

**曲美家居集团股份有限公司**

**与**

**华泰联合证券有限责任公司**

**关于曲美家居集团股份有限公司**

**向特定对象发行股票申请文件的**

**审核问询函的回复（修订稿）**



**保荐机构（主承销商）**



**华泰联合证券有限责任公司**  
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

2023年9月

上海证券交易所：

曲美家居集团股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“曲美家居”）收到贵所于 2023 年 5 月 17 日下发的《关于曲美家居集团股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证上审（再融资）〔2023〕316 号）（以下简称“《问询函》”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”或“保荐人”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”、“发行人律师”）、普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“申报会计师”）进行了认真研究和落实，并按照问询函的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《曲美家居集团股份有限公司 2023 年度向特定对象发行股票并在主板上市募集说明书（申报稿）》（以下简称“募集说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复的字体说明如下：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对募集说明书、本次问询回复的补充披露、修改	楷体、加粗

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

## 目 录

1.关于本次募投项目 .....	3
2.关于融资规模及效益测算 .....	44
3.关于经营业绩 .....	70
4.关于资金拆借及偿债能力 .....	102
5.关于财务性投资及类金融业务 .....	114

## 1. 关于本次募投项目

根据申报材料，1) 本次募集资金 80,000.00 万元，拟投入 35,000.00 万元用于“河南曲美家居产业二期项目”、21,000.00 万元用于“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”，24,000.00 万元用于偿还借款及补充流动资金；2) “河南曲美家居产业二期项目”有助于公司把握线上渠道机遇，发行人目前通过在天猫、京东等电商平台上开设店铺进行线上销售；项目达产后，预计将新增年产床垫 12.10 万套、软床 12.42 万套、沙发 7.92 万套的产能；2022 年境内工厂产能利用率为 61%-65%；3) “Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”建成达产后，预计将新增年产 8 万张 Stressless 舒适椅、办公椅、电动椅产品，截至目前发行人尚未办理境外投资外汇登记手续。

请发行人说明：(1) 结合公司及同行业可比公司境内产能利用率及产销情况，产品市场容量，现有产线是否可用于募投项目产品，公司在软体家具领域的技术储备、人才储备及客户开发情况，说明公司实施境内扩产项目的必要性及可行性；

(2) 发行人线上销售具体情况、经营模式、收入利润占比等情况以及后续发展规划，相关经营是否合规，是否存在有权机关或平台处罚情况，是否涉及互联网平台业务；(3) “Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”涉及境外投资的境内审批是否已全部取得，是否符合国家法律法规政策的规定；(4) 结合本次募投项目产品市场竞争、公司客户储备、在手订单、公司行业地位等情况说明新增产能规模的合理性及产能消化措施。

请保荐机构及发行人律师按照《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 7 条规定核查并发表明确意见。

回复如下：

一、结合公司及同行业可比公司境内产能利用率及产销情况，产品市场容量，现有产线是否可用于募投项目产品，公司在软体家具领域的技术储备、人才储备及客户开发情况，说明公司实施境内扩产项目的必要性及可行性

(一) 公司及同行业可比公司境内产能利用率及产销情况

### 1、公司境内产能利用率及产销情况

(1) 境内定制家具、成品家具的产能利用率及产销率

报告期内，发行人境内定制家具、成品家具的产能利用率及产销率情况如下：

产品	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
定制家具	产能（万件）	16.56	43.57	45.41	45.46
	产量（万件）	10.56	26.77	34.00	31.55
	销量（万件）	10.58	26.78	34.01	31.55
	产能利用率	63.81%	61.44%	74.88%	69.41%
	产销率	100.13%	100.02%	100.01%	99.99%
成品家具	产能（万件）	29.50	77.63	93.56	94.60
	产量（万件）	18.76	50.43	65.73	71.64
	销量（万件）	18.76	50.81	65.80	71.63
	产能利用率	63.59%	64.97%	70.25%	75.73%
	产销率	100.00%	100.74%	100.11%	99.98%

产能利用率方面，发行人境内定制家具、成品家具2022年产能利用率较低，主要由于下游市场环境发生变化，线下场景客流量减少，需求阶段性受到抑制，多地区受到宏观环境和公共卫生事件的影响相对往年更加严重，发行人主要采用以销定产的生产组织模式，销量下降带动产量规模收缩。**2023年1-6月下游需求尚处于逐步恢复的阶段，发行人产能利用率尚未完全恢复。**此外，对于成品家具，发行人设有部分高端实木产线，其销量规模较小，一定程度拉低了报告期内综合产能利用率，发行人本次境内募投项目不涉及高端实木产线，发行人未来亦计划缩减高端实木产线占比，如果不考虑高端实木成品家具（古诺、万物）产线，发行人报告期内成品家具的产能利用率约为85.49%、82.66%、69.48%和**71.91%**，利用率较高。

产销情况方面，报告期内，发行人主要采用以销定产的生产组织模式，定制家具及成品家具产销率约为100%，产销率基本饱和。

## （2）主要软体家具生产线的产能利用率及产销率

目前发行人沙发工厂、兰考工厂及部分北京工厂设有沙发及床类产线，产线相对分散。报告期内，发行人境内沙发产线产能利用率约为87.72%、77.67%、44.95%和**40.91%**，床类产线产能利用率约为80.12%、83.22%、46.70%和**44.78%**。

沙发品类而言，2021 年产能利用率有所下降，主要由于公司为聚焦时尚家居赛道，提高产品设计竞争力，于 2020 年下半年陆续推出悦时、合观等高端实木或板木系列产品，并相应减少了部分板材沙发的产量。2021 年，发行人沙发产品的销量虽有下降，但高端沙发系列市场反响较好，沙发销售收入实现了超过 15% 的增长。床类产品而言，2020 年和 2021 年产能利用率均超过 80%，保持在较高水平。2022 年，发行人境内沙发品类和床类产品产能利用率均下降幅度较大，主要受宏观环境、公共卫生事件影响。

2023 年 1-6 月，发行人境内业务整体呈恢复态势，但 2023 年上半年，境内家居产品线下消费的需求仍处于逐步修复和释放阶段，家装产品的安装交付需要一定时间，政策对于家装消费市场的利好的传导也有一定时滞效应，故发行人境内品牌分部收入端尚未显著恢复，加之年初相对处于全年淡季，因此上半年沙发品类和床类产品产能利用率尚未恢复至更高水平。未来，随着下游需求的逐步恢复，加之发行人相关产品组合的优化和品质的不断提升，发行人各类软体家具的产能利用率预计将回升。

报告期内，发行人床垫、床、沙发的产销率情况具体如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
床垫	99.05%	99.21%	99.66%	109.35%
床	99.12%	97.99%	97.05%	98.64%
沙发	99.18%	98.93%	91.06%	94.13%

发行人主要采用以销定产的生产模式，床垫、床、沙发的产销率保持在较高水平。

## 2、同行业可比公司境内产能利用率及产销情况

### (1) 产能利用率

#### ① 产能利用率整体情况

报告期内，同行业可比公司中，顾家家居未披露产能利用率情况，索菲亚、尚品宅配、欧派家居主要产品产能利用率与发行人情况对比如下：

公司简称	产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
索菲亚	定制衣柜	75.84%	76.61%	76.47%

公司简称	产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	厨柜	73.40%	77.00%	72.00%
	木门	48.57%	54.22%	64.76%
尚品宅配	定制家具	61.51%	87.70%	86.26%
欧派家居	整体厨柜	未披露	96.00%	94.01%
	整体衣柜	未披露	95.94%	96.15%
	整体卫浴	未披露	95.96%	95.12%
	整体木门	未披露	95.43%	92.15%
平均值	-	<b>64.83%</b>	<b>84.86%</b>	<b>84.62%</b>
曲美家居	定制家具	61.44%	74.88%	69.41%
	成品家具	64.97%	70.25%	75.73%

注：1、同行业公司数据来源为各公司公开信息披露文件；2、同行业可比公司均未披露 2023 年 1-6 月产能利用率情况。

发行人 2020、2021 年定制家具、成品家具产能利用率低于行业平均值，但处于行业合理区间，2022 年与行业平均水平较为接近。欧派家居 2020、2021 年主要产品销量增速较快，产能利用率较为饱和，并于 2022 年公开发行可转换公司债券募集资金扩建产能；可比公司索菲亚与尚品宅配 2020、2021 年的产能利用率平均值分别为 74.87%、73.88%，与发行人产能利用率水平较为接近。

2022 年，同行业公司均出现较大幅度的产能利用率下滑，主要系受国内宏观需求环境的影响。此外，若不考虑高端实木家具，发行人 2022 年境内成品家具的产能利用率为 69.48%，一定程度高于行业平均值（64.83%）。

## ②与软体品类可比公司产能利用率对比情况

由于前述可比公司未单独披露与发行人本次募投产品同类产品的产能利用率，故补充选取其他同行业公司比较相关品类产能利用率，具体如下：

公司简称	产品	2022年度	2021年度	2020年度
慕思股份	床垫	未披露	99.30%	99.39%
	床架	未披露	98.95%	99.17%
梦百合	床垫	70.86%	81.33%	89.50%
远超智慧	主要产品（含床垫、软床和沙发）	80.47%	106.68%	88.62%
平均值	-	<b>75.67%</b>	<b>96.57%</b>	<b>94.17%</b>

注：1、顾家家居、喜临门以生产软体家具为主，但未披露产能利用率数据；2、同行业公司数据来源为各公司公开信息披露文件；3、梦百合和远超智慧2022年数据为2022年1-6月产能利用率；4、软体品类可比公司均未披露2023年1-6月产能利用率情况。

报告期内，发行人境内沙发产线产能利用率约为87.72%、77.67%、44.95%和40.91%，床类产线产能利用率约为80.12%、83.22%、46.70%和44.78%。2020年和2021年，发行人境内沙发及床类产品产能利用率相对处于合理区间；2022年，下游市场环境对于发行人相关产品销量的负面影响较为严重，发行人境内沙发及床类产品产能利用率低于可比公司水平。

## （2）产销率

### ①产销率整体情况

2020年-2022年，同行业可比公司主要产品产销率与发行人情况对比如下：

公司简称	产品	2022年度	2021年度	2020年度
顾家家居	沙发	102.64%	96.58%	96.66%
	床类产品	101.91%	97.55%	98.13%
索菲亚	定制衣柜	99.82%	99.30%	99.59%
	厨柜	100.64%	91.68%	94.46%
	木门	100.75%	100.80%	97.59%
尚品宅配	定制家具	99.73%	97.28%	100.41%
欧派家居	整体厨柜	102.62%	97.14%	101.90%
	整体衣柜	103.00%	96.42%	101.69%
	整体卫浴	97.79%	102.23%	98.27%
	整体木门	99.75%	99.79%	100.97%
平均值	-	100.86%	97.88%	98.97%
曲美家居	定制家具	100.02%	100.01%	99.99%
	成品家具	100.74%	100.11%	99.98%

注：1、同行业公司数据来源为各公司公开信息披露文件；2、同行业可比公司均未披露2023年1-6月产销率情况。

2020年-2022年，发行人定制家具、成品家具产销率与行业平均水平较为接近，与同行业不存在显著差异。

### ②与软体品类可比公司产销率对比情况



公司简称	产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
顾家家居	沙发	102.64%	96.58%	96.66%
	床类产品	101.91%	97.55%	98.13%
慕思股份	软床（含床垫、床架）	99.57%	98.32%	98.81%
喜临门	床垫	97.37%	96.38%	98.11%
	床	99.56%	97.29%	98.99%
	沙发	97.29%	97.13%	101.18%
梦百合	床垫	105.19%	99.13%	93.71%
	沙发	148.47%	135.33%	117.59%
	电动床	104.38%	124.45%	104.49%
远超智慧	床垫	100.45%	98.56%	100.92%
	软床	100.19%	98.87%	100.12%
	沙发	99.69%	99.22%	99.01%
平均值	-	<b>104.73%</b>	<b>103.23%</b>	<b>100.64%</b>
曲美家居	床垫	99.21%	99.66%	109.35%
	床	97.99%	97.05%	98.64%
	沙发	98.93%	91.06%	94.13%

注：1、同行业公司数据来源为各公司公开信息披露文件；2、梦百合2021年、2020年床垫产销率为公司反馈回复披露数据，2022年数据为年报计算结果；3、远超智慧2022年数据为2022年1-6月产销率；4、上述公司均未披露2023年1-6月产销率情况。

2020年-2022年，发行人床垫、床、沙发产销率与行业平均水平较为接近，与同行业不存在显著差异。

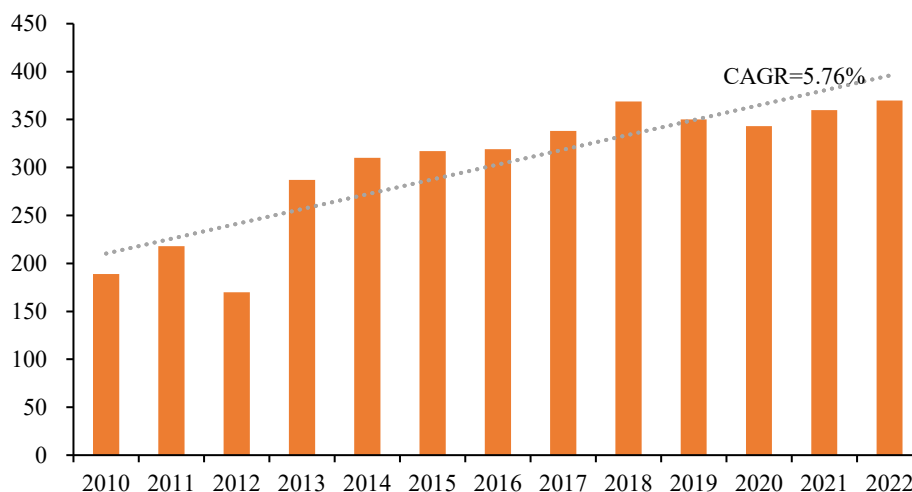
综上，报告期内，发行人境内成品家具（不考虑高端实木家具）产能利用率水平较高，2022年在家具行业下游环境受到较大冲击的背景下，高于行业平均水平；就具体募投项目产品产能利用率而言，2020年-2022年产能利用率变化及与同行业水平的差异具有合理性；未来，随着下游需求的逐步恢复，加之发行人相关产品组合的优化和品质的不断提升，发行人境内产能利用率有望回升。产销率方面，发行人与同行业水平不存在显著差异。结合产能利用率及产销率情况，发行人扩建境内软体家具产能具有合理性和必要性。

## （二）产品市场容量

软体品类市场需求大、消费频次高，且相比其他家具品类，消费者购买优先级高，扩大软体品类产能有助于公司把握市场增量需求。随着软体家具产品技术

和质量的不断优化、以及经济发展带来的消费需求变化，我国软体家具产值和需  
求不断扩大。根据意大利米兰工业信息中心（CSIL）的数据，2010-2022 年，我  
国软体家具市场产值规模从 189 亿美元增长至 **370 亿美元**，期间年均复合增长率  
为 **5.76%**，增长迅速。

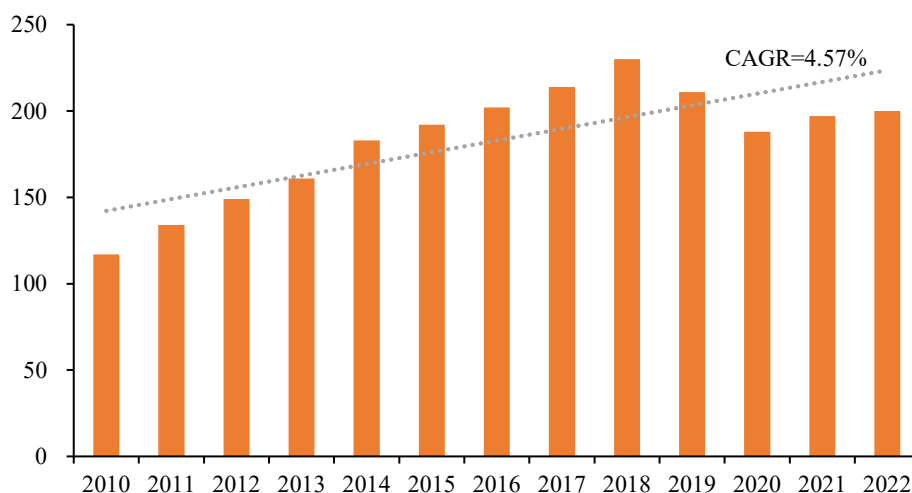
2010-2022年我国软体家具行业产值规模（亿美元）



数据来源：意大利米兰工业信息中心（CSIL）

2010-2022 年，我国软体家具消费规模从 117 亿美元增长至 **约 200 亿美元**，  
期间年均复合增长率为 **4.57%**，高于全球软体家具消费规模同期年均复合增长率。  
未来，伴随城镇化的持续深化、家庭财富的快速增加、以及消费者对于家具产品  
风格多样性的追求，我国软体家具市场规模将进一步提升。

2010-2022年我国软体家具行业消费规模（亿美元）



数据来源：意大利米兰工业信息中心（CSIL）

按具体品类来看，公司本次境内募投项目生产的产品主要为床垫、软床、沙发，上述产品市场容量整体呈现上升趋势，具体分析如下：

### 1、床垫市场容量

根据华经产业研究院发布的研究报告，2021 年我国床垫市场规模达 670 亿元，同比增长 20.94%，预计 2022 年市场规模达到 745 亿元。国内床垫市场处于快速发展的机遇期，随着消费者对睡眠质量的愈发重视、国内床垫生产技术的快速迭代，消费者的床垫更换周期正在缩短，叠加全国住房交易带来的新增床垫需求，国内床垫市场前景广阔。

### 2、软床市场容量

根据共研网发布的研究报告，2021 年中国软床需求量为 1,893.93 万套，预计 2022 年中国软床需求量将达到 2,208.79 万套。2021 年中国软床市场规模达 679.92 亿元，同比增长 20.91%，预计 2022 年中国软床市场规模将达到 781.91 亿元。软床是具有强体验性质的消费品，随着我国居民可支配收入的提高及年轻消费群体的崛起，软床行业的渗透率与行业集中度将进一步提升，为具备自主设计与创新能力、规模化与智能化生产制造能力、完善的渠道布局以及较高品牌知名度等的软床企业创造良好的发展机遇。

### 3、沙发市场容量

根据共研网发布的研究报告，2011 年至 2021 年中国软体沙发市场规模由 329.14 亿元增长至 655.71 亿元，复合增长率达到 7.14%，预计 2022 年达到 680.32 亿元。随着我国人民生活水平不断提高以及我国房地产市场的复苏，我国沙发行业的市场容量将进一步增加，同时，消费者对于沙发质量、环保、舒适性、功能性等方面的要求逐渐提高，也会带动沙发价格的上涨，带来广阔的市场空间。

公司本次境内募投项目产品达产年收入占 **2022 年境内** 市场需求规模比例较低，公司未来可通过积极市场拓展实现募投产能的消化。

单位：亿元

募投产品类别	100%达产年收入	2022 年行业规模	市场占比
床垫	1.61	约 745	约 0.22%
软床	3.63	约 782	约 0.46%

募投产品类别	100%达产年收入	2022 年行业规模	市场占比
沙发	4.57	约 680	约 0.67%

近年来，家具消费群体年轻化、悦己消费兴起，现代生活方式的改变引发睡眠经济热潮，以床垫、软床、沙发为主的软体家具品类需求刚性增加。消费者在优质软体家具产品上投入资金改善生活质量的意愿增强，软体家具目前市场容量较大，未来消费量增长可期。由于软体家具对于消费者居住舒适度的提升十分明显，在消费者购买优先级和购买频次方面，软体家具较其他家居产品品类更具优势。

目前，我国软体家具行业处于高速发展阶段，头部厂商的市场占有率较低，行业集中度有较大的提升空间，公司扩大软体品类产能有助于把握市场增量需求，在软体领域构筑提升品牌知名度。

综上，发行人扩大软体品类产能具有合理性，就市场容量而言具有可行性。

### （三）现有产线是否可用于募投项目产品

“河南曲美家居产业二期项目”建成后，将补充发行人床垫、软床、沙发产品的产能。目前，发行人沙发工厂、兰考工厂及部分北京工厂设有沙发及床类产品线，但产能规模相对较小；发行人境内产线无法用于床垫产品的生产。

除前述情况外，发行人境内其他产线主要用于生产实木、板式、板木等材质的家居产品，与募投产品产线设计存在较大差异，现有条件下难以直接用于大规模生产募投产品。

此外，本次募投项目“河南曲美家居产业二期项目”与河南一期项目产品线及定位存在差异。

河南一期项目 2019 年开始投产，主要承接大宗业务、木作类、万物子品牌等定制及成品家具生产，涉及小规模的配套软体家具生产，主要面向 B 端的大宗业务工程单客户及大型经销商，工程单客户以房地产企业、政府部门、大型国企为主，该等客户采购批量大，交付周期普遍较长。发行人大宗业务近年发展良好，2021 年发行人新设工程事业部积极拓展大宗业务，大宗业务全年收入为 14,310.62 万元，较 2020 年增长 49.91%，2022 年维持高速增长，全年收入 20,188.29 万元，较 2021 年增长 41.07%。**2023 年 1-6 月，发行人大宗业务收入受项目交付**

节奏影响同比有所下降,目前发行人已中标未履约完成的合同金额突破 2 亿元,同比增长超过 30%,投标过程中的项目金额超过 1 亿元,大宗业务未来有望逐步发展成为境内品牌分部优势增长曲线。

本次募投项目将主要为公司扩充床垫、软床、沙发类软体家具产能,新增产能将通过线上、直营、经销渠道消化,重在服务于 C 端消费者需求,C 端客户对于交付周期的敏感性较高。

由于客户群体的差异、订单交付周期的不同,一期项目工厂难以兼顾 C 端消费者对于软体品类的需求。本次募投项目将引入智能化生产模式,提升床垫、软床及沙发产品的生产效率,以便快速灵活响应终端消费者的需求。此外,未来发行人将着重于面向终端消费者的营销转化,广大的互联网受众规模要求对应的量产能力与之相匹配,新增软体家具产能是发行人打造爆款产品的前提条件。

因此,本次境内募投项目的软体品类产能建设具有必要性。

#### (四) 公司在软体家具领域的技术储备、人才储备及客户开发情况

##### 1、软体家具领域的技术储备

###### (1) 经过多年软体家具设计生产,积淀了丰富的产品设计研发经验

发行人已从事软体家具的生产销售多年,积淀了丰富的产品设计研发经验,前期众多产品系列均涉及对应风格的软体家具。报告期内,公司结合市场需求情况,进行了品牌焕新,研发设计了多款更符合当下主流消费需求的全屋家居产品,软体家具为其重要组成部分;此外,公司开发了多款多功能沙发,并新推出了“如觅”“曲美 Lab”等品牌系列,“如觅”以功能床、功能沙发等成品软体家具为核心,把握年轻人日益增长的对多形态功能家具产品的需求,能满足消费者对于高效空间利用及高舒适度的要求;“曲美 Lab”帮助用户在有限的空间里最大化利用空间,通过家居产品的灵活变化,创造出更多的生活场景和体验,目前发行人已推出墩墩沙发等兼具个性和功能性的潜在爆款软体产品。未来公司将进一步关注软体家具行业的新技术、新工艺的发展趋势,着力开发科技含量、舒适度更高的产品,提升产品多维度性能。公司还将不断提高公司产品的技术含量及附加值,进一步满足客户的需求,持续为公司获得更多的业务机会提供支撑。

###### (2) 持续深入研究功能性软体家具和智能制造工艺,成果颇丰

为更好满足消费者多元化需求，发行人持续深入研究功能性软体家具及其智能制造工艺，取得了一系列成果。报告期内，公司软体家具相关的主要研发项目包括“功能软体产品设计及智能制造工艺研发”、“沙发工业化智能制造工艺研发”、“康养适老沙发与场景交互设计及产品开发”、“突出电动头枕机构的双驱动智能沙发研发”等，发行人对于软体家具的功能性和舒适性进行了着重的研发和技术突破。

### （3）融合 Ekornes 产研技术，提升软体家具产品力及生产效率

Ekornes 拥有 80 多年的发展历史，旗下舒适椅品牌 Stressless、IMG 和床垫品牌 Svane 享誉全球。Ekornes 在生产线和产品研发方面拥有 40 余项专利技术，其中“整体海绵发泡技术”、“Plus™ 自动调整支撑系统”、“BalanceAdapt™ 平衡调节系统”、“Power™ 电动系统”、“ErgoAdapt™ 系统”、“Glide™ system 重力滑动系统”、“Comfort Zones™ 舒适系统”等核心技术是支撑 Stressless 舒适椅产品力的关键。境内募投项目软体家具品类产线的构建，将借鉴 Ekornes 先进的产研技术，提升产品性能；同时，新产线将引入智能化生产模式，提升床垫、软床及沙发产品的生产效率，降本增效，提高产品竞争力。

## 2、软体家具领域的人才储备

软体家具是公司全品类家居产品版图的重要部分，公司已拥有相应经验丰富、技术成熟的生产人员，和研发高效、多品类产品全生命周期跟踪的研发人员，从而保证发行人产品的设计感、舒适度和品质稳定性。销售人员方面，发行人不同定位销售事业部的销售人员拥有丰富的多品类家具销售经验。

针对线上销售，为了更好地应对电商销售领域对服务要求日趋提高的行业发展趋势，发行人成立了杭州子公司，即杭州曲美家居有限公司，招募了同业公司的电商业务骨干成立了电商团队，承接原有电商业务，旨在全面提升服务水平，提升后端交付与用户体验，发力线上渠道。

## 3、软体家具领域的客户开发

经销渠道为发行人的主要销售渠道，发行人合作的经销商销售包括但不限于软体家具的各类家具产品，针对软体家具的销售，发行人无需进行额外的经销客户开发，现有经销商可以销售相应家居产品，具体形式包括在现有门店专设软体

家具专区或新设相应门店等。

直营渠道而言，发行人直营店在北京市场具有较高知名度和美誉度，未来将发挥全品类、一站式+直营大店模式的优势，提高零售能力，通过整装业务带动线下客流和客单值增长。直营店注重场景化打造，软体家具作为居家场景的重要组成部分，将为公司软体品类产品吸引更多曝光量，直营渠道将成为消化软体品类产能的重要途径。

线上渠道而言，针对日益激烈但依然前景广阔的电商市场，发行人将构建直接面向消费者的营销及销售模式，吸引公域流量，从而进一步打造“曲美 IP”，切实提升品牌关注度。公司将以消费者需求为核心，线上优质营销内容为抓手，高品质产品为根本，优化消费者触达路径，线上线下相结合，吸引对曲美家居品牌及产品高度认可的忠实消费者，并提高销售额。床垫、软床、沙发等软体家具品类标品属性强，适合电商渠道销售。自建软体产线在保证产品质量的前提下，更利于公司进行成本控制，保障供应链效率，是公司把握线上市场，有效拓宽电商渠道的重要前提。

通过触达终端消费者，发行人将有针对性地研发设计更适合终端消费者需求的软体品类产品，提升产品力，精简 SKU，力争打造线上爆款产品，同时做好物流交付售后服务，提升终端消费者消费体验。互联网受众规模庞大，线上渠道的高效营销和获客预计将为公司新增大量软体家具的需求。

综上，软体家具是公司全品类家居产品版图的重要部分，也是发行人未来的重要布局方向，目前发行人在软体家具领域拥有较为丰富的技术储备、人才储备，客户开发压力相对可控，本次境内募投项目实施具有可行性。

#### **（五）公司实施境内扩产项目的必要性及可行性**

综上所述，报告期内，发行人境内成品家具（不考虑高端实木家具）产能利用率水平较高；就具体募投品类产能利用率而言，报告期内产能利用率变化及与同行业水平的差异具有合理性；未来，随着下游需求的逐步恢复，加之发行人相关产品组合的优化和品质的不断提升，发行人境内产能利用率有望回升。

软体家具目前市场容量较大，未来消费量增长可期。目前，发行人沙发工厂、兰考工厂及部分北京工厂设有沙发及床类产线，但产能规模相对较小；发行人境

内产线无法用于床垫产品的生产；发行人境内其他产线主要用于生产实木、板式、板木等材质的家居产品，与募投产品产线设计存在较大差异，现有条件下难以直接用于大规模生产募投产品。

目前发行人在软体家具领域拥有较为丰富的技术储备、人才储备，客户开发压力相对可控。发行人本次境内募投项目实施具有必要性及可行性。

## 二、发行人线上销售具体情况、经营模式、收入利润占比等情况以及后续发展规划，相关经营是否合规，是否存在有权机关或平台处罚情况，是否涉及互联网平台业务

### （一）发行人线上销售具体情况、经营模式、收入利润占比等情况

报告期内，针对线上渠道，发行人主要采用直销的模式开展销售。线上直销模式下，公司主要通过在天猫、京东等第三方电商平台上开设的旗舰店或自营店直接向买家销售商品。买家通过电商平台下达订单、向第三方支付平台或电商平台支付货款后，公司直接发货给买家，并在相关条件满足后收取货款确认收入。发行人及其境内控股子公司在第三方电商平台线上销售主体及店铺情况参见本问询回复之“问题1”之“二、/（三）/1、/（3）第三方电商平台”。

报告期内，公司采取经销渠道为主、直营、大宗业务、线上等渠道为辅的销售模式，线上渠道历史期间的销售收入及毛利占比较低，具体如下：

#### 1、线上销售收入占比

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
线上销售收入	839.12	3,577.22	5,588.79	5,633.16
主营业务收入	191,732.58	478,191.97	497,626.32	417,218.89
线上销售占比	0.44%	0.75%	1.12%	1.35%

