

证券代码：002572

证券简称：索菲亚

公告编号：2012-011

索菲亚家居股份有限公司 2011 年年度报告摘要

§ 1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于《中国证券报》、《证券日报》、《证券时报》、《上海证券报》和巨潮资讯网。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经立信会计师事务所(特殊普通合伙)审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人江淦钧、主管会计工作负责人陈明及会计机构负责人李昕声明：保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§ 2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	索菲亚
股票代码	002572
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	潘雯珊	陈曼齐
联系地址	广州增城市新塘镇宁西工业园	广州增城市新塘镇宁西工业园
电话	020-87533019	020-87533019
传真	020-87579391	020-87579391
电子信箱	ningji@suofeiya.com.cn	ningji@suofeiya.com.cn

§ 3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位：元

	2011 年	2010 年		本年比上年增减 (%)	2009 年	
		调整前	调整后		调整后	调整前
营业总收入 (元)	1,003,596,349.09	604,456,892.43	688,940,106.50	45.67%	354,702,693.34	427,237,421.28
营业利润 (元)	162,725,138.95	100,264,170.88	117,119,946.44	38.94%	56,106,485.03	76,183,844.27

利润总额 (元)	166,487,019.59	101,661,253.04	118,663,047.94	40.30%	56,105,735.42	76,523,170.15
归属于上市公司股东的净利润 (元)	134,731,840.01	84,039,308.62	92,997,332.50	44.88%	46,896,038.58	57,676,907.10
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 (元)	131,725,103.76	82,689,033.76	82,689,033.76	59.30%	46,350,634.64	46,350,634.64
经营活动产生的现金流量净额 (元)	138,714,537.91	100,812,808.47	99,870,342.25	38.89%	49,742,487.56	73,061,809.50
	2011 年末	2010 年末		本年末比上年末增减 (%)	2009 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
资产总额 (元)	1,540,130,263.19	311,305,662.97	368,082,659.52	318.42%	170,019,057.84	223,639,741.89
负债总额 (元)	160,225,342.24	124,438,060.42	141,548,245.03	13.19%	55,572,924.72	80,802,106.16
归属于上市公司股东的所有者权益 (元)	1,363,488,610.20	186,867,602.55	214,547,571.20	535.52%	114,446,133.12	134,148,077.89
总股本 (股)	107,000,000.00	40,000,000.00	40,000,000.00	167.50%	40,000,000.00	40,000,000.00

3.2 主要财务指标

单位：元

	2011 年	2010 年		本年比上年增减 (%)	2009 年	
		调整前	调整后		调整后	调整前
基本每股收益 (元/股)	1.31	2.10	1.16	12.93%	1.52	0.72
稀释每股收益 (元/股)	1.31	2.10	1.16	12.93%	1.52	0.72
扣除非经常性损益后的基本每股收益 (元/股)	1.29	2.07	1.03	25.24%	0.58	0.58
加权平均净资产收益率 (%)	13.96%	57.25%	54.71%	-40.75%	68.88%	70.00%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率 (%)	13.65%	56.33%	48.64%	-34.99%	68.08%	56.26%
每股经营活动产生的现金流量净额 (元/股)	1.30	2.52	2.50	-48.00%	1.24	1.83
	2011 年末	2010 年末		本年末比上年末增减 (%)	2009 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
归属于上市公司股东的每股净资产 (元/股)	12.74	4.67	5.36	137.69%	2.86	3.35
资产负债率 (%)	10.40%	39.97%	38.46%	-28.06%	32.69%	36.13%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位：元

非经常性损益项目	2011 年金额	附注 (如适用)	2010 年金额	2009 年金额
非流动资产处置损益	-102,042.27		-10,530.52	-5,379.75
计入当期损益的政府补助, 但与公司正常经营	4,213,424.60		1,509,348.00	4,800.00

营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外				
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	0.00		1,440,322.79	0.00
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	0.00		140,228.23	0.00
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	0.00		7,417,832.95	10,780,868.52
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-349,501.69		-101,735.32	-169.86
其他符合非经常性损益定义的损益项目	0.00		106,200.00	546,041.11
所得税影响额	-581,438.99		-193,367.39	112.44
少数股东权益影响额	-173,705.40		0.00	0.00
合计	3,006,736.25	-	10,308,298.74	11,326,272.46

