

一、重要提示
本年年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。
除下列监事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席原因说明	被委托人姓名
非标准审计意见提示			
<input type="checkbox"/> 适用 <input checked="" type="checkbox"/> 不适用			
董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案			
<input checked="" type="checkbox"/> 适用 <input type="checkbox"/> 不适用			
是否对会计政策变更			
<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否			
公司本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以公司总股本73,340,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利3元（含税），送红股4股（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增4股。			
董事会审议通过的本报告期优先股利润分配预案			
<input type="checkbox"/> 适用 <input checked="" type="checkbox"/> 不适用			
二、公司基本情况			

1.公司简介	2.报告期主要业务或产品简介
<p>（一）公司简介</p> <p>公司是目前国内领先的PVC地板生产及出口商之一，主要从事PVC地板的研发、生产和销售。公司产品主要用于建筑物的室内地面装饰，产品功能与传统木地板、瓷砖等地面装饰材料相比，PVC地板由高分子材料聚氯乙烯（PVC）加工制成，与传统木地板、瓷砖等地面装饰材料相比，PVC地板具有环保、可回收利用、安装简便、耐磨、防滑、防潮湿和火燃等等优点，深受欧美市场欢迎，已广泛应用于商场、酒店、写字楼、医院、学校、体育场馆等公共建筑以及住宅。</p> <p>根据产品的结构，公司产品分为LVT地板、WPC地板和SPC地板三大类，具体情况如下：</p>	<p>（一）公司主要产品及用途</p> <p>公司是目前国内领先的PVC地板生产及出口商之一，主要从事PVC地板的研发、生产和销售。公司产品主要用于建筑物的室内地面装饰，产品功能与传统木地板、瓷砖等地面装饰材料相比，PVC地板由高分子材料聚氯乙烯（PVC）加工制成，与传统木地板、瓷砖等地面装饰材料相比，PVC地板具有环保、可回收利用、安装简便、耐磨、防滑、防潮湿和火燃等等优点，深受欧美市场欢迎，已广泛应用于商场、酒店、写字楼、医院、学校、体育场馆等公共建筑以及住宅。</p> <p>根据产品的结构，公司产品分为LVT地板、WPC地板和SPC地板三大类，具体情况如下：</p>

（二）行业的基本情况

1、PVC地板行业发展情况

PVC地板起源于欧洲，二十世纪三十年代发明并工业化生产，截至目前，美国和欧洲仍是全球最大的PVC地板消费市场。受到欧美等国家和地区PVC地板进口需求的持续快速增长，我国PVC地板出口规模也不断增长，根据海关总署的数据，2020年度我国出口PVC地板（海关编码：39180910）为385.24亿元，较2019年度增长15.38%。

由于美国欧洲等地区PVC地板产能有限，其所需要的PVC地板严重依赖进口，近年来美国和欧洲等国家和地区进口PVC地板数量逐年递增，主要系PVC地板具有的优异特点，在欧美区域逐步替代实木地板和地毯成为室内地面装饰材料。

国内PVC地板生产企业主要为国外地板品牌、贸易商以及建材零售服务商ODM产品，经过多年的经营积累，国内主要PVC地板生产企业在产品设计、生产技术等方面经验不断丰富，国际竞争力不断增强，是全PVC地板生产主要供应国。

随着发达国家对于PVC地板的需求不断加大，我国PVC地板出口总额不断提高，在世界PVC地板生产企业中占据发展中国家的领先地位，我国在PVC地板贸易中的地位不断提升，逐步成为全球最大的PVC地板出口国。

2020年新冠肺炎疫情的爆发，给市场带来了许多不可预计的情况。受疫情影响，公司主要销售地的消费者居家时间增多，对居家装修材料的消费热情也随之增长，PVC地板需求并未受到疫情的抑制，市场整体情况逐步向好。

近年来，我国PVC地板行业取得了较快的发展，凭借着生产成本低和产业链的优势，我国成为PVC地板的主要出口国。由于PVC地板在中国市场的发展，特别是在家庭装修领域尚未普及，整体来看，PVC地板在我国地面装饰材料市场渗透率比较低，我国PVC地板产品的出口仍为广。

