

公司代码：603801

公司简称：志邦家居

志邦家居股份有限公司
2018 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 大华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟以实施本次利润分配方案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 8.6 元（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转 4 股。剩余未分配利润结转以后年度分配

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	志邦家居	603801	志邦股份

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	蔡成武	刘磊
办公地址	安徽省合肥市庐阳工业区连水路19号	安徽省合肥市庐阳工业区连水路19号
电话	0551-67186564	0551-67186564
电子信箱	zbom@zhibang.com	zbom@zhibang.com

2 报告期公司主要业务简介

（一）报告期内公司从事的主要业务

志邦是一家专注于全屋定制家居的研发、设计、生产、销售和安装服务的公司，产品包括整体厨房、全屋定制、定制木门/墙板、成品配套等四大家居品类。

志邦 20 年始终坚持“以市场为导向，以客户为中心”，围绕客户“装修一个家”开展业务，向客

户提供一体化、一站式的整体定制家居解决方案。志邦深耕主业、持续创新，用定制设计的优势，致力于实现人们对家的美好想象。

志邦自 98 年创立以来，一直从事整体厨房业务，经过多年深耕，已形成六大产品系列，橱柜销量连续多年位居全国第二。2015 年起至今，着力打造定制衣柜业务，年营收复合增长率达 168%。2018 年起孵化未来增长业务板块，启动年轻全屋定制 IK 品牌业务。

志邦目前拥有三大品牌，定位中高端家居消费者的“ZBOM 志邦”品牌的厨柜、全屋定制、木门/墙板等定制产品；定位互联网思维的刚需家居消费人群的“IK”品牌全屋定制产品；“FLY 法兰菲”配套家居成品。志邦拥有五大事业单元，业务和客户遍布全球十多个国家和地区，并于 2018 年参股澳洲最大的厨柜商 IJF 公司。

（二）经营模式

志邦以“更懂生活”的经营理念，通过各渠道销售商和整合服务商，共同为家居消费者提供整体厨房、全屋定制、定制木门/墙板及成品配套等全屋装修一站式解决方案。依据客户个性化设计需求，采用订单式柔性化生产，为其提供家居定制产品及设计安装服务。

1、产品研发及应用设计模式

公司设有产品研发中心，通过深入的市场洞察和客户需求分析，结合全球行业材料、工艺及审美趋势，形成适合中国消费者的定制研发方向。以项目方式推进产品开发，形成全屋定制产品开发套系化，弱风格化，尺寸模数化开发理念。新品经研发、试制、评审、试销等多个环节，以生命周期为主题，场景化展示推广，促进体验式营销。

产品上市后，公司设有应用设计中心，自主开发“云设计”终端应用软件，使客户能够直接参与个性定制设计过程，实现迅速出图、一键下单，以“样品+户型+VR 实景”方式，全方位增强客户感受。

2、供应链模式

（1）采购模式

公司原材料采购，主要包括板材、台面、厨房电器及五金配件等代工配套产品；成品采购主要包括台面和部分门板。采购执行部门负责采购订单的下单、物料跟进、验收及结算。公司采管中心与主要供应商建立了长期良好的合作共赢关系，以确保原材料的质量稳定、及时供应和成本最优。公司供应商中板材供应商主要为 Green river 、奥地利爱格，功能五金件供应商主要为德国百隆和海蒂诗，其他供应商主要集中在江浙和珠三角地区。

（2）生产模式

在生产制造方面，以销定产，采取自行生产为主，工序外包和 OEM 生产为辅的制造模式。公司拥有先进的定制生产基地，并结合家具生产软件信息技术，利用全国经营的规模化优势，制定科学、高效、低损耗的优化方案，将自动化生产系统与大规模敏捷制造技术成果相结合，进行模块化拆分，标准件规模化生产，非标件柔性化制造，实现内部的专业化分工、形成高度柔性的生产体系。

