

# 美国市场营销占比超八成 家居企业如何度过“关税劫”？

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

4月以来，美国宣布对华征收高达125%的“对等关税”，或将对部分家居出口企业生产经营带来一定影响。

据了解，梦百合(603313.SH)、中源家居(603709.SH)、匠心家居(301061.SZ)、爱丽家居(603221.SH)等多家家居企业在美国市场营销占比比较大，其中中源家居占比达到80%以上，爱丽家居占比达到76.47%，匠心家居则有90.05%的产品销往美国。

## 集体应对“对等关税”冲击

受近期美国“对等关税”政策的影响，匠心家居称部分出口至美国的产品确实面临一定的挑战。

近期，多家家居企业股票出现异常波动，并表示持续关注并评估关税带来的影响。

“公司将持续关注并评估关税事项对公司经营业绩的具体影响。”爱丽家居日前在回复投资者提问时表示。记者注意到，爱丽家居主要为欧美及其他地区境外PVC弹性地板贸易商、品牌商提供ODM产品，其中美国地区收入占比相对较高。

财报数据显示，2024年上半年，爱丽家居在美国市场的收入占公司主营业务收入的比重达到76.47%。“美国贸易政策将对公司业务产生直接影响。”

另据梦百合此前披露的数据，2024年上半年，公司境外收入达到31.62亿元，占公司营收的比重超过83%。梦百合方面日前表示，公司将持续关注并评估关税事项对业务的影响，灵活调整自身产能安排。

匠心家居面向的主要消费市场也是美国。根据财报数据，2024年上半年，匠心家居90.05%的产品销往美国，79.66%的产品自越南出口。

对于“对等关税”带来的影响，匠心家居相关负责人日前在书面回

事实上，多家家居企业此前已纷纷在东南亚地区或是毗邻美国市场的墨西哥投资建厂。日前，《中国经营报》记者以投资者身份致电中源家居方面，该公司董秘办一位工作人员表示，早在2023年下半年，公司已在越南布局了产能，无论是产业链还是成本都更具优势。

复旦大学管理学院EMBA项目授课教授邵宇告诉记者，对于美方而言，转口贸易存在比较大的漏洞，未来可能会对其进行限制。“如果‘对等关税’持续太久，企业和行业的竞争格局会面临重大洗牌。”

复记者采访时表示，近期，投资者也高度关注关税问题，并在深交所互动易平台上提出了相关问题，公司领导已经就关税、措施、产能等一系列问题逐一作了回复。

记者注意到，在深交所互动易平台上，匠心家居方面回应投资者提问时表示，受近期美国“对等关税”政策的影响，公司部分出口至美国的产品确实面临一定的挑战。

“公司的关税成本上升，客户下单节奏放缓，同时供应链节奏也在调整。”匠心家居方面表示，当前公司部分产品被纳入加税清单，短期内会对毛利率造成一定压力。同时，个别客户在等待政策明朗化，出现短期观望情绪；为了降低关税影响，公司已在重新评估部分产能调配和物流路径。

不过，匠心家居方面也强调，公司一直与多家主要客户保持着高度稳定、互信的合作关系。“令公司非常感动和鼓舞的是，所有关键客户都毫无例外地对公司表达了支持与鼓励。他们普遍认为，目前正是需要彼此携手、共克时艰的关键时刻，愿意与公司共同制定解决方案，确保供应链的延续和合作的长远发展。”

## 海外布局产能规避风险

为了降低成本，不少家居企业早已开始在海外投资建厂。

在美国征收“对等关税”背景下，外界担忧中源家居、匠心家居等企业出口至美国市场的产品或将面临涨价压力，进而失去价格优势，并进一步影响业绩表现。

邵宇告诉记者，在美国“对等关税”冲击之下，部分企业可能会选择涨价。在这一轮“关税战”中，人民币汇率较为坚挺，“(关税)成本可能将由美国消费者承担”。

“企业是否涨价取决于行业竞争格局，而这也受企业与供应商、美国经销商之间谈判机制的影响。”邵宇表示，“对于垄断类商品而言，如果企业对供应商和采购商有更大的话语权，就可以将成本转嫁给终端消费者。”

