他渠道的发展。

第三，新品贡献持续提升。上半年全新品和次新品合计收入占比接近 32%，其中欧洲市场贡献较多；部分重点品类在欧洲部分市场的市场份额已较高。

与此同时，公司在供应商采购降本、海运长约、海外仓和尾程配送等环节形成了较为完整的全链路成本优势。公司本次可转债募投项目也包括欧洲海外仓建设，未来将进一步提升仓储密度和履约能力。

5、未来中大件家具的重点拓展方向是什么？

公司近年来持续向中大件家具品类拓展，目前床、床垫、床架以及部分卧室、客厅家具已经取得较好增长。未来还将继续围绕立地镜、梳妆台、斗柜等品类进行拓展，并通过不同尺寸、规格和设计进一步丰富产品矩阵。

公司并不是依靠少数几个大单品驱动增长，而是希望在多个家具细分品类中持续复制产品开发和供应链能力。随着欧洲履约体系不断深化以及美国仓配能力逐步完善，公司预计中大件产品收入占比未来仍将持续提升。

从目前经营情况看，床品类自去年下半年开始在欧洲和北美进入较好增长阶段，今年上半年增速进一步提升；床垫为公司今年重点拓展的新品类之一，目前市场反馈好于预期，公司预计下半年及明年仍有进一步增长空间。

6、美国市场目前的经营恢复情况如何？

美国市场二季度已经实现较为明显的恢复性增长，收入同比实现两位数增长，较一季度明显改善。从盈利能力来看，目前美国市场毛利率已经基本恢复至 2024 年左右的水平，未来预期延续改善趋势。

改善主要来自三个方面：一是经过 2025 年的调整，公司东南亚供应链体系进一步成熟，能够有效降低关税变化对经营的影响；二是美国六仓布局基本完成，仓储周转、物流时效和配送成本持续优化；三是采购降本、新品推出以及产品竞争力提升共同改善了经营质量。

从市场空间来看，公司美国很多品类的市场份额仍处于很低水平，因此美国市场仍具有较大的份额提升空间。随着产品、供应链、仓储网络以及 VC 模式逐步成熟，公司预计美国市场未来将成为公司重要的增长来源。

7、美国市场未来是否会进一步加强自有仓储和尾程履约能力？

公司已经完成美国六仓布局，其中包括自营仓和第三方仓储资源，并持续根据订单密度和成本效率优化不同区域的仓储模式。如果部分区域订单规模达到一定水平，公司会综合评估是否进一步采用自营仓模式。

美国市场与欧洲市场存在一定差异。欧洲经过多年经营已经形成较成熟的品牌、仓储和尾程履约体系；美国目前仍处于能力持续建设阶段。同时，随着美国亚马逊 VC 业务占比提升，部分订单将更多使用亚马逊履约体系，因此公司还将积极拓展沃尔玛、Wayfair 等非亚马逊渠道，通过增加多渠道订单密度进一步夯实自身仓储和尾程履约能力。

8、欧洲和美国尾程履约能力目前分别处于什么水平？

公司欧洲履约体系建设时间较早，目前已经相对成熟，在部分市场的尾程费用率较当地市场平均水平具有一定优势。以德国为例，公司与当地重要配送合作伙伴建立了较深的合作关系，部分履约资源具有较强的专属性，由此形成了一定的资源和成本壁垒。

美国履约成本整体高于欧洲，但经过近年来持续投入，公司仓储及尾程履约能力已经进入行业较好水平。尤其是随着六仓布局完成、仓储坪效提升以及配送资源持续优化，美国仓配能力正在快速提升。

9、拉美市场目前经营情况如何？公司的哪些能力可以在当地复用？

2026 年上半年，拉美市场收入约 1.78 亿元，目前占公司整体收入比例仍相对较低，其中墨西哥贡献较大，巴西市场也在持续拓展。

公司在欧美市场已经形成的多项能力可以较好复用于拉美市场。一是成熟产品无需进行大幅调整即可进入当地销售；二是公司与亚马逊、美客多等主要平台建立了较好的合作基础；三是中国和东南亚供应链体系、海运长约以及全链路成本管控能力均可复制至当地市场。

