

证券代码：603313

证券简称：梦百合

梦百合家居科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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
参与单位名称	长江证券、东北证券、东兴证券、方正证券、德邦证券、光大证券、广发证券、国海证券、国金证券、国投证券、国盛证券、海通证券、华泰证券、华泰证券资管、华泰资产、申万宏源证券、天风证券、信达证券、兴业证券、中泰证券、中信证券、浙商证券等。
时间	2024年9月2日 13:30
地点	电话会议
上市公司接待人员	公司董事长倪张根先生、董秘付冬情女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2024 年半年报简要解读：</p> <p>公司 2024 年上半年实现营收 39.47 亿元，同比增长 9.61%，归母净利润 5259 万元，同比减少 46.12%；扣非归母净利润 5602 万元，同比减少 40.52%。剔除汇兑损益，扣非归母净利润同比增长 53.65%。</p> <p>2024 年上半年，公司经营呈现出以下几个亮点：1) 欧洲市场稳中求进，创下历史同期新高。欧洲市场上半年营收 9.02 亿元，同比增长 26.73%；2) 北美市场发挥优势，出现增长积极信号。北美市场上半年营收 20.29 亿元，同比虽减少 1.70%，但第二季度营收同比增长 4.06%，重回增长轨道；3) 国内市场开拓创新，扩大业务规模效应。国内市场上半年营收 6.74 亿元，同比增长 18.83%。梦百合自主品牌内销营收 5.29 亿元，同比增长 18.76%，线下渠道同比增长 18.47%、线上渠道同比增长 30.06%、酒店渠道同比增长 8.94%。4) 积极推动降本控费，运营能力持续提升。公司上半年毛利率为 38.13%，同比上升 2.08 个百分点；管理费用率为 6.52%，同比下降 0.96 个百分点。</p>

二、问答环节：

1、欧洲去年上半年就有了不错的增长，今年在去年高基数的基础上仍有稳健增长，是因为欧洲市场本身有一定的修复，还是我们自身做了哪些努力？

欧洲市场整体还不算好，但跟美国相比，影响的变量要少一些。今年上半年欧洲市场增长主要来自两个方面。第一，公司跟老客户的合作关系进一步深化，对部分存量客户供应品类在增多，供应占比也在上升。第二，公司强化市场渠道布局，以优质的产品和服务赢得了部分增量客户。

2、目前，跨境电商净利率情况如何？

从经营层面上看，自6月开始，跨境电商已逐渐实现盈利。

3、跨境电商6月份从经营层面上实现正向盈利了，能不能拆分一下，是哪一部分费用的减少，还是价格有一些变化？

本身我们今年跨境电商目标就是在追求规模增长的同时，对利润也有要求，所以跨境电商就是要做到增长和利润的平衡。经过过去几年的发展，我们跨境电商业务在产品力、品牌力、营销力上已形成一定的竞争力。

4、美国工厂Q2产能利用率和利润情况如何？美国工厂满产后利润率展望如何？

美东和美西工厂Q2产能利用率环比是在提升的，两个工厂上半年加起来也是盈利的。如果美国两个工厂实现满产，那么盈利情况会有明显的改善。

5、上半年和Q2销售费用率同比还是增长的，主要是哪些费用投入比较多，后面是否有一些费用压缩计划？

销售费用增长主要系销售渠道费用增长。今年国内家居市场需求比较弱，销售费用的投入并没有带来很好的产出，接下来我们会根据市场变化和自身实际调整费用投入。

6、美国工厂最近订单还不错，请问主要原因是什么？

美国订单增长主要来自三方面。第一、第三轮反倾销的影响，反倾销导致美国本土制造回流，随着美东和美西工厂运营能力提升，我们新增了部分订单；第二、公司跨境电商持续高速增长，使得美国工厂订单增加；第三、公司持续开拓美国零

售渠道客户。

7、今年四季度和明年上半年美国市场需求如何展望？

目前来看，美国9月份有可能会降息，我们美国零售团队参加了一些行业会议，对降息的预期还是蛮高的，降息会有利于我们零售业务。今年还有一个不确定性变量是美国总统选举以及后续对中美贸易关系的影响，我们会持续关注，并提前储备应对策略。另外随着反倾销落地以及美国海关对转口贸易严查，美国以外的产能变得越来越不经济，也反衬出美国本土产能的重要性越来越强。

8、塞尔维亚和西班牙工厂目前的生产情况及后续发展规划？

塞尔维亚按照目前的人员配置，产能利用率大概在85%左右。西班牙工厂因为前一段时间在积极应对第三轮反倾销，所以出货比较少。现在反倾销国际贸易委员会终裁结果已经公布，西班牙工厂获得较低的反倾销税率（4.61%），目前订单在慢慢回流。

9、北美这块，我们代工客户（线上及线下）的结构如何？

我们线上客户增加的并不多，更多的是线下客户的增加。随着反倾销落地，美国主流零售商对于供应链的风险偏好决定了他们会更愿意把订单下给美国本土制造商。

10、未来汇率的预判及应对如何？

汇率波动会影响进出口业务，我们一直通过适时进行远期锁汇业务，以及海外生产基地当地消化等方式降低汇率波动风险，但更重要的还是要专注业务和经营，进一步提高自身抗风险能力。

11、公司业务矩阵还是比较多元化的，想请教下倪总，您的个人精力和管理重心主要放在哪块？

我的个人重心主要放在公司战略层面及0-1的项目，近期我主要关心美国产能提升、国内业务提升。

12、内销今年上半年的盈利情况？从全年来看，能不能实现盈亏平衡？

上半年，上海梦百合还是亏损的。过去几个月，国内消费很不好，但我们最近开学季的活动效果还不错，开学季的产品还是比较受欢迎的。

13、公司跨境电商竞争优势在什么地方？

公司跨境电商团队 all in 在销售端、公司对跨境电商业务团队持续赋能和培养以及美国本土产能及供应链优势所带来的产品竞争力。

14、倪总质押比例比较高，未来如何降低质押比例？

目前整个二级市场走势都偏弱，倪总因被动补充质押导致质押比例有所提高。面对外部环境的不确定性，我们将以不变应万变，专注主营，积极探索，不断提升经营管理能力和公司内在价值。

15、公司境外 ODM 和 OBM 收入占比分别是多少？

目前，境外 OBM 主要集中在境外直营、境外线上渠道，具体的数据可以参考主要经营数据公告。

16、现在就美国本土供需来看，还是处在需求相对较好，供给端因反倾销有点紧张的状况，定价上我们是采用成本加成吗？会不会提高定价适当提高毛利空间？

我们主要以成本加成法去定价。反倾销之后，美国产能将会变得稀缺，对我们来说会有提价的空间。短期内我们的定价策略会保持稳定，以获得更多订单。

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。