实际上，为了降低成本，不少家居企业早已开始在海外投资建厂。

例如，中源家居早在2021年就计划出资2000万美元在墨西哥设立子公司，投资建设墨西哥生产基地。

不过，2024年12月7日，中源家居方面发布公告称，将终止在墨西哥的投资项目。彼时，公

司实际投资2217.38万元，主要为厂房租赁、购买原材料、购买设备等，公司将继续处置回笼资金，减少对公司业绩的影响。

对于终止投资的具体原因，上述中源家居董秘办工作人员告诉记者：“自2018年以来，中美贸易摩擦不断升级，公司出于关税、运费成本等考虑计划在2021年前往墨西哥投资建厂。但基于业务实际情况以及存在产业链、外部环境不确定性等问题，公司决定终止墨西哥投资项目。”

与此同时，中源家居在2023年选择在越南开展转口贸易。“在越南，公司不仅有自己的产能，而且可以整合当地较为丰富的供应链资源，以满足公司业务发展需求。”

匠心家居方面表示，公司核心产品均在越南境内完成开发、加工与装配，不属于转口贸易模式。“公司越南生产基地自建成以来，始终坚持本地化建设、本地化运营的原则，在人员管理、工艺制造、设备投入及供应链协同等方面，已具备完



图为匠心家居越南工厂一期。 本报资料室/图

整的独立制造能力。”

爱丽家居则通过提高在北美地区的生产力水平来降低关税出口的风险。“公司布局北美是出于四五年前对形势的基本判断。基于此，公司管理层进一步认识到，如果要建成‘北美产、北美销，以北美供北美’的供应链闭环，工厂就必须达到与当地生产要素成本结构相适应的生产力水平。”爱丽家居方面表示，公司持续、坚定投资建设以MES为代表的自动化、智能化制造系统，大幅减少了对

产线人员的数量和技能要求。”

“从美国工厂的经验来看，这个逻辑是成立的，以美国工厂为基础，爱丽家居在墨西哥打造了柔性更好、效率更高的弹性地板智造工厂。”爱丽家居方面表示。

梦百合也已在美国投资建厂。“美国工厂所生产的产品供应美国本土市场，产能利用率也较2023年同期有所提升，公司美国亚利桑那州生产基地扩建项目正在建设中。”梦百合相关负责人对记者表示。

## 推动出口市场多元化

自美国对越南实施90天临时关税豁免政策以来，部分持观望态度的客户已明确要求公司加快出货节奏。

对于以出口为导向的家居企业而言，多元化市场策略将是应对“对等关税”的破局之道。

“目前，公司正密切关注和评估此次关税政策的实际影响。作为一家以出口为导向、国际化程度较高的企业，公司始终具备灵活调整全球生产和供应链布局的能力。”匠心家居方面表示，公司已在积极研究包括但不限于设立新工厂、新法人实体及通过多元化市场策略、产能转移等多种业务手段，以降低可能带来的成本

压力和运营风险。

华安证券相关研报分析认为，未来，出口链公司产能出海东南亚的逻辑并不会改变，并且可能加快对诸如墨西哥之类的其他低关税国家产能建设步伐，“轻工出口链公司还会更多开拓非关税市场的出口业务，推动出口市场多元化，降低对美出口市场的依赖度，从而更好地应对地缘政治风险”。

“目前，公司越南基地的产能利用率较高，在当前规划和产能

结构下，能够支撑对美国市场的出口需求。”匠心家居方面表示，同时，公司也在持续动态评估市场变化与客户需求，不排除适时进行扩产的可能性，以进一步提升全球供应能力和交付灵活性。

据介绍，匠心家居越南工厂此前整体订单相对饱和。自美国对越南实施90天临时关税豁免政策以来，部分持观望态度的客户已明确要求公司加快出货节奏。“公司高度重视，正积极优化产能排产，保障生产及交付效率。公司将继

