

东易日盛家居装饰集团股份有限公司

关于对深圳证券交易所2019年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

东易日盛家居装饰集团股份有限公司（以下简称“公司”或“东易日盛”）于近期收到贵部下发的《关于对东易日盛家居装饰集团股份有限公司 2019 年年报的问询函》（中小板问询函【2020】第 196 号）（以下简称“问询函”），公司对此高度重视，对相关问题进行了认真研究和分析，现将回复内容公告如下：

问题一、你公司前期收购北京欣邑东方室内设计有限公司（以下简称“北京欣邑”）、集艾室内设计上海有限公司（以下简称“集艾室内设计”）分别形成商誉 2.57 亿元、2.18 亿元，本期对北京欣邑和集艾室内设计分别计提商誉减值准备 1.18 亿元、0.79 亿元。

（1）请补充披露本次商誉减值的原因、减值迹象出现的时点、减值测试的具体过程及关键参数。

【回复】

因地产调控趋严、房地产市场需求结构变化，2019 年房地产竣工面积和销售面积均出现同比下降：2019 年 1-6 月房屋竣工面积下降 12.7%；其中北京市 2019 年 1-6 月房屋竣工面积同比下降 27.9%；上海市 2019 年 1-6 月房屋竣工面积同比下降 28.3%。北京欣邑和集艾室内设计的主要业务为装修设计、软装业务，其服务的客户主要是国内大型房地产企业，在此环境下，北京欣邑和集艾室内设计的企业客户均受到一定程度的影响，同时业绩也受到了一定影响。

根据《企业会计准则 8 号——资产减值》规定，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额，可收回金额应当根据资产公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来的现值两者之间较高者确定。本次商誉减值测试采用预计未来现金流量的现值作为可收回金额。

一、北京欣邑

2019 年公司聘请北京天圆开资产评估有限公司对收购北京欣邑东方室内设

计有限公司（以下简称“北京欣邑”）形成的商誉相关资产组组合可回收金额进行评估，出具了天圆开评报字【2020】第 000072 号《东易日盛家居装饰集团股份有限公司商誉减值测试涉及的北京欣邑东方室内设计有限公司与商誉相关资产组组合可收回金额项目资产评估报告》。

公司预计未来现金流量现值采用收益法，即按照资产组在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量（税前），选择恰当的折现率对其进行折现后的金额确定的价值，包括详细预测期的现金流量现值和详细预测期之后永续期的现金流量现值。

计算过程和关键参数如下：

1、评估模型与基本公式

本次估值选用的基本模型和公式为：
$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_n}{(1+r)^n r}$$

式中：P—预计未来现金流量现值

R_i—未来第 i 年的息税前净现金流量

R_n—未来永续期的息税前净现金流量

r—折现率

2、未来收益

本次评估，使用资产组息税前净现金流量 R_i 作为收益指标，其基本定义为：

$R_i = EBITDA_i - \text{营运资金增加}_i - \text{资本性支出}_i$

3、预测期：本次评估预测期为 5 年，2020 年-2024 年

4、折现率

按照现金流与折现率口径一致的原则，本次评估均采用税前计算，折现率选取税前折现率为 16.09%；

折现率按加权平均资本成本模型（WACCBT）确定。

基本计算公式：
$$WACCBT = WACC / (1 - T)$$

其中：
$$WACC = \frac{E}{D+E} \times K_e + \frac{D}{D+E} \times (1 - t) \times K_d$$

式中：K_e—权益资本成本，采用 CAPM 资本资产定价模型确定

资本资产定价模型（CAPM）基本公式为：
$$K_e = r_f + \beta \times (r_m - r_f) + r_s$$

其中： $\frac{E}{D+E}$ 和 $\frac{D}{D+E}$ 通过计算权益成本时计算的同行业上市公司的平均财

务杠杆比率进行计算

5、商誉及相关资产组预计未来现金流量

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续年期
营业收入	11,085.41	11,844.05	12,545.60	13,288.78	13,953.22	13,953.22
营业成本	3,333.91	3,562.61	3,780.68	4,012.31	4,228.55	4,228.55
EBITDA	4,374.51	4,658.39	4,877.03	5,111.94	5,271.66	5,271.66
预计未来净现金流量（税前）	3,841.25	4,087.02	4,351.38	4,554.88	4,777.42	5,278.70

二、集艾室内设计：

2019 年公司聘请北京天圆开资产评估有限公司对收购集艾室内设计上海有限公司（以下简称“集艾室内设计”）形成的商誉相关资产组组合可回收金额进行评估，出具了天圆开评报字【2020】第 000071 号《东易日盛家居装饰集团股份有限公司商誉减值测试涉及的集艾室内设计（上海）有限公司与商誉相关资产组组合可收回金额项目资产评估报告》。

