

公司零距离·新经济 新动能

索菲亚：积极响应以旧换新政策 与消费者共创美好居家生活

本报记者 丁 蓉
见习记者 张美娜

随着人们生活水平的不断提高,以及对“住得好”孜孜以求,家居行业不仅面临新的挑战,也迎来了实现高质量发展的契机。

索菲亚于2011年在深交所挂牌上市,是A股首家定制家居上市公司。2024年三季报显示,公司前三季度实现营业收入76.56亿元,归母净利润9.22亿元。作为定制家居的龙头企业,面对市场需求变化,索菲亚如何逆势而上、勇立潮头?日前,《证券日报》记者实地走访了索菲亚。

抢占以旧换新新机遇

恰逢“双11”促销活动期间,记者走进索菲亚的展厅,人流如织,不断有客户前来咨询“家装以旧换新”相关活动,彰显着家装市场的澎湃活力。今年以来,随着家装行业迎来新一轮以旧换新政策,各地群众的消费热情被进一步点燃,定制家居企业也纷纷将目光投向以旧换新新机遇。

然而,想要尝上“头啖汤”并非易事。在家电、汽车等领域,以旧换新的链条已较为成熟,由于家居装饰是非标项目,每个客户的家装需求都非常个性化,且新房装修、改善型装修、局部改造对于定制家居的要求各不相同,这就导致了每个订单价格存在差异。此外,家装是一个涉及设计、施工、交付等复杂琐碎的系统,也给家装企业响应政策增添了难度。家装行业如何将旧换新活动落到实处成为实实在在的难题。

索菲亚作为领军企业,持续和相关政府部门进行探讨活动落地形式,并在今年9月份率先推出了一系列“企业补贴+国家补贴”双叠加让利政策,树立了政企合作促进消费升级的典范。

索菲亚家居战略规划部负责人聂二辉告诉《证券日报》记者:“索菲亚率先成功探索并落地了‘以旧换新’的活动方式,也带动了同行企业纷纷加入活动行列,

进一步让利于消费者;另外,索菲亚在成本管控、品质管理等方面有较大优势,在保证价格‘降级’的同时价值升级,公司推出‘超一级质量标准’,12项核心质量指标,覆盖环保、耐用、五金三大板块,坚持每月送检做环保公示,这也促使行业在绿色环保、科技智能等方面迈向更高水平。”

截至目前,相关的促销活动推出不足两个月,索菲亚直营门店订单量已突破1500单,同比增长将近110%,成交额突破1亿元,同比增长超220%。

以新战略拥抱时代变化

索菲亚率先响应国家政策导向,持续探索开辟行业增长的新路径,在当前市场波动挑战中,展现出强大的适应力。而随着人们生活水平的提升,以及消费主力人群的更新,他们在家装消费中对品质、个性化、体验感的要求也在不断升级,这也要求以索菲亚为代表的家居企业必须及时做出改变,以适应瞬息万变的市场环境。

除了在活动举措上积极响应国家以旧换新相关政策,索菲亚也从更高的维度着手,基于对近年新形势的理解,迭代公司战略。索菲亚提出“多品牌、全品类、全渠道”的大家居战略布局,让索菲亚的品牌覆盖面更广。目前,索菲亚拥有以中高端市场为目标的“索菲亚”品牌、以大众市场为目标的“米兰纳”品牌、以轻高定市场为目标的“司米”品牌及以中高端中式人群细分市场为目标的“华鹤”品牌。

谈及四大品牌的定位,索菲亚董秘陈容向《证券日报》记者表示:“四大品牌均拥有差异化竞争优势,全品类覆盖衣、橱、门、窗、墙、地、电、卫、配等,在公司产品研发赋能和供应链保障支持下,实现纵深渠道全面发展,为各层级的消费群体提供一站式整家定制。”

公司战略升级,研发也要跑步前进。今年以来,索菲亚积极发力研发创新领域,以先进技术



图①索菲亚智能分拣仓
图③索菲亚智能分拣系统

图②索菲亚黄冈工厂
图④索菲亚家居4.0数智工厂

公司供图

推动行业新质生产力发展。三季报显示,公司今年前三季度研发投入2.87亿元,高于同行平均水平。谈及家居行业的新质生产力,索菲亚家居集团总裁王兵是这样理解的:“一是绿色环保,二是科技智能化。”

在绿色环保方面,据悉,由索菲亚牵头,中国林业科学研究院木材工业研究所、南京林业大学等科研院所和高校共同承担的“十四五”国家重点研发计划项目“基于数字化协同的林木产品智能制造关键技术”是行业内唯一一个由企业牵头的国家级研发项目,将实现木业家居产品大规模个性化定制及人造板全自动、连续化、数字化、网络化制造,预计建成示范生产线22条至23条。

