**证券代码：**603600 **证券简称：**永艺股份

**永艺家具股份有限公司**

**投资者关系活动记录表（2022年年度业绩说明会）**

编号：2023-001

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 √业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □电话会议  □网络会议 □其他 |
| 参与机构 | 参加公司2022年年度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2023年5月16日（星期二）15:00-16:00 |
| 地点 | 网络互动平台：同花顺“同顺路演平台”（https://board.10jqka.com.cn/ir） |
| 上市公司接待  人员 | 董事长、总经理：张加勇先生  财务总监：吕成先生  董事会秘书：顾钦杭先生  独立董事：邵毅平女士 |
| 投资者关系活动  主要内容介绍 | 公司于2023年4月28日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了公司《2022年年度报告》及《2022年年度报告摘要》，为使广大投资者更加全面、深入地了解公司经营情况，公司于2023年5月16日召开了业绩说明会，与投资者进行互动交流，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。  公司对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下：  **1、贵公司今后的战略规划是怎样的？**  回复：公司将坚持不懈走高质量发展之路，以“融合科技与艺术，让工作与生活更健康”为使命、以“成为全球领先的坐健康系统提供商”为愿景，坚持“产品领先、品牌致胜、智能制造、全球经营”的战略方针，依托制造端核心优势，稳步向产业链微笑曲线两端延伸。在业务模式方面，着力推动“两个转变”：“单一外销代工模式”向“内外销并重、自主品牌和ODM模式并重”、“传统制造”向“智能制造”的深刻转变。在经营策略方面，继续保持“三个坚定”：坚定“数一数二”，聚焦美洲、欧洲、亚太三大主流市场，深刻洞察主流客户需求，持续提高市场占有率；坚定“产品领先”，围绕“坐健康”领域不断拓展新品类、推出新产品，为客户提供成本极致、与众不同的产品体验；坚定“全球经营”，整合产业链资源，逐步推进产能、渠道、品牌全球化，持续强化公司在健康家具领域的全球经营能力。  **2、能否介绍一下公司新品类、新产品的规划以及目前进展？**  回复：公司基于研发优势延展能力圈，围绕“坐健康”场景和家具智能化趋势，持续拓展健康家具新品类，创新推出智能家具新产品，不断完善新品类和新产品矩阵。 一方面，公司将在不断洞察市场消费趋势和用户痛点的基础上，加快以“健康、智能”为核心的新产品开发--持续推出系列化智能办公椅、智能沙发、智能升降桌、智能儿童桌椅等智能家具新产品，并持续研发具有行业壁垒的高品质产品。公司将进一步优化产品线规划和管理组织，运用产品规划方法论形成常态化需求挖掘工作机制，梳理优化产品路线图，形成有效产品梯队。另一方面，公司将在继续巩固办公椅和功能沙发研发优势的基础上，加快升降桌、儿童学习桌椅等新品类拓展，目前上述新品类已在团队搭建、产品研发、市场拓展和智造布局等方面取得积极进展。  **3、公司与行业内其他企业相比，主要竞争优势有哪些？**  回复：公司的核心竞争优势包括：（1）强研发能力支撑下的新产品开发能力—依托新产品开发新客户以及提高老客户渗透率；（2）“数一数二”市场战略导向下的市场开拓能力—依托KAM大客户价值营销体系不断开发新市场、新客户；（3）越南和罗马尼亚生产基地的海外产能优势，后续将有望承接新一轮国际订单转移。（4）凸显的规模经济效应，一方面直接提升了公司采购议价能力，另一方面也为公司推进垂直整合项目、提高自制比例、实现智能制造、降低生产成本创造了条件。  4、**请简单介绍一下公司的经营情况？**  回复：2022年，面对复杂严峻的内外部环境，公司上下咬定全年目标不放松，多措并举抢抓订单，努力提升市场份额、对冲市场短期下行。全年公司实现营业收入40.55亿元，同比下降12.95%，但降幅明显低于行业平均水平。另一方面，得益于公司持续推进研发创新、供应链优化整合、降本增效等措施，同时2022年人民币汇率有所贬值、大宗原材料价格有所下降以及公司确认部分征收补偿收益，公司盈利能力明显回升，全年实现归母净利润3.35亿元，同比增长84.86%，扣非后归母净利润2.42亿元，同比增长74.30%。  **5、公司位于安吉，是全国最大的办公椅生产地，请问是否有观察到行业份额加速集中的趋势？**  回复：近年来行业集中度在持续提升，公司的市场占有率也实现了持续提升。近年来贸易摩擦和全球公共卫生事件客观上使抗风险能力更强的海外大企业在终端市场的份额进一步提升，同时也使这些大企业充分意识到供应链稳定的重要性，进一步提升对龙头制造企业的采购份额。此外，全球“碳中和”行动对生产制造环节的绿色环保以及产品的绿色低碳提出了更高的要求，同时近年来政府在税务、土地、环保、安全生产等方面从严监管，企业合规成本加大，低小散企业经营压力加大，市场集中度将持续提升。  **6、公司未来海外产能的规划是怎样的？**  回复：公司将积极推进全球化战略，结合战略布局和业务发展需要，加快建设越南、罗马尼亚等海外生产基地，更好满足客户需求，实现全球产能协同，进一步提高竞争优势，同时有效规避国际贸易摩擦风险。  **7、越南基地产能建设及订单情况如何？