

# 帝欧家居股份有限公司 2019 年年度报告摘要

## 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。

公司全体董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

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

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 384,960,564 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 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

## 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、报告期主要业务或产品简介

公司主要从事卫生洁具、建筑陶瓷两大重要家居装饰、装修产品的生产、研发、销售。

公司卫浴板块主要经营国内高端卫浴品牌“帝王”。公司产品以亚克力材质为主的坐便器系列、浴缸系列产品、浴室柜系列产品、淋浴房系列产品以及配套的五金龙头配件产品，同时公司已逐步开发和销售高端陶瓷卫浴。公司除前述主要系列产品外，还有五金挂件、亚克力板材、桑拿房等补充产品。

报告期内，公司以“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。

公司卫浴产品主要以线下经销商网络为主，辅以电子商务、整体家装以及互联网家装等渠道销售到终端客户，报告期内，已逐步开展直营工程业务，拥有包括碧桂园、融创、雅居乐、龙湖等大型房地产开发商客户。

“帝王”洁具部分产品效果图展示：



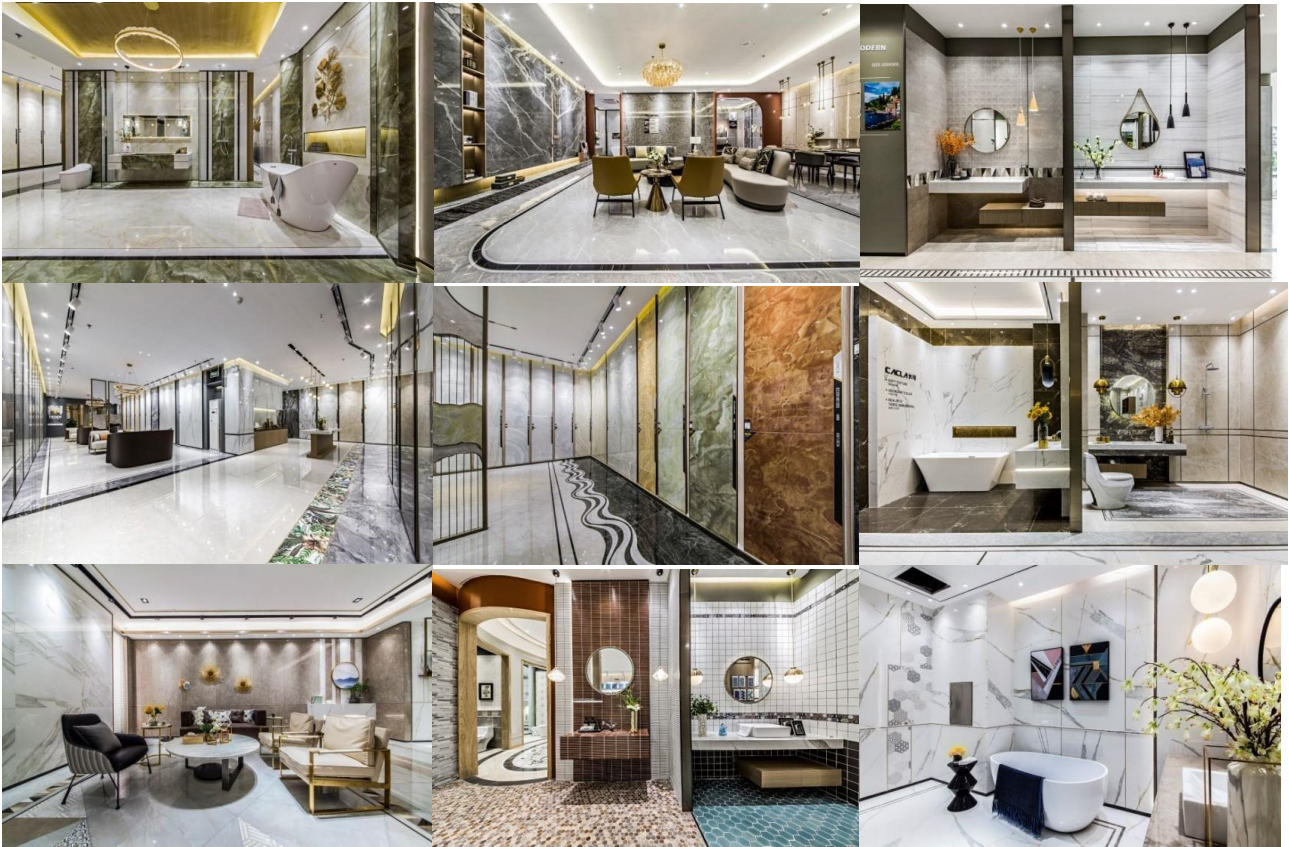
公司建筑陶瓷板块主要经营国内高端瓷砖品牌“欧神诺”瓷砖。报告期内，公司控股子公司欧神诺主要从事高端瓷砖技术研发、生产以及销售工作。截止目前欧神诺建有国内先进的建筑陶瓷研发中心，设立了博士后科研工作站，也是国家级高新技术企业。凭借雄厚的研发设计实力，欧神诺始终定位于瓷砖的中高端市场，在业内树立了“绿色科技人文”的品牌形象。欧神诺的产品线涵盖了建筑陶瓷的全部品类，主要产品包括了玉质瓷砖大理石瓷砖、普通瓷质抛光砖、仿古砖、瓷片等全部主流产品大类及800多个规格花色，可以满足客厅、餐厅、厨房、卫浴、卧室、书房、地窑、阳台、背景、外墙等各类室内空间、各种档次以及风格的装修用砖需求。

