证券代码:002101 证券简称:广东鸿图 公告编号:2023-42

广东鸿图科技股份有限公司 关于签署16000T智能压铸单元联合研发合作协议的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东鸿图科技股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)于2023年6月30日举行了全资子公司广东鸿图汽车零部件有限公司投产仪式,公司与力劲科技集团有限公司(简称“力劲集团”)共同研发的12000T超级智能压铸单元正式投产使用。为保证公平信息披露,维护投资者利益,公司就本次活动的相关情况公告如下:

公司在本次活动中, 与力劲集团签署了《16000T智能压铸单元联合研发合作协议》, 共同就16000T(吨)超级智能压铸单元开发项目开展合作,以进一步提高本公司研发和量产超大型一体化压铸产品,尤其是新能源汽车一体化结构件产品的装备能力和工艺技术水平,在同行业保持领先地位。此外,公司与广东华劲铝业集团在本次活动上共同签署并发出《绿色低碳发展倡议书》,倡议全体上下游战略合作伙伴要坚决贯彻党的二十大报告中关于绿色低碳发展的重要精神,全面准确贯彻落实新发展理念,联合行动,积极作为,分别在优化产业运营、严格碳排放管理、创新绿色制造、深化行业合作等方面共同协作,共同构建可持续发展的产业生态,为加快构建中国制造业绿色低碳、高质量发展的新格局贡献力量。

上述签署的联合研发合作协议为各方初步协商的意向性协议,仅代表合作双方对于相关合作项目的意愿及初步商洽的结果,最终交易金额等具体事项由各方另行签署正式协议确定,且相关项目的实施结果和成效具有不确定性。公司将视相关项目的进展情况持续履行信息披露义务,请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

广东鸿图科技股份有限公司
董事会
二〇二三年七月三日

证券代码:003025 证券简称:思进智能 公告编号:2023-042

思进智能成形装备股份有限公司 关于公司申请生产基地延期搬迁的提示性公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、情况概述

2019年4月,思进智能成形装备股份有限公司(以下简称“公司”)与宁波国家高新区(新材料科技城)土地整理中心(高新区不动产登记服务中心)(以下简称“收储方”,现名:宁波国家高新区自然资源整治中心(宁波国家高新区不动产登记中心、宁波国家高新区公共项目建设中心))签订了《高新区国有建设用地使用权收购协议》(甬高土整【2019】第02号,以下简称“收购协议”),约定由收储方收购公司位于江南路1832号的15,653.5平方米(约 23.48亩)工业/工交仓储用地,收购价款为人民币6,500.5539万元(含房屋土地、设施设备和附属物的评估补偿补助奖励等)。公司需在2022年6月30日前将搬迁完毕的房屋土地交付给收储方,并协助收储方办理土地和房屋权属变更或注销手续。

2022年5月,公司与收储方签署了《关于甬高土整【2019】第02号的补充协议》,约定在2023年6月30日前,公司需搬迁完毕并将项目涉及的房屋腾空并通过验收交付给收储方。

鉴于公司拟搬迁的生产基地主要以生产制造高工位、大直径、加长型的重型装备为主,由于重型装备的生产交付周期较长,为保证公司目前相关订单的有序生产,经过公司综合考虑,已向收储方提交了生产基地延期搬迁的申请,具体事项尚需相关行政部门审批通过。后续,公司将根据相关行政部门的审批结果予以公告。

二、对公司的影响

本次公司申请生产基地延期搬迁,有助于稳定重型装备订单的生产交付周期,不存在损害公司及股东利益的情形。公司将根据相关规定,及时披露本次生产基地申请搬迁事项的进展情况。敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

思进智能成形装备股份有限公司董事会
2023年7月4日

证券代码:600697 证券简称:欧亚集团 公告编号:临2023—024

长春欧亚集团股份有限公司 2020年度第一期债权融资计划2023年兑付公告

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。

为保证长春欧亚集团股份有限公司2020年度第一期债权融资计划 (产品简称:20吉欧亚集团ZR001,产品代码:20CFZR1061)兑付工作的顺利进行,方便投资者及时领取兑付资金,现将有关事宜公告如下:

一、本期产品基本情况

1、融资人:长春欧亚集团股份有限公司

2、产品名称:长春欧亚集团股份有限公司2020年度第一期债权融资计划

3、产品简称:20吉欧亚集团ZR001

4、产品代码:20CFZR1061

5、挂牌总额:500,000,000元

6、产品期限:3年

7、本息利息利率:4.55%

8、兑付金额:511,281,506.85元

9、还本付息方式:按半年付息,到期偿还本金

10、计息方式:附息固定

11、付息日:2023年7月9日

12、兑付日:2023年7月9日

二、兑付办法

在北京金融资产交易所(以下简称:北金所)进行信息记载的产品,其付息/兑付由融资人在规定的时间之前划付至北金所指定的收款账户中后,由北金所划付至产品持有人指定的银行账户。产品付息日或到期兑付日遇到法定节假日,则划付资金的时间相应顺延。产品持有人资金汇划路径变更,应在付息/兑付前将新的资金汇划路径通知北金所。因产品持有人资金汇划路径变更未及时通知北金所而不能及时收到资金的,融资人及北金所不承担由此产生的任何损失。

三、本次兑付相关机构

1、融资人:长春欧亚集团股份有限公司

联系人:李焕楠

联系方式:0431-87666859

2、主承销商:广发银行股份有限公司

联系人:刘雨婷

联系方式:0431-81135003

3、信息记载机构:北京金融资产交易所有限公司

联系人:朱莹

联系方式:010-57896856

特此公告。

长春欧亚集团股份有限公司董事会
二〇二三年七月四日

证券代码:603319 证券简称:湘油泵 公告编号:2023-041

湖南机油泵股份有限公司 关于公司控股股东部分股份解除质押的公告

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。

重要内容提示:

●湖南机油泵股份有限公司(以下简称“公司”)控股股东许仲秋先生于2023年6月29日将持有的公司900,000股股份办理了解除质押手续。在本次股份解除质押后,许仲秋先生累计质押数量为22,119,800股,占其持有本公司股份总数的54.21%,占公司总股本的10.63%。

●截至本公告日,公司控股股东许仲秋先生及其一致行动人许文慧女士合计持有公司股份56,935,772股,占公司总股本的27.36%;累计质押31,333,800股公司股份,占其持有本公司股份总数的55.03%,占公司总股本的15.06%。

