

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：2026-002

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 checked="" 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
参与单位名称	长江证券、长心投资、方正证券、光大证券、广发证券、国海证券、国金证券、国泰海通证券、国投证券、华福证券、华泰资产、申万宏源证券、天风证券、西南证券、信达证券、兴全基金、浙商证券、中泰证券、中信建投证券、中信证券等
时间	2026年4月29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，财务总监兼董事会秘书谢雷义先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2025 年报暨 2026 年一季报解读：</p> <p>（一）关于业绩预告更正，主要有以下三方面原因：（1）公司为大力拓展国内市场，在持续强化渠道能力的过程中，逐步优化经销商队伍。经与审计机构沟通，基于谨慎性考虑，公司对此类经销商应收账款无法收回的部分不确认收入，导致公司营收减少约 6,240 万元，利润总额减少约 4,100 万元。（2）随着年度审计工作的深入，并与会计师充分沟通，公司就存货跌价准备和商誉减值进行重新测算，追加计提资产减值损失和商誉减值损失合计约 4,800 万元。（3）近期，公司参考税务顾问的意见，对所得税费用进行复核与审慎分析，对部分仍处于亏损状态的海外子公司，冲回部分原已经确认的递延所得税资产，导致归母净利润减少约 1,900 万元。</p> <p>（二）为了梦百合能够更好地开拓欧洲市场、加快欧洲自主品牌发展，2021 年倪总收购德国 MC，为进一步深化梦百合自主品牌在东欧市场布局，在 2023 年倪总启动了 Dormeo 项目，自此，公司欧洲业务进入快速发展期。然而，俄乌战争等外部因素对欧洲经济带来较大冲击，MC 和 Dormeo 逾期</p>

应收账款近年来不断增加，审计机构出具了保留意见的审计报告，公司董事会对此作了专项说明，公司对 Dormeo 的关联关系进行追认，倪总对这两家公司应收账款签署了《承诺还款方案》。

（三）2025 年，公司利润修复没有达到预期，主要还是来自国内线下门店和境外线上这两个业务板块未充分释放规模效应。境外线上达到盈亏平衡、上海梦百合减亏将是公司当前最重要的任务，经过这几年发展，公司境外线上业务已占据了一定的市场份额，接下来在战略层面，公司境外线上业务会以利润为导向。国内线下渠道会加大利润考核，从运营提质、渠道优化、费用管控等维度减少亏损。

尽管利润表现不及预期，但公司在业务发展方面也有一些亮点：1、美国线上业务，公司多个产品链接稳居亚马逊床垫类目头部，已经成为亚马逊床垫类目的核心玩家之一，欧洲线上业务也顺利启动。2、国内电商通过构建“品牌×品类×电商×倪总 IP”的全域增长模型，MLILY 梦百合自主品牌内销线上渠道同比增长 35.29%。3、2025 年美东、美西工厂合计盈利约 8,000 万元（较 2024 年增加约 5,400 万元）。4、公司持续深耕产品智能化战略，推动智能床应用场景向酒店、养老、医疗延伸，公司与全球知名家居品牌——舒达席梦思在电动床领域达成战略合作。

（四）2026 年一季度公司营收 22.51 亿元，同比增长 10.18%。归母净利润亏损 3811 万。亏损主要有几方面原因：（1）人民币升值导致汇兑损失约 3,900 万元。（2）受美伊战争影响，原材料价格上涨，导致一季度毛利率同比有所下降，针对原材料价格上涨，公司的提价举措已在逐步落地。（3）一季度国内市场表现偏弱，内销亏损较去年同期有所扩大。四、为进一步巩固境外线上行业地位，公司一季度仍投入较多费用，境外线上亏损没有能够得到改善。

二、问答环节：

1、2025 年海外电商亏损大概在什么量级，如果全年要实现盈亏平衡目标，之后可能会是怎样的恢复节奏？

你好，公司海外电商主要由子公司梦百合美国来运营，2025 年梦百合美国亏损 1.39 亿元，您可以作为参考。海外电商对于我们美国工厂产能利用率和盈利能力的提升具有战略意义，有些硬仗我们不得不打。自 2025 年 11 月份以来，我们一直保持亚马逊头部位置，今年一季度为了进一步巩固头部位置，增加费用投入，经营亏损未得到收窄，接下来我们会在保持现有规模的情况下向利润考核倾斜，谢谢！

2、2026 年，国内家居行业有所承压，您如何看待公司 2026 年国内市场的发展？

你好，公司国内线下渠道亏损的核心原因在于业务规模尚未达到盈亏平衡点，一季度国内消费需求也不好，公司国内表现不理想，但从 3 月份开始有一点点好转。今年我们会做战略克制的选择，主动优化调整直营结构、优化资源布局，对长期亏损、经营改善效果不佳、不具有战略价值的直营店进行优化，谢谢！

3、在美国市场，公司面临低端产能的冲击，往后看供给端的竞争格局怎么看？

你好，随着美国海关查验力度加大以及产品阻燃合规要求等，行业在不断出清，我认为未来几个月会有很多玩家离场，亚洲区的供给会减少，市场会逐步回到相对健康的状态，梦百合美国工厂制造优势反而成了稀缺资源，谢谢！

4、今年因为战争的扰动，原材料价格上涨比较多，目前公司对代工业务和自有品牌业务的价格策略如何？

你好，我们自 3 月起与客户启动提价沟通，美国亚马逊业务提价沟通比较顺利。大客户提价阻力相对较大，但有利的是，竞争对手也在同步调价或降低促销力度，行业环境对提价形成有力支撑，同时，我们也希望战争冲突能早日结束，谢谢！

5、此前公司推出里境品牌，考虑到现在的外部环境，公司多品类的策略是否有变化？

你好，里境品牌还会继续推，里境品牌现在有两个系列，HOME 系列定位高端，强调品牌调性。VALUE 系列相对下沉，强调与梦百合大家居的业态融合。对于我们来说，有些需要坚持的东西还是会坚持，谢谢！

6、一季度境外线上毛利率下降比较多，是什么原因？

你好，境外线上毛利率下降主要系对于亚马逊 VC 业务中产生的部分平台扣点冲减了收入，谢谢！

7、请倪总介绍下跟 SSB（舒达席梦思）的合作？

你好，公司之前跟舒达席梦思就有一些合作，源于梦百合产品品质、产品专利以及对方坦诚、透明的沟通与彼此尊重，双方合作逐步深入，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。