

证券代码：301336

证券简称：趣睡科技

成都趣睡科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024 -001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年05月10日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 李勇 财务总监 尤世通 董事会秘书 张立军 独立董事 张华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司账上现金充足，年度分红不高，中期是否会大比例分红</p> <p>答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司一直以来重视股东回报，积极增进上市公司市场认同和价值实现。根据《公司上市后未来三年股东分红回报规划》，在满足现金分红条件、保证公司正常经营和长远发展的前提下，原则上每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的10%。公司2022年度利润分配方案为每十股派发现金股利2.72元（含税），共计1,088万元，约占2022年归属于母公司净利润的29.49%；公司2023年度利润分配方案为每十股派发现金股利1.00元（含税），共计396.82万元，约占2023年归属于母公司净利润的16.63%，远高于分红规划标准。回报广大投资者。未来公司也将积极响应国家政策号召、履行企业社会责任，继续保持积极回报投资者的分红策略，在充分考虑总体运</p>

营情况、资金状况的基础上，认真研究多次分红、中期分红策略，公司分红情况敬请关注公司后续公告。

2. 公司在2023年营业收入较上年有所下降的主要原因是什么？后续公司将会采取哪些措施来改善营收情况？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司2023年实现营业收入 30,485.79 万元，较上年同期下降 5.53%，主要是公司所处的家居行业属于房地产后周期行业，受房地产周期影响较大，以及豪中豪商标案件对公司产品销售带来了一定的负面影响。公司将持续加大研发创新力度，提高智能化家居产品比重，扩大差异化竞争优势；公司继续加大原有主要销售渠道推广力度，提高市场占有率；同时，公司积极开拓新的销售渠道和新的市场，为公司创造新的业务增量。

3. 目前了解到，公司正在进行战略转型，特别是在智能家居产品方面。请问，公司在这一领域的未来布局？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司上市以来积极探索新技术在家居领域的应用，不断推出以功能为导向的智能化产品，并且积极与国内优秀厂商接触共同开发智能家居产品，不断提升智能化产品比重，致力于打造客卧空间智能化。未来公司将以市场需求为导向，进一步丰富完善优质睡眠家居产品供给，基于前瞻性布局，持续推进具有行业领先水平新技术的研发及运用，积极推进产品落地上线销售，结合新的流行趋势，聚焦新一代智能电动床、智能水暖毯、智能水暖水冷两用毯等拳头睡眠家居创新产品，拓宽产品应用场景，打造全场景多品类的产品矩阵；深入研究自动控制技术、人工智能技术、物联网技术在产品端的应用，以“创新+科技”手段推进存量产品升级改造，增强产品科技感与实用度，满足大众市场优质智能睡眠家居产品更新迭代需求。

4. 能否详细介绍一下公司在2023年推出的智能电动床、智能电动沙发等新产品的市场表现，以及这些产品对公司未来收入增长的预期贡献？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。2023年，随着公司智能化产品转型战略实现，目前公司智能化产品收入比重已超过30%，其中公司重点开发的智能电动床、智能电动沙发、智能水暖毯、智能床垫等智能化家居产品，具有智能睡眠监测、智能调节、语音控制、智能家居联动等功能，一经上市便获得客户的一致好评，其中公司智能电动床产品在今年618、双十一期间稳居有

品、天猫、京东等各大平台销售前列，第四季度新推出的智能电热毯、智能水暖毯等产品也备受消费者关注，众筹火爆，上线一周，分别取得了480万元、616万元的优异成绩，未来公司将开发更多的智能和电动化产品，立足优势产品，扩大差异化竞争优势，凭借在智能家居领域的技术和产品积淀在睡眠经济提速的背景下将为公司带来更多的业务增量。

5. 公司在电子商务业务方面有哪些新的发展战略？特别是在当前线上购物趋势日益增强的背景下，公司如何利用这一趋势来提升销售？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。随着电商平台的不断发展，“短视频 + 直播电商”等新型互联网商业业态的出现，增强了商家与消费者的实时交互，提升了用户体验，使得产品更加透明化，产品的竞争更加激烈，产品的优劣点都将在聚光灯下放大，消费者更加关注产品的质量、性价比，品牌和知名度将成为家居产品线上销售的关键。公司积极把握直播销售的趋势，在各大平台开展直播销售，采用“明星代言+头部主播+自主培养孵化主播”的方式快速吸引流量，打造爆款产品，提升公司产品的单价和复购率，进而增厚公司盈利能力。

6. 请问领导，公司在线上渠道的建设和维护上有哪些独到的策略，以及如何通过线上渠道提升用户体验和品牌忠诚度？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。供应链与流量是电商公司的核心竞争力，随着互联网发展的不断深化，高流量电商App、社交软件、短视频的崛起以及流量深度融合，以直播带货、社交电商为代表的营销生态逐步走向成熟，公司以产品驱动为核心，凭借灵活的供应链管理，建立“系列化+爆品”组合拳模式，持续打造爆款，借助明星代言人、“打造爆品+头部主播引流”等形式在微博、微信公众号、小红书、抖音、视频号等平台营销宣传，构建网红单品“种草”、“拔草”的销售闭环，持续提高品牌知名度和影响力。

7. 公司24年是否会考虑通过并购等方式来加速发展和行业整合呢？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。在符合公司发展战略、具备产业协同性且估值合理的情况下，将采取投资或并购等方式，实现产业链上下游优质资源整合，销售渠道拓展、行业整合等目的，为公司发展提供外延性增长动力。

	<p>8. 公司存在一定的外币交易，请问公司如何管理汇率波动带来的风险？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司目前外销业务较少，且外销业务大部分通过人民币结算，采用先收款后发货结算方式，随着未来公司海外业务不断扩大，公司将及时灵活调整应对策略，密切跟踪汇率走势，以降低汇率波动带来的风险。</p> <p>9. 近期看到公司智能睡眠产品在一季度净利润同比增长20.16%，请问主要增长点是什么？未来能维持该增速么？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。2024年一季度净利润增长20.16%，主要是公司加大主要销售渠道推广力度以及产品迭代更新，使得毛利率水平有所提升。未来公司将持续加大研发创新力度，提高智能化家居产品比重，扩大差异化竞争优势；公司继续加大原有主要销售渠道推广力度，提高市场占有率；同时，公司积极开拓新的销售渠道和新的市场，为公司创造新的业务增量。</p> <p>10. 公司如何平衡传统家居产品与智能产品之间的资源分配？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司坚定实施以“8H”品牌为核心、智能创新为两翼的先进睡眠家居产品驱动发展战略，致力于为消费者提供高性价比和安全舒适的家居产品，不断推出以功能为导向智能化产品，目前公司智能化产品收入比重已超过30%，接下来公司将更进一步加大智能家居产品研发，提高智能化产品收入占比，提升整体盈利水平。</p> <p>11. 公司有使用银行理财产品进行现金管理，请问公司在选择理财产品时的主要考虑因素是什么？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司使用银行理财产品进行现金管理，主要选择实力较强银行的安全性高、流动性好的理财产品，严格核查理财产品底层资产，确保理财安全；其中使用募集资金现金管理，选择保本型理财产品。同时公司利用闲置资金购买理财产品，能提高闲置资金的使用效率，提高资产回报率，增加公司收益，为公司股东谋取更多的投资回报。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年05月10日