

公司代码：603833

公司简称：欧派家居

欧派家居集团股份有限公司
2019 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

拟以公司届时实施利润分配股权登记日 A 股总股本为基数，向登记在册的全体股东每 10 股派发现金股利 10.9 元（含税），每 10 股以资本公积金转增 4 股。本年度利润分配方案尚需 2019 年年度股东大会审议通过后方可实施。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	欧派家居	603833	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	杨耀兴	欧盈盈
办公地址	广州市白云区广花三路366号	广州市白云区广花三路366号
电话	020-36733399	020-36733399
电子信箱	oppeinir@oppein.com	oppeinir@oppein.com

2 报告期公司主要业务简介

走出红利期，面对新趋势，当前家居行业正面临着深刻的变革和重造。精装房渗透率持续提升，橱柜、木门、卫浴、瓷砖等品类大宗业务快速增长，大宗渠道正处于行业发展的风口。以电商、整装等渠道为代表的新兴力量正在变革提速，行业内相继涌现出了代表和典型。与此同时，80后、90后已经更迭成为当前家居消费的主力，新兴消费群体的变化对产品和服务的要求日新月异。地产红利消失殆尽，房地产行业正进入“总量峰值”的时代，二手房市场有望成为行业新的爆

发点。

行业的十字路口可能成为无数企业的折戟之地，抑或成为龙头企业的进击勃发之地，丛林法则的演绎会更加生动和残酷。作为定制家居行业的代表企业，欧派家居积极顺应行业发展趋势，坚守稳健经营战略，创新营销模式，用信息化、精益生产来武装自己，力争通过自身努力引领行业新的发展方向，为实现中国家居行业的由大变强贡献力量。

2.1公司从事的主要业务

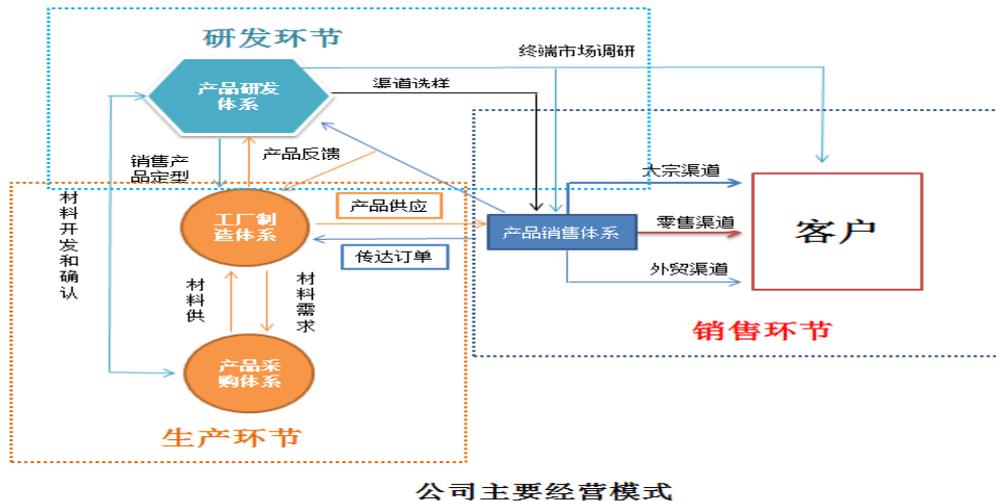
欧派家居成立于1994年，是国内领先的高品质家居产品配置、一站式家居设计方案、人性化的家居综合服务商，公司主要从事全屋家居产品的个性化设计、研发、生产、销售、安装和室内装饰服务。公司由定制橱柜起步，并从橱柜向全屋产品延伸，逐渐覆盖到整体衣柜（欧派全屋定制）、整体卫浴、定制木门、金属门窗、软装、家具配套等整体家居产品。公司致力于为每一个家庭定制独一无二的家，让更多家庭享受高品质的家居生活体验。

