

证券代码：603801
债券代码：113693

证券简称：志邦家居
债券简称：志邦转债

公告编号：2025-049

志邦家居股份有限公司

关于 2024 年年度暨 2025 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个别及连带责任。

志邦家居股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 29 日在《证券日报》《证券时报》《上海证券报》和上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上披露了公司《2024 年年度报告》及《2025 年第一季度报告》。为便于广大投资者更深入、全面地了解公司经营情况，公司于 2025 年 5 月 22 日召开了“2024 年年度暨 2025 年第一季度业绩说明会”。现将会议召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开基本情况

公司于 2025 年 4 月 29 日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)和《证券日报》《证券时报》《上海证券报》披露了公司《2024 年年度报告》及《2025 年第一季度报告》。

2025 年 5 月 22 日 15:00-16:30，公司通过上海证券报·中国证券网(<https://roadshow.cnstock.com>)以视频直播和网络互动方式召开了“2024 年年度暨 2025 年第一季度业绩说明会”。公司董事长孙志勇先生、董事会秘书兼财务总监孙娟女士、独立董事王文兵先生、国元证券股份有限公司保荐代表人谢天宇先生出席了本次会议，与投资者进行互动交流，并就投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

在本次说明会上，公司对预征集问题及网络文字互动的问题给予了答复，主要问题及答复如下：

问题 1：面对行业下行压力，公司 2025 年有哪些具体应对措施，公司战略方向是否有变化，2025 年的战略规划具体有哪些？

答：2025 年，在战略规划方面，公司已由提供定制品类的业务向整家一体化发展，整家一体化是公司的战略主轴。整家一体化的业务模式，更有利于实现客单值更高、客户购买更方便、产品的套系化和系统性更强等效果。在战略落地方面，最核心的是跨品类整合、系统性设计、一次性交付的整家一体化解决方案的能力，所以未来会对公司所处行业的能力要求更高。

首先，公司未来会加大和家装、整装渠道商的合作力度。其次公司将进一步开拓海外市场，基于公司多年来积累的基础，也取得了一些优势，后期将会稳步推进包括澳洲、东南亚、中东、北美等市场，海外市场会同时包括大宗业务和零售业务。第三是公司大宗业务的转型和调整，公司会在控制风险的基础上有选择的合作一些优质企业，客户结构将逐步发生变化，同时向企业公寓、人才公寓、学校公寓等方面转型，发挥公司大宗业务多年实践经验形成的优势，以减少房地产行业深度调控下对公司大宗业务的冲击。最后，公司已经把布局老房改作为重要的业务方向，基于整家一体化，无论是对新房的整家一体化、老房的整家一体化，或者是局部改造的业务，都将对产品的要求、对服务要求、对交付周期的要求，发生根本的变化。

虽然新房市场逐年递减，但存量房市场空间正在逐步释放。房地产业回缩，但老房改造的业务正在增加，公司已在 2025 年启动全面变革，将通过推进以上几个战略，做好自身的转型和变革，来适应新的业务需求、新的发展要求和新的市场变化。

问题 2：公司 2024 年毛利率及净利率下滑，2025 年是否有针对性的提升计划？

答：公司 2024 年毛利率下滑主要受行业终端零售业务和大宗业务的价格竞争等系列因素所致。2025 年，公司将重视内部运作效率和运营质量方面的提升。

除此之外，公司将通过规模采购优势、SKU 管理、库存周转率等方面继续加强降本工作成效。做好以上这些基础工作外，更要抓好内部运营效率的系统性降本，如以信息化为工具提升计划、备料的工作水平，可进一步提高计划的准确

率，使采买的匹配度更高。另外，公司作为定制化行业，在如何能够均衡生产、均衡排产、并线生产等方面将继续探究系统性降本的可行政策。2025 年，公司将尝试分布式生产加上仓储配套一体化的模式来推进公司在生产和供应环节的效率提升。

我们认为，在系统性降本工作上还应该有一些符合定制家居行业的特征，符合未来发展需要，符合定制化这种复杂局面的措施值得被深挖。

问题 3：新房市场持续缩量，公司大宗业务是否会有调整？若调整，如何保持公司的市场占有率？

答：2025 年公司大宗业务将正式进入转型和调整期，公司会在控制风险的基础上有选择的合作一些优质企业，客户结构将逐步发生变化，同时向企业公寓、人才公寓、学校公寓等方面转型，发挥公司大宗业务对年实践经验形成的优势，以减少房地产行业深度调控下对公司大宗业务的冲击。当前的房地产业务当中，高端地产项目即第四代建筑逐渐推向市场。这些先行建筑的高端住宅，他们需要更优质的产品，公司在这方面已经做了部署，针对高端地产的高端产品这个系列单独进行产品的开发、展示和业务开拓，以迎接未来高端房地产的业务。

问题 4：公司店面数量减少，加盟商数量是否也在减少？在当下的市场环境中，公司如何平衡自身发展需求与加盟商利益之间的关系？

答：2024 年，一方面确实存在加盟商数量减少而带来的店面减少，另一方面大部分的店面数量减少是因为公司随着整家一体化战略的推进，同时要求加盟商在终端也要转型为整家一体化的经营模式，所以原先部分单品类的店面就逐步融合为综合的整家一体化的店面呈现。所以，未来更看重的是加盟商的店态模式和渠道是否健全。

公司非常重视在市场艰难的情况下，重新构建与加盟商之间平等互利的合作关系。只有加盟商做大做强，能够生存下去，才是企业健康发展、持续发展的重要资本。首先要解决加盟商的积极性和信心问题，只有加盟商更有信心，愿意在市场去主动发力，公司及时响应，做好赋能和服务支持，才能共同持续发展。公司今年通过加盟商合同条款修订、各项政策的汇编以及走访各种层级的加盟商进

行交流等方式，增进厂商之间的联系。在招商建店的推进上，也取得了一些阶段性的成效。2025 年，公司将进一步扎实地推进这些有效举措，一步一个脚印，夯实厂商之间的信任基础，包括加盟商对志邦品牌的认可，一起开创市场，共创共赢，从而增强志邦的品牌影响力，提升市场渗透率。

本次说明会具体情况详见上海证券报·中国证券网(<https://roadshow.cnstock.com>)，公司有关信息以公司在指定信息披露媒体《证券时报》《证券日报》《上海证券报》及上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)刊登的公告为准，敬请广大投资者注意投资风险。在此，公司衷心感谢长期以来关心和支持公司发展的广大投资者，欢迎继续通过上证 E 互动、投资者电话等方式与公司互动交流！

特此公告。

志邦家居股份有限公司董事会

2025 年 5 月 22 日