

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：2026 - 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2025年度暨2026年第一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年06月16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 副董事长、总经理 徐梅钧 董事会秘书 张聪颖 财务总监 王俊宝 独立董事 李芸达
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.（1）请教公司目前在手订单水平如何，在美国通胀压力下如何展望终端需求情况？（2）新品的市场推广计划如何？能否成为和影音沙发类似的爆款产品？（3）公司认为目前自有品牌处于什么样的发展阶段，后续对自有品牌的发展战略有没有新的调整？</p> <p>答：和广大投资者一样，在公司近年来持续保持30%以上的增长、年销售规模接近5亿美元的基础上，我们也在积极思考企业未来的“第二增长曲线”和“第三增长曲线”，探索能够推动公司长期可持续发展的新模式、新机遇。</p>

自公司成立以来，我们一直采用以Container Direct（整柜直发）为核心的商业模式，即由零售客户直接向公司下单，公司通过海运整柜直接发往客户在北美的配送中心（Distribution Center, DC）。这一模式长期以来取得了良好的经营效果，也是公司快速发展的重要基础。

然而，近年来，受美国关税政策变化、通货膨胀以及市场环境变化等因素影响，我们逐渐意识到，仅依靠整柜模式可能无法覆盖全部市场需求。因此，公司正在积极探索服务非整柜客户的商业机会，尤其是那些采购规模相对较小、没有能力或不愿承担整柜采购风险的客户群体。

如果未来能够逐步建立和完善这样的业务体系，公司将有机会服务更多不同类型的客户，进一步扩大市场覆盖范围和市场占有率，为未来持续增长提供新的动力。

我们认为，任何成功的创新产品和创新品类，在获得市场认可之后，都可能吸引更多竞争者进入，这是市场发展的客观规律。

公司近年来推出的 Immersive Audio Upholstery（沉浸式音频软体家具）系列产品，不仅包括沙发，也涵盖 Sectional、单椅等多个品类，为消费者提供更加丰富的沉浸式家居体验，受到了市场和客户的广泛认可。

需要强调的是，公司的发展并非依赖某一款产品，而是依赖持续的创新能力。我们始终坚持自主研发，不断推出具有差异化竞争优势的新产品和新功能，并在设计、智能化、电机电控、供应链管理等方面持续投入，努力为客户创造更高价值。

对于市场竞争和产品模仿，我们始终保持理性态度。真正难以复制的不是某一件产品，而是持续创新、快速迭代以及将创意成功商业化的综合能力。公司将继续坚持创新驱动发展，不断推出符合市场需求的新产品和新方案，努力保持自身竞争优势。

至于未来是否还会出现类似的创新产品，我们相信创新永无止境，也会持续加大研发投入，积极探索新的技术应用和产品形态，不断为客户和消费者带来更好的体验，并为公司的长期发展注入新的动力。

在北美市场，以一家海外制造企业自身的力量，从零开始打造并推广

自主品牌，并持续提升品牌影响力和市场认可度，这样的案例在行业内并不多见。

经过这几年的持续投入和努力，公司已经成功建立了较高的行业品牌知名度和市场影响力，这一点也在近期多家行业权威媒体对公司的报道中得到了体现。

我们认为，品牌建设是一项长期工程，不可能一蹴而就，也不能简单地以短期投入或短期成果来衡量。近年来，公司在品牌建设方面不断加大投入，无论是品牌推广、市场营销，还是人才引进、组织建设和资源配置，都在按照既定规划稳步推进。

当前，公司的品牌战略已经进入新的发展阶段，整体规划更加系统、目标更加长远、实施路径也更加成熟。近期，我们没有频繁地对外披露具体进展，主要是希望在取得阶段性成果后，再以更加完整、更加成熟的形式向广大投资者进行汇报。