公司预计未来现金流量现值采用收益法，即按照资产组在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量（税前），选择恰当的折现率对其进行折现后的金额确定的价值，包括详细预测期的现金流量现值和详细预测期之后永续期的现金流量现值。商誉减值测试计算过程和关键参数如下：

- 1、评估模型与基本公式，详见一、计算过程及参数
- 2、未来收益，详见一、计算过程及参数
- 3、预测期：本次评估预测期为 5 年，2020 年-2024 年
- 4、折现率

按照现金流与折现率口径一致的原则，本次评估均采用税前计算，折现率选取税前折现率为 15.88%；

折现率计算公式，详见一、计算过程及参数

5、商誉及相关资产组预计未来现金流量

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续年期
营业收入	24,621.53	24,912.25	25,208.78	25,511.25	25,819.77	25,819.77

营业成本	14,818.74	14,989.45	15,164.42	15,343.78	15,527.66	15,527.66
EBITDA	6,914.42	6,941.71	6,949.06	6,967.70	6,982.26	6,982.26
预计未来 净现金流量 (税前)	11,572.21	6,647.56	6,661.85	6,661.49	6,669.82	6,982.26

(2) 请结合北京欣邑、集艾室内设计历史财务数据、以往年度盈利预测情况、本年度经营状况、本年度盈利预测情况等详细说明商誉减值准备计提的充分性与合理性，并结合行业发展趋势、标的公司业务开展情况等，说明是否存在商誉继续减值的风险。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、北京欣邑：

(一) 根据历史财务数据、以往年度盈利预测情况、本年度经营状况、本年度盈利预测情况等详细说明商誉减值准备计提的充分性与合理性

1、历史业绩情况

欣邑东方主要从事高端地产设计、软装等，客户主要为大型房地产企业。2017年和2018年营业收入及净利润情况如下：

单位：万元

业务类型	2017 年	2018 年
营业收入	7,872.99	10,365.98
净利润	3,187.93	3,918.51

2018 年度业务收入包括设计、软装及家具销售：

单位：万元

2018 年	收入	成本	毛利率
设计业务	6,673.55	1,424.75	78.65%
软装业务	3,319.56	1,803.78	45.66%
销售业务	372.87	222.09	40.44%
合计	10,365.98	3,450.62	66.71%

2、往年盈利预测情况

1) 2018 年 12 月 31 日关于 2019 年-2023 年预测收入情况如下：

单位：万元

业务类型	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
------	--------	--------	--------	--------	--------

设计业务	8,141.73	9,362.99	10,486.55	11,325.48	11,891.75
软装业务	3,651.52	3,943.64	4,219.69	4,472.88	4,696.52
销售业务	410.16	442.97	473.98	502.42	527.54
合计	12,203.41	13,749.60	15,180.23	16,300.77	17,115.81

2) 2018 年 12 月 31 日关于 2019 年-2023 年预测成本毛利率情况如下:

单位: 万元

业务类型	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
设计业务	1,712.72	1,945.17	2,153.83	2,326.14	2,504.54
毛利率	78.96%	79.22%	79.46%	79.46%	78.94%
软装业务	2,003.24	2,175.87	2,337.45	2,483.44	2,616.92
毛利率	45.14%	44.83%	44.61%	44.48%	44.28%
家居销售	244.30	263.85	282.32	299.25	314.22
毛利率	40.44%	40.44%	40.44%	40.44%	40.44%
成本合计	3,960.26	4,384.89	4,773.60	5,108.84	5,435.68
毛利率	67.55%	68.11%	68.55%	68.66%	68.24%

3) 2018 年 12 月 31 日关于 2019 年-2023 年预测期间费用情况如下:

单位: 万元

业务类型	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
销售费用	254.20	284.87	313.30	335.66	352.06
管理费用	1,024.69	1,115.16	1,205.91	1,291.70	1,372.94
研发费用	917.57	1,028.12	1,128.58	1,214.33	1,305.23
合计	2,196.46	2,428.15	2,647.79	2,841.68	3,030.22

4) 2018 年 12 月 31 日关于 2019 年-2023 年预测税前利润及利润率情况如下:

单位: 万元

业务类型	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
税前利润	5,950.00	6,830.42	7,641.56	8,220.08	8,513.23
利润率	48.76%	49.68%	50.34%	50.43%	49.74%