目前拉美市场整体竞争程度相对欧美较低，虽然产品售价整体低于欧美成熟市场，但仓储、配送等部分经营成本也相对较低，因此目前整体毛利率表现较好。与此同时，当地面向中国跨境企业的仓储、物流、财税等基础服务体系仍不如欧美成熟，对企业本地化综合运营能力要求较高，这也构成了一定进入壁垒。

现阶段公司在拉美仍以第三方仓配资源为主，并已经开始在巴西进行仓配布局，未来会根据业务规模和投入产出情况逐步增加资源配置。

10、VC 业务目前发展到什么阶段？未来 VC 和 SC 分别如何定位？

公司 VC 收入占比由去年同期约 9.2% 提升至 38.91%，在亚马逊渠道中的收入占比已经超过一半，按 GMV 口径计算占比更高。

公司对 VC 业务的长期方向比较明确。对于家具等中大件产品，VC 模式能够更充分发挥公司规模采购、仓储和履约能力，在交易成本等方面具有一定优势；对于部分小件、标准化家居产品，SC 和 FBA 仍具有较好的灵活性和经营效率。

因此，公司未来不会简单追求 VC 占比持续提高，而是根据不同产品特点选择更加适合的经营模式，同时保留一定 SC 业务规模和经营自主空间。目前整体 VC 占比已经处于公司认为相对合理的水平，后续将根据经营情况稳步调整。

11、上半年毛利率变化主要受到哪些因素影响？

上半年毛利率变化主要由业务模式结构、汇率、海运费和关税等因素共同影响。

其中，VC 占比快速提升带来的业务模式结构变化影响相对较大。汇率方面，人民币升值对毛利率形成一定负面影响；海运费同比下降则对毛利率形成正向贡献；美国市场受东南亚供应链占比提升等因素影响，关税成本也有所改善。

如果剔除业务模式结构变化，部分单一渠道毛利率同比整体保持相对稳定。在人民币升值形成一定负面影响的情况下，公司通过采购降本、物流优化等措施进行了较好的对冲，体现了公司持续推进全链路降本增效的效果。

12、VC 业务规模持续扩大后，后续还有哪些成本和效率优化空间？

首先是仓储和配送效率。随着销量增长，公司德国核心仓群及部分前置仓的利用率已经处于较高水平。未来通过进一步增加仓储节点和优化仓网布局，可以缩短平均配送距离、提升配送时效，并降低破损率和单位配送成本。本次可转债募投项目中的欧洲海外仓建设也将进一步支撑相关能力提升。

其次是采购端。头部产品销量放大后，可以提高对上游供应商生产和出货节奏的稳定性，从而进一步增强公司规模采购和成本优化能力。

随着业务规模进一步扩大，未来仍存在继续优化账期和资金周转效率的空间。

13、公司海运长约及供应链布局目前有哪些竞争优势？

公司已经完成 2026 年欧洲和美国主要航线的年度长约签订。

	通过与核心船运合作伙伴建立长期合作，公司能够在海运价格出现较大波动时保持相对稳定的成本水平，降低地缘冲突、油价等外部因素带来的经营不确定性。 供应链方面，公司坚持“中国+东南亚”的双供应中心布局，根据关税、采购成本和供应链效率动态调整不同地区的生产和供货比例。随着东南亚供应链持续规模化，目前部分品类的采购成本已经具备较好的竞争力。双供应中心也进一步增强了公司应对贸易政策变化的能力。 14、公司 AI 应用目前进展如何？未来还有多大的人效提升空间？ 公司自 2024 年开始持续增加 AI 相关资源投入，目前已经具备基于开源模型开展内部训练以及自主开发 AI Agent 的能力。 现阶段 AI 应用主要集中在运营和销售端，包括客服、文案、图片及视频制作、广告投放等环节，未来将逐步延伸至产品开发、供应链和内部管理等领域，通过 AI 自动化或辅助工具进一步提升组织效率。 从人效来看，公司相对部分 AI 应用程度较高的同行相比仍存在提升空间。公司认为，除了产品结构差异外，AI 工具渗透率提升及内部管理持续优化，都有望成为未来人效改善的重要来源。 15、美国市场竞争环境近期是否出现明显变化？ 公司观察到，美国市场的关税、税务及其他合规监管正在趋严，行业竞争秩序逐步规范。根据公司获取的第三方平台 Marketplace Pulse 相关数据，中国卖家活跃数量相比前几年已有明显下降，部分中小规模卖家陆续退出或调整经营方向。 公司一直坚持合规经营，因此长期来看，行业监管趋严有利于提升市场竞争公平性，市场份额也有望进一步向具备品牌、产品、供应链和合规经营能力的头部企业集中。 公司目前主要关注和竞争的对象也并非大量中小卖家，而是在主要细分类目中具有一定规模和竞争力的头部卖家。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 27 日

