

证券代码: 300616

证券简称: 尚品宅配

公告编号: 2018-047

广州尚品宅配家居股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文,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半年度报告全文。

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

公司计划不派发现金红利,不送红股,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

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	尚品宅配	股票代码	300616
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	何裕炳	罗时定	
办公地址	广州市天河区花城大道 85 号 3501 房之自编 01-05 单元	广州市天河区花城大道 85 号 3501 房之自编 01-05 单元	
电话	020-85027987	020-85027987	
电子信箱	securities@spzp.com	securities@spzp.com	

2、主要财务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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	2,866,790,275.08	2,145,231,813.67	33.64%
归属于上市公司股东的净利润（元）	123,482,762.91	65,870,099.57	87.46%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	67,036,545.20	58,702,455.43	14.20%
经营活动产生的现金流量净额（元）	118,087,562.63	227,190,335.53	-48.02%
基本每股收益（元/股）	0.6214	0.3872	60.49%
稀释每股收益（元/股）	0.6214	0.3872	60.49%
加权平均净资产收益率	4.63%	4.23%	0.40%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	4,593,750,278.24	4,565,678,692.33	0.61%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,643,906,877.75	2,619,490,414.84	0.93%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	7,606	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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
李连柱	境内自然人	23.48%	46,659,935	46,659,935	质押	7,200,000
深圳市达晨财信创业投资管理有限公司	境内非国有法人	11.01%	21,870,045	21,870,045		
天津达晨创富股权投资基金中心（有限合伙）	境内非国有法人	11.01%	21,870,045	21,870,045		
周淑毅	境内自然人	8.80%	17,493,996	17,493,996	质押	5,400,000
彭劲雄	境内自然人	8.72%	17,320,185	12,990,139	质押	6,760,000
付建平	境内自然人	4.40%	8,746,535	6,559,900	质押	2,700,000
李钜波	境内自然人	4.40%	8,746,535	0	质押	3,258,000
招商银行股份有限公司－东方红睿丰灵活配置混合型证券投资基金（LOF）	其他	1.72%	3,413,313	0		
交通银行股份有限公司－国泰金鹰增长灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.66%	3,288,843	0		
吴璟	境内自然人	1.33%	2,636,854	0	质押	540,000
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中李连柱和周淑毅为一致行动人，其他股东公司未知是否存在关联关系或一致行动。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、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，且在半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

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

公司通过持续加强在品牌营销、产品及技术研发、销售渠道等方面的工作，报告期内，公司实现营业收入286,679.03万元，较上年同期增长33.64%；归属于上市公司股东的净利润12,348.28万元，较上年同期增长87.46%。公司资产质量良好，财务状况健康。具体表现在如下几个方面：

（一）品牌营销

公司开展了一系列品牌营销活动，促进营业收入快速增长。

1、“尚品宅配”品牌广告投放全国核心交通枢纽，覆盖4城机场、22城高铁、10城户外LED；“维意定制”品牌广告投放全国核心交通枢纽，覆盖城市42个，投放量累计高达400多块，包括广州白云机场T1、T2航空港以及北京、上海、深圳等一线重点城市，覆盖甚至延伸到乌鲁木齐机场、拉萨机场等西北部地区，极大地增加了品牌曝光度。

2、“尚品宅配”品牌明星营销再升级，在广州、北京、武汉等地邀请明星张智霖、流量街舞明星胡浩亮、谢文珂等为智选518元/m²套餐站台，明星微博发文推介，引发上万转发；而“维意定制”品牌则联合一兜糖策划系列品牌公关活动，建立用户口碑和增强客户体验，同时开展策划“感谢有李”系列公关营销，并利用多渠道传播营造声势，打造品牌事件。

3、继“SM-O店”之后，尚品宅配C店（超集店）再度引领行业，在上海开业“航母级”旗舰店，跨界联合多个超级品牌，开创大体量、多业态、重体验的集合店模式。C店以“Collection”的集合模式，将吃、喝、玩、乐的多元生活融于一

体，诠释“家居、时尚、艺术、社交”共为一体的慢生活体验，直击都市人对自在和自由的生活诉求。

4、“尚品宅配”公益项目“爱尚计划”5周年，举办“爱是做到”公益盛典，与著名主持人、公益人杨澜及公益大咖共谈“创新公益”，联合30家公益组织、14家爱心合作企业、高校志愿者协会发起开放型公益平台，盛典直播观看量达47.5万人，杨澜女士亲自发微博力挺，大大提升品牌美誉度及传播。