类别	产品图示
整体橱柜	
整体衣柜	

整体卫浴		
定制木门		
欧派大家居		

2.2 公司主要经营模式

公司经营的主要产品采用订单式生产模式，“量身定制”是公司业务模式的核心。公司专卖店的工作人员根据客户的房间布局及尺寸、个性化喜好及需求等确定设计订单，公司根据订单内容组织生产，最终实现定制家居产品的交付及安装。公司采取纵向一体化的业务模式，覆盖从原料采购、设计开发、生产制造、品牌建设、产品销售等各个环节，实现对整个产业链的有效控制。



2.2.1 采购模式

2.2.1.1 公司采购流程及采购环节

公司对采购流程制定了完备的管理制度和标准体系，实现内部材料规格统一，采购技术标准统一，以形成规模采购的基础；建立总部与基地二级采购模式，提升供应链综合管理成效，强化采购计划管理，及时有效供货，减少呆滞物料。公司采购的产品主要包括板材、功能五金件等生产原材料及产品配件，以及厨房电器等家居配套产品。

从采购环节来看，公司的采购业务可细分为前端业务和后端业务。前端业务由集团供应链管理中心和采购中心负责，供应链管理中心负责供应商的选择、考核评价和采购价格的管理，实现各个业务板块同种物料的供应渠道的统一，其中对于年度用量达到一定规模的物料和设备，公司采用现场招标的方式，向符合资质的供应商发出招标邀请，通过现场招标实现优中选优，达到预期采购目标；采购中心负责对集团物料用量进行分类汇总，统筹各生产基地实施集中采购，充分发挥采购的规模优势。采购后端业务为具体采购订单的执行及物料验收，主要由各产品制造线属下的物控部门实施。

2.2.1.2 原材料存货安排

为了加强原材料管理，保障物料连续供应，合理控制库存，规范进出仓流程，维护资产安全完整，公司制定了原材料存货管理的相关制度。

依据公司采购执行管理办法，物料管理部门设定安全库存。库存负责人通过数据及库存安排，分析物料安排到货合理性、有效性，如有异常，及时反馈采购对相关物料项目进行修改，保证各物料库存量控制在既不使生产“停工待料”又不使物料库存膨胀的最佳状态，确保仓存物料周转

次数达到预定要求。同时加强库存期限管理，各类原材料及物料设置有效储存期，物料发放严格按照先进先出原则，日常工作中严格按照在库 5S 管理和安全管理规范。在出库管理环节，各生产车间依据每日生产任务统计用料需求，库存管理部门在收到有效领用凭据后进行物料发料工作。

2.2.2 研发模式



欧派家居产品研发流程图

公司在集团层面设置产品研发与设计中心，负责协调和统筹公司的产品和技术开发管理工作，同时公司的整体橱柜、整体衣柜、整体卫浴、定制木门等各业务板块均设有产品规划与研发部门。公司各产品研发部门每年根据市场动态、产品销售分析和公司发展需求，编制年度新产品研发任务、临时性产品研发设计任务及延伸设计任务。研发部门、销售部门、采购部门、工艺部门、生产部门及质量部门在新材料、新产品效果图及实物样品的评审中各司其职、协同合作，保障新品以优良的品质和成熟的工艺顺利推向市场。

公司一直以来坚持原创设计，除了拥有多支高水平设计师团队外，还与国内知名设计工作室、意大利等顶级设计师达成战略合作联盟。成熟的产品研发管理体系、完善的培训和研发激励机制使公司研发水平和创新能力始终处于整体家居行业的领先水平。

2.2.3 生产模式



不同于标准家居产品生产，定制家居企业在生产制造环节普遍存在订单处理难、信息化要求高、数据量巨大、加工要求精准度高等一系列难点，导致大规模家居定制生产门槛较高。同时随着数字融合时代的到来，产业链分工更加深入，智能制造成为定制家居行业新的发展方向。

