

证券代码：603226

证券简称：菲林格尔

公告编号：2017-004

上海菲林格尔木业股份有限公司

关于接待机构调研情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

上海菲林格尔木业股份有限公司（以下简称“公司”）于2017年7月18日接待了多家机构的现场调研，现将有关情况公告如下：

一、机构调研的具体情况

调研时间：2017年7月18日上午10:00

调研形式：公司现场接待

调研机构：中信证券、安信证券、宏信证券、天弘基金、光大资管、湘韶投资、吉源投资、必达资本、大简资本

公司接待人员：总经理、董事会秘书、证券事务代表

二、交流的主要问题及公司回复概要

（一）行业基本情况介绍

按照行业内惯用分类，习惯把木地板归类为中国建材家居产业。

90年代中期木地板开始在国内家装市场大规模使用，包括菲林格尔等一些知名品牌最先引入强化复合地板。市场的空白给第一批进入木地板行业的公司带来了发展的机会。

第二阶段2005-2010年，关联产业尤其是房地产行业的发展带动了木地板行业的快速发展。但此时行业集中度非常低，行业内公司有数千家在竞争。金融危机后出现了第一个低谷，2010年后行业开始洗牌。近年来通过供给侧改革，一大批中小企业落后产能被淘汰，行业的危机给优秀企业带来机会。

未来，木地板行业的集中度会进一步提高，市场份额会进一步向一线知名品牌集中。同时，消费升级、产业升级也会给木地板行业的发展带来新的机会。

（二）现场互动交流的主要问题

1、国内木地板行业的集中度是否有进一步提升空间？龙头提升集中度的方式和途径？小品牌的生存状态如何，是否可能被淘汰？

过去几年，由于房地产市场的快速发展，木地板行业也呈现购销两旺的局面，从业企业数量较多，市场集中度较低，竞争较为激烈。根据中国林产工业协会地板专业委员会的统计，目前我国从事强化复合地板和实木复合地板生产的企业达到1,200多家。在目前木地板行业需求放缓的大背景下，那些规模较小、技术落后、品牌知名度较低、营销网络不健全的木地板企业面临淘汰，有利于优势品牌市场占有率的提高。

随着消费理念的不断提高和消费者对自身健康的日益关注，消费者对装修及家居建材产品的环保性关注程度越来越高，并成为购买决策的关键性因素。在强调性价比的同时，木地板企业更需注重产品的环保指标。消费者消费理念的转变有利于产品质量控制较好企业的发展。

目前木地板行业进入的门槛已较高，新品牌已很难进入该行业，同时木地板行业面临重新洗牌，小品牌不断淘汰，市场集中度不断提高，公司代理商转而代理其他品牌的成本也不断加大。

2、木地板行业现市场集中度低竞争激烈，菲林格尔在生产工艺方面一直处于行业领先地位，其中的技术优势主要体现在哪几个方面？

坚持自主研发并使用多种工艺技术。公司通过运用背漆平衡工艺、必恒密封技术和含水率控制技术，有效提高了木地板防潮抗湿和适应各地气候的能力；运用蜂巢静音技术提高木地板的脚感舒适性；运用视觉仿古及视觉铺装技术，在获得立体铺装效果的同时实现了家居环境的易打理；热压环节采用定制压贴工艺参数、双面压贴平衡技术和应力平衡技术，使地板不易变形；在多层实木复合地板生产领域，使用先进的地板成型加工技术，提高木地板之间的啮合度，有效保证了地板的稳定性。

公司以高于国家标准的企业标准进行产品的质量控制，对原辅材料、半成品、产成品采用自检、专检、互检的三检质量监督模式，以确保产品质量的稳定性。公司陆续通过了德国莱茵公司颁发的 ISO9001 质量管理体系认证和 ISO14001 环境管理体系认证、中国质量认证中心（CQC）颁发的质量管理体系认证证书、中环联合（北京）认证中心（CEC）颁发的中国环境标志产品认证证书。2011 年 3 月，公司实验室获得了中国合格评定国家认可委员会（CNAS）颁发的实验室认可证书。

公司通过引进、消化和改造相结合的方式实现生产工艺过程的自动化。公司目前拥有的开槽生产线、压贴生产线、切割生产线及油漆生产线，大多向国内外一线品牌采购，自动化程度较高。公司还拥有德国蓝帜品牌的金刚石系列刀具、德国豪迈双边雷射封边机等先进的生产设备。通过引入上述先进设备，公司建立了高效的制造加工系统和计算机联机生产的即时化系统。公司同时拥有电脑加工中心、万能力学试验机、进口高倍显像投影仪、高精度恒温恒湿环境试验箱、分光光度计、磨耗仪、耐划痕试验仪等一系列科研、检测分析仪器及设备，以保障产品品质。

3、这几年毛利呈现上升趋势，原因？

公司各期的综合毛利率持续小幅增长，主要系报告期内生产工艺改进及材料成本控制所致。成本同比下降的主要原因为直接材料、人工费用和制造费用等多方面成本下降共同所致；

4、公司渠道端未来主要如何发力，具及对应的营销策略？

传统经销商网络建设

公司将强化公司及代理商的招商团队配置，并通过持续的针对性培训提升招商团队的专业化水平，加大三四级空白市场的招商力度，在重点区域市场加大终端的布点密度。其次，公司将通过菲林格尔子品牌产品的引入，在各区域建立相对独立的销售网络。通过上述两个措施，最终提升国内市场菲林格尔产品的网点覆盖率。此外，公司将通过持续地向代理商及经销商输出专业化的运营管理模式，不断提升经销商网络的经营质量。

新兴流通渠道建设

公司将密切关注建材家居领域新兴渠道的发展变化，适时介入全国性的家装连锁、商业连锁集团采购、互联网家装、互联网工程集采平台等渠道，通过定制产品及针对性地建立相适应的运营模式，强化对新渠道的占领，增加销售渠道的应变性及灵活性。

特此公告。

上海菲林格尔木业股份有限公司

董事会

2017年7月19日