

证券代码：600978

证券简称：宜华生活

公告编码：临 2019-019

债券代码：122397

债券简称：15宜华01

债券代码：122405

债券简称：15宜华02

## 宜华生活科技股份有限公司

### 关于媒体报道的澄清公告

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。

近期有媒体发表报道，报道内容涉及宜华生活科技股份有限公司（以下简称“公司”）的经营业务等方面情况，并被各媒体平台转载。公司关注到上述媒体报道后，经公司核查，公司针对上述报道涉及的相关事项综合说明如下：

#### 一、关于购买达州物业问题

##### 1、交易对手与四川宏义集团的关系

经核实，公司本期购买达州物业交易对手为达州市大昌实业有限责任公司（以下简称“大昌实业”），由自然人股东向荣持有其 100% 股权；

四川宏义发展集团有限公司（以下简称“四川宏义集团”）是公司 2018 年度的第 5 大客户，2018 年度公司向其销售金额为 1.9 亿元，四川宏义集团由自然人股东向荣持股 49%，法人股东宏义实业集团有限公司持股 51%；

自然人向荣担任四川宏义集团的执行董事、董事长兼总经理职务，交易对手与四川宏义集团存在关联关系。

##### 2、关于购买相关物业的交易细节

交易时间：2018 年 9 月签订物业购置合同，2018 年 12 月支付部分购房款。

交易对方情况：交易对方（出卖人）为达州市大昌实业有限责任公司，注册资本为 5,000 万元人民币，统一社会信用代码 91511700210327255C，公司地址：达州市西外新区阳平路 99 号，主要从事房地产开发和房地产营销策划服务。

合同主要条款内容：公司于 2018 年 9 月于对方签订了购房合同，拟购买对方位于达州市通川区金兰路 77 号第 1-2 层物业（共 23 层），建筑面积约 3.21 万平方

米，交易总金额为 3.5 亿元。公司分 2 期支付购房款，其中，于合同签订之日起 3 个月内支付购房款 2.8 亿元，于领取房屋所有权证书之日起 6 个月内支付余下的购房款 0.7 亿元。该处物业预计于 2019 年 6 月 30 日前交付。

具体用途：公司拟购置该处物业，主要是结合已收购的“世界沙发大师”华达利的软体家居，在原已建立的主要用于实木家居及地板业务的营销网络的基础上，拓宽包含软体家具的市场覆盖面，拟在西部建立大型的产品展示与销售中心。

物业现状及有无权利瑕疵受限：该处物业已建成，按合同约定该物业交付前出卖人对该房屋出售前享有合法权利；该房屋没有出售给除本合同买受人以外的其他人；该房屋没有被司法查封；该房屋没有被抵押；该房屋没有其他限制转让的情况。

### **3、在达州购买面积 3 万平方米物业的商业逻辑**

为了应对国际市场的变化，加强内销市场开拓力度，结合已收购的“世界沙发大师”华达利的软体家居国内市场拓展需求，公司拟在原已建立的主要用于实木家居及地板业务的营销网络的基础上，拓宽包含软体家具的市场覆盖面，拟在西部建立大型的产品展示与销售中心。

达州市为四川省东部历史文化名城，近年致力于建成四川东出北上综合交通枢纽和川渝陕结合部区域中心城市，总人口达 690 万，人口资源优势及地理条件优势明显，具备较好的向周边地区辐射的区位优势。公司购置的商业物业毗邻达州市市政府，周边为商业综合体及高端住宅区，商业氛围浓厚，公共配套完备，比较适合开展家居营销体验中心。由于公司产品主要为实木家具及皮沙发，产品丰富，产品体积较大，产品展示占地面积较大，公司为了建立区域大型体验中心的定位及形象，需要购置较大场地的商业物业。由于达州物业所处地理位置及商业定位、物业面积、物业价格水平等因素能较好的满足公司上述经营需要，故公司 2018 年预购了达州面积 3 万平方米物业。