3、本年经营状况:

2019 年度北京欣邑收入 10,376.66 万元, 成本 3,120.06 万元, 期间费用 3,073.51 万元; 净利润 3,341.67 万元, 分类收入及毛利率如下:

单位: 万元

2019 年	收入	成本	毛利率
设计业务	4,763.11	232.42	95.12%
软装业务	4,787.16	2,468.35	48.44%
销售业务	825.35	419.30	49.20%
合计	10,376.66	3,120.06	69.93%

4、本年盈利预测情况

1) 2019年12月31日关于2020年-2024年预测营业收入情况如下：

单位：万元

业务类型	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
设计业务	5,096.53	5,453.28	5,780.48	6,127.31	6,433.68
软装业务	5,122.27	5,480.83	5,809.67	6,158.26	6,466.17
销售业务	866.61	909.94	955.44	1,003.21	1,053.37
合计	11,085.41	11,844.05	12,545.60	13,288.78	13,953.22

2) 2019年12月31日关于2020年-2024年预测营业成本及毛利变动情况如下：

单位：万元

业务类型	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
设计业务	248.69	266.10	282.06	298.98	313.93
毛利率	95.12%	95.12%	95.12%	95.12%	95.12%
软装业务	2,644.96	2,834.24	3,013.23	3,203.67	3,379.48
毛利率	48.36%	48.29%	48.13%	47.98%	47.74%
家居销售	440.26	462.27	485.39	509.66	535.14
毛利率	49.20%	49.20%	49.20%	49.20%	49.20%
成本合计	3,333.91	3,562.61	3,780.68	4,012.31	4,228.55
毛利率	69.93%	69.92%	69.86%	69.81%	69.69%

3) 2019年12月31日关于2020年-2024年预测期间费用情况如下：

单位：万元

业务类型	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
销售费用	1,385.71	1,489.89	1,599.23	1,716.82	1,840.11
管理费用	945.85	1,008.46	1,072.25	1,140.56	1,209.85
研发费用	965.26	1,038.90	1,117.59	1,202.37	1,292.96
合计	3,296.82	3,537.25	3,789.07	4,059.76	4,342.92

4) 2019年12月31日关于2020年-2024年预测税前净利润及利润率情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
税前净利润	4,374.51	4,658.39	4,877.03	5,111.94	5,271.66
利润率	39.46%	39.33%	38.87%	38.47%	37.78%

据上表，本年盈利预测较以往年度预测的收入及利润相比均有下降，主要是受经济增速放缓、地产宏观调控以及意向订单延期、营业收入结转周期增加等因素的影响，预计营业收入及利润增速较历史年度减缓。

本年盈利预测选取毛利率等指标参照了本年实际经营状况的相关指标，具备

合理性。

综上，根据北京欣邑的历史财务数据、以往年度盈利预测情况、本年度经营状况、本年度盈利预测情况等数据，本次计提的商誉减值准备充分、合理。

（二）结合行业发展趋势、标的公司业务开展情况等，说明是否存在商誉继续减值的风险

北京欣邑所处的室内设计行业属于建筑装饰业的分支行业，发展状况与国家的经济发展水平密切相关，随着消费升级、审美能力及要求的升级，高端设计需求不断增加。但近年来受国内地产调控趋严的影响，房地产竣工面积和销售面积均出现同比下降；同时房地产市场结构出现变化，改善型需求占比逐年上升，主流房地产公司根据市场需求，加大改善类产品结构比例，降低高端类产品比例。

北京欣邑主要从事高端室内装饰设计、软装业务，服务的客户主要为国内大型房地产企业，客户主要集中在北京、上海等城市，受近年北京、上海等一线城市房地产政策调控和市场下行影响，公司的客户群体受到一定程度影响；同时出现了部分项目实施周期延长，人员占用时间增加，导致项目成本增加。欣邑东方2019年扩大和加深了其他区域市场的份额，主要有武汉、青岛、西安、珠海和苏州等地，但受一线城市市场萎靡影响，企业整体增速较历史年度相比下降。但是，随着北京欣邑“高端样板间设计+软装一体化”进程、设计产品化的逐步落地、同时业务拓展逐渐向二三线城市转移，仍有较好的市场前景。

