

证券代码：603180

证券简称：金牌家居

公告编号：2026-058

债券代码：113670

债券简称：金 23 转债

金牌厨柜家居科技股份有限公司 关于接待机构调研情况的公告

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8月26日通过电话会议交流形式接待了机构调研，现将主要情况公告如下：

一、调研基本情况

（一）调研时间：2026年8月26日

（二）调研方式：电话会议交流

（三）调研机构名称（排名不分先后）：信达证券、长江证券、国海证券、华福证券、嘉实基金、宏利基金、鸿道投资、平安基金、兴证全球基金、海富通基金、华宝基金、创金合信基金、中信资管、银河基金、博时基金、富国基金等机构

（四）公司接待人员：董事会秘书及财务总监陈建波、证券事务代表李朝声

二、本次交流的主要问题及公司的回复概况

（一）上半年地产、家居行业持续调整，公司经营面临承压，利润端出现较大幅度的下降，主要原因是什么？

答：2026 年上半年，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。面对复杂严峻的市场环境，公司以“三曲线战略”为引领，实现营收 11.84 亿元，同比下降 19.41%；实现净利润-1.27 亿元，相比营收出现大幅度的下降，主要原因：1) 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，利润同比减少。2) 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，相关前期投入短期内对利润形成阶段性影响，但有助于公司筑牢长期竞争壁垒，做强第二增长曲线，探索第三增长曲线提供支撑。3) 面对行业周期调整，公司持续推进成本管控与运营效率提升，但相关举措落地见效存在滞后。同时，公司 2023 年公开发行可转换公司债券对应的费用化利息约 1800 万元，对本期利润带来阶段性影响。

（二）公司海外业务实现较快增长，具体举措？

答：公司高度重视海外业务的拓展，海外业务系公司“四驾马车”业务战略之一。当前，公司根据不同区域市场的差异化特征，制定了差异化的业务发展模式和生产交付保障逻辑。具体：交付保障方面，依托国内外生产基地规模化制造优势，结合美国达拉斯、马来西亚卫

星工厂敏捷交付能力，持续完善高效协同的跨国一体化齐套交付体系。

业务拓展方面，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、泰国、中东五大区域样板市场，并根据区域消费市场构建敏捷高效的本土化管理体系。

2026 年上半年，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逐步显现。

（三）目前公司“飞流 AI”商业化落地进展情况？

答：在人工智能加速重构产业生态的时代背景下，公司推出行业首个“飞流 AI”家装设计智能体，依托三大核心优势构筑差异化壁垒：以服务家装用户为主的家装设计智能体；搭载全栈自研空间物理模型；实现全流程 AI 设计。构建“以设计驱动场景化交易”的完整闭环，为用户打造“所想即所见、所见即所得”的一站式家装家居设计交付体验。

历经多轮产品迭代与功能优化，飞流 AI 已升级至 3.1 版本。在近期家装设计师双盲测评中，对比行业其他 AI 设计工具，飞流 AI 输

出的平面方案获得 66% 的选择率，设计能力获得行业专业人士认可。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。同时，重点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 44 个城市、62 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。

截至目前，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，公司已举办多场大型设计师沙龙活动，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。

（四）面对行业下行压力，公司采取哪些降本增效举措及未来趋势？

答：面对行业周期调整，公司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。研发端围绕市场需求优化产品结构；生产端推进精益生产，提升板材利用率与人均产出；供应端强化供应链全周期管理，严控呆滞物料及库存规模；销售端优化渠道与价格体系，提升高毛利产品占比。

组织管理上，公司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。通过组织架构梳理、职能整合、管理层级精简，搭建敏捷响应的组织体系；建立人效闭环管理机制，按业务阶段实施差异化人力成本管控，推动人力资源配置适配公司战略。

现阶段降本增效举措成效释放存在滞后，公司利润阶段性承压。后续伴随终端需求逐步修复、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。

特此公告

金牌厨柜家居科技股份有限公司董事会

2026 年 8 月 27 日