

浙江恒林椅业股份有限公司

接待调研、沟通、采访等活动记录表

编号：2019-001

接待时间	2019.1.15 下午 16: 00	接待地点	公司四楼会议室
公司接待人	董事会秘书陈建富、证券事务代表汤鸿雁		
接待对象	华泰证券股份有限公司倪娇娇、李云，华泰联合证券有限责任公司刘鹭		
调研形式	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input 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"/> 其他		
谈论的主要内容及提供的资料	<p>1、越南工厂进展如何？</p> <p>为拓展东南亚及其他海外市场，同时规避国际贸易摩擦风险，确保公司业务持续稳定发展，公司于2018年11月26日召开第五届董事会第五次会议审议通过了《恒林股份关于全资子公司在越南投资的议案》，拟以自有资金和自筹资金计4,800万美元在越南进行投资，本次投资以公司全资子公司美家投资（香港）有限公司（以下简称“美家投资”）作为投资路径，由美家投资100%出资设立越南公司，该投资款将主要用于越南公司的设立及相应的配套投资。12月份，公司为加快海外市场布局的步骤，美家投资于2018年12月27日与大同股份有限公司（以下简称“大同股份”）签订《股权转让协议》拟出资2,080万美元购买大同股份持有的大同越南责任有限公司（以下简称“大同越南”）100%股权，交易对价主要依据大同越南持有的面积240,000平方米土地，以及面积61,864.91平方米工厂。目前正在进行资产清点移交，公司将于点交完成之日起10日内，支付第二期款6,240,000美元。</p> <p>2、销售给IKEA的产品均价明显低于其他大客户的主要原因？</p> <p>①提供给宜家的OEM部分产品，公司不参与产品的设计与研发；②宜家会针对某种原材料（例如底盘、气杆、面料、轮子等）指定供应商，该类客户会和指定的供应商直接约定该种原材料的价格；③宜家是直接派车到公司运货，销售价格不含运费；④对于国外客户，公司对采购规模大、行业地位高且潜在市场大的客户给予较大的议价空间，如宜家、Office Deport、Staples等，对公司的产品需求量大，规模效应带来的效益可以给予客户更</p>		

	<p>多的议价空间。同时，上述客户在行业中的地位以及拥有的市场份额对于公司业务的拓展具有重要作用。</p> <p>3、公司为什么往全屋定制发展？</p> <p>随着我国经济增长、居民可支配收入水平的不断提高，以及民生工程棚户区改造工程推进、房地产行业中保障房及精装房比例的提升，中国家装产品市场仍然保持较快速度的增长，目前国内外家具市场竞争格局发生了较大变化。人们对家具产品的需求已不仅仅满足其基本的使用功能，更加关注房屋空间整体布局、设计参与感、品牌内涵及健康环保等因素，定制家具越来越受消费者青睐，成为近年家具消费领域中新的快速增长点，目前定制家具已经呈现较高的增长态势。公司全资子公司广德捷林家具有限公司经过多年发展具备了生产定制家具所需的技术储备，同时，公司引进并组建了项目管理团队，经过谨慎的研究论证，公司认为将募投项目资金用途变更为用于建设全屋定制项目，符合公司目前的战略发展规划，项目建成后，将有效提升公司家具行业的竞争力和扩大国内市场占有率，有利于公司长远发展。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>