欧神诺采用国际化顶级原创设计、全球化领先技术与工艺、世界顶级配方与新材料“三位一体”完美结合，创造出“独一无二、独树一帜”的卡可；随着新产品卡可的诞生，预示着国际风CASARA卡萨罗产品系列所带动的品牌化运作的新模式渐见成功，欧神诺品牌高端定位不断深化提升。

欧神诺在渠道方面建立了以工装客户和经销商客户为主的销售模式。拥有包括华耐、惠泉等全国性的大型经销商，以及遍布全国主要省市的区域性经销商，截至2019年12月，欧神诺经销商逾990家，终端门店逾2980个；工装渠道方面，在原有包括碧桂园、万科、恒大、雅居乐、荣盛、富力、旭辉、华润置地等大型房地产开发商基础上，报告期内陆续与敏捷、合正、华侨城、景瑞、电建、鸿通、泰禾、龙光、华夏幸福、五矿、实地、阳光壹佰、宁夏中房、东旭、金茂、恒信、信达、当代、绿城、领和、祥源控股等大中型房地产开发商构建了合作关系。

欧神诺依托强大的自主研发优势，结合国内外市场消费潮流，不断开发出艺术内涵丰富、使用便捷、效果美观的建筑陶瓷产品，满足了不同消费群体对装饰效果的需求。

欧神诺瓷砖部分效果图展示：



### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年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

单位：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	5,570,243,243.07	4,308,344,474.17	29.29%	533,667,157.83
归属于上市公司股东的净利润	566,026,957.88	380,640,027.81	48.70%	54,525,124.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	493,863,872.48	354,377,860.93	39.36%	39,339,613.37
经营活动产生的现金流量净额	268,714,068.57	60,661,712.24	342.97%	100,678,450.10
基本每股收益（元/股）	1.49	1.01	47.52%	0.22
稀释每股收益（元/股）	1.48	0.99	49.49%	0.22
加权平均净资产收益率	16.58%	13.30%	3.28%	8.85%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	7,002,181,558.97	5,821,347,325.59	20.28%	1,259,521,343.04
归属于上市公司股东的净资产	3,648,524,049.20	3,247,053,583.86	12.36%	1,050,819,245.27

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,041,303,107.13	1,457,183,484.83	1,603,944,534.77	1,467,812,116.34
归属于上市公司股东的净利润	65,731,210.55	167,698,487.90	192,723,838.32	139,873,421.11
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	63,997,169.66	141,431,906.41	169,844,228.10	118,590,568.31
经营活动产生的现金流量净额	181,741,244.16	-48,483,712.90	144,681,354.44	-9,224,817.13

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、股本及股东情况

##### (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

单位：股

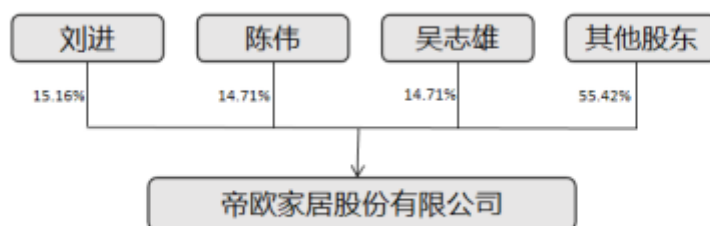
报告期末普通股 股东总数	8,915	年度报告披露日 前一个月末普通 股股东总数	8,331	报告期末表决 权恢复的优先 股股东总数	0	年度报告披露日 前一个月末表决 权恢复的优先股 股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条 件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
刘进	境内自然人	15.16%	58,361,707	44,543,780	质押	41,482,500	
陈伟	境内自然人	14.71%	56,644,397	43,255,798	质押	31,462,500	
吴志雄	境内自然人	14.71%	56,644,397	43,255,798	质押	34,650,000	
鲍杰军	境内自然人	10.44%	40,202,134	32,965,750			
黄建起	境内自然人	4.88%	18,774,904	0	质押	5,800,000	
交通银行-融通行业景 气证券投资基金	其他	2.13%	8,190,985	0			
中国工商银行股份有限 公司-融通中国风 1 号 灵活配置混合型证券投 资基金	其他	1.94%	7,457,844	0			
庞少机	境内自然人	1.49%	5,720,381	5,154,155			
香港中央结算有限公司	境外法人	1.45%	5,593,662	0			
吴桂周	境内自然人	1.33%	5,104,874	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，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						

