

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（2025 年半年度业绩说明会）

编号：2025-004

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 ☐电话会议 ☐网络会议 ☐其他
参与机构	参加公司 2025 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 9 月 4 日（星期四）15:00-16:00
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： https://roadshow.sseinfo.com/)
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	公司于 2025 年 8 月 26 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《2025 年半年度报告》。为便于广大投资者更全面深入地了解公司 2025 年半年度经营成果、财务状况，公司于 2025 年 9 月 4 日召开了 2025 年半年度业绩说明会，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。 公司对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下： 1、今年办公椅内销的竞争格局是否存在积极变化？价格的变化趋势？ 答：公司在国内市场的地位稳中有进。今年公司内销业务旗舰产品占比提高，平均单价提升，盈利情况明显改善。

2、国内办公椅市场空间和前景如何？目前公司内销业务在产品价格带上有哪些变化？后续对于内销自主品牌业务有什么目标？

答：从国内家用市场看，人体工学椅属于快速成长的新品类，市场渗透率较低，有很大提升空间，市场规模在持续扩大。今年以来，公司面向家用市场的内销业务保持较快增长态势，旗舰产品占比提高，平均单价提升，盈利情况明显改善。线下 2B 市场受宏观经济影响，市场规模略有萎缩，同质化竞争激烈。但得益于公司产品的差异化定位，公司线下 2B 业务仍在快速增长。

后续，公司将进一步加大国内市场开拓，线上线下并重、2B/2C 并行，大力发展自主品牌和自主渠道业务，努力成为中国人体工学椅第一品牌。

3、目前美联储降息预期提升，请问如何看待海外市场的需求，降息对我们需求的拉动怎么看？

答：随着美国降息预期增强以及减税效果逐步显现，家具等耐用品终端消费有望提振，我们对下半年美国市场需求持乐观态度。

4、今年外销新客户拓展情况，有没有新客户进一步拓展预期？

答：公司坚持“数一数二”市场战略不动摇，积极推进大客户价值营销全覆盖，不断开拓新市场、新客户。一方面，积极发挥海外基地优势，在新一轮全球订单转移背景下积极开拓新客户，上半年顺利推进与多个重要新客户接触洽谈，后续随着美国市场需求回暖，新客户贡献有望显现。另一方面，大力开拓非美市场，进一步加大对 TOP 国家 TOP 客户的洞察和开拓力度，梳理目标客户清单，逐一建立联系并进行拜访，上半年公司在欧洲、东南亚、澳洲等区域增速较高，也反映出近年来新市场新客户开拓的积极成效。后续公司将进一步加大新客户

	开拓力度，不断提升市场覆盖面和占有率。 5、美国办公椅市场竞争格局近两年的变化趋势？公司如何在行业变化的过程中获取更多份额？ 答：美国办公椅市场竞争格局近两年主要呈现出两大趋势：（1）产业链加快向越南转移，拥有越南制造先发优势的龙头企业不断提升市场份额。就美国市场而言，除美国本土生产的中高端办公椅外，目前中低端办公椅主要从中国和越南进口。2018 年之前，美国市场中低端办公椅主要从中国进口；2018 年以后，部分中国办公椅企业开始向外转移产能（集中转至越南，越南办公椅产业从无到有、快速发展），美国从中国进口的办公椅占比逐年下降，而从越南进口的办公椅占比逐年上升。根据 CSIL 数据，2018-2024 年，越南办公椅总产值由 0.9 亿美元增长至 5.5 亿美元；根据联合国商品贸易数据库数据，美国从越南进口的办公椅占其总进口额的比例从 2018 年的 0.3% 提升至 2024 年的 35.6%，而从中国进口的办公椅占其总进口额的比例从 2018 年的 68.4% 下降至 2024 年的 25.4%，产业转移趋势日益明显。因此，拥有越南产能的中资办公椅企业在当前贸易战背景下抗风险能力相对较强，拥有成熟海外产能的龙头企业有望进一步提升市场份额。（2）行业集中度持续提升。从客户角度看，近年来贸易摩擦和全球公共卫生事件使渠道商充分意识到供应链稳定的重要性，加快推进供应链全球布局，进一步提升对龙头制造企业的采购份额。从制造商角度看，越是外部环境不稳定时期，龙头企业应对困难挑战的能力和优势更强，更加有利于龙头企业提升市场份额。 综上，在目前加征关税背景下，公司第一层竞争优势在于拥有成熟高效的海外产能，第二层竞争优势在于海外基地的综合运营能力较强（包括产能、本地化率、制造能力、工艺水平、运营效率、管理团队等），有望持续提升市场份额。 6、今年公司国内以及海外基地的降本提效举措有哪些，
--	--

	取得了哪些成效？ 答：公司不断推进管理体系升级，持续优化运营水平。今年以来，公司重点推进采购体系变革项目，逐步构建高效协同的供应链集成管理体系：建立供应商资源看板，实现供应链资源可视化管理，优化供应商资源池；加强供应商绩效精细化管理，通过推行量化绩效评估体系，精准引导供应商持续改进并赋能其能力提升；统筹公司技术、质量、交付等领域专家资源，按照矩阵式理念组建原材料品类管理小组，协同开展供应商选型与成本优化；开发招标及货运竞价等数字化系统，实现采购成本管理的高效透明。同时，继续深入推进 T+3 和 UBS 精益管理体系建设，持续提升采产销一体化计划管理体系的精准性与敏捷性，并积极培育精益生产专业型人才队伍，夯实持续改善基础。此外，有序推进越南和罗马尼亚基地建设，系统性输出先进管理体系，赋能海外基地持续推进降本增效、精益运营、效率提升，并加快本地化供应链及管理团队建设，进一步巩固竞争优势。 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。
其他事项	关于公司 2025 年半年度业绩说明会的详细情况，投资者可以通过上证路演中心(https://roadshow.sseinfo.com/)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。
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 4 日