在科技智能化方面,公司自主研发的DIY Home集成系统,就像一条打通消费者需求到工厂端的“高速公路”,承载产品方案、用户需求以及工厂可落地的定制化产品模块的快速交付。此外,由索菲亚牵头完成的“大规模定制

个性化板式家具产品智能制造关键技术产业化”项目荣获广东省科技进步一等奖,成为行业唯一获此殊荣的企业。

践行“质量回报双提升”

索菲亚2024年三季报显示,公司前三季度财务费用同比下降116.2%,管理费用同比下降1.91%,销售费用同比下降8.85%,费用情况实现大幅度优化,企业经营良性发展。陈容表示:“当下定制家居行业已进入‘精耕细作’时代,索菲亚将持续提质增效,在财务管理和资金运作方面不断优化。”

在聚焦发展主业、兼顾高质量发展的同时,索菲亚高度重视投资者回报。

自上市以来,索菲亚已连续13年向全体股东进行现金分红,累计分红金额(不含股份回购)达50.34亿元。其中2023年度派发现金红利9.52亿元,占当年度归属母公司股东的净利润75.46%。

为切实保障投资者利益,坚持积极回报股东,公司还制定了《未来三年(2022年—2024年)股东分红回报规划》,明确股东投资预期,切实保障股东投资回报。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示:“索菲亚等上市公司积极分红一般意味着公司经营状况良好,能够为股东提供稳定的回报。这不仅增强了投资者的信心,也体现了公司对未来发展的信心和股东利益的重视。此外,索菲亚还明确了近三年的分红回报规划,这可以打造其作为回报型公司的形象。”

此外,索菲亚近年来已发布三次股份回购计划,累计回购金额达4亿元。

展望未来,索菲亚将继续乘着新一轮促消费政策的东风,持续深化“多品牌、全品类、全渠道”公司战略,在智能制造、绿色低碳的道路上步履不停,以更多新产品、新技术满足国人关于家居空间的美好向往。

安迪苏董事长兼CEO郝志刚： 践行大食物观 大力发展特种产品业务

本报记者 张文湘 见习记者 金婉霞

在特殊的罐体内加入天然气,经过一段时间的“转化”,罐体的出口处会留下浅粉红色的粉末。“这就是由天然气原材料加工而来的蛋白粉。”在第七届中国国际进口博览会(以下简称“进博会”)安迪苏的展台前,工作人员向《证券日报》记者介绍称,这种创新单细胞蛋白,可“不与人争粮、不与粮争地”,如果作为动物饲料原料,在某些方面还较传统蛋白更具营养。

这引起了记者的好奇。如果新技术可以让天然气中的甲烷变成蛋白,那么它是否还可以实现更多饲料原料的创新?这又可赋予传统的农业怎样的新貌和机遇?围绕这些问题,记者对安迪苏董事长兼CEO郝志刚进行了独家专访。

郝志刚对记者表示,世界的本质是物质的转换,随着科技的进步,其转换的效率和途径逐渐多样。“今年9月份,国务院办公厅印发的《关于践行大食物观构建多元化食物供给体系的意见》提出,要培育发展生物农业、合成生物学等,拓展新型饲用蛋白来源等,这对于行业是一大利好。我们认为,今年也将是公司创新单细胞蛋白等特种产品的发展元年。”

致力农业“可持续发展”

公开资料显示,安迪苏为一家专注于动物营养添加剂研发、生产和销售的行业龙头企业,蛋氨酸、维生素、特种蛋白等饲料添加剂产品是公司的主营业务,其下游客户包括了家禽、猪、反刍动物和水生动物等各类动物相关的养殖企业。今年以来,受益于下游市场需求回暖及上游原材料的价格降低,加之自身卓越运营的有效开展,安迪苏交出了一份漂亮的成绩单。三季报显示,截至2024年9月底,安迪苏实现营业收入113.76亿元,同比增长18.32%;归母净利润为10.03亿元,同比增长3016%。

从宏观层面来看,其增长势头或将持续。数据显示,全球人口当前总计约80亿,预计到2050年将增长至约100亿,全球人口对于食物的需求量将持续增长,而同时,自然资源稀缺、气候变化等因素又对传统农业形成了一定制约,集约化、多元化、绿色化已是对传统农业的新要求。

“通过特定饲料营养添加剂的添加,可以让动物的养殖管理更精细,营养吸收也更好,进而以更少的成本、更短的周期养殖出优质的肉类。”郝志刚列举了一组数据:在整个养殖期,若使用安迪苏的优质蛋氨酸产品,每只鸡可节省0.5公斤饲料,每头猪可节省约12公斤的饲料,每头奶牛每年可节省约85公斤饲料和12公斤的碳排放,按我国每年约9641万吨的猪肉产量来推算,如果添加足量的优质蛋氨酸饲料,全国全年可累计节省约1000万吨饲料用粮,“这相当于重庆全年的粮食产量。”