报告期各期，发行人线上销售收入占主营业务收入的比例分别为 1.35%、1.12%、0.75%和 0.44%，占比相对较低。2022 年和 2023 年 1-6 月，发行人线上销售规模有所收缩，主要由于下游需求环境的变化以及发行人自 2022 年下半年开始筹备组建新电商团队，2022 年下半年至 2023 年上半年尚处于新老团队交接、人员磨合的调整期。



## 2、线上销售利润占比

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
线上销售毛利	312.02	999.83	1,568.50	2,532.06
主营业务毛利	60,051.06	156,272.55	179,004.79	163,120.58
线上销售占比	0.52%	0.64%	0.88%	1.55%

报告期各期，发行人线上销售毛利占主营业务毛利的比例分别为 1.55%、0.88%、0.64%和 0.52%，占比相对较低。

### （二）发行人线上业务发展规划

#### 1、重整电商运营团队，精益线上运营

针对线上销售，为了更好地应对电商销售领域对服务要求日趋提高的行业发展趋势，发行人新成立了杭州子公司，即杭州曲美家居有限公司，招募了行业内具有丰富经验的电商业务骨干成立了电商团队，承接原有第三方电商平台业务，并更新营销转化路径。杭州曲美家居有限公司已办理了相关市场主体登记手续，暂无需额外办理其他业务资质。

重整电商团队旨在全面提升服务水平，优化前端用户触达，提升后端交付与用户体验，发力线上渠道。增量客户获取方面，新的电商团队将充分电商平台站内工具及小红书、抖音等站外渠道为曲美品牌及全新产品系列引流，全面提升品牌线上知名度；后端服务体验方面，新的电商团队将发挥服务优势，实现高质量交付，打造良好用户口碑。电商业务的重整将助力发行人在原有的全品类、高品质的差异化产品优势基础上，通过精细化运营全面提升线上销售。

#### 2、产品力为根本，契合线上客群需求

历史期间，发行人线上销售的产品与线下销售产品基本一致，未针对线上渠道进行适应化的产品开发，重整电商业务后，发行人结合线上目标客群及主流用户需求进行针对性的产品研发及产线扩建，使线上销售产品更好满足客户的居家使用需求的同时，更易于把控成本和品质。

#### 3、焕新品牌，优质内容引流，革新销售转化路径

营销层面，发行人已启动品牌内容与线上营销内容优化工作，以新产品为核

心，品牌价值观与线上内容为载体，提高曲美家居品牌曝光度，提高品牌自然流量，促成产品销售转化，并带动线下与电商业务的发展。

**发行人新的产品与品牌战略定位“多功能空间品牌”**，一方面针对当下消费者在购置家具过程中对全屋设计、空间的多功能性、家具舒适度与健康环保的需求进行产品创新和新品开发；另一方面，升级品牌价值观，围绕消费者需求进行线上内容创新，并在小红书、抖音等新媒体平台通过社交网络、红人等渠道触达消费者，提高当下消费者对曲美家居品牌的认知，打造线上优质内容，力争促成新产品的线上销售转化，同时为线下渠道提升品牌自然流量。同时，基于线下渠道布局范围广的优势，发行人将为线上消费者提供线下体验的选项，线上线下综合展示、体验、整合销售。互联网受众规模庞大，线上渠道的高效营销和获客预计将为公司新增大量家居产品特别是软体家具的需求。

### （三）相关经营是否合规，是否存在有权机关或平台处罚情况

#### 1、发行人自有网站/域名、参与运营的小程序、公众号及第三方电商平台

截至本回复出具之日，公司自有网站/域名、参与运营的小程序、公众号及在第三方电商平台经营情况如下：

##### （1）自有网站/域名

经核查，截至本回复出具之日，发行人及其境内控股子公司已注册的自有网站/域名情况如下：

序号	注册者	域名	备案号	主要功能/用途	是否存在为双边或者多边主体提供交互
1	曲美馨家	qumei.com	京ICP备 05013501 号-1	品牌宣传，引流获客	否
2	曲美家居	qumei.com.cn	京ICP备 19016741 号-1	暂未启用	否
3	曲美馨家	qumeilingwu.net	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
4	曲美馨家	qumeilw.net.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
5	曲美馨家	qumeilw.com	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
6	曲美馨家	qmlive.net.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
7	曲美馨家	qmlive.com.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
8	曲美馨家	qmlw.com.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
9	曲美馨家	qmlw.net	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否

序号	注册者	域名	备案号	主要功能/用途	是否存在为双边或者多边主体提供交互
10	曲美馨家	qumeilingwu.com.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
11	曲美馨家	qumeilingwu.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
12	曲美馨家	qmlingwu.com.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
13	曲美馨家	qmlingwu.net	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
14	曲美馨家	qmlingwu.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
15	曲美馨家	qmlingwu.com	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
16	曲美馨家	qumeilw.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
17	曲美馨家	qmlw.net.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
18	曲美馨家	qumeilive.com.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
19	曲美馨家	qumeilive.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
20	曲美馨家	qumeilive.com	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
21	曲美馨家	qumeilingwu.net.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
22	曲美馨家	qumeilingwu.com	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
23	曲美馨家	qmlingwu.net.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
24	曲美馨家	qumeilw.com.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
25	曲美馨家	qumeilw.net	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
26	曲美馨家	qmlive.net	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
27	曲美馨家	qmlive.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
28	曲美馨家	qumeilive.net.cn	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
29	曲美馨家	qumeilive.net	京ICP备 05013501 号-3	暂未启用	否
30	天津维鲸	weijingzhijia.com	津ICP备 19006824 号-1	暂未启用	否
31	兴泰明远	ilovejuju.com	京ICP备 10211458 号-5	暂未启用	否
32	兴泰明远	xterp.com	京ICP备 10211458 号-3	暂未启用	否
33	兴泰明远	iloveju.com	京ICP备 10211458 号-6	暂未启用	否
34	兴泰明远	erpsale.com	京ICP备 10211458 号-8	暂未启用	否
35	顺康美	yuanyuanbao.cn	京ICP备 2021025846 号-1	暂未启用	否
36	顺康美	yuanyuanbao.com.cn	京ICP备 2021025846 号-2	暂未启用	否
37	兴泰明远	b8new.com	未备案	暂未启用	否
38	兴泰明远	ilovejuju.cn	未备案	暂未启用	否

(2) 小程序及公众号

经核查，截至本回复出具之日，发行人及其境内控股子公司正在运营的公众号及小程序情况如下：

序号	运营主体	名称	类型	主要功能/用途	是否存在为双边或者多边主体提供交互
1	曲美馨家	曲美家居编辑部	微信公众号	品牌及产品宣传	否
2	曲美家居	曲美小鱼公众号	微信公众号	营销活动支持、引流获客	否
3	曲美家居	Roomy如觅	微信公众号	如觅品牌及产品宣传	否
4	曲美家居	曲美营销支持	微信公众号	营销活动支持	否
5	天津维鲸	IMG Comfort 舒适椅	微信公众号	IMG品牌及产品宣传、引流获客	否
6	天津维鲸	IMG Comfort 挪威躺	微信公众号	IMG品牌及产品宣传、引流获客	否
7	曲美家居	曲美家居	微信公众号	品牌及产品宣传	否
8	依考那	思特莱斯 Stressless	微信公众号	品牌及产品宣传	否
9	曲美家居	曲美小鱼	微信小程序	经销商产品及设计案例库、营销活动支持；引流获客、客户信息管理；意向金收取	否
10	曲美家居	曲美CRM	微信小程序	客户信息管理	否
11	天津维鲸	IMG Comfort 挪威躺云店	微信小程序	IMG产品销售	否
12	兴泰明远	内部工作平台 V2	微信小程序	经销商安装工查看安装图纸、物流信息等工具	否
13	兴泰明远	曲美营销工具	微信小程序	营销活动落地，销售报单工具和销售培训	否
14	张家港曲美	曲美lab	微信小程序	曲美lab产品销售	否

### (3) 第三方电商平台

经核查，截至本回复出具之日，发行人及其境内控股子公司在第三方电商平台线上销售情况如下：

序号	运营主体	店铺名称	平台名称	主要功能/用途	是否存在为双边或者多边主体提供交互
1	杭州曲美	曲美家居官方旗舰店	京东	家具产品销售	否
2	杭州曲美	曲美家居(QM)家具京东自营旗舰店	京东	家具产品销售	否

序号	运营主体	店铺名称	平台名称	主要功能/用途	是否存在为双边或者多边主体提供交互
3	依考那	思特莱斯stressless官方旗舰店	京东	家具产品销售	否
4	天津维鲸	维鲸家具旗舰店	京东	家具产品销售	否
5	依考那	stressless旗舰店	天猫	家具产品销售	否
6	天津维鲸	imgcomfort旗舰店	天猫	家具产品销售	否
7	杭州曲美	曲美家具官方旗舰店	天猫	家具产品销售	否
8	杭州曲美	曲美家居官方旗舰店	抖音	家具产品销售	否
9	天津维鲸	维鲸科技（天津）有限公司的小店	抖音	家具产品销售	否
10	天津维鲸	IMG COMFORT家具旗舰店	拼多多	家具产品销售	否
11	杭州曲美	曲美家居旗舰店	拼多多	家具产品销售	否
12	曲美家居	曲美lab旗舰店	小红书	家具产品销售	否
13	张家港曲美	曲美lab	抖音	家具产品销售	否

## 2、发行人线上经营主体已依法办理市场主体登记手续

根据《中华人民共和国电子商务法》第九条规定，电子商务经营者是指通过互联网等信息网络从事销售商品或者提供服务的经营活动的自然人、法人和非法人组织，包括电子商务平台经营者、平台内经营者以及通过自建网站、其他网络服务销售商品或者提供服务的电子商务经营者。根据《中华人民共和国电子商务法》第十条的规定，电子商务经营者应当依法办理市场主体登记。

经登录国家企业信用信息公示系统进行核查，发行人及其从事线上销售业务的境内控股子公司均合法设立并有效存续，已依法办理市场主体登记手续并取得《营业执照》，符合《中华人民共和国电子商务法》关于主体登记的法定条件。

## 3、发行人已履行相关互联网业务的备案手续

根据《互联网信息服务管理办法（2011 修订）》第三条的规定，互联网信息服务分为经营性和非经营性两类。经营性互联网信息服务，是指通过互联网向上网用户有偿提供信息或者网页制作等服务活动。非经营性互联网信息服务，是指通过互联网向上网用户无偿提供具有公开性、共享性信息的服务活动。根据《互联网信息服务管理办法（2011 修订）》第四条的规定，国家对经营性互联网信息服务实行许可制度；对非经营性互联网信息服务实行备案制度。未取得许可或者

未履行备案手续的，不得从事互联网信息服务。

发行人及其控股子公司主要通过第三方电商平台销售自有产品，自有网站仅进行品牌、业务宣传等非经营性互联网信息服务，不涉及在该自有网站上开展经营性业务或进行电商业务销售的情形。发行人及其境内控股子公司自有网站仅需履行 ICP 备案手续。经核查，截至本回复出具之日，发行人及其境内控股子公司注册的自有网站均已办理 ICP 备案。

#### **4、发行人依法履行纳税义务**

根据《中华人民共和国电子商务法》第十一条规定，电子商务经营者应当依法履行纳税义务，并依法享受税收优惠。

截至本回复出具之日，发行人及其从事线上销售业务的境内控股子公司均已取得市场监督管理部门核发的《营业执照》，均进行了税务登记。根据相关税务主管部门提供的证明文件，并登录税务部门网站进行核查，发行人及其从事线上销售业务的境内控股子公司在报告期内依法履行纳税义务，不存在因线上销售业务严重违反税收法律、法规和规范性文件而受到重大行政处罚的情形。

#### **5、发行人不存在被有权机关处罚的情形**

根据主管市场监督管理部门出具的证明文件，并登录工业与信息化主管部门、通信管理主管部门、市场监督管理部门等网站进行核查，报告期内，发行人及其从事线上销售业务的境内控股子公司不存在因线上销售业务而受到相关有权机关行政处罚的情形。

#### **6、发行人受到第三方电商平台处罚的情况**

根据第三方电商平台工作人员的邮件确认，并登录第三方电商平台商家后台核查，报告期内，发行人及其境内控股子公司违反天猫、京东、拼多多等电商平台的内部管理规则及受到违规处理措施情况如下：

报告期内，发行人及其境内控股子公司存在因违反京东电商平台内部规则而被予以违规处理的记录，违规行为主要包括平台星级基础考核不达标、400 热线使用月接通率不达标、商品差评率不达标、发货违规、售后满意度不达标、不当发布商品信息、发布或推送第三方信息等，京东平台针对前述违规行为对发行人

及其境内控股子公司采取了警告、店铺扣分、搜索降权、超额资金冻结、商品下架等处理措施。

报告期内，发行人及其境内控股子公司存在因违反天猫电商平台内部规则而被予以违规处理的记录，违规行为主要包括延迟发货、未达考核标准、宣传描述不当、大型官方活动管控、直播封面图及标题不符合要求等，天猫平台针对前述违规行为对发行人及其境内控股子公司采取了警告通知、要求店铺自查自检、扣主播安全码分、按照平台规则赔付给买家相应的红包等处理措施。

报告期内，发行人及其境内控股子公司存在因违反拼多多电商平台内部规则而被予以违规处理的记录，违规行为主要为品牌资质待更新及发布补差价类商品，拼多多平台针对前述违规行为对发行人及其控股子公司采取了警告、订单相关金额限制提现至少 7 天、店铺降级等处理措施。

**报告期内，发行人及其境内控股子公司存在因违反抖音电商平台内部规则而被予以违规处理的记录，违规行为主要为订单超时未发货，且超时后 72 小时内仍无揽件信息，抖音平台针对前述违规行为对发行人及其控股子公司采取了警告措施。**

根据第三方电商平台工作人员的邮件确认，发行人及其境内控股子公司均已按照京东、天猫、拼多多及抖音平台的管控措施对店铺上述行为进行了整改。上述违规行为均违反了第三方电商平台的内部规则，不存在违反国家有关法律及行政法规的情形，违规处理措施不涉及封号、店铺屏蔽、店铺清退等严重影响发行人线上销售的情形。

#### **（四）是否涉及互联网平台业务**

根据《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》（以下简称“《反垄断指南》”）第二条的规定：“互联网平台”是指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态；“平台经营者”是指向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的经营者。“平台内经营者”是指在互联网平台内提供商品或者服务的经营者，平台经营者在运营平台的同时，也可能直接通过平台提供商品；“平台经济领域经营者”包括平台经营者、平台内经营者

以及其他参与平台经济的经营者。

发行人主要从事中高档民用家具及配套家居产品的研发、设计、生产和销售业务，为消费者提供全屋家具和家居用品解决方案，发行人部分产品通过互联网进行线上销售或宣传，包括但不限于自有网站、小程序、公众号及第三方电商平台。公司目前注册的自有网站、参与运营的小程序、公众号及在第三方电商平台经营的情况，具体参见本问询回复之“问题 1”之“二、/（三）/1、发行人自有网站/域名、参与运营的小程序、公众号及第三方电商平台”。

经登录前述网站、小程序、公众号及第三方电商平台核查，发行人及其境内控股子公司前述自有网站、小程序及公众号主要用于公司品牌及产品宣传，为线下实体店引流，未作为撮合商户及合作伙伴与其他下游相关方交易的第三方平台，不存在相互依赖的双边或者多边主体在该等网站、小程序及公众号提供的规则下交互，不存在通过该等网站、小程序、公众号向其他市场主体提供经营场所或撮合交易、信息交流等情形，不涉及互联网平台经营，不属于《反垄断指南》中规定的“互联网平台”；发行人及其控股子公司通过入驻第三方电商平台实现线上销售，属于《反垄断指南》中规定的“平台经济领域经营者”中的“平台内经营者”。发行人存在通过第三方电商平台参与互联网平台业务的情况，但不存在提供、与客户共同运营网站、APP 等互联网平台业务的情形。

**三、“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”涉及境外投资的境内审批是否已全部取得，是否符合国家法律法规政策的规定**

**（一）“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”涉及境外投资的境内审批是否已全部取得**

“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”已经取得了现阶段所需的全部境外投资的境内审批，具体情况如下：

### **1、发展和改革主管部门备案**

根据《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令 11 号）第十三条和第十四条规定，发展和改革主管部门对企业境外投资项目实行核准或备案管理，实行核准管理的范围是投资主体直接或通过其控制的境外企业开展的敏感类项目；实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资



主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。敏感类项目包括：  
（1）涉及敏感国家和地区的项目；（2）涉及敏感行业的项目。敏感国家和地区包括：（1）与我国未建交的国家地区；（2）发生战争、内乱的国家地区；（3）根据我国缔结或参加的国际条约、协定等，需要限制企业对其投资的国家地区；（4）其他敏感国家和地区。敏感行业包括：（1）武器装备的研制生产维修；（2）跨境水资源开发利用；（3）新闻传媒；（4）根据我国法律法规和有关调控政策，需要限制企业境外投资的行业。

“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”所在国为挪威，不属于敏感国家和地区。“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”所属的行业为家具制造业，不属于敏感行业。据此，发展和改革主管部门应当对“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”采取备案管理。

根据《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令 11 号）第十四条规定，实行备案管理的项目中，投资主体是中央管理企业的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元及以上的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。

“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”预计中方投资总额为 24,533.48 万元人民币，不超过 3 亿美元。据此，备案机关应当为投资主体注册地的省级政府发展改革部门。根据《上海市人民政府关于印发〈中国（上海）自由贸易试验区境外投资项目备案管理办法〉的通知》（沪府发〔2013〕72 号）规定，中国（上海）自由贸易试验区（以下简称“上海自贸试验区”）管理委员会（以下简称“管委会”，合称“上海自贸试验区管委会”）对注册在上海自贸试验区的地方企业实施的权限内的境外投资一般项目，实行备案制管理。“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”的投资主体为注册在上海自贸试验区的发行人全资子公司智美创舍。据此，“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”备案机关应当为上海自贸试验区管委会。

根据《境外投资项目备案通知书》（沪自贸管境外备〔2023〕32 号），上海自贸试验区管委会已于 2023 年 4 月 24 日对“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”予以备案，有效期为两年。

## 2、商务主管部门备案

根据《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）第六条和第七条规定，商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。实行核准管理的国家是指与中华人民共和国未建交的国家、受联合国制裁的国家。实行核准管理的行业是指涉及出口中华人民共和国限制出口的产品和技术的行业、影响一国（地区）以上利益的行业。

“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”不涉及敏感国家和地区、敏感行业，商务主管部门应当对“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”采取备案管理。

根据《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）第九条规定，对属于备案情形的境外投资，中央企业报商务部备案；地方企业报所在地省级商务主管部门备案。根据《上海市人民政府关于印发〈中国（上海）自由贸易试验区境外投资开办企业备案管理办法〉的通知》（沪府发〔2013〕74 号）规定，注册地在上海自贸试验区内的企业境外投资，适用该管理办法。上海自贸试验区管委会负责权限内企业境外投资备案管理。发行人将通过依法注册在上海自贸试验区的全资子公司智美创舍开展境外投资，“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”的备案机关应当为上海自贸试验区管委会。

根据《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3109202300046 号），上海自贸试验区管委会已于 2023 年 4 月 24 日对“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”予以备案，有效期为自领取证书之日起两年。

## 3、外汇登记

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13 号）规定，国家外汇管理局取消了境外直接投资项下外汇登记核准的行政审批事项，改由银行按照上述通知及其附件《直接投资外汇业务操作指引》直接审核办理境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。据此，“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”无需办理外汇管理局的外汇登记手续，需要在银行办理境外投资外汇登记，该业务系常规登记手续，不涉及行政审批环节。

根据《直接投资外汇业务操作指引》规定，办理境内机构境外直接投资外汇登记的，需向银行提交《境外直接投资外汇登记业务申请表》《企业境外投资证书》以及《营业执照》等资料。发行人全资子公司智美创舍已取得现行有效的《营业执照》（统一社会信用代码：91310115MA1K3TKC87）以及上海自贸试验区管委会签发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3109202300046 号）。据此，发行人全资子公司智美创舍将在募集资金出境前，严格按照我国外汇管理相关法律、法规及规范性文件的规定履行外汇登记等资金出境的相关程序，预计未来通过银行办理外汇登记手续不存在实质性法律障碍。

## （二）“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”是否符合国家法律法规政策的规定

### 1、“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制或禁止开展的境外投资的情形

“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制开展的境外投资的情形，具体情况如下：

（1）“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”所在国为挪威，不属于赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资的情形；

（2）“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”所属行业为家具制造业，不属于房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资的情形；

（3）“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”用于舒适椅等家居产品的生产，不属于在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台的情形；

（4）根据《曲美家居集团股份有限公司 Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目可行性研究报告》，“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”选用设备应符合挪威当地有关部门颁布的相关技术标准要求。项目整体建设方案比较合理，采用先进适用的生产技术，工艺技术水平全球领先，不存在使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资的情形；

（5）根据《境外法律意见书》《境外补充法律意见书》，“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”的实施主体 Ekornes AS 在报告期内生产经营合法合规，且

报告期内不存在因违反环保等方面法规而受到重大行政处罚的情形，不存在不符合当地环保、能耗、安全标准的境外投资的情形。

“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的禁止开展的境外投资的情形，具体情况如下：

(1) “Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”所属行业为家具制造业，不涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资；

(2) “Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”不涉及运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资；

(3) “Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”所属行业为家具制造业，不涉及赌博业、色情业等境外投资；

(4) “Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”已取得《境外投资项目备案通知书》（沪自贸管境外备[2023]32 号）和《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3109202300046 号），不涉及我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资；

(5) “Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”已取得《境外投资项目备案通知书》（沪自贸管境外备[2023]32 号）和《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3109202300046 号），不涉及其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。

## **2、“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”符合《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》的规定**

发行人全资子公司智美创舍已于 2023 年 4 月 24 日取得上海自贸试验区管委会签发的《境外投资项目备案通知书》（沪自贸管境外备[2023]32 号）和《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3109202300046 号），完成了发展和改革主管部门及商务主管部门对境外投资的备案。“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”符合《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》的规定。

四、结合本次募投项目产品市场竞争、公司客户储备、在手订单、公司行业地位等情况说明新增产能规模的合理性及产能消化措施

### （一）河南曲美家居产业二期项目

#### 1、产品市场竞争情况

我国软体家具行业呈现“大行业，小公司”的格局，具有较大的行业整合空间。根据 CSIL 的统计数据，我国是全球**重要**的软体家具生产国和消费国，也是全球最大的软体家具出口国。我国软体家具行业产业集中度低，竞争较为充分，主要集中在床垫、床、沙发类别，区域品牌林立。

根据申万宏源研究发布的报告，2021 年，我国沙发行业 CR4 仅为 17.1%，较 2018 年提升 6.2 个百分点，其中敏华控股、顾家家居、左右、喜临门分别为 7.2%、5.6%、3.5%、0.8%；我国床具行业 CR4 仅为 16.8%，较 2018 年提升 7.2 个百分点，其中喜临门、慕思股份、敏华控股、顾家家居分别为 5.1%、5.7%、3.2%、2.8%。

随着我国居民可支配收入持续增长，居民消费持续扩大升级，消费者对软体家具设计、功能和质量等方面的要求会逐渐提高，行业内品牌化和规模化的企业将在设计、生产和研发上较其他企业更具优势，能够不断推出风格多样的产品，满足不同消费偏好的消费者需求，从而进一步扩展市场空间，行业集中度有望进一步提升。

目前，我国软体家具行业处于高速发展阶段，头部厂商的市场占有率较低，行业集中度有较大的提升空间，公司扩大软体品类产能有助于把握市场增量需求，在软体领域构筑提升品牌知名度。

#### 2、公司客户储备情况

经销渠道而言，公司经过多年的市场拓展，与境内众多经销商建立了长期稳定的合作关系。**2023 年 6 月末**，曲美境内品牌经销商门店为 **1,192** 家，实现了对于华北、华东、华中、西北等区域市场的覆盖。报告期内，针对短期内线下客流减少、消费者阶段性居家、消费意愿下降的情况，发行人通过线上营销、老客户营销、家装公司合作补贴等多种方式获得增量客资，帮助经销商进行销售模式的创新。此外，发行人有针对性地为不同规模的经销商提供差异化帮扶。部分优

质经销商市场竞争力强，产品需求量稳定，为公司业务的发展带来良好助力。软体品类产能的补充将使得经销商能更好满足家居产品消费者的一站式多元化采购需求。未来，公司将借助现有经销商渠道，进一步深入合作，消化部分软体品类新增产能。

直营渠道而言，发行人直营店在北京市场具有较高知名度和美誉度，经过多年的运营，已成为展示公司品牌形象、传达家居产品设计理念、触达终端消费者的重要窗口。随着房地产市场及二手房交易市场的发展，公司直营渠道具有较为稳定的客源。未来公司将发挥全品类、一站式+直营大店模式的优势，提高零售能力，通过整装业务带动线下客流和客单值增长。直营店注重场景化打造，软体家具作为居家场景的重要组成部分，将为公司软体品类产品吸引更多曝光量，直营渠道将成为消化软体品类产能的重要途径。

线上渠道作为最具增长潜力的家具消费渠道之一，是发行人重点发力的方向。报告期内，发行人线上销售收入占比较低，服务的终端消费者相对有限。但发行人长期深耕家具制造业，在家具消费全链条服务具有丰富的经验，从设计、材料、制造、物流、安装、售后等各个环节均具有成熟的服务体系，重整电商业务之后，发行人将发挥产品力的优势，触达广泛线上消费者群体。同时，基于线下渠道布局范围广的优势，发行人将为线上消费者提供线下体验的选项，线上线下综合展示、体验、整合销售。互联网受众规模庞大，线上渠道的高效营销和获客预计将为公司新增大量软体家具的需求。

### 3、在手订单情况

报告期内，公司采取经销渠道为主、直营、大宗业务、线上等渠道为辅的销售模式。本次境内新增软体品类产能主要通过经销、直营及线上渠道消化。

公司境内经销、直营和线上渠道销售模式主要是终端消费者根据自身的实际需求通过经销商或直接向公司下单，单笔订单的金额较小，且下单较为分散，订单周转速度较快，在手订单通常在一个月内消化，某个时点已下单未出货交付的在手订单数额无法合理预测较长一段时期内将实现的收入，因此以下按照期间新增订单金额进行分析。

#### (1) 经销、直营、线上渠道整体订单情况

自 2023 年以来，发行人境内线下经销及直营渠道销售的恢复态势较好。以发行人境内直营门店季度订单额计算，2023 年第二季度订单额较第一季度增加 31.20%；以发行人境内经销门店季度订单额计算，2023 年第二季度订单额较第一季度增加 49.89%，增幅较为强劲。2023 年第二季度，发行人线下渠道经销及直营订单额相比一季度增长 44.66%，但 2023 年上半年线下渠道经销及直营订单表现与 2022 年上半年仍有一定差距，2023 年上半年线下渠道经销及直营订单额同比下滑 5.86%。

线上渠道方面，发行人自 2022 年下半年开始筹备组建新电商团队，2023 年上半年处于新老团队交接、人员磨合的调整期，新增订单金额相对规模较小。未来随着发行人新电商团队的有效整合，线上业务有望逐步实现稳定增长。

2023 年上半年，公司境内业务经销、直营和线上渠道的订单金额分别为 38,051.73 万元、13,689.20 万元和 1,137.80 万元，涉及境内募投品类的订单金额占比分别为 24.94%、17.37%和 70.71%，线上渠道募投品类订单占比较高。

总体来看，发行人境内业务 2023 年上半年呈现恢复态势，但境内家居产品的需求仍处于逐步修复和释放阶段，发行人境内品牌分部订单情况相比 2022 年上半年尚有一定差距。未来随着需求进一步释放以及发行人焕新品牌等一系列经营举措效果的显现，发行人各渠道订单情况预计将进一步好转。

## (2) 主要客户订单情况

公司境内线下渠道主要客户系经销渠道客户，公司与主要经销商合作关系良好，业务发展稳定。2023 年 1-6 月，境内前十大经销商订单金额占境内全部经销商订单金额的 41.42%，境内前十大经销商募投品类订单金额占境内全部经销商募投品类订单金额的 35.91%，贡献占比较高。

单位：万元

项目	2023年1-6月订单金额	其中：募投品类订单金额
境内前十大经销商	15,762.24	3,407.32
境内全部经销商	38,051.73	9,489.41
占比	41.42%	35.91%

就公司境内主要经销商订单情况而言，2023 年 1-6 月，公司境内前十大经销商订单额达 15,762.24 万元，其中募投品类订单金额达 3,407.32 万元，占比

21.62%。2023年5月和6月公司境内前十大经销商单月募投品类订单金额环比增加29.17%和8.62%，公司经销渠道软体品类业务发展势头良好。

2023年1-6月，公司境内前十大经销商募投品类订单具体情况如下：

单位：万元

产品类别	2023年1-6月		
	前十大经销商 订单额合计 (A)	该类别总订单额 (B)	占比 (A/B)
床垫	692.45	2,064.10	33.55%
床	1,142.12	3,025.42	37.75%
沙发	1,572.75	4,399.89	35.75%
合计	3,407.32	9,489.41	35.91%

整体而言，2023年1-6月，公司境内经销渠道募投品类订单规模相对较小，主要由于发行人线下渠道上半年订单尚处于恢复阶段。以发行人境内经销门店季度订单额计算，2023年第二季度订单额较第一季度增加49.89%，增幅较为强劲。未来发行人线下渠道销售完全恢复后，将进一步助力消化本次境内募投项目新增产能。