预计北京欣邑未来营业收入的增长将随着整体行业趋于稳定增长，公司对于商誉及相关资产组预计未来现金流量的预测具备合理性。

公司根据《企业会计准则》的要求和规定，在每年年度终了对企业合并所形成的商誉结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试，并充分关注商誉所在资产组或资产组组合的宏观环境、行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素，客观进行减值测试。对于2019年度终了的商誉减值测试，公司对北京欣邑所在的宏观和行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素进行了分析，对资产组的可收回金额低于其账面价值以及商誉账面价值的情况，确认相应的减值损失，并聘请北京天圆开资产评估有限公司对收购北京欣邑东方室内设计有限公司（以下简称“北京欣邑”）形成的商誉相关资产组组合可回收金额进行评估，

出具了天圆开评报字【2020】第 000072 号《东易日盛家居装饰集团股份有限公司商誉减值测试涉及的北京欣邑东方室内设计有限公司与商誉相关资产组组合可收回金额项目资产评估报告》，商誉减值金额计算过程如下：

项目	金额（万元）
预计未来现金流量现值	31,737.26
商誉相关资产组组合可收回金额①	31,737.26
商誉相关资产组组合的账面价值②	8,520.98
商誉账面金额③	25,695.32
商誉减值准备金额④=（①-②）*60%-③	-11,765.56

综上所述，本公司认为针对北京欣邑商誉计提的减值是恰当的。公司后续如果在商誉减值测试的过程中发现减值迹象的，公司将及时计提商誉减值。

二、集艾室内设计

（一）根据历史财务数据、以往年度盈利预测情况、本年度经营状况、本年度盈利预测情况等详细说明商誉减值准备计提的充分性与合理性

1、历史业绩情况

集艾室内设计各年收入和净利润情况如下：

单位：万元

业务类型	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
营业收入	12,385.04	11,890.81	21,059.55	29,786.77
净利润	5,805.98	4,146.82	6,370.48	6,710.06
净利润率	46.88%	34.87%	30.25%	22.53%

集艾室内设计收入包括设计、软装和部分工程收入：

单位：万元

业务类型	2017 年	2018 年
设计业务	10,631.29	13,028.43
软装业务	8,670.98	14,868.35
工程业务	1,757.28	1,889.99
合计	21,059.56	29,786.78

2、往年业绩预测情况

1) 2018 年 12 月 31 日关于 2019 年-2023 年预测收入情况如下：

单位：万元

业务类型	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
------	--------	--------	--------	--------	--------

设计业务	13,289.00	13,554.78	13,825.88	13,964.13	14,103.78
软装业务	15,165.72	15,469.03	15,778.41	15,936.20	16,095.56
工程业务	1,927.79	1,966.35	2,005.68	2,025.73	2,045.99
合计	30,382.51	30,990.16	31,609.97	31,926.07	32,245.33

2) 2018 年 12 月 31 日关于 2019 年-2023 年预测成本毛利率情况如下:

单位: 万元

业务类型	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
设计业务	6,425.93	6,699.00	6,988.60	7,256.96	7,543.17
毛利率	51.64%	50.58%	49.45%	48.03%	46.52%
软装业务	10,563.87	10,786.10	11,013.64	11,138.68	11,266.15
毛利率	30.34%	30.27%	30.20%	30.10%	30.00%
工程施工	1,780.39	1,815.99	1,852.31	1,870.84	1,889.54
毛利率	7.65%	7.65%	7.65%	7.65%	7.65%
成本合计	18,770.19	19,301.09	19,854.55	20,266.48	20,698.87
毛利率	38.22%	37.72%	37.19%	36.52%	35.81%

3) 2018 年 12 月 31 日关于 2019 年-2023 年预测期间费用情况如下:

单位: 万元

业务类型	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
销售费用	178.83	185.81	193.21	199.78	206.78
管理费用	1,219.41	1,258.06	1,298.53	1,333.57	1,370.46
研发费用	-	-	-	-	-
合计	1,398.24	1,443.87	1,491.74	1,533.35	1,577.25

4) 2018 年 12 月 31 日关于 2019 年-2023 年预测税前利润及利润率情况如下:

单位: 万元

业务类型	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
税前利润	10,111.34	10,140.09	10,156.57	10,004.49	9,846.42
利润率	33.28%	32.72%	32.13%	31.34%	30.54%

3、本年经营状况:

2019 年度集艾室内设计经营状况: 收入 26,030.28 万元, 成本 15,946.18 万元, 期间费用 2,715.98 万元, 净利润 5,356.79 万元, 分类业务情况如下:

单位: 万元

2019 年	收入	成本	毛利率
设计业务	13,920.20	7,261.38	47.94%
软装业务	11,310.82	8,049.02	28.84%
工程业务	799.26	635.78	20.45%
合计	26,030.28	15,946.18	38.74%