公司于近日收到公司控股股东许仲秋先生将其所持有的公司部分股份办理解除质押手续的通知,现将本次股份解除质押情况公告如下:

一、股东解除质押的情况

股东名称	许仲秋
本次解质股份	900,000股
占其所持股份比例	2.21%
占公司总股本比例	0.43%
解质时间	2023年6月29日
持股数量	40,803,236股
持股比例	19.61%
剩余被质押股份数量	22,119,800股
剩余被质押股份数量占其所持股份比例	54.21%
剩余被质押股份数量占公司总股本比例	10.63%

本次解除质押的股份拟将办理后续股票质押。

二、股份累计质押情况

截至本公告日, 公司控股股东许仲秋先生及其一致行动人许文慧女士合计持有公司股份56,935,772股, 占公司总股本的27.36%; 累计质押31,333,800股公司股份, 占其持有本公司股份总数的55.03%,占公司总股本的15.06%。

其中,许仲秋先生持有本公司股份40,803,236股,占公司总股本的19.61%;累计质押数量为22,119,800股,占其持有本公司股份总数的54.21%,占公司总股本的10.63%。许文慧女士持有本公司股份16,132,536股,占公司总股本的7.75%;累计质押数量为9,214,000股,占其持有本公司股份总数的57.11%,占公司总股本的4.43%。

特此公告。

湖南机油泵股份有限公司董事会
2023年7月4日

证券代码:002833 证券简称:弘亚数控 公告编号:2023-034
转债代码:127041 转债简称:弘亚转债

广州弘亚数控机械股份有限公司 2023年第二季度可转换公司债券转股情况公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示:

股票代码:002833 股票简称:弘亚数控

债券代码:127041 债券简称:弘亚转债

转股价格:人民币26.44元/股

转股时间:2022年1月17日至2026年7月11日

根据《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第15号——可转换公司债券》的相关规定,广州弘亚数控机械股份有限公司(以下简称“公司”)现将2023年第二季度可转换公司债券(以下简称“可转债”)转股情况及公司股份变动情况公告如下:

一、可转债发行上市情况及转股价格调整情况

经中国证券监督管理委员会“证监许可〔2020〕3428号”文核准,公司于2021年7月12日公开发行了600万张可转换公司债券,每张面值人民币100元,发行总额人民币60,000万元,期限5年。

经深圳证券交易所(以下简称“深交所”)“深证上[2021]776号”文同意,公司本次发行的60,000万元可转换公司债券于2021年8月10日起在深交所挂牌交易, 债券简称 “弘亚转债”, 债券代码“127041”。

根据相关规定和《广州弘亚数控机械股份有限公司公开发行可转换公司债券募集说明书》的约定,公司本次发行的“弘亚转债”自2022年1月17日起可转换为公司股份,转股期限为2022年1月17日至2026年7月11日,初始转股价格为人民币38.09元/股。

2022年6月23日,公司实施了2021年年度权益分派方案,根据相关规定,权益分派方案实施后,“弘亚转债”的转股价格由38.09元/股调整为26.84元/股,调整后的转股价格自2022年6月23日起生效。具体内容详见公司于2022年6月17日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《关于可转换公司债券转股价格调整的公告》(公告编号:2022-037)。

2022年8月18日,公司召开第四届董事会第十四次会议,审议通过了《关于不向下修正“弘亚转债”转股价格的议案》,公司董事会决定本次不向下修正“弘亚转债”转股价格,且自董事会审议通过之日起未来六个月(2022年8月19日至2023年2月18日)内,如再次触发“弘亚转债”转股价格向下修正条款的,亦不提出向下修正方案。下一触发转股价格修正条件的期间从2023年2月19日重新起算,若再次触发“弘亚转债”转股价格的向下修正条款,届时公司董事会将再次召开会议决定是否行使“弘亚转债”转股价格的向下修正权利。具体内容详见公司于2022年8月19日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《关于不向下修正“弘亚转债”转股价格的公告》(公告编号:2022-052)。

2023年3月10日,公司召开第四届董事会第十七次会议,审议通过了《关于不向下修正“弘亚转债”转股价格的议案》,公司董事会决定本次不向下修正“弘亚转债”转股价格,且自董事会审议通过之日起未来六个月(2023年3月11日至2023年9月10日)内,如再次触发“弘亚转债”转股价格向下修正条款的,亦不提出向下修正方案。下一触发转股价格修正条件的期间从2023年9月11日重新起算,若再次触发“弘亚转债”转股价格的向下修正条款,届时公司董事会将再次召开会议决定是否行使“弘亚转债”转股价格的向下修正权利。具体内容详见公司于2023年3月11日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《关于不向下修正“弘亚转债”转股价格的公告》(公告编号:2023-005)。

2023年6月1日,公司实施了2022年年度权益分派方案,根据相关规定,权益分派方案实施后,“弘亚转债”的转股价格由26.84元/股调整为26.44元/股,调整后的转股价格自2023年6月1日起生效。具体内容详见公司于2023年5月25日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《关于可转换公司债券转股价格调整的公告》(公告编号:2023-026)。

二、可转债转股及股份变动情况

2023年第二季度,“弘亚转债”因转股减少10张(即金额1,000元),共计转换公司股票37股;截至2023年6月30日,“弘亚转债”剩余张数为5,999,441张(即金额599,944,100元)。

公司2023年第二季度股份变动情况如下:

类别	本次变动前		本次增减变化数量(股)	本次变动后	
	数量(股)	比例(%)		数量(股)	比例(%)
一、限售条件流通股	168,860,881	39.80	0	168,860,881	39.80
高管锁定股	168,860,881	39.80	0	168,860,881	39.80
二、无限售条件流通股	255,369,172	60.20	37	255,369,209	60.20
三、总股本	424,230,053	100.00	37	424,230,090	100.00

三、其他事项

投资者如需了解“弘亚转债”的其他相关内容,请查阅公司于2021年7月8日刊登在巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上的《广州弘亚数控机械股份有限公司公开发行可转换公司债券募集说明书》全文。

投资者对上述内容若有疑问,请拨打020-82003900向公司证券部咨询。

四、备查文件

中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的“弘亚数控”股本结构表及“弘亚转债”股本结构表。

特此公告。

广州弘亚数控机械股份有限公司董事会
2023年7月4日

证券代码:002839 证券简称:张家港行 公告编号:2023-033
转债代码:128048 转债简称:张行转债

江苏张家港农村商业银行股份有限公司 关于2023年第二季度可转债转股结果暨股份变动公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示:

可转债转股情况:截至2023年6月30日,累计已有人民币2,963,600元张行转债转为公司A股普通股,累计转股股数为515,213股,占张行转债转股前公司已发行普通股股份总额的0.0285%。

未转股可转债情况:截至2023年6月30日,尚未转股的张行转债金额为人民币2,497,036,400元,占张行转债发行总量的比例为99.8815%。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第15号——可转换公司债券》的有关规定,江苏张家港农村商业银行股份有限公司(以下简称“公司”)现将自2023年4月1日至2023年二季度末可转换公司债券(以下简称“可转债”)转股及公司股份变动的情况公告如下:

一、张行转债发行上市基本概况

经中国证券监督管理委员会“证监许可[2018]1344号”文核准,公司于2018年11月12日公开发行了2500万张可转换公司债券,每张面值100元,发行总额25亿元,初始转股价格为6.06元/股。

经深交所“深证上[2018]582号”文同意,公司25亿元可转换公司债券于2018年11月29日起在深交所挂牌交易,债券简称“张行转债”,债券代码“128048”。

根据相关法律、法规和《江苏张家港农村商业银行股份有限公司公开发行可转换公司债券募集说明书》的有关规定,公司本次发行的可转债自2019年5月16日起可转换为公司股份。

2019年6月4日,公司披露了《关于根据2018年度利润分配方案调整A股可转换公司债券转股价格的公告》(公告编号:2019-026)。因公司实施2018年度权益分派,向全体股东每10股派1.5元(含税)人民币现金,除权除息日为2019年6月12日。根据可转债相关规定,张行转债的转股价格于2019年6月12日起由原6.06元/股调整为5.91元/股,调整后的价格自2019年6月12日起生效。

2020年6月20日,公司披露了《关于根据2019年度利润分配方案调整A股可转换公司债券转股价格的公告》(公告编号:2020-027)。因公司实施2019年度权益分派,向全体股东每10股派1.5元(含税)人民币现金,除权除息日为2020年6月30日。根据可转债相关规定,张行转债的转股价格于2020年6月30日起由原5.91元/股调整为5.76元/股,调整后的价格自2020年6月30日起生效。

2021年7月2日,公司披露了《关于根据2020年度利润分配方案调整A股可转换公司债券转股价格的公告》(公告编号:2021-032)。因公司实施2020年度权益分派,向全体股东每10股派1.6元(含税)人民币现金,除权除息日为2021年7月8日。根据可转债相关规定,张行转债的转股价格于2021年7月8日起由原5.76元/股调整为5.60元/股,调整后的价格自2021年7月8日起生效。

2022年4月26日,公司披露了《关于根据2021年度利润分配方案调整A股可转换公司债券转股价格的公告》(公告编号:2022-021)。因公司实施2021年度权益分派,向全体股东每10股派1.6元(含税)人民币现金,以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2 股。除权除息日为2022年5月5日。根据可转债相关规定,张行转债的转股价格于2022年5月5日起由原5.60元/股调整为4.53元/股,调整后的价格自2022年5月5日起生效。

2023年5月26日,公司披露了《关于根据2022年度利润分配方案调整A股可转换公司债券转股价格的公告》(公告编号:2023-024)。因公司实施2022年度权益分派,向全体股东每10股派2.00元(含税)人民币现金,除权除息日为2023年6月1日。根据可转债相关规定,张行转债的转股价格于2023年6月1日起由原4.53元/股调整为4.33元/股,调整后的价格自2023年6月1日起生效。

二、张行转债转股及股份变动情况

自2023年4月1日至2023年第二季度末,“张行转债”因转股减少数量为0张,转股数量为0股。截至2023年第二季度末,剩余可转债余额为24,970,364张。自2023年4月1日至公司2023年第二季度末,公司股份变动情况如下:

单位:股

	本次变动前(2023年3月31日)		期间股份增减变动情况	本次转股增加数量	本次变动后(2023年6月30日)	
	数量	比例(%)			数量	比例(%)
一、限售条件流通股	98,357,726	4.53	708,990	0	99,066,716	4.57
二、无限售条件流通股	2,071,292,038	95.47	-708,990	0	2,070,583,048	95.43
三、总股本	2,169,649,764	100.00	0	0	2,169,649,764	100.00

三、其他

投资者对上述内容如有疑问, 请拨打公司董事会办公室投资者联系电话0512-56961859进行咨询。

四、备查文件

中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的《发行人股本结构表》(张家港行)、《发行人股本结构表》(张行转债)。

特此公告。

江苏张家港农村商业银行股份有限公司董事会
二〇二三年七月三日

证券代码:603709 证券简称:中源家居 公告编号:2023-025

中源家居股份有限公司关于上海证券交易所对公司2022年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

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。

中源家居股份有限公司(以下简称“公司”)于2023年6月21日收到上海证券交易所下发的《关于中源家居股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2023】0742号)(以下简称“《工作函》”)。公司及会计师事务所天健会计师事务所(特殊普通合伙)对《工作函》提到的问题进行了认真分析和核查,现将回复内容披露如下:

问题一:关于主营业务。年报显示,2022年度,公司实现营业收入7.22亿元,同比下滑29.39%,净利润-0.42亿元,连续两年亏损。公司主营产品功能沙发近年来营业收入及毛利率持续下行,本期实现营业收入5.07亿元,同比下滑21.72%,毛利率18.80%,同比下滑0.85个百分点。分销售渠道看,公司大宗业务渠道实现营业收入4.44亿元、同比下滑47.81%,线上销售渠道实现营业收入2.73亿元、同比增长57.78%。请公司:(1)结合当前市场供需关系及国际贸易政策变化、行业竞争格局、公司主营产品及原材料价格波动情况,量化分析本期营业收入及主营产品毛利率双双下行的原因及合理性,是否与行业趋势相符,并结合近年来营业收入及净利润走势,说明公司是否面临主营业务盈利能力持续弱化风险;(2)结合不同销售渠道的收入确认原则及账款结算政策、主要客户情况等,补充说明本期销售渠道发生较大变动的原因及合理性,是否与公司经营战略规划相匹配。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(一)结合当前市场供需关系及国际贸易政策变化、行业竞争格局、公司主营产品及原材料价格波动情况,量化分析本期营业收入及主营产品毛利率双双下行的原因及合理性,是否与行业趋势相符,并结合近年来营业收入及净利润走势,说明公司是否面临主营业务盈利能力持续弱化风险

