

证券代码：002713

证券简称：东易日盛

公告编号：2019-055

# 东易日盛家居装饰集团股份有限公司

## 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。

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	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	管哲	池雨坤	
办公地址	北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院电子城 IT 产业园 C3B 座东易大楼		北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院电子城 IT 产业园 C3B 座东易大楼
电话	010-58637710		010-58637710
电子信箱	dyrs@dyrs.com.cn		dyrs@dyrs.com.cn

#### 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）	1,864,613,478.70	1,809,986,645.38	3.02%
归属于上市公司股东的净利润（元）	-61,807,911.71	10,971,699.42	-663.34%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-72,748,173.20	-2,917,241.04	-2,393.73%
经营活动产生的现金流量净额（元）	234,628,261.20	246,311,481.16	-4.74%
基本每股收益（元/股）	-0.15	0.03	-600.00%

稀释每股收益（元/股）	-0.15	0.03	-600.00%
加权平均净资产收益率	-5.32%	0.83%	-6.15%
	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）	3,262,737,886.72	3,303,432,780.67	-1.23%
归属于上市公司股东的净资产（元）	902,376,277.12	1,192,351,308.15	-24.32%

### 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	14,616	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
北京东易天正投资有限公司	境内非国有法人	61.56%	258,704,583	258,704,583	质押	40,000,000
天津晨鑫商务咨询有限公司	境内非国有法人	3.13%	13,133,191	13,133,191		
中国工商银行—嘉实策略增长混合型证券投资基金	其他	1.88%	7,883,519	7,883,519		
陈辉	境内自然人	1.81%	7,611,520	1,902,880		
杨劲	境内自然人	1.81%	7,611,520	1,902,880		
万科链家（北京）装饰有限公司	境内非国有法人	1.60%	6,728,066	6,728,066		
中国建设银行股份有限公司—中欧价值发现股票型证券投资基金	其他	1.38%	5,819,445	5,819,445		
李永红	境内自然人	1.37%	5,760,000	1,440,000		
招商银行股份有限公司—中欧恒利三年定期开放混合型证券投资基金	其他	1.25%	5,239,444	5,239,444		
中国工商银行股份有限公司—中欧潜力价值灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.83%	3,506,618	3,506,618		
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东陈辉先生通过直接和间接方式合计持有股东东易天正 50%的股权；股东杨劲女士通过直接和间接方式合计持有股东东易天正 50%的股权。陈辉先生与杨劲女士为夫妻，是一致行动人关系。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	前 10 名无限售条件股东#董敏通过信用账户持有公司股票 2,394,300 股。					

#### 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

是

装修装饰业

报告期内，公司实现营业收入 186,461.35 万元，比 2018 年同期增长 3.02%；实现归属于上市公司股东的净利润-6,180.79 万元，比 2018 年同期下降 663.34%。

2019 年上半年，全球经济增速预期进一步放缓，贸易规则面临挑战，外部不确定因素凸显。同时，国内房地产市场由高速增长向平稳增长过渡，调控力度有增不减，家装行业也面临行业竞争加剧等诸多考验，逐渐进入拐点期，公司全体员工在董事会和管理层的带领下，坚持以“装饰美好空间、筑就幸福生活”为使命，坚持向互联网、高科技转型的步伐，以科技驱动，以数字化战略开启新征程。

##### （一）数字化战略持续推进

1、在获客效率方面，公司应用SaaS系统大数据技术及工具实现用户全过程服务、用户画像、需求分析、精准营销推送，为业务端带来海量客户画像资源，通过客户画像，提升客户信息洞察，提高客户线索转化率。

2、在设计方面，DIM+实现深化设计的三维施工图自动生成，确保图纸的可视性和准确性，同时完成自动精准报价，使隐蔽工程透明化，解决水电增项问题，有效杜绝工程费用增项，大幅提升客户满意度，截至目前根据速美业务已竣工户数统计，通过DIM+系统完成图纸的算量及报价准确率达95%以上。AI+ 3D云设计&裸眼VR云台目前在速美业务各家分公司陆续投入使用，应用于活动现场、样板间及云设计师的方案制作。深化图纸设计3小时完成，大幅提升设计效率和转化效率；云台数据同时打通前端OCRM系统与后端DIM系统，使SaaS效能进一步提升。

3、在订单与生产管理方面，木作工厂全面应用了OMS订单管理系统、Insight-Imos智能自动拆单系统、MES生产管理系统；实现导入拆解系统中的订单自动拆解准确率为99.84%；系统拆单率含非标达到80.74%，标准订单100%。

4、在项目管理方面，“在线监理系统”实现全程实时线上把控工程质量、把握施工进度、控制项目风险，提高监督管理效率，达成前端、运营平台、工厂多方高效协同，帮助业主直观有效的监督工程进度、工程质量、全程跟进了解，目前速美业务上线率100%。

