证券代码:002781　证券简称:奇信股份　公告编号:2020-044

深圳市奇信集团股份有限公司

[2019] 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

事标准审计意见提示

☐ 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

是否以公积金转增股本

☐ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以225,000,000为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.39元(含税),送红股0股(含税),不以公积金转增股本。

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

一、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	奇信股份	股票代码	002781
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	何定海	宋声艳、李文琼
办公地址	深圳市宝安区新安街道海旺社区宝兴路6号海纳百川总部大厦A座22层	深圳市宝安区新安街道海旺社区宝兴路6号海纳百川总部大厦A座22层
电话	0755-25328819	0755-25328819
电子信箱	ir@qixiholding.com	ir@qixiholding.com

2.报告期主要业务或产品简介

公司是一家集建筑装饰设计与施工及物联网平台、新材料研发与应用于一体的“建筑智慧入口综合解决方案商”,是一家综合性企业集团,公司业务范围涉及体育/会场/展览场馆、综合办公、酒店、银行、医院、学校、住宅等领域,涵盖创意设计与施工、建筑幕墙、声光电、智能化、医疗装养等板块。公司将物联网、健康入居等高科技作为增量业务引爆点,在建筑装饰主业稳固的基础上,完成了大数据产业的地域建设,地下空间开发、上盖物业、交通枢纽等项目,为客户提供一体化的城市建筑装饰综合解决方案。

公司拥有建筑装饰工程专业承包资质,建筑幕墙工程设计专项甲级,建筑装饰装饰工程专业承包资质,建筑幕墙工程专业承包资质,建筑机电安装工程专业承包资质,建筑工程施工总承包资质,中国建筑装饰协会展览装饰工程设计与施工一体化资质,消防工程资质,消防设施工程专业承包资质,消防设施工程设计专项乙级,钢结构工程专业承包资质以及对外承包工程等多项资质,是行业内资质种类最齐全、等级最高的企业之一。

报告期内,公司持续推进战略升级,战略聚焦“建筑智慧入口综合解决方案商”,巩固建筑装饰主业优势的同时,深入融合物联网、人工智能、大数据等高新技术,积极将高端装饰物联网、健康入居、新材料、高新技术产品、产学研、创业园、建筑信息化等新兴业务作为配套支撑,通过各项业务协同发展及创新与整合,驱动公司向“平台型、综合型、科技型”企业集团战略升级。报告期内,公司主营业务未发生重大变化。

(二)行业发展概况

1.行业主管部门

根据《国民经济行业分类》(GB/T 4754-2017),公司所处行业属于建筑业中的建筑装饰业子行业。根据建筑物使用性质的不同,建筑装饰行业分为公共建筑装饰、住宅装饰装修和幕墙三个细分行业,与土木建筑业、设备安装业等一次性完成工程业务不同,每个建筑物在其完成竣到整个使用寿命的周期中,都需要进行多次装饰装修,因此,建筑装饰行业的发展具有周期效应和市场需求可持续性的特点。

2.行业发展趋势

建筑装饰行业的发展与国民经济密切相关,近十年来,我国宏观经济的快速发展及持续推进的城镇化,为建筑装饰行业发展提供了坚实的基础。当前,我国经济转向新常态,新技术与传统产业加速融合,新产业、新业态加快孕育,建筑装饰行业也进入了发展变革与转型升级的重要关口。探索与物联网、大数据、人工智能、区块链技术及“绿色、健康、舒适”消费理念的深度融合,是物服务内涵,提升业务附加值,创新商业模式,成为建筑装饰行业未来变革与创新的重要方向。同时,经济下行压力下经济处周期调节力度的加大,国家新区、雄安新区、粤港澳大湾区、深圳先行示范区、长三角区域一体化等国家战略的提出,都将为建筑装饰行业带来新的市场机会,也将推动行业综合市场准入标准提高。

3.影响行业发展的驱动因素

(1)公共建筑装饰料性复苏,逆周期调节下民生领域机会凸显

经济新常态下,为防止经济失速、后劲乏力风险,政府经济逆周期调节力度在不断加大。面临复杂的经济金融形势和经济下行压力,精准的、结构性逆周期调节将成为政府投资的可行权衡点中心。目前,国内基础设施发展还有很大潜力,人均基础设施存量水平相当于发达国家的20%-30%,在民生领域还有大量的基础设施投资需求。在此背景下,扩大基建等民生领域投资再次成为我国逆周期调节经济的手段,由此将带来大规模的建筑装饰及智能化、健康入居等延伸服务需求。

(2)城市群、都市圈、粤港澳大湾区、深圳先行示范区等国家重大战略带来巨大增量需求

2017年设立雄安新区、2018年海南扩大开放,2019年粤港澳大湾区规划纲要印发深圳先行示范区,我国陆续启动了多个国家级重大规划项目,区域发展战略已成为推动中国经济发展的重要工具。随着雄安新区、粤港澳大湾区、深圳先行示范区等各区域规划的逐步落实,将直接驱动周围城市的建筑装饰及智能化、健康入居等延伸服务需求。