§ 4 股东持股情况和控制框图

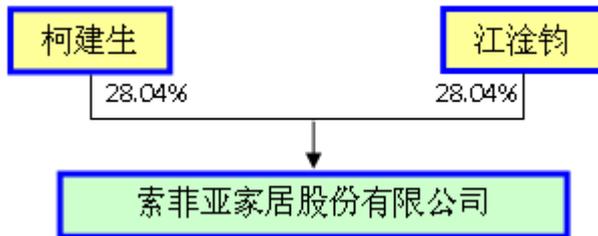
4.1 前 10 名股东、前 10 名无限售条件股东持股情况表

单位：股

2011 年末股东总数	4,302	本年度报告公布日前一个月末股东总数	4,373		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
江淦钧	境内自然人	28.04%	30,000,000	30,000,000	0
柯建生	境内自然人	28.04%	30,000,000	30,000,000	0
SOHA LIMITED	境外法人	18.69%	20,000,000	20,000,000	0
交通银行－易方达科讯股票型证券投资基金	境内非国有法人	3.33%	3,565,815	0	0
中国工商银行－博时精选股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.59%	1,705,256	0	0
东方证券股份有限公司	国有法人	1.30%	1,388,862	0	0
全国社保基金六零一组合	境内非国有法人	1.19%	1,270,029	0	0
中国农业银行－景顺长城能源基建股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.98%	1,047,869	0	0
中国银行－易方达中小盘股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.86%	920,275	0	0
中国工商银行－中银动态策略股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.81%	863,683	0	0
前 10 名无限售条件股东持股情况					
股东名称	持有无限售条件股份数量		股份种类		
交通银行－易方达科讯股票型证券投资基金	3,565,815		人民币普通股		
中国工商银行－博时精选股票型证券投资基金	1,705,256		人民币普通股		
东方证券股份有限公司	1,388,862		人民币普通股		
全国社保基金六零一组合	1,270,029		人民币普通股		

中国农业银行—景顺长城能源基建股票型证券投资基金	1,047,869	人民币普通股
中国银行—易方达中小盘股票型证券投资基金	920,275	人民币普通股
中国工商银行—中银动态策略股票型证券投资基金	863,683	人民币普通股
中国银行—易方达积极成长证券投资基金	810,029	人民币普通股
中国工商银行—天弘精选混合型证券投资基金	687,244	人民币普通股
交通银行—富国天益价值证券投资基金	660,868	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东江淦钧先生、柯建生先生为公司一致行动人、实际控制人；公司前 10 名无限售条件股东中除公司实际控制人外，未知是否存在关联关系或《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人的情况。	

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§ 5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