为顺应现代制造业发展潮流，突破生产瓶颈，着眼欧派制造 2025 大格局，实现信息化建设再突破，欧派充分吸收 TPS 生产模式，基于定制家居行业特性，围绕产品工程数据流（从产品设计到投入生产）、生产信息流（从客户需求到生产指令）、生产工艺流（从来料到成品出货）这三个端到端的过程对生产模式进行打通、集成和融合。以实现设计与制造数字化的打通，全业务链信息化系统集成，生产过程、设备自动化、智能化的融合。

2.2.4 销售模式

公司采用以经销商专卖店为主，以大宗业务、直营店和出口为辅的复合销售模式。

2.2.4.1 经销商专卖店销售模式

a.传统经销商模式

经销商专卖店销售模式是定制家居行业主流的销售模式，它是指生产企业选择和培育认可自身品牌价值、资金实力雄厚、市场信誉良好且具有丰富市场经验的经销商，与之签订《合作协议书》，授权其在特定区域内，设立专卖店销售企业生产的产品，并由经销商自行承担经营风险，经销商在生产经营过程中公司适时给予经销商人员培训、经营管理等方面的帮助。经销商专卖店模式的优点是充分利用经销商的经验和社会资源，快速建设销售渠道，有利于企业迅速扩大市场份额。

b.整装大家居模式

随着国内精装、整装业务的持续推进，传统零售渠道客流冲击较为明显，其中家装公司作为前置入口，对客流的分流作用较大。为布局整装渠道，拓展客户资源，公司在行业内率先开展渠道变革，于 2018 年开始试点推进整装大家居业务。

欧派整装大家居是指公司直接选择和各地规模较大、口碑较好的优质家装公司开展合作，充分利用公司品牌知名度高、产品品类丰富、品类搭配工艺板材一体化等优势，对其进行品牌和产品同步赋能。在整个客户服务环节，公司负责提供产品生产制造以及营销支持培训，家装公司负责提供定制家居设计安装服务和家装设计落地施工。

整装业务的拓展有利于在新的市场环境下扩展客流渠道，与当地头部家装公司强强合作，抢占市场份额。公司积极落地整装经销商营销扶持政策，加快整装渠道开拓及营销终端模式建设步伐。与此同时，公司也通过制度等形式，强化欧派零售经销商的利益保障，使零售和整装经销商携手一起努力完成对当地家居市场的销售拓展。

2.2.4.2 直营店销售模式

直营店销售模式是指公司利用自有资金在大型卖场、购物中心、临街店面等开设“欧派”、“欧铂丽”、“欧铂尼”系列品牌专卖店销售公司产品（包括欧派橱柜、欧派衣柜、欧派卫浴、欧铂尼木门、欧铂丽全屋定制等），目前公司在广州地区开设直营店。

2.2.4.3 大宗业务销售模式

a.主要销售模式

该业务由公司与房地产开发商或工程承包商签订产品供应与安装合同，工程经销商作为项目履约实际操作人，负责相关产品的设计、运输、安装和售后等具体业务，公司与工程经销商签订供货协议，由公司负责供货，监督工程经销商履约项目。

b.结算方式

公司与房地产开发商或工程经销商签订产品供应及安装合同，严格按照合同约定价格结算并分到货、安装并通过验收等不同环节支付约定的货款。

2.2.4.4 出口销售模式

产品出口主要通过国外大宗业务销售和国外零售销售两种模式。国外大宗业务销售是指公司自主参与工程项目洽谈、合同订立和履约；国外零售销售是指公司通过零售渠道或者选择国外经销商的形式，销售“欧派”系列品牌的整体家居产品。

2.2.5 品牌建设模式

公司非常重视欧派家居旗下系列品牌的建设，品牌建设主要通过几个方面：

2.2.5.1 品牌规划。基于企业、品牌、行业、消费者的研究，将公司品牌建设提升到企业经营战略的高度，提出企业品牌中长期发展战略，并以此指导日后的具体品牌营销战术。深度挖掘品牌核心价值体系，并以其为中心，建立强大的品牌识别体系，给消费者带来强联想。

