

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：2025-002

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
参与单位名称	东北证券、东方证券、方正证券、光大证券、广发证券、国海证券、国金证券、国联证券、国泰海通证券、国投证券、国信证券、华宝基金、汇丰前海证券、金鹰基金、平安基金、泉果基金、融通基金、申万宏源证券、天风证券、信达证券、浙商证券、中泰证券、中信证券、中信建投等。
时间	2025 年 8 月 26 日 10:00
地点	电话会议
上市公司接待人员	公司董事长倪张根先生、董秘谢雷义先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2025 年半年报简要解读： 2025 年上半年，公司实现营收 43.16 亿元，同比增长 9.35%，Q1、Q2 营收分别为 20.43 亿元、22.73 亿元，同比分别增长 12.31%和 6.83%；归母净利润 1.15 亿元，同比增长 117.82%，Q1、Q2 归母净利润分别为 5871.97 万元、5583.46 万元，连续两个季度保持在 5000 万元以上，公司业绩修复能力进一步巩固，经营管理向新向好，具体表现在以下几个方面： 1、上半年，公司美东工厂、美西一厂合计实现盈利 3253.18 万元，净利率 4.80%，两个工厂产能利用率持续攀升。 2、上半年，公司北美主营业务收入 21.84 亿，同比增长 7.63%，在特朗普关税 2.0 政策背景下，公司全球化战略布局优势进一步凸显，公司美国本土化运营能力持续提升，通过产销协同发力，公司在美市场竞争力和拓客能力持续增强。 3、上半年，公司自有品牌发展进一步提速，自有品牌营收 13.58 亿元，同比增长 12.08%（主要包括自主品牌和收购的品牌）。海外零售业务发展稳健，西班牙 MATRESSES 保持高质量运营（西班牙 MATRESSES 营收同比增长 7.83%，净利润同比增

	长 24.39%)，上半年美国 MOR 营收降幅较 2024 年全年收窄 6.17 个百分点，营收跟去年同期基本持平。 4、上半年，公司境外线上主营业务收入 9.91 亿元，同比增长 68.28%，增速比 2024 年全年高 19.56 个百分点。剔除美国 MOR 及西班牙 MATRESSES 线上业务，公司内生境外线上主营业务收入 9.09 亿元，同比增长 77.55%。 5、国内业务量质齐升，上半年，公司国内主营业务收入 7.53 亿元，同比增长 11.74%。梦百合自主品牌内销主营业务收入 5.50 亿元，同比增长 4.00%，其中，线下渠道（直营+经销）主营业务收入 2.73 亿元，同比增长 5.86%，线下门店单店收入同比有所提升，线下渠道亏损较去年同期减少近 50%；线上渠道主营业务收入 1.79 亿元，同比增长 15.98%（第二季度线上渠道主营业务收入同比增长 25.23%）。 6、降本增效持续推动落地见效，上半年，公司毛利率 39.21%，同比提升 1.09 个百分点，管理费用率同比下降 0.18 个百分点，财务费用率同比下降 0.86 个百分点，其中利息支出同比减少 13.39%。 二、问答环节： 1、在全球环境和关税政策不太稳定的情况下，如何进一步发挥公司的增长潜力？ 如果特朗普坚决对家具加征关税，那么东南亚国家的产能将会受到很大影响。我们在美国本土有产能布局，可以根据关税政策灵活调整产线（比如在美国工厂布局功能沙发、智能床生产线，泰国工厂则转向美国出口薄床垫），我们会持续关注政策变化，并做好应对。此外，美国海关的严查将抵制一些转口贸易，这对我们美国本土产能的提升也有正向作用。同时，我也希望大家看到梦百合其他趋势性的变量，比如国内业务改善、美国 MOR 改善、欧洲业务稳定等等，谢谢！ 2、请问公司未来海外制造和海外品牌的协同性会不会进一步强化？ 今年上半年，境外线上保持高速增长，美东工厂+美西一厂的产能利用率和盈利能力都在提升，这只是全球制造+全球品牌协同的其中一个方面。我相信，公司未来跨区域、多平台、一体化的品牌运营一定会跟全球产能布局产生更强的协同效应，谢谢！
--	--

	3、公司未来如何考虑国内自主品牌的发展和经营效率的平衡？ 我们坚持做难而正确的事。对于国内市场，我们会按照既定的战略推进，该投入的资源还会投，比如渠道布局（开店）及品牌推广等，我们不会通过砍掉亏损业务去减少亏损，而是通过组织能力提升及管理颗粒度精细化去提高经营效率。可以看到，今年上半年，我们国内自主品牌营收增长的同时亏损在收窄，这是一个积极信号，我相信当业务规模达到一定临界点后，规模效应会释放出来，谢谢！ 4、过去一年，公司跨境电商业务增长很快，在跨境电商品牌和运营上有哪些优化？展望下半年或明年，跨境电商盈利的拐点何时能出现？ 长期主义、坚定信念、稳定的供应链是我们跨境电商快速发展的三个关键词，当前，公司跨境电商增长在加速，投入增长在放缓，进入“此消彼长”阶段，边际效益改善需要一定时间，谢谢！ 5、结合美国市场情况，请倪总谈一谈公司功能沙发和智能床业务的发展如何？ 功能沙发市场竞争激烈，该品类目前不是公司的核心战略，但我们会考虑在美国进行功能沙发生产测试。 在新技术应用、功能升级及健康睡眠的推动下，国内智能床逐渐被市场认可。梦百合凭借产品、供应链、渠道等先发优势，已经获得艾媒咨询 2024 年度“全国智能床销量第一”、“中国智能床第一品牌”、“全国智能床销量领先”三项市场地位确认，谢谢！ 6、请倪总谈一谈对未来智能睡眠和健康睡眠的看法和思考？ 新技术的发展和应用是为了让人们生活更美好，我认为健康睡眠是前提，然后才是智能睡眠。当前睡眠舒适的问题还没有得到解决，所以我认为“改变中国人睡硬床”这件事要比智能睡眠更重要。当然，公司也具备较强的产品研发能力，会积极探索并研究新技术在公司产品应用的可能性，谢谢！ 7、在效率和成本方面，公司美国工厂跟美国本土制造企业相比优势如何？ 跟美国本土制造企业相比，我们的优势在于全球供应链和资源、全球产能布局、规模化生产以及生产设备定制化等方面，跟大家分享一个案例，美国有一家电商平台自营床垫产品在跟我们合作之后排名提升并实现了盈利，这说明我们的产品不仅
--	---

	质量过硬，而且有成本优势，谢谢！ 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。
--	--