续在保障客户需求的同时，统筹生产节奏，确保运营的稳定性与可持续性。”匠心家居方面表示。

梦百合在巩固既有市场的同时，在新兴市场的营收占比也在逐步提升。“欧洲是公司主要市场之一，营收占比超过20%。通过深化欧洲大客户合作、新客户拓展、自主品牌推广等，公司2024年前来自欧洲市场的营收同比增长25.35%。”上述梦百合负责人告诉记者，“公司将充分发挥产能全球优势，积极布局新兴市场。”

## 单一主营业务撑起八成营收

# 重大资产重组“告吹” 华阳智能外拓新增长曲线失利

本报记者 方超 张家振 上海报道

在筹划3个月后，江苏华阳智能装备股份有限公司(以下简称“华阳智能”，301502)

SZ)重大资产重组方案最终“告吹”。

目前，华阳智能方面公告称，其在2025年1月披露拟支付现金收购贵州全安密灵科技

有限公司(以下简称“全安密灵”)不低于51%的股权，因交易双方未能就交易最终方案达成一致，终止本次重大资产重组事项。

《中国经营报》记者注意到，在重大资产重组“告吹”背后，上市时间仅一年多的华阳智能业绩表现也不容乐观。财报数据显示，2024年前三季度

度，华阳智能营业收入同比增长1.58%，但归母净利润同比下降47.6%。

“终止原因已在公告中披露，以公告信息为准。”近日，华

阳智能董事会秘书办公室工作人员向记者表示。对于全安密灵与公司业务协同性问题，上述工作人员表示并不清楚，“没有参与前期事项”。

## 筹划3个月即终止重组

上述重大资产重组事项曾被华阳智能寄予厚望，系拓展业务版图的重要动作，但在短短3个月后即宣告终止。

4月11日，华阳智能方面表示，经公司充分审慎研究及与相关交易对方友好协商，“同意终止本次重大资产重组事项并与其标的公司及其主要股东签署了《终止协议》”。该重大资产重组事项即购买全安密灵不低于51%股权。

记者注意到，在发布终止收购公告前几天，华阳智能还于4月7日对外披露相关进展情况时表示，上述交易“尚处于筹划阶段”。

“公司与标的公司及其主要股东已签署的《合作意向书》仅为意向性协议，交易各方尚未签署正式的交易协议，具体交易方案仍在商讨论证中，相关事项尚存在不确定性。”华阳智能方面彼时表示。但在仅仅几天后，收购全安密灵的交易即被终止。

据了解，今年1月7日，华阳智能方面对外表示，其与全安密灵及其主要股东签署了《合作意向书》，拟以现金方式收购标的公司全部或部分股东持有的标的公司不低于51%的股权。“本次交易完成后，全安密灵将成为上市公司的控股子公司，纳入上市公司合并报表范围。”

公开资料显示，全安密灵成立于2015年4月，是一家以自主芯片设计为核心，从事工业电子雷管电子控制模块设计、生产和销售的高新技术企业，向客户提供的产品主要为电子雷管控制模块、电子雷管控制芯片、起爆控制器，是电子雷管控制模块行业领先企业之一。

值得注意的是，在华阳智能今年1月对外披露的公告中，并未披露全安密灵的业绩数据。公开信息显示，早在2023年8月，全安密灵总裁周文华曾对外表示：“今年1至7月，我们实现了3亿元的营收，比去年同期增长了2.5倍。”

华阳智能方面此前表示：“通过本次并购，一方面可以借助全安密灵在电子雷管控制模块的领先地位拓展业务版图，另一方面可以利用全安密灵的芯片设计研发能力，在公司现有的家用电器、医疗器械业务板块中拓展工业控制芯片应用，提升业务价值。”

对于重大资产重组“告吹”影响，华阳智能方面表示，本次终止的重大资产重组事项尚处于筹划阶段。“终止本次重大资产重组不会对公司现有生产经营活动、财务状况和战略发展造成重大不利影响，不存在损害公司及全体股东尤其是中小股东利益的情形。”