2.2.5.2 品牌宣传。为规范公司品牌宣传，完善品牌管理，促进品牌发展，有效地进行品牌保护，使品牌价值最大化，公司制定了详细的品牌管理制度，在各类媒体（包括电视、电台、网站、抖音等载体）实施各类公益品牌宣传广告、硬性广告、软性新闻宣传，并积极参与各类公益性赞助活动，组织各类庆典、新闻发布会、促销推广、招商展览活动等。

2.2.5.3 渠道布局和推广。全面推行“10+1”终端经营模式，通过范围覆盖较广的经销门店、统一整洁的设计装修和训练有素的专业人员展示公司整体形象，提高“欧派”、“欧铂丽”、“欧铂尼”系列品牌知名度和美誉度。公司对专卖店店面装修进行了严格要求，店面每 3-4 年进行全新装修，店面装修严格按照公司制定的标准进行设计和施工。

2.2.6 销售物流、仓储模式

为规范公司各品类产品的仓储物流流程，公司制定了涵盖仓储、发运、物料信息服务管理的相关制度，并在制造体系下设置物流中心，负责集团产品物流管理。同时，针对行业运输在途管理缺失、多次中转造成的运损高企以及错漏串货问题，公司积极探索定制家居产品物流业务模式。

2.3 行业情况说明

2.3.1 行业的周期性

定制家居行业市场基数小，在家居行业内市占率仍然有较大提升空间，但宏观经济发展周期、地产销售周期、国民收入及消费者消费理念的变化等，均会对定制家居行业产生一定的周期性影响。

2.3.2 行业的季节性

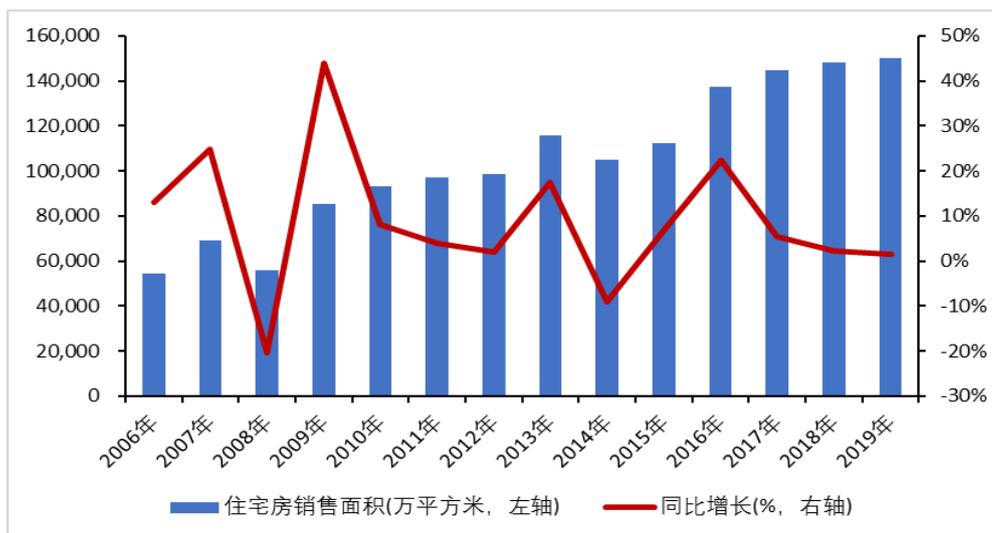
定制家居行业具有季节性特点，主要与居民的商品住房购买和商品房的交房时间有关，也与居民旧房二次装修有关。同时，由于我国幅员辽阔，气候差异大，因此季节性与地域分布也存在一定的关联性。据公司多年经验来看，下半年度的收入占比较高。其中，东北、西北、新疆、西藏等地区每年 1 月至 2 月、6 月至 8 月属于淡季，每年 3 月至 5 月、9 月至 12 月属于旺季。华东、华北、华中、西南、东南、华南等地区每年 6 月至 8 月属于淡季，每年 3 月至 5 月、9 月至次年 1 月属于旺季。