1、本期营业收入及主营产品毛利率双双下行的原因及合理性

(1)当前市场供需关系及国际贸易政策变化、行业竞争格局对公司营业收入及主营产品毛利率的影响

1)市场供需关系对公司营业收入及主营产品毛利率的影响

根据CSIL统计,2020年全球软体家具市场的生产总值达到757亿美元, 最大的生产国是中国(45%)、美国(16%)、波兰(5%)、越南(4%)和意大利(4%);2020年全球软体家具消费总额约为672亿美元,最大的市场为中国(28%)、美国(28%)、德国(6%)、英国(4%)、法国(3%)。经过多年的快速发展,我国已成为全球最大的沙发生产国及出口国。2021年,欧美国家及新兴经济体生产“停摆”,中国出口替代效应凸显,木结构沙发(海关编码:940161)出口额明显回升,达到98.14亿美元,同比增长28.63%。2022年,受主要国家通胀高企、前期刺激政策退出,短期内市场需求有所收缩,叠加二季度海运拥堵缓解后货物集中到港导致欧美进口商库存高企, 我国沙发出口额为79.47亿美元, 同比下滑19.02%,本期海外市场需求有所收缩。

本期规模以上家具制造业企业数量呈高速增长态势,2022年家具制造业企业数量为7273家,较上期增加626家,市场供应较为宽松。

因此,当前市场供需关系呈需求收缩,供应宽松的态势。此外,近年来头部软体家居公司市场份额逐步提升,行业格局加速集中。公司在供应链端的优势不明显导致公司部分销售订单流失,销售收入出现下滑,为抢占市场份额,公司本期适当下调对部分客户的售价,一定程度上影响公司的毛利率水平。

2)国际贸易政策变化对公司营业收入及主营产品毛利率的影响

2018年以来, 中美贸易摩擦不断升级。2018年9月, 美国对中国2,000亿出口产品加征关税10%;2019年5月,对上述2,000亿出口产品加征关税25%,公司产品在上述加征关税的2,000亿产品清单之内。公司产品出口至美国的关税税率变化如下:

阶 段	时 间	税率
第一阶段	2018年9月23日之前	0%
第二阶段	2018年9月24日至2019年5月9日	10%
第三阶段	2019年5月10日至今	25%

2022年度,虽然美国豁免部分产品关税,但涉及公司的产品较少,对公司销售业务的影响较小。因此,本期与公司业务相关的国际贸易政策变化较小,对公司本期营业收入及主营产品毛利率的影响较低。

3)行业竞争格局对公司营业收入及主营产品毛利率的影响

我国家居行业规模庞大,企业数量众多,根据国家统计局公布的数据显示,我国家具制造业企业数量近10年复合增速为5.13%,业内竞争逐渐加剧。此外,当前全球家具行业处于深刻变革中,一方面,消费者需求发生变化,看品牌、重体验;另一方面,电商渠道已逐步成为家具市场发展的新引擎,新的消费需求、消费模式将进一步加速行业的洗牌整合。公司与知名沙发制造企业相比,在渠道、产品创新性、跨界竞争等领域的布局存在一定差距,因此,行业竞争激烈一定程度上导致公司部分客户订单流失,从而导致公司本期营业收入下降。为应对竞争激烈格局及抢占市场,公司本期适当下调对部分客户的销售价格,导致公司本期毛利率有所下降。

(2)主营产品及原材料价格对公司营业收入及主营产品毛利率的影响

1)主营产品价格波动情况

2021-2022年主营产品销售均价及其变动情况如下:

单位:元

产品大类		2022年度销售均价	2021年度销售均价	变动金额	变动比例
功能沙发	一人位	1,204.77	928.44	276.33	29.76%
	二人位	1,245.14	1,044.48	200.66	19.21%
	三人位	1,516.66	1,437.48	79.18	5.51%
	合 计	1,250.58	1,032.47	218.11	21.12%

公司本期主营的功能沙发产品销售均价较上期增长21.12%,主要原因如下:

① 汇率变动的影响

公司业务主要以外销为主,主要以美元结算货款,根据中国外汇交易中心公布的数据显示,2022年度美元兑人民币年均汇率为6.7261,较2021年度的年均汇率6.4515增长4.26%,受益于美元兑人民币汇率上升的影响,公司主营产品的人民币销售价格相应上涨;

② 产品销售结构发生变化,导致一人位、二人位功能沙发销售均价进一步上升

公司本期一人位功能沙发销售均价同比增长29.76%, 主要系公司网络销售业务的主要销售产品是一人位功能沙发,本期网络销售业务收入增长了57.78%,销售单价较高的一人位功能沙发销售增加,拉高了一人位功能沙发的整体销售均价。

公司本期成功推出多款多功能、 高价位的二人位功能沙发。 此外, 本期公司大客户Ashley Furniture Industries, Inc.(以下简称Ashley)由于其越南工厂复产等原因,外购需求减少,本期大幅减少向公司采购低价位的二人位功能沙发,上述原因共同导致公司本期二人位功能沙发的销售均价进一步上涨。

2)原材料价格波动情况

2021-2022年公司主要原材料采购价格波动情况如下:

产品大类	单位	2022年采购单价	2021年采购单价	变动金额	变动比例
层 板	元/立方米	2,042.56	1,973.66	68.9	3.49%
层板条	元/立方米	2,317.95	2,272.46	45.49	2.00%
棉	元/立方米	709.71	754.88	-45.17	-5.98%
铁 件	元/件	158.02	156.41	1.61	1.03%
面 料	元/米	17.58	17.22	0.36	2.09%

由上表可见,除棉类原材料外,公司本期主要原材料采购价格较上期有所增长,对公司销售毛利率产生一定影响。

本期层板及层板条采购价格较上期分别增长了3.49%、2.00%,主要系木材供应量不断减少,同时由于政府对环保的要求不断提高,供应商的生产成本提高,导致公司层板及层板条的采购价格随之增长。

公司棉类原材料本期采购价格较上期下降5.98%, 主要系采购量较大的泡棉价格有所降低。公司2022年泡棉采购价格较上年下降15.40%,原因系泡棉主要原材料PPG(聚丙二醇)市场价格出现下滑。