4、本年盈利预测情况

1) 2019 年 12 月 31 日关于 2020 年-2024 年预测营业收入情况如下：

单位：万元

业务类型	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
设计业务	14,536.12	14,826.84	15,123.38	15,425.85	15,734.36
软装业务	9,675.03	9,675.03	9,675.03	9,675.03	9,675.03
工程业务	410.37	410.37	410.37	410.37	410.37
合计	24,621.53	24,912.25	25,208.78	25,511.25	25,819.77

2) 2019 年 12 月 31 日关于 2020 年-2024 年预测营业成本及毛利变动情况如下：

单位：万元

业务类型	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
设计业务	7,585.17	7,750.55	7,919.93	8,093.41	8,271.11
毛利率	47.82%	47.73%	47.63%	47.53%	47.43%
软装业务	6,907.13	6,912.46	6,918.06	6,923.94	6,930.11
毛利率	28.61%	28.55%	28.50%	28.43%	28.37%
工程施工	326.43	326.43	326.43	326.43	326.43
毛利率	20.45%	20.45%	20.45%	20.45%	20.45%
成本合计	14,818.74	14,989.45	15,164.42	15,343.78	15,527.66
毛利率	39.81%	39.83%	39.84%	39.85%	39.86%

3) 2019 年 12 月 31 日关于 2020 年-2024 年预测期间费用情况如下：

单位：万元

业务类型	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
销售费用	94.12	97.05	100.11	103.30	106.64
管理费用	1,610.34	1,662.38	1,719.80	1,779.72	1,843.26
研发费用	1,103.95	1,140.80	1,179.33	1,219.62	1,261.74
合计	2,808.41	2,900.23	2,999.24	3,102.64	3,211.64

4) 2019 年 12 月 31 日关于 2020 年-2024 年预测税前净利润及利润率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
税前净利润	6,914.42	6,941.71	6,949.06	6,967.70	6,982.26
利润率	28.08%	27.86%	27.57%	27.31%	27.04%

据上表，本年盈利预测较以往年度预测的收入及利润相比均有下降，主要是受经济增速放缓、地产宏观调控以及意向订单延期、营业收入结转周期增加等因素的影响，预计营业收入及利润增速较历史年度减缓。

本年盈利预测选取的毛利率等指标接近本年实际经营状况的相关指标，具备合理性。

综上，根据集艾设计的历史财务数据、以往年度盈利预测情况、本年度经营状况、本年度盈利预测情况等数据，本次计提的商誉减值准备充分、合理。

（二）结合行业发展趋势、标的公司业务开展情况等，说明是否存在商誉继续减值的风险

集艾设计主要从事商业地产为主的装饰设计、软装业务，受宏观经济及各地对地产行业的调控及资金面等因素影响，2019 年出现项目周期拉长，预付款滞后等情况，同时各地产公司陆续对设计项目启用招投标，也使签单速度受到一定影响，相应人力成本增加。但是长期来看，室内装饰行业仍有巨大空间，据统计，国内室内设计达两千亿市场规模，集艾设计根据市场情况及客户需求，结合自身发展规划，将继续加大业务拓展力度，尤其是北方区域的拓展，立足北京，并向华北的其他区域及东北逐渐延申。

公司根据《企业会计准则》的要求和规定，在每年年度终了对企业合并所形成的商誉结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试，并充分关注商誉所在资产组或资产组组合的宏观环境、行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素，客观进行减值测试。对于 2019 年度终了的商誉减值测试，公司对集艾室内设计所在的宏观和行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素进行了分析，对资产组的可收回金额低于其账面价值以及商誉账面价值的情况，确认相应的减值损失，并聘请北京天圆开资产评估有限公司对收购集艾室内设计上海有限公司（以下简称“集艾室内设计”）形成的商誉相关资产组组合可回收金额进行评估，出具了天圆开评报字【2020】第 000071 号《东易日盛家居装饰集团股份有限公司商誉减值测试涉及的集艾室内设计（上海）有限公司与商誉相关资产组组合可收回金额项目资产评估报告》。商誉减值金额计算过程如下：

项目	金额（万元）
预计未来现金流量现值	50,752.87
商誉相关资产组组合可收回金额①	50,752.87
商誉相关资产组组合的账面价值②	27,687.69
商誉账面金额③	21,784.67
商誉减值准备金额④=（①-②）*60%-③	-7,945.56

