

证券代码：002781

证券简称：奇信股份

公告编号：2019-076

深圳市奇信集团股份有限公司 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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

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	奇信股份	股票代码	002781
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	何定涛	宋声艳、李文思	
办公地址	深圳市福田区江南名苑一、二层	深圳市福田区江南名苑一、二层	
电话	0755-25329819	0755-25329819	
电子信箱	ir@qxholding.com	ir@qxholding.com	

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）	1,891,893,291.26	2,175,126,358.81	-13.02%
归属于上市公司股东的净利润（元）	54,758,424.47	89,874,108.33	-39.07%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	53,456,518.14	88,835,231.72	-39.83%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-18,810,958.59	-395,175,004.47	95.24%
基本每股收益（元/股）	0.24	0.40	-40.00%
稀释每股收益（元/股）	0.24	0.40	-40.00%
加权平均净资产收益率	2.82%	4.94%	-2.12%

	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）	4,941,286,670.50	4,940,027,980.20	0.03%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,958,641,964.87	1,918,429,312.03	2.10%

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	15,684	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
深圳市智大投资控股有限公司	境内非国有法人	42.30%	95,176,448	0	质押	78,214,900
叶家豪	境内自然人	9.31%	20,940,839	20,940,839	质押	17,527,500
叶秀冬	境内自然人	4.80%	10,800,000	0	质押	10,800,000
深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司—宏泰牛刀 1 号私募证券投资基金	其他	2.07%	4,656,401	0		
深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司—靖宣二号私募基金	其他	1.98%	4,451,552	0		
苏州国发宏富创业投资企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.68%	3,783,389	0		
王广京	境内自然人	1.61%	3,618,000	0		
深圳市赛硕基金管理有限公司—赛硕名俊进取六号私募证券投资基金	其他	1.56%	3,520,000	0		
郑明兴	境内自然人	1.17%	2,629,000	0		
巫翠英	境内自然人	1.10%	2,468,000	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	深圳市智大投资控股有限公司由公司实际控制人叶家豪控制；叶秀冬为叶家豪之配偶。深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司—宏泰牛刀 1 号私募证券投资基金与深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司—靖宣二号私募基金为同一基金管理人。除上述情况外，公司未知其他前 10 名股东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）	公司股东深圳市智大投资控股有限公司通过客户信用交易担保证券账户持有 16,490,000 股，股东深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司—宏泰牛刀 1 号私募证券投资基金、深圳市前海宏泰恒信基金管理有限公司—靖宣二号私募基金、深圳市赛硕基金管理有限公司—赛硕名俊进取六号私募证券投资基金、郑明兴、巫翠英所持公司股份均全部通过客户信用交易担保证券账户所持有。					

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

中国经济进入新常态，固定资产投资增速已降至 6%左右，其中房地产投资增速在 2015 年跌至 1%，基建投资增速在 2018 年跌至 3%。在建筑行业增长减速甚至未来出现下滑的背景下，原来对建筑企业盈利持续增长的预期逐渐被打破。如

一方面，2019 年上半年，政府单位和房地产商资金面趋紧的状况仍未得到显著的改善，建筑装饰企业周转压力及坏账风险预计持续提高。另一方面，由于建筑装饰行业竞争激烈，大多数项目都需要垫资施工，因此建筑装饰企业承担了很大一部分的融资功能，资金是驱动规模不断扩大的主要因素之一，但在金融监管、去杠杆政策的综合作用下，民企融资能力和偿债能力仍将承受较大考验。

如何突围与更健康地发展成为建筑装饰企业亟需面对的问题。一方面，公司将与央企、国企为代表的合作单位展开合作，改变原来的项目承揽（分包）模式，以大力推广工程总承包（EPC）为契机，以装饰物联网和健康人居为差异化竞争优势，更前期、深入、全面地参与项目，共同构建一体化的城市建筑装饰综合解决方案。另一方面，公司将加强外部资源整合，加速科研成果转化，促进科研实力提升，打造和完善科技领域完备的创新链和产业链。

公司在建筑装饰业务上提出“收敛聚焦”，追求业务质量，关注项目毛利率、回款周期、履约风险，缩减垫资项目，摆脱过往依靠通过增加垫资、客观增长应收账款质量而换来的规模与盈利增长轨道，杜绝各类风险隐患。公司结合自身融资规模和融资成本主动收缩业务规模。截止报告期末，公司有息负债主要为短期借款，其余 16.09 亿元，较上年同期基本持平，资产负债率处于同行业较低水平。报告期内，公司利息费用 3,794.23 万元，较上年同期下降 0.29%，融资成本符合预期；公司实现营业收入 189,189.33 万元，较上年同期下降 13.02%，其中公共装饰业务实现营业收入 141,809.83 万元，较上年同期下降 23.44%。

在维持信用紧缩、资金面趋紧的预期下，公司以现金流为基础，将回款上升为发展过程中第一要务。实现安全、稳定的现金流是维护公司经营稳健，提高公司利润质量的重要保障。从 2018 年四季度开始公司现金流已出现较大改善。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额 -1,881.10 万元，较上年同期增长 95.24%，现金流已呈较好的发展趋势。

