

证券代码：002713

证券简称：东易日盛

公告编号：2017-026

东易日盛家居装饰集团股份有限公司

2016 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。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

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：以未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 8.00 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	东易日盛	股票代码	002713
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	王薇	池雪	
办公地址	北京市朝阳区东大桥路 8 号尚都国际中心 A 座 20 层	北京市朝阳区东大桥路 8 号尚都国际中心 A 座 20 层	
电话	010-58637710	010-58637710	
电子信箱	dyrs@dyrs.com.cn	dyrs@dyrs.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司业务分为四大品牌，分别为东易日盛装饰（简称A6业务）、速美超级家、精装及睿筑。

“东易日盛装饰业务”是公司的传统业务与中坚业务，主要以“有机整体家装”为导向，以基于系统研发的有机家装风格体系“意十流”为设计基调，注重强调基于生活方式设计的个性化定制家具。在项目施工方面，采用高环保材料和先进的施工工艺进行现场施工，确保家居生活环境的优质环保。公司建立了“质量、安全、进度控制、客户满意”四个方面的考核指标，大幅提升了现场施工的规范水平。公司先后推出了“八级质量保证”体系、“电子报价系统”、“电子点选派工系统”、“远程可视监理系统”、“专业水电报价规范”、“劳务及监理的客户满意度评价”系统，大大提高了公司家装施工环节的规范性。

速美超级家，是公司近年着重打造的产品化、互联网化的家装业务。主要面向80后、90后新一代装修客户，以互联网的思维深度整合家装业务，拥抱新技术改造传统业务流程，追求高颜值、高性价比、家装标准化、装修产品化。

“睿筑”业务的开启标志着公司已经进入高端别墅市场，在保留原创别墅装饰业务的基础上，开辟了新的细分市场业务。“睿筑”品牌专注为国内外顶层财智人士搭建专业化的豪宅别墅装饰整合服务。

精装，现阶段公司精装以定制化精装为主，未来将发展产业化精装、现场装配化精装。2016年，我司精装正式获批为国家装配式建筑产业基地。

另外，公司还拥有配套业务如家具、经贸、设计研究院，支持和辅助公司形成独特的涵盖住宅装饰设计、施工、主材代理、自营木作产品配套体系的全产业链的商业模式。

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

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2016 年	2015 年	本年比上年增减	2014 年
营业收入	2,998,905,933.11	2,257,325,473.72	32.85%	1,880,016,947.39
归属于上市公司股东的净利润	172,870,785.70	98,366,260.31	75.74%	116,304,815.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	169,483,167.12	111,372,117.34	52.18%	108,762,123.92
经营活动产生的现金流量净额	446,709,248.11	306,778,663.61	45.61%	46,995,001.87
基本每股收益（元/股）	0.69	0.39	76.92%	0.48
稀释每股收益（元/股）	0.69	0.39	76.92%	0.48
加权平均净资产收益率	17.46%	10.52%	6.94%	14.17%
	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
资产总额	2,658,774,546.77	2,117,168,283.32	25.58%	1,661,933,941.42
归属于上市公司股东的净资产	1,044,141,107.12	953,233,385.97	9.54%	929,771,411.26

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	406,791,165.23	722,791,579.06	721,925,098.23	1,147,398,090.59
归属于上市公司股东的净利润	-62,139,797.57	48,697,241.67	28,426,688.00	157,886,653.60
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-63,831,659.83	47,784,547.42	31,972,285.51	153,557,994.02
经营活动产生的现金流量净额	19,547,272.90	307,628,741.19	75,024,265.98	44,508,968.04

