证券代码:002713 证券简称:东易日盛 公告编号:2019-023

东易日盛家居装饰集团股份有限公司

[2018] 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.80元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增8股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	东易日盛	股票代码	002713
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	曾哲		
办公地址	北京市朝阳区酒仙桥北路甲10号院电子城IT产业园C3栋东易大楼		
电话	010-58637710		
电子信箱	dyrizi@dyrs.com.cn		

2、报告期主要业务或产品简介

公司主要从事面对个人客户的整体家装设计、工程施工、主材代理、自产的木作产品配套,软装设计及精装后的家居产品等系列服务。

公司为“有机整体家装解决方案”指数于传统家装整合在资源和“产”上都进行了创造性延伸,主要表现为:通过以生活方式规划为入口,以风格创意设计为主线,以家装产品开发、装饰材料、装饰产品系统配套为依托,以家装服务、工程施工为手段,对家庭装饰的各个环节进行有机整合,最终实现完美、和谐的装饰效果,安全、环保的空间环境,进而创造出更加美好的生活方式。

公司开发的整家产品通过生活方式、设计风格的研究和客户感知的数据积累,对不同人群家居生活的个性化生活方式进行归纳总结,通过系统化的整合资源和个性化的能动响应生活方式问题,创造客户品质服务和个性产品。

另外,公司还有配套业务如家俱、经销、易日通供应链、盛可居、设计研究院、产品开发事业部、信息化开发及运维事业部,在支持和辅助公司形成高质家装产品开发(生宅装饰设计、施工、主材代理、自营木作产品配套体系的全产业链的商业模式的同时,完善了细致家装(细致装饰及信息化等多方面的增值服务,进而为提升行业对门槛产品的感知与对优质企业认知。

除家装全产业链的商业模式外,公司主要经营模式还包括体验式营销模式、直营连锁模式、特许加盟模式、BBC定制精装模式、劳务分包的施工作业模式以及集中、批量采购的采购模式。

体验式营销模式:体验式营销是指在营销活动中给家装消费体验的环节为大前置,通过模拟生活情景的家装环境展示,使消费者能够置身其中,切实体验产品的品质与风格,感知消费的种类和价值。随着新技术的应用,家装行业的体验式营销手段也在逐步丰富。目前公司正在加大研发力度,研发线上DIM+数装美居系统、VR体验系统等增强客户体验,公司运用全方位的体验营销策略,整合多种体验营销渠道,全面覆盖消费者在家装消费方面的感知体验。

直营连锁模式:家装服务为非标准化服务,专业知识储备和应用是一个公司经营核心竞争力的重要体现,通过服务标准化、管理规范化、品质一致化等服务体系,在全国市场推广实施“有机整体家装解决方案”,做到了相关规构、管理流程、施工材料和工艺体系的高度一致性。

特许加盟模式:公司特许加盟模式是指经营被特许人输出管理模式,提供专业化的培训、规划、督导等方面的支持,并帮助被特许人获得高于自己的产品和服务质量,专业知识储备和应用是一个公司经营核心竞争力的重要体现。

BBC定制精装模式是指由公司作为整装服务商通过地产商直接面对购买该地产楼盘的消费者,根据消费者需求完成标准化和个性化相结合的整装方案。

劳务分包的施工作业模式由于家庭建筑装饰行业的经营特点,公司除了管理和质量监理等作用以下,最近三年,公司家庭建筑装饰业务的施工作业均与具备《建筑业企业资质证书》和《安全生产许可证》的合法劳务分公司签订《施工劳务分包合同》,采取劳务分包的施工作业方式。

集中、批量采购的采购模式:装修业务需用的原材料品类多,工序复杂,配套使用的主、辅多达数百种,公司与生产厂家建立长期稳定的产品供应渠道与合作关系,同时对供货商按不同级别进行分类管理,公司总部收集分子公司及加盟商、合作商的采购订单,向材料供应商集中、批量采购,有益于提升规模效应,降低采购成本。

公司成立以来,陆续获得装饰、环保等各类资质认证,2015年被中国建筑装饰协会授予“2014中国家居产业百强企业家装第一名”;2013年荣获中国连锁经营协会颁发的“2012年度中国特许经营创新奖”;2016年被评为“业主喜爱的装饰公司品牌”。2017年公司成功入围中国上市公司财务全500强榜单,位列500强第91位,成为唯一入围百强的家装企业,2018年3月15日,公司荣获中国质量检验协会颁发的“产品与品质服务质量诚信示范单位”及“全国315质量信得过产品”称号。良好的品牌形象和众多的实现方式赢得了巨大的市场声誉和卓越的竞争优势,成为家装领域首家入股上市公司。近年来,公司通过技术革新,管理优化,向高科技、数字化不断转型。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近一年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