综上所述，本公司认为针对集艾设计商誉计提的减值是恰当的。公司后续如

果在商誉减值测试的过程中发现减值迹象的，公司将及时计提商誉减值。

会计师意见：

我们已阅读公司上述说明，上述说明与我们在审计东易日盛 2019 年财务报表过程中了解的信息一致。

问题二、报告期内，你公司实现营业收入 37.99 亿元，同比下降 9.62%；扣非后净利润为-3.28 亿元，同比下降 253.10%。请你公司结合报告期内行业情况、主要订单履行情况、成本费用、毛利率变动情况，说明盈利能力大幅下滑的原因，以及拟采取的改善经营业绩的具体措施。

【回复】

一、订单履行情况

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，家装业务占主营业务比重近90%，均为小单值的设计、工程业务。

2019年度公司新签订单43.6亿元，较上年同期增长2.31%，其中家装业务订单36.8亿元，较上年同期下降2.28%。具体如下表：

单位：万元

业务类型	2019 年新签订单	2018 年新签订单	增长率
家装业务	368,357.50	376,965.70	-2.28%
精工装业务	24,686.85	11,278.03	118.89%
公装业务	43,034.33	38,002.36	13.24%
合 计	436,078.69	426,246.09	2.31%

2019年度收入前五名客户合同执行情况：

单位：万元

客户	合同签订时间	合同金额	2019 年确认收入
客户一	2019 年 2 月	1,581.92	1,451.12
客户二	2019 年 3 月	3,163.27	1,451.04

客户三	2019 年 3 月	5,000.00	772.73
客户四	2018 年 8 月	1,496.54	753.09
客户五	2019 年 5 月	597.85	528.84

二、2019年度影响公司净利润的主要指标如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	增长额	增长率
营业收入	379,897.00	420,339.00	-40,442	-9.62%
营业成本	249,126.00	264,135.00	-15,009	-5.68%
附加税	2,451.00	2,545.00	-94	-3.69%
期间费用及附加税	131,877.00	118,097.00	13,780	11.67%
其他收益	18.00	-	18	
投资收益	1,432.00	4,736.00	-3,304	-69.76%
公允价值变动收益	8,760.00	-	8,760	
减值损失（损益“-”）	-24,580.00	-2,303.00	-22,277	967.30%
营业外净收益	1,315.00	1,561.00	-246	-15.76%
所得税费用	2,975.00	8,769.00	-5,794	-66.07%
净利润	-19,587.00	30,787.00	-50,374	-163.62%
归母公司净利润	-24,926.00	25,265.00	-50,191	-198.66%

各指标变化对净利润的影响具体如下：

1、2019 年度较 2018 年度，公司工程收入下降 9.34%，设计收入下降 16.91%，收入结构中毛利率较高的设计收入占比下降，收入结构的变化致使整体毛利率有所下降；详见下表：

主营业务收入结构变化表

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		同比增减
	金额	占主营业务收入比重	金额	占主营业务收入比重	
主营业务收入	371,860	100%	413,699	100%	-10.11%
分产品					
工程收入	331,125	89.05%	365,221	88.28%	-9.34%
设计收入	37,500	10.08%	45,133	10.91%	-16.91%
特许收入	760	0.20%	667	0.16%	13.94%

销售	1,856	0.50%	2,174	0.53%	-14.63%
软件转让	0	0.00%	71	0.02%	-100.00%
运装收入	619	0.17%	433	0.10%	42.96%

2、2019 年度较 2018 年度，公司工程成本下降 6.89%，小于工程收入的降幅 9.34%；设计成本增长 15.89%，设计收入为同比下降 16.91%；主营业务成本同比下降 5.76%，低于主营业务收入的降幅 10.11%，详见下表：

主营业务成本结构变化表：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		同比增减
	金额	占主营业务成本比重	金额	占主营业务成本比重	
主营业成本	247,890	100%	263,050	100%	-5.76%
分产品					
工程成本	229,349	92.52%	246,331	93.64%	-6.89%
设计成本	16,881	6.81%	14,566	5.54%	15.89%
特许	0	0.00%	10	0.00%	-100.00%
销售	1,099	0.44%	1,807	0.69%	-39.18%
软件转让	0	0.00%	0	0.00%	
运装收入	561	0.23%	336	0.13%	66.96%

3、工程业务、设计业务在报告期内因人工成本增加、外协等因素也导致毛利率下降。详见下表：

主营业务中分产品业务的毛利率变化表：

单位：万元

项目	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
工程收入	331,125	229,348	30.74%	-9.34%	-6.89%	-1.81%
设计收入	37,500	16,881	54.98%	-16.91%	15.90%	-12.75%
特许收入	760	0	100.00%	13.90%	0.00%	1.49%
销售	1,856	1,099	40.80%	-14.62%	-39.17%	23.90%
运装收入	619	561	9.30%	42.95%	66.87%	-13.00%