<p>一、报告期内公司经营情况的回顾</p> <p>2011 年中国经济在复杂多变的国际政治形势下继续保持平稳增长。但欧洲主权债务危机逐步爆发的阴影始终笼罩着市场，全球经济增长放缓，国内经济同样面临着较为复杂的局面。公司依然秉承“敬业、创新、协作、诚信”的核心价值观，坚持“与企业同发展、与社会共赢”的经营理念，面对国内外复杂的形势下，一方面求“稳”增长，积极推进产品结构的多样化，加大新产品研究开发的投入。报告期内，公司组建了“索菲亚研究院”，为上述应对策略奠定了基础。另一方面，公司继续以“经销商专卖店”为主要模式，加快销售网络的拓展，并对现有销售渠道进行补充。报告期内，公司实现营业收入 100,359.63 万元，比上年同期增长 45.67%；归属于上市公司股东的净利润 13,473.18 万元，比上年同期增长 44.88%</p> <p>二、行业发展以及公司未来发展的战略、计划</p> <p>(一) 行业基本状况</p> <p>定制衣柜（又称整体衣柜）是把装饰装修行业手工定制衣柜的个性化解决方案和家居行业成品衣柜规模化、标准化生产的优势有效结合起来，通过运用信息技术和现代制造技术，集成创新的产品。随着中国国家经济的快速可持续发展，定制衣柜行业得到了长足的发展。目前，定制衣柜行业主要客户群体为拥有 90~150 平方米住房的家庭。但由于定制衣柜具有定制化、个性化设计的特点，以及 100% 的高空间利用率，随着 70~90 平方米商品房数量的增多，定制衣柜未来发展前景将更为广阔。</p> <p>据市场调查机构千讯发布的 2009 版《中国整体衣柜市场前景调查与分析报告》中指出，在我国城市居民家庭中，整体衣柜的拥有率还不到 7%，这个数字远低于欧美发达国家 70% 以上的平均水平。在未来的两三年中，整体衣柜的市场容量有望扩大一倍。而中国市场监管中心（CMMC）发布的《中国整体衣柜产业市场调查报告》也显示，在未来的四五年中，我国的整体衣柜市场将有 2000 万套以上的市场容量，平均每年 500 多万套。衣柜市场的稳定增长，叠加衣柜消费升级带来的市场结构性调整，定制衣柜行业未来的市场发展空间巨大。</p> <p>2011 年全球经济增长放缓，国内经济面临着较为复杂的局面。但是，在家具行业普遍增长乏力，终端规模有所收缩的情况下，定制衣柜行业主流企业无论是终端门店数量还是销售额，依然获得较大幅度的增长，成为整个家居界最亮眼的行业之一。</p> <p>(二) 行业竞争格局</p>

1、行业之间的竞争

定制衣柜行业的客户来源于装饰装修行业和家具行业的传统客户，因此定制衣柜行业的竞争面临与传统成品衣柜行业以及手工打制衣柜行业的竞争。由于定制衣柜行业还是一个新兴行业，产品认知度不高。相比于传统实木家具或是手工打制衣柜相比，国内居民对定制衣柜产品的认知度还比较低，市场的发展还有待于企业的宣传和引导。

2、行业内的竞争

定制衣柜行业发展历史不到 10 年，行业内部竞争总体还处于初级阶段并且呈现出产业集中趋势明显的现象。

目前国内定制衣柜行业的竞争主要集中在中低端产品的竞争。竞争格局主要表现为：具有较强的地域特性，行业品牌集中度低，低档产品的竞争较为激烈，低档产品（通常柜体展开面积零售价格在 150 元/平方米之下）之间趋向同质化竞争，中高端产品（通常柜体展开面积零售价格在 150 元/平方米之上）竞争环境相对宽松。

另一方面，由于定制衣柜行业中低端产品同质化竞争严重，产品结构升级及模仿速度加快，行业企业的竞争焦点逐步由产品本身转入企业创新能力和品牌影响力的竞争阶段，而决定品牌影响力的关键在于研发设计能力、产品质量、工艺技术、市场覆盖能力、交货时间、安装质量和售后服务等，品牌竞争的发展推动市场向业内具有较高品牌影响力的企业集中。目前，国内定制衣柜企业主要集中于广东、北京、上海、成都四大区域，这四大区域在设计、服务、管理等方面引领着国内定制衣柜行业的发展。

（三）公司所面临的风险

1、主要原材料价格上升的风险

公司的主要原材料为中密度板和以钢材与铝材为主的五金配件，其价格随市场供求及国际金属价格的周期波动而变化。2009 年、2010 年和 2011 年，中密度板和五金配件占公司采购成品的 57.85%，62.25% 和 67.5%。如果未来国内中密度板和五金配件的价格随木材和大宗原材料价格上涨，将增加公司产品的成本，对公司的盈利水平产生不利的影响。

2、劳动力成本上升的风险

报告期内，公司的单位人工成本均呈上升趋势。公司亦力求通过优化产品结构等措施，使劳动力成品在公司产品构成中保持合理水平。但是，如果劳动力成品持续上涨的话，将成为影响公司盈利水平的不利因素。

3、行业处于成长期，行业标准缺失

定制衣柜在中国只有 10 年的历史，还处于细分行业成长的初期阶段。目前，行业标准尚未起草。行业标准的缺失给定制衣柜企业在产品质量控制、产品原料选择、企业合法权益的维护、消费者维护等方面带来不利影响。

