

证券代码：603600

证券简称：永艺股份

## 永艺家具股份有限公司

### 投资者关系活动记录表（2024年第三季度业绩说明会）

编号：2024-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 网络会议	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与机构	参加公司2024年第三季度业绩说明会的投资者	
时间	2024年11月6日（星期三）13:00-14:00	
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： <a href="https://roadshow.sseinfo.com/">https://roadshow.sseinfo.com/</a> )	
上市公司接待人员	董事长、总经理：张加勇先生 副总经理、财务总监：丁国军先生 董事会秘书：顾钦杭先生 独立董事：包磊先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年10月26日在上海证券交易所网站（<a href="http://www.sse.com.cn">www.sse.com.cn</a>）披露了《2024年第三季度报告》，为便于广大投资者更全面深入地了解公司2024年第三季度经营成果、财务状况，公司于2024年11月6日召开了业绩说明会，与投资者进行互动交流，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。</p> <p>公司对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下：</p> <p><b>1、今年有多少增长来源于老客户，老客户当前库存水平如何？</b></p> <p>答：今年以来，公司收入增量约一半来自于新客户，老客户随着份额提升亦有增长。从美国官方发布的统计数据以及我</p>	

们与客户的沟通情况看，渠道商对库存保持谨慎克制，今年以来渠道商总体上采取小幅高频下单的采购策略，其库存水平一直处于缓慢下降状态，目前库存水平总体不高。如果乐观展望，美国降息有望在一定程度上提振消费信心，若家具类耐用品终端需求回升，渠道商库存水平有望提高。

## **2、请公司简单介绍下未来关于股东分红的规划和展望？**

答：公司高度重视股东权益和回报，近年来分红比例稳中有升，2023 年度现金分红金额占全年实现的归母净利润的 44.48%；公司于 2024 年 9 月实施了中期分红，半年度现金分红金额占上半年实现的归母净利润的 41.95%。后续，公司将在保证公司正常经营和长期发展不受影响的前提下，积极加强现金分红、增强投资者回报、增加分红频次，进一步增强投资者获得感。公司将按照既定战略全力做好各项生产经营工作，坚定不移做大做强主业，努力以更好的业绩积极回报投资者。

## **3、公司目前的内销渠道结构具体是怎么样的呢？在各个渠道上是如何规划的？**

答：公司以线上线下相结合的方式加快发展内销渠道，线上聚焦天猫、京东、抖音等主流电商平台，线下主要分为工程渠道（针对小 B 客户）、直营大客户和 2C 零售渠道。线下渠道除了继续做大 2B 业务外，也在大力发展 2C 业务，继续拓展大型商超渠道，同时今年成功落地线下零售旗舰店，目前处于试点阶段，跑通盈利模型后会逐步推开。

## **4、请问美国市场需求展望如何？**

答：总体来看，目前美国家具类终端需求保持平稳并呈现

边际改善趋势：（1）美国降息有望提振家具等耐用品消费；（2）从美国官方公布的相关数据看，今年二三季度以来，美国家具类零售额总体呈现边际改善趋势；（3）美国一些家具类上市公司近期披露的季报显示其订单额有所增长，对于四季度预期有所改善。

**5、在贸易摩擦风险日渐加剧的大背景下，贵公司如何增强公司的风险抵御能力？**

答：公司将持续深耕外销基本盘，坚定推进全球经营。一方面，公司将继续推进产能的全球布局。公司于 2018 年在行业内率先“走出去”投资建设越南生产基地，经过数年建设已在客户资源、产能规模、本地化供应链、人员素质、技术工艺等方面奠定了坚实基础，目前公司对美业务已大部分实现在越南生产出货；公司持续推进越南基地产能建设，第三期越南生产基地第一批厂房正在建设中，产能弹性较大，有望承接更多的市场份额。罗马尼亚基地于 2023 年上半年实现投产出货，今年以来加快新品导入和产能爬坡，接下去也将加快产能扩建，未来几年罗马尼亚基地也有望持续贡献业绩增量。在当前欧美客户新一轮订单转移背景下，公司位于国内、越南和罗马尼亚的三大生产基地可以协同满足客户全球采购需求，有效规避国际贸易摩擦风险，进一步提高竞争优势。另一方面，公司将加快新市场开拓，持续扩大市场覆盖版图。将坚持“数一数二”市场战略不动摇，在持续深耕大客户的基础上，加强对 GDP 前 30 大国家及其重点客户的洞察和开拓力度，同时正在大力推进销售组织“走出去”，贴近重点市场布局销售办事处，加

快开拓“一带一路”等新兴市场。

**6、某客户一直在卷价格，客户这么卷对公司利润影响应该比较大，有什么应对措施保持毛利稳定吗？**

答：该客户对降本的要求一直很高，这些年公司一直以客户为中心，与客户一道持续推进降本增效，积极满足市场需求。公司将持续推进智能制造战略，通过实施 T+3、UBS、端到端极致成本等精益变革项目，不断降低成本、提升效率、增厚运营端盈利水平。

**7、三季度业绩不错，四季度预期乐观吗？圣诞季快到了，但欧美消费似乎不太乐观？**

答：目前公司订单稳定，往后看终端需求稳中向好。从美国市场看，目前美国家具类终端需求保持平稳并呈现边际改善趋势：（1）美国降息有望提振家具等耐用品消费；（2）从美国官方公布的相关数据看，今年二三季度以来，美国家具类零售额总体呈现边际改善趋势；（3）美国一些家具类上市公司近期披露的季报显示其订单额有所增长，对于四季度预期有所改善。

**8、川普上个任期（2017-2021年）对公司家居出口业务影响大吗？这次重新上任，是否会带来新的风险？**

答：公司销售收入从 2017 年 18.4 亿元增长至 2020 年的 34.3 亿，年复合增速达 23.1%。

无论美国大选结果如何以及后续贸易政策如何调整，公司将持续深耕外销基本盘，坚定推进全球经营，尽力减小贸易摩擦对公司业务的影响。一方面，公司将继续推进产能的全球布

	<p>局，在当前欧美客户新一轮订单转移背景下，公司位于国内、越南和罗马尼亚的三大生产基地可以协同满足客户全球采购需求，有效规避贸易摩擦风险，进一步提高竞争优势。另一方面，公司将加快开拓新市场，持续扩大市场覆盖版图。将坚持“数一数二”市场战略不动摇，在持续深耕大客户的基础上，加强对 GDP 前 30 大国家及其重点客户的洞察和开拓力度，同时正在大力推进销售组织“走出去”，贴近重点市场布局销售办事处，加快开拓“一带一路”等新兴市场。</p> <p>注：本次业绩说明会如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p>
其他事项	<p>关于公司 2024 年第三季度业绩说明会的详细情况，投资者可以通过上证路演中心 (<a href="https://roadshow.sseinfo.com/">https://roadshow.sseinfo.com/</a>) 查看。公司对关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！后续欢迎大家继续通过电话、邮件、上交所 e 互动平台等方式与公司进行交流。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 11 月 6 日