就境内线上渠道情况而言，公司通过重整线上电商团队、打磨线上销售及营销转化路径等一系列举措逐步打开线上销售新局面，预计未来公司线上订单将迎来新一轮增长。

由于“河南曲美家居产业二期项目”预计需要3年建设期才能完成，因此目前新增产能暂无对应的销售订单，但下游市场需求旺盛，随着募投项目的实施和达产，公司将获得相应订单，结合目前订单恢复情况、市场容量、发行人技术储备、人才储备，客户储备等情况，预计公司能够消化募投项目达产后的新增产能。

#### 4、公司行业地位情况

我国家具行业竞争格局分散，市场集中度低，具备极大的行业整合潜力。根据国家统计局数据，截至2023年6月末，我国家具制造业企业数为7,238家，尚未形成占绝对优势的品牌；2022年和2023年1-6月我国规模以上家具制造业工业企业营业收入分别达7,624.1亿元和2,898.2亿元，市场空间广阔，其中，2022年和2023年1-6月我国家具制造业营业收入前五大A股上市公司的营业收入合计占比仅为8.91%和10.67%。2022年和2023年1-6月，曲美家居营业收



入分别为 48.53 亿元和 19.47 亿元，在国内家具制造业企业中居于前列。

曲美家居拥有强大的产品设计、研发和制造实力。设计方面，曲美家居崇尚“原创设计”，与全球设计界翘楚深度合作，将全球新锐的设计理念和流行趋势，与中国本土生活方式和美学元素兼收并蓄，打造兼顾功能、品质和美学设计的家居系列，多个作品屡次斩获德国 iF 奖、中国设计红星奖等国内外尖端设计奖项。制造方面，从独树一帜的弯曲木工艺、全线产品水性漆工艺，到先进的智造体系、完善的质量管理体系和严苛的环保检测机制，公司聚焦品质的制造创新从未停止，工艺已成为品牌的核心基因，在国内家具行业中位居前列。

## 5、新增产能规模的合理性及产能消化措施

### (1) 新增产能规模的合理性

“河南曲美家居产业二期项目”完全达产后，将实现年产床垫 12.10 万套、软床 12.42 万套、沙发 7.92 万套的新增产能规模，合计完全达产年收入 98,076.11 万元。本项目开始实施年度为 T+1 年，在 T+4 年开始投产运营，T+6 年完全达产，运营期为 T+4 到 T+10 年，新增产能逐步实现达产，T+4 至 T+6 的达产率分别为 60%、80%和 100%。

项目	T+4 产量 (万套)	T+5 产量 (万套)	T+6 到 T+10 年 产量 (万套)	完全达产年收入 (万元)
达产率	60%	80%	100%	100%
床垫	7.26	9.68	12.10	16,056.64
软床	7.45	9.94	12.42	36,270.80
沙发	4.75	6.34	7.92	45,748.67
<b>合计</b>	<b>19.46</b>	<b>25.96</b>	<b>32.44</b>	<b>98,076.11</b>

我国软体家具行业处于高速发展阶段，市场前景广阔，头部厂商的市场占有率较低，行业集中度有较大的提升空间，公司扩大软体品类产能有助于把握市场增量需求，在软体领域构筑提升品牌知名度。公司本次境内募投项目新增产能中，床垫、软床、沙发达产年收入占各类产品目前市场需求规模的比例分别约为 0.22%、0.46%和 0.67%，相关测算参见本问询回复之“问题 1”之“一、/（二）产品市场容量”。

综上，本次境内募投项目新增产能具有充足的市场空间，公司有必要在现有

产品布局的基础上进一步完善软体家具产品的供应能力，把握市场增量需求，巩固提升公司的市场地位及品牌知名度。并且公司合理规划本次募投资项目新增产能的释放进度，产能消化压力不会在短期内集中体现，使得公司拥有较长的时间周期深度开发市场和布局渠道，本次境内募投资项目新增产能规模具有合理性。

## （2）新增产能的消化措施

结合前文分析，公司在国内家具行业中位居前列，客户储备丰富，线上渠道具有较高增长潜力；2023年以来订单整体恢复态势良好，主要客户订单情况良好，公司通过重整线上电商团队、打磨线上销售及营销转化路径等一系列举措逐步打开线上销售新局面；2023年上半年境内家居产品的需求仍处于逐步修复和释放阶段，发行人境内品牌分部订单情况相比2022年上半年尚有一定差距；未来随着需求进一步释放以及发行人焕新品牌等一系列经营举措效果的显现，发行人各渠道订单情况预计将进一步好转。因此，“河南曲美家居产业二期项目”新增产能可以得到有效消化。

## （二）Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目

### 1、产品市场竞争情况

Ekornes的主要产品面对细分且地域分散的全球市场，从全球范围内来看，较大的舒适椅市场主要集中在欧美发达国家等收入水平较高的国家。近年来，全球舒适椅市场规模增长稳定，根据Research and Markets的预测，全球舒适椅市场规模从2023年到2030年预计将保持4.1%的增长。

尽管消费者对家居产品舒适度要求的日益提高、人口老龄化、产品的电动化和自动化、舒适椅在分销渠道的广泛供应等趋势将推动全球市场的长期发展，短期内由于欧美主要市场面临的宏观压力，行业内面临竞争加剧的情况。凭借较早的市场培育优势，欧美舒适椅生产企业在销售渠道、研发设计、产品质量控制、品牌影响力等方面累积了较大的先发优势，在全球市场尤其是主要发达国家市场中占据着主导地位，市场份额较大，形成较为明显的领先地位。

作为全球舒适椅市场的龙头企业，Ekornes进行挪威工厂的产能升级建设是维持现有产品优势和行业地位，并通过提早布局进一步增加未来市场占有率的有效举措。

## 2、公司客户储备情况

Ekornes 主要通过设立在全球各地的销售子公司将其产品销售给各地的经销商，再由各地非关联方零售商实现产品的终端销售。经销商主要包括各地家具连锁企业、零售网点和外国进口商等几个大类。近年来，在传统经销商批销模式基础上，Ekornes 持续发展大客户，力争通过品牌直销、ODM 等多种方式与下游的大型渠道建立直接合作关系，快速增加公司的销售额。

2022 年和 2023 年 1-6 月，Ekornes 旗下品牌 Stressless 舒适椅、办公椅和电动椅合计销售超过 32 万件。截至 2023 年 6 月末，Stressless 拥有 1,300 余家经销商，其中欧美发达市场经销商占比接近 80%，且部分经销商合作时间超过 30 年，客户储备稳定且深厚。遍布全球的稳健的销售体系为募投项目产能消化提供了充分的保障。

## 3、在手订单情况

2023 年上半年，Stressless 品牌新增订单 162,264.49 万挪威克朗，其中 Stressless 电动椅、办公椅和舒适椅新增订单分别为 19,537.77 万挪威克朗、4,336.60 万挪威克朗和 86,730.39 万挪威克朗。2023 年 Ekornes 订单阶段性下滑情况已逐渐趋于结束，具体比较而言，2023 年 1-6 月 Ekornes 订单额同比下滑超过 15%，但 2023 年 6 月 Ekornes 订单额已恢复至同比增长水平。

公司与境外 Stressless 主要客户合作关系良好，业务发展稳定。2023 年 1-6 月，境外 Stressless 前十大客户订单金额占境外 Stressless 全部客户订单金额的 17.65%，境外 Stressless 前十大客户募投品类订单金额占境外 Stressless 全部客户募投品类订单金额的 17.12%。

单位：万挪威克朗

项目	2023年1-6月订单金额	其中：募投品类订单金额
境外Stressless前十大客户	28,641.69	18,931.19
境外Stressless全部客户	162,264.49	110,604.75
占比	17.65%	17.12%

就公司境外 Stressless 主要客户订单情况而言，2023 年 1-6 月，公司境外 Stressless 前十大客户采购 Stressless 产品订单额达 28,641.69 万元，其中募投品类（电动椅、办公椅和舒适椅）订单金额达 18,931.19 万元，占比达 66.10%，占

比水平较高，募投品类为 Stressless 前十大客户向 Ekornes 的主要采购的 Stressless 产品品类。

2023年1-6月，公司境外 Stressless 前十大客户募投品类订单具体情况如下：

单位：万挪威克朗

产品类别	2023年1-6月		
	前十大客户 订单额合计 (A)	该类别总订单额 (B)	占比 (A/B)
Stressless电动椅	2,434.80	19,537.77	12.46%
Stressless办公椅	411.08	4,336.60	9.48%
Stressless舒适椅	16,085.31	86,730.39	18.55%
合计	18,931.19	110,604.75	17.12%

整体而言，2023年1-6月，公司境外Stressless募投品类订单较为充足，舒适椅为Stressless品牌长期具备优势的品类，电动椅及办公椅虽为近年新增品类，订单规模目前相对较小，但增长态势良好，未来随着进一步的市场开拓，Stressless电动椅及办公椅订单额具有较高的增长潜力。公司境外Stressless主要客户订单情况良好，募投品类产品获得了下游客户认可。

近年来，挪威工厂 Stressless 生产线的产能利用率均**超过 90%**，受市场欢迎的新品电动椅受制于产能上限，一度供不应求，造成发货周期的延长。Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目预计于 2025 年末完成建设并投产，与需求周期的复苏相匹配的同时，可有效解决 Stressless 产品产能瓶颈问题。因此，结合订单情况，本次境外新增产能规模具有合理性，且新增产能预计可以消化。

#### 4、公司行业地位情况

本次募投项目实施主体Ekornes是一家全球化的家具制造销售企业，创立于1934年，总部位于挪威Ikornnes，主要开发、制造舒适椅、沙发和床垫产品，旗下品牌包括Stressless、IMG、Svane等。Stressless是全球知名的舒适椅品牌，被誉为“全世界最舒服的椅子”，销售规模在全球高端舒适椅品牌中处于领先地位，Stressless品牌依靠舒适椅和沙发产品享誉全球40余年，是舒适椅品类的全球龙头企业。长期积累的先进制造经验和产品优势奠定了Ekornes的用户口碑、品牌忠诚度和行业地位，为发行人开拓增量市场、消化新增产能提供重要支撑。

## 5、新增产能规模的合理性及产能消化措施

### (1) 新增产能规模的合理性

“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”完全达产后,将实现年产合计 80,000 件 Stressless 舒适椅、办公椅、电动椅产品,合计完全达产年收入 60,640.00 万元。本项目开始实施年度为 T+1 年,在 T+3 年开始投产运营, T+6 年完全达产,运营期为 T+3 到 T+10 年,新增产能逐步实现达产, T+3 至 T+6 的达产率分别为 20%、60%、80%和 100%。

项目	T+3 产量 (件)	T+4 产量 (件)	T+5 产量 (件)	T+6 到 T+10 产量 (件)	完全达产年收 入(万元)
达产率	20%	60%	80%	100%	100%
Stressless 电 动椅	8,000	24,000	32,000	40,000	32,000.00
Stressless 办 公椅	1,600	4,800	6,400	8,000	5,600.00
Stressless 舒 适椅	6,400	19,200	25,600	32,000	23,040.00
<b>合计</b>	<b>16,000</b>	<b>48,000</b>	<b>64,000</b>	<b>80,000</b>	<b>60,640.00</b>

报告期内, Stressless品牌产能、产量及产能利用率情况如下表所示:

品牌	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
Stressless	产能(万件)	<b>18.86</b>	42.00	41.00	31.00
	产量(万件)	<b>17.40</b>	41.76	41.30	31.30
	产能利用率	<b>92.26%</b>	99.43%	100.73%	100.97%

报告期内Stressless品牌产能利用率较高,整体产能饱和度较高。部分受市场欢迎的新品受制于产能上限,一度供不应求,造成发货周期的延长。本次募投项目新增产能可有效解决Ekornes的产能瓶颈问题,保证产品供应,维护Ekornes的现有市场地位。

就募投品类销售情况而言,报告期内, Stressless电动椅、办公椅、舒适椅销量如下表所示:

单位: 件

产品类型	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
Stressless电动椅	<b>12,085</b>	37,377	33,130	18,083
Stressless办公椅	<b>3,243</b>	8,743	10,554	6,555

产品类型	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
Stressless舒适椅	74,535	186,456	213,540	174,122

2020年至2022年，Stressless电动椅销售呈逐年增长态势，年均复合增长率为43.77%；Stressless办公椅和Stressless舒适椅的销售有所波动，2020年至2022年销量年均复合增长率分别为15.49%和3.48%。

综上所述，Stressless系列产品整体基本接近满负荷生产状态，Stressless电动椅、办公椅、舒适椅产品需求旺盛，销售渠道畅通，本次境外募投项目新增产能规模具有合理性。

## （2）新增产能的消化措施

2022年，Ekornes在欧美主要市场销售情况承压的背景下持续推进公司的发展，电动椅、办公椅类产品取得了良好的销售成绩，消费者画像更加年轻化，品牌消费者年龄结构进一步优化，并能为舒适椅产品引流，推动舒适椅类产品销售的持续增长。此外，针对中国市场，Ekornes计划在中国设立Stressless品牌销售大区，在团队预算、市场费用、品牌推广预算方面给予中国市场更多发展支持；针对北美市场，发行人计划通过与面向经销商的专业选品机构进行深入合作，进一步拓展、下沉现有北美渠道，提高渠道渗透率并向北美市场不断迭代符合该区域消费习惯的电机类舒适椅和填充程度更高、舒适度更高的产品，争取市场份额。产品品类的扩展、终端消费者的年轻化和重点市场的开拓是Ekornes争取更高市场份额、巩固现有行业地位和消化新增产能的重要保障措施。

综上所述，基于预计长期增长的全球市场、雄厚稳定的客户储备、新增订单金额的回升、主要客户充足的订单情况、募投品类良好的销售情况、Ekornes现有行业地位及未来拓展计划，Ekornes挪威工厂产能升级建设将巩固发行人现有行业地位，有效解决前期产能瓶颈问题，配合消费市场消费周期回升、把握市场增量需求，预计发行人新增产能规模具备合理性，可较好地消化新增产能。

## 五、核查程序和核查意见

### （一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、查阅发行人及同行业可比公司产能、产量、销量等数据，分析发行人产

能利用率及产销情况；

2、查阅相关行业报告等资料，了解募投产品所处行业的市场容量、市场竞争情况，发行人行业地位；

3、查阅发行人的说明，了解公司现有产线是否可用于募投项目产品，公司在软体家具领域的技术储备、人才储备及客户开发情况，了解公司实施境内扩产项目的必要性及可行性；

4、获取发行人线上主要店铺与平台的合作协议及相关销售数据，分析发行人线上销售具体情况、经营模式及收入利润占比情况，了解公司线上销售的后续发展规划；

5、查阅发行人的说明，了解公司线上销售渠道、运营网站、参与第三方平台及其经营合规性；

6、登录发行人自有网站、参与运营的公众号、小程序及第三方平台，核查其主要功能及用途；

7、查阅发行人自有网站的域名备案证书，并登录工业和信息化部 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统进行核查；

8、查阅发行人及其相关控股子公司现行有效的《营业执照》；

9、取得税务部门出具的关于发行人及其相关控股子公司的税务合规证明文件；

10、取得市场监督管理部门出具的关于发行人及其相关控股子公司的合规证明；

11、登录国家企业信用信息公示系统、市场监督管理部门、工业和信息化部门、通信管理部门、税务部门等网站对发行人及相关控股子公司的主体信息及行政处罚信息进行网络核查；

12、取得京东平台工作人员关于发行人线上销售合规性的邮件确认；

13、对发行人线上销售负责人员进行访谈；

14、登录发行人主要第三方电子商务平台店铺后台系统并查询相关违规记录；

15、查阅京东、天猫等第三方电子商务平台的相关管理规则；

16、查阅《曲美家居集团股份有限公司 2023 年度向特定对象发行股票预案（二次修订稿）》和报告期内的《年度报告》**《曲美家居集团股份有限公司 2023 年半年度报告》**（以下简称“**《2023 年半年报》**”）；

17、查阅由中国（上海）自由贸易试验区管理委员会签发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3109202300046 号）、《境外投资项目备案通知书》（沪自贸管境外备[2023]32 号）；

18、查阅发行人全资子公司智美创舍现行有效的《营业执照》；

19、查阅《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）、《上海市人民政府关于印发<中国（上海）自由贸易试验区境外投资开办企业备案管理办法>的通知》（沪府发（2013）74 号）等境外投资相关的法律、法规及规定；

20、查阅《曲美家居集团股份有限公司 Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目可行性研究报告》；

21、查阅 Kvale Advokatfirma DA 出具的《境外法律意见书》及**《境外补充法律意见书》**；

22、查阅发行人的说明，了解发行人客户储备、订单整体情况及主要客户订单情况、后续市场开拓计划等情况，了解新增产能规模的合理性及产能消化措施；

23、查阅《国民经济行业分类》《促进产业结构调整暂行规定》《产业结构调整指导目录（2019 年本）》**《关于促进家居消费若干措施的通知》**等关于发行人适用的相关产业政策的法律、法规及规定。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、根据公司及同行业可比公司境内产能利用率及产销情况，床垫、软床及沙发产品市场规模，现有产线情况，公司在软体家具领域的技术储备、人才储备及客户开发情况，公司实施境内扩产项目具有必要性及可行性；

2、目前发行人线上销售占比较低，后续发展规划具有合理性和可行性，发行人及其境内控股子公司线上销售业务符合国家相关法律、行政法规的规定，不



存在被有权机关行政处罚的情况，存在被第三方电商平台根据平台内部规则给予违规处理措施的情况。发行人及其境内控股子公司涉及通过第三方电商平台参与互联网平台业务的情况，不涉及提供互联网平台业务；

3、“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”已经取得了现阶段所需的全部境外投资的境内审批，符合国家法律法规政策的规定；

4、根据本次募投项目产品市场竞争、公司客户储备、在手订单、公司行业地位等情况，本次募投项目新增产能规模具备合理性，新增产能消化措施具备可行性。

## 六、按照《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 7 条规定核查并发表明确意见

### （一）发行人募集资金使用不涉及投资于限制类、淘汰类项目

根据发行人报告期内《年度报告》《2023 年半年报》《曲美家居集团股份有限公司 2023 年度向特定对象发行股票预案（二次修订稿）》，发行人的主营业务为从事中高档民用家具及配套家居产品的研发、设计、生产和销售业务。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），发行人主营业务所属行业为（C21）“家具制造业”。本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，募集资金主要投向公司的主营业务。

根据国务院颁布的《促进产业结构调整暂行规定》（国发〔2005〕40 号）规定，《产业结构调整指导目录》由鼓励、限制和淘汰三类目录组成。不属于鼓励类、限制类和淘汰类，且符合国家有关法律、法规和政策规定的，为允许类。允许类不列入《产业结构调整指导目录》。根据《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，发行人本次募集资金使用不涉及投资于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》规定的限制类和淘汰类产业。

### （二）发行人募集资金使用不涉及过剩产能

根据国家发展和改革委员会、工业和信息化部等部门发布的《关于做好 2018 年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行〔2018〕554 号）、《关于做好 2019 年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行〔2019〕785 号）及《关于做好 2020 年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行〔2020〕901 号），

全国产能过剩情况集中在钢铁、煤炭、煤电行业；根据《国务院关于进一步加大淘汰落后产能工作的通知》（国发〔2010〕7号）、《国务院关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》（国发〔2013〕41号）以及《2015年各地区淘汰落后和过剩产能目标任务完成情况》（工业和信息化部、国家能源局联合公告2016年第50号）等规定，国家淘汰落后和过剩产能行业为：炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、电解铝、铜冶炼、铅冶炼、水泥（熟料及磨机）、平板玻璃、造纸、制革、印染、铅蓄电池（极板及组装）、电力、煤炭。据此，发行人本次募集资金投向不属于上述国家淘汰落后和过剩产能行业。

### （三）发行人募投项目涉及的国家主要产业政策

发行人募投项目涉及的国家主要产业政策如下：

序号	政策名称	颁布时间	颁布单位	主要内容
1	《关于促进家居消费若干措施的通知》	2023年	商务部等13部门	大力提升供给质量，完善绿色供应链，创新培育智能消费，提高家居适老化水平；积极创新消费场景，推动业态模式创新发展，支持旧房装修，开展促消费活动；有效改善消费条件，发展社区便民服务，完善废旧物资回收网络，促进农村家居消费；着力优化消费环境，规范市场秩序，加强政策支持。
2	《推进家居产业高质量发展行动方案》	2022年	工业和信息化部、住房和城乡建设部、商务部、国家市场监督管理总局	到2025年，家居产业创新能力明显增强，高质量产品供给明显增加，初步形成供给创造需求、需求牵引供给的更高水平良性循环……反向定制、全屋定制、场景化集成定制等个性化定制比例稳步提高，绿色、智能、健康产品供给明显增加，智能家居等新业态加快发展。在家居产业培育50个左右知名品牌、10个家居生态品牌，推广一批优秀产品，建立500家智能家居体验中心，培育15个高水平特色产业集群，以高质量供给促进家居品牌品质消费。
3	《关于推动轻工行业高质量发展的指导意见》	2022年	工业和信息化部、人力资源和社会保障部、生态环境部、商务部、国家市场监督管理总局	产品品牌培育：加大缺少品牌影响力的细分产品的品牌培育力度……环保健康儿童家具、具有特殊功能的老年人家具、高品质传统家具、具有文化创意的竹藤休闲家具等。 家具：整装云赋能平台，大规模个性化定制家具模块化生产，智能工厂等。

序号	政策名称	颁布时间	颁布单位	主要内容
4	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	2021年	全国人民代表大会	推进产业数字化转型，培育发展个性化定制、柔性制造等新模式，加快产业园区数字化改造。深入实施智能制造和绿色制造工程，发展服务型制造新模式，推动制造业高端化智能化绿色化。到2025年，常住人口城镇化率提高到65%。
5	《关于提振大宗消费重点消费促进释放农村消费潜力若干措施的通知》	2020年	商务部等12个部门	激活家电家具市场。鼓励有条件的地区对淘汰旧家电家具并购买绿色智能家电、环保家具给予补贴。
6	《关于统筹推进商务系统消费促进重点工作的指导意见》	2020年	商务部	带动家电家具消费。有条件的地区结合实际制定奖励与补贴相结合的消费更新换代政策，鼓励企业开展消费电子产品以旧换新，积极促进绿色节能家电、家具消费。
7	《关于支持民营企业加快改革发展与转型升级的实施意见》	2020年	国家发展和改革委员会、科学技术部、工业和信息化部、财政部、人力资源和社会保障部、中国人民银行	支持优势企业提高工业互联网应用水平，带动发展网络协同制造、大规模个性化定制等新业态新模式。加快发展柔性制造，提升制造业应急保障能力。
8	《关于推动先进制造业和现代服务业深度融合发展的实施意见》	2019年	国家发展和改革委员会等15个部门	推广柔性化定制，通过体验互动、在线设计等方式，增强定制设计能力，加强零件标准化、配件精细化、部件模块化管理，实现以用户为中心的定制和按需灵活生产。以服装、家居等为重点，发展规模化、个性化定制。
9	《制造业设计能力提升专项行动计划(2019-2022年)》	2019年	工业和信息化部等13个部门	实现传统优势产业设计升级。在消费品领域，支持智能生态服装、家用纺织品、产业用纺织品、鞋类产品、玩具家电、家具等设计创新。
10	《2018年消费品工业“三品”专项行动重点工作安排》	2018年	工业和信息化部	在服装、制鞋、家具等行业推行个性化定制模式……总结企业典型案例并在行业内广泛推广。
11	《轻工业发展规划(2016-2020年)》	2016年	工业和信息化部	推动家具工业向绿色、环保、健康、时尚方向发展。加强新型复合材料、强化水性涂料等研发，加快三维(3D)打印、逆向工程等新技术在家具设计和生产中应用。重点发展传统实木家具、高品质板式家具、具有文化创意的竹藤休

序号	政策名称	颁布时间	颁布单位	主要内容
				闲家具、环保健康儿童家具和具有特殊功能的老年人家具。促进互联网、物联网、智能家居、电子商务等与家具生产销售相结合，支持智能车间（工厂）建设，培育个性化定制新模式。推动家具工业与建筑业融合发展，推进全屋定制新型制造模式发展，促进企业提供整体解决方案，提高用户体验。引导中西部地区积极承接产业转移。
12	《关于加快培育外贸竞争新优势的若干意见》	2015年	国务院	推动外贸商品结构调整。加强对重点行业出口的分类指导。继续巩固和提升纺织、服装、箱包、鞋帽、玩具、家具、塑料制品等劳动密集型产品在全球的主导地位。
13	《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》	2015年	国务院	推进重点领域智能产品创新。鼓励传统家居企业与互联网企业开展集成创新，不断提升家居产品的智能化水平和服务能力，创造新的消费市场空间；依托互联网平台提供人工智能公共创新服务，加快人工智能核心技术突破，促进人工智能在智能家居、智能终端、智能汽车、机器人等领域的推广应用，培育若干引领全球人工智能发展的骨干企业和创新团队，形成创新活跃、开放合作、协同发展的产业生态。
14	《中国制造2025》	2015年	国务院	发展基于互联网的个性化定制、众包设计、云制造等新型制造模式，推动形成基于消费需求动态感知的研发、制造和产业组织方式。鼓励制造业企业增加服务环节投入，发展个性化定制服务、全生命周期管理、网络精准营销和在线支持服务等。

综上，发行人募集资金使用不涉及过剩产能或投资于限制类、淘汰类项目，募集资金使用符合国家产业政策。

#### （四）发行人募投项目涉及的境外投资取得了现阶段所需的全部境外投资的境内审批，符合国家法律法规政策的规定

“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”已经取得了现阶段所需的全部境外投资的境内审批，符合国家法律法规政策的规定，参见本问询回复之“问题 1”之“三、‘Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目’涉及境外投资的境内审批是否已全部取得，是否符合国家法律法规政策的规定”。

## （五）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人本次募集资金使用不涉及过剩产能或投资于限制类、淘汰类项目，募集资金使用符合国家产业政策。募投项目涉及的境外投资已经取得了现阶段所需的全部境外投资的境内审批，对外投资项目符合国家法律法规政策的规定。发行人募投项目符合《监管规则适用指引——发行类第6号》第7条规定。

### 2. 关于融资规模及效益测算

根据申报材料，1) 本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 80,000.00 万元，扣除发行费用后的募集资金净额将用于“河南曲美家居产业二期项目”“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”，以及偿还借款及补充流动资金。其中，项目支出主要为设备购置费用；2) 截至报告期末，发行人货币资金余额为 81,538.62 万元；3) “河南曲美家居产业二期项目”税后内部收益率为 20.14%，税后投资回收期为 6.47 年（含建设期）；“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”税后内部收益率为 20.14%，税后投资回收期为 6.47 年（含建设期）。

请发行人说明：（1）募投项目投资金额的具体内容、测算依据及测算过程；结合可比公司及日常经营情况，说明投入产出比的合理性；（2）结合日常运营需要、公司货币资金余额及使用安排、未来三年利润留存、资金缺口、公司资产负债率与同行业可比公司的对比等情况，分析本次募集资金规模的合理性；（3）结合本次募投项目中非资本性支出金额情况，测算本次募投项目中实际补充流动资金的具体数额及其占本次拟募集资金总额的比例，是否超过 30%；（4）效益测算中销量、单价、毛利率、净利率等关键测算指标的确定依据，预测毛利率和单价明显高于目前发行人相同业务的毛利率和单价水平的合理性，本募效益测算结果是否谨慎合理；（5）本次募投项目投产后，相关折旧摊销费用对发行人经营业绩的影响情况；（6）公司针对上述事项履行的决策程序和信息披露情况。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

回复如下：

一、募投项目投资金额的具体内容、测算依据及测算过程；结合可比公司及日常经营情况，说明投入产出比的合理性

(一) 募投项目投资金额的具体内容、测算依据及测算过程

1、河南曲美家居产业二期项目

(1) 项目投资概算

本项目投资总额为 36,636.03 万元，其中不超过 35,000.00 万元由本次发行的募集资金投入，其余部分由公司自筹解决。本项目投资内容包括建筑工程费、设备购置费、安装工程费、流动资金等，具体如下：

单位：万元

序号	项目	投资额	比例	拟投入募集资金金额	是否为资本性支出
<b>1</b>	<b>建设投资</b>	<b>35,253.70</b>	<b>96.23%</b>	<b>35,000.00</b>	<b>是</b>
1.1	建筑工程费	14,726.72	40.20%	14,726.72	是
1.2	设备购置费	19,309.20	52.71%	19,309.20	是
1.3	安装工程费	386.18	1.05%	386.18	是
1.4	工程建设及其他	831.60	2.27%	577.90	是
<b>2</b>	<b>固定资产投资合计</b>	<b>35,253.70</b>	<b>96.23%</b>	<b>35,000.00</b>	<b>是</b>
<b>3</b>	<b>流动资金</b>	<b>1,382.33</b>	<b>3.77%</b>	<b>-</b>	<b>否</b>
<b>4</b>	<b>总投资</b>	<b>36,636.03</b>	<b>100.00%</b>	<b>35,000.00</b>	<b>-</b>

(2) 测算依据及测算过程

① 建筑工程费

建筑工程费是指为建造永久性建筑物和构筑物所需的费用。根据单位建筑工程投资估算法，该项目建筑工程费 14,726.72 万元。

项目	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	单位造价 (元)	投资额 (万元)
3#厂房	42,076.33	1,750.00	7,363.36
4#厂房	42,076.33	1,750.00	7,363.36
<b>总计</b>	<b>84,152.66</b>	<b>1,750.00</b>	<b>14,726.72</b>

