

帝欧家居股份有限公司 2019 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。

董事、监事、高级管理人员无异议

所有董事均亲自出席了审议本次半年度报告的董事会会议

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	帝欧家居	股票代码	002798
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	吴朝容	代雨	
办公地址	四川省成都市高新区天府大道中段天府三街 19 号新希望国际大厦 A 座 15 层	四川省成都市高新区天府大道中段天府三街 19 号新希望国际大厦 A 座 15 层	
电话	028-82801234	028-67996113	
电子信箱	wuchaorong@monarch-sw.com	daiyu@monarch-sw.com	

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	2,498,486,591.96	1,919,977,528.92	30.13%
归属于上市公司股东的净利润(元)	233,429,698.45	157,533,765.70	48.18%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	205,429,076.07	154,076,270.91	33.33%
经营活动产生的现金流量净额(元)	133,257,531.26	91,965,367.74	44.90%

基本每股收益（元/股）	0.6173	0.4294	43.76%
稀释每股收益（元/股）	0.6059	0.4176	45.09%
加权平均净资产收益率	6.98%	6.06%	0.92%
	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）	6,020,797,163.53	5,821,347,325.59	3.43%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,276,458,120.41	3,247,053,583.86	0.91%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	9,760		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
刘进	境内自然人	15.43%	59,391,707	44,543,780	质押	42,482,500
吴志雄	境内自然人	14.98%	57,674,397	43,255,798	质押	31,874,811
陈伟	境内自然人	14.71%	56,644,397	43,255,798	质押	33,580,000
鲍杰军	境内自然人	10.44%	40,202,134	32,965,750		
黄建起	境内自然人	6.17%	23,764,004	0	质押	8,000,000
陈细	境内自然人	1.80%	6,910,323	0		
庞少机	境内自然人	1.63%	6,285,581	5,154,155		
吴桂周	境内自然人	1.61%	6,199,550	0		
兴业银行股份有限公司—兴全趋势投资混合型证券投资基金	其他	1.42%	5,482,373	0		
中国银行股份有限公司—上投摩根核心成长股票型证券投资基金	其他	1.00%	3,840,359	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，刘进、陈伟、吴志雄为一致行动人，共同为公司控股股东、实际控制人，对本公司进行共同控制；鲍杰军、陈家旺为一致行动人。除此之外，未知其他股东相互之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					
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

2019年度上半年，受房地产调控政策持续影响，对家居建材行业带来了巨大挑战，同时也为具有品牌优势、技术优势、渠道优势和资金优势的企业带来了巨大的发展空间。面对市场环境和行业竞争加剧的压力，随着公司与欧神诺高度融合后产生的协同效应，凭借欧神诺在工程业务自营模式多年累积的先发优势，契合了房地产新建住宅精装房的发展趋势，以及零售模式革新和渠道下沉布局，公司2019年上半年度整体经营业绩亮眼：

2019年1-6月，公司实现了营业收入249,848.66万元，同比去年同期增长30.13%；归属于上市公司股东的净利润23,342.97万元，同比增长48.18%。其中：1) 2019年1-6月，母公司实现营业收入20,655.46万元，同比减少4.21%；2) 2019年1-6月，欧神诺实现营业收入224,618.95万元，同比欧神诺去年同期增长37.44%；实现净利润19,638.82万元，同比欧神诺去年同期增长19.89%。扣除合并摊销费用影响1,103.6万元后，实现净利润为18,535.22万元。

报告期内公司积极围绕全年经营目标，开展了一系列积极有效的措施，具体如下：

1、深化协同效应，助力公司快速增长

渠道协同：公司卫浴业务借助欧神诺近20年来已深耕的自营工程服务团队先发优势和完整供应链管理体系的成功经验，在报告期内积极开拓卫浴直营工程业务，目前已与包括碧桂园、雅居乐、龙湖等大型房地产开发商客户建立合作。

资源共享：公司为支持欧神诺产能扩张和直营工程业务的发展，持续为欧神诺提供直接资金支持、银行融资担保，最大程度保证欧神诺各项业务开展的资金需求，解决了过去其发展过程中遇见的资金瓶颈，为欧神诺持续高速发展奠定基础。

2、整合渠道资源，提高公司两大业务板块市场份额

建筑陶瓷业务：一是欧神诺借助多年来自营工程服务团队累积为集团采购提供优质的服务能力和完善的服务体系等丰富经验，赢得了房地产开发商的青睐，不但继续保持与碧桂园、万科、恒大等存量客户的合作份额大幅增长，在深化与新增客户雅居乐、荣盛、富力、旭辉、华润置地等大型房地产开发商合作的同时，报告期内陆续与敏捷、海伦堡、合正、华侨城、景瑞、电建、鸿通等大中型房地产开发商客户构建了合作关系，进一步巩固公司快速发展的势头。

二是随着消费升级和城镇化建设的推广，欧神诺在零售渠道方面采用多元化渠道布局与深耕，加速网点覆盖、实行通路与服务下沉：通过1)“全面布网”细分县级空白点；2)推动一、二线城市加快“城市加盟合伙商、智慧社区服务店”深度布局。全面抢占更多、更好的入口位置，促进零售渠道的持续增长。推动线上线下新零售模式，协调统一融汇发展，同时利用欧神诺多年来积累的工程服务经验帮助经销商开拓整装和工装市场，为零售发展提供新的增长模式。截至2019年6月30日，欧神

诺陶瓷经销商逾800家，终端门店逾2400个。

卫浴业务：持续巩固零售渠道，扩展销售网点覆盖、提升经销商质量；积极拓展新零售，不断深化与互联网、家装、整装公司的合作；在工程渠道方面，公司充分利用欧神诺与工装客户合作的渠道并借鉴欧神诺自营工程服务经验，积极开拓直营工程客户，完善卫浴产品品类，为快速进驻工装市场夯实基础。

3) 产品研发与创新

建筑陶瓷业务：内部快速响应、全面落地“全品类”差异化精准研发计划，持续升级，积极推动落实在2019年推出9大系列170款新品，全面实施“产品领先”策略。外部进行创新资源整合：市场新设计、新工艺、新材料、新装备及制造资源整合，不断响应全渠道下各品类产品的开发与创新工作。

卫浴业务：在报告期内，以“爱奢彩，慧生活”为主题推出五大系列新品，覆盖新中式、轻奢现代、清新北欧、简约美式四种风格，满足不同客户的装修需求和审美情趣。同时，公司持续深化“C立方”在零售终端的布局，为客户提供集色彩、舒适、整洁为一体，解决卫生间痛点、提升卫生间爽点的整体卫浴空间解决方案，以此带动公司全系产品的套餐销售。

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情况说明

适用 不适用

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注
首次执行金融工具准则	公司于 2019 年 3 月 29 日召开第三届董事会第三十六次会议、第三届监事会第二十九次会议，审议通过《关于会计政策变更的议案》。	具体内容详见公司于 2019 年 3 月 30 日披露的《关于会计政策变更的公告》（公告编号：2019-016）。

(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化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。