

(上接A22版)

(2) 报告期内采购加工与材料市场价格的对比情况

公司主要原材料中竹制品与木制品占比超过80%，上游供应商为初级竹制品与木制品的加工商，该行业集中度较为零散，供应商规模普遍较小，同时因采购物料种类及规格型号繁多，具备公信力的市场价格公开报价难以取得，以下从公司的采购定价制度及竹、木材生产价格指数方面分别对公司采购价格与市场价格的一致性进行分析。

(1) 公司的采购定价制度

公司建立了完善的采购管理制度，订立新供应商价格时首先应由采购员进行供方调查并取得供应商的初步报价，公司参考供方产品市场价格合理确定供货价格。采购价格经批准后即作为购买该供应商该类规格产品的价格，未经价格变更审批不得提价。

当供应商物料涨价等因素提请价格调整时，需经采购员从已采购量、模具折旧、过程管理能力等角度对涨价因素的合理性及必要性进行分析，经审批后价格调整方可生效。

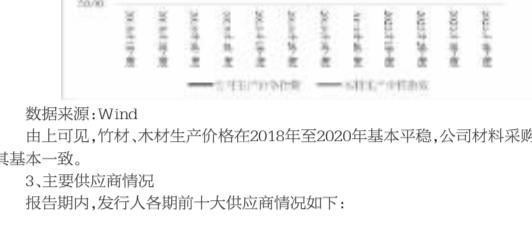
综上，行人根据供货产品市场价格合理确定产品采购价格，行人按照以上采购流程洽谈的供方供货价格与同品质市场价格不存在重大差异。

(2) 竹材、木材生产价格指数

报告期内，公司同质原料价格基本平稳，在平均水平上下小幅波动。

竹材、木材价格指数对竹材、木材生产者出售相应产品价格水平变动趋势及幅度的相对其演变趋势一定程度上可代表竹材、木制品市场价格变动趋势。

2018年~2020年竹材、木材生产价格指数如下：



数据来源：Wind
由上可见，竹材、木材生产价格在2018年至2020年基本平稳，公司材料采购价格趋势与其基本一致。

3、主要供应商情况

报告期内，发行人各期前十大供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
揭阳产业园东铠越不锈钢制品厂	1,762.32	3.07%	1,172.23	3.00%	4,032.89	2.61%
湖州南浔馆恒祥地板厂	1,385.82	3.04%	2,125.84	3.20%	1,323.35	4.14%
临沂市东御工艺有限公司	1,263.25	2.77%	3,489.62	1.25%	367.52	1.15%
宁波合程塑料制品有限公司	1,188.71	2.61%	4,123.14	3.15%	2,1,096.81	3.43%
张家港峰峰木材有限公司	1,121.69	2.46%	940.96	2.40%	6,602.2	0.19%
浙江创伟竹业有限公司	1,088.78	2.39%	6,1,198.61	3.06%	3,72.36	0.23%
江门市锦木源日用品有限公司	998.01	2.19%	7,830.83	2.12%	8,9.20	0.03%
三明市松光竹木有限公司	940.87	2.07%	8,1,074.55	2.75%	5,669.49	2.09%
福建省顺县升开木业有限公司	860.32	1.87%	9,18.83	0.05%	10,)-	-
永康市欢工贸有限公司	829.16	1.82%	10,732.22	1.87%	10,42.61	0.13%
南通普拉克斯家居有限公司注2	757.94	1.66%	10,862.83	2.21%	7,946.82	2.96%
安徽鸿叶集团有限公司注3	570.47	1.25%	10,747.44	1.91%	9,849.28	2.66%
浙江泰丰竹木有限公司	381.06	0.84%	10,743.77	1.90%	10,54.42	0.17%
张家港泰森木业有限公司	-	-	-	-	10,767.42	2.40%
浙江乐福华竹木有限公司	-	-	176.15	0.45%	10,753.37	2.36%
泰森巨恒竹木制餐具有限公司	37.37	0.08%	10,130.77	0.33%	10,672.11	2.10%
浙江南麻竹木有限公司	-	-	276.19	0.71%	10,622.70	1.96%
合计	13,175.77	29.92%	11,880.28	30.36%	9,139.97	28.60%