### **4、与宏义集团合作业务的真实性说明**

近几年来，公司为了进一步扩大国内的销售，同时为了应对 2018 年度突如其来的中美贸易摩擦造成的市场变化，保障公司正常安全经营，员工有序工作，公司积极的开拓和承接国内房地产公司客户的工程订单。

公司基于业务拓展需要，与四川宏义发展集团有限公司开展了工程配套业务合

作。报告期内，公司为宏义集团达州江湾城项目、成都麓山国际社区项目配送用于其精装房、别墅、公寓、样板房等物业的实木家具、地板及软装配套等产品，业务结算资料包含但不限于基于公平交易原则签订的销售合同、产品销售出库单、物流运输单以及经双方确认的销售物品清单、交货验收单、产品结算确认书、月度对账单等，公司与宏义合作业务真实存在且具有商业合理性。

前十大预付款项对象及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在关联关系、资金占用或其他未披露的利益安排。

后续会计师将就达州物业交易事项和公司与宏义集团合作业务事项出具核查意见。

## 二、关于 Meilele Inc. 股权结构的说明

2016年1月8日，公司在完成与 Meilele Inc. 相关股份转让交割及增资事项后，公司持有的 Meilele Inc. 12,999,999 股股份，占 Meilele Inc. 已发行全部股份的 18.21%，Meilele Inc. 的总股本为 71,407,721 股。

2017年9月30日，Meilele Inc. 股东之一将其持有的股份占 Meilele Inc. 总股本的 2.18% 的股权转让给其他第三方，此次股权转让完成后不会导致 Meilele Inc. 总股本的变化，也不构成股权结构的重大变化。

在公司完成 Meilele Inc. 股权过户之日起至今，除上述股权转让事项外，Meilele Inc. 股权结构未发生其他变化。Meilele Inc. 股权不存在被四川宏义地产控股集团有限公司收购的情况。

## 三、瑞丽市亚森木业有限公司和瑞丽市鸿嵘商贸有限公司的关系

瑞丽市亚森木业有限公司（以下简称“瑞丽亚森”）主要经营红木原木、酸枝木、花梨、柚木、紫檀木等的批发、零售、进出口等业务，公司成立于 2004 年，由自然人股东李忠恕及李丛根共同持股。

瑞丽市鸿嵘商贸有限公司（以下简称“鸿嵘商贸”）主要经营建材、五金产品、日用百货、木材等的销售及进出口业务，公司成立于 2017 年，由自然人股东周响军、旺应共同持股。

经核实，瑞丽亚森的股东李忠恕、李丛根与瑞丽鸿嵘的股东周响军、旺应，都

不存在向对方公司投资或者不同公司股东共同对外投资的情况。

瑞丽市毗邻缅甸，邻国缅甸素有“森林王国”的美称，森林覆盖率达60%以上，木材储量多，交易量大，瑞丽系东南亚、南亚红木及名贵木材等资源的集散地，瑞丽亚森及鸿嵘商贸均是当地的木材贸易商。经实地考察，两家公司办公地均在瑞丽市，瑞丽亚森的办公地在云南省德宏州瑞丽市滇弄村，主要仓库所在地为昆明市，鸿嵘商贸的办公地在云南省德宏州瑞丽市勐卯镇团结村，主要仓库所在地为瑞丽市，两家公司的办公地点及经营地点相互独立，未发现上述两家木材供应商存在共同办公经营的情况。

此外，公司留意到瑞丽亚森和瑞丽鸿嵘工商信息登记的联系人电话为同一号码，经向上述两家供应商了解核实，上述号码为专门向其他公司代办工商年检业务个人号码，该人员既不是瑞丽亚森员工，也不是瑞丽鸿嵘的员工，是该个人在代办工商年检申报填报该了其个人的电话号码。

报告期内，上述两家木材供应商除与公司保持正常的业务往来外，未发现上述供应商之间以及供应商与公司之间存在任何其他经济利益关系、其他经济安排以及任何口头或书面的违法违规和违反正常商业合理性关系。

