

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 年年度业绩说明会）

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 网络会议	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与机构	参加公司 2025 年年度业绩说明会的投资者	
时间	2026 年 5 月 21 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：邵毅平女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 4 月 25 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《2025 年年度报告》及《2025 年年度报告摘要》。为便于广大投资者更全面深入地了解公司 2025 年度经营成果、财务状况，公司于 2026 年 5 月 21 日召开了 2025 年年度业绩说明会，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。</p> <p>公司对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下：</p> <p>Q：美国市场客户拓展情况如何？</p> <p>A：公司始终坚持“数一数二”市场战略不动摇，运用大客户价值营销方法论，持续强化对重点国家、重点客户的深度洞察与精准开拓。2025 年，面对新一轮关税战等复杂严峻的外部环境，公司积极发挥自身在产品研发设计、海外基地布局、制</p>	

造及管理等方面的综合优势，巩固和提升存量客户业务份额，同时顺利开拓多个新客户，在新一轮全球订单转移背景下持续提升市场份额。

Q：非美市场拓展情况如何，客户和产品定位如何？

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，已经了解了 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、南美等非美市场的销售增速较快，也反映出近年来公司非美市场开拓的积极成效。

整体而言，非美市场客户及产品定位存在明显的两极分化，既需要成本极致的性价比产品，也需要与众不同的产品。公司在非美市场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。

Q：公司海外生产基地的降本增效措施有哪些？

A：公司向海外生产基地有序输出采购管理体系变革、极致成本方法论、T+3 和 UBS 精益管理体系等行之有效的先进管理方法论，赋能其持续推进精益运营、效率提升，同时加快推进本地化供应链建设、重要零部件自制以及自动化、信息化、智能化改造，加强管理团队本地化建设及员工技能培训，不断提升运营效率，持续巩固竞争优势。

Q：国内自主品牌业务发展规划及后续盈利能力展望？

A：公司将围绕产品、品牌、渠道、运营持续优化，实现国内自主品牌业务销售增长、盈利提升、品牌破圈，加快打造中国人体工学椅第一品牌。将进一步强化产品经营理念，提升旗舰操盘能力，持续迭代打造旗舰产品；将进一步加强用户 VOC

管理，不断优化产品体验，持续提升产品 NPS。将围绕品牌视觉升级、内容频道搭建、信任体系构筑进一步做好品牌建设，做深内容营销，突破“情绪价值”，占领更多用户心智。将加快线上线下渠道建设，线上聚焦主流电商平台，引流量、强转化、优运营，不断提升市场地位；线下加快自主渠道建设，2B 业务深化区域渠道商落地服务和业务开拓，同时着力突破标杆大客户；线下 2C 业务聚焦重点城市与核心商圈，进一步加快线下零售渠道建设，提高全国线下零售网点覆盖率，持续拓宽自主品牌销售渠道。

随着公司内销自主品牌业务规模持续增长、规模效应不断显现，品牌势能逐步积累、品牌效应持续放大，同时通过产品平台化、渠道精准化、投放数据化、供应链精益化和组织提效五个抓手，持续提升运营效率，盈利能力有望持续提升。

Q: 关于内销自主品牌，公司认为如何打造品牌记忆点，如何提升产品认知度？

A: 公司将“撑腰”作为核心价值锚点，产品研发、技术命名、营销内容均围绕“撑腰”展开，着力打造“永艺撑腰椅，更撑腰的人体工学椅”的品牌心智。经过二十多年的技术积累，公司已掌握核心撑腰科技，成体系推出太极动态底盘等十余款多功能底盘，以及随动撑腰科技、骶骨撑腰技术、重力自适应技术、魔术臂技术、魔毯腿托等核心技术矩阵，形成了从腰椎到骶骨、从头枕到腿托的“人体工学全身支撑系统”。公司通过持续的技术纵深研究和市场营销，不断加深消费者对“撑腰”价值锚点的记忆，提升消费者对公司产品的认知度。

同时，公司将更新“永艺撑腰椅”的设计语言，更年轻更具科技感，进一步强化旗舰产品的视觉化记忆符号，提升品牌和产品的辨识度。

Q: 公司的分红规划和展望?

A: 公司高度重视股东回报, 近年来分红比例稳中有升。2025 年公司半年度和年度两次现金分红总额达 1.52 亿元, 占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的比例达 65.30%。展望未来, 公司将在保证正常经营和长期发展不受影响的前提下, 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。公司将坚定不移做大做强主业, 按照既定战略全力做好各项生产经营工作, 努力以更好的业绩积极回报广大投资者。

Q: 请介绍公司制造端降本规划, 有哪些降本增效的方式, 生产效率是否有望进一步提升?

A: 公司将持续聚焦运营效率提升与成本优化, 推动降本增效工作从项目驱动向体系化、常态化机制深化, 着力推动项目成果转化, 夯实可持续的成本竞争力。将全面深化采购体系变革和极致成本方法论应用, 强化内部协同与外部生态联动, 积极赋能供应商能力提升, 帮助其改善工艺和成本结构, 同时加强与客户在产品阶段成本共建; 将持续完善供应链管理, 将可持续发展、碳足迹等逐步纳入供应商评估体系, 共建可持续供应链。将继续深入推进 UBS 精益营运系统和 T+3 采产销一体化计划管理体系建设, 围绕订单管理、制造流程、交付周期、库存管理、物流效率等持续改善, 不断提升运营效率。将持续推进海外基地本地化运营与供应链建设, 系统提升海外基地运营效率与抗风险能力, 助力公司稳步推进全球经营战略。

Q: 公司升降桌等新品类的发展情况如何?

A: 公司基于研发、生产和渠道等优势延展能力圈, 围绕“坐健康”场景持续拓展健康家具新品类、推出撑腰技术新产品,

	<p>不断完善新品类和新产品矩阵。升降桌是公司近年来围绕“坐健康”推出的新品类，与办公椅品类高度协同，公司在办公椅领域长期积累的客户资源、销售渠道、产品理念、技术工艺等优势可以有效赋能升降桌等新品类快速发展。2025年公司升降桌业务收入规模和经营质量明显提升，已展现出较强的竞争力。</p> <p>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。</p>
其他事项	<p>关于公司 2025 年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、上证 e 互动平台等方式与公司进行交流。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 21 日