##### (2) 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。

### (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

## 三、经营情况讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

在宏观政策强调稳增长的环境下，2019年我国经济增速整体上取得了6%以上的增长，但同时也面临经济下行压力加大以及体制性、结构性方面的问题，开始进入了一个相对漫长的下行探底阶段。2019年全国房地产调控政策持续，受房住不炒和棚改退潮影响，房地产销售景气度下滑，三四线城市降温相对明显。根据国家统计局发布的《2019年1-12月全国房地产开发投资和销售情况》显示：2019年，商品房销售面积17.1558亿平方米，比上年下降0.1%，上年为增长1.3%。2019年，房地产开发企业房屋施工面积89.3821亿平方米，比上年增长8.7%，比上年加快3.5个百分点。

与此同时，建筑陶瓷行业与卫生洁具行业市场需求总量均达到饱和，2019年1月~11月，全国卫浴总需求量约为5.71亿件（套），含马桶、浴室柜、淋浴门、龙头、花洒、挂件、蹲坑等。2019年陶瓷砖产量继续在下行通道持续走低，达到82.25亿平方米，同比下降8.73%，下降幅度较2018年减少2.47个百分点。（数据来源：中国建筑卫生陶瓷协会、中陶家居网）。

尽管受国内外经济环境、房地产政策调控、消费升级、需求转移等诸多不利因素的影响，陶瓷砖行业仍呈现较强韧性，纵然陶瓷砖产量增长曲线日渐进入下行通道已成为一个必须直面的现实，但是行业整体和多数企业经济效益好于2018年。

同时，整个行业仍然呈现出零售端需求下滑、工程端竞争加剧的态势。随着公司与欧神诺高度融合后产生的协同效应依然显著，并不断充分发挥欧神诺自营工程多年来累积的综合竞争优势，同时，持续进行零售模式革新和渠道下沉布局，公司2019年整体经营实现逆势增长：2019年度公司实现了营业收入557,024.32万元，同比增长29.29%；归属于上市公司股东的净利润56,602.70万元，同比增长48.70%。

报告期内，公司实施了欧神诺核心管理层持股计划，通过公司长效股权激励机制逐步推进核心管理层从“经理人”向“合伙人”的管理机制，推动公司高质量、可持续健康发展；积极推进以提高效率为目标的组织变革，有序实施并实现了董事会的战略目标，具体如下：

#### 1、持续深化协同效应，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、融创、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、合正、华侨城、景瑞、电建、鸿通、泰禾、龙光、华夏幸福、五矿、实地、阳光壹佰、宁夏中房、东旭、金茂、恒信、信达、当代、绿城、领和、祥源控股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12月31日，欧神诺陶瓷经销商逾990家，终端门店逾2980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。报告期内，帝王洁具首个旗舰独立大店—2000m<sup>2</sup>的卫浴空间定制生活馆在成都北富森正式开业，打造浸入式卫浴消费新场景，折射出在家居行业消费升级转型期，公司经营模式创新的新方向。

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12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。

## 4、产能扩张，助推公司加快工装市场的布局

建筑陶瓷业务：广西欧神诺一期项目完全投产后，建筑陶瓷自有产能的进一步扩张，提高了欧神诺目前的供应效率和产能配套效率，极大满足多元全渠道发展“销地产”需求，同时也能满足市场不断变化所带来的产品需求。另一方面，随着公司产能的不断提升，规模边际效应逐步递增，进一步提高生产效率，降低生产成本，有效提升公司的综合竞争优势。

卫浴业务：报告期内，重庆帝王已启动位于重庆永川国家高新区三教产业园的智能卫浴生产基地一期项目建设工作，新建陶瓷卫生洁具生产线，为搭建陶瓷卫生洁具供应链奠定基础，重庆智能卫浴生产线一期项目预计将于2020年7月竣工投产。

## 2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是  否

## 3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用  不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
陶瓷墙地砖	4,967,236,881.89	1,798,131,378.30	36.20%	35.79%	37.15%	0.36%

#### 4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是  否

#### 5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用  不适用

2019年度公司实现了营业收入557,024.32万元，同比增长29.29%；归属于上市公司股东的净利润56,602.70万元，同比增长48.70%。主要为公司在自营工程市场份额不断扩大，零售业务持续增长，公司2019年度经营业绩增长。