注1：“揭阳产业园东铠越不锈钢制品厂”系“揭阳蓝城区东铠越不锈钢制品厂”2020年5月工商变更后名称。

注2：“南通普拉克斯家居有限公司”包括其实控人同时控制的“德清普拉克斯木制品有限公司”、浙江九川竹木股份有限公司、浙江天竹工贸有限公司、福建茗匠竹艺科技有限公司、台州依曼特日用品有限公司、意大利爱思得（香港）集团控股有限公司等。

注3：“安徽鸿叶集团有限公司”相数据包含其全资子公司“安徽鸿叶集团鸿亮竹业有限公司”及“安徽鸿叶集团润桥竹业有限公司”的相数据。

临沂市东工贸易有限公司系董事、副总经理柯茂之夫姐洪斌持有30.00%出资的供应商。

除临沂东工外，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及主要关联方或持有公司5%以上股份的股东未在以上供应商中享有权益。

4、OEM采购情况

(1) OEM采购的原因

公司所处行业为用餐厨具行业，主要产品为筷子、砧板、签类、勺铲和其他餐具具五大类。产品销售具有一定季节性，下半年尤其是最后一个季度销售占比达到40%左右。产品采购、生产周期相对于客户订单周期较长，虽然公司设定了一定量的安全库存，但在销售旺季，公司产能仍无法满足大幅增加的产品市场需求，因而公司以OEM模式向部分供应商采购成品。目前，公司主要集中在筷子、砧板、签类、勺铲、刀架、擀面杖等优势产品上，同时为增强公司整体配套供应能力，满足客户对不同日用餐厨具的需求，公司会以OEM模式采购部分非主要餐厨具产品，以实现用日用餐厨具品类供应，增强客户粘性。

整体来看，公司选择以OEM模式采购部分成品主要是公司整体运营效率、行业特点、市场开拓、客户满意度等方面的综合考量后结果，具有合理性和必要性。

(2) 各期OEM产品数量及占比

单位：万双

产品	指标			2020年度			2019年度			2018年度		
	自产量(万双)	OEM产量(万双)	OEM占比	自产量(万双)	OEM产量(万双)	OEM占比	自产量(万双)	OEM产量(万双)	OEM占比	自产量(万双)	OEM产量(万双)	OEM占比
筷子	27,361.56	30,102.87	50.149/71	3,666.20	1,811.09	51.561/06	31,027.76	31,913.95	31.710/77	31,027.76	31,913.95	31.710/77
砧板	1,027.22	1,090.71	1,014.29%	1,263.25	1,253.84	98.00%	1,263.25	1,253.84	98.00%	1,263.25	1,253.84	98.00%
勺铲	2,77.56	2,80.72	88.70%	3,489.62	3,489.62	100.00%	3,489.62	3,489.62	100.00%	3,489.62	3,489.62	100.00%
签类	1,263.25	1,253.84	98.00%	1,305.77	1,305.77	100.00%	1,305.77	1,305.77	100.00%	1,305.77	1,305.77	100.00%
其他餐厨具	329.98	322.47	98.00%	329.98	322.47	98.00%	329.98	322.47	98.00%	329.98	322.47	98.00%
合计	13,175.77	11,880.28	30.36%	9,139.97	8,919.70	28.60%	13,175.77	11,880.28	30.36%	9,139.97	8,919.70	28.60%

注：表中的OEM供应商采购金额仅包含公司向其采购的产品金额。

除临沂东工外，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及主要关联方或持有公司5%以上股份的股东未在以上供应商中享有权益。

(3) OEM模式的主要供应商情况

(4) 各期OEM模式的主要供应商采购情况

报告期内，公司前五前OEM供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	排名	OEM模式采购内容	OEM模式采购金额	占同期OEM模式采购总额的比例		
					2020年度	2019年度	2018年度
2020年度	临沂市东御工艺有限公司	1	合金筷、木筷	1,122.30	6.79%		
	浙江阳江不锈钢制品厂	2	不锈钢	1,110.99	6.72%		
	湖州南浔馆恒祥地板厂	3	木筷	998.01	6.04%		
	福建省顺县升开木业有限公司	4	木砧板、竹砧板、收纳盒	850.32	5.14%		
	南通普拉克斯家居有限公司	5	木砧板	720.25	4.36%		
	合计	/		4,801.87	29.05%		