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

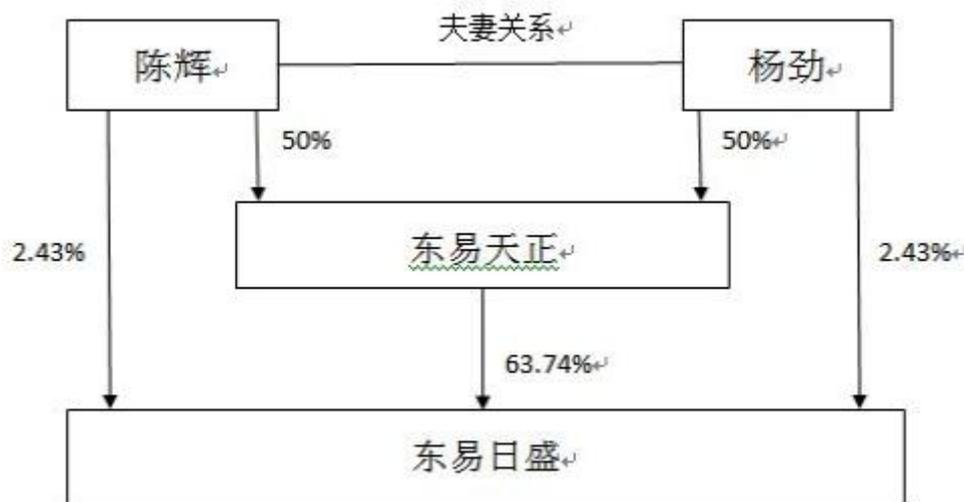
报告期末普通股股东总数	14,086	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	13,389	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
北京东易天正投资有限公司	境内非国有法人	63.74%	161,798,714	161,798,714			
李雪虹	境内自然人	2.77%	7,019,314	0			
陈辉	境内自然人	2.43%	6,160,000	6,160,000			
杨劲	境内自然人	2.43%	6,160,000	6,160,000			
李永红	境内自然人	1.42%	3,600,000	3,600,000			
嘉实资管—浦发银行—嘉实资本—浦发青岛—浦银嘉实蓝海 1 号资产管理计划	境内非国有法人	1.22%	3,102,104	0			
长江证券—工商银行—长江证券昆仑 1 号集合资产管理计划	境内非国有法人	1.16%	2,937,700	0			
中央汇金资产管理有限责任公司	境内非国有法人	0.83%	2,107,100	0			
中信信托有限责任公司—中信信托锐进 43 期高毅庆瑞投资集合资金信托计划	境内非国有法人	0.65%	1,646,680	0			
深圳市和泰成长创业投资有限责任公司	境内非国有法人	0.63%	1,600,000	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东陈辉先生与股东杨劲女士为夫妻关系，两人各持有东易天正 50% 股份，为一致行动人关系。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	股东李雪虹通过信用账户持有公司股份 7,019,314 股。						

(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

适用 不适用

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

本公司请投资者认真阅读本年度报告全文，并特别注意下列风险因素

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

装修装饰业

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第6号--上市公司从事装修装饰业务》的披露要求

2016年，公司仍坚持以“装饰美好空间，筑就幸福生活”为使命，以“成为最受尊敬的卓越的住宅装饰品牌运营商”为愿景，以“专业的整体家装解决方案供应商”为定位，努力成为中国最具规模的、最具品牌影响力的、专业领先的家装产业集团。为实现集团五年战略目标，2016年，集团继续在互联网、新模式、新技术等方面进行了大规模战略投入，同时，当年业绩取得了稳定增长，为中长期发展奠定了坚实基础。

我国的建筑装饰行业，是伴随我国经济体制改革进程，住房分配制度改革诞生的。由于近年来人民生活水平的改善、城镇化速度加快、人们对于生活的质量要求的提升，消费者用于装饰及改善住房环境、提升居住质量的消费支出占比越来越高，装饰需求的高速增长支撑家装行业的高速发展。根据《2016年政府工作报告》，到2020年我国的城镇化率将到达60%左右，而城镇化率每年平均增长一个百分点，每年将新增城镇人口1,300万，按照全国城镇人口人均住房面积30平方米计算，每年将带来3.9亿平方米的新建住房需求。这些住房需求将给住宅装饰行业带来巨大的市场空间，按照每平米产生500-1,000元的基础装饰费用估算，将带来每年1950-3,900亿元的市场需求。