（3）物流仓储模式

公司以齐套、齐户交付为目标，制定承运公司准入、考核、相关方评价等制度，进行优胜劣汰，转运过程中通过配送专员驻点管理与指导，减少货损。并以制造部门为中心的信息系统串联仓库，通过立体仓位，准确、快速流通发运，能够高效率，低成本，少差错，及时准周交付。

2、销售模式

公司的销售模式，主要分为 C 端直接服务家居消费者的直营加盟连锁销售模式，和 B 端通过精装地产商间接服务于家居消费者的大宗业务销售模式。销售渠道以加盟商销售为主，直营零售为辅，同时大力开展国内大宗业务和海外业务。

（1）零售渠道模式

通过直营零售商和加盟商的渠道通路，共同为 C 端家居消费者提供上门测量、设计个性定制方案、柔性生产、安全配送、上门安装等优质的产品和服务。直营零售商与加盟商的销售渠道主要包括：

- a、传统终端门店：包括全国性和区域性家居卖场门店，如红星美凯龙、居然之家、富森美家居等；地方建材商圈的临街店铺，如上海宜山路建材街等；
- b、传统家装公司合作渠道：通过在家装公司展厅出样，为家装公司客户提供定制部品及服务；
- c、整装公司合作渠道：与区域性整装公司的合作，为整装公司客户提供定制部品及服务；
- d、其他销售渠道：其他创新渠道，如与国美等传统电器卖场合作等。

（2）整装渠道销售模式

公司与全国性大型整装公司合作，为其全国客户提供定制部品和服务。

（3）国内大宗业务销售模式

国内大宗业务以与龙头地产公司战略合作及全国业务代理相结合的模式，为 B 端大型精装地产商提供合理设计、按需定制、批量制造、准期交付的产品和服务，以此来满足精装地产的 C 端业主对家居消费的需求。大宗业务主要是通过商业承兑汇票和银行转账的结算方式。

（4） 海外业务销售模式

公司直营海外大宗业务销售，向海外精装地产商销售定制家居产品，或通过海外定制销售公司向地产商提供产品与服务。

（三） 行业情况说明

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》(2012年修订)，公司所处行业为“C21 家具制造业”。

1.消费者一站式购齐需求下，全屋定制成为行业发展主流趋势

随着人们对生活品质追求的提升，对居住环境舒适、个性化要求的加强，以及对家装便利性要求的提高，定制家具需求不断提升。年轻一代消费群体由于追求方便、快捷的消费体验，对一站式购齐需求较高，使得全屋定制的需求亦日益增强。家装龙头公司在原有主营产品外产品延伸至展全屋家具的一站式解决方案。龙头公司从生产单品厨柜延伸至我国家具行业的持续增长，主要原因为：国内经济的持续增长，城市化进程的加快和居民生活水平的提高为国内家具行业的生产衣柜，亦或是全屋家具。再者全屋定制有利于合理利用居家空间、个性化款式和色彩搭配，也有利于行业实现按需生产，有效避免行业产能过剩的问题，具有良好的社会效益，基于这些情况全屋定制正在成为行业发展主流趋势。

2.精装修政策的推广使大宗业务重要性提高

由于城镇化建设的不断推进，近年来中国城镇住宅投资保持高速增长，住宅新开工房屋面积及竣工套数均保持稳步上升，为定制家具行业提供了充足的市场容量。在住建部政策引导下，大部分省市出台了住宅精装修政策，许多省份要求 2017 年以后新出让的住宅用地须全装修交付，有力促进了精装修房市场的发展。而目前中国的精装修房普及率较低，预计 2019 年将达到 32%，对比发达国家 80% 以上的全装修比例，还有很大的发展空间。在此背景下，定制家具行业，尤其是含在硬装范畴的厨柜行业，B2B 商业模式占比将有明显提升，精装业务将在 2019 年成为重要增长点，大宗业务渠道重要性凸显。