4、市场竞争加剧的风险

根据《中国人造板》杂志的不完全统计，国内定制衣柜品牌已超过 300 个。定制衣柜的市场潜力巨大，发展前景广阔，已成为家具行业平稳发展中的一个新的经济增长点。因此，部分传统家具行业企业开始转型生产定制衣柜；此外，许多其他细分家具行业也看好定制衣柜市场前景，包括橱柜企业、家装企业、地板企业，开始涉足这个行业，这些因素导致行业竞争将从产品价格的低层次竞争进入到品牌、网络、服务、人才、管理以及规模等构成的复合竞争层级上。

5、房地产行业宏观调控带来的风险

为进一步加强和改善房地产市场调控，稳定市场预期，促进房地产市场平稳健康发展，国家于 2010 年初先后出台了国办发〔2010〕4 号《国务院办公厅关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》、国发〔2010〕10 号《国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》等一系列房地产政策。

定制衣柜行业作为家具行业一个新兴的细分行业，目前处于行业的快速成长期，市场基数小，发展空间大。定制衣柜行业短期内不会受到房地产行业宏观调控的影响，但是由于家具行业、装饰装修行业与房地产行业的相关性，如果宏观调控导致房地产市场的长期低迷，定制衣柜行业将会受到影响，对公司的经营业绩产生不利影响。

6、产品设计被仿制的风险

小型定制衣柜企业和行业的新进入者研发和创新的基础较低、意愿较弱，模仿抄袭成为行业中绝大部分中小定制衣柜企业研发设计的主要手段。如果一些无品牌的生产企业或手工作坊冒牌生产销售本企业产品，将会影响公司的品牌形象及消费者对公司产品的消费意愿，从而对公司经营产生不利影响。

7、信息系统风险

信息技术的应用催生并推动了定制衣柜行业，解决了个性化设计与规模化、标准化生产的矛盾，公司通过多年的发展和不断探索，通过自身或委托其它软件公司开发了相关软件，实现了信息技术的全面应用，信息系统是公司生产、经营管理的重要技术支持系统，信息技术的全面应用构成了公司的核心竞争优势。

随着定制衣柜行业市场的快速增长和公司生产经营规模的不断扩大，公司在以智能传感器和条形码技术为核心的柔性制造、供应链管理、消费者响应、业务集中度与标准化运营、管理信息协同化、辅助财务核算、完善物流管理及人力资源管理等方面对信息系统建设提出了更高的要求。但是，公司现有信息系统的有限负荷已成为公司快速发展的瓶颈，公司可能存在信息系统在软、硬件方面难以满足公司业务快速发展需要的风险。

8、管理的风险

现时公司业务规模快速扩张。未来几年，公司计划继续加快发展经销商团队，并建立区域分加工中心。随着经销商专卖店的不断增加和经营区域的扩张，公司的经营规模迅速扩大，公司经营管理的复杂程度大大提高，资产、人员、业务分散化的趋势也日益明显，这对公司的研发设计、采购供应、生产制造、销售服务、物流配送、人员管理、资金管理等部门在管理模式、管理能力等方面提出了更高的要求。如果公司不能及时优化管理模式、提高管理能力，将面临管理和内部控制有效性不足的风险。

(四) 公司既定的发展战略以及 2012 年经营计划

1、公司既定的发展战略

公司整体经营目标仍是进一步巩固公司在定制衣柜行业的领导地位，以“索菲亚”品牌定制衣柜为核心，专心、专注，持续创新，强化产品研发、设计能力，优化产品结构，加快销售网络的拓展，推进生产布局和提升生产能力，把定制衣柜做精、做大、做强，不断推动定制衣柜向个性化、时尚化、高附加值产品发展。

2、2012 年经营计划

(1) 品牌推广计划

公司未来除继续完善和巩固“索菲亚”品牌知名度外，还将在提升品牌美誉度和忠诚度方面加大投入。借助公司在全国一线、二线市场已有的影响力，延伸至三线、四线市场进行“索菲亚”品牌拓展，并针对不同客户群体的定位实施差异化战略。