作为专业的整体家装解决方案供应商，公司从事的主要业务是：家庭建筑装饰设计、装饰施工、产品配套。区别于传统仅以设计、施工为主要内容的家装服务，也不同于单一整合产品的各类家装模式，公司的“有机整体家装解决方案”在传统家装概念的深度和广度上都进行了创造性拓展，是以研发为龙头，生活方式规划与风格创意设计为主线，装饰材料与家装产品系统配套为依托，家装服务与工程施工为手段的家庭装饰各个环节的有机整合，以实现完美、和谐的装饰效果，安全、环保的空间环境，有秩序的能凝聚家人情感的美好生活方式。

公司业务分为四大品牌，分别为东易日盛装饰（简称A6业务）、速美超级家、精装及睿筑。

另外，公司还拥有配套业务如家具、经贸、设计研究院，支持和辅助公司形成独特的涵盖住宅装饰设计、施工、主材代理、自营木作产品配套体系的全产业链的商业模式。

除全产业链的商业模式外，公司主要经营模式还包括体验式营销模式、直营连锁模式、特许加盟模式、劳务分包的施

工作业模式及落地服务商模式。

全产业链的盈利模式 公司向客户提供的“有机整体家装解决方案”，包括了家装设计、工程施工、主材代理、自产的木作产品配套等系列服务，形成了公司全产业链的盈利模式。

体验式营销模式 体验式营销的优势就在于将家装效果体验的环节大大前置，通过模拟生活情景的家装环境展示，使消费者能够置身其中，切实体验产品的品质与品位，唤起消费的冲动和信赖。随着新技术的应用，家装行业的体验式营销手段也在逐步丰富。目前公司正在加大研发力度，研发包括DIM+数居美装系统、VR体验系统等增强客户体验，公司正是采用了这种全方位的体验营销策略，整合多种体验营销渠道，全面覆盖消费者在家装消费方面的感官体验。

直营连锁模式 家庭建筑装饰业务的直营连锁是指采用总、分公司的组织形式，通过服务标准化、管理规范化、品质一致化等服务体系，在全国市场推广实施“有机整体家装解决方案”，做到了组织架构、管理流程、施工材料和工艺体系的高度一致性。

特许加盟模式 公司特许加盟模式是指向被特许人输出管理模式，提供专业化的培训、规划、督导等方面的支持，并帮助被特许人搭建属于自己的产品整合体系、专业知识体系和企业文化体系。

劳务分包的施工作业模式 由于家庭建筑装饰行业的经营特点，公司除工程管理和质量监督等在册员工外，最近三年，公司家庭建筑装饰业务的施工作业均与具备《建筑业企业资质证书》和《安全生产许可证》的合法劳务公司签订《施工劳务分包合同》，采取劳务分包的施工作业方式。

落地服务商模式 公司近年逐步探索出了落地服务商模式，该模式与公司速美超级家业务配套进行推广。落地服务商与特许经营加盟门店的不同，在于门店与公司的权利义务划分不同，公司对落地服务商的经营管理能力与质量管控能力更强。落地服务商模式中，获客渠道、方案设计、主材采购、报价收款、工程监督等均有公司控制，落地服务商仅负责流量转化与施工组织，之后公司与落地服务商进行服务费结算。

2016年，东易日盛经营管理团队紧密围绕“警醒、思变、创新、成长”的年度工作主题，扎实勤勉地履职工作。

报告期内，公司业务规模和营业收入均保持良好增长态势。2016年公司实现营业收入299,890.59万元，比2015年225,732.55万元，增加74,158.04万元，增长32.85%，主要是家装业务增长所致；2016年管理费用31,728.17万元，比2015年26,423.73万元，增加5,304.44万元，增加20.07%，其主要原因是：工资社保、房租物业及办公费等的增加。截至2016年末，公司资产总额265,877.45万元，较去年同期211,716.83万元，增加25.58%。公司负债总额153,765.85万元，较去年同期112,949.42万元，增长36.14%。资产负债率57.83%，较去年同期53.35%，增长4.48个百分点。公司所有者权益112,111.60万元，其中：归属于母公司所有者权益104,414.11万元，归属于母公司所有者权益较去年同期增长9.54%。

