

证券代码：301376

证券简称：致欧科技

编号：2025-001

**致欧家居科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表**

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 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 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	具体参会人员名单见附件
时间	2025年4月29日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	COO 陈兴；董事会秘书 秦永吉；财务总监 刘书洲
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、美国市场的供应链转移，成本以及终端定价问题。</b></p> <p>公司正在积极布局东南亚对美出货，目前美国的东南亚发货占比约为40%左右，但相对应87%的产品订单是已经落地在东南亚了，需要一个下单到发货的过程。</p> <p>转移计划：到25年Q3，东南亚会成为美国的主发货基地。但在25年Q2、Q3东南亚和中国切换之间会有空档的问题，产生一定负面影响。</p> <p>成本影响：东南亚像越南、马来西亚、柬埔寨、泰国等国，大体家具类采购成本比国内高10%左右，物流因为货柜集拼的原因成本比国内高5%左右，全部算起来会比国内产生额外10-15%的成本，同时现有东南亚关税税率10%，所以综合会有25%的额外成本，大体与致欧在国内正常运营，25%关税水平时的发货成本持平。</p>

终端策略：公司将SKU分为三类：一类是未转移SKU：东南亚没有转移资源，涨价售罄淘汰；一类是已转移SKU：已落地东南亚的，为保有美国市场份额，不会提价销售；还有一类是过渡期SKU：正在衔接东南亚的供应，现阶段涨价销售，转移东南亚完成后，降价冲销。

对美国影响：2025年原设定美国市场40%增长目标，现在在美国销额设定不增长。原因是国内供应链向东南亚转移中间的真空期的影响接近10个亿销额。具体从季度上来看，美国现在有超过3个月的在库库存，可以起到积极的衔接作用。到2025年Q3，从发货维度转移东南亚已经完成，但是从销售维度来看，正处在在库存消耗完，东南亚库存又没有全量供应接上的阶段，所以2025年Q3前方库存发货会受到负向影响，到Q4基本会恢复到正常状态。

**2、公司TEMU份额在提升，亚马逊把TEMU纳入比价体系，对公司有何影响？**

2025年Q1，亚马逊欧洲和美国两条线都对TEMU进行专项比价，导致Q1销售额受到一定的损失。公司现在正在和亚马逊积极沟通，同时逐步会在TEMU上切换低价品牌，在品牌和产品上与亚马逊销售产品形成区分。低价品牌切换完成后，我们仍会大力发展TEMU。

**3、2025年，公司在欧洲和美国的海运长约安排和价格如何？**

欧线已经在3月与船司锁定长约，价格在2000美金以内，同时有补充条款，如果红海重新恢复通行，我们可以与船司重新议价，我们相信这可以保障欧线全年的平稳运营。美线已经与货代签了50%货量的长约，剩下50%将观察未来2-3周的贸易局势的发展，再决定要不要和船司签长约。

**4、当期的局势下，公司在欧洲市场竞争壁垒及策略？**

3月底、4月初，公司已经调整了欧美的增长策略，本来的策略是补短板，强美线。但是面临现在的环境和不确定性要强化欧线的优势，欧线25年目标是要增长40%，公司将加大对欧线的新品开发，重点是38个市占相对低但市容较大的品类。

公司在欧线的仓储和尾程账号有优势，同时具备亚马逊VC账号的资源，美线的竞卖在欧洲市场会有壁垒：一是三方仓，新卖家获取自发能力和成本优势是很困难的。二是英德法意西，每个国家在运营环境上都有差异，很难一下打通这几个国家的市场。三是欧洲碎片化，每个体量都偏小，加大了listing和销售运营的难度。因此，我们在欧线的优势非常显性。

**5、公司在2024年仓储履约优化，尾程成本下降，2025年还会延续这个趋势吗？**

欧洲市场我们在德线有绝对优势，英法意西有小幅优势，但不像德线那么大，我们会在法意西增设当地主体，深耕当地账号和仓配能力，进一步扩大法意西地区的优势。

美国市场在尾程优化后已经得到了长足的进步，但在库内运作效率和部分重量段上还是有很大优化空间。我们会派驻物流骨干在当地进行本地化的运营，进一步去优化库内运作效率。积极地跟当地的三方物流伙伴沟通尾程账号的一些改进。

所以，我们接下来能够看到在美线尾程还有一个相对较大幅度的改善，欧线在法意西地区会持续小幅迭代优化尾程能力。

**6、美线自发比例要提到什么地步？**

逐步实现30%的货量由FBA发货，70%货量切换至自发。

### 7、新品推广策略与费用控制

之前提到，欧线会聚焦 38 个大品类，聚焦大listing 进行上新。公司内部基本上对于排名前 30 之外的新品会严格约束。上新主要会针对头部品类来进行上新，填补一些重要的产品特性的一些坑位。

这样做，新品销额会有一个大幅的增加，但是新品个数上会有一个减少，从而改善新品上新效率，同时可以降低推新成本。

### 8、市场环境变化后，竞卖动态如何？欧洲市场的市场份额现在有变化吗？

公司在欧洲五国亚马逊平台大体市占 15%。2025 年，公司要加大对欧洲市场的投入，38 个重点品类的市占要到 20% 左右。

我们目前没有发现竞卖大规模进入欧洲。一是不适应欧洲的玩法；二是欧洲的尾程运力的上限是这些竞卖进入的瓶颈。尾程运力有限，DPD 这种当地大的三方物流宁愿不接单不开新账号。

