

上海水星家用纺织品股份有限公司  
投资者关系活动记录表(2024.05.10)

证券简称：水星家纺

证券代码：603365

投资者关系活动类别	<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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	线上参与“2024年上海辖区上市公司年报集体业绩说明会”活动的全体投资者
时间	2024年05月10日 15:00-16:00
地点	上证路演中心（ <a href="http://roadshow.sseinfo.com">http://roadshow.sseinfo.com</a> ）
公司接待人员姓名	财务总监孙子刚、董事会秘书田怡
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1、2023年贵公司整体业绩增长近15%，明显优于同行业其他公司,能否解读一下？</b></p> <p>A1、尊敬的投资者，您好。公司持续聚焦主业，深耕家纺行业，长期保持着行业头部品牌的市场地位。公司以“好被芯 选水星”为品牌战略，强化功能性被芯核心品类优势，带动公司家纺全品类发展。通过产品技术研发投入，持续对产品差异化升级，提高产品附加属性，致力于发展绿色环保、健康床品。不断创新营销模式，着力打造线上线下全渠道融合的新零售模式，将品牌传播、社群营销、活动营销、会员运营有效结合，打通垂直化运营链路。</p> <p>报告期，公司的营业收入整体保持了稳中有进的增长态势。2023年度公司实现营业收入4,210,912,053.70元，同比增长14.93%；实现归属于上市公司股东的净利润379,075,331.86元，同比增长36.23%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润327,673,282.40元，同比增长44.74%。感谢您的关注与支持。</p>

**Q2、去年各产品营收情况如何？**

A2、尊敬的投资者，您好。2023 年公司套件实现营收 15.22 亿元，同比增长 10.81%；被子实现营收 20.25 亿元，同比增长 20.38%；枕芯实现营收 2.92 亿元，同比增长 5.84%，其它产品实现营收 3.64 亿元，同比增长 12.17%。感谢您的关注与支持。

**Q3、请问公司 2024 年一季度业绩如何？**

A3、尊敬的投资者，您好。2024 年一季度，公司实现营业总收入 9.15 亿元，同比增长 11.84%；归母净利润 9332.15 万元，同比增长 11.55%；扣非净利润 8454.20 万元，同比增长 20.34%。感谢您的关注与支持。

**Q4、公司后续经营计划是什么**

A4、尊敬的投资者，您好。2024 年，公司将持续聚焦“好被芯 选水星”品牌战略，通过产品技术研发投入，持续对产品差异化升级，提高产品核心竞争力，同时加大品牌传播力度，深化供应链数字化升级，打造线上线下全渠道融合的新零售模式，完善人才激励政策，线上线下渠道均衡发力，构建行业壁垒。感谢您的关注与支持。

**Q5、公司目前市场开发方面如何规划？**

A5、尊敬的投资者，您好。公司持续聚焦“好被芯 选水星”品牌战略，继续围绕“水星”系列品牌布局，进一步延伸打造“水星家纺”“水星 STARZ HOME”、“百丽丝”、“水星 kids”等覆盖不同消费群体偏好的品牌系列。品牌建设方面，通过线下线上传播及营销方式保持高频度、高曝光，提升品牌声量。2024 年公司将继续发布《被芯白皮书》，深化行业地位认证，持续培育消费者心智。提升好被芯实力背书，塑造好被芯更专业、更科学的健康产品形象，提升品牌美誉度。

渠道建设方面，线上电商渠道继续优化运营策略及效率，保持各传统及新兴平台的品牌头部地位。线下经销渠道持续加强对空白区域的覆盖深度，持续提升线下门店运营质量，通过经销商管理、营销策略、终端形象、产品、招商拓展等全面优化和升级，确保销售稳定增

	<p>长。直营提升店铺质量的同时，加大新零售模式的转型探索，稳健推进创新零售业务发展。各渠道发挥优势，均衡发力，全渠道优化。感谢您的关注与支持。</p> <p><b>Q6、公司去年线上渠道增速较快，可以说明一下线上渠道的整体经营情况吗？</b></p> <p>A6、尊敬的投资者，您好。公司的渠道体系完善，具有覆盖线上线下的全渠道体系，可高效触达核心消费群。其中，线上电商渠道和线下经销渠道是公司的主力优势渠道，二者保持均衡发展。同时，公司亦通过建设线下自营渠道加大对核心商圈的进驻力度。线上电商渠道方面，公司是业内较早重点布局电商渠道的家纺企业并迅速积累了先发优势，经过多年的高效运营，公司旗下的经典品牌“水星家纺”在各大主流电商平台长期占据了销售排名中的头部地位。伴随中国电商业态的发展，公司一方面保持了在天猫、京东、唯品会等电商平台的规模化经营优势，另一方面进驻了抖音、快手、拼多多等具备高潜力的电商平台，形成了从货架电商到内容电商的全方位覆盖，深化了渠道的触达力。感谢您的关注与支持。</p>
<p>是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及应当披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>