② 设备购置费

设备主要从国内购买。经初步估算，设备及工器具购置费总计约 19,309.20 万元。生产设备购置费用根据询（报）价，或参照近期同类设备的订货价水平确定。

单位：万元

厂房	生产线/车间	投资额
三号厂房 1 层	海绵生产线	8,285.00
三号厂房 2 层	全自动床垫喷胶线（设备+机器人）	785.90
	床垫加工线	2,004.90
	智能库	480.91
四号厂房 1 层	沙发、床木架加工车间	6,680.00
四号厂房 2 层	布、皮裁剪缝纫车间	1,072.49
<b>合计</b>		<b>19,309.20</b>

### ③安装工程费

本项目的安装工程费按设备购置费的 2%估算，为 386.18 万元。

### ④工程建设及其他

本项目工程建设及其他费用包括建设单位管理费、前期工作费、勘察设计费、工程保险费、试运转费等。工程建设及其他费用按各项费用科目的费率或者取费标准估算，共计 831.60 万元。

单位：万元

序号	项目	费用金额
1	建设单位管理费	153.90
2	前期工作费	20.00
3	勘察费	21.26
4	设计费	120.45
5	环境影响咨询费	36.80
6	招标代理费	36.21
7	工程监理费	177.03
8	工程保险费	172.11
9	试运转费	68.84
10	职工培训费	10.00
11	生产准备费	15.00

序号	项目	费用金额
	合计	831.60

### ⑤流动资金

本项目流动资金的估算采用分项详细估算法，对流动资产和流动负债主要构成要素分项进行估算，最后得出项目所需的流动资金数额。经估算，本项目所需流动资金 1,382.33 万元。流动资金由公司自筹解决，不涉及募集资金投入。

## 2、Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目

### (1) 项目投资概算

本项目投资总额为 24,533.48 万元，其中不超过 21,000.00 万元由本次发行的募集资金投入，其余部分由公司自筹解决。本项目投资内容包括建筑工程费、设备购置费、安装工程费、流动资金等，具体如下：

单位：万元

序号	项目	投资额	比例	拟投入募集资金金额	是否为资本性支出
1	建设投资	23,214.56	94.62%	21,000.00	是
1.1	建筑工程费	1,800.00	7.34%	1,800.00	是
1.2	设备购置费	20,893.61	85.16%	19,200.00	是
1.3	安装工程费	208.94	0.85%	-	是
1.4	工程建设及其他	312.01	1.27%	-	是
2	固定资产投资合计	23,214.56	94.62%	21,000.00	是
3	流动资金	1,318.92	5.38%	-	否
4	总投资	24,533.48	100.00%	21,000.00	-

### (2) 测算依据及测算过程

#### ①建筑工程费

该项目的主要建筑物为生产车间。根据单位建筑工程投资估算法，该项目建筑工程费 1,800.00 万元。

项目	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	单位造价 (元)	投资额 (万元)
厂区车间	4,500.00	4,000.00	1,800.00

#### ②设备购置费



设备主要从国外购买。经初步估算，设备及工器具购置及安装工程费总计 20,893.61 万元，包括新增设备 8,864.37 万元和更新升级设备 12,029.24 万元。

单位：万元

类别	主要内容	投资额
新增设备	传输设备、多元醇流设备、储罐站、自动输送系统、控制和过程数据分析系统、高压混合头、液压机、润滑装置、机器人、脱模剂喷涂装置等 570 台套	8,864.37
更新升级设备	钢制冲压机、钢架舒适椅机器人焊接系统、激光切割机、泡沫废料压机、卧式切割机、数控铣床、木铣生产线、订单生产运输系统、供热/制冷/通风设备等升级换新	12,029.24
<b>合计</b>		<b>20,893.61</b>

### ③安装工程费

本项目的安装工程费按设备购置费的 1%估算，为 208.94 万元。

### ④工程建设及其他

本项目工程建设及其他费用包括建设单位管理费、前期工作费、勘察设计费、工程保险费、试运转费等。工程建设及其他费用按各项费用科目的费率或者取费标准估算，共计 312.01 万元。

单位：万元

序号	项目	费用金额
1	建设单位管理费	85.06
2	前期工作费	20.00
3	勘察费	8.50
4	设计费	85.00
5	环境影响咨询服务费	6.87
6	招标代理费	37.00
7	工程监理费	24.05
8	工程保险费	11.45
9	试运转费	5.20
10	职工培训费	3.88
11	生产准备费	15.00
12	办公购置	10.00
<b>合计</b>		<b>312.01</b>

### ⑤流动资金

本项目流动资金的估算采用分项详细估算法，对流动资产和流动负债主要构成要素分项进行估算，最后得出项目所需的流动资金数额。经估算，本项目所需流动资金 1,318.92 万元。流动资金由公司自筹解决，不涉及募集资金投入。

## (二) 结合可比公司及日常经营情况，说明投入产出比的合理性

### 1、可比公司募投项目对比情况

本次募投项目与同行业上市公司募投项目的单位产能投资规模及投入产出比的对比情况如下：

上市公司	募投项目名称	项目投资总额 (万元)	项目对应产能 (万套)	单位产能投资规模 (元/套)	达产后年营业收入 (万元)	投入产出比
乐歌股份	越南福来思博智能家居产品工厂项目	15,594.00	45.00	346.53	67,000.00	4.30
	线性驱动核心技术智能家居产品智能工厂项目	200,000.00	200.00	1,000.00	282,500.00	1.41
金牌厨柜	厦门金牌厨柜股份有限公司同安四期项目，3#、6#厂房建设项目	24,492.71	22.00	1,113.31	49,780.00	2.03
	江苏金牌厨柜有限公司三期年产 10 万套工程衣柜建设项目	5,637.24	10.00	563.72	20,900.00	3.71
梦百合	美国亚利桑那州生产基地扩建项目	45,030.69	180.00	250.17	175,500.00	3.90
江山欧派	重庆江山欧派门业有限公司年产 120 万套木门项目	75,800.00	120.00	631.67	110,400.00	1.46
平均数		-	-	<b>650.90</b>	-	<b>2.80</b>
中位数		-	-	<b>597.70</b>	-	<b>2.87</b>
曲美家居	河南曲美家居产业二期项目	36,636.03	32.44	1,129.35	98,076.11	2.68
	Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目	24,533.48	8.00	3,066.69	60,640.00	2.47

注 1：根据公开资料，（1）乐歌股份越南福来思博智能家居产品工厂项目完成达产后，可新增年产线性驱动核心产品 45 万套产能，其中智能升降桌 25 万套，智能电动床 20 万套；（2）乐歌股份线性驱动核心技术智能家居产品智能工厂项目完工达产后，可新增年产线性驱动核心产品 200 万套产能，其中智能升降桌 100 万套，智能电动床 50 万套，智能升降学习桌 50 万套。

注 2：根据公开资料，（1）厦门金牌厨柜股份有限公司同安四期项目，3#、6#厂房建设项目达产后可新增工程厨柜产能 10 万套，工程衣柜产能 12 万套；（2）江苏金牌厨柜有限公司三期年产 10 万套工程衣柜建设项目达产后可新增工程衣柜产能 10 万套。

注 3：根据公开资料，梦百合美国亚利桑那州生产基地扩建项目达产后将每年新增 180 万件床垫产能。

注 4：根据公开资料，江山欧派重庆江山欧派门业有限公司年产 120 万套木门项目达产后将新增木门设计产能 120 万套。

注 5：单位产能投资规模=项目投资总额/项目对应产能；投入产出比=达产后年营业收入/项目投资总额。

在单位产能投资规模方面，同行业上市公司募投项目产品包括升降桌、厨柜、衣柜、木门等，其生产产品数量单位口径不统一，导致单位产能投资规模差异较

大，不具有可比性。在投入产出比方面，公司的投入产出比与同行业上市公司募投项目的投入产出比较为接近，不存在重大差异，募投项目投资规模具有合理性。

## 2、可比公司及发行人日常经营对比情况

本次募投项目的固定资产投资投入产出情况具体如下：

单位：万元

项目	固定资产投资总额	达产年收入	达产年收入/固定资产投资总额
河南曲美家居产业二期项目	35,253.70	98,076.11	2.78
Ekomes 挪威工厂产能升级建设项目	23,214.56	60,640.00	2.61

以软体家具生产为主的可比公司、发行人 2022 年固定资产投资投入产出比具体如下：

单位：万元

公司简称	2022 年末固定资产原值	2022 年末固定资产净值	2022 年营业收入	营业收入/固定资产原值	营业收入/固定资产净值
顾家家居	545,024.38	407,764.92	1,801,044.69	3.30	4.42
慕思股份	214,059.23	176,825.72	581,267.51	2.72	3.29
喜临门	271,726.70	185,880.39	783,872.54	2.88	4.22
梦百合	334,719.77	245,590.79	801,724.47	2.40	3.26
<b>平均值</b>	<b>341,382.52</b>	<b>254,015.46</b>	<b>991,977.30</b>	<b>2.82</b>	<b>3.80</b>
<b>曲美家居</b>	<b>330,989.68</b>	<b>143,455.40</b>	<b>485,250.15</b>	<b>1.47</b>	<b>3.38</b>

注 1：可比公司营业收入/固定资产原值的平均值=各公司固定资产原值投入产出比的均值；

注 2：可比公司营业收入/固定资产净值的平均值=各公司固定资产净值投入产出比的均值；

注 3：远超智慧为软体家具可比公司，但未披露 2022 年度上述数据。

### (1) 募投项目与可比公司及公司现有业务的固定资产投资投入产出比对比

募投项目“河南曲美家居产业二期项目”的固定资产投资投入产出比为 2.78，高于公司 2022 年固定资产原值投入产出比，与以软体家具生产为主的可比公司 2022 年固定资产原值投入产出比情况不存在较大差异。主要分析如下：

①本募投项目新增产能为软体品类，固定资产投资投入产出比相对更高。本项目拟新增床垫、软床、沙发类软体家具产能，与发行人现有主要生产家具品类如实木类、板材类家具的固定资产投资投入产出比存在一定差异，软体品类生产涉及更多人工环节，固定资产投资投入产出比相对更高；

②本募投项目产品性能提升，定价较高，且工艺设备先进，生产效率更高，固定资产投资产出比更高。发行人境内新产线将借鉴 Ekornes 先进的产研技术，提升产品性能，产品定价略高于同类现有产品定价，同时引入智能化生产模式，与公司现有部分设备或生产线相比，工艺、设备一定程度更加先进，生产效率更高，有助于提升固定资产投资产出比；

③2022 年，由于多地区受到宏观环境和公共卫生事件的影响较为严重，发行人境内定制家具和成品家具产能利用率分别为 61.44%和 64.97%，募投项目达产年按照产能利用率 100%估计，故固定资产投资产出比更高。

募投项目“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”的固定资产投资产出比为 2.61，高于公司 2022 年固定资产原值投入产出比，与以软体家具生产为主的可比公司 2022 年固定资产原值投入产出比情况不存在较大差异。主要分析如下：

①募投产品是 Stressless 品牌中单价较高的品类，盈利能力较强，本项目固定资产投资产出比高于公司 2022 年固定资产原值投入产出比水平具有合理性；

②本项目将新增 Stressless 舒适椅、办公椅和电动椅生产线，升级挪威现有工厂设备，更新钢结构生产、海绵剪裁、木质部件制作等关键配件生产部门的工业机器人，整体升级订单生产运输系统等，可以进一步提升工厂的自动化生产水平，提高工厂整体运营效率，有助于提升固定资产投资产出比。

(2)公司现有业务与软体家具生产为主的可比公司固定资产投资产出比对比

发行人部分海外设备使用年限较长，计提折旧较多，一定程度影响生产效率，募投项目“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”将对该部分设备进行更新升级，老旧设备也使得 2022 年发行人营业收入/固定资产原值比例较低。2022 年发行人营业收入/固定资产净值为 3.38，略低于软体品类可比公司（顾家家居、慕思股份、喜临门、梦百合）营业收入/固定资产净值的平均值 3.80，主要由于品类存在差异，与综合家具生产企业（索菲亚、尚品宅配、欧派家居）营业收入/固定资产净值的平均值 3.03 不存在较大差异。

因此，与可比公司及发行人现有业务相比，本次募投项目将提升公司整体的生产效率和技术水平，具有良好的盈利能力，投入产出比具有合理性。

综上所述，本次募投项目投资金额的测算依据及测算过程谨慎合理，结合可比公司发行人日常经营情况来看，投入产出比具备合理性。

二、结合日常营运需要、公司货币资金余额及使用安排、未来三年利润留存、资金缺口、公司资产负债率与同行业可比公司的对比等情况，分析本次募集资金规模的合理性

(一) 公司日常营运需要、公司货币资金余额及使用安排、未来三年利润留存、资金缺口情况

综合考虑公司的日常营运需要、货币资金余额及使用安排、未来三年利润留存情况等，公司目前的主要资金缺口为 **102,803.49** 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

资金用途	计算公式	金额
1、截至 2023 年 6 月 30 日，公司持有的货币资金余额	①	63,227.60
2、总体资金需求	②=③+④+⑤	197,902.74
最低货币资金保有量	③	142,359.67
未来一年内需要偿还的借款金额	④	47,408.33
满足营运资金缺口	⑤	8,134.74
3、未来三年预计自身经营利润积累	⑥	31,871.65
4、总体资金缺口/剩余（缺口以负数表示）	⑦=①-②+⑥	-102,803.49

注：此处资金缺口尚未包括本次募投建设项目“河南曲美家居产业二期项目”和“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”的资金需求。

上表中各项金额的具体测算过程如下：

1、截至 2023 年 6 月 30 日，公司持有的货币资金余额

截至 2023 年 6 月 30 日，公司货币资金余额为 **63,227.60** 万元。

2、总体资金需求

(1) 最低货币资金保有量

根据公司日常经营付现成本、费用等，并考虑公司现金周转效率等因素，基于现有经营效率，公司日常经营需要保有的货币资金最低限额约为 142,359.67 万元。具体测算如下：

单位：万元

项目	备注	金额
<b>1、最低货币资金保有量</b>	<b>A=B/F</b>	<b>142,359.67</b>
<b>2、2022 年度付现成本总额</b>	<b>B=C+D-E</b>	<b>448,381.21</b>
营业成本	C	328,546.90
期间费用	D	154,573.41
非付现成本（折旧、摊销等）	E	34,739.10
<b>3、货币资金周转次数</b>	<b>F=360/G</b>	<b>3.15</b>
现金周转期	<b>G=H+I-J</b>	<b>114.30</b>
应收款项周转天数	H	43.02
存货周转天数	I	123.61
应付款项周转天数	J	52.34

注 1：期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用以及财务费用；

注 2：非付现成本总额包括当期固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销；

注 3：存货周转天数=360\*平均存货账面余额/营业成本；

注 4：应收款项周转天数=360\*（平均应收账款账面余额+平均应收票据账面余额+平均合同资产账面余额+平均预付款项账面余额）/营业收入；

注 5：应付款项周转天数=360\*（平均应付账款账面余额+平均合同负债账面余额+平均预收款项账面余额）/营业成本。

### （2）未来一年内需要偿还的借款金额

截至 2023 年 6 月 30 日，公司未来一年内需要偿还的借款金额为 47,408.33 万元，测算过程参见本问询回复之“问题 4”之“一、/（一）未来三年内到期债务的预计偿还计划”。

针对未来一年内到期的借款，发行人需留存一定数量的货币资金用于及时清偿或周转，如果到期未能及时偿还借款，发行人将承担违约责任，额外支付逾期利息、违约金等，并且发行人信用亦可能受到不利影响。此外，发行人有息负债规模较大、利息支出较高，2022 年发行人利息支出为 25,103.77 万元，及时偿还借款有助于发行人降低利息支出并改善现金流状况，有利于发行人提升经营稳定性及盈利能力。综上，发行人测算资金缺口时考虑未来一年需偿还借款的情况具有必要性。

### （3）满足营运资金缺口

2020年至2022年，公司营业收入年复合增长率为6.49%。假设公司2023年度、2024年度及2025年度营业收入同比增长率为6.50%，按照销售百分比法测算未来营业收入增长所导致的相关经营性流动资产和经营性流动负债的变化，进而测算2023年度至2025年度公司营运资金缺口，则公司营运资金缺口为8,134.74万元，具体测算过程如下表：

单位：万元

项目	2020-2022年平均占比	2022年实际	2023年预测	2024年预测	2025年预测
营业收入	100.00%	485,250.15	516,791.41	550,382.85	586,157.73
应收票据	0.72%	780.60	3,744.48	3,987.87	4,247.08
应收账款	9.27%	48,764.75	47,890.08	51,002.94	54,318.13
预付款项	0.66%	3,058.03	3,407.69	3,629.19	3,865.08
存货	21.15%	103,615.80	109,300.92	116,405.48	123,971.84
合同资产	0.11%	974.46	582.63	620.50	660.84
<b>经营性流动资产合计</b>	<b>31.91%</b>	<b>157,193.63</b>	<b>164,925.80</b>	<b>175,645.98</b>	<b>187,062.97</b>
应付账款	7.89%	28,240.89	40,795.03	43,446.71	46,270.74
预收款项	0.82%	3,898.76	4,238.65	4,514.16	4,807.58
合同负债	1.68%	7,041.69	8,673.43	9,237.20	9,837.62
<b>经营性流动负债合计</b>	<b>10.39%</b>	<b>39,181.34</b>	<b>53,707.10</b>	<b>57,198.06</b>	<b>60,915.94</b>
流动资金占用额	21.52%	118,012.30	111,218.70	118,447.92	126,147.03
需补充流动资金		8,134.74			

注：需补充流动资金=2025年末经营性流动资金占用金额-2022年末经营性流动资金占用金额。

### 3、未来三年预计自身经营利润积累

未来三年自身经营利润积累以公司归属于上市公司股东的净利润为基础进行计算，由于公司2022年及2023年上半年业绩受到多方面因素的不利影响，因此基于谨慎性考虑，假设公司2023-2025年归属于上市公司股东的净利润与公司2020年-2022年经营利润积累水平保持一致。经测算，公司未来三年预计自身经营利润积累为31,871.65万元。上述假设不构成盈利预测。

#### 4、总体资金缺口/剩余

综上所述，如不考虑本次募投建设项目的资金需求，结合日常运营需要、货币资金余额及使用安排等，经测算，截至**2023年6月30日**，公司目前存在主要资金缺口约**102,803.49**万元，大于本次用于偿还借款及补充流动资金的规模24,000.00万元。如考虑本次募投建设项目“河南曲美家居产业二期项目”和“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”投资的资金需求，则公司目前的总体资金缺口约为**163,973.00**万元，公司本次拟募集80,000.00万元，未超过上述资金缺口，因此本次募集资金规模具有合理性。

#### (二) 公司资产负债率与同行业可比公司的对比

报告期各期末，同行业可比上市公司资产负债率及公司的资产负债率情况对比如下：

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
顾家家居	<b>42.82%</b>	43.66%	47.28%	45.52%
索菲亚	<b>54.30%</b>	49.87%	52.23%	39.07%
尚品宅配	<b>57.51%</b>	56.23%	55.22%	43.82%
欧派家居	<b>48.17%</b>	42.28%	38.40%	36.71%
平均值	<b>50.70%</b>	<b>48.01%</b>	<b>48.29%</b>	<b>41.28%</b>
曲美家居	<b>69.37%</b>	<b>69.21%</b>	<b>73.52%</b>	<b>66.04%</b>

数据来源：wind

报告期各期末，公司的资产负债率（合并）分别为66.04%、73.52%、69.21%和**69.37%**，资产负债率高于行业平均水平，存在一定偿债压力。截至**2023年6月**末，发行人需要偿还的一年内到期债务金额为**47,408.33**万元，若发行人使用自有资金偿还该等债务，不考虑其他因素的影响，发行人资产负债率将由**2023年6月**末的**69.37%**下降**2.20**个百分点至**67.17%**，仍处于较高水平。

本次向特定对象发行股票部分募集资金用于偿还借款及补充流动资金后，将使公司的资产负债率有所下降，资产负债结构得以优化。公司偿债能力和抗风险能力在一定程度上得到提升，有利于公司的长期稳健发展。



### （三）本次募集资金规模的合理性

综上所述，公司目前存在主要资金缺口约 **102,803.49** 万元，大于本次用于偿还借款及补充流动资金的规模 **24,000.00** 万元。如考虑本次募投建设项目投资的资金需求，则公司目前的总体资金缺口约为 **163,973.00** 万元，公司本次拟募集 **80,000.00** 万元，未超过上述资金缺口，募集资金规模具备合理性，符合公司实际情况和经营需要。同时，目前公司资产负债率水平高于同行业可比公司，本次向特定对象发行股票完成后，公司资产负债率将有所下降，偿债能力和抗风险能力在一定程度上得到提升，有利于公司的长期稳健发展。

三、结合本次募投项目中非资本性支出金额情况，测算本次募投项目中实际补充流动资金的具体数额及其占本次拟募集资金总额的比例，是否超过 30%

本次募投项目的相关投资构成如下：

单位：万元

项目名称	投资构成	投资额	拟投入募集资金金额	是否为资本性支出
河南曲美家居产业二期项目	建筑工程费	14,726.72	14,726.72	是
	设备购置费	19,309.20	19,309.20	是
	安装工程费	386.18	386.18	是
	工程建设及其他	831.60	577.90	是
	流动资金	1,382.33	-	否
	<b>小计</b>	<b>36,636.03</b>	<b>35,000.00</b>	-
Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目	建筑工程费	1,800.00	1,800.00	是
	设备购置费	20,893.61	19,200.00	是
	安装工程费	208.94	-	是
	工程建设及其他	312.01	-	是
	流动资金	1,318.92	-	否
	<b>小计</b>	<b>24,533.48</b>	<b>21,000.00</b>	-
偿还借款及补充流动资金		24,000.00	24,000.00	否
<b>合计</b>		<b>85,169.51</b>	<b>80,000.00</b>	-

“河南曲美家居产业二期项目”与“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”中的非资本性支出系流动资金，非资本性支出均不使用本次募集资金，以公司自筹资金投入。本次募集资金拟用于补充流动资金和偿还债务的金额合计为

24,000.00 万元，占募集资金总额的比例为 30%，符合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》（以下简称“《证券期货法律适用意见第 18 号》”）的规定。

四、效益测算中销量、单价、毛利率、净利率等关键测算指标的确定依据，预测毛利率和单价明显高于目前发行人相同业务的毛利率和单价水平的合理性，本募效益测算结果是否谨慎合理

#### （一）河南曲美家居产业二期项目

##### 1、项目预计效益情况

本项目建成达产后，将实现年产床垫 12.10 万套、软床 12.42 万套、沙发 7.92 万套的产能规模，项目税后内部收益率为 20.14%，税后投资回收期为 6.47 年（含建设期），本项目达产年经济效益预测如下：

单位：万元

项目	金额
营业收入	98,076.11
营业成本	64,248.85
毛利率	34.49%
税金及附加	429.80
期间费用	20,908.30
利润总额	12,489.16
所得税	3,122.29
净利润	9,366.87
净利润率	9.55%

##### 2、关键测算指标的确定依据及合理性

###### （1）销量

本项目开始实施年度为 T+1 年，在 T+4 年开始投产运营，T+6 年完全达产，运营期为 T+4 到 T+10 年，T+4 至 T+6 的达产率分别为 60%、80%和 100%。本项目的在运营期内的销量情况具体如下：

单位：万套

产品	T+4	T+5	T+6 到 T+10 年
床垫	7.26	9.68	12.10
软床	7.45	9.94	12.42
沙发	4.75	6.34	7.92

上表中产品销量系公司根据未来市场需求以及自身实际经营情况确定，销量占未来预计市场规模的比重较小，新增销量规模具有合理性，具体分析参见本问询回复之“问题 1”之“四、结合本次募投项目产品市场竞争、公司客户储备、在手订单、公司行业地位等情况说明新增产能规模的合理性及产能消化措施”。

### (2) 单价

本项目产品单价是依据行业发展趋势、市场竞争情况、发行人报告期内产品价格、产品定位、客户类型等因素确定的，单价水平具有合理性。

本项目床垫产品单价预测值约为 1,327.43 元/套，略高于 2022 年和 2023 年 1-6 月发行人床垫产品单价平均值，即 1,271.16 元/套和 1,277.67 元/套；本项目预测软床产品单价为 2,920.35 元/套，略高于发行人 2022 年和 2023 年 1-6 月床产品的销售单价，即 2,422.00 元/套和 2,401.30 元/套。一方面，未来发行人将对床垫、软床产品进行升级、不断提升产品舒适度及整体品质，另一方面，发行人将在线上与直营渠道重点增强获客，直接触达终端消费者，以销售相关软体家居产品，零售价一定程度高于目前以经销模式为主时公司对于经销商的售价。

本项目沙发产品单价预测值约为 5,776.35 元/套，高于 2022 年和 2023 年 1-6 月发行人沙发产品单价平均值，即 3,040.48 元/件和 3,079.87 元/件，主要由于本项目预测单位为套，单个家庭单次购买沙发通常成套购买，一套沙发通常以一个以上的单人位沙发与多人位沙发形成组合，2022 年和 2023 年 1-6 月发行人沙发产品单价为按件统计，因此单价存在一定差异，具有合理性。

综合来看，本项目募投产品中，床垫产品及软床产品的单价预测值与报告期内相应产品价格接近，具有合理性；沙发产品的单价预测值高于报告期内沙发产品销售单价，原因是统计单位不一致，具有合理性。

### (3) 毛利率

本项目产品的毛利率为 34.49%，系根据产量×单价-营业成本计算所得。

本项目的营业成本主要包括：

①原辅材料费：本项目生产所需原辅材料主要为生产床垫、软床、沙发等所需的皮革、布料、木材、钢铁构件等，由公司统一采购，根据历年比例估算。

②燃料动力费：生产所需燃料动力主要是电、水、天然气等，根据历年比例估算。

③运输费用：按照历史运输费用水平估算。

④生产及生产管理人员工资及福利费：主要为生产人员、生产管理人员的工资及福利费用，按照历年比例估算。

⑤其他制造费用按照销售收入的 3%估算。

⑥固定资产折旧：采用直线法计算，房屋、建筑物等折旧年限为 20 年，各种机器设备折旧年限为 10 年，残值率 5%。

报告期各期，公司境内主营业务毛利率分别为 35.22%、30.23%、27.95%和 28.95%。本项目达产后销售毛利率为 34.49%，略高于公司报告期内境内主营业务毛利率平均水平（30.59%）。2021、2022 年，受到国内市场需求下滑、主要原材料价格高企的影响，发行人境内主营业务毛利率有所下降。本项目预计建设期为三年，未来随着不利因素逐步消除，预计境内主营业务毛利率将逐渐恢复，且本项目新增软体品类产品产能未来具有较好的市场前景，本项目达产后的毛利率测算具有谨慎性和合理性。

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境内主营业务毛利率	28.95%	27.95%	30.23%	35.22%

注：为便于数据的可比性，分析涉及的财务数据均来自发行人调整后的三年一期比较式财务报告。

#### （4）净利率

本项目完全达产后每年产生的净利润为 9,366.87 万元，净利率为 9.55%，净利润系根据毛利-期间费用-税金及附加-所得税计算所得，其测算过程和测算依据如下：

##### ①期间费用

本项目期间费用包括管理费用与销售费用，参考公司历史水平估算其构成。

## ②税金及附加

本项目销售增值税按 13% 计提，城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加分别按照增值税的一定比例计提，计提比例参照公司现有情况，具有谨慎性和合理性。

## ③所得税

本项目实施主体为河南曲美家居有限责任公司，所得税按 25% 计算。

报告期内，公司净利率分别为 2.80%、3.78%、0.77% 和 -8.28%，本项目净利率为 9.55%，高于发行人最近三年一期净利率水平，主要由于发行人 2018 年收购 Ekornes 股权后，形成了较大规模的负债，财务费用规模上升，挤压公司近年净利率水平。收购前一年度（2017 年）公司净利率为 11.71%，与本项目预测达产年净利率水平差异较小。

本次向特定对象发行股票完成后，公司负债情况将逐渐改善，财务费用规模逐步缩减，同时，公司目前面临良好政策环境、稳定恢复的市场需求，并采取一系列措施强化盈利能力，包括精简 SKU，焕新品牌，巩固竞争优势，把握市场增量需求，提升市场份额，强化成本费用管控能力等，公司净利率水平预计逐渐恢复至正常水平。此外，本项目建设周期预计为 3 年，建设完成后历经 3 年完成产能逐步释放，预计到本项目完全达产时，净利率恢复至接近收购前的水平具有合理性。

因此，本项目测算的净利率具有谨慎性和合理性。

## （二）Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目

### 1、项目预计效益情况

本项目建成达产后，稳定生产年预计年产合计 80,000 张 Stressless 舒适椅、办公椅、电动椅产品，项目税后内部收益率为 22.70%，税后投资回收期为 5.96 年（含建设期），本项目达产年经济效益预测如下：

单位：万元

项目	金额
营业收入	60,640.00
营业成本	34,410.15
毛利率	43.26%
期间费用	16,404.00
利润总额	9,825.84
所得税	2,161.69
净利润	7,664.16
净利润率	12.64%

## 2、关键测算指标的确定依据及合理性

### (1) 销量

本项目开始实施年度为 T+1 年，在 T+3 年开始投产运营，T+6 年完全达产，运营期为 T+3 到 T+10 年，T+3 至 T+6 的达产率分别为 20%、60%、80%和 100%。本项目的在运营期内的销量情况具体如下：