（二）产品研发和技术研发

1、产品研发

（1）推出518拎包入住套餐。发挥公司全屋家具定制优势，满足客户一站式购物与价格透明需求，有效带动客单价提升，实现业绩持续稳定增长；

（2）发布全屋高端古典新品“拉菲庄园”“凡尔赛之光”与厨房新品“海德堡”“莫奈花园”及儿童房新品“萌宠乐园”系列，不断满足客户个性化定制需求；

（3）实现了整装“标准门”产品体系与施工标准构建，“参数化瓷砖”的软件设计与工业化施工。通过BIM指导书形式缩短了整装工程交付周期并降低了材料成本；

（4）推出“圣诞鸟定制窗帘”产品品类。通过丰富的款式、个性的设计、高效的交付，满足了客户一站式软装搭配需求，带动了客单价提升；

（5）上线了“尚品宅配家居”与“维意定制好设计”服务号及“美家岛”，通过积分体系驱动全国万名家居顾问高质量服务门店客户，提高了获尺量；

（6）云渲染全国普及，有效提高了方案设计效率。筋斗云月度交易20万次、美家阅读量月度突破百万，有效提升了方案设计质量；

（7）推进了AI订单排产、AI云设计、98灵感柜、全国户型库等项目。

2、技术研发

（1）智能生产平台。智能排产系统上线，依托虚拟制造、生产、仓储、物流大数据，采用机器学习人工智能算法组织生产批次，安排生产计划。新系统的运用大幅提升了材料利用率和仓库利用率，降低了成本。智能拆单系统得到升级，更加智能更加灵活。全新的窗帘、瓷砖拆单排产系统，以及整装供应链系统上线，有力的支援了公司新业务发展。

（2）智能设计平台。AI云设计平台实时对全国的设计方案进行筛选，选择得分低的放入修改队列，AI云设计系统改进原方案的产品、配饰、灯光等方面，回传修改后的设计方案，评估方案效果，形成在线机器学习闭环。AI云设计平台的上线，改善了设计服务质量，有效提升了成交率。灵感柜平台上线，采用去中心化的思想，鼓励全国的设计师参与新产品创意，平台提供方便的参数化工具前端，以及强大的虚拟生产后端，保障设计师创意的产品可以顺利落地。整装BIM系统升级全屋设计模式，采用总分总 workflow 模式，方便易用，更加高效的服务整装业务。

（3）销售赋能平台。基于微信服务号开发的销售赋能平台，依托人工智能技术，以家居服务号为核心，不断推出新模块：遇见美家、美家微店、会员系统、接待系统、好物集、微商城等，形成功能矩阵，覆盖从分享引流、约尺获尺、店面接待、粉丝运营、会员运营、老介新、新零售等线上线下各个环节，精细化、智能化运营，激发模式创新，不断提升运营效率加强用户体验，为引流、获尺、运营赋能。

（4）自动化项目。自动板件分拣线顺利完成安装调试，进入试生产阶段，项目包含大量的软硬件自主研发系统和机构，已同步申请多个发明专利，正式投产后将大大提升板件分拣的效率。升级了龙门开料机、钻孔机、拉槽机，加速研发自动扫描贴标线、自动喷胶线等设备，满足更加规模化、高效化、定制化的生产需求。

（三）销售渠道

1、加快全国加盟店布局

为扩大公司业务规模，公司加大人力、物力，并采取各种创新方法进行市场开拓。加盟商的快速开拓对公司未来2-3年营业收入持续增长起到重要作用。截至2018年6月底，公司加盟店总数已达1755家（含在装修的店面），相比2017年12月底净增加了198家。报告期内，公司加快招募新加盟商开拓市场。在新开店中，新加盟商开店占78.55%，老加盟商开店占21.45%；同时公司加快下沉销售网络至四线五线城市，完善加盟网点布局。在新增店铺中，四线五线城市开店占比约六成。截至2018年6月底，一二线城市加盟门店数占比21%，三四五线城市加盟门店数占比79%。报告期内，公司对加盟店实现主营业务收入约15.65亿元，较上年同期增长约47.36%，其中一二线城市占比约34%，三四五线城市占比约66%。

2、稳定推进直营店布局

在北京等重点城市开设直营店有利于公司定制家具产品面向更多的终端消费者，有利于提升公司的销售规模和整体盈利能力，有利于提升公司的品牌知名度，也为公司更好开展加盟模式提供了基础。截至2018年6月底，“尚品宅配”及“维意定制”两大品牌的直营店合计已达93家。报告期内，公司对直营店实现主营业务收入约11.42亿元，较上年同期增长约16.77%。

3、稳定推进自营整装业务

公司也在广州、佛山、成都三地稳步进行自营整装，目的主要是希望能通过自营装修团队实际体验整装云项目的所有环节，有利于公司实际体会整装云会员企业的痛点难点，并有针对性地进行项目调整和优化，也便于以后可将一些更好的经验分享给整装云会员企业。截至2018年6月30日，自营整装在建工地数为251个，2018年上半年累计客户数达到782户。

4、稳定推进Homkoo整装云战略

公司充分发挥自身的IT技术优势，通过为广大的家装企业提供整装销售设计系统、BIM虚拟装修系统、中央厨房式供应链管理、机场塔台式中央计划调度系统四大系统，以系统技术去驱动行业的进步和发展。在系统技术的推动下，截至2018年6月底，公司整装云会员数量已达494个。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

本页无正文，为《广州尚品宅配家居股份有限公司 2018 年半年度报告摘要》之签署页

广州尚品宅配家居股份有限公司

法定代表人：李连柱

2018 年 8 月 17 日