(3)IDC模式逐步深入,助其各企产业链服务能力的龙头企业带来更多机会

IDC项目管理模式以高速度、低成本等显著优势已成为当前国际工和中的主流承包模式。近年来,我国政府也在建筑业中积极推进IDC模式,主管政府部门对工程总承包模式价值的认识在逐步深入,推进的频率也越来越具体。目前,IDC模式已逐步渗透至建筑装饰行业,具备方案咨询与设计、采购、施工安装及项目管理综合能力的企业将能发挥先行优势,能够快速从传统专业分包转型IDC总承包,形成行业规模快速增长与项目利润率提升。

(4)基于空间的“智慧”、“健康”需求开拓,将丰富建筑装饰行业服务内容,为行业开拓全新领域

随着人们对智慧、健康空间的需求逐步升级,及互联网、云计算、物联网、人工智能等技术赋能,建筑装饰行业的服务内容正日益丰富,也给行业带来了更多的变革力量。通过将“物联网技术”、“健康入居理念”与建筑装饰融合,创新商业模式,打造业务协同,打造出带有高科技、高附加值、高增长潜力的“建筑智慧入居”,形成为顾客建筑装饰行业的重要方向,也将为行业开拓一片全新的领域。最先开始布局探索新模式的企业将优先享受业务升级带来的红利,成为整个行业创新升级的驱动者与引领者。

(5)房地产行业集中度提升和政策鼓励住宅精装修共同推动住宅精装修业务发展

一方面,近几年房地产市场呈现较大规模的快速,房地产行业马太效应逐步显现,行业集中度逐步提升,行业集中度逐步提升,一线城市、核心城市、重点城市及核心城市群,以及一线、二线城市的核心区域,房地产行业马太效应逐步显现,行业内资源向龙头企业集中,市场份额逐步提升。在海沃酒店产能的供给侧结构性调整和产业创新升级的背景下,建筑装饰市场的有效供给将增加,行业外必将引发新一轮以品牌、资金、技术为核心的企业间竞争,重组、整合、集产企业将被淘汰出市场,行业内将形成一批具有规模实力和技术实力的大型建筑装饰企业,从而促进行业市场的规范化,提高工程质量和市场秩序的集中度,推动行业产业化、科技化发展。

5.公司所处行业地位

公司成立于1996年,是一家集建筑装饰设计与施工于一体的综合性企业集团,是国家级高新技术企业。

根据中国装饰装修行业协会发布的“中国建筑装饰行业百强企业名单”,公司已连续17年位居中国建筑装饰行业综合实力第一名。公司在“2019年度中国建筑装饰行业综合数据统计结果”中排名第六名,并获获“第四届全国建筑装饰行业科技创新大会‘科技创新企业’称号”“第九届中国国际空间设计大赛(中国建筑装饰设计奖)—金奖”“中国建筑装饰杰出酒店空间设计机构”“2019年度全国建筑幕墙行业先角色金”“绿色人居可持续杰出企业”“2019年度万科A级供应商(装修艺术奖)”“乐活地产先锋战略合作伙伴”“2019年度保利地产管理年度卓越合作企业”“深圳创新企业百强榜”等多项荣誉,为公司树立了良好的企业品牌形象,同时了解先进的行业竞争地位。

“奇信”品牌被认定为“深圳知名品牌”,“奇信集团”商标被认定为“广东省著名商标”。

6.报告期内获得的荣誉

(1)行业主要奖项

公司近三年主要获奖情况

2019年	2018年	本年比上年增减	2017年
4,014,476,168.06	4,999,370,467.26	-19.70%	3,916,089,464.26
86,142,160.28	168,533,561.77	-48.89%	149,602,991.96
48,521,574.04	159,258,291.96	-69.53%	146,471,228.41
283,864,770.57	-248,906,076.86	214.06%	-133,387,002.99
0.38	0.75	-49.33%	0.66
0.38	0.75	-49.33%	0.66
4.42%	9.13%	-4.71%	8.78%

2019年末	2018年末	本年末比上年末增减	2017年末
4,774,441,152.08	4,940,027,980.20	-3.35%	4,340,948,115.29
1,988,964,429.27	1,918,429,312.03	3.68%	1,777,612,717.37

(2)分季度主要会计数据

第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
853,033,118.56	1,038,860,172.70	806,716,371.61	1,315,866,506.18
43,776,252.29	11,582,172.18	33,327,887.95	-1,944,152.14
43,249,949.46	10,206,568.68	5,727,648.25	-10,662,592.45
-18,516,171.61	-294,796.94	36,165,513.70	267,510,215.46