4、期间费用

(1) 职工薪酬增加 5,967 万元，主要是因人员增加所致。人员增加的原因一是产品化家装业务前期快速拓展，随着店面开设，人员陆续增加，同期费用增大；二是一二线城市房地产精装比例快速提高，家装业务的主要市场由新房市场转向存量房市场，存量小区家装业务开拓的难度大，需要更多的营销、市拓人员

对存量小区的客源持续深入挖掘，因而人员费用增大。同时，近年来新聘人员的人工成本也在逐年增长，也对报告期费用形成一定影响。随着公司对市场变化把控能力的提升、团队以及店面升级调整和磨合到位，人均效率将会进一步提升。

（2）房租物业费共增长 3,083 万元，主要原因一是近年来房租费用每年普遍增长；二是产品化家装业务 2018 年陆续新增开设 20 余家店面，主要为 4 月之后开设；2018 年个性化家装业务也新开合肥、福州分公司及其他地区 10 余家新店，主要是在 5 月之后新开，店面增加相应房租物业费用按使用期间费用分摊入账，致费用增长。

（3）广告费用增加 1,580 万元，主要是存量市场环境下，公司为开拓客源加大了业务拓展力度，相应费用增加。

（4）店面及办公室装修费用摊销增加 1,461 万元，也主要是因店面增加按期分摊费用，以及 2019 年 4 季度对部分店面进行调整一次性摊销部分装修费用所致。

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	增长额	增长率
总期间费用	131,877	118,097	13,780	11.67%
其中：职工薪酬	60,588	54,621	5,967	10.92%
房租、物业费	18,264	15,181	3,083	20.31%
装修费摊销	4,442	2,981	1,461	49.01%
办公费用	12,045	11,970	75	0.63%
广告宣传费	18,056	16,475	1,580	9.59%

三、行业情况

根据家装行业协会数据统计：受益于城镇化进程的推进、消费结构的持续升级和二次装修需求的逐步释放，家装行业市场需求始终保持增长。预计 2020 年行业市场规模将达到 2.5 万亿元，未来三年将达到 3.2 万亿元。但从家装市场的结构上来看，近年精装房渗透率持续增长，一线城市、新一线城市、二线城市的精装房比例均超过 50%；同时，国内房地产市场调控力度不断加大且增速下滑，家装业务市场结构正在由增量市场转为存量市场。

公司的家装业务主要以散户为主，在市场转型期受以上因素影响，报告期内订单、收入以及毛利率均有一定程度下滑，盈利情况也受到了较大影响，在此背景下公司做出了相应的调整和应对。

四、公司改善经营业绩的具体措施

1、精研存量房市场环境下家装业务的拓展及营销策略，并在各子、分公司推广应用。

2、加速推动数字化转型落地：

（1）加大家装业务线上营销力度，强化线上的营销获客能力。不断整合、应用公众号、小程序、自媒体、网络直播等低费用的营销渠道获取客户线索，同时通过大数据平台对客户进行精准画像，不断提升转化率。

（2）加速推动家装业务在线交付的实现，不断提升效率。包括产品化家装今年上线应用“家装SaaS管理系统”，从营销线索引入、销售转化过程、订单执行、工程交付，售后服务等家装全生命周期运营管控，保障项目良好交付。以及个性化家装业务应用“360交付管理天眼”系统，实现服务在线、过程透明、结果数据化，进一步提升工程质量和保证工期，从而提升客户体验。

3、持续加强精细化管理，降本增效；深入研究各分公司所在城市市场变化，同时根据市场情况对各分公司业务实施动态管理，加大对效益好、人效高的业务的投入。

4、加强对外合作，拓展有效客源。公司近期与工商银行达成战略合作，除金融服务外，双方也在围绕客户价值等方面进行合作，将有效为对方拓展客源渠道，同时有利于提升公司的品牌影响力。

5、针对报告期内家装业务因配套产品结构变化导致毛利率降低的情况，公司将进一步调整配套产品结构、降低低毛利产品的比例以控制成本，提升毛利率。

6、深度开发供应商资源，形成产品价格优势，降低成本，同时加快整合全国仓储网络，在仓储、物流、送装等运营环节中不断提升效率。

问题三、报告期末，你公司以公允价值计量的金融资产中类别为“其他”的资产初始投资成本为 2.06 亿元。请补充说明该项资产的具体构成、买入时间、收益，是否属于风险投资，是否履行了相应的审批程序和信息披露义务。