3.产品销售渠道多元化，线上销售及整装企业渠道成为新亮点

近年来，随着电子商务的兴起，消费者的购物习惯也在发生改变，消费者愿意花费更多时间在互联网浏览挑选产品。同时，互联网提供的定制家具的前置性导购信息打破了家具消费中的诸多信息不对称，使其消费趋向透明。这是电商对定制家具的革命。通过线上预订+线下体验+实地测量的模式，定制家具行业线上销售占比正在逐渐上升。未来，电子商务模式将成为现有实体店销售模式的有效补充。

此外，定制企业纷纷向下游延伸，通过与全国性家装企业、区域性头部整装企业合作的方式

拓展整装渠道，一方面满足消费者对家装一站式解决方案的需求、提高客单价，另一方面也可以提升企业前端获客能力。整装新业务模式可充分发挥企业个性化定制优势，有望成为定制企业收入新增长点。

4.智能家居的发展为定制行业带来新的增长点

智能家居是指以住宅为平台，基于物联网技术，由硬件（智能家电、智能硬件等）、软件系统和计算机平台构成的生态圈，具备自我学习等功能，能够收集、分析用户行为以提供个性化服务。随着 5G 和人工智能技术的逐渐发展，住宅中智能化应用的场景会大量增加，使得不同场景和需求下家具的设计需求也更为多样化，这会为家具行业尤其是定制行业带来较大的机遇。目前，智能家居正处于探索阶段，但大量的互联网企业、家电企业以及家居企业已开始进入这一领域，而与定制家具的结合将会为家具行业注入新的活力。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2018年	2017年	本年比上年 增减(%)	2016年
总资产	2,784,576,423.99	2,620,329,242.20	6.27	1,404,770,694.90
营业收入	2,432,994,271.02	2,156,875,383.12	12.80	1,569,992,665.37
归属于上市公司股东的净利润	272,898,173.72	234,222,776.84	16.51	177,790,814.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	253,476,983.09	225,100,454.44	12.61	163,862,951.97
归属于上市公司股东的净资产	1,872,299,845.68	1,699,511,406.72	10.17	666,322,628.50
经营活动产生的现金流量净额	369,829,471.86	396,074,322.35	-6.63	297,459,862.17
基本每股收益 (元/股)	1.7056	1.6730	1.95	1.48
稀释每股收益 (元/股)	1.7056	1.6730	1.95	1.48
加权平均净资产收益率(%)	15.42	20.01	减少4.59个百分点	30.49

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
--	------	------	------	------

	(1-3 月份)	(4-6 月份)	(7-9 月份)	(10-12 月份)
营业收入	393,699,752.68	648,462,626.25	691,858,265.42	698,973,626.67
归属于上市公司股东的净利润	30,154,042.66	64,714,040.85	108,602,933.69	69,427,156.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	26,267,851.50	57,559,075.9	100,676,915.12	68,973,140.57
经营活动产生的现金流量净额	-159,203,733.75	406,682,824.24	-62,164,332.53	184,514,713.90

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

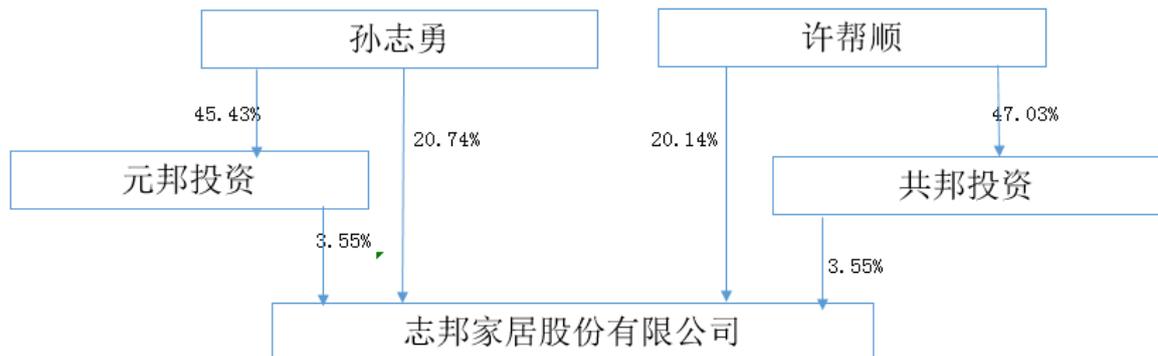
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）		11,753					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		11,428					
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件的股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
孙志勇	0	33,186,315	20.74	33,186,315	质押	2,105,000	境内 自然人
许帮顺	0	32,220,000	20.14	32,220,000	质押	5,666,000	境内 自然人
尚志有限公司	0	11,608,299	7.26	0	无	0	境外 法人
蒯正东	0	5,797,895	3.62	0	质押	2,200,000	境内 自然人
安徽共邦投资有限公司	0	5,684,211	3.55	5,684,211	质押	2,885,500	境内 非国 有法 人
安徽元邦投资有限公司	0	5,684,211	3.55	5,684,211	无	0	境内 非国 有法