(3)本期营业收入下降的主要原因

公司2022年度营业收入为72,204.13万元,较上年同期减少29,913.09万元,下降幅度为29.29%,主要原因系:1)受美国通胀居高不下、行业竞争格局激烈、海外家居需求减弱等因素影响,公司本期整体销售规模下降;2)受大客户采购需求减少等因素影响,公司本期对部分大客户销售额大幅下降,下降原因详见下方分析。

公司前十大客户本期营业收入较上期变动情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	2022年度	2021年度	变动金额	变动比例
1	BOB'S DISCOUNT FURNITURE, LLC	2,801.12	1,956.92	844.20	43.14%
2	Costco Wholesale Corporation[注]	3,823.52	11,008.00	-7,184.48	-65.27%
3	SOURCEBYNET PTE LTD	1,987.57	599.73	1,387.84	231.41%
4	AMERICAN FURNITURE WAREHOUSE	1,848.25	2,183.38	-335.13	-15.35%
5	Ashley	1,723.75	9,694.25	-7,970.50	-82.22%
6	COMERCIAL ECCSA SA	1,127.18	1,955.25	-828.07	-42.35%
7	Home Centre	934.24	223.44	710.80	318.12%
8	City Furniture	928.87	1,594.72	-665.85	-41.75%
9	CENCOSUD RETAIL S.A.	922.30	971.73	-49.43	-5.09%
10	FURNITURE CHOICE LIMITED	846.91	2,065.18	-1,218.27	-58.99%
合 计		16,943.71	32,252.60	-15,308.89	-47.47%

[注]包含属于同一控制下的Costco Wholesale Canada, Ltd.、Costco De Mexico, S.a. De C. v.、Costco Wholesale Australia Pty., Ltd.、Costco Wholesale Taiwan, Ltd.

公司2022年度传统批发业务销售订单接单量为59,927.20万元,较上年同期下降29.30%。从上表可见, 公司本期销售额前十客户中, 对多数客户的营业收入较上期下降, 以Costco Wholesale Corporation (以下简称Costco)、Ashley的下降幅度最为明显。公司向Costco的销售金额同比下降65.27%,主要系海外市场需求减弱,以及受海外市场退货率上升的影响,公司为维系客情向Costco给予的让利持续增加。公司向Ashley的销售金额同比下降82.22%,主要系上期Ashley的越南工厂部分停产,转向公司采购产品,本期Ashley的越南工厂复产,从而导致公司本期对Ashley的营业收入大幅下降。

公司本期对BOB'S DISCOUNT FURNITURE, LLC (以下简称BOB'S) 的营业收入较上期增长43.14%, 主要系公司本期通过适当下调销售价格等方式加强客情维系所致。 公司本期对SOURCEBYNET PTE LTD营业收入较上期增长231.41%,主要系经过前期的合作,公司的产品逐步得到客户认可,因此该客户本期向公司的采购额增加。

(4)本期主营产品功能沙发毛利率下降的主要原因

公司主营产品为功能沙发,2022年度功能沙发毛利率为18.80%,同比下滑0.85个百分点,主要原因系:

1) 公司本期功能沙发的销售量较上期有所下降,而公司的生产模式是以销定产,因此本期功能沙发产量相应减少,功能沙发单位固定成本相应由上期的42.55元/件上涨至本期的64.02元/件,增长幅度为50.46%,从而导致公司本期功能沙发毛利率有所下降。

2) 公司本期投资设立墨西哥子公司,在墨西哥当地开展生产经营活动,由于处于投资初期,生产效率低,相应生产成本偏高,导致墨西哥子公司本期经营亏损,全年实现收入429.99万元,年销售毛利率仅-123.22%,一定程度上拉低公司功能沙发整体毛利率。

3) 本期主要原材料采购单价较上期有所上升,详见本专项说明一(一)1(2)2)之说明。

2、公司营业收入及主营产品毛利率变动与行业趋势对比分析

公司营业收入及主营产品毛利率与同行业可比公司情况对比如下:

单位:万元

项 目	2022年度			2021年度		
	中源家居	永艺股份	恒林股份	中源家居	永艺股份	恒林股份
营业收入	50,687.98	81,780.63	103,169.77	64,752.08	96,703.45	117,279.81
营业成本	41,157.41	70,272.40	85,636.35	52,029.28	82,729.03	96,718.05
营业毛利	9,530.57	11,508.23	17,533.42	12,722.80	13,974.42	20,561.76
营业毛利率	18.80%	14.07%	16.99%	19.65%	14.45%	17.53%

注:为提高同行业可比数据的可比性,表格中仅列示同行业公司沙发业务相关数据

由上表可知,公司与同行业可比公司本期的沙发业务的营业收入及毛利率较上期均有所减少/下降,公司营业收入及主营产品毛利率的变动情况不存在与行业趋势背离的情形。

3、结合近年来营业收入及净利润走势,说明公司是否面临主营业务盈利能力持续弱化风险

公司近年来营业收入及净利润情况如下:

单位:万元

项 目	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入	72,204.13	102,117.22	116,241.86
净利润	-4,188.39	-1,533.07	4,171.84

由上表可见,公司近年来营业收入及净利润呈持续下降趋势,为此,公司拟采取以下措施以应对不利局面:

(1)持续加强境外本土销售团队建设工作,下沉服务重心,主动营销,有效满足客户需求,促进业务增长;

(2)聚焦研发,突出产品重点,加大信息化投入,推动链条信息的互联互通,提升核心竞争力,全力做强跨境电商批发业务;

(3)着力内销业务供应链管理的提升与改进,通过对关键环节成本的全方位管控,打造高性价比产品,借助电商平台的广泛客群、引流效果,以及直播带货、场景体验,持续扩大品牌影响力;

(4)以市场为导向,持续完善全球供应链布局,增强公司抗风险能力;

(5)充分发挥未来工厂集中化、规模化的制造优势,从生产源头降本增效,建立主要客户品质通用管理手册,推动制造做专、做精、做实,赋能业务发展。

通过实施上述改进措施,公司的盈利能力将得到有效提高,公司的主营业务盈利能力不存在持续弱化风险。

(二)结合不同销售渠道的收入确认原则及账款结算政策、主要客户情况等,补充说明本期销售渠道发生较大变动的原因及合理性,是否与公司经营战略规划相匹配

1、本期销售渠道发生较大变动的原因及合理性

公司本期传统批发业务渠道实现营业收入4.44亿元,同比下滑47.81%,网络销售业务渠道实现营业收入2.73亿元,同比增长57.78%,主要原因系:

(1)受美国通胀居高不下、市场竞争格局激烈、海外家居需求减弱等因素影响,公司本期传统批发业务收入下降;

(2)公司近年来加快对跨境电商业务的投入,公司跨境电商业务已趋于成熟,产品市场占有率逐渐提高,公司通过已建立的品牌效应及良好口碑扩大销售规模。公司各跨境电商平台的销售情况如下:

单位:万元

电商平台	2022年度	2021年度	变动金额	变动比例
Amazon	17,960.20	10,964.77	6,995.43	63.80%
Wayfair	5,146.22	3,216.33	1,929.89	60.00%
Walmart	1,799.74	51.67	1,748.07	3,383.14%
Overstock	962.55	278.87	683.68	245.16%
大健云	362.63	1,437.59	-1,074.96	-74.78%
其 他	842.74	910.60	-67.86	-7.45%
合 计	27,074.08	16,859.83	10,214.25	60.58%

由上表可知, 除大健云平台外, 公司本期通过主要电商平台实现的营业收入较2021年度均有所增加。公司本期在大健云平台的营业收入减少,主要系公司基于发展自主品牌的营销战略,对电商平台的布局进行调整,逐步减少大健云平台的销售规模。

2、不同销售渠道的收入确认原则及账款结算政策对本期销售渠道发生变动的影响

(1)不同销售渠道的收入确认原则对本期销售渠道发生变动的影响

公司的销售渠道主要分为传统批发销售和网络销售,公司不同渠道的收入确认原则如下:

销售渠道	收入确认原则
传统批发销售	1) 内销,公司已根据合同约定将产品交付给购货方,且产品销售收入金额已确定,已经收回货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认; 2) 外销,公司已根据合同约定将产品报关、取得提单,且产品销售收入金额已确定,已经收回货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认
网络销售	公司已将产品送达至终端消费者指定收货地点并由其签收,且产品销售收入金额已确定,已经收回货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认

公司本期不同销售渠道的收入确认原则较上期均未发生变化,对不同销售渠道收入变动无影响。

(2)不同销售渠道的账款结算政策对本期销售渠道发生变动的影响

公司传统批发销售的账款结算政策为赊销,主要给予客户14天到90天的信用期。公司本期对传统批发业务的客户账款结算政策较上期变化较小,公司本期结算政策发生变化的客户情况如下:

单位:万元

客户名称	本期结算政策	上期结算政策	本期营业收入	上期营业收入	变动金额
ALMUTLAQ CO. Ltd	DP30	DP60	288.35	384.43	-96.08
B.U.T. SOURCING LIMITED	OA45	OA60	504.50	136.18	368.32
合 计			792.85	520.61	272.24

注:OA即货到付款,如“OA30”即收到货物(一般以提单日为准)后30天内付款,以此类推,下同。DP即付款交单,如“DP30”即卖方交货后向买方提供单据,买方收到单据(一般以提单日为准)后30天内付款,以此类推,下同

由上表可知,公司本期仅存在个别客户的结算方式发生改变,且上述客户本期营业收入金额较上期变动较小。

公司主要通过各跨境电商平台开展网络销售业务,本期结算政策较上期未发生变化,具体账款结算政策如下:

电商平台	结算政策
Amazon	每14天为周期,对前14天已签收的订单进行结算
Wayfair	发货后60天后进行结算
Walmart	发货后30天后进行结算
Overstock	发货后30天后进行结算
大健云	发货后30天后进行结算
其 他	发货后30天后进行结算等

综上,公司本期不同渠道的账款结算政策较上期变动较小,且对本期销售渠道发生变动的影响较低。

3、主要客户情况

公司2022年度传统批发业务前十大客户销售情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	2022年度	2021年度	变动金额	变动比例
1	BOB'S	2,801.12	1,956.92	844.20	43.14%
2	Costco[注]	3,823.52	11,008.00	-7,184.48	-65.27%
3	SOURCEBYNET PTE LTD	1,987.57	599.73	1,387.84	231.41%
4	AMERICAN FURNITURE WAREHOUSE	1,848.25	2,183.38	-335.13	-15.35%
5	Ashley	1,723.75	9,694.25	-7,970.50	-82.22%
6	COMERCIAL ECCSA SA	1,127.18	1,955.25	-828.07	-42.35%
7	Home Centre	934.24	223.44	710.80	318.12%
8	City Furniture	928.87	1,594.72	-665.85	-41.75%
9	CENCOSUD RETAIL S.A.	922.30	971.73	-49.43	-5.09%
10	FURNITURE CHOICE LIMITED	846.91	2,065.18	-1,218.27	-58.99%
合 计		16,943.71	32,252.60	-15,308.89	-47.47%

[注]包含属于同一控制下的Costco Wholesale Canada, Ltd.、Costco De Mexico, S.a. De C. v.、Costco Wholesale Australia Pty., Ltd.、Costco Wholesale Taiwan, Ltd.

由上表可知,公司本期对主要传统批发业务的客户销售收入较上期普遍呈下降趋势,下降原因详见本专项说明一(一)1(3)之说明。此外,公司近年来加快对网络销售业务的投入,通过已建立的品牌效应及良好口碑扩大销售规模,公司本期网络销售渠道的销售收入较上期实现增长。因此,公司本期传统批发业务渠道销售收入较上期出现下滑,但网络销售渠道的销售收入较上期实现增长,具有合理性。

4、公司经营战略规划

公司当前经营战略规划为坚持以专业的功能沙发等软体家居制造为核心, 积极向关联品类拓展,通过营销模式的变革与创新,推进以外销为主、内外销共同发力的营销策略,持续扩大自有品牌影响力,实现市场多元化、制造智能化、研发标准化、财务信息化、管理扁平化、人才专业化,努力成为以功能沙发为主,软体、板式多品类的综合性家居运营商。

公司同时兼顾发展传统批发业务与网络销售业务,本期网络销售业务收入增长较快,与公司经营战略规划相匹配;公司本期传统批发业务收入下降主要系市场需求减弱等外部因素所致,与公司经营战略规划不存在矛盾之处。因此,公司本期销售渠道发生较大变动与公司经营战略规划相匹配。

年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项,我们实施的核查程序主要包括:

(1)了解公司本期的经营战略、财务状况、经营成果,整体分析公司本期营业收入、主营产品毛利率下滑的原因;

(2)结合当前市场供需关系及国际贸易政策变化、行业竞争格局,分析公司本期营业收入、主营产品毛利率下滑的原因及合理性;