## 主营业务毛利率一路下滑

据了解，华阳智能成立于2001年6月，主营业务为微特电机及应用产品的研发、生产和销售，长期服务于家电行业龙头企业，是美的、格力、海尔、海信、奥克斯等知名家电集团的主要微特电机及组件供应商，2024年2月在深交所创业板上市。

不过，在成功登陆资本市场后，华阳智能业绩正面临考验。Wind数据显示，2024年上半年，华阳智能实现营业收入2.78亿元，同比增长3.99%；归母净利润0.2亿元，同比下降39.94%。对比之下，2023年，华阳智能营业收入为4.76亿元，同比增长2.7%，归母净利润为0.65亿元，同比增长2.92%。

## 急需探寻新增长曲线

以微特电机及组件业务见长的华阳智能，在此次筹划收购全安密灵不低于51%股权之前，早已谋求开拓新业务。

相关数据显示，近年来，华阳智能微特电机及组件业务占营业收入的比例常年达到八成左右，是其支柱业务。其中，2024年上半年，微特电机及组件业务占营业收入的比例为89.11%，是公司的支柱业务。

除此之外，华阳智能也正立足于精密微特电机及传动技术进行多行业战略布局。精密给药装置业务是重要发展创新方向。

华阳智能方面表示：“公司从

而在2024年前三季度，Wind数据显示，华阳智能实现营业收入3.72亿元，增速为1.58%，同期归母净利润为0.25亿元，同比下降47.60%，扣非归母净利润更是同比下降51.57%。

业绩下滑的背后，与华阳智能主营业务发展情况密切相关。

相关信息显示，华阳智能主要营收来源为微特电机及组件业务，主要集中在空调领域。微特电机是指体积、容量较小，输出功率一般在数百瓦以下的电机，或具有特殊性能、特殊用途的电机。

此外，华阳智能还在拓展精密给药装置业务。据华阳智能方面介绍，随着药物研发、药物包材等

微特电机起步发展，依托多年积累的精密微特电机及传动领域共性技术，针对医疗行业开发了基于电机驱动的电子式注射笔精密给药装置，于2010年成立了全资子公司江苏德尔福医疗器械有限公司。

据了解，在精密给药装置领域，华阳智能是国内起步较早、产品线较为齐全的注射笔生产企业，主要客户包括金赛药业、豪森药业、信立泰、康宁杰瑞等国内外生物制药企业。

不过，精密给药装置业务在发展多年后，在华阳智能营收中的比例仍有待提高。

领域发展，一种采用卡式瓶罐装药液用笔式注射器进行自我皮下注射的精准给药方式迅速得到患者的认可。公司所涉足的“注射笔”即由传统一次性注射器发展演化的新型精密给药装置。

华阳智能2024年半年报显示，报告期内，其微特电机及组件业务实现营收2.48亿元，同比增长12.12%，但其精密给药装置业务实现营收1298.05万元，较2023年同期减少59.08%。2023年，华阳智能精密给药装置营收为5758.82万元，同比下降8.81%。

对于精密给药装置业务2024年上半年营收大幅下滑的原因，华

阳智能方面解释称：“主要系客户根据自身药品研发周期及上市后销量预期向公司下发展周期性订单，故而出现注射笔销售短期波动的情形。”

不仅如此，记者注意到，2024年上半年，华阳智能微特电机及组件业务毛利率为18.68%，同比下降2.58%，精密给药装置业务毛利率则为30.48%，同比下降17.89%。

值得注意的是，华阳智能销售毛利率近年来一直处于下滑通道。Wind显示，2019—2023年，华阳智能销售毛利率分别为35.62%、28.97%、25.92%、25.35%、24.28%。2024年上半年，这一数据进一步下滑至18.91%。

对于市场开拓风险，华阳智能方面也曾坦言，其微特电机及组件业务收入目前仍集中在空调领域，公司在厨卫电器、安防监控、新风除尘等领域进行了延伸拓展，但仅实现了少量销售。

“针对微特电机及组件业务，若公司未能有效提升市场开拓能力，新客户开发效果不佳或新产品未能顺利实现规模销售，微特电机及组件业务可能面临收入增长放缓的风险。”华阳智能方面表示。