2.3.3 与房地产行业景气度紧密相关

家具行业属于房地产后周期行业，与房地产行业景气度紧密相关，主要需求来自于房屋交易，包括新房和二手房。按照装修周期，家具行业往往滞后于现房交易半年至一年。2019 年房地产市

场“房住不炒”主基调不变，各地房地产逐渐开始在“因城施策”政策指导下制定不同策略。部分地区针对供给端出台调整土地出让金缴纳期限、顺延竣工期限、对于困难房企降息减税等支持政策，部分地区对需求端提供购房补贴、放宽限购限价、降低首付比例等建议，2019年10月以后部分银行在融资端适当放松对开发商的限制，整体来看调控略有放松。

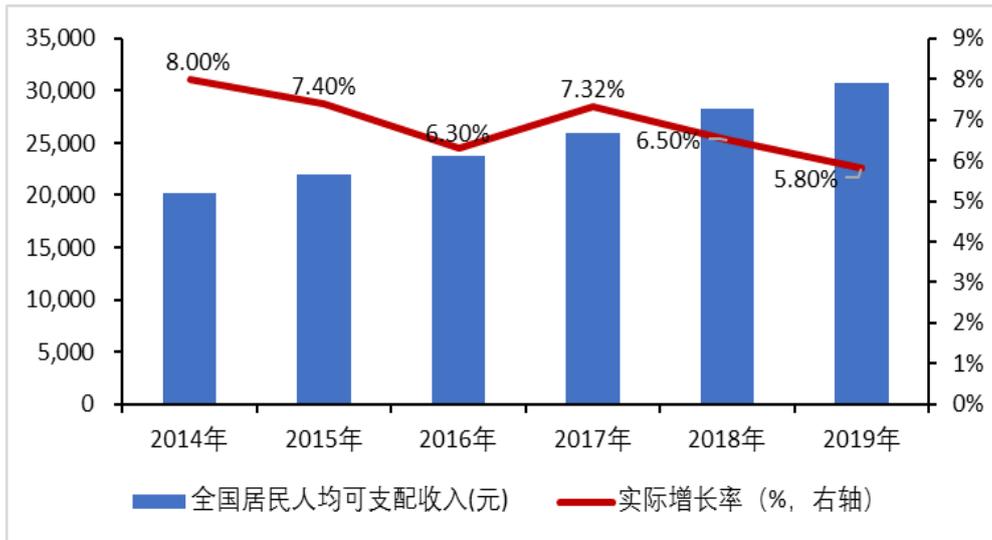
根据国家统计局数据，2019年我国住宅销售面积为15.0亿平方米，同比增长1.5%，住宅竣工面积6.8亿平方米，同比增速转正达3.0%。住宅房销售市场平稳增长，关联行业需求略有恢复。



数据来源：国家统计局

2.3.4 与社会消费、居民收入水平紧密相关

我国居民人均可支配收入逐年增长，2019年达到30,733元，同比增长8.9%，扣除价格因素，实际增长5.8%。居民人均可支配收入的持续增长奠定了国内消费升级趋势的确定性，带动了中高端定制家居产品的消费，也使得家具行业的客单价增长具有收入基础。



数据来源：国家统计局

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2019年	2018年	本年比上年 增减(%)	2017年
总资产	14,813,874,091.94	11,120,497,318.33	33.21	9,670,366,655.26
营业收入	13,533,360,200.97	11,509,386,515.93	17.59	9,710,178,011.34
归属于上市公司股东的净利润	1,839,448,516.68	1,571,858,328.18	17.02	1,300,132,043.15
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,680,764,778.50	1,497,014,180.16	12.27	1,195,237,834.16
归属于上市公司股东的净资产	9,558,915,785.15	7,560,943,109.83	26.42	6,226,018,093.19
经营活动产生的现金流量净额	2,156,335,589.18	2,018,209,398.97	6.84	1,877,862,801.26
基本每股收益 (元/股)	4.42	3.77	17.24	3.21
稀释每股收益 (元/股)	4.27	3.77	13.26	3.20
加权平均净资产收益率(%)	21.66	22.72	减少1.06个百分点	25.75