看到这一趋势,产业链公司也已在行动。在进博会现场,安迪苏一口气与新希望六和集团、圣农集团、正大集团三家产业链公司签订战略合作协议,拟向其提供动物营养综合性解决方案,助力节能减排、降碳减排,促进中国畜牧养殖行业绿色可持续发展。

加速发展特种产品业务

从行业门类来看,安迪苏是一家传统的农业企业,不过通过科技创新这家传统企业正展现出新的活力。

比如,能将天然气转化为蛋白的关键因子其实是一种经过特殊处理的微生物,它“吃”的是甲烷,“产”出的是蛋白,由此将原本需要经过植物种植、动物养殖等方式方可完成的物质转换过程,变成了微生物的一次自我代谢,且效率极高。“这是微生物菌体合成生物过程而获得的创新蛋白,经过内部测定,由它生产的蛋白与其他饲料原料相比,具有改善鱼类、虾类肠道健康和提高免疫反应等显著的健康益处,还有助于节约加工成本,提高饲料的水中稳定性和整体的营养水平。”郝志刚表示。

这只是一个案例。郝志刚透露,在巩固公司蛋氨酸行业领导地位的同时,安迪苏正加速发展特种产品业务。其产品序列中还有可提升牛奶质量与产量的两种过瘤胃包被蛋氨酸,能够提高饲料的消化率和利用效率的系列酶制剂,帮助动物提高免疫力的革命性创新产品羟基硬代蛋氨酸等。

践行大食物观,要让老百姓吃得饱,更要吃得好。安迪苏已为这一新机遇做好了产能准备。郝志刚表示,公司江苏南京年产3.7万吨特种产品饲料添加剂工厂设备安装进展顺利,并计划于2024年年底前完成机械竣工,2025年一季度开始向市场供应,“这是公司在中国投资建设的首家特种产品工厂,将有效加速特种产品在中国市场的拓展。”

相关前景已被广泛关注。波士顿咨询和Blue Horizon的研究报告显示,预计到2035年,替代肉类、鸡蛋、乳制品和海鲜产品的市场将达到至少2900亿美元,其中,微生物发酵蛋白将达到22%的市场占有率。

推进二次“出海”

被问及“出海”相关事宜,郝志刚强调称,安迪苏一直是一家全球化的企业。不过,与许多企业所不同的是,眼前的安迪苏正在二次“出海”的路上。

安迪苏前身于1939年在法国科芒特里创立的Alimentation Equilibree,2002年更名为安迪苏。2006年,中国化工集团旗下中国蓝星(集团)总公司实现了对安迪苏的全资收购,彼时,安迪苏已是全球最大的专业动物营养添加剂生产企业之一,其蛋氨酸市场份额占全球的22%,截至目前已近三分之一。2015年,安迪苏通过重大资产重组,成功登陆上交所。

“作为国际化公司,安迪苏拥有全球调配资源的能力,可以协调并发挥出各类国际资源的最大优势。眼下,在中国,我们建有生物技术开发实验室,进行源头创新;在中国,我们在南京建立了世界上产能最大、技术最先进、最具竞争力的液态蛋氨酸生产平台之一,并在南京配套建设了全球研发中心以充分利用中国的工程师和研发资源;在销售上,安迪苏的业务遍及全球,总计向全球逾110多个国家约4200名客户提供服务。”郝志刚表示,未来,企业拟进行二次“出海”,进一步加大产品、解决方案和工艺创新在世界范围的应用。

记者观察

三大消费趋势推动家居行业高质量发展

张美娜

家居产业涵盖多个行业,是重要的民生产业,也是满足人民美好生活需要的重要载体。工业和信息化部等四部门2022年联合印发的《推进家居产业高质量发展行动方案》明确提出,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。

定制家居作为备受关注的家居行业细分赛道,实现高质量发展是其题中应有之义。笔者在走访索菲亚时,观察到家居市场涌

现出三大消费新趋势,也为家居行业高质量发展带来了一定启示。

第一,消费者追求个性化。一方面,随着我国人均GDP与可支配收入持续上升,推动中国消费者消费理念持续升级;另一方面,伴随着“95后”“00后”成为家居市场消费主力军以及二胎、三胎等家庭人口结构变化,人们对居家空间体验的追求日益注重个性化、品质化。家对于消费者而言,已逐步转变为多元功能场所和承载情感需求的“心灵空间”,这也倒逼家居行业需要进行精细化、专业化