**  回复：随着新建厂房逐渐投入使用，越南基地产能提升较快，已成为公司全球产能布局的重要一环。2022年，越南基地积极推进精益生产及本地供应链建设，重要零部件自制比例进一步提升，制造效率和人工成本实现进一步优化。公司将进一步推进越南基地精益生产、库存优化、效率提升及本地供应链建设，持续优化成本、提升制造水平，不断提高承接不同客户、不同复杂程度产品的能力。  当前，随着欧美客户对供应链安全的重视程度日益提升，或将迎来新一轮订单转移高峰期，越南基地产能充足，有望受益新一轮订单转移，助力公司进一步提高市场占有率和大客户渗透率。  **8、请介绍一下罗马尼亚基地建设进度？**  回复：公司罗马尼亚生产基地建设已取得积极进展，目前已投产出货，下一步公司将结合战略规划及订单情况，有序推进后续产能建设，为公司加快开拓欧洲及其他海外市场提供战略支点。公司将充分利用全球三大生产基地，有效满足客户需求，实现全球产能协同，进一步提高竞争优势。  **9、公司多年针对发达国家和地区市场进行拓展，对内销有哪些方面的积极赋能？**  回复：通过多年外销业务发展和积累，公司建立了完备的专业产品线和技术储备，对行业和消费流行趋势进行了深刻洞察，同时公司积极学习国外品牌和海外标杆的运作模式，这些都为公司内销业务发展提供了有力支撑。此外，公司内外销产品协同，内销渠道的发展能够进一步扩大公司销售规模，增厚规模效应，强化成本优势。  **10、公司开拓国内市场的进展以及后续战略部署情况？**  回复：公司积极拥抱内循环，将国内市场开拓提升至战略级高度，围绕“坐健康”多品类布局，线上线下多渠道推进，加快打造以健康智能为核心的新消费品牌。 2022年，公司聚焦自主品牌线上渠道建设，在进一步提升天猫、京东等电商主渠道运营质量的同时，积极布局抖音、社群私域营销平台等新渠道，通过差异化产品开发、视觉优化和内容营销打造爆款产品，抢占C端消费者品牌心智，在主流电商平台的品牌知名度继续提升。同时，加快布局线下自主渠道，围绕全国大中型城市设立办事处，加强与区域经销商的沟通服务，经销商数量进一步增长，同时针对直营大客户打造灯塔标杆，国内线下自主渠道业务快速增长。  2023年，公司将进一步加大品牌建设投入，继续通过视觉优化、内容营销、品牌联名、爆款打造等方式构建人体工学自适应科技引领者的品牌形象，加快打造新消费品牌。将进一步拓展线上渠道，围绕传统电商和兴趣电商，优化产品布局和爆品矩阵，做好内容营销和品牌传播，做大规模、提升排名、改善盈利。将加快发展线下渠道，持续围绕重点城市布局办事处，加强与区域经销商的沟通与服务，同时加大直营大客户拓展力度，持续提升B端项目获客能力。  **11、目前内销销售团队建设情况及未来内销展望？**  回复：近年来公司积极加大国内市场开拓力度，分渠道、分品类优化国内销售组织，聚焦细分人群开展渠道拓展和市场营销，持续打造专业化运营团队。公司将坚定不移把国内市场拓展和自主品牌建设作为核心战略之一，将国内市场作为重要战略根据地，围绕“坐健康”多品类布局，线上线下多渠道推进，持续提升内销和自主品牌销售占比，加快打造以健康智能为核心的新消费品牌。  **12、公司2022年盈利能力得到明显改善，主要是哪些原因？展望2023年，公司是否仍然能保持较高的盈利水平？**  回复：公司2022年盈利能力明显改善，主要得益于公司持续推进研发创新、供应链优化整合、降本增效等措施，以及公司对客户新一轮价格调整落地、大宗原材料价格有所下降以及人民币汇率有所贬值等。  展望2023年，公司将持续推进各项降本增效及精益改善举措，同时大宗原材料价格预计有所下降，这些都将给公司盈利能力构成一定支撑；但人民币汇率可能呈宽幅波动态势，可能对公司盈利能力造成一定扰动。  **13、公司受到海运价格影响，海运价格大幅降低是否对盈利产生影响？订单是否不足？**  回复：目前海运价格处于相对低位，对公司盈利能力有正向影响。  受主要国家通胀高企、前期刺激政策加快退出，经济陷入滞涨，短期内市场需求有所收缩，渠道端库存去化较慢，公司外销订单有所下滑，但目前渠道端库存水位已处于较低水平，后续有望进入补库存阶段。此外，公司位于越南和罗马尼亚的生产基地产能充足，有望受益新一轮订单转移，进一步提高市场占有率和大客户渗透率。  **14、未来公司会落地哪些方向的技术？**  回复：公司未来研发的重点方向包括：AIoT智能桌椅系统及相应软件，智能座椅，人体工学底盘，多功能靠背技术，多维头枕支撑技术，魔术臂扶手系列，新工程材料的研发与应用，升降桌工作站等。  **15、近几年公司围绕“绿色、环保、宜居、智能”的方向加快实现高质量发展，目前取得哪些成绩？**  回复：近年来，公司以“高质量发展”为引领积极推进各项工作。一方面，公司围绕智能制造总体布局，有计划、分步骤地推进各项信息系统建设，同时积极建设绿色工厂，已被评为国家级绿色工厂、国家绿色供应链管理企业和工业产品绿色设计示范企业。另一方面，公司在不断洞察市场消费趋势和用户痛点的基础上，加快以“健康、智能”为核心的新产品开发，目前已完成多款智能办公椅、智能升降桌、智能学习桌椅、智能沙发等新产品开发。  注：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。 |
| 其他事项 | 关于公司2022年年度业绩说明会的详细情况，投资者可以通过同顺路演平台（https://board.10jqka.com.cn/ir）或者同花顺App端入口（同花顺App首页-更多-特色服务-路演平台）查看。公司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。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2023年5月16日 |