公司前十大供应商、前十大客户及其控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员，与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员等不存在关联关系、资金占用或其他未披露的利益安排。

#### **四、关于自购物业建设国内体验中心的商业考量**

##### **1、建立国内销售网络，以应对日益不确定的境外市场需求**

我国家具出口长期以来过分地依赖美国、欧盟等发达国家市场，由于受到金融危机的冲击，境外市场消费需求萎缩且走势不明朗，公司的主营业务—家具、地板的出口业务受到一定的影响，海外订单的增长趋势有所减缓。其次，欧美等国家频繁出台的技术壁垒对我国家具出口的限制作用正日益增强，各种贸易保护措施对我国家具出口复苏形成了一定的压力。面对海外市场的总体规模趋于紧缩、消费放缓的不争事实，公司必须寻求新的增长方式。随着中国经济的稳步增长，人们的消费能力得到进一步的提高，对环保家居生活的要求也随之提高，家居消费观念日趋成熟，内销市场正在稳步释放着巨大的消费能量，国内家具市场存在庞大的刚性需求。

因此，建设国内销售网络关系到公司市场体系的平衡问题、经营的安全问题。销售网络的建设有利于提高公司在国内家具市场的占有率，增强对市场价格不利变化的适应和抵御能力，分散家具出口市场集中风险，实现出口、内销并行发展的稳健发展模式，减少境外市场复苏缓慢、贸易保护措施加剧等因素所产生的负面影响。

公司营销网络建设项目启动后，中国的商业地产市场已发生了重大变化，商业地产价格变化较大，商业物业租金水平上涨较快，部分原较合适以租赁方式开店的城市的投入产出比下降。在这样的环境和背景下，为更好地实现公司营销网络建设项目的预期效益，公司部分项目原先确定下来的实施方式已不能适应目前市场环境的变化。有鉴于此，公司有必要根据目前市场的实际情况对公司之前制定的营销网络建设项目的实施方式做出相应的调整，为更好地实现公司营销网络建设项目的预期效益，2011年1月公司将原租赁实施方式的投资项目调整为购买或租赁；公司将已投入运营的7家体验中心中原承诺由2家采用购买，5家采用租赁的方式，修改为均采用购买商业房产的方式。由于实施方式的改变造成起始阶段实现效益与以租赁商业房产方式为基础预计的收益水平有一定差距，项目前期效益未实现承诺效益，但随着项目的逐渐营运，采用购买商业房产方式的经济价值逐步上升，项目效益逐年增加。

## **2、通过直营和经销相结合的模式，扩大市场份额**

作为一家实力较强的出口家具生产商，为提高家具品牌的国内知名度，扩大国内市场份额，建立自有的国内销售网络，保持公司持续稳定增长，公司采用了直营和经销相结合即“体验中心+经销商”的销售模式，具体通过在重点区域建立直营大型的体验馆，实现对公司各种产品的风格、特色进行集中展示推广，提高客户体验效果，推动公司产品的市场认知度及影响力，实现公司体验馆以展示体验功能为主，而经销商以实现终端销售为主的销售模式。同时公司为了减少结算环节，公司向经销商的销售由生产厂直接与经销商进行结算，不通过体验馆进行核算，2018年度公司国内19家体验馆共实现终端零售收入1.68亿元，同时公司实现对经销商销售收入为8.05亿元，综合考虑体验馆实现的终端零售收入以及带动对经销商销售收入及店面建筑面积，则单家体验馆实现销售收入达到5100万元，每平方米店面面积实现收入达1.54万元，符合市场平均水平。公司各体验馆直销终端零售销售营业收入虽然

较低，但通过体验中心辐射带动的经销业务收入保持了较好发展，逐步发挥了其销售带动作用。

特此公告

宜华生活科技股份有限公司董事会

2019年6月1日