(3)了解本期主营产品及原材料的价格波动情况,进一步分析其波动对公司营业收入、主营产品毛利率变化的影响;

(4)对营业收入及毛利率按月度、产品、客户、销售渠道等实施分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并查明波动原因;

(5)将公司2021-2022年营业收入及主营产品毛利率变化情况与行业趋势、同行业可比上市公司进行比较,评价其变动趋势的合理性;

(6)了解公司近年来营业收入及净利润变动情况,分析公司盈利能力及持续经营能力,评价公司管理层为应对业绩下滑所采取改进措施的有效性。

2、核查意见

经核查,我们认为,公司本期营业收入及主营产品毛利率双双下行与实际业务发展情况相符,与行业趋势一致,具备合理性。公司本期销售渠道发生较大变动符合公司实际情况,并与公司经营战略规划相匹配。

问题二:关于销售费用。年报披露,2022年度,公司销售费用1.14亿元、同比增长35.74%,主要是销售业务费本期由0.43亿元升至0.64亿元, 而公司同期营业收入同比下滑29.29%, 二者走势背离。请公司:(1)补充说明销售业务费的费用性质及具体构成;(2)结合公司整体营销规划、市场竞争格局、销售渠道拓展及投放转化等情况,说明本期销售费用显著上行、与营业收入走势背离的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(一)补充说明销售业务费的费用性质及具体构成

公司2021-2022年度销售业务费费用构成如下:

单位:万元

明 细	2022年度	2021年度	变动金额	变动率
平台服务费	2,797.71	1,746.16	1,051.55	60.22%
仓储物流费用	1,581.26	1,353.20	228.06	16.85%
差旅费	545.27	143.45	401.82	280.11%
租 金	432.76	65.11	367.65	564.66%
其 他	1,012.36	1,041.40	-29.04	-2.79%
合 计	6,369.36	4,349.32	2,020.04	46.44%

平台服务费系电商平台根据公司的销售收入规模收取一定的平台服务费。公司2021-2022年度平台服务费占网络销售收入的比例分别为10.36%、10.33%,平台服务费用率平稳。公司本期平台服务费较上期增长60.22%,主要系公司网络销售业务销售规模扩大所致。

仓储物流费用系海外仓储物流服务商为公司跨境电商业务提供存货管理、快递代发等服务而收取的费用。

差旅费系公司销售人员为开拓潜在客户、维系老客户等目的出差而产生的交通费、住宿费等各项费用,公司本期为开拓市场,解决营业收入下降问题,加大市场拓展力度,销售人员出差次数增加,从而导致本期差旅费用较上期有所增长。

租金系公司本期跨境电商业务由于销售规模增加,存货存储需求增加,本期临时租入租赁期较短的仓库所支付的仓库费用。

其他费用主要系支付的销售部门办公场地物业费、出口信用保险费用、检测费用等。

(二) 结合公司整体营销规划、市场竞争格局、销售渠道拓展及投放转化等情况,说明本期销售费用显著上行、与营业收入走势背离的原因及合理性

1、公司整体营销规划对销售费用显著上行、与营业收入走势背离的影响

公司目前整体营销规划为贯彻以外销为主、内外并举的营销战略,通过电商零售等营销渠道打造自有品牌,持续扩大品牌影响力,加速公司业务由OEM/ODM向OBM的转型升级。公司本期整体营销规划较上期未发生变化,且对公司本期销售费用上行、与营业收入走势背离影响较小。

2、市场竞争格局对销售费用显著上行、与营业收入走势背离的影响

目前家具行业竞争格局激烈,在一定程度上导致公司部分传统批发业务的客户订单流失,进而导致公司本期传统批发业务的营业收入下降。为应对目前不利局面,公司加大营销投入,贴近市场,主动开拓潜在客户、维系老客户,销售人员差旅费用明显增加。因此,市场竞争格局激烈一定程度上导致公司销售费用上行、营业收入下降。

3、投放转化情况对销售费用显著上行、与营业收入走势背离的影响

单位:万元

项 目	2022年度		2021年度	
	传统批发销售	网络销售	传统批发销售	网络销售
营业收入(A)	44,593.95	27,074.07	84,583.67	16,859.83
市场推广宣传费(B)	482.87	1,900.26	798.80	1,036.20
占比(C=A/B) [注]	92.35	14.25	105.89	16.27

[注]系单位市场推广宣传费可转化取得营业收入的比率

从上表可知,公司本期市场推广宣传投放转化率较上期有所下降,主要系本期受美国通胀居高不下,海外家居市场需求减弱等因素影响,市场行情较为低迷,推广投入转化率低,公司本期未加大市场推广宣传的投入。本期网络销售业务的市场推广宣传费增加,系网络销售收入增加所致。因此,本期投放转化率下降对公司本期销售费用显著上行、与营业收入走势背离无影响。

4、销售渠道拓展对销售费用显著上行、与营业收入走势背离的影响

公司2021-2022年度分渠道销售费用及占营业收入比例情况如下:

单位:万元

项 目	2022年度				2021年度			
	传统批发销售		网络销售		传统批发销售		网络销售	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售业务费	1,294.94	2.90%	5,074.42	18.74%	1,069.85	1.26%	3,279.48	19.45%
市场推广宣传费	482.87	1.08%	1,900.26	7.02%	798.8	0.94%	1,036.20	6.15%
职工薪酬	1,179.70	2.65%	626.02	2.31%	1,206.27	1.43%	612.69	3.63%
折旧与摊销	573.16	1.29%	291.83	1.08%	367.27	0.43%	44.69	0.27%
合 计	3,530.67	7.92%	7,892.53	29.15%	3,442.19	4.06%	4,973.06	29.50%

公司目前开拓的销售渠道分为传统批发销售和网络销售,由上表可知,公司本期传统批发业务销售费用金额较上期变动较小,传统批发业务销售费用占营业收入比例上升3.86个百分点,主要系公司本期加大营销投入,主动开拓潜在客户、维系老客户,销售人员差旅费用增加所致;公司本期网络销售业务的销售费用金额较上期增加2,919.47万元,主要系本期网络销售收入较上期增长57.78%,相应销售费用增加所致。