创新。

第二,消费者需求智能化。科技创新是满足消费者多元化需求、家居产业实现高质量发展的必由之路。科技创新催生人工智能生成内容(AIGC)、大数据、智能制造等先进技术,这些技术在家居行业内被广泛应用,将极大满足消费者智能化需求,最终推动消费升级乃至产业升级。以索菲亚为例,公司自主研发的DIY Home集成系统,就像一条打通消费者需求到工厂端的“高速公路”,承载用户需求、产品方案以及工厂可落地的定制化产品模块的快速交付。

记者在参观时看到索菲亚展厅以居家体验为核心,将智能和艺术融合,每一个具体需求都能从图纸完美落地,实现真正意义上的所见即所得,方能赢得客户的信任和青睐。

第三,消费行为绿色化。生产过程和交付产品是否绿色环保,已成为家居企业在满足消费者多元化需求时遇到的“必答题”。一方面,家居企业要积极响应国家“双碳”目标,在生产过程中注意节能减排和绿色转型;另一方面,家是每个人一生中停留时间最长的空间,因此消费者也对居住空间的绿色低碳、节能环保有了更高的标准。因此,定制家居企业要通过不断加大研发力度,推进绿色生产,绿色产品的可持续发展。例如,索菲亚协同高校产单位和上游供应商等,持续对板材进行环保升级迭代,并积极参与国家和行业绿色标准制定,不仅成为人造板新国标的起草单位,环保实力也得到了相关部门的“盖章认证”。

因此,定制家居企业在把控外部环境和成本风险的同时,更应修炼“内功”,以科技创新为翼,以满足市场不断变化的消费趋势为抓手,砥砺前行,才能在时代浪潮中立于不败之地。

天山铝业获得印尼三铝土矿采矿权

本报记者 吴文婧

11月10日晚间,天山铝业发布公告称,披露了境外孙公司收购PT Inti Tambang Makmur(以下简称“ITM公司”)100%股份暨铝土矿投资的进展。

2023年2月24日,天山铝业曾发布公告称,公司拟通过注册于新加坡的全资孙公司SgCo1和SgCo2以自有资金收购ITM公司100%股份,从而间接取得该公司所持有的三家矿业子公司(PPC公司、PMA公司及PBG公司)的全部已发行B类股份,这三家矿业子公司在印度

尼西亚各拥有一个铝土矿的采矿权。

根据公告,目前,交易各方已完成ITM公司的股份交割,SgCo1和SgCo2已成为ITM公司的股东,分别持有ITM公司99.999%、0.001%股份。天山铝业间接获得印度尼西亚三个铝土矿的采矿权。天山铝业方面表示,此次顺利完成印尼铝土矿项目股权交割是公司实现印尼铝产业链战略布局的重要一步。未来该项目所产铝土矿计划全部用于公司印尼氧化铝项目所需原料,确保其拥有稳定且低成本铝土矿供应,增强成本竞

争优势。

2024年以来,铝产业链景气度高企,同时,受原料供应偏紧影响,叠加海外氧化铝厂不可抗力因素,刺激铝价大幅上涨。11月7日,德邦证券发布研报称,进口铝土矿供应紧张,限制氧化铝供应。10月以来,国家推出一系列增量政策,预计未来国内需求有望持续回升,氧化铝供应紧张,价格持续向上突破。

为保证原料端铝土矿的供应稳定,天山铝业连续锁定海外优质资源。公司此前完成了在几内亚本土的矿业公司股权收购,正推进

几内亚项目铝土矿开采和发运。

中国协新质生产力工委书记吴高斌向《证券日报》记者表示:“布局海外优质矿产资源对于铝企控制整体成本、增强自给能力和巩固一体化优势具有重要意义。在全球氧化铝供应偏紧的背景下,通过海外布局,铝企能够确保原料的稳定供应,减少对国际市场的依赖,从而有效降低采购成本,并巩固企业的一体化优势,使得在市场竞争中占据有利地位。”

据了解,作为国内少数几家具有完整一体化铝产业链的综合性铝

企,天山铝业在国内上下游一体化铝产业链积累了丰富经验。记者从天山铝业了解到,公司未来希望复制国内模式,自上而下在印尼发展铝产业链,打造海外铝产业基地。

中国矿业大学(北京)管理学院硕士生导师支培元向《证券日报》记者表示:“中国铝业深耕海外矿产资源,蕴含深远的战略意图。多元化资源获取渠道,有效抵御市场波动风险,确保关键原材料的稳定供给,直控成本命脉,提升核心竞争力。通过海外市场拓展,深化企业全球布局,进而提升品牌影响力。”