

证券代码:603008

证券简称:喜临门

公告编号:2024-040

喜临门家具股份有限公司

关于 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

喜临门家具股份有限公司(以下简称“公司”)于 2024 年 5 月 28 日 9:00-10:00 在上海证券交易所上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com/>) 以网络互动方式召开了 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会。现将本次业绩说明会召开情况公告如下:

一、 业绩说明会召开情况

公司于 2024 年 5 月 18 日在上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn) 和《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》披露了《关于召开 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会的公告》(公告编号: 2024-038)。

2024 年 5 月 28 日上午 9:00-10:00, 公司在上海证券交易所上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com/>) 以网络互动方式召开业绩说明会。公司总裁陈一钺先生、董事会秘书沈洁女士、财务总监张冬云先生、独立董事朱峰先生出席了本次业绩说明会, 就公司 2023 年度及 2024 年第一季度的经营成果及财务状况与投资者进行互动交流和沟通, 在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回复。

二、 投资者提出的主要问题及公司的回复情况

在本次业绩说明会上, 公司就投资者关心的问题给予了答复, 并对相关问题进行了梳理, 主要问题及答复如下:

问题 1、公司 2023 年度渠道拓展情况及 2024 年度渠道拓展规划?

答: 公司逐步推进提升现有客群市占率、积极开拓下沉市场、深入挖掘更新需求等经营动作, 渠道多元化战略效果显现。

1、零售板块立足优势、创新渠道。线下零售板块作为公司业务基石，充分发挥原有渠道优势，同步开拓家装、小区等新渠道，强化全链路品牌服务体验，增速持续行业领先。线上零售板块在天猫、京东等电商平台上稳中求进、持续践行高质量发展，聚焦抖音等新平台，锚定热点，重点发力。

2、国际业务板块逐步走强，海外区域业务拓展通过客户分层分级策略，精准施策，保障收入及利润；跨境电商保持快速发展势头，助推喜临门自主品牌出海战略。

3、酒店业务开拓版图创新服务。酒店业务板块作为公司重要的商用渠道板块，23年持续突破 top60 连锁酒店，也为大邮轮等提供了床垫焕新服务，经营质量优化升级。

2024年，公司将继续渠道多元化发展，零售业务提升传统渠道经营质量，兼顾新渠道建设；大宗业务做强国际和酒店业务板块。

问题 2、智慧睡眠生态品牌“宝禄”产品的发展规划？

答：2024年4月24日，喜临门发布全新智慧睡眠生态品牌——AISE 宝禄，并联合十大酒店集团共同启动 AISE 宝禄俱乐部开源计划，率先在酒店行业革新智慧睡眠生态。酒店作为现代人频繁接触的第二“家”，其提供的睡眠体验直接影响着客人的生活和工作质量。公司与酒店业合作，使 AISE 宝禄智慧睡眠生态品牌成为提升客房睡眠体验的重要工具。通过在酒店领域的推广，AISE 宝禄不仅提升了旅客的居停品质，也为其后续进入民用市场打下坚实的基础。

问题 3、和之前房地产大幅扩张时期相比，未来存量房为主的市场环境下，公司经营举措的变化？

答：公司核心举措为换新需求（量增）+提价能力（价增），且公司认为床垫抗地产周期属性较强，主要原因在于：

1、床垫品类的生命力极强，使用频率及产品私密度导致其置换、更新需求更高，存量市场空间更大。

2、床垫跟睡眠息息相关，公司可通过不断提升产品附加值，满足人们在健康、绿色环保、智能方面对床垫产品消费升级的需求。

公司以床垫为核心产品品类，深耕健康睡眠赛道，在当前床垫市场集中度较低，龙头地位竞争加剧的行业背景下，短期内，公司将通过提升市占率，实现业绩稳定增长；布局新渠道，不断挖掘更新需求，提升存量更新占比；在长期发展

