

证券代码：603661

证券简称：恒林股份

公告编号：2026-032

恒林家居股份有限公司

关于 2026 年半年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法律责任。

一、业绩说明会召开情况

恒林家居股份有限公司（以下简称公司）于 2026 年 9 月 7 日（星期一）14:00-15:00 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）以网络文字互动的方式召开 2026 年半年度业绩说明会。公司董事长兼总经理王江林先生、独立董事徐放女士、财务总监王学明先生及董事会秘书汤鸿雁女士出席了本次业绩说明会，就投资者普遍关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回复。

二、投资者提出的主要问题及公司的回复情况

问题一：公司上半年实现较快增长的主要原因是什么？

上半年公司实现营业收入 66.68 亿元，同比增长 24.70%，主要原因如下：

1、业务结构升级，OBM 自主品牌成为增长来源

公司上半年 OBM 自主品牌业务占主营业务收入比重提升至 65.63%，较上年同期的 55.36%增加 10.27 个百分点，较 2025 年全年的 58.92%进一步提升。其中，综合家居板块实现营收 29.72 亿元，同比增长 94.24%，毛利率同比提升 8.79 个百分点至 18.84%。OBM 业务的放量标志着公司从传统代工制造为主转向“制造+品牌”双轮驱动的发展模式。从代工业务来看，传统 ODM/OEM 板块表现有所分化：办公家具收入同比下滑 6.54%，新材料地板同比下降 24.24%，主要受海外需求平淡影响；软体家具和板式家具则分别实现 5.26%和 2.56%的小幅正增长。整体而言，OBM 的增长有效对冲了部分代工业务的下滑。

2、多渠道布局叠加新品驱动

渠道方面，公司已覆盖 Amazon、Walmart、TEMU 等主流电商平台，亚马逊品牌矩阵保持良好增长态势。多平台矩阵协同发力，有效降低了对单一渠道的依赖风险。

产品方面，公司持续加大新品开发和品类扩张力度。上半年研发投入 9,583.78 万元，截至报告期末拥有有效专利 1,702 项，其中发明专利 172 项，同比增加 19 项。AI 体感工学椅 S800 等创新产品获得了多项设计大奖。

3、全球化产能布局

公司持续完善“中国+越南+瑞士”全球化生产制造布局，通过区域分散配置、产能优势互补，提升订单交付韧性与抗风险能力。其中，越南生产基地作为公司海外核心制造载体，上半年实现营业收入 10.32 亿元，有效覆盖对美代工订单。公司根据关税政策变化、海运费波动等动态因素灵活调配产地与物流通道，保障了对美出货的持续性和稳定性。

问题二：公司如何看待当前欧美家居家具市场需求？

欧美家居市场整体呈现结构性分化特征。从渠道端看，线下传统渠道受高利率压制、新房销售疲弱影响，需求相对平淡；但线上渠道仍保持较好的结构性增长机会，家居线上渗透率持续提升的趋势并未逆转。

从竞争格局看，美国电商市场呈现亚马逊、沃尔玛、TikTok Shop 和 Temu 等多平台激烈竞争的格局，流量持续分流；市场份额进一步向规模化、品牌化、合规经营的头部企业集中。

品类层面，收纳类、模块化家具、办公家具等细分赛道相对有结构性机会；大件履约和海外仓能力已成为行业核心竞争壁垒。

问题三：请介绍一下公司未来的分红计划？

公司始终重视对投资者的回报，已建立起持续、稳定的分红机制。2022 年度至 2024 年度，公司合计现金分红 2.36 亿元（含税），现金分红比例达 80.48%。此外，公司于 2025 年 10 月完成了 2025 年中期分红，合计派现 7,648.69 万元

（含税）。

2026 年上半年，在营收实现较快增长的同时，公司延续了稳定的股东回报政策。经第七届董事会第十一次会议审议通过，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 3.60 元（含税），合计拟派发现金红利约 5,006.41 万元，占 2026 年上半年归属于上市公司股东净利润的 41.24%。

分红预案尚需提交公司 2026 年第一次临时股东会审议，审议通过后方可实施。

未来，公司将持续做好经营管理工作，不断提高核心竞争力和盈利能力，进一步提升公司投资价值和股东回报能力，增强投资者的回报水平和获得感。公司将坚持稳健经营，在保障正常经营和长期发展资金需求的前提下，结合业绩增长和现金流状况，努力为股东创造持续、稳定的现金分红回报。

问题四：上半年公司营收增长但归母净利润下滑，除汇兑损失外，办公、软体家具毛利率承压，后续计划通过哪些方式改善盈利水平？

上半年汇兑损失约 1.03 亿元是利润下滑的主要原因，同时办公家具、软体家具毛利率也受到价格策略调整和原材料价格上涨的影响。其中，办公家具毛利率同比下降 2.86 个百分点至 20.95%，软体家具毛利率同比下降 4.04 个百分点至 18.19%。

上半年主要原材料 TDI、软泡聚醚等价格上涨，由于 B 端客户的调价存在一定的沟通周期和落地时滞，预计下半年将逐步体现。

后续改善盈利的核心路径有三条：

继续提升 OBM 占比。上半年综合家居毛利率同比提升 8.79 个百分点至 18.84%，OBM 自主品牌营收占比已提升至 65.63%。随着 OBM 占比进一步提升，其对整体盈利的拉动效应将增加。

针对性修复传统板块，多措并举改善代工业务毛利率。一方面推进供应链集中采购管理，通过战略供应商合作实现采购降本；另一方面向高附加值品类倾斜，优化产品结构。下半年部分原材料成本已通过调价安排向客户传导，代工业务的毛利率压力有望边际缓解。

此外，公司通过外汇套期保值等工具降低汇率扰动，努力减少汇率波动对净利润的冲击。若汇率因素后续缓解，叠加 B 端调价落地，利润端具备修复基础。

问题五：近期海运费情况及公司应对措施如何？

受港口拥堵、巴拿马运河低水位及四季度旺季需求叠加影响，美国航线现货运价持续走强。最新一期 SCFI 指数为 3,590.05 点，年内美线运价累计涨幅显著。

公司应对措施：

公司已针对东南亚、北美等核心出口航线与主要船公司签订了年度长期运输协议。长协安排的核心价值在于：

①成本稳定性：锁定基础运价，降低即期市场运价大幅波动对经营利润的扰动。

②旺季舱位保障：在现货运价高企、舱位紧张的旺季，长协可保障基本舱位供应，避免因缺舱导致的出货延迟。

③动态优化配比：剩余货量通过即期市场灵活采购，公司会根据市场运价走势动态优化长协与即期的配比，在成本可控与灵活性之间寻求平衡。

问题六：公司海外业务占比很高，当前外汇套保覆盖比例大概多少，如何降低汇率波动对利润的冲击？

当前，公司应对汇率风险的核心思路是“自然对冲为主、金融工具为辅”的复合策略。

1、自然对冲。公司业务涉及多币种收付，通过全球化的收支匹配减少美元净敞口。

2、金融工具对冲。公司董事会已审议通过外汇衍生品业务计划，品种包括远期和期权，以套期保值为目的。

3、运营端优化。通过产品结构升级、费用管控提升盈利韧性。

下半年，公司将根据汇率走势动态调整这组工具的组合比例，努力降低汇率

对净利润的扰动。

风险提示：本次业绩说明会如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

恒林家居股份有限公司董事会

2026年9月8日