注：表上的OEM供应商采购金额仅包含公司向其采购的产品金额。

除临沂东工外，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及主要关联方或持有公司5%以上股份的股东未在以上供应商中享有权益。

(4) 行业竞争情况

① 行业竞争格局

日用餐厨具行业是一个充分竞争的行业，行业参与者较多，集中度低。行业发展初期，受制于社会经济发展水平，民众收入水平、消费水平等因素的影响，行业进入门槛非常低，产品质量也很容易得到保证，行业整体竞争非常激烈。随着国家相关法律法规的完善，各类食品接触材料国家标准的出台，行业规范化程度得到大幅改善，质量不符合要求的产品不能通过商超等规范较高的渠道进入市场。价格不再是行业竞争的唯一要素，产品质量逐渐成为竞争的最重要要素。随着经济飞速发展，居民消费水平的不断提升，消费者对日用餐厨具的需求从功能化逐步向个性化、时尚化、环保化转变，行业中具有强大研发设计能力、拥有自主品牌、严控产品品质的企业将具备一定的竞争优势。

② 行业内主要企业

日用餐厨具行业经过多年发展，涌现出众多各具特点的企业。竹木日用餐厨具生产企业行业主要有浙江三竹木科技股份有限公司、浙江九川竹木股份有限公司、浙江天竹工贸有限公司、福建茗匠竹艺科技有限公司等企业，陶瓷、玻璃、塑料、金属日用餐厨具生产企业主要有哈尔斯、茶花现代有限公司、松发股份有限公司等企业。复合材料日用餐厨具，尤其是植物纤维材料日用餐厨具领域，国内掌握相关技术的企业较少，除发行人外，主要参与者有意大利爱思得（香港）集团控股有限公司。总体上来看，日用餐厨具行业市场竞争较为

分散，每家企业所占市场份额有限。

3、主要行业壁垒

(1) 研发设计壁垒

作为一种日用消费品，要获得广大消费者的认可，除了要更好的满足产品实用性能之外，还要具备外观、功能、材质等多方面的创新点、闪光点。因此，优秀的企业必须具备良好的研发设计能力，针对主流消费群体的消费需求、审美观念和消费习惯，设计出个性化、时尚化的产品；在市场出现新的流行趋势时，还要求企业能够快速反应，设计出适合市场需求的产品。

对于本行业而言，高端市场的潜在进入者，建设拥有良好研发设计能力的团队需要花费大量成本和时间，研发设计经验和对市场需求信息把握能力的积累也需要经历较长的过程。对潜在进入者而言，研发设计能力成为一个重要的障碍。

(2) 营销渠道壁垒

日用餐厨具网络最终应用于大众家庭的餐桌领域，不建立辐射范围广、下沉程度深的营销网络，就难以成就全国性的优势品牌，因此要求优秀的企业拥有一个广泛、成熟和稳定的营销网络。

新企业要进入行业、高端市场，不但需要投入巨额资金建设营销网络，培养经销商或自建销售公司，而且建立营销网络需要时间和人力资源的积累。因此，新企业在渠道建设上面临的巨大显性成本和时间成本投入，而且需要承受投资失败的风险，营销渠道建设是该行业成长过程中最显著的进入壁垒。

(3) 工艺技术壁垒

日用餐厨具的品类和款式众多，一些品牌企业还通过开拓新型环保材料来延伸产品线，如使用高分子复合材料、植物纤维复合材料等新型环保材料来代替传统竹木材料，使得这些企业必须具有先进的生产工艺与品质水平。能否快速响应市场需求，高效高质率地配合市场营销和研发设计的要求调整生产模式，科学地进行生产管理成为影响本行业成长的关键因素。