

证券简称：莱绅通灵

证券代码：603900

莱绅通灵珠宝股份有限公司
投资者关系活动记录表

活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐一对一沟通 ☐现场参观 ☐线上交流
投资者姓名	国海证券刘思敏、刘梦莹；工银瑞信何睿豪、秦聪。
时间	2026 年 7 月 15 日
地点	公司
接待人员	董事会秘书曹颖女士、证券事务代表安松威先生、杨岚女士
主要内容	主要问答 Q1：公司二季度收入下滑的具体情况如何？各渠道表现怎样？ 答：二季度公司主营业务收入同比下降 50%左右，各渠道收入同比均有所下滑。直营渠道受金价剧烈波动引发消费者观望情绪，终端门店销售承压明显；加盟渠道受终端动销放缓，加盟商订货趋于谨慎；线上渠道受税改政策冲击明显（此前线上业务牌价金产品销售占比较高，税改后产品结构变化面临阶段性调整压力）。公司收入结构中直营占比仍最大，线上占比较小，终端销售疲软对公司业绩拖累较为明显。 Q2：公司二季度盈利能力下降的主要原因是什么？ 答：二季度公司利润端承压，由多重因素叠加所致。宏观层面，金价自高位明显回撤引发消费者观望情绪，市场不确定性增强，消费者延缓了黄金首饰的购买决策；同时一季度品牌营销活动在一定程度上产生了需求前置效应，二季度各渠道收入普遍承压，江浙沪地区春假安排对五一假期销售也形成一定扰动。市场环境层面，行业竞争显著加剧，竞品密集进驻核心商圈，同场分流效应明显，客流与成交转化面临更大压力。经营层面，人工租金、

	装修摊销及营销费用等刚性成本难以随收入同步缩减，收入端下滑时利润端降幅明显。但公司毛利率环比、同比均有提升，核心品类盈利能力保持稳健。当前金价已进入相对平稳阶段，前期被压制的婚庆刚需及悦己消费有望逐步释放，公司正聚焦艺术珠宝战略加速推进各项举措落地，全力以赴把握市场回稳契机。 Q3：在当前金价下跌、消费者普遍按克重比价的趋势下，公司如何看待定价策略？ 答：我们理解当前市场环境下消费者对价格的敏感度上升，但公司依然坚定地坚持品牌自主定价策略。珠宝品牌的长期价值不应与原材料价格直接挂钩。如果长期按“当日金价+工艺费”定价，本质上仍是在卖原材料，品牌溢价和设计价值难以体现。公司品牌核心在于通过产品设计、工艺创新和文化叙事为消费者提供差异化价值，引导消费者从“买金料”转向“买饰品”、从关注“值不值”转向感受“美不美”，从而淡化金价对消费决策的直接影响。在定价上，公司不会随金价波动频繁调价，而是通过持续提升产品力和品牌力来巩固自身溢价能力。 Q4：在当前行业调整期下，公司下半年的核心策略是什么？全年目标是否有调整？ 答：下半年公司将坚定聚焦艺术珠宝赛道，夯实“美而不同”的差异化定位，重点推进以下方面工作：一是品牌端深化小红书合作及欧洲文化艺术联动，强化品牌调性与审美辨识度；二是产品端集中资源推进“鸢尾”等核心产品系列的深度研发；三是营销端通过品牌活动与产品创新主动激发消费转化，特别是新客的转化；四是渠道端持续优化高端商圈门店布局，巩固关键市场地位。 公司全年经营目标维持不变，管理层正全力推进各项策略落地，力争在行业格局重塑中把握契机，实现品牌与业绩的双重突破。 Q5：公司是否有出海计划？ 答：内部正在研讨论证中，尚未有最终方案。
其他	在交流活动中，公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。上述内容不代表公司对未来的盈利预测和业绩指引，请投资者注意投资风险并谨慎投资。