

上海水星家用纺织品股份有限公司

投资者关系活动记录表(2026.04.24)

证券简称：水星家纺

证券代码：603365

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"/> 其他（电话会议）			
参与单位名称及人员姓名	Goldman Sachs Asset 安信基金 安信基金 财通证券 创金合信 大家资产 东北证券 东北证券 东方财富 东方证券 东方证券 东吴证券 富安达 光大证券 光大证券 广发证券 广发证券 国金证券 国盛证券 国盛证券 国泰海通 国泰海通 国信证券 国信证券 和泰人寿 恒安标准人寿 华泰证券 华西证券 交银施罗德 巨杉资产 开源证券 摩根基金 南方基金 诺安基金	MichelleWen 陈相合 张明 赵嘉宁 张小郭 王新星 刘家薇 苏浩洋 韩欣 昭虹宇 杨春燕 赵艺原 申坤 孙未未 朱洁宇 董建芳 糜韩杰 杨雨钦 王佳伟 杨莹 盛开 钟启辉 刘佳琪 丁诗洁 李丹 李元玮 张霜凝 刘耀泽 高逸云 何川 郭彬 刘健 鲍宇晨 王月	磐厚动量 前海开源 钱唐汇鑫 勤辰私募基金 泉汐投资 山西证券 尚诚资产 申万宏源 申万宏源 天风证券 天风证券 天风证券 天治基金 同德磐石 信达证券 兴业证券 雪石资产 阳光资产 银河证券 盈峰资本 长城基金 长江证券 长江证券 长江证券 招商证券 招商证券 浙商证券 浙商证券 中财益澄 中海基金 中金公司 中金基金 中泰证券 中信证券	张云 毕建强 周炜 生名扬 吴越 孙萌 黄向前 求佳峰 朱本伦 孙海洋 龚理 邱天 王娟 周振兴 刘田田 赵宇 谢淑静 李曦辰 艾菲拉 高羽中 张坚 柯睿 陈信志 雷玉 刘丽 唐圣炆 周敏 詹陆雨 杨洋 谢华 万艺澎 方榕佳 吴思涵 郑逸坤

时间	2026年04月24日 15:00-16:00
地点	上海市奉贤区沪杭公路1487号
公司接待人员姓名	副总裁：李婕、财务总监：孙子刚、董事会秘书：田怡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Part1: 公司介绍</p> <p>2026年是家纺行业竞争加剧、消费结构升级的关键一年，也是水星家纺深化战略、提质增效的攻坚之年。今天我们将围绕2025年全年经营成果、2026年一季度业绩表现，以及公司在产品创新、渠道升级、品牌焕新等核心维度的进展与规划，与各位进行交流。</p> <p>先简要回顾2025年的核心成绩。全年公司实现营业收入45.28亿元，同比增长7.99%；归母净利润4.07亿元，同比增长10.96%，盈利增速跑赢营收增速，盈利能力稳步提升，营收和净利润双增长。</p> <p>这一年，我们坚定推进大单品战略，聚焦睡眠科技主赛道，“人体工学枕”、“雪糕被”等核心爆款持续发力，带动枕芯、凉感被等品类实现较高增长，构建起差异化竞争壁垒。渠道方面，2025年线上营收同比增长15.47%，行业领跑，成为主要增长引擎，线下加盟业务提质增效，全域协同效应持续显现。同时，我们坚持以客户为中心，升级“科技守护睡眠”的品牌理念，深化品牌形象焕新，进一步强化专业床品全球销量领先的市场认知。</p> <p>进入2026年一季度，公司延续稳健增长态势，实现开门红。报告期内，营业收入达9.79亿元，同比增长5.74%；归母净利润1.05亿元，同比增长17.09%，净利润增速显著高于营收增速，盈利质量进一步提升。毛利率延续优化趋势，达46.29%，同比上升2.39个百分点，净利率提升至10.74%，较上年同期增加1.04个百分点，成本管控与产品结构升级成效凸显。这一成绩的取得，源于我们对战略的坚定执行——大单品接力增长，2026年一季度新品势能持续释放；源于我们对渠道的精细打磨，线上全域运营效率提升，线下渠道布局进一步优化；更源于全体水星伙伴凝心聚力、攻坚克难，守住了专业根基，激活了增长动能。</p> <p>当然，我们也清醒认识到，当前行业仍面临消费复苏不均衡、</p>

市场竞争加剧等挑战，公司在营销费用投入、渠道结构优化等方面仍需持续精进。但我们对未来充满信心，这份信心源于：产品创新能力持续强化，我们将继续用技术壁垒开发健康引领型单品，以硬核科技筑牢产品护城河；全渠道战略稳步落地，线上线下深度融合，进一步提升渠道效率与覆盖广度；品牌势能不断积累，通过 IP 合作、用户共创等方式，持续放大品牌影响力。

投资者回报方面，公司强化股东权益，践行长期主义，2025 年实施中期分红，中期每 10 股派发现金红利 2 元（含税），本次拟每 10 股派发现金红利 8 元（含税），本年度公司包括中期分红拟共计现金分红总额 2.59 亿元（含税）。2025 年分红总额及分红比例均较上年有所提升。

Part2: 互动环节

Q1: 2026 年加盟和直营开店计划是什么？

A: 2026 年直营渠道将优化绩差门店，提升门店运营效率；加盟板块以提升店铺运营质量、加强管控为前提，拓展覆盖区域市场。

Q2: 线下渠道库存及加盟商拿货信心如何？

A: 公司 2025 年期末存货较 2024 年有所下降，存货周转率行业领先，渠道库存处于合理水平，公司将持续跟踪管控经销商库存。

Q3: 未来分红政策是什么？

A: 公司以现金分红传递经营稳健与股东回报诚意，2026 年分红政策将匹配公司战略与费用投放政策，在实现股东价值最大化的同时，支撑公司长期高质量发展，兼顾短期回报与长期增长。

Q4: 公司未来 3-5 年毛利率规划水平如何？

A: 公司 2025 年度毛利率呈提升态势，线上毛利率提升更为明显。未来公司将持续优化产品结构、坚持精品开发、提升特色产品竞争力，推动毛利率提质。

Q5: 2026 年线下营销推广计划？

A: 2026 年线下将推进渠道焕新，推出年轻、科技、时尚的全

	<p>新门店形象；增设科技专区，匹配科技新品体验演示功能；精细化区域营销活动，提升门店销售转化；深化场景交互，定制运营方案，加强会员运营赋能线下渠道。</p> <p>Q6：近期原材料价格上涨是否影响 2026 年毛利率，公司如何管控？</p> <p>A：公司提前预判材料价格波动趋势，通过备货对冲成本变化，同时结合终端价格与产品结构调整，平衡成本压力。2026 年一季度原材料价格上涨但公司毛利率仍实现提升，公司有信心通过运营方式应对原材料价格变化。</p> <p>Q7：2025 年团购业务增长原因及 2026 年延续性如何？</p> <p>A：公司团购业务增长源于业务团队与宣传投入加强，精准捕捉市场需求；同时公司头部品牌效益溢出，B 端客户更愿意与品牌信任度高的公司合作，公司产品质量与口碑占优，行业向头部集中；公司凭借供应链优势，保障快速排产与交付，2026 年业务具备提升空间。</p>
是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及应当披露的重大信息。
附件清单（如有）	无