公司通过“事事号工序管理”与“事事明安全施工管理”，实施线上数字化管控。2019年上半年公司已上线各类工作表单400多个，周填写量万余条，A6业务工程监理使用率达到85%；木作工厂生产线长、主机手、送货工、安装工、机修工、质检员等岗位，数据源来自事事明的考核指标占全部考核的50%以上。数据信息积累、标准化工序的设立都为公司各环节数字化转型奠定了坚实基础。

##### （二）设计与产品研发

公司始终致力于满足人们对美好生活的向往，给更多的人用好设计、享受好生活，通过多年来的持续摸索并不断突破，近年来完成了“家”到“生活”的转化。在风格与生活方式方面，报告期公司推出并落地推广“五新主张”、“七芯行为”，全面解析当下流行的五种风格，通过对风格的解析、材质运用、色彩搭配、软装构成、线条比例等全方位的解读，为设计师

明确作品导向，提供实战依据；并通过对人群、习惯、爱好、居家等七种居家行为的诠释，实现在设计当中空间生活方式的应用，让客户在美的享受之上，感受到无微不至的关怀。

为了更好地培育设计人才，传播设计文化，2019年5月公司举办了第二届红创奖设计大赛，汇聚了公司2000余名设计师参赛，吸引了政府、学界、室内设计机构、设计精英、行业人士、媒体等多区域精英出席，扩大公司品牌影响力，同时激发设计师不断追求完美的潜力，提高设计创新能力和设计成果转化能力，发挥更大设计效能，更好地为客户创造品质生活。

在产品研发方面，完成了“智享装产品”，运用智能照明、智能安防、智能语音、智能门锁、智能窗帘、智能洁具，智能净化水槽等多种设备联动系统，从安全、环保、健康、时尚、科技出发，带来全新的智能现代化的家居生活环境；还完成了“小家配齐产品”，集硬装、软装、定制家具于一体设计，并针对小户型特点开发4个系列自营活动家具，“现代”“皓月”“套格”“木语”等产品系列，融入软装窗帘，灯饰的产品组合，打造高品质、高服务、高性价比的整装产品。

### （三）木作生产

智能家居业务2019年半年度完成枣庄工厂建设，实现廊坊工厂、盛可居、枣庄工厂区位布局，合理分单，将进一步提升木作产能与华东地区的交付效率，提升满意度。零售业务启动后体系日益完善，销售额也明显增长。围绕改善客户体验，提升产品性能，进行了产品工艺技术革新，并将结构与基材密度板优化为刨花板及纸封边工艺，提高良品率；扩大水性漆工艺应用范围，与静电粉末喷涂产品技术互补，全面解决环保难题。

### （四）供需链建设与完善

易日通业务面向泛家居领域搭建仓配装一体化供需链平台。通过产品供应链、服务生态链、供应链金融和数字智能供需的应用技术，打造3+1业务模式。目前完成了5个仓储物流城市的行业云仓、干线物流班车、众包平台、送装一体化（全国48小时上门及48小时完工）等服务，已实现稳定的效率；逐步建立了行业数字化标准如各品类货物周转率、配送频次、补货周期、临期品等，以促进行业供应链效率的不断提升和成本下降。

### （五）获客渠道拓展与营销

截止报告期，个性化家装业务“东易日盛家装”直营及子公司门店共计171家，产品化家装业务门店共54个，其中“速美超级家”48家、上海创域家居“关镇铨”6家。公司家装业务除了以直营门店及小区拓展进行客户承揽，同时通过主流线上获客渠道布局，包括与四大搜索引擎平台签订合作框架，承接搜索入口的意向客户资源；新拓展装一网、装馨家等渠道获客；广泛拓展自媒体渠道，积极利用双微、抖音等新兴平台开展引流工作；电商平台资源，先后与天猫、淘宝、京东等平台达成战略合作，开设直营店铺，研发电商平台专属产品；同时对主力获客平台PC官网、H5官网进行改造，还完成微官网、官方APP、微商城和小程序的开发上线工作，不断扩张线上平台的流量承接能力。

近两年，超大城市的房产市场存量房占比持续提升，已形成了一、二线城市以存量房市场为主，三、四线城市相继进入了存量房市场同时具备增量机会的市场格局，在此背景下，公司在上半年针对不同城市特点，分别加强外埠区域市场的深度拓展。对重点区域的目标楼盘，结合工程现有资源，充分发挥种子用户的作用，联合开发，针对小区的具体需求制定相应政策，通过线上社群营销与线下活动开展合力提高营销效率。

面对政府的精装交付、售房限价政策，公司大力开拓新商业模式，正在积极推进定制产品化装修（BBC）模式实施落地，运用公司的定制精装能力（产品开发能力、深度供应链能力、数字化及信息化能力、专业施工管理能力），帮助中小开发商实现批量的个性化交付，实现共赢。此外，针对市场需求，公司也在探寻翻新、局装等新的业务领域，积极推动产业链间的跨行业合作。

## 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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

### （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。