2、行业监管环境

（1）行政监管环境

目前，我国塑料制品行业实行行业协会自我管理相结合的管理方式。塑料制品行业除受国家发展和改革委员会、工业和信息化部、住房和城乡建设部和国家质量监督监督管理局等部门一般性监管外，未有特定的行业监管机构。

中国塑料加工工业协会是塑料制品行业的行业自律性组织，中国塑料加工工业协会下设塑料片材专业委员会、对口管理服务塑料PVC地板生产企业在内的塑料片材行业分会。同时，PVC地板作为建筑装饰材料，中国建筑装饰装修设计协会亦为从事该行业的行业自律性组织，中国建筑装饰装修设计协会对口管理服务PVC地板企业，中国塑料加工工业协会中国建筑装饰装修设计协会政府部门与会员单位联系的桥梁和纽带。

我国地板行业的监管（自律）和管理机构对行业的管理主要体现在制定产业政策、规划行业发展战略、规划行业发展环境等方面宏观层面的监督管理上，企业生产经营完全基于市场化方式自主运行，市场化程度较高。

（2）行业自律性监管

针对本行业经营行为，国家未有特殊法律法规，本行业经营行为主要受《中华人民共和国安全生产法》《中华人民共和国产品质量法》《中华人民共和国消费者权益保护法》和《中华人民共和国认证认可条例》等一般性法律法规规范。

我国PVC地板在进入大市场时，还需同时满足相关国家和地区关于产品国际质量、环境、职业健康以及其地方市场的准入标准，并接受相关国家的政策和法令等方面的监管。

3、主要产业政策

本行业的主要产业政策具体情况如下：

序号	实施时间	颁布机关	文件名称	主要内容
1	2021年3月	全国人民代表大会	《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》	聚焦新一代信息技术、生物技术、新能源、新材料、高端装备、新能源汽车、绿色环保以及航空航天、海洋装备等重点领域，推动传统产业转型升级，培育壮大战略性新兴产业，提升产业链供应链现代化水平。
2	2020年11月	工业和信息化部	《产业链供应链协同提升行动计划（2020版）》	鼓励材料生产企业开展产业链协同提升行动，并推出支持产业链协同提升的专项政策，鼓励企业开展产业链协同提升行动，提升产业链供应链现代化水平。
3	2017年12月	工业和信息化部、人力资源和社会保障部、科学技术部、教育部	《新材料产业发展规划》	加快新材料与制造业深度融合，提升制造业水平，以先进制造业材料、先进结构材料、先进功能材料、先进复合材料、先进电子材料、先进生物材料、先进能源材料、先进环境材料、先进农业材料、先进国防材料为重点，全面提升新材料产业水平。
4	2020年12月	国务院	《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》	鼓励新材料产业与制造业深度融合，提升制造业水平，以先进制造业材料、先进结构材料、先进功能材料、先进复合材料、先进电子材料、先进生物材料、先进能源材料、先进环境材料、先进农业材料、先进国防材料为重点，全面提升新材料产业水平。
5	2016年10月	工业和信息化部	《建材工业发展规划（2016-2020年）》	加快新材料与制造业深度融合，提升制造业水平，以先进制造业材料、先进结构材料、先进功能材料、先进复合材料、先进电子材料、先进生物材料、先进能源材料、先进环境材料、先进农业材料、先进国防材料为重点，全面提升新材料产业水平。
6	2020年5月	中国塑料加工工业协会	《塑料加工行业“十三五”发展规划指导意见》	为深入实施创新驱动发展战略，提升塑料加工行业核心竞争力，推动塑料加工行业高质量发展，特制定本规划。
7	2016年3月	全国人民代表大会	《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》	推动制造业转型升级，提升制造业水平，以先进制造业材料、先进结构材料、先进功能材料、先进复合材料、先进电子材料、先进生物材料、先进能源材料、先进环境材料、先进农业材料、先进国防材料为重点，全面提升新材料产业水平。
8	2016年1月	科学技术部、工业和信息化部	《国家重点支持的高新技术领域》	新材料领域：新材料产业是国民经济的重要组成部分，是推动我国产业升级和实现工业现代化的重要支撑。
9	2014年12月	住房和城乡建设部	《绿色建筑评价标准》	绿色建筑评价标准：绿色建筑评价标准是评价绿色建筑水平的重要依据，也是绿色建筑市场准入的重要条件。
10	2008年2月	国务院	《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）》	新材料领域：新材料产业是国民经济的重要组成部分，是推动我国产业升级和实现工业现代化的重要支撑。

