

证券代码:603008

证券简称:喜临门

公告编号:2023-065

## 喜临门家具股份有限公司

### 关于 2023 年第三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法律责任。

喜临门家具股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 10 月 28 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及《中国证券报》《上海证券报》《证券日报》《证券时报》上披露了《公司 2023 年第三季度报告》，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 2023 年 11 月 7 日上午 11:00-12:00 在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）以网络互动方式召开了 2023 年第三季度业绩说明会。现将召开情况公告如下：

#### 一、 业绩说明会召开情况

2023 年 10 月 28 日，公司披露了《关于召开 2023 年第三季度业绩说明会的公告》（公告编号：2023-063）。公司于 2023 年 11 月 7 日上午 11:00-12:00 在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）以网络互动方式召开业绩说明会。公司总裁陈一钺先生、董事会秘书沈洁女士、财务总监张冬云先生、独立董事朱峰先生出席了本次业绩说明会，针对公司 2023 年第三季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和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回答。

#### 二、 投资者提出的主要问题及公司的回复情况

在本次业绩说明会上，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：

##### 1、公司是否有大宗房企客户？地产行业深度调整对公司产生了哪些影响？

答：公司目前无合作的大宗房企客户。公司深耕睡眠领域，核心产品是床垫，致力于为消费者提供更高质量的睡眠。地产深度调整会对公司短期规模提升带来

波动，但房地产市场周期不会影响公司持续向上发展趋势。未来，这一行业进一步扩容的驱动力会随着存量市场的积累而进行切换，从原本的新房装修需求带动，逐渐转变成依靠渗透率提升、存量更新带动量增、叠加消费升级带动价增下的共同驱动。

## **2、线下门店销量提升主要依赖于什么措施？**

答：提升线下门店销量的具体措施主要有：

1、门店数量稳步拓展，门店位置的提升。近几年门店数量按规划进度稳步拓展；同时，喜临门与各大 KA 卖场已形成最高战盟合作，帮助加盟商换到 A 及 A+的门店位置。

2、门店精致化及产品的提升。公司每年会对门店、产品作全面升级，对销量提升的影响非常明显，同时加大套系化销售力度，提升客单价。

3、营销活动和促销活动的提升。公司一年安排 4-5 场线下大促，基本保持每季度一场。Q4 明星活动“蜜月喜临门”活动影响较好，在业内也形成了非常好的口碑，费效比得到持续优化。

4、加盟商整体运营能力的提升。公司在内培育霸主级加盟商，在外从业引进优质加盟商，最终将形成大商化、公司化的加盟商体系。

## **3、公司在新渠道开拓及未来规划如何？**

答：今年，社区作为公司业务拓展新渠道，目前处于探索阶段。今年我们主要进行了几个城市重点社区的试点，我们发现了很多更新需求和潜在换新客群。我们对消费者对床垫更新周期的认知提升有很大的信心，也意识到这块市场未来会有突破式发展趋势，因此我们会深化推进社区渠道推广工作，逐步形成成熟的业务模式。

## **4、公司今年四季度的经营情况相比去年四季度是否有好转？**

答：公司一直坚定自身战略规划，对企业品牌建设、销售渠道建设、消费者培育等工作进行长期投入。去年四季度，公司未能及时预测到突发的外部环境变化，导致投入产出效果不佳。今年，随着社会环境和消费信心的持续复苏，消费需求正逐季释放，四季度公司在多渠道、多平台规划了丰富的终端活动，迎接旺季的来临；同时，公司内部也积极开展降本增效工作，23 年单三季度销售费用率及管理费用率较 23 年半年度均有一定幅度的下降，四季度公司将继续深化降本增效，努力提高经营管理质量，为股东带来更好的投资回报。

## 5、公司目前的战略定位和发展方向是什么？

答：公司将坚定战略不动摇：

1、坚持高速度高质量发展。提速发展抢占市场，同时对有质量的经营提出更高要求。

2、深耕睡眠赛道，全球技术领先。致力于人类的健康睡眠是公司使命。公司发展奉行长期主义，坚持聚焦战略，品牌建设、产品研发、市场营销等经营动作要围绕健康睡眠理念落到实处。

3、推进人才发展。人才发展是公司绝不动摇的一号工程。

## 6、如何看待当下行业竞争格局和经营风险？

答：随着我国软体家具加工制造技术的进步，软体家具行业的生产能力也在不断提升，经过多年的高速发展，我国软体家具产值占全球比例高达 45%，成为了全球第一的软体家具生产地。当前我国床垫行业呈现出“大行业小公司”的特征，仍处于多品牌、多档次混战的局面。但近几年，随着国产品牌的快速崛起，龙头企业的整合速度在加快。

### 1、床垫市场集中度不断提升

随着近几年的市场角逐，行业内头部企业注重研发投入，积极自主研发先进的生产工艺，正在打破进口品牌产品对于中国高端床垫市场的垄断，国内龙头企业市占率有望逐步提升。从市场集中度的角度来看，根据床垫市场规模及各企业营收数据测算，2018 年，我国床垫行业集中度 CR3 约为 9%；2021 年，我国床垫行业集中度 CR3 提升至 12%左右。

### 2、龙头地位间的竞争加剧

随着我国经济的发展，我国消费水平的增大带来了消费的升级驱动，消费者提高了对于品牌的选择和品质的需求高度。目前我国床垫行业已具规模，优势品牌的规模效应和品牌效应将逐渐突出，国内优势品牌逐渐追求龙头地位，品牌间的龙头竞争将不断加剧。

### 3、渠道建设成为竞争的主要因素

未来床垫企业间的竞争很大程度上取决于渠道建设能力，拥有高效、优质的销售渠道的床垫企业在未来的竞争中将获得先机。床垫企业销售渠道建设的优势主要体现为销售网络的快速扩张、对渠道的有效管理。目前销售渠道能够遍布全国的床垫企业极少，很多品牌仅是在部分省区具有优势，因此利用当前床垫行业

快速发展的机遇，快速布点将非常有利于优势企业市场份额的提升。与此同时，销售渠道的快速发展需要渠道管理的同步提升，如何提升门店的效益和稳定与加盟商的关系，成为渠道建设能否成功的关键。

近年来中国家具行业发展迅猛，国内国际竞争进一步加剧，企业之间的竞争从单一的价格竞争逐渐升级为公司制造、研发、品质、服务、品牌等方面的多元化竞争格局，公司需要应对并解决行业竞争加剧、原材料价格波动、国际贸易摩擦以及品牌运营与管理等可能带来的经营风险。

展望未来几年，促消费及行业利好政策出台和加速落地，家具消费市场有望得到复苏。CSIL 预测中国家具市场每年增速都将超过世界平均水平，需求的主要驱动因素是巨大的人口基数、人均家具消费的逐步增加、可获得收入的增加、人口的增长和城市化的发展。

关于本次公司 2023 年第三季度业绩说明会的召开情况及主要内容，详见上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com/>)，请广大投资者注意投资风险。公司在此对关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！后续欢迎大家继续通过电话、邮件、上交所 E 互动平台等方式与公司进行交流。

特此公告。

喜临门家具股份有限公司董事会

二〇二三年十一月八日