

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

编号：2026-001

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 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 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 网络会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与机构	申万宏源、信达证券、长江证券、东方证券、广发证券、国海证券、国金证券、国信证券、华福证券、开源证券、天风证券、兴业证券、中信建投、创金合信、度势投资、国金基金、华泰柏瑞、金鹰基金、巨杉资本、鹏扬基金、平安养老、浦银安盛、前海开源、前海宜涛资产、仁桥资产、天治基金、相聚资本、兴业自营、阳光资产、原点资产 (排名不分先后)
时间	2026年4月25日(星期六) 10:00-11:00
地点	线上会议
上市公司接待人员	董事会秘书顾钦杭先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司 2025 年度及 2026 年一季度总体经营情况</p> <p>2025 年，全球贸易紧张局势加剧和政策不确定性上升，全球经济增长动能偏弱，国内经济供强需弱矛盾突出，国内外有效需求不足。公司继续以高质量发展为主线，贯彻落实“安静下来、聚焦专注、向内沉淀、持续进化”的经营方针，围绕“产品领先、品牌致胜、数一数二、全球经营、智能制造、管理变革”统筹推进各项工作，合力克服多重挑战，持续提升竞争优势，经营业绩总体保持平稳健康发展。关于 2025 年度公司开展的主要工作，具体可参见公司《2025 年年度报告》。</p>

(一) 2025 年度业绩情况

1、主要财务数据：2025 年，公司实现销售收入 48.82 亿元、同比增长 2.79%，实现归母净利润 2.33 亿元、同比下降 21.41%，扣非后归母净利润 2.14 亿元、同比下降 26.80%。

2、销售收入：2025 年公司收入增长整体承压，主要受贸易战及欧美通胀影响，美国市场收入有所下滑；但得益于近年来公司加快开拓国内市场及非美市场，2025 年国内市场以及亚洲其他区域、欧洲、南美等非美市场增速较快。

(1) 外销方面：2025 年，受新一轮关税战影响，美国市场家具类产品终端需求走弱，叠加关税政策不确定性使渠道商采购备库趋于谨慎，同时订单加快从中国向外转移，中国办公椅出口额同比下降 8.9%，其中对美国出口额同比下降 21.6%。面对复杂严峻的外部环境，公司充分发挥海外基地优势，合理规避贸易摩擦风险，同时进一步加强对 TOP 国家 TOP 客户的洞察和开拓力度，大力开拓非美市场，收入增速快于行业面上。

就美国市场而言，2025 年 4-8 月，受关税政策不确定性及下游需求疲软影响，美国大客户大幅减少订单，对收入增长造成较大压力；2025 年 8 月以后，关税政策的不确定性总体上有所降低，美国渠道商采购逐渐趋于正常化，前期暂停或延迟的订单开始回补，三季度销售收入已有所反映、环比增长 9.82%；四季度随着订单继续回升及产能有效提升，单季度销售收入达到 13.99 亿元，创单季度销售收入的历史新高。

(2) 内销方面：2025 年，公司继续大力推进国内市场开拓和自主品牌建设，内销自主品牌业务实现收入增长、盈利改善、品牌提升。全年内销自主品牌业务同比增长较快，盈利能力明显改善。Flow 系列高端产品市场影响力不断提升，在自主品牌业务中的销售占比明显提升，有效助推品牌打造；线上渠道围绕核心爆品做好流量入口管理和精细化运营，运营质量明显提升；线下加快自主渠道建设，在进一步加快推进 2B 渠道建设的同时，加快 2C 零售渠道建设，渠道网点稳步增加，同时推进终端标准化建设，打造标杆门店，助力提升永艺撑腰椅品牌声量。

3、净利率：2025 年归母净利率 4.77%，同比下降 1.47 个百分点。

主要原因包括：（1）订单波动对产能端造成较大扰动，导致生产经营成本上升；（2）客户需求和产品结构出现阶段性变化，部分高毛利产品客户谨慎下单并延期；（3）下半年以来人民币升值较快，造成较大汇兑损失；（4）部分新业务尚未实现扭亏，形成一定拖累。

需要说明的是，过去几年公司着眼于长远考虑，战略性投入自主品牌建设，发展新基地、新品类，在短期内对净利率有一定影响。经过前面几年的培育，这些新业务正在逐步迈过盈亏平衡点，盈利情况呈现积极改善趋势，力争在今年全部实现扭亏为盈。

（二）2026 年一季度业绩情况

2026 年一季度实现销售收入 11.42 亿元，同比增长 13.01%；实现归母净利润 7,204 万元，同比增长 25.18%，扣非后归母净利润 6,954 万元，同比增长 28.75%。