公司主营业务不存在法律和政策上的限制，其经营范围和经营方式符合有关法律、法规和规范性文件的规定。

3、公司所处行业与上下游行业之间的关联性

（1）与上游行业之间的关联性

PVC地板的上游行业主要是PVC树脂粉、印花面料、耐刮层等化工行业。PVC地板的主要原材料为PVC树脂粉、印花面料和耐刮层等，其中印花面料、耐刮层材料均为PVC，上述原料均属于大宗原料，市场供应量较为充足，产品、原料供应原材料PVC价格的波动较大，PVC为化工行业的产品，PVC国内供应充足，PVC的价格波动主要受石油和煤炭价格波动，市场上供求关系变化、国家相关政策等因素的影响。在未来原料和煤炭价格的波动有可能导致PVC价格的波动，从而间接对行业的利润水平产生一定影响。

（2）与下游行业之间的关联性

行业内的优势企业一方面通过技术创新、优化设计、产品升级等多种方式来消化原材料价格波动带来的不利影响，另一方面通过提升自身的经营管理能力来消化原材料价格波动带来的不利影响。具备行业规模优势的生产企业可以利用自身规模的规模优势与上游原材料生产企业进行谈判，以获得低于同行业的产品价格，稳定的货源和可靠的售后服务。

（3）与下游行业之间的关联性

目前国内PVC地板生产行业的下游行业主要是大型地板品牌、贸易商和建材零售等，产品最终用于商场、酒店、医院、写字楼、体育场馆等公共建筑及住宅等场所。近年来，随着消费行业的迅速发展和消费升级，建材装饰材料行业得到迅速发展，建筑装饰材料行业的快速发展大大降低了PVC地板的流通成本，扩大了产品的流通区域，进而带动了PVC地板生产行业的发展。

下游行业的发展直接影响到PVC地板行业的景气度，而下游行业的发展跟主要地板消费国的宏观经济水平、居民收入水平、消费习惯等要素息息相关。

总体来看，欧美等经济发达国家和地区经济发展水平较高，PVC地板持续保持稳定的消费水平；中国、南美洲、东南亚等新兴经济体近年来经济增长迅速，人们在生活水平显著提高，消费能力不断增强，市场消费潜力较大，PVC地板市场发展前景良好，有较大发展空间。

（三）市场环境对公司当前及未来发展的影响及应对措施

报告期内，公司产品主要出口贸易国为北美、欧洲等国家和地区，公司主要出口国家和地区对PVC地板产品的贸易政策如下：

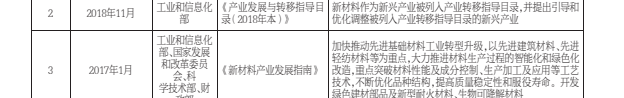
国家/地区	贸易政策
美国	美国进口PVC地板产品，需提供美国海关清关单，并提供美国海关清关单上的多个不同年份的贸易数据。
欧洲国家/地区	欧洲国家对PVC地板产品进口有严格的限制，需提供欧洲海关清关单，并提供欧洲海关清关单上的多个不同年份的贸易数据。
加拿大	加拿大进口PVC地板产品，需提供加拿大海关清关单，并提供加拿大海关清关单上的多个不同年份的贸易数据。