报告期内，A6业务通过全国集采与地方分采相结合的方式，与供应商形成战盟合作，降低采购成本的同时，极大地扩充了产品品类和丰富度，实现了产值、收入、贡献的全面增长，核心竞争能力建设工作稳步推进，总体保持了健康稳定的发展势头；速美整家产品从价格段和区域两个维度进行扩张，已经得到市场验证；精装业务年内各项经营指标同比有增长；睿筑业务以“以高端设计为入口、以口碑营销为载体”为策略稳步发展；网家科技发挥自身技术优势，协助前端A6业务完成官网改版上线、SEO优化，优化效果明显，得到业务端认可与好评，同时装修宝APP上线，为线索获取与二次经营提供了新的渠道平台；总体来看，公司整体收入、贡献达成了稳定的双增长。

在家装设计方面，A6主要以“有机整体家装”为导向，以基于系统研发的有机家装风格体系“意十流”为设计基调，注重强调基于生活方式设计的个性化定制家具；速美超级家定位为高性价比家装业务，通过公司自主研发的DIM+数居美装系统，根据客户的房型对标准化的家装套餐产品进行微调，即可高效率、精准地完成设计工作，实现客户通过极富有竞争力的价格购买到高颜值的家装产品。

在项目施工方面，公司采用高环保材料和先进的施工工艺进行现场施工，确保家居生活环境的优质环保。公司以“质量、安全、进度控制、客户满意”为考核指标，大幅提升了现场施工的规范水平。先后推出了“八级质量保证”体系、“电子报价系统”、“电子点选派工系统”、“远程可视监理系统”、“专业水电报价规范”、“劳务及监理的客户满意度评价”系统，大大提高了公司家装施工环节的规范性。

在获客渠道方面，A6主要以自有门店与部分加盟门店进行客户承揽，速美建立了“落地服务商”模式。

公司成立以来，深耕家装市场，公司共获得各类奖项90余项，2012年被中国建筑装饰协会、中国指数研究院评定为“2012中国家居产业百强企业家装第一名”；2013年荣获中国连锁经营协会颁发的“2012年度中国特许经营创新奖”；2016年被评为“业主喜爱的装饰公司品牌”。良好的品牌形象和众多的奖项为公司赢得了巨大的市场声誉和卓越的竞争优势，特别是公司上市以来，成为家装领域首家A股上市公司，进一步确立了公司在家庭装饰行业的优势地位。

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

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

按业务年度口径汇总的主营业务数据

√ 适用 □ 不适用

单位：元

	当期数据	上期数据	增减比
收入	2,972,034,321.00	2,236,221,931.00	32.90%
成本	1,882,744,268.00	1,374,093,053.00	37.02%
净利润	203,133,690.90	115,710,645.10	75.55%
	当期期末数据	上期期末数据	增减比
存货	183,036,059.63	161,939,266.03	13.03%

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

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、与上年度财务报告相比，会计政策发生变化：

依据财会【2016】22号文自2016年5月1日起，房产税、印花税、车船使用税、土地使用税从“管理费用”项目重分类至“税金及附加”项目，2016年5月1日之前发生的税费不予调整，比较数据不予调整。

2、会计估计和核算方法未发生变化

(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

本公司2016年度纳入合并范围的子公司共17户，详见本附注八“合并范围的变更”和附注九“在其他主体中的权益”。本公司本年度合并范围比上年度增加3户，减少1户，详见本附注八“合并范围的变更”。

(4) 对 2017 年 1-3 月经营业绩的预计

√ 适用 □ 不适用

2017 年 1-3 月预计的经营业绩情况：净利润为负值

净利润为负值

2017 年 1-3 月净利润（万元）	-8,500	至	-5,500
2016 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润(万元)	-6,213.98		
业绩变动的原因说明	<p>我司所处的家装行业受季节性影响较大，公司第一季度主要进行业务宣传和客户资源拓展等项目前期工作，费用投入相对较多，与往年相同，一季度呈季节性亏损状态，与此同时公司主营业务收入预计实现 20%-40% 的增长，公司业务成长性良好。另外，限制性股票激励费用摊销也是造成一季度亏损的原因。</p>		