

常州匠心独具智能家居股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024 - 001

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 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度暨2024年第一季度的投资者
时间	2024年06月28日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 李小勤女士 副董事长、总经理 徐梅钧先生 董事会秘书 张聪颖先生 财务总监 王俊宝先生 独立董事 郭欣先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司产品单柜货值大约多少，海运费占比货值约多少？目前海运费上涨有多大影响？</p> <p>答：公司单柜产品的平均货值一直在3万美元以上。公司相当数量的集装箱按照FOB（Free On Board，船上交货）条款出运，海运费由客户承担，不体现在平均货值中。海运费的上涨可能会影响部分零售客户转而向美国本地家具企业采购更多商品。但是，美国本地家具企业在产品设计、工艺和制造上存在一定的短板和不足，不能充分满足美国消费者的需求。根据以往的惯例，在海运费上涨、集装箱数量有限的情况下，海外的零售客户会倾向于购买价值更高的商品，因为这将直接影响到他们的坪效。</p>

2. 想请问公司可知范围内认为对自身经营和成长最大的风险是什么，具体应对措施有哪些？

答：作为一家靠创新获得市场、客户及口碑的创新型企业，创新乏力肯定是未来成长的最大风险。公司一定要坚持自己的核心竞争力，坚持对创新的信念和追求，坚持贯彻执行，长期坚持做难而正确的事情！

3. 美国的智能家具行业竞争应该比国内要充分吧，想请问公司是怎么看待企业的核心竞争力的，在创新上认为公司有什么独特的优势？

答：美国智能家具行业的竞争虽然比较充分，但始终讲究规则，公司的创新和知识产权成果可以得到比较好的保护。公司的核心竞争力在于对创新有着坚定的信念、追求和始终如一的贯彻执行，不怕困难，不追求“弯道超车”。公司的创新不是简单的行业内的改变和升级。公司始终追求原创设计，敢于并善于进行不同行业的科技与技术整合。在公司国际团队和内部垂直整合能力的加持下，创新的速度和效率相对较高。

4. 1. 公司资本开支需求低，而且每年盈利可观，是否可以提升分红比例，让广大股东分享公司的发展成果？ 2. 公司产能利用率现在如何？是否像去年一样又新增了新的设备？ 3. 公司店中店的进展情况怎么样，达到了100家了么？ 4. 最近，美国对中国的限制政策颇多，公司怎么看待主要产品在美国销售的政治风险？现有的越南生产模式是否可以很好的规避掉大部分的风险？

答：1) 自2021年9月上市以来，公司一直坚持每年分红，十分重视对投资者的回馈。制定合理的利润分配方案（包括分红和送转股）始终是公司有效运营的一个重点要求。2) 对于生产型企业而言，产能利用率始终是个变数。公司一直在增加新的场地、设备和人员，既要满足现有业务增长的需求，也要为中长期的发展提前做好准备。3) 公司正在稳步进行店中店的建设。如同产品创新一样，这也是一个全新的营销与流程的创新过程。我们会在时机成熟的时候进行更为充分的报告。4) 越南生产的软体家具产品出口美国没有关税。公司2019年就在越南建成了全资工厂，目前家具类产品都在越南生产。根据我们的认知，美国民众对来自东南亚的家具

类产品是欢迎并支持的。美国本地的家具企业在产品设计、工艺和制造上存在一定的短板和不足，不能充分满足美国消费者的需求。

5. 王总监，您好！1、匠心家居账面资金充沛，2021年Q4至2023年底的短期借款，一直为零。今年Q1财报显示短期借款2447万，请问什么原因？2、今年匠心越南的税率政策如何，是否有调整？谢谢！

答：1) 2024年以来，美元存款利率较高，公司利用成本较低的银行借贷产品来提高资金使用效率。2) 匠心越南的税率政策没有调整。

6. 王总监，您好！匠心家居作为外贸出口企业，每年收入大量美元外汇。在中美利差倒挂明显、越南盾和人民币对美元汇率均走弱的背景下，请教公司在汇率风险、法规风险和资金效率方面如何处理？谢谢！

答：前面提到的利用成本较低的银行借贷产品来提高资金使用效率就是一个较为典型的案例。虽然公司无法完全掌控汇率的方向和走势，我们一直坚持不断学习和谨慎实践的原则，要求自己最大限度地规避汇率风险，提高资金使用效率。

7. 美国房地产市场未回暖，为何公司业绩持续上升，今年一季度大幅增长的原因是什么

答：公司开发的各类创新产品在零售市场取得了较好的业绩与口碑，激发主要客户增加与公司的交易额，其中有多位客户（业务）上涨比例超过 50%。在现有客户增加采购的同时，公司成功开发了多名全新客户。有些新客户据说是“慕名而来”，再次验证了“满意的客户是最好的广告”这一营销原则。

8. 除了北美市场，匠心对其他地区市场是怎么看待的，未来会继续将各类资源聚焦北美市场，还是对其他地区市场也会投入资源尝试开拓？

答：除了美国，公司在加拿大、澳大利亚和欧洲也有一定的业务量和客户基础。在海外建立、建设自己的品牌与渠道是公司的长

	<p>期战略。和美国一样，我们需要在这些市场做好基础设施建设（Infrastructure），包括品宣、销售、售后服务等，未来才有可能取得长足的进步。</p> <p>9. 二季度什么时候预报告？</p> <p>答：公司将于8月29日披露2024年半年度报告，届时将根据相关法规要求明确是否需要进行业绩预告。</p> <p>10. 公司在国内的智能家居，尤其是养老这一块，有没有落地的产品</p> <p>答：公司的长期战略是打造自身的国际品牌，继续做大做强海外市场。面对这样的长期战略，公司近期没有关注国内市场或产品的开发。</p> <p>11. 国内工厂目前公司的安排是什么</p> <p>答：作为上市公司的本部，国内工厂是决策中心、研发中心、行政执行中心和国外各分支机构的管理中心。常州匠心同时也是非涉税（关税）产品的生产中心，能够保证这些产品的开发、品质和持续增长的需求。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年06月28日</p>