为应对中美贸易摩擦带来的不利影响，公司在越南设立全资子公司越南海欣新材料有限公司，随着越南经济的建成和产能的释放，越南海欣成为了公司销售的一个快速增长点，以此抵消美国加征关税带来的不利影响。

（四）公司主要产品的工艺流程图

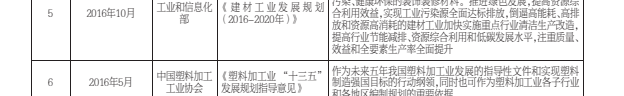
1.LVT产品生产工艺流程

公司LVT产品的生产工艺包括冲、底料制作、热压、静置停放、裁断、回火、养生、冲切、开槽、检验、包装、打托入库等多个工序。公司LVT产品主要工艺流程如下图所示：



2.WPC产品生产工艺流程

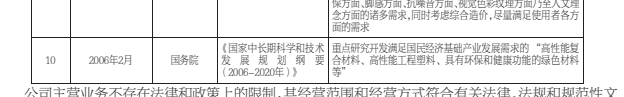
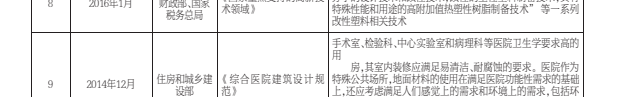
公司WPC产品的生产工艺包括冲、底料制作、热压、静置停放、裁断、回火、养生、冲切、开槽、检验、包装、打托入库等多个工序。公司WPC产品主要工艺流程如下图所示：



3.SPC产品生产工艺流程

根据制作工艺的不同，公司SPC产品的生产工艺可以分为连续复合生产方式、ABA/ABAB热压生产方式、ABA/ABAB热压生产方式。公司SPC产品的生产工艺包括SPC基材挤出、在压复合、淋膜、冲切、养生、开槽、涂边、贴钻、检验、包装、打托入库等多个工序。具体情况如下：

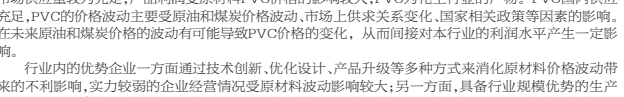
（1）SPC连续复合生产方式



（2）SPC热压生产方式

根据制作工艺的不同，公司SPC产品的生产工艺可以分为连续复合生产方式、ABA/ABAB热压生产方式、ABA/ABAB热压生产方式。公司SPC产品的生产工艺包括SPC基材挤出、在压复合、淋膜、冲切、养生、开槽、涂边、贴钻、检验、包装、打托入库等多个工序。具体情况如下：

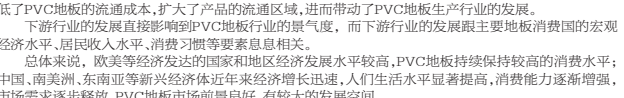
（1）SPC热压生产方式



（3）SPC连续复合生产方式

根据制作工艺的不同，公司SPC产品的生产工艺可以分为连续复合生产方式、ABA/ABAB热压生产方式、ABA/ABAB热压生产方式。公司SPC产品的生产工艺包括SPC基材挤出、在压复合、淋膜、冲切、养生、开槽、涂边、贴钻、检验、包装、打托入库等多个工序。具体情况如下：

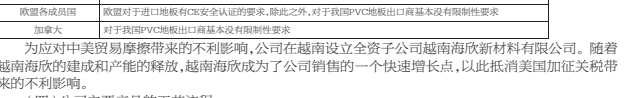
（1）SPC连续复合生产方式



（4）SPC热压生产方式

根据制作工艺的不同，公司SPC产品的生产工艺可以分为连续复合生产方式、ABA/ABAB热压生产方式、ABA/ABAB热压生产方式。公司SPC产品的生产工艺包括SPC基材挤出、在压复合、淋膜、冲切、养生、开槽、涂边、贴钻、检验、包装、打托入库等多个工序。具体情况如下：