附件：

参会人员名单

姓名	机构名称
曾伟	浙商证券股份有限公司
秦意昂	长江证券股份有限公司
黄杨璐	中信建投证券股份有限公司
解慧新	国联民生证券股份有限公司
罗乾生	国投证券股份有限公司
杜玥莹	东吴证券股份有限公司
张骏	远信(珠海)私募基金管理有限公司
吴瑾	路博迈基金管理(中国)有限公司
曹晶	国联民生证券股份有限公司
周昕	方正证券股份有限公司
杨澜	财通证券股份有限公司
肖昊	中信证券股份有限公司
童苇航	国联民生证券股份有限公司
黄莎	申万宏源证券有限公司
王兆康	国信证券股份有限公司
廖捷	方正证券股份有限公司
彭晴	湖南源乘私募基金管理有限公司
陈笑	东方证券股份有限公司
来舒楠	天风证券股份有限公司
赵兰亭	国海证券股份有限公司
陈秋露	安信基金管理有限责任公司
谭鹭	长城证券股份有限公司
张彤	天风证券股份有限公司
李爽	北京沅沛投资管理有限公司
孙海洋	天风证券股份有限公司
徐卓楠	中国国际金融股份有限公司
周少博	宏利基金管理有限公司
李俏	华源证券股份有限公司
陈君琳	深圳进门财经科技股份有限公司
王昕妍	永赢基金管理有限公司
张毅	东方财富证券股份有限公司
吴天朕	华泰证券股份有限公司
陈雨恬	华源证券股份有限公司
李含稚	华福证券股份有限公司
毕先磊	国金证券股份有限公司
林镇潘	中信证券股份有限公司
石狄	华泰证券股份有限公司

刘彦菁	东方证券股份有限公司
范佳博	国泰海通证券股份有限公司
曹倩雯	广发证券股份有限公司
李屹博	华泰证券股份有限公司
张诗宇	西部证券股份有限公司
米雁翔	长江证券股份有限公司
阳靖	东吴证券股份有限公司
张一逸	东方财富证券股份有限公司
马莹	方正证券股份有限公司
李珍妮	方正证券股份有限公司
骆峥	信达证券股份有限公司
吴凡	兴证证券资产管理有限公司
Yuxin Qian	方瀛研究与投资(香港)有限公司
蒲天瑞	农银汇理基金管理有限公司
施迺涵	华泰证券股份有限公司
刘娜	润晖投资咨询(北京)有限公司
杨蕊菁	招商证券股份有限公司
Claire Yu	Point72 Hong Kong Limited
郭韵	中信证券股份有限公司
Yangxue Wu	TRIVEST ADVISORS LIMITED
姚一鸣	东吴基金管理有限公司
赵雯晰	中加基金管理有限公司
邱思佳	兴证证券资产管理有限公司
曾丹妮	信达澳亚基金管理有限公司
尹姜子	长江证券股份有限公司
林静	西部利得基金管理有限公司
李谦	杭州长谋投资管理有限公司
徐皓亮	国联民生股份有限公司
王凯	中国国际金融股份有限公司
史凡可	浙商证券股份有限公司
关山	融通基金管理有限公司
王越	东方财富证券股份有限公司
方逸涵	华创证券有限责任公司
林昕宇	国海证券股份有限公司
许光辉	华西证券股份有限公司
徐林锋	华西证券股份有限公司
裴慧宇	国联基金管理有限公司
靳天珍	上海煜德投资管理中心(有限合伙)
史晓东	ACG MANAGEMENT PTE. LTD.
李悦瑜	广发证券股份有限公司