

证券代码：603408

证券简称：建霖家居

厦门建霖健康家居股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 券商策略会 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 路演活动 ☐ 其他
形式	☐ 现场 ☒ 网上 ☒ 电话会议
参与单位 名称	信达证券、阳光资管、金信基金、长江证券、浙商证券、财信证券、华安证券、中泰证券、国海证券、西部证券、国金证券、宝盈基金、申万宏源、招银理财、中邮创业基金、广发证券、海富通基金、华福证券、国海证券、中信资管、长城基金及投资者网上提问
时间	2025 年 10 月 30 日-2025 年 11 月 3 日
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接 待人员姓名	董事长兼集团总裁 陈岱桦、独立董事 叶少琴、独立董事 王必禄、独立董事 毛海栋、财务负责人 汤慧玲、董事会秘书 许士伟、证券事务代表 程龙
投资者关系 活动主要内 容介绍	1. 目前公司的利润率情况及海外产能扩建计划如何？ 公司今年第三季度营收创历史新高，但由于第二季度开始公司加速推进海外产能转移，设备调试、运营支持、人员增加等开支对利润水平产生了一定影响。但长期来看，随着海外产能逐步释放、运营效率提升，这部分损耗将逐步消化。同时，集团通过优化供应链管理、提高产品附加值，尽管成本有所上升，但客户接受度较高，整体利润率有望保持稳定。 泰国三期厂房目前正在建设中，预计明年上半年完工。该基地将进一步提升供应链效率，利用泰国市场的成熟供应链和功能组装优势，提高产品附加值，并通过调整报价策略，增强利润空间。 墨西哥工厂计划于今年年底进行小批量量产，初期产能规划较小。但随着运营稳定和客户关系建立，未来将逐步增加产量，以满足市场需求。 公司将持续优化海外产能布局，通过提升运营效率、强化供应链协同，实现成本与效益的平衡，推动利润率稳步提升。 2. 公司在新项目方面的进展及未来预期如何？ 公司持续推进新项目开发，例如五金龙头等领域，预计明年仍保持较好增长。同时，公司将继续拓展新品类认证，涵盖毛巾架、马桶等新品类，通过优化供应链管理与客户服务，确保既有客户群体稳定，并推动业务实现稳步增长。未来，公司将结合市场需求与技术创新，进一步强化产品竞争力，提升市场份额。 3. 请问科技驱动公司产业升级与转型主要体现在哪些方面？ 主要体现在两个方面：一是工艺技术革新，以自动化和机器人应用为核心，推动生产流程智能化，显著降低人力成本，提升效率和精准度。二是产品技术升级，特别是国内市场，智能家居领域融合 AI 技术，实现市场需求精准匹配，并聚焦康养场景创新，结合 AI 和智能技术打造智能卫生间系列产品，以 B2B 模式切入康养市场，探索科

技与健康养老的新结合点。

4. 今年分红的具体情况是怎样的？

公司延续去年年度分红加中期分红的模式，董事会已审议通过中期分红预案，具体方案为：每 10 股派发现金股利 1.9 元（含税）。全年累计分红总额将超过 3 亿元人民币，占 2024 年度净利润的 64%。该分红方案尚需提交股东会审议通过后方可实施。

5. 与海外客户合作时，如何固定成本价格和毛利率，以及如何应对材料价格上涨的风险？

公司与海外客户签订长期合作协议时，约定材料价格和汇率波动的共担机制，当浮动超出约定范围，双方按比例分担额外成本；以及通过行业数据监测，预判市场变化调整库存策略，当材料价格上涨时，与供应商协商并提前备货以锁定成本。同时，公司内部也会对供应商材料供应和汇率进行判断和风险管理，利用套期保值等工具，平滑成本波动的风险。

6. 在公司中，职业经理人的特点和工作氛围是怎样的？

公司的文化核心是团队精实和稳健发展。我们的职业经理人以长期服务积淀的深厚责任感为底色，通过目标责任制将经营目标层层拆解至团队与个人，形成自驱力强、结果导向的管理氛围。跨境电商就是一个内部创业的成功案例，通过工厂自营品牌模式直接触达北美市场，将北美市场消费数据转化为集团产品迭代动力，推动销售额稳步增长与复购率持续提升，形成稳健与进取并重的业务生态，并计划在明年进一步拓展中东、欧洲、澳洲和日本等更多平台全球化扩张。