（1）SPC热压生产方式



（5）SPC连续复合生产方式

根据制作工艺的不同，公司SPC产品的生产工艺可以分为连续复合生产方式、ABA/ABAB热压生产方式、ABA/ABAB热压生产方式。公司SPC产品的生产工艺包括SPC基材挤出、在压复合、淋膜、冲切、养生、开槽、涂边、贴钻、检验、包装、打托入库等多个工序。具体情况如下：

（1）SPC连续复合生产方式



（6）SPC热压生产方式

根据制作工艺的不同，公司SPC产品的生产工艺可以分为连续复合生产方式、ABA/ABAB热压生产方式、ABA/ABAB热压生产方式。公司SPC产品的生产工艺包括SPC基材挤出、在压复合、淋膜、冲切、养生、开槽、涂边、贴钻、检验、包装、打托入库等多个工序。具体情况如下：

（1）SPC热压生产方式



（7）SPC连续复合生产方式

根据制作工艺的不同，公司SPC产品的生产工艺可以分为连续复合生产方式、ABA/ABAB热压生产方式、ABA/ABAB热压生产方式。公司SPC产品的生产工艺包括SPC基材挤出、在压复合、淋膜、冲切、养生、开槽、涂边、贴钻、检验、包装、打托入库等多个工序。具体情况如下：

（1）SPC连续复合生产方式



（8）SPC热压生产方式

根据制作工艺的不同，公司SPC产品的生产工艺可以分为连续复合生产方式、ABA/ABAB热压生产方式、ABA/ABAB热压生产方式。公司SPC产品的生产工艺包括SPC基材挤出、在压复合、淋膜、冲切、养生、开槽、涂边、贴钻、检验、包装、打托入库等多个工序。具体情况如下：

（1）SPC热压生产方式



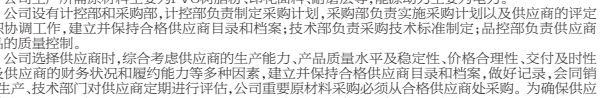
证券代码:003011 证券简称:海象新材 公告编号:2021-021

浙江海象新材料股份有限公司

2020 年 度 报 告 摘 要



（3）A/BAB/AB热压生产工艺流程图



（4）公司主要经营模式

1.采购模式

公司生产所需原材料主要为PVC树脂粉、印花面料、耐刮层等，能源动力主要为电力。公司通过设计控制采购计划，采购部负责实施采购计划及供应商的评定，采购部负责供应商的考核和档案管理，技术部负责采购技术标准制定，品控部负责供应商产品的质量跟踪。

公司选择供应商时，综合考虑供应商的生产能力、产品质量水平及稳定性、价格合理、交付及时性以及供应商的财务状况和履约率、售后服务等因素，建立并保存合格供应商档案，做好记录，实行销售、生产、技术部门对供应商定期进行评估，公司重要原材料采购必须从合格供应商处采购，为确保供应渠道的畅通，防止意外情况的发生，同一原材料一般采用两家或商家以上供应供应商作为后备供应。

具体原材料采购时，公司采用“以产定购、合理库存”的模式进行采购，计划根据生产计划，结合安全库存、采购提前期等因素制定采购计划，采购部根据计划进行采购，比价后择优选择，由采购人员负责具体执行。采购员须规定与供应商签订书面供货合同，物资采购合同上约定质量、数量、交货期等要求等协议条款，以降低公司采购风险。公司一般收到货后进行质量验收，验收合格后方可入库。

公司主要采用以下两种方式采购物资，不同材料采购付款条件有所不同，其中最主要的是原材料PVC树脂粉和印花面料，大部分PVC树脂粉和印花面料在收到货物验收合格后付款，部分原材料在收到货物验收合格后25至60天内付款。

2.生产模式

公司主要为国外PVC地板品牌、贸易商以及建材零售服务商ODM产品，公司主要采用按订单生产的生产模式，按订单生产有利于降低公司产品库存和采购风险，减少资金占用。

公司在接收客户订单后，由计划部综合评估生产所需的时间、人员和设备，制定相应的生产计划，并安排每个生产时间生产多少产品，公司对生产环节制定了“6σ”的管理制度，整个生产流程受到质量管理体系的控制。公司品控部人员负责对产品生产过程进行监控并控制产品的质量，把控产品生产及进入产品库质量，验收合格后产品进入成品库，并按客户要求向客户交付。