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	2,203,038,716.37	3,306,985,659.88	4,025,280,710.96	3,998,055,113.76
归属于上市公司股东的净利润	92,046,656.33	540,698,409.51	745,422,972.34	461,280,478.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	75,671,777.42	519,170,778.40	696,186,870.74	389,735,351.94
经营活动产生的现金流量净额	-144,621,066.77	1,159,676,444.40	737,913,859.20	403,366,352.35

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

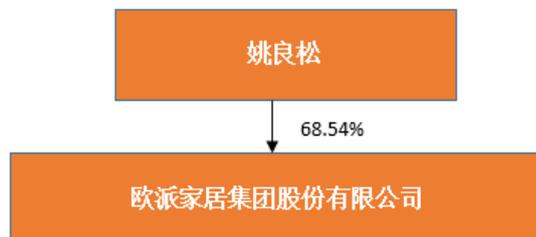
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）								7,364
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）								9,563
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）								0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）								0
前 10 名股东持股情况								
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有 限售条 件的股 份数量	质押或冻结情况		股东 性质	
					股份 状态	数量		
姚良松	0	288,000,000	68.54	288,000,000	质押	16,000,000	境内 自然 人	
姚良柏	0	36,841,654	8.77	36,841,654	质押	3,200,000	境内 自然 人	
香港中央结算有限公司	9,655,735	13,074,117	3.11	0	无	0	未知	
红星喜兆投资有限公司	-7,435,528	9,939,533	2.37	0	质押	6,000,000	境内 非国 有法 人	

赣州天欧投资合伙企业（有限合伙）	-734,937	3,438,378	0.82	0	无	0	境内非国有法人
中国农业银行股份有限公司—易方达消费行业股票型证券投资基金	2,202,346	3,232,556	0.77	0	无	0	其他
中国银行—华夏回报证券投资基金	-1,316,672	2,040,760	0.49	0	无	0	其他
中国工商银行—汇添富成长焦点混合型证券投资基金	1,700,088	1,700,088	0.40	0	无	0	其他
挪威中央银行—自有资金	-179,184	1,576,444	0.38	0	无	0	未知
中国银行—华夏大盘精选证券投资基金	109,703	1,193,173	0.28	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	前十名无限售条件股东中公司未知其他社会股东之间是否存在关联关系，也未知其他社会股东是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

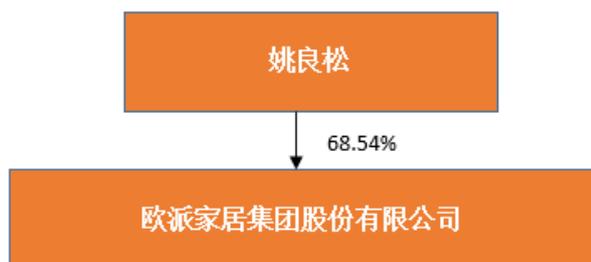
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

报告期内，在公司董事会及全体泛欧派人员的努力下，公司实现关键经济指标稳健增长。2019 年公司实现营业收入 135.33 亿元，同比增长 17.59%；归属于上市公司股东的净利润 18.39 亿元，同比增长 17.02%；截止报告期末，公司总资产 148.14 亿元，同比增长 33.21%。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

详见“第十一节 财务报告 五、重要会计政策及会计估计”。

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

截至 2019 年 12 月 31 日，纳入合并财务报表范围的子公司有天津欧派集成家居有限公司、广州欧派集成家居有限公司、广州市欧派卫浴有限公司、广州欧铂尼集成家居有限公司、欧派(广

州)软装配饰设计有限公司、欧派(香港)国际贸易有限公司、江苏无锡欧派集成家居有限公司、清远欧派集成家居有限公司、欧派联合(天津)家居销售有限公司、广州欧派创意家居设计有限公司、铂尼家居有限公司、成都欧派智能家居有限公司、梅州欧派投资实业有限公司。报告期内合并财务报表范围及其变化情况详见“附注六、合并范围的变更”和“附注七、在其他主体中的权益”。