我们坚定看好品牌建设对公司长期发展的重要意义，也相信坚持长期投入、持续提升品牌价值，将进一步增强公司的市场竞争力和盈利能力，为公司的可持续发展提供有力支撑。

2. 近期看到公司对加拿大家具商Palliser的并购新闻。想请教下并购标的与公司自身的互补性和协同性如何体现？另外，对于未来可能发生的财务并表，影响范围有多大？

答:作为一家上市公司，我们认为，通过行业整合、战略并购等方式获取优质资产、业务渠道和优秀团队，是国际市场上较为成熟且行之有效的企业发展模式之一。

今年也是公司正式尝试开展海外并购整合的第一年，对我们而言，无论是当地法律法规、文化差异、团队融合，还是并购后的运营管理和业务协同，都需要不断学习和积累经验。

因此，现阶段我们还无法明确向投资者量化说明此类探索最终将为公司带来怎样的业绩贡献或财务回报。但从战略目标来看，我们希望通过并购进一步提升公司的盈利能力、市场份额、品牌影响力及全球化运营能力，为公司的长期发展培育新的增长动力。

同时，公司始终坚持聚焦创新设计、高品质产品和长期价值创造，因此在选择潜在合作或并购标的时，也会坚持严格标准，重点关注与公司战略方向契合、能够形成协同效应的优质资产、业务和团队，不会为了规模扩张而盲目并购。

跨国并购本身就是一项复杂且具有挑战性的工作，可以说万事开头难。我们更希望以审慎、务实的态度推进每一个项目，不轻易作出过早承诺，而是像公司过去创业和发展过程中一样，脚踏实地、不断学习、持续优化，在严格遵守法律法规和规范运作要求的前提下，努力实现预期目标。

随着相关项目的推进和情况进一步明朗，公司也将按照法律法规及信息披露要求，及时向广大投资者通报相关进展。

3. 公司对于汇率变动有什么具体的应对措施，预计今年汇率变动对利润影响幅度有多大？一季度净利润下降的因素在二季度是否有所改善？公司是否有回购计划或者高管增持计划？公司领导对公司未来是否仍然充满信心？对于二级市场股价持续下跌，是否反映公司自身经营有未暴露的问题，还是仅是未被价值发现？

答：外汇汇率管理对于像公司这样业务主要面向国际市场、以美元结算为主的企业而言，始终是经营管理中的重要课题。

汇率波动本身就是一把“双刃剑”，既可能为公司带来积极影响，也可能带来一定风险。在过去几年，特别是2023、2024年，汇率变动曾对公司的汇兑损益产生过积极贡献；而进入今年，随着汇率走势发生变化，汇率因素又可能对公司的经营业绩带来一定压力。这也说明，汇率影响具有较大的不确定性，企业很难准确预测其未来走势。

公司在创业早期也曾尝试过一些汇率风险管理措施，但由于市场走势与预期相反，曾给企业带来一定的损失。这段经历使我们更加深刻地认识到，对汇率进行方向性判断存在较高风险，因此公司始终坚持稳健经营原则，不以汇率波动为盈利目标，而是着眼于降低经营风险、保障主营业务的稳定发展。

随着公司全球化布局不断深化，目前相当一部分生产、采购和经营活动发生在海外，美元资金在境外具有实际使用需求，并非所有外汇收入都

需要立即结汇。在严格遵守相关法律法规的前提下，公司会结合业务发展需要，合理配置境内外资金，适度保留部分外汇资产，为未来业务拓展、国际化布局及战略发展做好准备。

我们将持续关注汇率变化和国际经济环境，坚持稳健、审慎的资金管理策略，努力在控制风险的同时，维护公司和全体股东的长期利益。

公司管理层始终对公司的未来发展充满信心，这种信心更多体现在实际行动上，而不仅仅是口头表态。

近年来，在依法合规的前提下，公司董事会成员及核心管理人员始终与公司利益保持高度一致，保持了较高的持股稳定性，未因短期市场波动而影响对公司长期价值的信心。

同时，公司核心管理团队保持了较高的稳定性，人员变动较少，体现了团队对公司战略方向和未来发展的高度认同。

公司一直坚持长期主义的发展理念，无论资本市场出现怎样的短期波动，管理层始终将主要精力投入到产品创新、全球化布局、品牌建设、供应链能力提升以及业务拓展等长期价值创造工作中，各项战略规划和经营节奏均按既定目标稳步推进，未因市场波动而发生改变。