公司在生产过程中，除了自身生产外，受公司产能限制，会出现依靠自身生产不能满足订单的时间要求，公司会委托外部厂商进行生产，委托外部厂商生产的产品，外协厂商必须按照公司制定的质量标准进行生产，加工后经检验合格后再交给公司。

3.销售模式

（1）销售分布

公司营销中心负责产品销售与市场推广，公司的产品绝大部分销售到美国、欧盟、加拿大、澳洲等国家和地区，少部分在国内销售。

在境外市场，公司产品主要采用ODM模式，极少部分采用自有品牌销售。公司与KINGFISHER、BEAULIEU CANADA、ENGINEERED FLOORS和HORN&BACH等国内外知名地板品牌、建材零售商建立了良好的合作关系。公司根据客户的具体需求负责自行研发和设计，产品完成成为交款后，公司品控部人员负责对产品生产过程进行监控并控制产品的质量，把控产品生产及进入产品库质量，验收合格后产品进入成品库，并按客户要求向客户交付。

（2）定价政策

公司主要产品成本与随行就市相结合的价格策略，不同产品之间的价格策略无重大差异。制定售价时，一般由财务部根据产品的成本以及利润需求来制定定价的参考范围，而在营销中，根据客户的年度订单量及价格承受能力，结合市场行情，给出初步定价，最后由负责人审核后确定销售价格。

（3）客户模式

目前公司以中大型客户作为目标客户群进行拓展和维持。与公司有交易记录的客户累计100家，其中公司可活跃交易且金额较大的客户有20余家，其中不乏世界五百强企业KINGFISHER、欧州地区领先的建材零售商KINGNOVA等大型企业。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是需追溯调整或述以前年度会计数据

☒ 是 ☐ 否

项目	2020年	2019年	本年比上年增减	2019年
营业收入	1,222,943,344.11	868,779,066.19	40.52%	769,788,511.21
归属于上市公司股东的净利润	186,387,569.69	136,322,071.88	36.12%	89,573,376.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	169,380,268.08	129,215,326.17	30.18%	89,465,468.28
经营活动产生的现金流量净额	100,065,660.92	183,776,780.28	34.24%	15,201,103.32
基本每股收益（元/股）	2.56	2.51	2.00%	2.50
稀释每股收益（元/股）	2.36	2.24	20.00%	1.78
加权平均净资产收益率	20.52%	20.15%	-1.02%	40.76%
研发投入金额	20,010.00	20,010.00	-	20,010.00
研发投入占营业收入的比例	1.74%	4.67%	62.00%	662.04%
归属于上市公司股东的净资产	1,210,496,241.26	1,017,069,543.44	19.62%	200,006,063.15

（2）分季度主要会计数据

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	224,174,660.42	349,080,890.10	340,516,003.31	309,448,291.28
归属于上市公司股东的净利润	31,479,872.68	62,314,106.76	53,685,442.29	40,869,323.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	28,676,163.68	58,065,387.46	47,067,003.32	31,396,177.17
经营活动产生的现金流量净额	24,392,162.00	104,063,464.20	81,784,322.08	-20,094,672.98

上述财务指标及其加总是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

☐ 是 ☒ 否

4.股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前十名股东持股情况表

项目	报告期末普通股股东总数	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	前十名普通股股东持股情况
报告期末普通股股东总数	10,288	0	
报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	0	
前十名普通股股东持股情况			
股东名称	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量
王瑞林	27.01%	10,863,900	0
陈建良	4.67%	1,863,892	0
陈建良	4.67%	1,863,892	0
陈建良	4.67%	1,863,892	0
陈建良	4.67%	1,863,892	0
陈建良	4.67%	1,863,892	0
陈建良	4.67%	1,863,892	0
陈建良	4.67%	1,863,892	0
陈建良	4.67%	1,863,892	0
陈建良	4.67%	1,863,892	0