单位：个

产品	T+3	T+4	T+5	T+6 到 T+10
Stressless 电动椅	8,000	24,000	32,000	40,000
Stressless 办公椅	1,600	4,800	6,400	8,000
Stressless 舒适椅	6,400	19,200	25,600	32,000

上表中产品销量系公司根据未来市场需求以及自身实际经营情况确定，销量占未来预计市场规模的比重较小，新增销量规模具有合理性，具体分析参见本问询回复之“问题 1”之“四、结合本次募投项目产品市场竞争、公司客户储备、在手订单、公司行业地位等情况说明新增产能规模的合理性及产能消化措施”。

### (2) 单价

本项目产品单价是依据行业发展趋势、市场竞争情况、发行人报告期内产品价格、产品定位、客户类型等因素确定的，单价水平具有合理性。

Stressless 销售产品中包含产品单价较低的餐椅系列及少数配套家具，餐椅单座价格约为舒适椅的 1/5，对拉低平均价格有一定影响。根据 Ekornes 提供的的数据测算，2022 年 Stressless 电动椅、办公椅和舒适椅平均销售单价分别为 14,136

挪威克朗、10,289 挪威克朗和 10,806 挪威克朗，根据 2022 年度平均汇率折算，分别约合人民币 9,955 元、7,246 元和 7,610 元；**2023 年 1-6 月 Stressless 电动椅、办公椅和舒适椅平均销售单价分别为 15,918 挪威克朗、11,620 挪威克朗和 12,266 挪威克朗，根据 2023 年 1-6 月平均汇率折算，分别约合人民币 10,522 元、7,681 元和 8,108 元**；本次募投项目 Stressless 电动椅、办公椅与舒适椅预计单价分别为 8,000 元、7,000 元和 7,200 元。

出于收入测算谨慎性考虑，境外募投项目中舒适椅和办公椅较现有销售单价略有降低。考虑电动椅未来市场推广的潜在需要，境外募投项目中预计单价较现有销售单价的降幅较大，具备合理性。

因此，分产品类别来看，本项目募投产品的销售单价不存在明显高于现有产品单价的情况，测算依据及过程谨慎合理。

### （3）毛利率

本项目产品的毛利率为 43.26%，系根据产量×单价-营业成本计算所得。

本项目的营业成本主要包括：

①原辅材料费：本项目生产所需原辅材料主要为生产 Stressless 舒适椅、办公椅、电动椅产品所需的皮革、布料、木材、钢铁构件等，由公司统一采购，根据历年比例估算。

②燃料动力费：生产所需燃料动力主要是电、水、天然气等，根据历年比例估算。

③运输费用：按照历史运输费用水平估算。

④生产及生产管理人员工资及福利费：主要为生产人员、生产管理人员的工资及福利费用，按照历年比例估算。

⑤其他制造费用按照销售收入的 3%估算。

⑥固定资产折旧：采用直线法计算，房屋、建筑物等折旧年限为 20 年，各种机器设备折旧年限为 15 年，残值率 5%。

报告期各期，公司 Stressless 品牌毛利率分别为 43.86%、41.69%、37.88%和 **35.44%**。本项目达产后销售毛利率约为 43.26%，**略高于公司最近三年一期**

Stressless 品牌毛利率平均水平（**39.72%**）。2021 年以来 Stressless 品牌受原材料价格、运输成本阶段性上涨影响，毛利率有所下降。本项目预计建设期预计约为 2 年，预计届时境外业务毛利率将逐步回升，且本项目新增 Stressless 产品产能未来具有较好的市场前景，因此，本项目毛利率估计具有谨慎性和合理性。

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
Stressless品牌毛利率	<b>35.44%</b>	37.88%	41.69%	43.86%

注：为便于数据的可比性，分析涉及的财务数据均来自发行人调整后的三年一期比较式财务报告。

#### （4）净利率

本项目完全达产后每年产生的净利润为 7,664.16 万元，净利率为 12.64%，净利润系根据毛利-期间费用-所得税计算所得，其测算过程和测算依据如下：

##### ①期间费用

本项目期间费用包括管理费用与销售费用，参考公司历史水平估算其构成。

##### ②所得税

本项目承建主体为 Ekornes，项目拟在挪威建设厂房，所得税按挪威所得税率 22%测算估计。

报告期内，发行人海外子公司 Ekornes 净利率分别为 11.00%、11.46%、8.93% 和 **3.23%**。本项目达产后预计销售净利率约为 12.64%，高于 Ekornes 报告期内净利率水平，一方面由于 2022 年及 2023 年上半年受到原材料材料价格高企、欧美市场需求阶段性下滑等不利因素影响，Ekornes 净利率较低，目前 Ekornes 订单阶段性下滑情况已逐渐趋于结束，主要原材料价格增幅逐步趋于缓和或出现回落，海运价格已回落至正常范围。随着全球通胀压力减小，未来 Ekornes 订单需求逐步恢复，原材料价格的逐步回落及高价原材料库存的逐步消耗，欧美国家加息周期逐渐进入尾声，Ekornes 净利率水平将有所回升。另一方面，由于本项目仅计划投入 Stressless 舒适椅、办公椅、电动椅产品，Stressless 系列产品的市场定位及毛利率均高于 IMG 和 Svane 系列产品。Ekornes 不同品牌毛利率对比具体如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
Stressless	<b>35.44%</b>	37.88%	41.69%	43.86%



IMG	<b>25.31%</b>	30.35%	36.56%	41.07%
Svane	<b>9.52%</b>	6.42%	19.08%	21.75%

因此，本项目预测净利润率相对 Ekornes 报告期内净利率水平较高具有谨慎性和合理性。

**（三）本次募投项目效益测算综合考虑了发行人历史经营情况、未来发展规划、以及导致发行人阶段性业绩下滑的因素对未来经营的影响，因此相关效益测算依据及结果具有谨慎性和合理性**

结合前文分析，本次募投项目效益测算中销量、单价、毛利率、净利率等关键测算指标的确定依据综合考虑了发行人历史经营情况及未来发展规划。

此外，2022 年及 2023 年上半年发行人存在业绩下滑的情形，主要由于期间市场需求下滑、原材料价格上涨、运输成本上涨、欧美国家加息、偿债压力之下营销投入保守因素的影响，具体分析参见本问询回复之“问题 3”之“一、/（一）按照境内和境外，分别说明发行人的收入及利润变动情况”和“一、/（三）对发行人经营业绩的相关影响因素仍未完全消除的具体情况”。

本次募投项目效益测算已考虑前述不利因素对未来的影响，具体而言：（1）本次境外、境内募投项目建设周期预计为 2-3 年，建设完成后历经 3-4 年产能逐步释放，整体而言本次募投项目建设及达产周期预计可以匹配市场需求修复周期。

（2）截至本回复出具之日，发行人部分主要原材料价格已呈现一定程度下降趋势，运输成本上涨的阶段性不利影响已基本消除，本次募投项目的原辅材料费、运输费用主要参考历年水平估计，具有谨慎性和合理性。（3）中长期来看，随着欧美国家加息周期逐渐进入尾声，本次募集资金到位后一定程度缓解发行人偿债压力，内外部因素使得发行人偿债压力对于营销投入的抑制将逐步消除。随着市场需求的稳步修复，发行人营销投入回归正常水平将提升发行人市场竞争力及知名度，有望带动新一轮增长。本次募投项目的期间费用主要参考历年水平估计，销量与单价水平体现对于产品销售情况及定位的合理预期，具有谨慎性和合理性。

综上，本次募投项目效益测算依据及结果具有谨慎性和合理性。

发行人已在募集说明书之“重大事项提示”之“二/（五）/1、经济效益无法达到预期的风险”补充披露相关测算指标对于本次募投项目盈利预测可能造成的影响及相关风险，具体如下：

#### “1、经济效益无法达到预期的风险

公司在确定本次募集资金投资项目之前，进行了审慎、充分的可行性论证。本次募集资金投资项目符合国家产业政策和行业发展趋势，具备良好的发展前景，预期能够取得良好的经济效益。报告期内，发行人合并口径净利率为 2.80%、3.78%、0.77%和-8.28%，境内业务主要厂区受市场需求环境、原材料价格上涨、公共卫生事件等因素的不利影响，北京厂区净利率<sup>1</sup>为 10.48%、5.50%、1.80%和-4.14%，经济效益有所下滑；“河南曲美家居产业一期项目”尚处于运营初期，达产进度缓于预期，报告期内河南曲美单体尚未实现盈利。报告期内，Ekornes 的净利率为 11.00%、11.46%、8.93%和 3.23%。

具体而言，“河南曲美家居产业二期项目”预计达产年营业收入 98,076.11 万元，税后内部收益率为 20.14%，完全达产年净利率为 9.55%，高于报告期内发行人合并口径净利率和 2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月北京厂区净利率；“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”预计达产年营业收入 60,640.00 万元，税后内部收益率为 22.70%，完全达产年净利率为 12.64%，略高于报告期内 Ekornes 的净利率水平。

可行性分析是基于当前及未来的市场环境、产业政策，公司技术水平、人力储备、偿债规划等因素做出的，且本次募集资金投资项目建成后，公司固定资产规模及折旧将大幅增加，如果下游市场环境发生重大不利变化或者公司相关业务开展未达预期，将对募集资金投资项目本身的效益造成较为明显的负面影响，进而对公司经营业绩造成不利影响。”

---

<sup>1</sup> 注：发行人母公司单体财务数据一定程度可以代表北京厂区的效益实现情况，为保持与境内募投项目预计效益的可比性，调整后净利润、净利率不考虑利息费用、其他收益、投资收益、信用减值损失、资产减值损失、资产处置收益、营业外收入、营业外支出对于净利润的影响。

### 五、本次募投项目投产后，相关折旧摊销费用对发行人经营业绩的影响情况

根据本项目建设规划，“河南曲美家居产业二期项目”及“Ekornes 挪威工厂产能升级建设项目”预计分别于3年及2年左右建设期完成后正式投入使用。结合本次募集资金投资项目收入、净利润预测，本次募集资金投资项目折旧摊销额对公司未来经营业绩影响如下表所示：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
<b>1、本次募投项目新增折旧摊销 (a)</b>	-	-	339.45	3,449.29	3,449.29	3,449.29	3,449.29	3,449.29	3,449.29	3,449.29
(1)河南曲美家居产业二期项目			-	1,996.10	1,996.10	1,996.10	1,996.10	1,996.10	1,996.10	1,996.10
(2) Ekornes挪威工厂产能升级建设项目			339.45	1,453.19	1,453.19	1,453.19	1,453.19	1,453.19	1,453.19	1,453.19
<b>2、对营业收入的影响</b>										
2022年度营业收入 (b)	485,250.15	485,250.15	485,250.15	485,250.15	485,250.15	485,250.15	485,250.15	485,250.15	485,250.15	485,250.15
本次募投项目新增营业收入 (c)			12,128.00	95,229.66	126,972.88	158,716.11	158,716.11	158,716.11	158,716.11	158,716.11
(1)河南曲美家居产业二期项目			-	58,845.66	78,460.88	98,076.11	98,076.11	98,076.11	98,076.11	98,076.11
(2) Ekornes挪威工厂产能升级建设项目			12,128.00	36,384.00	48,512.00	60,640.00	60,640.00	60,640.00	60,640.00	60,640.00
预计未来总营业收入 (d=b+c)	485,250.15	485,250.15	497,378.15	580,479.81	612,223.03	643,966.26	643,966.26	643,966.26	643,966.26	643,966.26
新增折旧摊销占未来总营业收入比例 (a/d)	0.00%	0.00%	0.07%	0.59%	0.56%	0.54%	0.54%	0.54%	0.54%	0.54%

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
<b>3、对净利润的影响</b>										
2022年度净利润 (e)	3,748.06	3,748.06	3,748.06	3,748.06	3,748.06	3,748.06	3,748.06	3,748.06	3,748.06	3,748.06
本次募投项目新增净利润 (f)			681.21	7,188.76	10,221.57	17,031.03	17,031.03	17,031.03	17,031.03	17,031.03
(1)河南曲美家居产业二期项目			-	5,214.70	7,211.65	9,366.87	9,366.87	9,366.87	9,366.87	9,366.87
(2) Ekornes挪威工厂产能升级建设项目			681.21	1,974.06	3,009.92	7,664.16	7,664.16	7,664.16	7,664.16	7,664.16
预计未来总净利润 (g=e+f)	3,748.06	3,748.06	4,429.27	10,936.82	13,969.63	20,779.09	20,779.09	20,779.09	20,779.09	20,779.09
新增折旧摊销占未来总净利润比例 (a/g)	0.00%	0.00%	7.66%	31.54%	24.69%	16.60%	16.60%	16.60%	16.60%	16.60%

注 1：现有营业收入、净利润为 2022 年经审计数据，并假设未来保持不变；该假设仅为测算本次募投项目相关折旧摊销对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断，投资者不应据此进行投资决策；

注 2：“T+1”为项目开始实施当年。

公司本次募投项目建设完成后，按募投项目预期效益，公司募投项目的新增收入可以有效覆盖新增资产带来的折旧摊销费用。随着营业收入、净利润规模的扩大，预计本次两个募投项目均进入稳定运营期后，新增折旧摊销占公司预计营业收入、净利润比重约为 0.54%、16.60%。因此，新增折旧摊销费用预计不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

## 六、公司针对上述事项履行的决策程序和信息披露情况

2023 年 2 月 23 日，公司召开第四届董事会第十九次会议，审议通过了《关于公司符合向特定对象发行股票条件的议案》《关于公司向特定对象发行股票方案的议案》《关于公司 2023 年度向特定对象发行股票方案论证分析报告的议案》《关于公司 2023 年度向特定对象发行股票预案的议案》《关于公司 2023 年度向特定对象发行股票募集资金使用可行性分析报告的议案》《关于公司前次募集资金使用情况报告的议案》《关于公司向特定对象发行股票摊薄即期回报、填补措施及相关主体承诺事项的议案》《关于公司未来三年（2023 年-2025 年）股东回报规划的议案》《关于开立向特定对象发行股票募集资金专用账户的议案》《关于提请股东大会授权董事会及其授权人士全权办理本次向特定对象发行股票相关事宜的议案》等议案，并同意将该等议案提请公司股东大会审议。

2023 年 3 月 2 日，公司召开第四届董事会第二十次会议，审议通过了《关于公司符合向特定对象发行股票条件的议案》《关于公司向特定对象发行股票方案的议案》《关于公司 2023 年度向特定对象发行股票方案论证分析报告（修订稿）的议案》《关于公司 2023 年度向特定对象发行股票预案（修订稿）的议案》《关于公司 2023 年度向特定对象发行股票募集资金使用可行性分析报告（修订稿）的议案》《关于公司向特定对象发行股票摊薄即期回报、填补措施及相关主体承诺事项（修订稿）的议案》《关于提请股东大会授权董事会及其授权人士全权办理本次向特定对象发行股票相关事宜的议案》《关于公司 2023 年第二次临时股东大会增加临时提案及取消部分议案的议案》议案，并同意将该等议案提请公司股东大会审议。

2023 年 3 月 13 日，公司召开 2023 年第二次临时股东大会，审议通过了上述全部议案。

2023年3月30日，公司召开第四届董事会第二十一次会议，审议通过了《关于公司2023年度向特定对象发行股票方案论证分析报告（二次修订稿）的议案》《关于公司2023年度向特定对象发行股票预案（二次修订稿）的议案》《关于公司2023年度向特定对象发行股票募集资金使用可行性分析报告（二次修订稿）的议案》《关于公司向特定对象发行股票摊薄即期回报、填补措施及相关主体承诺事项（二次修订稿）的议案》等议案。

上述决议及相关公告已在中国证监会及上交所指定网站披露。

综上所述，发行人就本次发行融资规模、募投项目具体投资构成等事项已履行完整内部决策程序并完成信息披露，符合法律、行政法规及上海证券交易所的相关规定。

## 七、核查程序和核查意见

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅本次募投项目的可行性研究报告以及可比公司募投项目情况，复核各项投资金额、效益预测的具体测算依据、测算假设和测算过程，分析投入产出比的合理性；

2、查阅发行人报告期内的历年审计报告、**定期**报告、同行业可比公司**定期**报告等，了解发行人的业务发展情况、现金流情况、资产构成、利润分配和资金占用情况，分析发行人本次募集资金规模的合理性；

3、查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目的建设内容与投资明细，分析本次募投项目投资构成是否属于资本性支出，对比《证券期货法律适用意见第18号》，判断拟以募集资金投入的非资本性支出占比是否合规；

4、将公司本次募投项目的效益测算与公司历史财务数据进行对比分析，分析其测算的谨慎性和合理性；

5、取得并核查本次募投项目折旧摊销对发行人未来经营业绩影响的测算数据；

6、查阅发行人关于募投项目的决议文件，查阅了相关信息披露文件。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人募集资金规模及投入产出比具备合理性，符合公司实际情况和经营需要；

2、发行人本次募集资金拟用于补充流动资金和偿还债务的金额合计为24,000.00万元，占募集资金总额的比例为30%，符合《证券期货法律适用意见第18号》的规定；

3、发行人募投项目销量、单价、毛利率、净利率等关键测算指标的确定依据合理，各项收益指标谨慎合理，预测毛利率和单价与发行人相同业务的毛利率和单价水平相比具有合理性；

4、发行人募投项目的新增收入可以有效覆盖新增资产带来的折旧摊销费用，新增折旧摊销费用预计不会对发行人未来经营业绩产生重大不利影响；

5、发行人本次募投项目已履行有效的决策程序，并及时进行了信息披露。

## 3. 关于经营业绩

根据申报材料，1)公司2022年营业收入为485,250.15万元，同比下降4.35%，归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为3,695.73万元和-2,559.62万元，同比降幅较大，部分影响公司经营业绩的不利因素仍未完全消除；2)报告期各期经销渠道主营业务收入占比分别为89.86%、88.85%和88.66%；3)发行人境外子公司Ekornes以经销模式进行产品销售，销售区域覆盖欧洲、北美、亚太等主要地区。

请发行人说明：（1）按照境内和境外，分别说明发行人的收入及利润变动情况；结合同行业可比公司情况，量化分析境内业务大幅亏损的原因；对发行人经营业绩的相关影响因素仍未完全消除的具体情况，是否对公司生产经营及持续经营能力产生重大不利影响，相关风险揭示是否充分；（2）结合发行人海关报关数据、投保数据、外汇收汇金额、出口退税金额等数据，分析与境外销售数据的匹

配性；(3) 说明客户关系的确认及摊销年限是否合理，结合对应客户合同履行情况、确认时相关参数的差异情况，说明无形资产（客户关系）减值准备计提是否充分。

请保荐机构及申报会计师对上述事项核查并发表明确意见。针对经销收入及境外收入的真实性核查，请保荐机构、申报会计师详细说明核查方法，核查比例及核查结论，并说明相关核查情况是否充分。

回复如下：

一、按照境内和境外，分别说明发行人的收入及利润变动情况；结合同行业可比公司情况，量化分析境内业务大幅亏损的原因；对发行人经营业绩的相关影响因素仍未完全消除的具体情况，是否对公司生产经营及持续经营能力产生重大不利影响，相关风险揭示是否充分

(一) 按照境内和境外，分别说明发行人的收入及利润变动情况

报告期内，发行人营业收入主要来自于境内品牌（曲美品牌）分部和境外品牌（Stressless、IMG 及 Svane 品牌）分部，具体情况如下：

单位：万元

2023年1-6月					
项目	境内品牌分部	境外品牌分部	其他	分部间抵销	合计
营业收入	54,099.75	141,562.49	-	933.76	194,728.48
营业收入占比	27.65%	72.35%	-	-	-
净利润	-6,046.60	553.41	-10,662.79	-26.74	-16,129.24
2022年度					
项目	境内品牌分部	境外品牌分部	其他	分部间抵销	合计
营业收入	142,576.82	345,072.00	-	2,398.68	485,250.15
营业收入占比	29.24%	70.76%	-	-	-
净利润	-1,878.77	19,280.99	-13,679.28	-25.11	3,748.06
2021年度					
项目	境内品牌分部	境外品牌分部	其他	分部间抵销	合计
营业收入	186,118.16	324,035.19	-	2,827.78	507,325.56
营业收入占比	36.48%	63.52%	-	-	-
净利润	2,257.52	29,301.91	-12,369.28	1.69	19,188.45



2020 年度					
项目	境内品牌分部	境外品牌分部	其他	分部间抵销	合计
营业收入	174,661.85	255,963.06	-	2,751.12	427,873.79
营业收入占比	40.56%	59.44%	-	-	-
净利润	10,202.24	21,135.81	-19,313.63	54.22	11,970.21

注 1：其他主要包括发行人因收购 Ekornes 所产生债务对应的利息费用；

注 2：营业收入占比计算未考虑分部间抵销。

2021 年度，发行人营业收入及净利润较上年同期分别增长 18.57%和 60.30%，主要系由于：（1）2021 年发行人境内直营业务及大宗业务规模扩大，境外业务经营稳步提升，发行人营业收入及毛利均有所增长；（2）发行人于 2020 年 7 月完成非公开发行股票募集资金，募集资金净额用于置换收购 Ekornes 产生的债务资金，置换完成后发行人债务规模有所下降，故 2021 年度发行人财务费用较上年同期大幅下降。

2022 年度，发行人营业收入及净利润较上年同期分别减少 4.35%和 80.47%，主要系由于：（1）2022 年受国内市场需求下滑的影响，叠加受制于偿债压力发行人营销费用投入更为保守谨慎的影响，以及目前行业竞争不断加剧，发行人境内业务营业收入规模有所缩减；（2）受俄乌冲突及欧美国家通货膨胀压力高企的影响，自 2022 年下半年以来欧洲及北美市场的消费需求受冲击程度较大，导致境外品牌分部订单存量下降，境外业务收入也受到影响，2022 年第四季度境外业务收入较去年同期有所下降；（3）受国际宏观经济环境影响，2022 年发行人主要原材料木材、皮料、五金等价格处于历史高位，运输费用处于较高水平，使得发行人境内外业务的毛利率均有所下降，对净利润产生不利影响；（4）受欧美国家加息周期基础利率上升的影响，发行人境外债务成本升高，2022 年度发行人财务费用较上年同期有所增加。

2023 年 1-6 月，发行人营业收入及净利润较上年同期分别减少 23.24%和 227.78%，主要系由于：（1）境内家居产品线下消费的需求仍处于逐步修复和释放阶段，境内品牌分部收入端尚未显著恢复；（2）受欧美市场需求下滑的影响，境外品牌分部收入有所下降；（3）2023 年上半年公司仍在持续消化 2022 年采购的高价原材料库存，且 2023 年一季度原材料价格仍相对较高，导致毛利率有所下降，从而对净利润产生不利影响；（4）受到美联储、欧央行及全球金融市场加息影响，

有息负债成本大幅提高，加之发行人进行债务置换产生部分一次性利息费用，利息费用规模有所增加，对净利润产生不利影响；(5) 境外子公司 Ekornes 对亚太地区供应链进行升级，合并越南、泰国工厂，导致员工离职补偿增加，对净利润产生负面影响。

报告期内发行人境内品牌分部和境外品牌分部收入及利润变动情况及收购 Ekornes 所产生债务的影响具体分析如下：

## 1、境内品牌分部收入及利润变动情况

### (1) 2020 年至 2021 年境内品牌分部收入及净利润变动情况

在收入方面，发行人境内品牌分部 2021 年营业收入较 2020 年增长 6.56%，主要由于直营业务及大宗业务收入增长。发行人借助“全品类、一站式”及大店模式的优势，直营市场积极开拓引流渠道，2021 年直营业务取得突破，直营业务全年收入为 30,108.53 万元，较 2020 年增长 40.22%。2021 年发行人新设工程事业部积极拓展大宗业务，大宗业务全年收入为 14,310.62 万元，较 2020 年增长 49.91%。

在净利润方面，发行人境内品牌分部 2021 年净利润较 2020 年下降 77.87%，主要由于自 2021 年以来，受全球市场影响，境内大宗商品等原材料价格呈现震荡上涨状态，与发行人业务相关的板材、五金等原材料价格攀升。2021 年发行人境内品牌分部的毛利率为 30.26%，较 2020 年下降 6.76 个百分点，从而对净利润产生不利影响。

### (2) 2021 年至 2022 年及 2023 年 1-6 月境内品牌分部收入及净利润变动情况

2022 年，发行人境内品牌分部收入以及净利润分别为 142,576.82 万元和-1,878.77 万元，较 2021 年分别下降 23.39%和 183.22%，境内品牌分部净利润由盈转亏；2023 年 1-6 月发行人境内品牌分部收入和净利润分别为 54,099.75 万元和-6,046.60 万元，收入同比下降 12.62%，净利润亏损幅度扩大；2022 年及 2023 年 1-6 月发行人境内品牌分部收入及利润下滑的主要原因如下：

①受国内市场需求下滑的影响，叠加受制于偿债压力发行人营销费用投入较为保守谨慎的影响，加之目前行业竞争不断加剧，发行人境内品牌分部收入有所

下降

2022年，国内家具行业需求低迷。根据国家统计局的数据，2022年家具类消费品零售额为1,635亿元，同比下降7.5%；2022年规模以上家具制造业企业营业收入7,624.1亿元，同比下降8.1%，主要受建材家居、房地产等市场下行影响。国内家具行业需求低迷，市场需求下滑对**2022年**发行人境内品牌分部经营业绩带来不利影响。

**2023年上半年**，境内家居产品线下消费的需求仍处于逐步修复和释放阶段。根据国家统计局的数据，2023年1-6月全国规模以上家具制造业企业营业收入为2,898.2亿元，同比下降9.9%；利润总额为132.0亿元，同比下降1.9%。家装产品特别是定制家具的安装交付需要一定时间，政策对于家装消费市场的利好的传导也有一定时滞效应，故**2023年1-6月**发行人境内品牌分部收入端尚未显著恢复。

报告期各期末，发行人合并资产负债率分别为66.04%、73.52%、69.21%和**69.37%**，高于同行业可比公司，发行人面临一定的偿债压力，具体情况如下：

公司名称	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
顾家家居	<b>42.82%</b>	43.66%	47.28%	45.52%
索菲亚	<b>54.30%</b>	49.87%	52.23%	39.07%
尚品宅配	<b>57.51%</b>	56.23%	55.22%	43.82%
欧派家居	<b>48.17%</b>	42.28%	38.40%	36.71%
可比公司平均值	<b>50.70%</b>	48.01%	48.29%	41.28%
可比公司中位数	<b>51.23%</b>	46.77%	49.76%	41.45%
<b>曲美家居</b>	<b>69.37%</b>	<b>69.21%</b>	<b>73.52%</b>	<b>66.04%</b>

数据来源：wind

受制于偿债压力，发行人营销费用投入**较为保守谨慎**。报告期内发行人境内品牌分部的广告费及业务宣传费投入分别为7,946.50万元、6,385.79万元、2,213.89万元及**994.96万元**，相关费用投入占境内品牌分部收入的比例分别为4.55%、3.43%、1.55%及**1.84%**，有所**下降**。家具行业的分散度较高，市场竞争较为激烈，发行人营销费用投入相对较低也一定程度上限制了营业收入的增长空间。

综上，由于受到下游市场需求下滑的影响，叠加受制于偿债压力发行人营销费用投入较为保守谨慎的影响，加之目前行业竞争不断加剧，2022年发行人境内品牌分部收入为142,576.82万元，同比下滑23.39%；2023年1-6月发行人境内品牌分部收入为54,099.75万元，同比下滑12.62%。

2022年及2023年1-6月，发行人境内品牌分部收入与同行业可比公司境内业务营业收入对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	境内品牌分部/境内业务营业收入			
	2023年1-6月		2022年	
	金额	同比变动	金额	同比变动
顾家家居	523,471.35	2.65%	1,030,350.11	-3.82%
索菲亚	474,378.41	-0.78%	1,122,254.14	7.84%
尚品宅配	207,045.96	-10.16%	531,434.21	-27.30%
欧派家居	984,343.94	1.55%	2,247,950.35	9.97%
曲美家居	54,099.75	-12.62%	142,576.82	-23.39%

注：1、上述公司除顾家家居外其他公司境外业务占比均极低，故直接列示其营业收入；2、因顾家家居未披露境内业务营业收入，故列示境内业务主营业务收入替代。

2022年，可比公司中索菲亚及欧派家居境内业务营业收入实现了不同程度的正向增长，顾家家居境内业务营业收入有所下降但下降幅度较小；2023年1-6月，可比公司中顾家家居及欧派家居境内业务收入实现小幅增长，索菲亚境内业务营业收入有所下降但下降幅度较小，上述公司为具有行业优势的龙头企业，营业收入受市场需求下滑的影响较小，仍保持竞争优势；2022年及2023年1-6月，尚品宅配境内业务营业收入较同期分别下降27.30%及10.16%，尚品宅配收入变动趋势与发行人较为可比。

②2022年及2023年1-6月发行人主要原材料木材、皮料、五金件等价格仍处于历史高位，导致境内品牌分部的毛利率较以前年度有所下降

发行人生产家居产品的主要原材料包括板材、木材、皮革、五金件等，报告期内直接材料占主营业务成本的比例分别为49.21%、45.32%、48.58%及53.05%，占比较高，原材料价格变动会对公司生产成本造成直接影响。自2021年以来，受全球市场影响，境内大宗商品等原材料价格呈现震荡上涨状态，与发行人业务相关的板材、五金等原材料价格攀升，从而导致2021年以来发行人境内品牌分部毛