### 9、欧线开放对外物流服务的计划和目标？

我们计划利用欧线的物流能力，帮助更多中国卖家进入欧洲。业务刚刚开启，正在和一些客户进行接触，明年初步预估有 2-3 个亿的体量。我们可以提供端到端的一条龙服务，也可以为重点客户开展代运营服务，暂时来讲这个业务刚刚起步。

### 10、2024 年渠道化多元化有提升，2025 年的渠道策略是什么样的？

致欧增长有 3 个核心增长维度，一是基于运营效率；二是全渠道增长路径，包含线上核心渠道的全面开拓，新兴市场国家，部分线下渠道的开拓；三是品类增长，沿着宜家的品类开新。

渠道是核心增长维度之一。我们会重点去抓TEMU、SHEIN、Walmart、OTTO这些增速快，协同度高的平台，在组织上专设欧美三方业务组，在高层级别也和这几个渠道形成了协同，优先针对大卖的政策对我们开放。同时将结合经验教训，针对比价问题进行品牌区隔。

### 11、韩国、拉美、中东等新市场的进展？

公司已经在内部设立了专门的新兴市场组。亚马逊沙特、阿联酋站已经开站，4月已经开始实现营收，亚马逊韩国站也已经同步开站。

### 12、大件品类上的拓展进展如何？

公司持续优仓储化物流能力，已经具备了做大件的基础，在床、柜子、沙发等品类上已经有了明确的增长。这些产品的市容非常大，如果拿到市占第一，对业绩的增益很大。

同时，公司还有VC能力，能够优化大件的销售成本。公司在东南亚供应链的优势本身就在大件上，因为经过Walmart这种线下零售商的长期培育，当地供应链在大件品类上没有相对国内显性的成本劣势。形成规模效应后，大件产品的利润空间较大。

### 13、对供应商的赋能，排产系统的接入情况如何？

2024年，公司推进二级物料的统一集采，比如用量比较大的板材，三胺纸，封边条等物料，帮助供应商降低原有自主采购成本10%左右。除了二级集采，公司还帮助供应商升级信息化水平，提升内部管理能力，数夫、自研计划系统部署到核心供应商，大幅降低供应商的产品加工成本。2024年，3家核心供应商接入，2025年还会有20家，2026年计划实现核心供应商全部完成部署。

### 14、公司目前AI技术的发展应用如何？

2024年，在运营端，人工智能客服实现7×24小时多语

	<p>言响应，显著提升服务覆盖效率，邮件自动回复率到达了19%；AI文案工具支持产品描述自动化生成，降低多国家小语种内容回复成本；AI生图技术加速视觉素材创作，与实拍相比，降低图片制作成本65%左右，缩短新品上架周期；AI办公助手优化内部流程节点，提升跨团队协作效能。</p> <p>AI是公司2025年的发展重点之一，现在是我们的一个全民运动，IT部门来建设基础设施跟算力，各个业务单位会基于自己的业务场景来拓展更专业化的一些AI的应用。</p>
附件清单（如有）	参会人员名单
日期	2025年4月29日

附件：

## 参会人员名单

序号	姓名	机构名称
1	蔡方羿	长江证券股份有限公司
2	米雁翔	长江证券股份有限公司
3	骆峥	信达证券股份有限公司
4	魏宇萌	东兴证券股份有限公司
5	李陌凡	锦绣中和(北京)资本管理有限公司
6	郜子娴	国元证券股份有限公司
7	石狄	华泰证券股份有限公司
8	杨澜	华创证券有限责任公司
9	邹会阳	国信证券股份有限公司
10	杨耀	华泰证券股份有限公司
11	应奇航	长江证券股份有限公司
12	易丁依	德邦证券股份有限公司
13	庄嘉骏	东北证券股份有限公司上海证券研究咨询分公司
14	曾伟	浙商证券股份有限公司
15	谭鹭	西部证券股份有限公司
16	王策源	天治基金管理有限公司
17	李星馨	招商证券股份有限公司
18	来舒楠	天风证券股份有限公司
19	方榕佳	中金基金管理有限公司
20	GEORGE S KREBS	Ofionk Capital
21	刘玉雯	中国国际金融股份有限公司
22	陈如练	中信建投证券股份有限公司
23	王兆康	国信证券股份有限公司
24	蒋一新	中泰证券(上海)资产管理有限公司
25	汪浚哲	华福证券有限责任公司
26	张智珍	国投证券股份有限公司
27	蒋奕峰	开源证券股份有限公司
28	马莹	方正证券股份有限公司
29	罗采奕	珠海德若私募基金管理有限公司
30	叶鋈成	中国国际金融股份有限公司
31	周小涵	农银国际融资有限公司
32	孙海洋	天风证券股份有限公司
33	郭家玮	国联民生证券股份有限公司
34	陈亮	荷荷(北京)私募基金管理有限公司
35	刘夏凡	国投证券股份有限公司
36	张月宁	华西基金管理有限责任公司

37	吴志强	大成基金管理有限公司
38	熊信貽	赛德资产管理有限公司
39	刘巧	长安基金管理有限公司
40	邹煜莹	中国国际金融股份有限公司
41	施佳斌	中信证券股份有限公司
42	赵中平	国金证券股份有限公司
43	林静	西部利得基金管理有限公司
44	张彤	天风证券股份有限公司
45	黄杨璐	中信建投证券股份有限公司