	2018年	2017年	本年比上年增减	2016年
营业收入	4,203,392,411.92	3,612,493,372.70	16.36%	2,998,905,933.11
归属于上市公司股东的净利润	252,646,018.04	217,576,708.34	16.12%	172,870,785.70
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	213,961,989.23	202,282,869.20	5.77%	169,483,167.12
经营活动产生的现金流量净额	294,901,266.96	569,391,122.77	-64.01%	446,709,248.11
基本每股收益(元/股)	0.97	0.86	12.79%	0.69
稀释每股收益(元/股)	0.97	0.86	12.79%	0.69
加权平均净资产收益率	21.48%	21.05%	0.43%	17.46%
	2018年末	2017年末	本年末比上年末增减	2016年末
资产总额	3,303,432,780.67	3,548,069,608.25	-6.89%	2,658,724,546.77
归属于上市公司股东的净资产	1,192,361,308.15	1,319,092,273.33	-9.61%	1,044,141,107.12

(2)分季度主要会计数据

单位:人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	717,068,734.44	1,092,927,911.94	1,130,017,303.79	1,263,388,462.76
归属于上市公司股东的净利润	-62,072,068.24	73,043,757.66	73,499,403.56	168,174,915.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-62,745,077.39	59,827,836.35	70,883,791.19	145,996,439.08
经营活动产生的现金流量净额	-19,725,177.94	266,036,695.10	90,384,179.43	-131,794,330.63

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	11,904	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,344	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
北京东易天正投资有限公司	境内非国有法人	61.60%	161,798,714	161,798,714	质押	28,000,000
天津鼎鑫商务咨询有限公司	境内非国有法人	3.12%	8,208,244	6,865,444		
中国工商银行—嘉实策略增长混合型证券投资基金	其他	2.31%	6,070,399	0		
陈辉	境内自然人	1.81%	4,757,200	4,620,000		
杨劲	境内自然人	1.81%	4,757,200	4,620,000		
#李丽虹	境内自然人	1.71%	4,492,914	0		
万科链家(北京)装饰有限公司	境内非国有法人	1.60%	4,205,041	2,802,241		
李永红	境内自然人	1.37%	3,600,000	2,700,000		
中国工商银行股份有限公司—嘉实价值发现股票型证券投资基金	其他	0.99%	2,594,517	0		
中国建设银行股份有限公司—中欧价值发现股票型证券投资基金	其他	0.84%	2,200,967	0		

上述股东关联关系或一致行动的说明

股东陈辉先生通过直接和间接方式合计持有股东东易天正50%的股权;股东杨劲女士通过直接和间接方式合计持有股东东易天正50%的股权,陈辉先生与杨劲女士为夫妻关系,是一致行动人关系。

参与融资融券业务股东情况说明(如有)

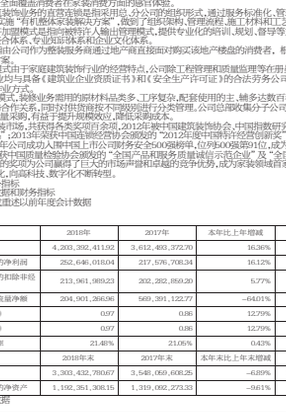
前10名无限售条件股东李雪虹、董振通过信用账户分别持有公司股份4,492,914股、1,363,900股。

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

报告期内,公司业务规模和盈利水平稳步提升,实现营业收入420,339.24万元,同比增长16.36%;实现归属于上市公司股东的净利润25,264.60万元,同比增长16.12%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润21,396.20万元,同比增长5.77%。截至2018年末,公司资产总额330,343.28万元,较上年同期下降6.89%;归属于上市公司股东的净资产119,236.13万元,较上年同期下降9.61%。主要是报告期内公司通过现金分红派发股利所致。

报告期内,A标业务核心竞争能力建设工作稳步推进,2018年完成了“动力九宫格体系的打造、提成系统开发完成并在全国各家分公司使用;为了更好的服务客户,2018年后台信息化系统、产品品管系统持续开发并落地应用,“劳务及监理的客户满意度评价系统”、“事前对工序管理”、“事中对安全施工管理”、“事后对安全施工管理”、“DIM+水电系统应用”等项目均完成功能开发,打造了信息化全流程服务体系,建立了“质量、安全、进度闭环的、客户满意、DIM水电应用”五个方面的考核指标,实现了公司家装施工环节的标准性、规范性、准确性。

在获客渠道方面,截止报告期,A标业务共计设置有门店163家,速实业务渠道模式改为“以直营为主”并开设首营门店4家,公司家装业务整合了东易日盛、东易时代、东易睿士三大家装品牌,通过三大家装品牌,可以为不同人群提供差异化的家装产品与服务,满足客户的个性化需求。公司通过多年的积累,已经与百度、腾讯、搜狐、新浪、网易、58同城、汇通达、苏宁易购、京东商城、国美在线、齐家网、土巴兔、小猪、美团点评、大众点评等多个互联网平台开展合作,并设置了专门的团队负责维护,保证客户通过互联网平台能够顺利找到公司,并获得良好的体验。公司通过与互联网平台合作,并设置营销团队,对互联网平台的客户资源进行跟踪,通过客户的需求,为客户提供个性化的家装设计方案,并跟踪装修过程,保证客户的装修