（2）前十名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以图形方式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



（4）公司主要经营模式

1.采购模式

公司生产所需原材料主要为PVC树脂粉、印花面料、耐刮层等，能源动力主要为电力。公司通过设计控制采购计划，采购部负责实施采购计划及供应商的评定，采购部负责供应商的考核和档案管理，技术部负责采购技术标准制定，品控部负责供应商产品的质量跟踪。

公司选择供应商时，综合考虑供应商的生产能力、产品质量水平及稳定性、价格合理、交付及时性以及供应商的财务状况和履约率、售后服务等因素，建立并保存合格供应商档案，做好记录，实行销售、生产、技术部门对供应商定期进行评估，公司重要原材料采购必须从合格供应商处采购，为确保供应渠道的畅通，防止意外情况的发生，同一原材料一般采用两家或商家以上供应供应商作为后备供应。

具体原材料采购时，公司采用“以产定购、合理库存”的模式进行采购，计划根据生产计划，结合安全库存、采购提前期等因素制定采购计划，采购部根据计划进行采购，比价后择优选择，由采购人员负责具体执行。采购员须规定与供应商签订书面供货合同，物资采购合同上约定质量、数量、交货期等要求等协议条款，以降低公司采购风险。公司一般收到货后进行质量验收，验收合格后方可入库。

公司主要采用以下两种方式采购物资，不同材料采购付款条件有所不同，其中最主要的是原材料PVC树脂粉和印花面料，大部分PVC树脂粉和印花面料在收到货物验收合格后付款，部分原材料在收到货物验收合格后25至60天内付款。

2.生产模式

公司主要为国外PVC地板品牌、贸易商以及建材零售服务商ODM产品，公司主要采用按订单生产的生产模式，按订单生产有利于降低公司产品库存和采购风险，减少资金占用。

公司在接收客户订单后，由计划部综合评估生产所需的时间、人员和设备，制定相应的生产计划，并安排每个生产时间生产多少产品，公司对生产环节制定了“6σ”的管理制度，整个生产流程受到质量管理体系的控制。公司品控部人员负责对产品生产过程进行监控并控制产品的质量，把控产品生产及进入产品库质量，验收合格后产品进入成品库，并按客户要求向客户交付。

公司在生产过程中，除了自身生产外，受公司产能限制，会出现依靠自身生产不能满足订单的时间要求，公司会委托外部厂商进行生产，委托外部厂商生产的产品，外协厂商必须按照公司制定的质量标准进行生产，加工后经检验合格后再交给公司。

3.销售模式

（1）销售分布

公司营销中心负责产品销售与市场推广，公司的产品绝大部分销售到美国、欧盟、加拿大、澳洲等国家和地区，少部分在国内销售。

在境外市场，公司产品主要采用ODM模式，极少部分采用自有品牌销售。公司与KINGFISHER、BEAULIEU CANADA、ENGINEERED FLOORS和HORN&BACH等国内外知名地板品牌、建材零售商建立了良好的合作关系。公司根据客户的具体需求负责自行研发和设计，产品完成成为交款后，公司品控部人员负责对产品生产过程进行监控并控制产品的质量，把控产品生产及进入产品库质量，验收合格后产品进入成品库，并按客户要求向客户交付。

（2）定价政策

公司主要产品成本与随行就市相结合的价格策略，不同产品之间的价格策略无重大差异。制定售价时，一般由财务部根据产品的成本以及利润需求来制定定价的参考范围，而在营销中，根据客户的年度订单量及价格承受能力，结合市场行情，给出初步定价，最后由负责人审核后确定销售价格。

（3）客户模式

目前公司以中大型客户作为目标客户群进行拓展和维持。与公司有交易记录的客户累计100家，其中公司可活跃交易且金额较大的客户有20余家，其中不乏世界五百强企业KINGFISHER、欧州地区领先的建材零售商KINGNOVA等大型企业。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是需追溯调整或述以前年度会计数据

☒ 是 ☐ 否

项目	
----	--