							人
孙家兵	0	3,865,263	2.42	0	质押	2,459,000	境内自然人
徐进中	0	3,865,263	2.42	0	质押	1,900,000	境内自然人
程云	0	2,900,000	1.81	0	质押	1,250,000	境内自然人
蔡成武	0	2,898,947	1.81	0	无	0	境内自然人
刘国宏	0	2,898,947	1.81	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	在前述股东中，孙志勇、许帮顺为公司一致行动人，元邦投资为孙志勇控制的公司，共邦投资为许帮顺控制的公司。孙家兵为孙志勇之兄。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

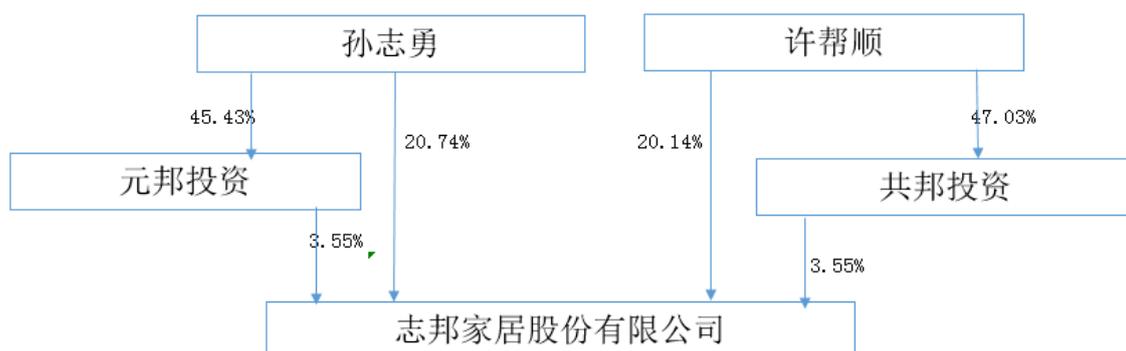
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

报告期内，在公司管理层及全体员工努力下，公司实现了营业收入、净利润等经济指标稳健增长。2018 年公司实现营业收入 243,299.42 万元，同比增, 12.80%；归属于母公司股东的净利润 27,289.82 万元，同比增长, 16.51%。报告期内，公司取得了较好的经营业绩，为公司 2019 年及以后持续、快速、健康发展构筑了良好的基础。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

本期纳入合并财务报表范围的子公司主体共 6 户，具体包括：

子公司名称	子公司类型	级次	持股比例 (%)	表决权比例 (%)
合肥志邦家居有限公司	全资子公司	二级	100.00	100.00
合肥志邦家具销售有限公司	全资子公司	二级	100.00	100.00
合肥志邦木业有限公司	全资子公司	二级	100.00	100.00
ZBOM Singapore Pte. Ltd. (以下简称“Singapore”)	全资子公司	二级	100.00	100.00
ZBOM Australia Pty Ltd (以下简称“Australia”)	全资孙公司	三级	100.00	100.00
安徽昱志晟邦股权投资有限公司	全资子公司	二级	100.00	100.00