【回复】

公司公允价值计量的金融资产中类别为“其他”的资产初始投资成本为 2.06 亿元的投资明细如下：

序号	投资项目	初次投资时间	2019年初投资成本 (万元)	最新投资占比	累计收益	是否属于 风险投资	是否履行了相应的 审批程序	是否信息披露义务
1	上海汇付互联网金融信息服务创业股权投资中心	2015年4月	5,000	16.13%	121.40	否	是	是
2	苏州维新仲华创业投资合伙企业(有限合伙)	2015年10月	1,000	0.91%	77.79	否	是	是
3	上海霸景投资中心(有限合伙)	2016年4月	1,000	99.9%	76.24	否	是	是
4	北京汉新成长投资中心(有限合伙)	2016年6月	1,000	1.82%	42.31	否	是	是
5	北京比邻弘科科技有限公司	2017年2月	1,000	4.74%		否	是	是
6	建行上海杨浦支行“乾元一睿盈”理财产品	2018.10月-2019.1月	6,000	不适用	61.2	否	是	是
7	建行上海杨浦支行“乾元一睿盈”理财产品	2018.10月-2019.1月	5,000	不适用	53.3	否	是	是
8	深圳艾勒可科技有限公司	2017年5月	100	0%	405.4	否	是	不适用
9	网家科技有限公司	2015年4月	500	8.77%		否	是	是
合 计			20,600		837.64			

注：累计收益指各项资产持有期间分红收益及处置收益

综上，公司以公允价值计量的金融资产中类别为“其他”的资产投资均履行了审批程序和信息披露义务。

问题四、报告期末，你公司1年以内的预付款期末余额为1.37亿元。请你公司补充披露预付款前五名的预付对象名称、合同签订时间、采购内容、预付比例、约定付款时间、产品交付情况等，预付对象是否为你公司关联方，是否存在资金占用或提供财务资助的情形。

【回复】

供应商名称	合同签订时间	采购内容	金额 (万元)	预付 比例	约定付款 时间	产品交付情况	是否为 关联方
***电缆制造有限公司	2019 年 1 月	电线	4,309.01	100%	确认订货到 2 日内付款	产品未交付。电线采购价基于国际铜价期货波动, 2019 年国际铜价处于低峰时期, 公司加大产品采购额度, 以锁定低成本	否
***置业有限公司	2019 年 1 月	房屋租金	460.16	10%	按年支付	不适用	否
***置业有限公司	2019 年 1 月	房屋租金	312.41	10%	按年支付	不适用	否
***电视购物有限公司	2018 年 12 月	广告费保证金	300	100%	自合同签订日起 5 日内付款	不适用	否
***商业投资有限公司	2018 年 2 月	房屋押金及租金	281.94		按月支付	不适用	否
合计	-	-	5,663.53	-	-	--	-

据上表, 各项业务均为常规商业往来, 符合惯例, 不存在资金占用或提供财务资助的情形。

问题五、报告期末, 你公司母公司合并财务报表中按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款合计 7.33 亿元, 款项性质为往来款和运营资金。请你公司结合本所《上市公司规范运作指引》的相关规定, 自查上述财务资助是否合规, 是否及时履行内部审议程序和信息披露义务。

【回复】

公司母公司合并财务报表中, 按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款合计 7.33 亿元, 主要明细如下:

单位: 万元

单位名称	款项性质	年末余额
北京斯林科技有限责任公司	往来款	27,656.73
速美集家科技有限公司	往来款	24,365.75
东易日盛智能家居科技有限公司	往来款	17,662.14
重庆东易日盛装饰工程有限公司	往来款	3,412.73

单位名称	款项性质	年末余额
北京良实物业管理中心	工程项目保证金	200.00
合 计		73,297.35

根据《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》内容，“对外财务资助”主要指上市公司及其控股子公司有偿或者无偿对外提供资金、委托贷款等行为。

上表中北京斯林科技有限责任公司、速美集家科技有限公司、东易日盛智能家居科技有限公司、重庆东易日盛装饰工程有限公司均为公司全资子公司，根据《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》的规定，公司与全资子公司的往来款不属于对外财务资助的范畴，属于集团内部往来。另外，应收北京良实物业管理中心款项，性质为施工项目保证金，系常规商业往来，亦不属于对外财务资助范畴。

综上，公司母公司合并财务报表中按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款合计 7.33 亿元，款项性质为往来款和工程项目运营保证金，均为合规资金往来，不属于对外财务资助。

特此公告。

东易日盛家居装饰集团股份有限公司

董事会

二〇二〇年七月二十一日