

证券代码：603801

证券简称：志邦家居

公告编号：2024-032

志邦家居股份有限公司

关于 2023 年度暨 2024 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 2024 年 4 月 26 日在《证券日报》《证券时报》《中国证券报》《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 2023 年年度报告》《公司 2024 年一季度报告》。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 2024 年 5 月 27 日召开了“2023 年度暨 2024 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 2024 年 4 月 26 日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)和《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》披露了《志邦家居股份有限公司关于召开 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会的公告》（编号：2024-014）。

2024 年 5 月 27 日 15:00-16:30，公司通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com>）以视频直播和网络互动方式召开了“2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会”。公司董事长孙志勇先生、独立董事王文兵先生、董事会秘书孙娟女士、财务总监刘柱先生、证券事务代表臧晶晶女士出席了本次会议，与投资者进行互动交流和沟通，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，公司就投资者关心的问题给予了答复，并对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下：

问题 1：在旧改产品更换阶段，如何刺激消费者加快更新频次？

答：随着存量房、存量经济的到来，增量的新房越来越少，老房所占据的市场份额逐步提升，部分房龄较长。老房与新房的最大区别，是消费者分散的问题，旧改的业务量也更加琐碎，同时，消费者对工期的要求也相对严格。公司正在部署和研究旧改业务，以适应未来新的业务变化。旧改客户的需求是客观存在的，关键在于如何打消旧改客户对因翻新可能会给生活上带来麻烦的顾虑。所以，如何影响和刺激消费者对居住环境进行改造升级就成为一个重要的课题，需要真正地去刺激消费者在这方面的需求，主动影响他们对原有居住房屋进行升级、更新，从而进一步提高生活品质。

公司已经在一些老旧小区做了尝试，通过社区店让消费者亲身感受我们为旧改、老房改消费者提供的产品和服务，减少消费者在装修消费时的顾虑。社区店的布局运营可以影响更多的消费者。中国未来旧改的市场非常大，但是如何渗透是当下的主要问题，公司将在逐步渗透、扩大业务上做更多的研究。

问题 2：放眼 3-5 年的维度来看，公司对自己的品类边界如何定义？品类专业性、一体化如何区分？

答：过去的家居品类边界非常清晰，厨柜、衣柜、木门等多是单品类运营的企业，近几年的品类边界逐渐模糊，市场整体在往整家方向转变。消费者越来越倾向基于一个整家装修的需要来购买产品，进行搭配组合，减少不同品类消费过程中的沟通、协调和决策。消费者这种需求变化促使分品类经营的家居企业的业务逐渐趋同，家居品类之间的界限也逐渐模糊。但各企业前期已积累的专业能力存在区别，在当下整家多品类、一体化的解决方案业务的航道上，企业综合能力的差异将进一步加大。

整家集成定制和一体化的解决方案必然是一个大方向和趋势，是各个单品类企业必须面对的现实。未来，单品类的企业也会向全屋或者整家方向发展，否则，企业所能接触的消费者将会越来越少。

问题 3：公司如何定义未来和整装的合作关系？

答：整装模式是这几年兴起的一个新型的家装模式，这种模式解决了消费者

原来诸多的问题和痛点。新一代的消费者更倾向于整体交给整装公司做整体装修。

过去装修公司的设计主导权，更强调对消费者在主材选择及品牌推荐上的影响力，而整装模式的崛起，缩小了其设计主导权的范围，现在整装公司更偏向主导设计空间布局、人的生活活动线、色彩搭配等内容。整装模式下，主材已经在方案中做了清晰的配置说明，价格也有一定的范围，设计师在当中的作用也会回归到设计的本质。而定制家居企业所做的整家定制、一体化解决方案，本质上也是为了迎合消费者高效快捷、高性价比的消费趋势。

未来，整装和个性化家装将同时存在，整装公司的市场份额还将进一步扩大。与此同时，家居建材行业将更多地以集成套包的模式向整装公司提供家居部品或者建材，二者之间紧密配合，提高运作效率，共同推动行业进步，提升消费者的满意度。

问题 4：海外业务规模和毛利率趋势展望？

答：公司海外业务 2023 年度完成约 1.5 亿元，收入同比增长 31.86%；毛利率 18.2%，同比增长 6.14 个百分点。公司 2023 年 11 月在泰国曼谷完成全球战略发布会，意味着公司将重点开拓海外新兴市场。公司自 2014 年开始做海外业务，一直以来是以 B 端业务为主，主要集中在美洲和澳洲等地区。

未来，公司将重点开拓以 C 端业务为主的东南亚新兴市场，公司已经积累了多年海外业务经验，有相对成熟的海外供应链、海外产品体系、海外业务团队，公司将抓住新兴市场机会，积极开拓海外市场，建立海外定制产品口碑，培育海外业务和加盟商团队。随着海外 C 端业务逐步在东南亚市场打开，海外业务规模将会逐步提升，在规模效应的带动下毛利率水平也将得到逐步改善。

本次说明会具体情况详见上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>），公司有关信息以公司在指定信息披露媒体《中国证券报》《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

2024年5月27日