7. 产能向海外移转完成后，国内产能是否存在过剩的问题？

国内产能可能面临阶段性富余，但不会出现全面闲置。公司正积极开拓新市场和新客户，以提升这部分产能利用率；同时优化半成品与成品在海内外的制造比例，根据市场需求灵活调整生产结构，实时监测国内国际订单变化，确保产能利用率维持在合理区间实现动态平衡。

8. 公司在资本运作方面有哪些考虑，如并购、融资或股份回购等？

尊敬的投资者您好，公司以战略目标为导向，积极关注行业的发展趋势和优质项目的投资机会，促进内生增长和外延拓展协同驱动，持续提升核心竞争力，推动公司高质量可持续发展，适时推动投融资和股票回购等资本运作，并按照相关法律法规及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。

9. 如何构建和维护与客户的长期关系，公司如何提升用户满意度和忠诚度？在品牌建设方面有哪些策略和活动来提升品牌知名度和美誉度？

尊敬的投资者您好，公司凭借卓越的研发设计和先进制造能力，保证产品质量、可靠性和稳定性，奠定了客户信赖的基础；通过优异的综合实力和快速响应能力，为客户提供从设计到交付的一站式高效解决方案，与国际知名品牌客户建立了长期稳定的合作关系；通过创新驱动、渠道深耕和品销协同，持续深化品牌建设和市场拓展。品牌建设方面，在国内，瑞摩宅兹以智能家居为发展方向，打造智能科技品牌形象，布局多元化的线上、线下业务和商用渠道网络；建霖智家以高品质和性价比通过数字

	定制系统提供全卫解决方案，聚焦康养场景的迭代深耕，不断累积品牌美誉度。在北美，公司依托多元化平台整合优势，提升国际化产品力与服务力，在跨境电商和海外卖场逐步拉升品牌影响力。感谢您对公司的关注。 10. 公司在数字化转型和智能化生产方面有哪些实践和未来规划？如何通过技术手段提升生产效率、优化客户体验并开拓新的业务模式？ 尊敬的投资者您好，通过“强基、重构、改善”的赋能策略，公司的智能制造体系更加健全，产业结构持续优化，数字化产线技术、智慧仓储物流技术、智能制造信息化技术等取得新进展，逐步实现面向家居整体智能化、定制化、场景化、一站式解决方案的数智服务体系。目前，一个融合了 SAP、PLM、CRM、MES、WMS 和 OA 等系统的全面数字化平台已基本部署完成，成为公司运营的强大中枢。2025 年 4 月，公司成立了人工智能研究院，加速智能家居产业大数据与人工智能的融合创新。数字化项目第六期、第七期有序推进，助力新零售数字化营销及跨国业务协同管理。未来，公司将继续深化数字化转型，推进数字化流程优化与智造创造营运价值，通过数字化重构核心业务运作模式，通过产业与数字技术深度融合，赋能产业转型升级，促进新商业模式的稳健发展。感谢您对公司的关注。 11. 在当前家居行业竞争日益激烈的背景下，公司如何看待自身的竞争地位？有哪些差异化的竞争策略来应对竞争对手的挑战？ 答：尊敬的投资者您好，面对复杂的外部环境，公司国际化布局的先发优势逐步凸显，公司持续推进泰国、墨西哥等海外基地建设，强化本地化供应能力，同时，积极拓展欧洲及新市场机会；公司将继续深耕健康家居产业生态，充分发挥研发创新优势，加速智能化融合，及时满足市场发展趋势及客户定制化和多样化需求。感谢您对公司的关注。 12. 公司在环境保护和社会责任方面有哪些具体举措和长期规划？如何平衡商业利益与社会责任，实现可持续发展目标？ 答：尊敬的投资者您好，公司在环境保护与社会责任方面建立了系统化、长期化的实践体系，并通过战略协同实现商业价值与社会价值的有机统一。环境保护方面，公司坚持绿色、低碳的可持续发展理念，持续推进绿色制造与节能减排，将环保理念深度融入产品设计、生产流程与供应链管理等环节，在智能制造与能效提升、绿色供应链建设、认证与合规、碳减排实践等方面取得显著成效，并将持续加强环保投入，推动产业绿色低碳转型。社会责任方面，公司持续关注员工福祉、社区发展与公益参与，如投入参与建霖芳德助学金、圆梦微心愿爱心敬老行动、东西合作劳务扶贫等多个项目，积极履行企业公民责任。 未来，公司将持续推动 ESG 发展理念，提升 ESG 治理成效，促进集团可持续发展，并切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，致力于平衡商业利益与社会责任，实现可持续发展目标。感谢您对公司的关注。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 11 月 3 日