2026 年一季度销售收入创公司第一季度销售收入的历史新高，主要原因系海外市场需求回暖，同时公司进一步加大 Top 国家 Top 客户开拓力度，市场份额持续提升。归母净利率同比提升 0.61 个百分点，主要得益于：（1）销售收入增长，规模效应提升；（2）产品结构改善，高毛利产品销售占比提高；（3）公司持续推进采购体系变革、极致成本等精益管理变革，逐步贡献效益。

（三）关于现金分红

为积极加强现金分红、增强投资者回报、增加分红频次，进一步增强投资者获得感，公司结合实际情况，拟定 2025 年年度分红方案为每股派发现金红利 0.30 元（含税）；合并 2025 年半年度公司已派发的现金红利每股 0.16 元（含税），2025 年度公司派发的现金红利合计为每股 0.46 元（含税），现金分红总额为 1.52 亿元，占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的比例为 65.30%。同时制定了 2026 年中期利润分配计划，2026 年中期现金分红上限为不超过当期合并报表归属于上市公司股东净利润的 50%。以上利润分配方案尚需提交公司 2025 年年度股东会审议通过。

二、问答

公司对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下：

Q: 如何展望 2026 年收入增长？

A: 公司持续加大 Top 国家 Top 客户开拓力度，市场份额不断提升，但受美以伊冲突影响全球经济存在不确定性，我们对需求端持谨慎乐观态度。公司将积极发挥自身优势，持续加大市场开拓力度，努力以份额提升的核心逻辑对冲市场需求不确定性的影响。

Q: 2025 年公司内销自主品牌业务在产品端和营销端有哪些变化？

A: 2025 年，公司内销自主品牌业务实现收入增长、盈利改善、品牌提升。在产品端，进一步提升旗舰操盘能力，运用 IPMS（集成产品营销与销售）系统方法论，持续打造和迭代 Flow 旗舰系列和沃克等主销系列产品，同时加强用户 VOC（用户之声）管理，不断优化产品体验，推动产品 NPS（净推荐值）稳步提升。在品牌端，通过旗舰产品心智打造、新媒体全域内容营销、高铁户外广告投放以及与专业健康机构合作推广等方式持续打造“永艺撑腰椅，更撑腰的人体工学椅”的品牌心智；优化市场营销费用投放结构、提高投放效率，不断积累品牌人群资产，品牌知名度进一步提升。

Q: 请介绍公司非美市场的开拓情况？

A: 近年来公司高度重视非美市场开拓，建立了相应的销售组织及激励政策，并开展深度的市场洞察和客户拜访，自上而下系统性地掌握了 TOP 国家 TOP 客户的基本情况，针对性的产品推荐方案也赢得了部分客户的信任和合作，占有了一定先机。2025 年，公司在亚洲、欧洲、南美等非美市场增速较快，也反映出近年来公司非美市场开拓的积极成效。后续，公司将进一步加大市场开拓力度，积极利用已有渠道和客户优势，同时聚焦中高价位段和拥有自主技术特色的产品，走差异化竞争策略，不断提升市场覆盖面和占有率。

	<p>Q: 2025 年升降桌业务表现较好的原因?</p> <p>A: 2025 年公司升降桌业务经营质量明显提升, 主要得益于:</p> <p>(1) 收入增长较快 (同比增长 71.49%), 规模效应显现; (2) 业务与研发高效协同, 顺利导入高价值客户; (3) 全链条降本增效, 精益管理落地见效。公司将持续推动升降桌业务高质量增长, 不断提升业务规模和盈利水平。</p> <p>Q: 目前越南办公椅行业生产成本与国内相比处于什么水平? 公司越南基地后续还有哪些可优化的空间?</p> <p>A: 受产业链配套程度影响, 目前越南办公椅行业的生产成本整体高于国内, 但售价也高于国内。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, 先发优势明显。后续, 公司将基于国内制造优势及运营经验, 持续向海外生产基地输出采购体系变革、极致成本管理、UBS 和 T+3 精益管理体系等先进管理方法论, 赋能其持续推进精益运营、效率提升, 不断提升竞争优势。</p> <p>Q: 近期是否有海外客户订单转移至国内的趋势?</p> <p>A: 从今年 3 月广州 CIFF 家具展的情况看, 海外客户较去年增多: 一是欧洲客户明显增多, 原因可能系欧洲市场受美以伊冲突影响, 能源及原材料成本大幅上升, 欧洲客户转而到中国采购, 替代部分欧洲成品供应链; 二是“一带一路”国家客户增多, 得益于近年来中国与“一带一路”国家经贸互动加深。公司将积极把握以上趋势, 充分发挥自身优势, 持续加大市场开拓力度, 不断提升市场份额。</p> <p>注: 本次投资者活动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	无

附件清单	无
日期	2026年4月25日