利率有所下滑。2023年1-6月，尽管发行人部分主要原材料价格已出现增速放缓或呈现一定程度下降趋势，2023年上半年仍在持续消化2022年采购的高价原材料库存，且2023年一季度原材料价格仍相对较高，因此2023年上半年生产成本仍处于较高水平。2020年、2021年、2022年及2023年1-6月，发行人境内品牌分部毛利率分别为35.32%、30.26%、26.86%及25.51%，呈逐步下降趋势。

2022年及2023年1-6月，发行人境内品牌分部毛利率与同行业可比公司境内业务毛利率对比情况如下表所示：

公司名称	境内品牌分部/境内业务毛利率			
	2023年1-6月		2022年	
	毛利率	较同期增减	毛利率	较同期增减
顾家家居	36.55%	增加 1.95 个百分点	37.28%	增加 2.77 个百分点
索菲亚	34.79%	增加 2.82 个百分点	32.99%	减少 0.22 个百分点
尚品宅配	34.11%	增加 1.00 个百分点	34.62%	增加 1.45 个百分点
欧派家居	31.52%	增加 0.22 个百分点	31.61%	减少 0.01 个百分点
曲美家居	25.51%	增加 0.29 个百分点	26.68%	减少 3.40 个百分点

注：1、上述公司除顾家家居外其他公司境外业务占比均极低，故直接列示其综合毛利率；  
2、因顾家家居未披露境内业务综合毛利率，故列示其境内业务主营业务毛利率。

2022年，可比公司中顾家家居及尚品宅配境内业务毛利率较去年有所增长，索菲亚及欧派家居境内业务毛利率较去年有所下降，发行人毛利率下降幅度高于可比公司。发行人与可比公司毛利率变动趋势的差异除系由于产品种类、原材料等方面的差异外，还包括发行人受国内市场需求下滑的影响，营业收入及相关产品销量下降导致单位产品固定成本上升的影响。2023年1-6月，发行人与可比公司境内业务毛利率均较去年同期有所增长，增长幅度存在一定差异，发行人毛利率增长幅度低于可比公司平均水平。

## 2、境外品牌分部收入及利润变动情况

报告期内，发行人境外品牌分部收入及净利润变动情况如下：

### (1) 2020年至2021年境外品牌分部收入及净利润变动情况

在收入方面，发行人境外品牌分部2021年营业收入较2020年增长26.59%，主要系受下游市场需求增加的影响，境外品牌 Stressless、IMG 及 Svane 收入均实现增长，较2020年分别增长27.31%、29.19%及13.49%。

在净利润方面,发行人境外品牌分部 2021 年净利润较 2020 年增长 38.64%,主要原因系:(1)受下游市场需求增加的影响,境外品牌分部营业收入有所增长;(2)受全球市场影响,原材料价格和运输成本持续走高,境外子公司 Ekornes 通过提高产品销售价格、提升产能利用率及运营效率等多种方进行降本增效,有效对冲了各项成本上涨对净利润的负面影响。

## **(2) 2021 年至 2022 年及 2023 年 1-6 月境外品牌分部收入及净利润变动情况**

2022 年发行人境外品牌分部收入和净利润分别为 345,072.00 万元和 19,280.99 万元,较 2021 年分别上升 6.49%和下降 34.20%,境外品牌分部净利润下降的主要原因系:(1)受俄乌冲突及欧美国家通货膨胀压力高企的影响,自 2022 年下半年以来欧洲及北美市场的消费需求受冲击程度较大,导致境外品牌分部订单存量下降,收入也受到影响,2022 年第四季度境外品牌分部收入较去年同期有所下降;(2)2022 年发行人主要原材料木材、皮料、五金等价格仍处于历史高位,导致境外品牌分部毛利率有所下降,2022 年发行人境外品牌分部的毛利率为 34.34%,较 2021 年下降 4.47 个百分点;(3)受国际宏观环境影响,运输费用处于较高水平,导致境外品牌分部毛利率下降,对净利润造成影响;(4)欧美国家加息周期基础利率上升,造成发行人境外债务成本升高,2022 年发行人境外品牌分部利息费用有所上升,对净利润产生一定负面影响。

2023 年 1-6 月发行人境外品牌分部收入和净利润分别为 141,562.49 万元和 553.41 万元,较去年同期分别下降 26.64%和 96.98%,境外品牌分部收入及净利润下降的主要原因系:(1)2022 年下半年以来欧洲及北美市场的消费需求受冲击程度较大,境外品牌分部订单量有所下滑,2023 年 1-6 月前期销售订单减少的影响逐步体现至收入端,境外品牌分部收入较同期下降 26.64%,对净利润产生负面影响;(2)2023 年 1-6 月,尽管发行人部分主要原材料价格已出现增速放缓或呈现一定程度下降趋势,但发行人原材料采购周期与备货周期保守估计达 3 个月,2023 年上半年仍在持续消化 2022 年采购的高价原材料库存,且 2023 年一季度原材料价格仍相对较高,因此 2023 年上半年生产成本仍处于较高水平,境外品牌分部毛利率仍有所下降,从而对净利润产生不利影响;(3)境外子公司 Ekornes 对亚太地区供应链进行升级,合并越南、泰国工厂,导致产生一次性员

工离职补偿约 0.20 亿元，对净利润产生负面影响。

### 3、收购 Ekornes 所产生债务的影响

#### (1) 发行人因收购 Ekornes 所产生债务的情况

2018 年 8 月，发行人完成对挪威上市公司 Ekornes 的要约收购，交易共支付对价 512,812.55 万挪威克朗，按照中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的 2018 年 5 月 22 日（即本次收购董事会召开前一日）人民币汇率中间价（汇率为 100 人民币兑 126.21 挪威克朗）计算，折合 406,316.89 万人民币。按照首次收购时发行人通过境内外子公司持有标的公司 90.5%的股权测算，发行人交易需支付的对价约为 464,095.36 万挪威克朗，基于上述汇率计算，交易对价为 367,716.79 万元人民币。

为完成对 Ekornes 的收购，发行人综合利用大股东借款、银行并购贷款以及自有资金等方式筹集了交易所需的收购资金：①上市公司大股东赵瑞海、赵瑞宾和赵瑞杰三人通过股权质押融资，并委托重庆国际信托股份有限公司（以下简称“重庆信托”）向上市公司提供借款 14.875 亿元；②招商银行股份有限公司上海自贸试验区分行向上市公司境外子公司提供 2.2556 亿欧元并购贷款（等值 18 亿元人民币）；③其余收购资金为上市公司自有资金。

综上，因要约收购 Ekornes 的资金需求量较大，发行人新增约 33 亿元人民币并购债务。

#### (2) 大额债务对发行人盈利能力的影响

收购完成后，发行人境外子公司 Ekornes QM Holding AS 于 2019 年 4 月发行 20 亿挪威克朗债，募集资金主要用于置换并购贷款；2020 年 7 月，发行人完成非公开发行股票融资，募集资金用于置换预先已投入的收购资金；同时，发行人通过经营所得资金陆续偿还了部分并购产生的债务。

截至报告期各期末，发行人有息负债余额分别为 325,273.93 万元、357,037.73 万元、350,635.75 万元和 **321,745.77 万元**，整体有息负债规模仍处于较高水平，面临较大的偿债压力，报告期各期有息负债余额变动情况如下：

单位：亿元

报告期	期初有息	期末有息	有息负债变动原因
-----	------	------	----------

	负债余额	负债余额	
2020 年度	40.39	32.53	非公开发行股票募集资金用于置换预先已投入的自筹资金,使用募集资金及自有资金偿还重庆信托借款约 7.49 亿元
2021 年度	32.53	35.70	新增约 4 亿元境外银行贷款,以及偿还部分境内银行贷款
2022 年度	35.70	35.06	偿还部分境内银行贷款
<b>2023 年 1-6 月</b>	<b>35.06</b>	<b>32.17</b>	<b>置换海外债券及银行借款,境外有息负债规模有所下降</b>

注:2020 年发行人使用非公开发行股票募集资金优先偿还重庆信托借款的主要原因为,2020 年 7 月发行人完成前次非公开发行股票募集资金时,重庆信托借款利率为 7.0431%至 8.0768%,境外贷款利率约为 1.55%,发行人选择优先偿还财务成本较高的债务。

报告期内,发行人利息费用分别为 26,111.49 万元、21,956.35 万元、25,965.84 万元及 **16,680.01 万元**,大额利息费用也对发行人经营业绩产生一定的负面影响。

发行人已在募集说明书之“重大事项提示”之“二/(四)偿债风险”中针对偿债风险进行补充披露,具体如下:

#### “(四) 偿债风险

公司因 2018 年要约收购 Ekornes 产生较大的并购债务。截至报告期各期末,公司有息负债余额分别为 325,273.93 万元、357,037.73 万元、350,635.75 万元和 **321,745.77 万元**,整体有息负债规模仍处于较高水平,公司合并资产负债率分别为 66.04%、73.52%、69.21%和 **69.37%**,公司面临较大的偿债压力。报告期内,发行人利息费用分别为 26,111.49 万元、21,956.35 万元、25,965.84 万元和 **16,680.01 万元**,大额利息费用对发行人经营业绩产生一定的负面影响。2022 年以来,受到美联储、欧央行及全球金融市场加息影响,公司境外有息负债成本大幅提高,对净利润产生负面影响。

如未来公司资金紧张状况得不到有效缓解、欧美国家继续实施加息政策,公司将面临更大的偿债风险,并对经营业绩持续产生不利影响。虽然公司本次发行后资产负债结构得到优化,但随着未来业务的发展,负债水平若不能保持在合理范围内,公司仍将面临一定的偿债风险。”

发行人本次向特定对象发行股票融资的募集资金到位后,将有助于发行人优化资本结构、缓解偿债压力、降低利息费用并提升盈利水平,本次股权融资具有



必要性。

## （二）结合同行业可比公司情况，量化分析境内业务大幅亏损的原因

2022 年发行人境内品牌分部收入和净利润分别为 142,576.82 万元和-1,878.77 万元，较 2021 年分别下降 23.39%和 183.22%，境内品牌分部净利润由盈转亏；2023 年 1-6 月发行人境内品牌分部收入和净利润分别为 54,099.75 万元和-6,046.60 万元，收入同比下降 12.62%，净利润亏损幅度扩大，2022 年发行人境内品牌分部大幅亏损及 2023 年 1-6 月亏损幅度扩大的主要原因请参见本问询回复之“问题 3”之“一、/（一）/1、/（2）2021 年至 2022 年及 2023 年 1-6 月境内品牌分部收入及净利润变动情况”。

## （三）对发行人经营业绩的相关影响因素仍未完全消除的具体情况

2022 年度，发行人营业收入为 485,250.15 万元，较上年同期收入 507,325.56 万元下降 4.35%，归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 3,695.73 万元和-2,559.62 万元，较去年同期降幅较大，主要系受市场需求下滑、原材料及运输成本上涨及欧美国家加息致使公司债务成本上升的影响。

2023 年上半年，发行人营业收入为 194,728.48 万元，较上年同期下降 23.24%，归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为-15,652.90 万元和-12,589.10 万元，较上年同期降幅较大。

2023 年上半年发行人经营业绩尚未完全恢复，影响发行人经营业绩的不利因素仍未完全消除，具体情况如下：

### 1、市场需求下滑的影响因素

根据国家统计局的数据，2023 年 1-6 月全国规模以上家具制造业企业营业收入为 2,898.2 亿元，同比下降 9.9%；利润总额为 132.0 亿元，同比下降 1.9%。2023 年上半年，境内家居产品线下消费的需求仍处于逐步修复和释放阶段，家装产品特别是定制家具的安装交付需要一定时间，政策对于家装消费市场的利好的传导也有一定时滞效应，故发行人境内品牌分部经营业绩尚未显著恢复。

受俄乌冲突及欧美国家通货膨胀压力高企的影响，自 2022 年下半年以来欧洲及北美市场的消费需求受冲击程度较大，欧美市场需求下滑导致境外品牌分部 2022 年第四季度至 2023 年上半年境外业务订单减少，对 2023 年上半年收入产生负面影响。

截至本回复出具之日，境内家居市场尚处于逐步复苏状态，境外家居市场受地缘冲突及欧美国家通货膨胀压力的影响尚未显著恢复，但 Ekornes 订单阶段性下滑情况已逐渐趋于结束，具体比较而言，2023 年 1-6 月 Ekornes 订单额同比下滑超过 15%，但 2023 年 6 月 Ekornes 订单额已恢复至同比增长水平，总体来看市场需求下滑对发行人经营业绩的影响尚未完全消除。未来随着境内市场需求逐步修复和释放，欧美国家通货膨胀水平趋稳且加息周期进入尾声，境内外家居市场需求有望趋于好转，从而带动发行人经营业绩实现恢复或增长。

## 2、行业竞争及营销投入有限的影响因素

我国家具行业竞争格局分散，市场集中度低，市场竞争较为激烈。从综合实力看，发行人整体在市场份额、业务规模等方面与行业龙头公司相比仍存在一定差距，发行人经营业绩受市场需求下滑的影响较龙头公司更大。且受制于偿债压力，报告期内发行人营销费用投入相对较低，一定程度上限制了营业收入的增长空间。

截至本回复出具之日，发行人与行业龙头公司仍存在一定差距，且面临较大偿债压力，仍会限制发行人在营销端的投入，该不利因素尚未完全消除。未来随着发行人逐步优化资本结构，提升营销投入，增强市场竞争力，该不利因素的影响将有所减弱。

## 3、原材料价格上涨的影响因素

发行人生产家居产品的主要原材料包括板材、木材、皮革、五金件等，2021 年以来，受全球市场波动影响，与发行人业务相关的板材、皮革、五金等原材料价格呈现震荡上涨状态，2023 年相关原材料价格增幅趋于缓和或出现回落。2020 年以来，人造板、皮革、五金的市场价格变化趋势如下：

类型	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人造板	平均价格（元/m <sup>3</sup> ）	990.07	1,020.62	955.11	887.47

类型	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	变化率	-2.99%	6.86%	7.62%	/
皮革	平均价格（美分/磅）	59.17	57.56	47.42	33.57
	变化率	2.80%	21.38%	41.27%	/
五金	价格指数均值	121.67	121.47	116.95	103.23
	变化率	0.17%	3.86%	13.29%	/

注：上述人造板价格口径为百川盈孚统计的国内人造板价格，皮革价格为 IMF 统计的全球皮革价格，五金价格指数均值为工商业联合会统计的五金材料价格指数；2023 年 1-6 月变化率系与 2022 年全年情况对比。

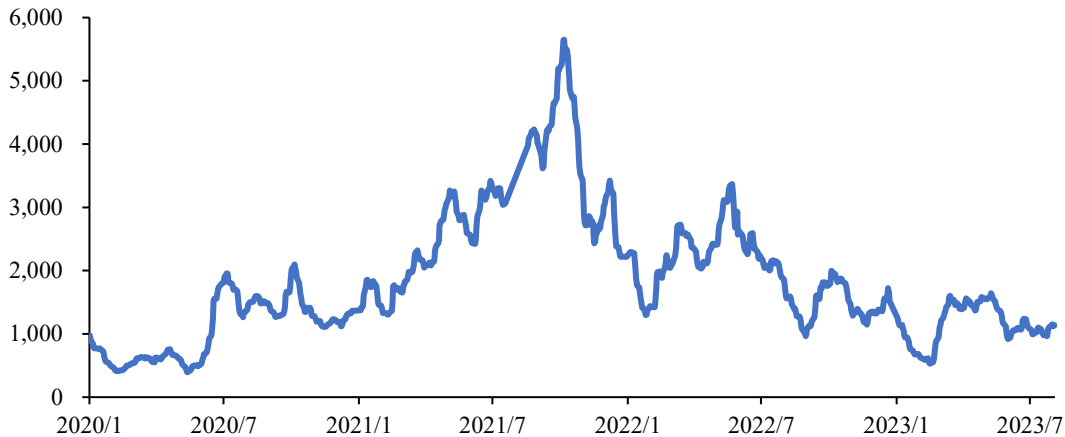
人造板 2023 年 1-6 月平均价格相比 2022 年下降 2.99%，皮革 2023 年 1-6 月平均价格明显增幅放缓，五金价格指数均值基本稳定不变。整体而言，发行人主要原材料价格增幅趋于缓和或出现回落。

截至本回复出具之日，尽管发行人部分主要原材料价格已出现增速放缓或呈现一定程度下降趋势，但发行人原材料采购周期与备货周期保守估计达 3 个月，2023 年上半年仍在持续消化 2022 年采购的高价原材料库存，且 2023 年一季度原材料价格仍相对较高，因此 2023 年上半年发行人生产成本仍处于较高水平，导致毛利率有所下滑，盈利能力下降。随着全球通胀压力减小，未来原材料价格的逐步回落及发行人高价原材料库存的逐步消耗，发行人毛利率水平及盈利情况将有所回升。

#### 4、运输成本上涨的影响因素

运输成本方面，以国际海运运价指数波罗的海干散货指数（BDI）为例，2023 年以来，国际海运价格已回落至正常范围，随着国际海运价格的持续回落，公司承担的运输费用成本金额有所下降，该因素对发行人经营业绩的影响已基本消除。

国际海运运价指数波罗的海干散货指数 (BDI)



数据来源：东方财富 Choice

### 5、欧美国家加息的影响因素

2023 年上半年，欧美国家加息致使发行人海外债务成本上升的影响尚未消除。2023 年上半年，美联储累计加息 75 个基点，联邦基金利率上调至 5.00%-5.25%，受到美联储、欧央行及全球金融市场加息影响，公司境外有息负债成本大幅提高，对净利润产生负面影响。2023 年 7 月，美联储再次宣布加息 25 个基点，联邦基金利率上调至 5.25%-5.50%，因此该因素对发行人经营业绩的不利影响仍未完全消除，发行人正在积极采取股权融资、债务融资替换等多种措施应对该不利因素带来的影响，整体来看该因素对发行人经营业绩不会有重大不利影响。

考虑到前述因素对发行人境外子公司 Ekornes 经营亦带来一定不利影响，如若 Ekornes 业务发展未能改善，经营情况恶化，发行人将面临商誉、无形资产及资产组减值的风险，发行人已在募集说明书之“重大事项提示”之“二/（三）商誉、无形资产及资产组减值的风险”中进行补充披露，具体如下：

#### “（三）商誉、无形资产及资产组减值风险

2018 年，公司完成对 Ekornes 的现金收购，构成非同一控制下企业合并，形成了较大的商誉，并于购买日将其分摊至相关的资产组。同时，公司将 Ekornes 旗下品牌 Stressless 和 IMG 的商标权和客户关系确认为无形资产。

2022 年末，公司商誉账面价值为 108,552.98 万元，占公司总资产的比例为 14.23%；相关资产组的资产账面价值为 327,724.12 万元，其中无形资产商标权和客户关系的账面价值分别为 104,229.86 万元和 84,089.40 万元，占公司总资产的

比例分别为 13.67%和 11.03%。受到欧美市场需求下滑及原材料价格上涨等因素的影响，Ekornes 2022 年第四季度至 2023 年上半年业务订单有所减少，盈利能力下降。若 Ekornes 后续业务发展未能改善，经营情况恶化，公司将面临商誉、无形资产及相关资产组减值的风险，从而对公司经营业绩造成不利影响。”

#### **(四) 是否对公司生产经营及持续经营能力产生重大不利影响，相关风险揭示是否充分**

截至本回复出具之日，影响公司经营业绩的不利因素未完全消除，但随着市场需求逐步释放，原材料价格和海运价格回落及美联储加息周期将进入尾声，前述不利因素已有所减弱。在前述影响公司业绩的部分不利因素有所好转、公司整体经营情况较为良好、公司有效实施各项应对措施、行业受到政策大力支持的背景下，预计相关因素不会对公司生产经营及持续经营能力产生重大不利影响，发行人仍具有良好的持续经营能力，具体分析如下：

##### **1、前期影响公司业绩的部分不利因素有所好转**

相关分析请参见本问询回复之“问题 3”之“一、/（三）对发行人经营业绩的相关影响因素仍未完全消除的具体情况”。

##### **2、发行人整体经营情况**

###### **(1) 发行人主营业务保持稳定**

发行人主要从事中高端家具及配套家居产品的研发、设计、生产和销售业务，为消费者提供全屋家具和家居用品解决方案。发行人秉承“设计创造生活”的理念，定位“多功能空间”品牌，让家居产品成为传达“简约、时尚、现代”的文化载体。发行人是行业内少数具备全品类家具产品研发、设计和生产能力的品牌家居企业。发行人的产品以原创设计、精益制造、绿色环保、品质出众为核心竞争优势，产品线涵盖成品家具、定制家具、软装饰品等各类家居产品。大家居集合店模式融合了公司对生活美学和生活方式的理解，将曲美全线产品、全屋设计服务和新零售模式进行有机结合，为客户量身定制全屋家居空间和生活方式，满足消费者一站式的家具和家居用品购物需求。

发行人自设立以来始终深耕家具制造业，坚持内生式增长和外延式发展并重的发展战略，在夯实主营业务的基础上，密切跟踪行业发展趋势及机遇。自设立

以来，发行人主营业务未发生变化。

## **(2) 发行人具有竞争优势，能够保障发行人持续发展**

发行人经过多年的技术积累和发展，已形成了较强的品牌优势、产品优势、制造优势、设计优势和渠道优势等竞争优势。发行人有近 30 年的品牌历史，是国内知名的中高端家具品牌，于 2018 年度收购的 Ekornes 是全球家具细分市场的知名企业，旗下主要包括三个品牌，分别为 Stressless、IMG、Svane。其中 Stressless，Svane 是欧洲著名的家具品牌，IMG 在澳大利亚和美国具有较高知名度。自 2018 年完成收购至俄乌冲突之前，Ekornes 保持了良好的持续性增长，2019 年至 2021 年营业收入由 24.86 亿元增长至 32.40 亿元，净利润由 2.28 亿元增长至 3.71 亿元。

发行人长期积累的品牌美誉度，使得发行人在目标市场拥有稳步增长的粉丝群体，是发行人核心竞争力之一。发行人丰富的多品类产品线、专业化、柔性化、智能化和信息化的制造体系、强大的产品设计和研发能力和销售渠道优势都为发行人的持续发展提供了有力的保障。

## **(3) 行业政策支持提供稳定良好的发展环境，家居市场需求预计稳定恢复**

2022 年以来，国家持续推出促进消费、扩大内需、支持地产行业相关政策，鼓励消费提质升级，提振消费信心，利好家居行业发展，特别是中高端领域。一系列政策为家居行业的复苏及发展指明了方向，营造了良好的发展环境。

近期，国家对于家居消费提出更具体的提振措施，大力支持家居行业发展。具体而言，2023 年 6 月 29 日，国务院常务会议指出，家居消费涉及领域多、上下游链条长、规模体量大，采取针对性措施加以提振，有利于带动居民消费增长和经济恢复。2023 年 7 月 12 日，商务部等 13 个部门联合发布《关于促进家居消费若干措施的通知》（以下简称“《通知》”），从提升供给质量、创新消费场景、改善消费条件、优化消费环境四方面提出十一条政策举措。伴随《通知》的正式发布，以及一系列政策细则的迅速落地，家居行业将注入新的发展动力。

因此，结合公司面临的外部良好政策环境、稳定恢复的市场需求，宏观外部环境预计给公司持续经营能力及业绩恢复带来正面支撑。

### 3、发行人采取的应对措施

为降低未来相关不利因素对经营业绩的影响，实现业绩改善，发行人采取的应对措施如下：

#### （1）聚焦新品牌、新产品、新场景，为 Ekornes 塑造新的增长点

##### ①新品牌：革新营销和品牌印象

发行人从企业运营的长周期考虑，计划建设更具营销前瞻性和品牌打造能力的业务团队，革新 Ekornes 产品相对传统的营销模式。Ekornes 运营历史悠久，启用创新型业务团队、运用互联网营销等更为年轻化的营销模式，将为 Ekornes 带来新的活力。同时，发行人开展“团队瘦身、裁剪冗员”，优化境外人员配置，精简境外冗余团队人员，合并临近地域团队，将售后中心转移至成本更低的地区，对抗阶段性境外宏观环境及局部战争的不利影响，降本增效，提升长期盈利能力和供应成本优势。此外，发行人近年来进行了较多的新品探索，下一步将保留其中的有效 SKU，聚焦核心单品，深化极致单品的品牌印象。

##### ②新产品：升级明星单品，扩充非舒适椅品类

Ekornes 经过多年的发展，其核心产品 Stressless 舒适椅被誉为“全世界最舒服的椅子”。近年来，Ekornes 着力提升舒适椅产品力，积极开展跨界研发，升级 Plus™ 自动调整支撑系统，提升仰角舒适度并释放扶手空间，同时促进非舒适椅品类的增长，电动椅、办公椅、功能沙发、餐椅等均收到市场的良好反馈，保持快速增长。此外，Ekornes 近年来推出的新款软床及床垫等产品亦得到市场的广泛认可。

本次境外募投项目将补充境外 Stressless 品牌电动椅、办公椅、舒适椅产能，旨在打破境外 Stressless 品牌产能瓶颈，加速布局电动椅等新品类，把握市场增量需求，为发行人业绩增长蓄力。

##### ③新场景：小店模式深入中国大区

2022 年，Ekornes 中国市场受到线下流量下降的影响，但仍能保持收入增长。随着渠道数量的增长，Stressless 品牌被更多的中国消费者熟知，品牌效应凸显。

2023 年，Ekornes 计划在中国设立 Stressless 品牌销售大区，在团队预算、市

场费用、品牌推广预算方面将给予中国市场更多发展支持，加快开店速度，快速提升消费者的品牌认知。Stressless 单品优势突出，发行人计划依托大经销商中后台的运输仓储实力，拓展 Stressless 小店模式，充分发挥小店服务成本低、投资回收期短、选址灵活的优势，实现快速布局获客，并完成供应链重组，达到进口产品高效交付。此外，随着未来中国组装工厂的建设与运营，中国市场的订单响应速度也将大大提高，这些举措将有利于中国市场的快速发展。

## **(2) 以成品家具为锚，高效触达新一代消费者，凸显品牌核心竞争力和曲美特色**

### **①用成品家具锚定居室的风格和特色，强化品牌特性，回归曲美特色**

发行人是行业内少数具备全品类家具产品研发、设计和生产能力的品牌家居企业。随着新一代消费群体对于风格化、个性化的家居产品需求释放，软体家具为主的成品家具作为居室的视觉中心，更能传达风格调性，未来将具备较强的增长潜力。

发行人将以成品家具传达曲美品牌的传统设计优势，回归曲美特色，辅以定制家具一站式满足客户的全屋家居产品需求。发行人通过本次募投项目将补充境内软体家具产能，旨在结合品牌焕新战略为境内业务打造新的中长期收入增长点。

### **②焕新品牌，精简 SKU，更新店面，重塑营销路径，把握市场增量需求**

产品方面，发行人已陆续推出一系列全新子品牌，包括受到市场青睐的“**曲美 Lab**”、“河湾”、“如觅”、“集木”和“漾”等，有望助力发行人贴近新一代主流消费群体需求，成为发行人抢占核心流量资源的关键资本。发行人将持续提升产品效率，大力进行新品研发与老产品的淘汰工作，减少低效 SKU 的数量，通过持续的新品研发，在环保性、外观设计、性价比方面持续提升产品竞争力，优化产品结构。

营销及渠道层面，发行人结合新产品系列升级店面，2023 年上半年新开店 50 家左右，且更加注重终端消费者的触达和互动，积极发力线上渠道，围绕消费者需求进行线上内容创新，并在小红书、抖音等新媒体平台通过社交网络等渠道触达消费者，提高当下消费者对曲美家居品牌的认知。同时，发行人已启动品牌内容与线上营销内容优化工作，以新产品为核心，品牌价值观与线上内容为载体，



突出曲美长久以来秉持的绿色环保、设计领先的特性，提高曲美家居品牌曝光度，提高品牌自然流量，促成产品销售转化，并带动线下与电商业务的发展。

### ③更新设计平台，强化智能制造，深化服务能力

发行人积极推进全方面服务能力的提升。设计方面，发行人更新了设计平台，改进设计软件体系，提升设计效果和设计效率。智能制造方面，本次境内募投项目发行人也将借鉴 Ekornes 先进的产研技术，提升产品性能；同时，新产线将引入智能化生产模式，提升床垫、软床及沙发产品的自动化生产效率，降本增效。前置服务方面，发行人增强自身前置沟通服务能力，提供包括全屋设计等增值服务深度绑定客户，提升服务体验。

### ④优化成本费用管控，实现降本增效

发行人将根据自身资金状况，合理制定业务发展规划，保障自身的持续经营和健康发展。同时，发行人将不断优化费用管理机制，加强预算管理，在严控各项费用的基础上，提升经营和管理效率；优化各类产品的生产工艺流程，持续强化生产过程精细化管理，提升生产效率；合理平衡资源投入，提升组织能力和人均效能，实现降本增效。

### (3) 国内产能布局优化，盘活发行人土地资产

伴随发行人国内产能布局优化的整体战略，发行人将对北京的土地资产进行规划盘整，并通过出租、对外合作等方式回收现金流。2022年6月，根据北京市怀柔科学城区域配套资源整理工作的统筹规划，发行人全资子公司古诺凡希与北京雁栖中诚科技发展有限公司签署《怀柔科学城区域配套资源整理协议》，古诺凡希就土地、房屋、附属物及设备设施等整理及补偿收到补偿补助款约1亿元；2023年7月，发行人与中科亚太智达（北京）科技有限公司签署了《曲美科创产业园建设运营合作协议》，发行人将逐步在北京顺义西区工厂内开展土地和厂房租赁业务，并将收取办公楼和厂房租金，为公司补充现金流。