我们相信，持续提升公司的核心竞争力和经营质量，努力为客户、员工和股东创造长期价值，才是管理层信心最有力的体现，也是对广大投资者最好的回报。

我们理解，部分投资者可能因为公司一季度的业绩增速未达到预期而感到失望，甚至对公司的未来发展产生疑问。对此，我们表示理解，也尊重每一位投资者基于自身判断所作出的分析和决策。

但我们始终认为，真正坚持长期主义的企业，不应仅以某一个季度或某一个阶段的经营数据来评价其长期价值。对于一家实体制造企业而言，在没有重大新增市场、没有新的商业模式、没有并购整合等外部增长动力的情况下，长期持续保持高速增长，本身就是一项极具挑战的任务。

更何况，今年公司还面临人民币和越南盾相对升值、美元相对走弱、汇率波动及核心产品进入美国市场关税水平较高等多重外部因素带来的压力。在这样的背景下，公司增速阶段性放缓，我们并不感到意外，也不

会因此动摇对长期发展的信心。

从行业角度来看，无论是美国家居市场、中国家居市场还是全球家居行业，在当前复杂的经营环境下，能够保持持续盈利的企业本就不多，而能够仍然保持较高盈利水平的企业更是凤毛麟角。因此，我们更加关注的是企业经营质量、盈利能力及可持续发展能力，而不是短期的增速波动。

面对挑战，公司不会选择抱怨市场环境，而是积极整合资源，持续推进产品创新，探索新的商业模式，培育新的增长曲线，并审慎研究包括产业整合、国际化布局等在内的发展机会，努力在复杂多变的 market 环境中保持盈利能力和健康、可持续的发展。

同时，公司始终坚持审慎负责的信息披露原则，不刻意追求短期市场预期，也不会对未来经营作出过度承诺或误导性表述。我们更愿意通过长期、稳健的经营成果来证明公司的价值，并以持续创造价值回报广大投资者。

4. 公司海外建厂项目最新投产进度，海外产能落地后能否有效对冲关税风险？自有品牌提升占比有怎样的中长期规划，对毛利率拉动预期如何？

答：公司目前重点推进的海外产能建设主要位于柬埔寨。当初进行相关投资布局，主要是基于企业长期发展的需要。随着业务规模不断扩大，原有产能势必面临瓶颈，同时，通过全球化产能布局，也有助于增强供应链韧性、提升市场响应能力，并在特定市场和特定产品上更好地应对国际贸易环境变化。

对于美国市场而言，目前公司核心产品适用的关税政策具有普遍性，因此海外新增产能并不会对相关关税产生特别直接的影响。

我们也了解到，部分投资者和客户建议公司考虑在美国本土收购或建设制造工厂。事实上，公司一直密切关注这一方向，并持续进行研究和评估。但综合考虑当地劳动力成本、用工环境、移民政策、法律法规、供应链配套以及生产效率等多方面因素，我们认为，在现阶段要在美国本土建立并长期运营一家兼具成本竞争力、生产效率和高品质制造能力的工厂，仍然面临较大的挑战和一定的经营风险。

	<p>因此，公司目前更倾向于坚持全球化布局战略，根据不同市场环境和业务需求，持续优化全球供应链和产能配置，以确保产品质量、交付能力和长期竞争优势。当然，我们也会持续关注外部环境的变化，不排除未来根据市场情况和公司发展需要，对包括美国本土制造在内的各种方案进行进一步评估和论证。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年06月16日