(2) 渠道建设和优化计划，加强信息化建设和消费者消费需求的引导

a.坚持“经销商专卖店”为主的销售模式，强化经销商专卖店销售网络的建设，提高公司对销售网络的控制力以及品牌对销售网络的影响力和渗透力，优化目前的销售网络结构，发挥经销商专卖店销售网络在实现公司发展战略中的核心作用。截止 2011 年 12 月 31 日，公司拥有经销商专卖店约 800 家，公司 2012 年计划新开约 200 家经销商专卖店，其中在三四线城市开约 100 家专卖店。

b.公司计划抓紧建设募集资金投资项目之一——“信息系统升级改造项目”，以信息化技术的不断改良来支撑生产和服务全流程的优化，对研发设计、采购供应、销售服务、物流配送、人员管理、资金管理等方面提供更有效的支持。

c.公司计划继续强化服务导向对消费者消费需求的引导，提升消费者对产品和服务的依存度，以更高的有效成交率来抵消市场有效需求增长缓慢对公司业务发展的影响。期望通过提供更佳整体解决方案的做法来为消费者生活方式的改善提供主动引导和支撑，构建更紧密的用户关系。

(3) 人员培养和扩充计划

公司将进一步健全人力资源管理体系，包括用工招聘、人员培训、出勤管理、薪资管理、绩效管理、奖金管理等人力资源管理制度，为员工的招聘、培训、激励与约束提供制度保障，加大力度建立健全企业人才良性竞争机制、公正合理的人才使用和激励制度，提升人力资源的使用效率。

另一方面，公司将通过校园招聘和社会招聘的方式逐步扩充人员，同时实施并加大对员工和现有经销商团队的培养计划和力度，使新进员工和经销商团队尽快了解公司文化、熟悉公司业务、流程；另外，公司将培养提升内部管理和技术人才到重要和核心岗位，除进行公司内部培训外，公司还将与外部知名管理学院、专业技术学院建立良好合作关系，聘请外部讲师对公司员工进行培训。

(4) 技术开发和创新、产品开发计划

以市场需求为导向，紧跟最新市场信息，公司继续采取技术领先、技术创新、成本领先和差异化战略，努力缩短新产品开发周期，抢占市场先机。技术开发和创新能力是保障产品开发的基础，为了适应公司进一步的发展计划，公司拟计划：

a. 凭借组建索菲亚研究院，整合公司研发、设计、工艺技术创新能力；同时扩充研发队伍，加大新产品研发力度；公司计划 2012 年推出两大系列的新产品，继续横向拓展公司的产品线；此外公司还加强对原有产品进行升级改良力度。

b.提升索菲亚研究院的硬件水平，加强和完善技术创新管理；

c. 积极参与行业标准起草工作，为推进行业健康、规范有序发展奉献一份力量。

(五) 资金需求以及使用计划

公司目前财务状况良好，基本可以满足基本生产经营及项目投资的需要。公司公开发行股票募集资金为未来发展提供了资金保证。公司将本着审慎的原则，严格执行募集资金使用的有关规定，提高募集资金的使用效率，保障股东权益的最大化。公司募集资金投资项目目前的建设正常进行。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

单位：万元

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
家具制造业	99,211.08	65,717.41	33.76%	45.15%	52.52%	-3.20%
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
定制衣柜及其配件定制	91,231.04	59,556.96	34.72%	52.01%	61.43%	-3.81%

家具收入						
地板销售安装及加工收入	7,980.04	6,160.45	22.80%	-4.25%	-0.57%	-2.86%

5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

适用 不适用

§ 6 财务报告

6.1 与最近一期年度报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明

适用 不适用

6.2 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

适用 不适用

6.3 与最近一期年度报告相比，合并范围发生变化的具体说明

适用 不适用

2011 年 1 月，公司完成了对广州易福诺木业有限公司的收购合并，由于属于同一控制下的企业合并，因此在编制资产负债表时，调整了合并资产负债表的期初数，在编制前期可比的利润表和现金流量表时，已经将合并取得的广州易福诺木业有限公司前期的有关的经营成果和现金流量并入了前期的合并报表。

6.4 董事会、监事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

6.5 对 2012 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用