## 4、发行人预计的盈亏平衡点

发行人的盈亏平衡点主要受未来营业收入、毛利率、期间费用率等因素影响，发行人预计2024年有望实现扭亏为盈，具体分析如下：

## （1）营业收入

发行人营业收入主要来自于境内品牌（曲美品牌）分部和境外品牌（Stressless、IMG 及 Svane 品牌）分部。

针对境内品牌分部：（1）境内市场需求正在逐步修复和释放，国家持续推出利好的行业政策。从房地产竣工面积看，2023年竣工面积累计同比增速转正，且呈逐月改善趋势。随着房地产市场长效机制不断完善，因城施策效果逐步显现，房地产市场有望逐步企稳，进而带动家居企业订单企稳改善。**从二手住宅成交面积看，根据克而瑞研究中心统计，2023年上半年，17个重点城市二手房累计成交4,525万平方米，同比增长55%，较去年下半年增长30%。**二手住宅带来的存量翻新需求，有望支撑家居市场规模。（2）为进一步提升市场份额，发行人积极推进品牌焕新计划，增添品牌活力。发行人已陆续推出一系列全新子品牌，包括**多功能空间品牌“曲美Lab”**、传承弯曲木工艺、自然环保的品牌“河湾”、新生代睡眠空间品牌“如觅”、纯实木自然侘寂风品牌“集木”和面向年轻化群体的焕新品牌“漾”，结构化的全新子品牌系列有望助力发行人贴近新一代主流消费群体需求，成为发行人抢占核心流量资源的关键资本。此外，发行人发力线上渠道，推出了墩墩沙发等兼具个性和功能性的潜在爆款产品，目前以电商、小红书等为主要渠道载体，预计进一步线上线下联动、强化品牌形象，后期有望成为业内爆品，持续焕发品牌新活力。未来随着境内市场需求正在逐步修复和释放，叠加发行人在市场竞争方面的资源投入，发行人境内品牌分部营业收入有望增长。

针对境外品牌分部：（1）欧洲市场方面，2023年6月欧元区消费者物价调和指数(HICP)初值较上年同期上升5.5%，涨幅较5月的6.1%有所下降，欧洲主要国家通胀指数回落趋势明显，叠加OECD消费者信心指数逐渐走强，欧洲市场消费活力持续向上，发行人欧洲地区业务有望迎来持续修复。（2）北美市场方面，2023年6月美国通货膨胀率降至两年来的最低水平，消费者价格指数(CPI)同比从5月的4%大幅下降至6月的3%，已实现连续12个月回落。随着美国通胀持续回落，以及美联储加息接近尾声，美国房市销售逐渐迎来复苏，预计北美家居市场需求有望迎来边际回暖。（3）中国市场方面，2023年Ekornes计划在中国设立Stressless品牌销售大区，通过资源持续投入，加快开店节奏，有望推动中国业务实现快速发展。综上，随着市场需求边际逐渐回暖，叠加资源的持续投

入，发行人境外品牌分部营业收入有望实现稳步增长。

倘若未来宏观环境或者行业发生重大不利变化，或者发行人产品竞争力下降，或者资源投入效果不及预期，发行人营业收入可能增长不及预期或存在下降风险。

## （2）毛利率

报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 39.10%、35.97%、32.68%和 **31.32%**，受原材料价格及运输成本上涨等影响，发行人毛利率逐年下降。截至本回复出具日，发行人主要原材料价格增幅逐步趋于缓和或出现回落，海运价格已回落至正常范围。随着全球通胀压力减小，未来原材料价格的逐步回落及发行人高价原材料库存的逐步消耗，发行人毛利率水平将有所回升。

倘若未来原材料价格回落趋势不及预期或海运价格再次攀升，发行人毛利率仍存在进一步下降的风险。

## （3）期间费用率

报告期内，发行人期间费用率分别为 35.23%、30.34%、31.85%和 **37.12%**。未来随着公司在市场端的投入逐步推动营业收入进一步增长，叠加发行人加强费用管控，发行人的销售费用率和管理费用率将有所降低。同时，随着欧美国家加息周期逐渐进入尾声，并且本次募集资金到位后发行人将进一步缩减有息债务规模，发行人的财务费用有望降低，从而降低整体期间费用率水平。

倘若未来发行人营业收入增长不及预期，或者期间费用增幅较大，或者债务成本进一步上升，发行人期间费用率仍可能维持在较高水平。

综合上述因素，基于发行人未来营业收入进一步增长、毛利率水平有所回升、期间费用率逐渐降低的预期，预计发行人 2024 年有望实现扭亏为盈。考虑到公司未来业绩水平受宏观环境、行业发展情况、公司自身经营情况等诸多因素影响，盈亏平衡点仍具有较大不确定性，上述测算不构成盈利预测或业绩承诺，请投资者关注相关投资风险。

综上所述，前期影响公司业绩的部分不利因素有所好转，公司整体经营情况较为良好，并将精简 SKU，焕新品牌，巩固竞争优势，把握市场增量需求，提升

市场份额，并提升成本费用管控能力，尽可能减少相关不利因素对公司经营业绩的影响程度；此外，公司所在家居行业受到政策大力支持，相关需求将有望进一步提振。因此，预计相关因素不会对公司生产经营及持续经营能力产生重大不利影响，发行人仍具有良好的持续经营能力。

发行人已结合 2023 半年度业绩情况，在募集说明书之“重大事项提示”之“二/（一）业绩下滑的风险”中对业绩下滑的风险进行补充披露，具体如下：

#### “（一）业绩下滑的风险

公司 2022 年营业收入为 485,250.15 万元，较上年同期收入 507,325.56 万元下降 4.35%，归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 3,695.73 万元和-2,559.62 万元，较去年同期降幅较大。其中，境内品牌分部收入以及净利润分别为 142,576.82 万元和-1,878.77 万元，同比下降 23.39%和 183.22%，主要系受到国内市场需求下滑、受制于偿债压力营销投入有限、行业竞争不断加剧、原材料价格上涨等因素的影响；境外品牌分部收入为 345,072.00 万元，同比增长 6.49%，增长幅度有所下降，净利润为 19,280.99 万元，同比下降 34.20%，主要系受到俄乌冲突及欧美国家通货膨胀压力高企带来的欧洲及北美市场需求下滑、原材料价格及运输成本上涨及欧美国家加息致使公司债务成本上升等因素的影响。

公司 2023 年半年度营业收入为 194,728.48 万元，较上年同期下降 23.24%，归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为-15,652.90 万元和-12,589.10 万元，较上年同期降幅较大。其中，境内品牌分部收入以及净利润分别为 54,099.75 万元和-6,046.60 万元，收入同比下降 12.62%，净利润亏损幅度扩大；境外品牌分部收入以及净利润分别为 141,562.49 万元和 553.41 万元，同比下降 26.64%和 96.98%，影响公司经营业绩的不利因素仍未完全消除。若未来该等不利因素持续存在或出现其他不利变化，公司将面临经营业绩进一步下滑的风险。”

二、结合发行人海关报关数据、投保数据、外汇收汇金额、出口退税金额等数据，分析与境外销售数据的匹配性

发行人境外销售包括境内控股子公司向境外销售（“内产外销”）及 Ekornes

向境外销售（“外产外销”）的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
外产外销	136,831.22	332,594.74	309,558.44	244,843.46
内产外销	164.16	619.86	588.21	367.13
境外销售收入合计	136,995.38	333,214.60	310,146.65	245,210.60

外产外销：Ekornes 生产并在全球销售，销售业务环节均发生在境外，不涉及中国海关报关、投保、退税、外币结汇等流程，故 Ekornes 向境外销售收入与中国海关报关数据、投保数据、外汇收汇金额、出口退税金额等无匹配性。

内产外销：发行人内产外销收入全部由境内控股子公司北京曲美瑞德国际贸易有限公司（以下简称“曲美瑞德”）向境外销售产生，均采用 FOB 模式向境外客户进行出口，货物控制权及风险报酬于越过船舷并离港时转移至客户，曲美瑞德于此时确认收入。运费及保险费由买方客户承担，不涉及发行人投保数据。

综上，以下主要分析曲美瑞德中国海关报关数据、外汇收汇金额、出口退税金额等数据与内产外销收入的匹配性。

#### （一）海关报关数据与境外销售规模的匹配性及勾稽关系

报告期内，曲美瑞德海关报关数据与出口销售收入的匹配及勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
出口销售收入（A）	164.16	619.86	588.21	367.13
海关报关数据（B）	156.32	619.67	594.22	381.83
差异（C=A-B）	7.85	0.19	-6.01	-14.70

注：报告期内，曲美瑞德出口销售主要以美元进行结算，海关报关数据亦主要以美元列式，因此按照收入确认当月入账汇率统一折算为人民币进行分析。

报告期各期，曲美瑞德出口销售收入与海关报关数据差异金额分别为-14.70万元、-6.01万元、0.19万元及 7.85 万元，差异较小，2020年-2022年差异原因均为汇率换算差，2023年1-6月差异的原因由-0.35万元汇率换算差及 8.20 万元服务收入免税无需报关申请退税构成。报告期内，曲美瑞德海关报关数据与境外销售规模存在匹配性及勾稽关系。

## (二) 出口退税数据与境外销售规模的匹配性及勾稽关系

报告期内，曲美瑞德出口退税数据与出口销售收入的匹配及勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
出口销售收入 (A)	164.16	619.86	588.21	367.13
本期收到的增值税出口退税金额 (B)	13.72	57.72	54.34	37.10
上年末应收出口退税金额 (C)	13.72	15.27	10.64	13.04
本年末应收出口退税金额 (D)	13.80	13.72	15.27	10.64
归属于本期的出口退税金额 (E=B-C+D)	13.80	56.17	58.97	34.70
出口退税金额占出口收入比例 (F=E/A)	8.41%	9.06%	10.03%	9.45%

报告期各期，曲美瑞德出口退税金额占其出口销售收入的比例分别为 9.45%、10.03%、9.06%及 8.41%，总体较为稳定。报告期内，曲美瑞德海关报关数据与境外销售规模存在匹配性及勾稽关系。

## (三) 外汇数据与境外销售规模的匹配性及勾稽关系

报告期内，曲美瑞德通过 FOB 模式向境外客户进行销售，并以美元进行结算。曲美瑞德公司财务报表外汇数据与出口销售收入的匹配性及勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
银行账户收款 (A)	180.80	511.91	558.83	433.56
应收账款期末余额 (B)	124.81	138.83	50.39	-
应收账款期初余额 (C)	138.83	50.39	-	57.77
预收款项/合同负债期初余额 (D)	-	34.09	11.33	-
预收款项/合同负债期末余额 (E)	-	-	34.09	11.33
汇兑损失 (“-”表示收益) (F)	-2.21	-4.29	11.95	5.06
手续费金额 (G)	-	0.27	0.37	0.65
倒轧外销收款金额 (H=A+B-C+D-E+F+G)	164.56	630.42	598.77	370.18
出口销售收入 (I)	164.16	619.86	588.21	367.13
差异金额 (J=H-I)	0.40	10.57	10.56	3.05
差异率 (K=J/I)	-0.24%	1.70%	1.80%	0.83%

报告期各期，通过银行账户收款、应收账款及预收账款/合同负债余额变动额等科目倒轧的调整后外销收款金额与出口销售收入的差异率分别为 0.83%、

1.80%、1.70%及-0.24%，差异较小。报告期内，曲美瑞德外汇数据与境外销售规模具有匹配性及勾稽关系。

综上所述，报告期内，发行人海关报关数据、出口退税数据及外汇数据等情况与境外销售规模具有匹配性及勾稽关系。

**三、说明客户关系的确认及摊销年限是否合理，结合对应客户合同履行情况、确认时相关参数的差异情况，说明无形资产（客户关系）减值准备计提是否充分**

**（一）客户关系的确认及摊销年限的合理性**

发行人客户关系系 2018 年收购 Ekornes 时根据收购对价分摊至可辨认净资产产生，以非同一控制下的企业合并的合并日确定的公允价值入账，按照预计受益年限平均摊销。在初始确认时，发行人聘请外部评估机构对收购形成的可辨认净资产的公允价值进行评估并出具《QUMEI INVESTMENT AS-PURCHASE PRICE, ALLOCATION EKORNES AS》，公司依据评估结果对客户关系的公允价值进行确认。

Ekornes 与大型零售连锁店及独立经销商签定客户合同，不直接向消费者销售，因此公司的利润与客户合同密切相关。对客户关系的公允价值评估采用“多期超额收益”的方法计算现有客户产生的超额价值的现金流，同时考虑使用公司其他资产的成本。Stressless 和 IMG 具有高度的客户黏性和客户品牌忠诚度，客户以大中型经销商及零售连锁店为主，其客户流失率一直处于较低水平，与主要客户有长期稳定合作关系。综合以上因素考虑，发行人在初始确认时预测 Stressless 客户关系预计受益年限为 25 年，预测 IMG 客户关系预计受益年限为 20 年。发行人对上述客户关系预计受益年限于每年年度终了进行复核。

客户关系估值模型中，发行人参考收购前实际客户流失率对预计受益年限内客户流失率进行预测，其中 Stressless 预计为 4.00%，IMG 预计为 5.00%。经测算，对比 2018 年客户收入情况，自收购后 2019 年至 2022 年 Stressless 及 IMG 平均实际客户流失率分别约为 2.29%及 3.59%，均低于预测值。具体情况如下：

项目	当年实际客户流失率				平均实际客户流失率
	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	
Stressless	1.84%	2.91%	2.49%	1.92%	2.29%

项目	当年实际客户流失率				平均实际客户流失率
	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	
IMG	2.98%	5.11%	2.96%	3.33%	3.59%

注 1：当年实际客户流失率=当年流失客户于 2018 年度的销售额/2018 年度销售总额，其中当年流失客户为当年未产生收入的 2018 年客户；

注 2：由于 2023 年上半年时间跨度仅 6 个月，不适合与 2022 年全年客户情况进行比较，故未列示 2023 年上半年数据。

综上，收购完成后至 2022 年末，Ekornes 的客户流失率未发生重大变化，上述预计受益年限未发生变更。

## （二）无形资产（客户关系）减值准备计提的充分性

发行人对客户关系按照使用寿命有限的无形资产，于每个资产负债表日判断是否存在减值迹象，存在减值迹象的情况下进行减值测试。于报告期内，境外经营状况良好，收购前后与主要客户保持持续稳定合作，参考确认时估值模型主要参数客户流失率的实际情况，客户合同履行情况未发生重大变化，因此，未识别出客户关系的减值迹象。

此外，发行人于收购完成后每年年度终了，对收购 Ekornes 产生的包含商誉及无形资产（含客户关系）等在内的资产组进行商誉减值测试，测试结果无需计提减值。

综上所述，发行人客户关系的确认及摊销年限合理，结合主要客户合作情况、相关参数差异情况及每年末商誉减值测试结果，无需对无形资产（客户关系）计提减值准备。

## 四、核查程序和核查意见

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人所处行业在报告期内的的发展情况；查阅发行人报告期内同行业上市公司的主要业绩波动情况；查阅发行人报告期内的主要生产经营数据；查阅发行人报告期内主要原材料的市场价格波动情况；

2、访谈发行人管理层，了解发行人报告期内境内品牌分部和境外品牌分部经营业绩变动的主要原因和收购 Ekornes 所产生债务的影响，了解 2022 年境内



品牌分部大幅亏损和 2023 年上半年业绩下滑的具体原因以及相关原因是否对公司生产经营及持续经营能力产生重大不利影响；了解发行人对盈亏平衡时点的预计情况；

3、了解发行人境外销售情况，报关、退税政策及操作流程；登录出口退税申报系统，导出发行人报告期内海关报关数据及出口退税数据，结合银行收款数据等复核与账面境外销售收入的匹配性；

4、获取发行人收购 Ekornes 相关的收购对价分摊评估报告并复核其中客户关系公允价值的评估模型及主要参数，取得收购后 Ekornes 客户流失率计算表并复核其计算方法的合理性和计算过程的准确性，取得 Ekornes 报告期内主要客户清单查看主要客户及结构变动情况；

5、复核报告期各期末发行人的商誉减值测试，包括评估资产组认定及商誉减值测试模型的恰当性，现金流量预测的可靠性，评估预测期收入增长率、稳定期收入增长率、息税折旧及摊销前利润率、折现率等关键假设的合理性及恰当性，减值测试模型计算的准确性等。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内影响发行人经营业绩的主要原因为市场需求下滑、原材料及运输成本上涨及欧美国家加息致使发行人债务成本上升，2023 年上半年上述影响因素仍未完全消除，部分不利因素的影响已有所减弱；未来随着该等影响的持续减弱及发行人积极采取措施化解上述不利因素对公司经营的影响，预计相关因素不会对发行人生产经营及持续经营能力产生重大不利影响；

2、报告期内，发行人海关报关数据、出口退税数据及外汇数据等情况与境外销售规模的具有匹配性；

3、发行人无形资产（客户关系）的确认及摊销年限合理，未计提减值准备的会计处理符合企业会计准则的规定。

五、针对经销收入及境外收入的真实性核查，请保荐机构、申报会计师详细说明核查方法，核查比例及核查结论，并说明相关核查情况是否充分

#### （一）保荐机构的核查方法及核查比例

##### 1、针对经销收入的真实性核查

发行人经销收入包括境内品牌分部的经销收入及境外品牌分部的经销收入，保荐机构履行的核查方法和核查比例具体如下：

##### （1）针对境内品牌分部经销收入的核查方法及核查比例

针对境内品牌分部经销收入，保荐机构主要履行了以下核查程序：

①查阅经销商与发行人签订的经销协议，识别与商品控制权转移相关的条款与条件，评价经销收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

②查阅报告期内主要经销商通过发行人 ERP 管理系统下达的主要订单情况及发行人出库明细；

③选取 **2020 年度至 2022 年度各年度**销售金额较大的经销商实施函证程序，发出函证的金额分别为 44,955.19 万元、44,377.85 和 35,633.30 万元，覆盖 **2020 年度至 2022 年度各年度**境内品牌经销收入比例分别为 36.97%、36.77%和 43.97%，回函金额占发函金额比例为 85.59%、86.07%和 91.11%；

④走访发行人报告期各期销售金额较大的经销商，了解其基本情况、主要终端客户及市场区域；与发行人接洽途径、合作起始时间；销售周期、定价原则、付款方式等；报告期内发行人向其销售的金额；发行人产品质量情况和市场竞争力情况；与发行人是否存在关联关系、利益输送、关联方资金往来情况等；走访的境内品牌经销收入分别为 42,892.46 万元、41,857.81 万元、31,696.92 万元和 **13,252.98 万元**，覆盖报告期各期境内品牌分部经销收入比例分别为 35.27%、34.68%、39.11%和 **38.37%**；

⑤选取主要经销商终端客户进行电话访谈，了解终端销售的真实性。

##### （2）针对境外品牌分部经销收入的核查方法及核查比例

发行人境外品牌分部的收入均为经销收入，针对境外品牌分部的收入保荐机构主要履行了以下核查程序：

①取得 Ekornes 报告期内的收入金额、分产品构成、分区域构成、门店数量等信息，访谈发行人及 Ekornes 管理层，了解并分析发行人境外收入变动情况的原因及合理性；

②针对 Ekornes 报告期内的收入确认及回款情况执行穿行测试，以验证 Ekornes 收入有关内部控制系统的有效性；

③获取 Ekornes 主要经销商的销售合同，抽查了报告期内 Ekornes 主要账户的银行流水；

④访谈发行人会计师境外审计团队负责人，了解其对于 Ekornes 收入确认履行的审计程序和审计意见；

⑤取得 Ekornes 与主要经销商签订的销售协议，抽查了报告期内 Ekornes 主要客户的订单、订单确认回执、运单、发票以及回款等信息，核查单据中的产品数量、金额、客户名称等信息是否一致，以验证境外销售收入的真实性、准确性和完整性；

⑥对 Ekornes 主要经销商进行访谈，了解双方的业务合作情况；于挪威实地走访 Ekornes 主要经销商的门店，了解 Ekornes 产品在其渠道的展示及销售情况；实地走访 Ekornes 境内经销商的门店，了解 Ekornes 境内销售情况；

⑦报告期各期，保荐机构通过凭证抽样复核程序及访谈及实地走访门店所核查的客户，其合计销售收入占境外品牌分部收入的比例分别为 15.97%、16.17%、13.05%和 13.37%。

## **2、针对境外收入的真实性核查**

发行人境外收入包括境外品牌分部境外收入及境内品牌分部的出口收入，保荐机构履行的核查方法和核查比例具体如下：

### **(1) 针对境外品牌分部境外收入的核查方法及核查比例**

针对境外品牌分部收入，保荐机构履行的核查程序请参见本问询回复之“问题 3”之“五、/（一）/1、/（2）针对境外品牌分部经销收入的核查方法及核查比例”。

### **(2) 针对境内品牌分部出口收入的核查方法及核查比例**

针对境内品牌分部出口收入，保荐机构主要履行了以下核查程序：

①取得境内品牌分部出口业务销售收入明细，抽查境内品牌分部出口业务的合同、海关报关单、出库单、发票以及回款等相关资料；

②核对报告期内发行人控股子公司曲美瑞德的海关报关数据及出口退税数据，结合银行收款数据等复核与曲美瑞德出口销售收入的匹配性。

③对境内品牌分部出口业务的主要客户进行函证，报告期各期，保荐机构针对发行人境内品牌分部出口业务收入的核查比例分别为 41.39%、73.06%、71.25% 和 82.11%。

## （二）申报会计师的核查方法

### 1、针对经销收入的真实性核查

发行人经销收入包括境内品牌分部的经销收入及境外品牌分部的经销收入，申报会计师执行的核查方法具体如下：

#### （1）针对境内品牌分部经销收入的核查方法

针对境内品牌分部经销收入，申报会计师主要于申报财务报表 **2020 年度、2021 年度及 2022 年度**（以下简称“**经审计财务报表期间**”）年度审计过程中履行了以下审计工作及核查程序：

①了解、评价并测试了与境内品牌分部经销收入确认相关的内部控制，评估相关内控制度的设计及执行是否有效；

②对境内品牌分部销售与收款流程的相关信息系统进行测试，包括对财务和业务数据直接相关的信息系统和财务系统等进行测试，评估数据记录的真实性、完整性、及时性和准确性；

③抽样检查与境内品牌分部经销收入相关的销售合同及销售订单，识别与产品控制权转移相关的关键条款，评价发行人境内品牌分部收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

④取得**经审计财务报表期间**境内品牌分部经销收入清单及应收账款清单，对**经审计财务报表期间**境内品牌分部经销商抽样执行函证程序，函证报告期内境内品牌分部经销商与发行人的交易金额及往来余额，2021 年度及 2022 年度，发出

的境内品牌分部经销收入函证的金额分别为 72,743.51 万元和 46,431.01 万元，覆盖境内品牌分部经销收入比例分别为 55.82%和 52.74%，回函金额占发函金额比例分别为 94.58%和 82.94%；

⑤抽样查看期后回款情况，并取得发行人**经审计财务报表期间**境内品牌分部退换货明细，核查退换货原因及是否存在期后大额退换货情况；

⑥根据发行人境内品牌分部经销收入的收入确认特征定义标准分录（收入确认对方科目为应收/预收账款或货币资金），不满足特征的判断为非标准分录，对**经审计财务报表期间**境内品牌分部经销收入确认的全部交易分录通过计算机辅助审计技术执行数据分析，识别与收入确认相关的非标准会计分录，了解每笔非标准会计分录对应的交易并检查相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库及签收单、银行回款单据等原始文件，以确认发行人境内品牌分部经销收入的真实性；

⑦基于对应收/预收账款及货币资金科目通过函证等实质性程序取得的审计证据，抽样检查**经审计财务报表期间**上述境内品牌分部经销收入确认的标准分录相关的交易及支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库及签收单、银行回款单据等原始文件，以确认发行人境内品牌分部经销收入的真实性；

⑧对境内品牌分部收入执行变动分析程序，包括按月度及客商进行波动分析，按产品类型进行收入及毛利率分析等，识别异常趋势和交易，了解并评价其合理性；

⑨抽样选取**经审计财务报表期间**各期境内品牌分部新增经销客户执行背景调查，主要通过公开渠道核查包括经营范围、注册资本、主体资格、是否存在关联关系、主要经营范围、经营规模与销售规模的匹配等。

## （2）针对境外品牌分部经销收入的核查方法

发行人境外品牌分部的收入均为经销收入，针对境外品牌分部收入，申报会计师及其海外成员所主要于申报财务报表年度审计过程中履行了以下审计工作及核查程序：

①了解、评价并测试了与境外品牌分部收入确认相关的内部控制，评估相关内控制度的设计及执行是否有效；

②对境外品牌分部销售与收款流程的相关信息系统进行测试，包括对财务和业务数据直接相关的信息系统和财务系统等进行测试，评估数据记录的真实性、完整性、及时性和准确性；

③抽样检查与境外品牌分部收入相关的销售合同及销售订单，识别与产品控制权转移相关的关键条款，评价发行人境外品牌分部收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

④利用信息技术审计专家的协助，根据定义的标准分录对**经审计财务报表期间**境外品牌分部收入确认的全部交易分录通过计算机辅助审计技术执行数据分析并生成收入分录分析报告，对识别出的与收入确认相关的非标准会计分录，了解每笔分录对应的交易并检查相关的支持性文件，包括销售合同、订单、发票、物流单据、收款凭证等原始文件；

⑤取得**经审计财务报表期间**境外品牌分部销售订单明细，并抽样选取订单核对至对应的销售合同、发票、物流单据、收款凭证等交易记录，确认金额、数量及客户是否一致；

⑥抽样函证境外品牌分部应收账款余额，并检查期后回款情况，并测试是否存在期后收入异常的冲回及大额退换货情况；

⑦对境外品牌分部收入执行实质性分析程序，识别异常趋势和交易，了解并评价其合理性。

## **2、针对境外收入的真实性核查**

### **(1) 针对境外品牌分部境外收入的核查方法**

申报会计师针对境外品牌分部收入履行的核查程序请参见本问询回复之“问题3”之“五、/（二）/1、/（2）针对境外品牌分部经销收入的核查方法”。

### **(2) 针对境内品牌分部出口收入的核查方法**

针对境内品牌分部出口收入，申报会计师主要于申报财务报表年度审计过程中履行了以下审计工作及核查程序：

①取得境内品牌分部出口业务销售收入明细，抽查境内品牌分部出口业务的合同、海关报关单、出库单、发票以及回款等相关资料；

②核对经审计财务报表期间发行人控股子公司曲美瑞德的海关报关数据及出口退税数据，结合银行收款数据等复核与曲美瑞德出口销售收入的匹配性。

### **(三) 保荐机构及申报会计师的核查结论**

#### **1、针对经销收入的核查结论**

保荐机构、申报会计师对发行人报告期内经销收入执行了充分的核查程序，保荐机构、申报会计师认为报告期内公司经销收入确认真实、准确、完整，经销收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

#### **2、针对境外收入的核查结论**

保荐机构、申报会计师对发行人报告期内境外收入执行了充分的核查程序，保荐机构、申报会计师认为报告期内发行人境外收入确认真实、准确、完整，境外收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

#### **4. 关于资金拆借及偿债能力**

根据申报材料，1) 报告期各期末，发行人流动比率分别为 1.10 倍、0.92 倍和 0.69 倍，速动比率分别为 0.67 倍、0.46 倍和 0.40 倍，低于同行业可比公司平均值和中位数。2022 年末，发行人资产负债率为 69.21%，一年内到期的非流动负债为 24.86 亿元，2023 年 3 月 6 日，发行人召开股东大会审议通过了《关于发行境外债券及申请银行贷款的议案》，拟发行不超过 31.50 亿挪威克朗债券对现有债券及贷款进行置换。尽调报告认为，整体来看目前债务情况不会对公司日常经营造成重大不利影响；2) 报告期内，发行人控股股东及实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰通过重庆国际信托股份有限公司向发行人提供借款。截至 2022 年 12 月 31 日，发行人对重庆国际信托股份有限公司相关借款尚未偿还的本金余额为 62,792.00 万元，借款年利率为 7.11%。

请发行人说明：(1) 结合未来三年内到期债务的预计偿还计划、在出现偿债风险时可以采取的措施等，债务置换对发行人未来经营的影响，量化说明发行人是否存在较大的偿债风险，是否对持续经营能力构成重大不利影响；(2) 实际控制人及一致行动人通过信托公司而非直接向发行人提供借款的原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；(3) 资金拆借金额的具体收支情况，与筹资活

动现金流以及其他应付款余额的勾稽关系；结合同期银行贷款利息等，量化说明上述资金拆借利率的公允性。

请保荐机构、申报会计师核查并对上述事项发表明确意见。

回复如下：

一、结合未来三年内到期债务的预计偿还计划、在出现偿债风险时可以采取的措施等，债务置换对发行人未来经营的影响，量化说明发行人是否存在较大的偿债风险，是否对持续经营能力构成重大不利影响

(一) 未来三年内到期债务的预计偿还计划

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人未来三年内到期债务的预计偿还计划如下：

单位：万元

项目	主要内容	金额	未来三年预计偿还计划		
			第一年 (2023.7 至 2024.6)	第二年 (2024.7 至 2025.6)	第三年 (2025.7 至 2026.6)
短期借款	境内银行短期借款	29,334.82	29,334.82	-	-
一年内到期的 长期借款	境内金融机构长期借款	15,815.35	15,815.35	-	-
	境外银行长期借款 (3,200 万挪威克朗)	2,147.80	系 2024 年 6 月首期需偿还的 3,200 万挪威克朗 境外银行长期借款		
一年内到期的 应付债券	海外债券应付利息	110.37	110.37	-	-
长期借款	境内银行长期借款	27,000.00	-	15,500.00	11,500.00
	境外银行长期借款 (15.68 亿挪威克朗)	104,866.10	2024 年 6 月起每季度偿还 3,200 万挪威克朗， 2026 年 3 月到期，视情况选择偿还或置换		
	重庆信托借款 (控股股东借款)	62,768.00	2025 年 8 月到期，视情况选择偿还或续期		
应付债券	海外债券 (12 亿挪威克朗)	79,703.34	2026 年 9 月到期，视情况选择偿还或置换		