公司本期不同销售渠道的销售规模发生较大变动, 其中传统批发业务渠道实现营业收入4.44亿元,同比下滑47.81%,网络销售业务渠道实现营业收入2.73亿元,同比增长57.78%,原因详见本专项说明一(二)1之说明。由于公司跨境电商业务需要投入大量的销售费用,如平台服务费、仓储费用等,销售费用率远高于传统批发销售业务。因此,公司本期高销售费用率的网络销售收入上升、销售占比增加,是导致公司本期销售费用显著上行、与营业收入走势背离的主要原因。

年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项,我们实施的核查程序主要包括:

(1)访谈公司的高级管理人员,了解公司整体营销规划、市场竞争格局、销售渠道拓展及投放转化情况,整体分析公司本期营业收入及销售费用变动的合理性;

(2)对本期销售费用执行分析程序,包括但不限于:1) 分析本期与上年同期销售费用的变动情况,判断其变动的合理性;2) 比较本期各月销售费用,对有重大波动和异常情况的项目查明原因;3) 计算分析本期与上年同期销售费用率,若变动较大,则进一步计算销售费用主要项目占营业收入的比例,进行年度间变动分析,并与同行业可比公司的相关财务数据进行比较,评价其变动趋势的合理性;4) 计算分析本期与上年同期销售费用主要项目占销售费用总额的比率,判断其变动的合理性;

(3)抽查本期大额销售费用相关凭证,以抽样方式检查合同、发票、银行回单等支持性文件,确定费用确认的时点、金额是否准确,评价公司对销售费用确认时点的判断是否合理,确认政策是否得到一贯、准确地执行;同时抽取资产负债表日前后的相关凭证实施截止性测试;

(4)登录公司电商平台店铺后台导出交易记录,将电商平台后台的交易记录与公司线上电商费用的财务记录进行核对。

2、核查意见

经核查,我们认为,公司本期销售费用显著上行、与营业收入走势背离,主要系公司本期高销售费用率的网络销售收入增长、销售占比增加所致,具有合理性。

问题三:关于员工人数。年报披露,2022年末公司员工876人,同比下滑47.17%,其中生产人员由去年同期的1309人降至621人,同比下滑52.56%。请公司结合营收规模变动、产线布局投运情况、主要厂区产能利用率等,补充说明本期主营产品生产工艺是否发生重大变化,生产人员大幅减少的原因及合理性。

公司回复:

(一)公司营收规模变动、产线布局投运情况、主要厂区产能利用率等情况

1、营收规模变化

2021-2022年度,公司营业收入、员工、生产人员变化情况如下:

单位:万元、人

项目	2022年	2021年	变动额	变动比例
营业收入	72,204.13	102,117.22	-29,913.09	-29.29%
年末员工人数	876	1,658	-782	-47.17%
其中:生产人员	621	1,309	-688	-52.56%

公司传统外销业务实行以销定产的生产模式,因受外部环境影响,主营业务收入下降29.29%。根据市场环境形势变化、实际订单情况,对产线进行动态调整,生产人员由去年同期的1,309人降至621人,同比下滑52.56%。

2、产线布局投运情况

2021-2022年度公司各主要厂区产线布局情况如下:

单位:条

项目	2022年	2021年
总产线	30	46
其中:未来工厂一期产线	13	-
一厂产线	7	24
二厂产线	10	21
租入厂房产线	-	1
平均月出勤天数	24	25

(1)公司首发募投项目“中源家居未来工厂产业园一期项目”于2022年5月竣工投产。为提高资产利用率,降本增效,公司陆续将原一厂产线及二厂产线搬至未来工厂一期,至2022年11月完成搬迁。

(2)搬迁完成后,公司通过对外出租的方式实现部分闲置资产的盘活,提高资产运营效率,具体详见分别于2022年8月5日、2022年9月24日披露的《关于对外出租厂房的公告》(公告编号:2023-023、034)。

(3) 公司对各厂区的产线布局进行规划及调整, 本期总产线30条, 比上期减少16条, 同比减少34.78%。因产线减少,生产人员也相应减少。

3、主要厂区产能利用率

2021-2022年主要厂区产能利用率情况如下:

单位:件

项目	2022年	2021年
产 能	728,850	1,179,576
产 量	568,573	1,146,458
产能利用率	78.01%	97.19%

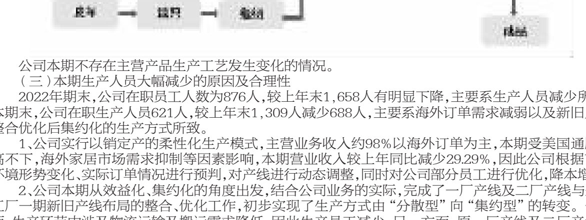
注:产能计算公式=公司年度平均组装线数量*每条组装线每天平均生产的沙发数量*生产天数

2022年公司产能利用率同比下降19.18%,主要原因系受美国通胀居高不下,海外家居市场需求抑制影响,订单减少所致。

(二)本期主营产品生产工艺是否发生重大变化

1、公司本期主营产品主要包括手动功能沙发、电动功能沙发、扶手推背沙发、老人椅等功能性沙发,固定沙发及板式家具等,与上年同期比主营产品无变化。

2、公司沙发生产的工艺流程如下图所示:



公司本期不存在主营产品生产工艺发生变化的情况。

(三)本期生产人员大幅减少的原因及合理性

2022年期末,公司在职员工人数为876人,较上年末1,658人有明显下降,主要系生产人员减少所致。本期末,公司在职生产人员621人,较上年末1,309人减少688人,主要系海外订单需求减弱以及新旧产线整合优化后集约化的生产方式所致。

1、公司实行以销定产的柔性化生产模式,主营业务收入约98%以海外订单为主,本期受美国通胀居高不下,海外家居市场需求抑制等因素影响,本期营业收入较上年同比减少29.29%,因此公司根据市场环境形势变化、实际订单情况进行预判,对产线进行动态调整,同时对公司部分员工进行优化,降本增效。

2、公司本期从效益化、集约化的角度出发,结合公司业务的实际,完成了一厂产线及二厂产线与未来工厂一期新旧产线布局的整合、优化工作,初步实现了生产方式由“分散型”向“集约型”的转变。一方面,生产环节中涉及物流运输及搬运需求降低,因此生产员工减少;另一方面,原一厂产线及二厂产线因分散生产限制,需重复配备相同工艺流程产线生产人员的局面被未来工厂集约化的生产方式打破。

综上,海外订单需求减弱以及集约化的生产方式导致生产人员大幅减少,与公司实际经营情况相符,具备合理性。

特此公告。

中源家居股份有限公司董事会
2023年7月3日