

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：2025-071

志邦家居股份有限公司

关于接待机构调研情况的公告

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8月28日、8月29日通过电话会议交流形式接待了机构调研，现将情况公告如下：

一、调研情况

时间：2025年8月28日、8月29日

调研方式：电话会议交流

调研机构名称（排名不分先后）：申万宏源证券、长江证券、中信证券、浙商证券、招商证券、国泰海通证券、国金证券、东方财富证券、财通证券、国信证券、国投证券、方正证券、光大证券、华福证券、东北证券、中航证券、银河证券、中泰证券、信达证券、广发基金、华夏基金、南方基金、富国基金、景顺长城基金、兴业基金、中金基金、鑫元基金、华商基金、国投瑞银基金、金鹰基金、中信保诚基金、创金合信基金、东方基金、汇丰晋信基金、方正富邦基金、湖南源乘私募基金、华泰保兴基金、惠升基金、上海处厚沁慕基金、新华养老保险、国华兴益保险、泰康资管、中金资管、光证资管、源乐晟资管、东方证券资管、上海石锋资管、上海域秀资管、上海晨燕资管、北银理财、野村东方自营、承珞投资、诚盛投资、明河投资、草本投资、上海启泰私募、睿扬投资、西藏源乘投资

公司接待人员：董事会秘书孙娟女士、证券事务代表臧晶晶女士

二、公司2025年半年度经营情况介绍

公司于2025年8月28日披露了2025年半年度报告。2025年上半年公司实现营业收入18.99亿元，同比上年同期下滑14.14%，实现归属于上市公司股东的净利润1.38亿元，同比上年同期下滑7.21%。2025年上半年公司毛利率为35.97%，

同比下降 0.72 个百分点，基本持平。2025 年上半年公司净利率为 7.27%，同比提升 0.55 个百分点，较上年同期盈利能力有所修复。

三、交流的主要问题及公司回复概要

问题 1：公司上半年业绩承压，规模和利润下滑的具体原因及后续应对措施有哪些？

答：2025 年，定制家居行业整体承压，受国内地产行业深度调控和消费情绪低迷影响，终端需求阶段性下降，存量房市场需求还在逐步释放。在这样的市场环境下，国内竞争格局加剧，销售渠道多样化，流量分散，增加了获客及订单转化难度。

公司加快推进整家一体化战略，积极跟进国家消费补贴政策落地，2025 年上半年，实现零售业务（含直营和经销渠道）收入 12.92 亿元，同比下滑 3.64%，在这样的环境压力下，实属不易。海外业务上半年实现收入 1.48 亿元，同比增长 70.69%，该高增速体现出公司出海战略已取得阶段性成果，出海业务后劲十足。受国内地产行业影响，公司大宗业务 2025 年主动调整客户结构，上半年实现收入 3.22 亿元，同比下滑 46.86%，也是公司上半年总规模下滑的主要原因。

公司上半年毛利率 35.97%，同比波动不大。销售费用同比减少 10.26%，管理费用同比减少 19.58%，最终实现归属于上市公司股东的净利润 1.38 亿元，同比上年同期下滑 7.21%，但净利率为 7.27%，同比提升 0.55 个百分点，公司通过系列降本控费措施抵消了部分终端价格战和消费降级等因素的影响，保持了同比上半年相对稳定的盈利能力。

公司及时响应国家“好房子”政策，上半年发布整家健康标准体系，以三大突破重新定义健康居住空间：从“单一环保”到“三维健康”，从“功能满足”到“情绪疗愈”，从“企业标准”到“产业共识”，携手行业各方共同推动健康家居的规范化发展。紧抓出海机遇，借助早起驻足海外的经验积累，由澳洲、北美市场已拓展至中东、东南亚等，以国际 B、C 端业务双核驱动，齐头并进。

下半年，公司将继续围绕整家一体化战略，识别获客、转化、交付等基础能力建设问题，四箭齐发，从渠道多头并进全域获客、市场和产品协同作战、数字化赋能全链路、赋能体系升维四个方面发力，进一步提升经营能力。

问题 2：公司海外业务增速亮眼，未来发展规划有那些？

答：2025 年上半年，公司海外业务实现营业收入 1.48 亿元，同比增幅高达 70.69%，在规模增长的带动下，海外业务毛利率同比上年同期增加了 3.38 个百分点。截至 2025 年 6 月 30 日，公司海外业务已覆盖 41 个国家，共开设经销门店 36 个（含正在建设门店），其中 2025 年上半年，海外招商新增签约经销商 7 家。未来，公司将继续聚焦重点机会市场，将澳洲、北美等原点市场做深做透，同时抓住东南亚、中东等新兴机会市场，聚焦头部战略客户，对接沙特阿拉伯“2030 愿景”计划，抓住海外定制家居发展窗口期。

问题 3：当下房地产行业背景下，公司对未来大宗业务如何定位？

答：受地产以及宏观环境的影响，公司调整业务发展战略，大宗业务正式进入转型调整期。2025 年上半年，大宗业务占比由去年同期占比 27.4%下降至 16.96%。公司以风险控制为第一要素，逐步调整客户结构，积极跟进回款。公司已识别到客户需求两极分化加剧的趋势，针对高端地产的高端系列产品单独进行开发、展示和业务开拓，以迎接高端住宅业务。另一方面，通过挖掘保障性住房、校企宿舍、办公家居等业务的增长机会，力争实现在新渠道、新品类上的转型突破。通过以上针对性措施减少房地产行业深度调控下对公司大宗业务的冲击。

特此公告。

志邦家居股份有限公司董事会

2025 年 9 月 1 日