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人未来一年内应偿还债务主要为 45,150.17 万元境内金融机构借款、3,200.00 万挪威克朗境外银行借款和 110.37 万元海外债券应付利息。未来第二年，发行人应偿还债务主要为 15,500.00 万元境内银行借款和 12,800.00 万挪威克朗境外银行借款。未来第三年，发行人应偿还债务主要为 11,500.00 万元境内银行借款、144,000.00 万挪威克朗境外银行借款以及 62,768.00 万元的控股股东借款。

未来三年内发行人尚需偿还的债务中，银行等金融机构借款的到期时间相对



分散，不存在较大集中兑付的风险。发行人销售回款状况良好，能够有效地保障公司按时偿还上述有息负债；同时发行人与商业银行等金融机构保持着良好的长期合作关系，在贷款到期并偿还后通常能够顺利取得新的贷款。截至本回复出具日，发行人的各项有息负债严格按照合同约定进行还款，未出现违约情况。发行人预计未来三年内到期的有息负债偿还的资金来源主要为公司现金储备、经营性现金流入及金融机构借款等融资渠道，发行人到期债务的预计偿还计划具有可行性。对于控股股东借款，发行人控股股东充分支持公司经营发展，发行人将综合考虑未来各项业务发展态势和现金流状况，在充分保障业务发展资金需求的情况下，择机偿还借款或向控股股东申请借款展期。

海外银行长期借款及海外债券将于 2026 年到期，发行人届时将充分结合利率水平和资金状况选择偿还或置换。对于长期债务，除前述偿还计划外，发行人可以采取的其他计划包括：（1）发行人将对北京的土地资产进行规划盘整，并通过出租、对外合作等方式回收现金流；（2）随着 Ekornes 经营情况及盈利能力逐步恢复，发行人未来有可能适时通过引入战略投资人的形式获取现金流。

## （二）在出现偿债风险时可以采取的措施

截至 2023 年 6 月 30 日，未来一年内需要偿还的债务金额为 47,408.33 万元，如出现偿债风险时，公司可以采取的应对措施如下：

1、以公司自有资金偿还银行借款，报告期末公司货币资金总额为 63,227.60 万元，占一年以内需要偿还的借款金额比例为 133.37%；

2、加大应收账款的催收管理工作取得偿债所需资金，报告期末公司应收账款账面余额为 59,604.65 万元；

3、加强存货周转管理及时实现销售并获取资金，报告期末公司库存商品账面余额为 38,430.30 万元；

4、公司信用状况良好，与商业银行等金融机构保持着良好的长期合作关系，金融机构可为公司提供较强的资金流动性支持。

## （三）债务置换对发行人未来经营的影响

2023 年 2 月，发行人挪威子公司 Ekornes QM Holding AS 向 2019 年发行并

将于 2023 年 10 月 2 日到期的 20 亿元挪威克朗债券的债券持有人发出债券赎回通知，并已于 2023 年 4 月 3 日前完成对该笔债券的提前赎回。2023 年 3 月，发行人挪威子公司 Ekornes QM Holding AS 发行了期限为 3.5 年的 12 亿元挪威克朗债券（约合人民币 8.45 亿元），并与一家银行签订了 16 亿元挪威克朗（约合人民币 11.27 亿元）的长期贷款协议和 1.5 亿元挪威克朗（约合人民币 1.05 亿元）的循环授信协议。本次债务置换前后，发行人的境外债务具体情况如下：

单位：亿挪威克朗

债务类别	置换前			置换后		
	金额	期限	利率	金额	期限	利率
长期借款	10.375	2023 年 4 月到期	挪威同业拆借利率上浮 1.2/1.6/1.7 个百分点	16.00	2026 年 3 月到期	挪威同业拆借利率上浮 3.75 个百分点
债券	20.00	2023 年 10 月到期	挪威同业拆借利率上浮 7 个百分点	12.00	2026 年 9 月到期	挪威同业拆借利率上浮 8 个百分点
授信额度	-	-	-	1.50	2026 年 3 月到期	-
<b>合计</b>	<b>30.375</b>	-	-	<b>29.50</b>	-	-

受欧美国家加息政策导致基础利率上升的影响，本次境外债务置换后的利率较债务置换前的利率有所增加，发行人债务成本有所上升，利息支出的增加将对发行人净利润产生负面影响。

按照提款时的挪威同业拆借利率测算，置换后的长期借款利率为 7.45%；按照发行时的挪威同业拆借利率测算，置换后的债券利率为 11.44%。基于以上测算利率，本次境外债务置换完成后，预计 2023 年至 2026 年将分别产生 13,496.81 万元、17,087.90 万元、16,463.23 万元及 8,068.26 万元的利息费用（仅为测算数据）。

本次境外债务置换完成后，发行人债务规模有所减小，同时债务期限变长，将有效缓解发行人短期偿债压力，优化发行人资本结构，降低财务风险，进一步保障发行人主营业务良性发展，提高发行人持续经营能力和抗风险能力，有利于发行人长期稳健发展。

#### **(四) 量化说明发行人是否存在较大的偿债风险，是否对持续经营能力构成重大不利影响**

截至 2022 年末，发行人合并资产负债率为 69.21%，流动比率、速动比率和利息保障倍数分别为 0.69、0.40 和 1.18。2022 年末发行人资产负债率较 2021 年末有所下降，发行人整体偿债能力有所提升，主要系由于 2022 年发行人积极采取措施提升偿债能力，包括发行人子公司 Qumei Runto 引入战略投资者资金定向偿还债务等措施。2022 年末发行人流动比率、速动比率及利息保障倍数较 2021 年末有所下降，其中流动比率、速动比率下降主要系由于发行人子公司 Ekornes QM Holding AS 在挪威公开发行的总额为 20.00 亿挪威克朗（约合人民币 14 亿余元）的债券将于 2023 年 10 月 2 日到期，故从应付债券重分类至一年内到期的非流动负债，导致流动负债大幅增长所致；利息保障倍数下滑主要系由于 2022 年欧美国家加息导致海外债务成本升高，发行人利息支出增加及 2022 年受到国内市场需求下滑及原材料价格上涨的影响，发行人利润总额下降所致。

**截至 2023 年 6 月末，发行人合并资产负债率为 69.37%，流动比率、速动比率和利息保障倍数分别为 1.54、0.93 和 -0.22，发行人短期偿债能力指标显著改善，主要系发行人对 2023 年到期的海外银行长期借款及海外债券进行了债务置换，置换后将于 2026 年到期，使得流动负债大幅下降。**

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额持续向好，2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月发行人经营活动产生的现金流量净额均为正，分别为 61,875.30 万元、44,113.96 万元、41,823.71 万元及 **36,361.48 万元**。截至 2023 年 6 月末，发行人货币资金总额为 **63,227.60 万元**，高于发行人一年内需要偿还的借款金额。考虑到发行人经营性现金流较好，在满足正常偿债付息之外，发行人也积极采取一系列措施提升偿债能力。整体来看目前债务情况不会对发行人日常经营造成重大不利影响，发行人正在积极采取以下措施提升偿债能力：

1、经营性现金流偿债：**2023 年 1-6 月**发行人经营活动现金流量净额为 **36,361.48 万元**，经营活动现金流可以覆盖相关财务费用。

2、股权融资：发行人拟将本次向特定对象发行股票所募集资金的 30%用于偿还借款及补充流动资金，发行人资产负债率将进一步下降，有利于发行人偿债

能力的提升。

3、债务融资替换：发行人同步正积极寻求长期抵押贷款等方式进行融资，替换融资成本相对较高的其他借款，进一步降低公司的偿债压力。

综上，虽然发行人报告期末资产负债率较高，面临一定的偿债风险，但发行人当前的经营情况正常，现金流状况良好，能够覆盖每年财务费用的需要，发行人利息及本金偿还正常，**2023年6月末**发行人货币资金总额高于发行人一年内需要偿还的借款金额，且正积极寻找各种渠道进行债务替换，争取进一步降低整体融资成本。综合考虑本次向特定对象发行股票偿还债务及补充流动资金后，发行人债务水平不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

**二、实际控制人及一致行动人通过信托公司而非直接向发行人提供借款的原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排**

#### **（一）股东向发行人提供借款的背景及原因**

发行人控股股东、实际控制人赵瑞海、赵瑞宾和一致行动人赵瑞杰向发行人提供借款，主要为支持发行人 2018 年度对 Ekornes 的要约收购。

为支持发行人顺利完成对 Ekornes 的要约收购，发行人控股股东、实际控制人赵瑞海、赵瑞宾和一致行动人赵瑞杰以其所持有的发行人股票向华泰证券、华泰资管进行了质押融资，融资金额合计 15.00 亿元。2018 年 7 月，发行人控股股东、实际控制人赵瑞海、赵瑞宾和一致行动人赵瑞杰与重庆信托签订《重庆信托-曲美家居境外并购集合资金信托合同》，委托重庆信托向发行人提供借款 14.875 亿元。

完成对 Ekornes 的收购后，发行人陆续偿还了部分股东拆借款，截至报告期末，发行人股东拆借款本金余额为 **62,784.00** 万元，拆借方式继续沿用初始安排，即通过重庆信托向公司提供借款。

#### **（二）通过信托公司向发行人提供借款的原因及合理性**

发行人控股股东及实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰通过重庆信托向发行人提供借款，而非直接向发行人提供借款，主要原因为：（1）个人在收到利息时需向税务机关申请代开借款利息收入增值税发票，由于股东提供借

款的资金部分来自于股权质押融资且质押批次较多，处理申请开票事宜较为繁琐；

(2) 上述股东均担任发行人关键管理人员，时间和精力有限，出于减轻其非经营业务相关的工作量选择借用信托通道。

综上，上述股东通过重庆信托向发行人提供借款具有合理性，上述股东与发行人亦不存在利益输送或其他利益安排。

**三、资金拆借金额的具体收支情况，与筹资活动现金流以及其他应付款余额的勾稽关系；结合同期银行贷款利息等，量化说明上述资金拆借利率的公允性**

**(一) 资金拆借金额的具体收支情况**

报告期内，发行人资金拆借主要为发行人控股股东及实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰通过重庆信托向发行人提供借款，具体收支情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
<b>本金 (A)</b>				
期初余额	<b>62,792.00</b>	62,800.00	68,800.74	143,740.00
当期借入	-	-	68,800.00	-
当期归还	<b>8.00</b>	8.00	74,800.74	74,939.26
期末余额	<b>62,784.00</b>	62,792.00	62,800.00	68,800.74
<b>利息 (B)</b>				
期初应付利息	<b>184.94</b>	184.96	214.13	574.89
当期计提利息	<b>2,162.54</b>	4,500.73	4,626.56	8,335.64
当期实际支付利息	<b>2,188.28</b>	4,500.75	4,655.73	8,696.40
期末应付利息	<b>159.19</b>	184.94	184.96	214.13
<b>资金拆借期末余额 (C=A+B)</b>	<b>62,943.19</b>	<b>62,976.94</b>	<b>62,984.96</b>	<b>69,014.87</b>

注：2021年因信托借款合同即将到期，发行人与重庆信托达成一致协议，将上述信托借款本金及利息 69,014.87 万元全部提前偿还，并于当年与重庆信托签署新的信托借款合同，借款金额为 68,800.00 万元。

**(二) 与取得借款收到的现金/偿还债务支付的现金勾稽**

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
资金拆借当期借入	-	-	68,800.00	-
金融机构当期借入	<b>135,034.61</b>	51,500.00	76,027.11	34,900.00

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
当期借入借款合计	135,034.61	51,500.00	144,827.11	34,900.00
取得借款收到的现金	135,034.61	51,500.00	144,139.11	34,900.00
差异	-	-	688.00	-
资金拆借当期偿还	8.00	8.00	74,800.74	74,939.26
金融机构当期偿还	158,505.52	57,860.60	27,551.10	34,750.22
当期偿还借款合计	158,513.52	57,868.60	102,351.83	109,689.48
偿还债务支付的现金	158,513.52	57,868.60	102,351.83	109,689.48
差异	-	-	-	-

2021年度取得借款收到现金与当期借入借款的差额688.00万元为资金拆借对应的信托业保障基金，发放借款时由重庆信托直接扣除，因此与筹资活动现金流-取得借款收到的现金存在差额。

### （三）与长期借款余额勾稽关系

发行人上述资金拆借在长期借款的信托借款中核算，具体勾稽如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
资金拆借期末余额	62,943.19	62,976.94	62,984.96	69,014.87
长期借款中信托借款期末余额	62,943.19	62,976.94	62,984.96	69,014.87
差异	-	-	-	-

### （四）资金拆借利率的公允性

如前所述，为支持2018年度发行人对Ekornes的要约收购，发行人控股股东及实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰通过股权质押融资，并委托重庆信托向上市公司提供借款14.875亿元。收购完成后，发行人陆续偿还了部分对重庆信托的借款，同时发行人股东使用自有资金、上市公司还款、股票减持所得资金等陆续偿还了部分股权质押融资款。

考虑到发行人存在较大的偿债压力，并且报告期内业务经营受到一定不利因素的影响，因此报告期内发行人控股股东及实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰继续将剩余股权质押融资款及部分自有资金委托重庆信托向上市公司提供借款，以持续支持发行人的业务经营、增强发行人的财务稳健性。

## 1、截至2022年末，发行人相关借款利率的公允性分析

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人对重庆信托相关借款尚未偿还的本金余额为 62,792.00 万元，借款年利率为 7.08%。

上述 62,792.00 万元中，41,975.00 万元为发行人控股股东、实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰通过股权质押融资的借款，其余 20,817.00 万元为赵瑞海及赵瑞宾的自有资金。41,975.00 万元股权质押融资款的借款利率定价依据为赵瑞海、赵瑞宾和赵瑞杰进行股份质押融资的融资利率、信托贷款受托人收取的费率及相应税费，20,817.00 万元股东自有资金的利率为参考发行人信用借款利率、信托贷款受托人收取的费率及相应税费，上述两笔借款利率加权计算出的总资金成本 7.08%为发行人该项借款的利率，具体情况如下：

单位：万元

项目	股权质押融资借款	股东自有资金借款
借款金额	41,975.00	20,817.00
股权质押融资利率/参考信用借款利率 A	6.80%	4.80%
信托通道费率 B	0.94%	0.94%
借款利率 C=A+B	7.74%	5.74%
权重 D=该部分借款金额/总借款金额	0.67	0.33
加权后借款利率 E=C*D	5.17%①	1.90%②
发行人向信托公司借款利率 F=①+②	7.08%	

注：根据发行人控股股东及实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰签署的《股票质押式回购交易协议书》，2022 年初各方约定的股权质押融资借款利率为 6.80%；部分融资款项的借款利率于 2022 年 10 月至 11 月期间下调至 6.50%，考虑到该项调整对 2022 年度发行人整体借款利率的影响较小，故上表暂按年初利率水平进行统一列示及测算。

上述各项利率的确定依据及公允性分析如下：

(1) 股权质押融资利率为 6.80%，根据发行人控股股东及一致行动人分别与华泰证券（上海）资产管理有限公司及华泰证券股份有限公司签署的三方《股票质押式回购交易协议书》，交易各方遵循市场定价原则，经友好协商后一致确定股票质押式回购交易利率，具有公允性；

(2) 股东自有资金借款利率为 4.80%，系参考发行人信用借款利率设定。截至 2022 年 12 月 31 日，发行人信用借款年利率区间约为 4.11%至 5.05%，股东自有资金借款利率介于上述区间，具有公允性；

(3) 信托通道费率为 0.94%，根据发行人控股股东及实际控制人赵瑞海与重庆信托签署的《重庆信托·曲美单一资金信托合同》，信托通道费率涉及的具体费用包括重庆信托作为信托借款受托人收取的信托报酬（0.70%）、保管费（0.01%）及该业务产生的增值税、城建税、教育附加税、地方教育附加税等税费。根据五矿信托研究中心出具的专题研究报告，2022 年披露信托报酬率的机构其平均信托报酬率为 0.65%，与本次信托报酬率的定价较为接近，具有公允性。

## 2、截至2023年6月末，发行人相关借款利率的公允性分析

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人对重庆信托相关借款尚未偿还的本金余额为 62,784.00 万元，借款年利率为 6.52%。

2023 年上半年，发行人控股股东、实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰偿还股权质押融资借款 5,000.04 万元。故截至 2023 年 6 月 30 日，发行人对重庆信托相关借款 62,784.00 万元中，36,974.96 万元为发行人控股股东、实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰通过股权质押融资的借款，其余 25,809.04 万元为赵瑞海及赵瑞宾的自有资金。36,974.96 万元股权质押融资款的借款利率定价依据为赵瑞海、赵瑞宾和赵瑞杰进行股份质押融资的融资利率、信托贷款受托人收取的费率及相应税费，25,809.04 万元股东自有资金的利率为参考发行人信用借款利率、信托贷款受托人收取的费率及相应税费，上述两笔借款利率加权计算出的总资金成本 6.52%为发行人该项借款的利率，具体情况如下：

单位：万元

项目	股权质押融资借款	股东自有资金借款
借款金额	36,974.96	25,809.04
股权质押融资利率/参考信用借款利率 A	6.50%	4.30%
信托通道费率 B	0.93%	0.93%
借款利率 C=A+B	7.43%	5.23%
权重 D=该部分借款金额/总借款金额	0.59	0.41
加权后借款利率 E=C*D	4.37%①	2.15%②
发行人向信托公司借款利率 F=①+②	6.52%	

注：根据发行人控股股东及实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰签署的《股票质押式回购交易协议书》，截至 2023 年 6 月 30 日，股权质押融资借款利率均已下调至 6.50%。

相较于截至 2022 年 12 月 31 日，股权质押融资利率均已下调至 6.50%，主



要系交易各方遵循市场定价原则，经友好协商后一致确定下调股票质押式回购交易利率，具有公允性；股东自有资金借款利率下调至 4.30%，介于发行人信用借款利率区间，具有公允性；信托通道费率为 0.93%，未有显著变化，具有公允性。

根据重庆信托出具的说明，重庆信托与发行人及发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。业务合作至今，重庆信托不存在将信托管理费再行支付给发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员或其关联方的情形。除向信托受益人分配本金及利息外，重庆信托与发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员或其关联方不存在其他资金往来、利益输送或其他利益安排。

综合考虑控股股东及一致行动人股份质押融资利率、信托贷款受托人收取的费率及相应税费，发行人该笔资金拆借的总资金成本率具有公允性，不存在损害发行人利益的情形。

#### 四、核查程序和核查意见

##### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人最近三年及一期财务报告，分析其债务结构及偿债能力；
- 2、访谈发行人管理层，了解发行人未来三年内到期债务的预计偿还计划、在出现偿债风险时拟采取的措施及债务置换对发行人未来经营的影响；
- 3、访谈发行人控股股东及实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰，了解其通过重庆信托向发行人提供借款，而非直接向发行人提供借款的原因；
- 4、获取了发行人与重庆信托的信托合同及资金往来流水明细，发行人控股股东及实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰签署的《股票质押式回购交易协议书》及与重庆信托签署的信托合同；
- 5、获取查阅发行人针对贷款及资金管理相关的内部控制制度，了解内部控制制度及流程设计的合理性及执行情况；
- 6、获取发行人资金拆借明细账，检查筹资活动审批资料、资金拆借协议，

银行收付款凭据等资料；

7、获取资金拆借利息计算明细表，查阅金融机构人民币贷款基准利率，分析复核资金拆借利息金额是否正确；

8、查阅了报告期内发行人向重庆信托借款、偿还拆借款本金及利息的银行流水；查阅了报告期内发行人控股股东、实际控制人及一致行动人收取信托计划分配本金及利息的银行流水；查阅了报告期内发行人控股股东、实际控制人及一致行动人偿还股权质押融资利息的银行流水；查阅了资金拆借的银行贷款合同、贷款到账、偿还贷款的银行回单；

9、查阅了报告期内发行人控股股东、实际控制人及一致行动人及其直系亲属的银行流水；查阅了报告期内发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员的银行流水；

10、取得了重庆信托出具的《说明函》；查阅了重庆信托的工商登记信息，核查其股东构成及关联方情况；

11、复核资金拆借明细与报告期筹资活动现金流、长期借款余额之间勾稽关系，分析并核查勾稽差异原因。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期末资产负债率较高，面临一定的偿债风险，但发行人当前的经营情况正常，现金流状况良好，能够覆盖每年财务费用的需要，发行人利息及本金偿还正常，**2023年6月末**发行人货币资金总额高于发行人一年内需要偿还的借款金额，且正积极寻找各种渠道进行债务替换，争取进一步降低整体融资成本。综合考虑本次向特定对象发行股票偿还债务及补充流动资金后，发行人债务水平不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响；

2、发行人控股股东及实际控制人赵瑞海、赵瑞宾及其一致行动人赵瑞杰通过重庆信托向发行人提供借款具有合理性，上述股东与发行人亦不存在利益输送或其他利益安排；

3、发行人资金拆借与现金流量表中取得借款收到的现金、偿还债务支付的

现金可以勾稽，与长期借款的信托借款可以勾稽，勾稽差异原因核查无误；

4、上述资金拆借利率公允，不存在损害发行人利益的情形。

## **5. 关于财务性投资及类金融业务**

根据申报材料，发行人未具体说明财务性投资情况。

请发行人说明：（1）按照相关会计科目，分析公司最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）；（2）自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，相关财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见，并就发行人是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 1 条的相关规定发表明确意见。

回复如下：

一、按照相关会计科目，分析公司最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）

### **（一）财务性投资及类金融业务的认定依据**

#### **1、财务性投资的认定标准**

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》，金额较大的财务性投资的认定标准如下：

“（一）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

（二）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

(三) 上市公司及其子公司参股类金融公司的, 适用本条要求; 经营类金融业务的不适用本条, 经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

(四) 基于历史原因, 通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资, 不纳入财务性投资计算口径。

(五) 金额较大是指, 公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十(不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额)。”

## 2、类金融业务的认定标准

根据中国证监会发布的《监管规则适用指引——发行类第 7 号》, 除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外, 其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于: 融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。

(二) 公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资(包括类金融业务)的情形

截至 2023 年 6 月 30 日, 公司可能涉及财务性投资的相关报表科目如下:

单位: 万元

项目	账面价值
货币资金	63,227.60
衍生金融资产	-
其他应收款	3,750.35
一年以内到期的非流动资产	-
其他流动资产	3,796.86
长期应收款	214.86
长期股权投资	-
其他非流动金融资产	89.50
其他非流动资产	3,994.35
衍生金融负债	2,887.59

### 1、货币资金

截至 2023 年 6 月末, 公司货币资金账面价值为 63,227.60 万元, 主要为银

行存款，库存现金和其他货币资金占比较小，其他货币资金为公司履约保函保证金，均不属于财务性投资，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	是否属于财务性投资
库存现金	26.43	否
银行存款	63,197.82	否
其他货币资金	3.35	否
合计	63,227.60	否

## 2、其他应收款

截至2023年6月末，公司其他应收款账面价值为3,750.35万元，主要为押金、保证金、拆借款、整理补偿款及其他，均不属于财务性投资，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	是否属于财务性投资
应收押金、保证金	1,153.57	否
应收支付平台款项	227.33	否
应收拆借款	517.52	否
应收整理补偿款	500.66	否
应收备用金	112.01	否
应收出口退税	13.80	否
其他	1,225.44	否
合计	3,750.35	否

注：其他项主要包括境外应收供应商退款、代垫员工病假保险等。

上述应收拆借款系发行人对经销商长春市新曲美家具有限公司的借款。上述借款方为公司长期合作经销商，在经营过程中，为支持公司重要经销商的稳定发展、促进相互长期合作关系，公司对部分经销商给予一定的借款支持，用于经销商支付公司货款或自身业务周转。上述拆借资金系公司为支持经销商发展及促进相互长期合作，以拓展客户、渠道为目的，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

## 3、其他流动资产

截至2023年6月末，公司其他流动资产金额为3,796.86万元，主要为待抵扣进项税、预缴企业所得税及预付服务及保险费，均不属于财务性投资，具体情

况如下：

单位：万元

项目	账面价值	是否属于财务性投资
待抵扣进项税	734.26	否
预缴的企业所得税	718.82	否
预付服务及保险费	2,298.25	否
其他	45.53	否
合计	3,796.86	否

#### 4、长期应收款

截至2023年6月末，公司长期应收款金额为214.86万元，主要为公司境外子公司 Ekornes 对 IMG 品牌挪威地区重要代理商的借款，系 Ekornes 收购 IMG 过程中为维持 IMG 挪威地区销售的长期稳定，给予其借款支持，用于其自身业务周转。上述拆借资金系公司为支持代理商发展及促进相互长期合作，以拓展客户、渠道为目的，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

#### 5、其他非流动金融资产

截至2023年6月末，公司其他非流动金融资产金额为89.50万元，属于财务性投资，均为2018年8月完成收购 Ekornes 后并表其已持有的权益工具投资，该部分投资距离本次发行董事会召开时间的间隔已经超过6个月。该部分投资占发行人报告期末归属于母公司净资产比重为0.04%，不属于金额较大的财务性投资。

#### 6、其他非流动资产

截至2023年6月末，公司其他非流动资产金额为3,994.35万元，主要为应收保证金、预付长期资产款及信托业保障基金，均不属于财务性投资，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	是否属于财务性投资
应收保证金	1,396.56	否
预付长期资产款	1,595.72	否
信托业保障基金	688.00	否

项目	账面价值	是否属于财务性投资
其他	314.08	否
合计	3,994.35	否

注：其他项主要包括预付技术开发费等。

## 7、衍生金融负债

截至2023年6月末，公司衍生金融负债金额为2,887.59万元，系公司境外子公司Ekornes持有的远期外汇合同。Ekornes向世界各地的客户销售商品，以当地货币进行结算，对外汇以及汇率的管理均在总部进行。此外，Ekornes运用远期合同的方式对外汇风险进行套期，旨在降低未来交易的不确定性，提高公司盈利稳定性，进而为公司的生产经营服务，并非为了获得投资收益，因此不属于财务性投资。

综上，最近一期末，公司不存在持有金额较大的财务性投资情形。

二、自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，相关财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除

### （一）类金融业务

公司主要从事中高端家具及配套家居产品的研发、设计、生产和销售业务，为消费者提供全屋家具和家居用品解决方案，产品线涵盖成品家具、定制家具、软装饰品等各类家居产品。

公司成立以来一直围绕主营业务发展，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在实施或拟实施类金融业务的情形。

### （二）非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在投资或拟投资金融业务的情形。

### （三）与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司存在新增股权投资的情况，具体如下：

单位：万元

被投资单位	持股比例	投资金额	主营业务
Sandvik Møbler AS	100%	49.59	功能性餐饮家具的研发、设计、制造和销售

Sandvik Møbler AS 主营业务为功能性餐饮家具的研发、设计、制造和销售，在功能性餐饮家具领域拥有竞争力较强的技术及专利，与 Ekornes 的功能性餐椅业务存在较强的协同效应。该投资系围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于“与公司主营业务无关的股权投资”的财务性投资范畴，不属于财务性投资。

#### （四）投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在投资或拟投资产业基金、并购基金的情形。

#### （五）拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在实施或拟实施对外拆借资金的情形。

#### （六）委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在实施或拟实施对外委托贷款的情形。

#### （七）购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

综上所述，自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情形。

### 三、核查程序和核查意见

#### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》、《监管规则适用指引——发行类



第7号》关于财务性投资及类金融投资的相关规定；

2、对照中国证监会关于财务性投资相关规定的认定标准，查阅发行人财务报表、定期报告、审计报告及附注、相关科目明细，逐项核查最近一期末公司是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务），逐项核查本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日发行人是否存在财务性投资情况；

3、查阅公司子公司的工商及财务资料，了解其主营业务情况，核查其是否为类金融机构；

4、查阅发行人的董事会、监事会、股东大会相关会议文件及其他公开披露文件，了解本次发行董事会前六个月至今，发行人是否存在实施或拟实施的财务性投资的情形。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、截至**2023年6月30日**，公司不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）的情形；

2、自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在实施或拟实施的财务性投资（包括类金融投资）情况；

3、发行人符合《证券期货法律适用意见第18号》第1条、《监管规则适用指引——发行类第7号》第1条的相关规定。

## 保荐机构整体意见

对本回复材料中的公司回复，本机构均已进行核查，确保并保证其真实、准确、完整。

（本页无正文，为《曲美家居集团股份有限公司与华泰联合证券有限责任公司关于曲美家居集团股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

曲美家居集团股份有限公司

2023年9月14日



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读曲美家居集团股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：

  
赵瑞海

曲美家居集团股份有限公司

2023年9月14日

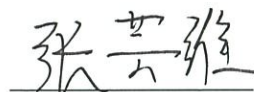


（本页无正文，为《曲美家居集团股份有限公司与华泰联合证券有限责任公司关于曲美家居集团股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：



陈奕彤



张芸维

华泰联合证券有限责任公司

2023年 9月 14日



## 保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读曲美家居集团股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人：



江 禹

华泰联合证券有限责任公司

2023年 9月 14日