战略上，公司一直坚持产品在健康睡眠上的研发创新和投入力度，从传统制造业向健康睡眠转型，实现传统制造企业向大健康领域科技类型公司的转型。

问题 4、公司作为床垫行业头部企业，相较于腰部甚至更加小型的同行企业，在规模优势上对毛利的正向作用？

答：公司作为床垫行业头部企业，相较于腰部及尾部的同行企业，公司在研发端、产品端、品牌端、制造端等均具极强的竞争优势。

1、公司坚持研发端的创新和投入力度，持续提升床垫产品竞争力，公司产品结构不断优化，23 年床垫占比提升至近 60%。

2、公司高度重视品牌建设，自主品牌优势凸显，“喜临门”品牌越来越受到消费者的关注及广泛认可。

3、公司拥有覆盖全国的产能及 5G 智慧工厂。公司正布局四五线城市渠道下沉，借助现有全国多区域的产能配备，打破物流壁垒，与地方品牌竞争。

4、公司正推动降本增效各项工作，落实原材料采购以及供应链精细化的降本，提升成本竞争力。

近几年，公司毛利持续提升，23 年毛利提升近 2%。

问题 5、公司 2023 年毛利率提升约 2% 的原因及后期提升毛利率的举措？

答：2023 年毛利率提升的主要原因：

（1）产品结构的优化，床垫占比提升至近 60%；

（2）原材料采购以及供应链精细化的降本。

后续公司将持续优化业务结构、推动降本增效各项工作，提升成本竞争力。

问题 6、公司在持续保持业绩稳步增长的同时，如何降低费用？

答：2023 年起，公司把运营方向从高速度发展切换到高质量发展的轨道上，在业绩稳健增长的前提下，提倡并推动内部降本增效。公司通过聚焦高质量发展，推动采购、制造成本、费控及人效持续改善；不断深化组织改革，提升组织效能；加快构建内控闭环，推动内控管理持续体系化发展，公司将持续开展降本增效工作，重视高质高效运营，以更好的业绩回馈投资者。

问题 7、公司在销售费用投放和管控上的计划？

答：在销售费用的投放上，公司仍会保持应有的投放力度，重点优化销售费用投放结构。

1、喜临门作为民族品牌，品牌建设任重道远，因此公司在企业品牌建设、

消费者培育上将持续投入，品牌投放费用略有提升，符合公司长期战略。

2、传统渠道及营销的投放明显缩减，根据消费风向，对新渠道加大投放力度。23年，公司渠道多元化战略效果显现，抖音、跨境电商、酒店、家装等新渠道业务快速提升，为业绩增长注入新动力；社区等更新需求渠道也在布局投入，拓宽未来成长空间；布局创新营销手段，开展多平台、全员直播的数字营销，扩大各平台直播，达人带货等营销形式。

2024年公司会持续对多元化渠道投入，同时将进一步强化考核激励，提高团队协同作战，将控费用、提效率等深入贯彻到业务中，通过优化费效比来带动销售费用率的下降。

问题 8、公司在推进社会责任方面有何独特见解？在提升员工福祉和社区贡献方面计划采取哪些新颖的策略？

答：在推进社会责任方面，我们深知企业责任的重要性，通过充分关注利益相关方诉求，不断提升公司在环境、社会及公司治理方面的各项工作，公司将逐步完善 ESG 治理体系，将可持续发展融入企业战略，强调员工参与，不断提高员工的环保和社会责任意识。加大对员工职业发展的支持力度，丰富培训课程、职业规划和晋升机会，帮助员工实现个人成长和职业发展；社区贡献方面，我们将积极寻求与当地社区的合作机会，丰富公益活动，传递绿色理念，为社会发展助力。2023年度，公司发布了首份环境、社会及公司治理（ESG）报告，回顾和展现了喜临门在环境、社会、公司治理领域的重要举措及成果。未来，公司将根据最新可持续发展规则指引，持续加强 ESG 治理及信披工作，期待公司在 ESG 评级中能有所突破。

关于本次公司 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会的召开情况及主要内容，详见上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>），请广大投资者注意投资风险。公司在此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、上海证券交易所 E 互动平台等方式与公司进行交流。

特此公告。

喜临门家具股份有限公司董事会

二〇二四年五月二十九日