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.股东及股东情况

(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

报告期末普通股股东总数	14,498	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	14,346	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
深圳市智大投资控股有限公司	境内非国有法人	39.30%	88,426,549	-6,749,889	质押	66,304,900
叶家豪	境内自然人	9.31%	20,940,839	0	质押	17,527,500
叶秀冬	境内自然人	4.80%	10,800,000	0	质押	10,800,000
深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司-宏泰牛刀1号私募证券投资基金	其他	2.30%	5,174,868	5,174,868		
深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司-靖宣二号私募基金	其他	2.17%	4,893,052	4,893,052		
姚竹紫	境内自然人	2.00%	4,499,999	4,499,999		
王广宗	境内自然人	1.61%	3,618,000	0		
深圳市旭达基金管理有限公司-旭达三角母1号私募证券投资基金	其他	1.57%	3,538,909	3,538,909		
深圳市旭达基金管理有限公司-旭达寒罗兰1号私募证券投资基金	其他	1.51%	3,403,333	3,403,333		
高超	境内自然人	1.31%	2,956,415	2,956,415		

上述股东关联关系或一致行动的说明　深圳市智大投资控股有限公司由公司实际控制人叶家豪控制;叶秀冬为叶家豪之配偶。深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司-宏泰牛刀1号私募证券投资基金与深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司-靖宣二号私募基金为同一基金管理人,深圳市旭达基金管理有限公司-旭达三角母1号私募证券投资基金与深圳市旭达基金管理有限公司-旭达寒罗兰1号私募证券投资基金为同一基金管理人。

参与融资融券业务股东情况说明(如有)　公司股东深圳市智大投资控股有限公司通过客户信用交易担保证券账户持有17,046,633股,股东深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司-宏泰牛刀1号私募证券投资基金,深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司-靖宣二号私募基金,深圳市旭达基金管理有限公司-旭达三角母1号私募证券投资基金,深圳市旭达基金管理有限公司-旭达寒罗兰1号私募证券投资基金,姚竹紫,高超所持公司股份均全部通过客户信用交易担保证券账户持有。

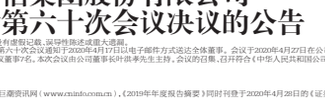
(2)公司优先股股东数及前10名优先股股东持股情况表

☐ 适用 √ 不适用

公司是否具有表决权恢复并持续恢复的情况说明

☐ 是 √ 否

(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



5.公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市,且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

二、经营情况讨论与分析

1.报告期经营情况简介

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第6号——上市公司从事建筑装饰业务的披露要求》

随着国民经济进入调整期,房地产、基建投资幅之回落,叠加国内宏观经济增速下行压力,在国内外经济形势复杂、高频应收账款实现规模与盈利增长的模式存在着较大的经营风险,控制风险、维持健康的现金流,同步寻求创新突破成为当前外部形势下企业的必然选择,也是企业未来实现健康、可持续发展的关键。

2019年,公司审慎分析当前行业面临的外部形势,明确以“控风险、稳经营、抓创新”为经营方针,全面加强风控体系建设,主动收缩业务规模,调整业务结构,深水剔除不良、低效业务,提升资产质量,加强现金流管理,实现了经营质量的稳步提升。报告期内,公司实现营业收入4,014,476,168.06元,较上年同期减少19.70%;实现归属于上市公司股东净利润86,142,160.28元,较上年同期减少48.89%;实现扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润48,521,574.04元,较上年同期减少69.53%;经营活动产生的现金流量净额283,864,770.57元,较上年同期增长214.06%,现金流呈较好的发展趋势。

戴鹏调整思路,在稳定业务基本盘的基础上,进一步聚焦“智慧建筑入居综合解决方案商”的战略定位,深入与中科院技术团队合作,共同研发新技术/新产品,规划国内设计、施工行业标准,同时将业务单元向加强战略协同、力求将“建筑”与“智慧”融入到建筑装饰领域,打造全新的业务模式与服务体系,进一步形成公司的核心竞争力,增强可持续增长的新动力。

未来,公司立足深圳的粤自贸区的地理优势及日身技术创新与综合服务优势将逐渐显现,为公司经营发展前景注入,公司将围绕粤港澳大湾区,深圳先行示范区和雄安新区等国家战略确定好业务方向,安分发挥公司综合性与战略性优势,加强科研技术成果转化,驱动业绩维持稳健增长。

(一)主营业务做深安全建筑,加强风险体系与信息化建设

1.聚焦民生领域,加强与优质客户合作

经过长达二十多年的精耕细作,公司积累了丰富的优质客户资源,并与之建立了稳定的合作关系,多次获得客户授予的“先秀供应商”、“商业合作伙伴”等荣誉称号。报告期内,公司进一步加强客户维选,寻求与优质客户的深度合作。业务资源向体育、高铁、轨道交通、机场、学校、医院等民生领域倾斜,严格遵守以及客户要位标准,聚焦“从最近投制风险的原则,对项目进行严格筛选,每城集中资源工程,逐步扩展市场,在市场内,以点带面,稳步推进,以点带面,稳步推进,稳步扩展市场,在市场内,以点带面,稳步推进,稳步扩展市场,在市场内,以点带面,稳步推进,稳步扩展市场,在市场内