#### 6、面临暂停上市和终止上市情况

适用  不适用

#### 7、涉及财务报告的相关事项

##### (1) 与上年度财务报告相比，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

(1) 执行《财政部关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》和《关于修订印发合并财务报表格式（2019版）的通知》

财政部分别于2019年4月30日和2019年9月19日 发布了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号）和《关于修订印发合并财务报表格式（2019版）的通知》（财会〔2019〕16号），对一般企业财务报表格式进行了修订。 本公司执行上述规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称和金额	
	合并	母公司
资产负债表中“应收票据及应收账款”拆分为“应收票据”和“应收账款”列示；“应付票据及应付账款”拆分为“应付票据”和“应付账款”列示；比较数据相应调整。	“应收票据及应收账款”拆分为“应收票据”和“应收账款”，“应收票据”上年年末余额222,813,007.85元，“应收账款”上年年末余额1,506,833,937.02元； “应付票据及应付账款”拆分为“应付票据”和“应付账款”，“应付票据”上年年末余额611,379,823.46元，“应付账款”上年年末余额687,389,845.46元。	“应收票据及应收账款”拆分为“应收票据”和“应收账款”，“应收票据”上年年末余额零元，“应收账款”上年年末余额39,854,574.25元； “应付票据及应付账款”拆分为“应付票据”和“应付账款”，“应付票据”上年年末余额零元，“应付账款”上年年末余额22,410,682.95元。

(2) 执行《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期会计》和《企业会计准则第37号——金融工具列报》（2017年修订）

财政部于2017年度修订了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期会计》和《企业会计准则第37号——金融工具列报》。修订后的准则规定，对于首次执行日尚未终止确认的金融工具，之前的确认和计量与修订后的准则要求不一致的，应当追溯调整。涉及前期比较财务报表数据与

修订后的准则要求不一致的，无需调整。本公司将因追溯调整产生的累积影响数调整当年年初留存收益和其他综合收益。

以按照财会〔2019〕6号和财会〔2019〕16号的规定调整后的上年年末余额为基础，执行上述新金融工具准则的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称和金额	
	合并	母公司
可供出售权益工具投资重分类为“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”。	可供出售金融资产：减少 2,500,000.00 元 其他非流动金融资产：增加 2,500,000.00 元	无

以按照财会〔2019〕6号和财会〔2019〕16号的规定调整后的上年年末余额为基础，各项金融资产和金融负债按照修订前后金融工具确认计量准则的规定进行分类和计量结果对比如下：

#### 合并

原金融工具准则			新金融工具准则		
列报项目	计量类别	账面价值	列报项目	计量类别	账面价值
货币资金	摊余成本	505,747,537.50	货币资金	摊余成本	505,747,537.50
应收票据	摊余成本	222,813,007.85	应收票据	摊余成本	212,997,050.50
			应收款项融资	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益	9,815,957.35
应收账款	摊余成本	1,506,833,937.02	应收账款	摊余成本	1,506,833,937.02
			应收款项融资	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益	
其他应收款	摊余成本	30,602,036.70	其他应收款	摊余成本	30,602,036.70
可供出售金融资产	以成本计量(权益工具)	2,500,000.00	交易性金融资产	以公允价值计量且其变动计入当期损益	
			其他非流动金融资产		2,500,000.00
			其他权益工具投资	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益	
其他流动资产	摊余成本	161,749,163.88	其他流动资产	摊余成本	161,749,163.88

#### 母公司

原金融工具准则			新金融工具准则		
列报项目	计量类别	账面价值	列报项目	计量类别	账面价值
货币资金	摊余成本	96,005,422.57	货币资金	摊余成本	96,005,422.57
应收票据	摊余成本		应收票据	摊余成本	
			应收款项融资	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益	
应收账款	摊余成本	39,854,574.25	应收账款	摊余成本	39,854,574.25
			应收款项融资	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益	
其他应收款	摊余成本	346,523,172.80	其他应收款	摊余成本	346,523,172.80
可供出售金融资产	以成本计量(权益工具)		交易性金融资产	以公允价值计量且其变动计入当期损益	
			其他非流动金融资产		
			其他权益工具投资	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益	
其他流动资产	摊余成本	2,674,166.73	其他流动资产	摊余成本	2,674,166.73



**(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) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明**

适用  不适用

公司控股子公司欧神诺新设子公司四川欧神诺陶瓷有限公司、杭州欧神诺云商科技有限公司、天津欧神诺建材有限公司纳入合并范围。

四川欧神诺陶瓷有限公司于2019年10月成立，合并财务报表期间为2019年10至12月。杭州欧神诺云商科技有限公司于2019年11月成立，合并财务报表期间为2019年11至12月。天津欧神诺建材有限公司于2019年12月成立，合并财务报表期间为2019年12月。