

证券代码：603180

证券简称：金牌家居

公告编号：2026-060

转债代码：113670

转债简称：金 23 转债

金牌厨柜家居科技股份有限公司

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个别及连带责任。

金牌厨柜家居科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 9 月 15 日在上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）以网络互动的方式召开“2026 年半年度业绩说明会”。现将会议召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开情况

2026 年 9 月 15 日，公司通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）以网络互动的方式召开“2026 年半年度业绩说明会”。公司董事长温建怀先生，董事温建北先生，独立董事朱爱萍女士，财务总监及董事会秘书陈建波先生出席了本次业绩说明会。公司针对 2026 年半年度的经营成果及财务指标的具体情况与投资者进行互动交流，并就投资者关注的问题进行了回复。

二、投资者提出的主要问题及公司的回复情况

1、上半年房地产市场持续下行，家居行业整体承压，公司综合毛利同比下降，利润面临较大的压力，公司采取了哪些降本增效应对措施，未来趋势如何？

答：报告期，房地产市场延续调整态势，家居终端需求偏弱，叠加行业价格竞争进一步加剧，行业整体盈利水平承压。上半年，公司实现营收 11.84 亿元、净利润-1.27 亿元，净利润同比出现大幅度的下降，主要原因：受房地产市场持续调整、家居终端需求偏弱影响，营收较上年同期有所减少，叠加行业价格竞争加剧，以及订单减少带来单位固定成本增加等因素，导致综合毛利率下降；同时，公司立足长期发展战略，持续对海外业务、飞流 AI、新零售等未来增长引擎的战略投入，以及公司 2023 年公开发行可转换公司债券产生的费用化利息等，短期内对利润带来阶段性影响。

面对行业周期调整，公司以“三曲线战略”为引领，持续落实成本管控与运营提效，依托数字化、智能化强化研产供销协同联动，以全链条精细化运营实现系统性降本增效。此外，组织管理上，聚焦组织效能与人才建设，持续提升人均产出与整体运营能力。后续伴随终端需求逐步修复、各项管控措施持续落地，公司经营业绩有望逐步改善，为股东创造价值。

2、相比国内市场，上半年公司海外业务同比实现较快增长，主要增长来源有哪些？

答：近年来，公司高度重视海外业务的拓展，持续多点布局海外

零售、工程业务。其中海外零售，持续打磨北美本土定制业务模式，推动 RTA 合作商向半定制转型、提升零售半定制订单转化率；海外工程，以 FOB 或工程代理商模式为主，持续完善本地化配套及售后服务体系，推进区域工程业务拓展。公司坚持零售+工程双轮驱动，重点打造北美、澳洲、新马泰、中东等区域样板市场，并根据区域消费市场构建敏捷高效的本土化管理体系。

上半年，海外业务实现营收 2 亿元，同比增长超 30%。其中澳洲业务模式优化升级及合资服务中心落地，营收增速亮眼；中东虽受地缘局势影响，部分项目落地节奏有所延后，但前端签约规模实现快速增长，为后续业绩释放积蓄动能，全球化多元市场布局成效加快显现。

3、请问公司飞流 AI 商业化落地进展、转化效果如何？

答：公司推出的行业首个家装设计智能体“飞流 AI”，历经多轮产品迭代与功能优化，已升级至 3.1 版本，设计能力获得行业专业人士认可。2026 年以来，公司加速推进“飞流 AI”商业化落地，构筑未来增长新引擎，相关进展如下：

依托公司现有渠道服务体系，飞流 AI 已覆盖全国 300 余个城市，包含一二三四线城市及县级市，具备完整家装一体化解决方案服务能力，可满足线下定制、家装、局改等全类目家装业务需求。在家装渠道方面，构建与公司合作的全国 51 座重点城市服务网络，现阶段已覆盖 50 个城市、75 家装企，形成高密度的线下服务触角。飞流 AI 已完成智能设计、方案落地到家装交易的商业闭环验证。

截至 2026 年 8 月，飞流 AI 平台累计访问量约 50 万人次，月活

跃用户约 4 万人，访问用户服务意向转化率达 10.81%，线索供需匹配率超 30%，各项指标环比实现较快增长。结合当前增长态势，预计今年 12 月单周访问量将稳步上行，参照该单周访问数推演全年规模，飞流 AI 平台明年全年累计访问量有望突破百万人次。平台自然搜索流量占比超 80%，自主获客效率持续改善，用户留存与使用粘性稳步提升。伴随产品迭代升级与流程优化，飞流 AI 访问用户服务意向转化率及线索供需匹配率有望持续提升，带动营收增速进一步加快，推动业务从投入期迈入贡献期。

与此同时，公司推出飞流九天 2.0 平台，与飞流 AI 形成生态协同。飞流九天定位家装设计师创业赋能平台，围绕超级 AI 助理、精准客资分配、供应链与高效交付三大核心功能，搭建“流量获客—转化锁客—供应链变现”的全链路赋能体系。

截至目前，公司已举办数十场大型设计师沙龙活动，飞流九天已累计触达数千位设计师，预计到 2026 年底实现平台入驻设计师（含工长）破万人。公司将持续推进飞流 AI（面向 C 端消费者）+飞流九天（赋能设计师）双引擎布局，深度赋能国内零售、家装及海外等业务板块的商业模式创新与业务结构升级。

4、公司可转债近期是否考虑下修，采取哪些举措早日实现转股？

答：公司 2023 年发行的可转债项目主要基于成都物联网基地项目建设，公司将结合宏观经济、市场环境、公司基本情况、股价走势等因素，综合研究是否向下修正“金 23 转债”的转股价格，具体以公司发布的相关公告为准。未来公司将以“三曲线战略”为引领，持

续改善经营基本面，推动公司转型升级；在遵循合法合规的前提下，积极通过线上线下等方式强化与投资者的互动交流，向市场传递公司长期投资价值，促进可转债转股。

特此公告。

金牌厨柜家居科技股份有限公司董事会

2026 年 9 月 16 日