公司加强全面预算管理，将费用控制纳入绩效考核管理，定期跟踪预算执行情况，严格按预算控制销售费用和管理费用。报告期内，公司销售费用较上年同期增长 14.26%，管理费用较上年同期增长 20.92%，主要系在新兴业务上加大市场拓展力度，加强人才引进激励，公司已聘任首席科学家张学记院士并与贺泓院士共同筹建院士工作站，是建筑装饰行业内唯一拥有两名院士的企业。同时，公司按账龄分析法计提坏账准备时，相比同行业其他上市公司，公司采用了同行业上市公司中最严格的比例，对应收账款已计提了充分的坏账准备，坏账准备计提政策严谨，不存在利用会计政策减少坏账准备计提比例的情形。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 5,475.84 万元，较上年同期减少 39.07%，主要系主动收缩业务规模和应收账款计提坏账准备影响。

尽管挑战很多，但随着建筑装饰行业集中度的提高，行业的发展潜力依然巨大。同时，互联网、云计算、物联网、人工智能等技术赋能，行业的服务内容正日益丰富，也给行业带来了更多的变革力量。公司将有效利用立足深圳前海自贸区的地理优势以及自身技术创新与综合服务优势，围绕粤港澳大湾区、深圳先行示范区和雄安新区等国家战略做好业务布局，主动收缩战线，聚焦热点区域，充分发挥公司综合性与战略性优势，贯彻绿色、智慧、科技的发展理念。

（一）主营业务“收敛聚焦”，寻求稳健、高质量发展

1、装饰业务“稳”字当头，大型公建项目取得突破

报告期内，公司坚持“稳健、安全”的发展方针，聚焦优质地产业务，发力体育、高铁、轨道交通、机场、学校、医院等公共建筑领域，持续与资信、实力、付款条件较好的大型央企、国企进行深度合作，加强风险管控，狠抓管理，保障经营与财务健康。公共建筑领域大项目开拓取得较好成效，报告期内承接了第二届全国青年运动会主场馆大同市体育中心、第十

一届全国少数民族传统体育运动会主场馆郑州市奥林匹克体育中心、太原南站、北京地铁 7 号线、武汉轨道交通 8 号线、南京禄口国际机场、张家口宁远机场、北京同仁医院等一批大型地标性项目，吉布提国家图书档案馆成为继 2017 年参见“一带一路”援建项目越中友谊馆后又一经典力作。

2、强化设计引领工程，深化设计施工一体化管理能力

公司全资子公司奇信设计院不断强化设计人才队伍建设，优化管理模式，通过有效的激励机制吸引、留住优秀人才，激发团队创造力，提升整体设计能力，强化以设计引领工程，进一步深化设计施工一体化管理能力。报告期内，奇信设计院斩获“CBDA 设计奖装饰行业杰出专项设计机构（办公空间类）”、“CBDA 设计奖装饰行业绿色设计机构”两项大奖，公司参与设计的昆明滇池国际会展中心荣获第九届中国国际空间设计大赛（中国建筑装饰设计奖）金奖，“南山紫园会所”获陈设、会所空间工程类金奖。

3、加强工程管控，强化标准化、精细化管理

报告期内，公司把加强以工程项目为重点的标准化和精细化管理，作为管理提升活动的一项重要任务来抓。以内控管理制度和业务流程为基础，进一步完善了内部控制体系，编制公司质安管理指引手册，形成统一、标准的质安管理模块，完善项目区域化管理布局，建立及完善了数据化的工程管控台账，通过自主研发的 UDI 系统（数字化升级与创新平台）逐步实现从业务营销到工程项目管理的全面信息化管理，实现管理标准化、精细化，最大限度提高工作效率、控制资源消耗、降低运营成本。

（二）稳步推进新兴业务，加强内外部资源整合，发挥协同效应

1、推进内部业务与资源整合，战略聚焦“健康智慧人居”综合解决方案商

基于在物联网、人居科技产品/技术、人居环境研究与设计、新材料、产学研、智慧工地等领域的多点布局，报告期内，公司进一步整合内部资源，战略聚焦“健康智慧人居”综合解决方案商，围绕建筑装饰主业，加强“装饰+”客户价值挖掘，逐步推动各业务之间协同发展，并形成整体品牌效益。

报告期内，装饰物联网“端+平台+解决方案”的战略布局稳步推进，在智慧办公、智慧酒店、智慧园区、智慧家居、智慧政务、智慧体育、智慧展厅应用场景上继续深耕。健康人居领域，巩固提升从方案咨询、规划设计、工程监理、集采服务、维护升级全流程服务能力，推动多场景落地，并加强与高校及科研机构合作，共同研发健康人居标准；人居科技产品方面，加快智能空气净化器、智能新风系统、厨下净水设备、空气传感器等自有产品的市场推广应用，B 端与 C 端双渠道同步推进。目前中科华洋已签约长沙、郑州、保定、深圳龙岗等区域蔚客 Master Click 品牌服务商，未来将持续在全国范围内招募城市合伙人并整合优质资源，全面扶持及培养品牌加盟服务商，助力其建立优质的品牌形象店，创造利润与价值，共享丰厚收益。

全资子公司雄安奇信绿色智慧科技有限公司作为“健康智慧人居”战略的重要载体，积极把握雄安新区建设现代绿色智慧新城的历史机遇，报告期内完成开业揭牌仪式，加强了各业务的融合与协同，逐步形成整合优势，通过各业务融合，将围绕智慧人居、智慧办公、智慧酒店、智慧园区、智慧建筑、能源监测及节能、大数据及云计算平台等领域积极参与雄安建设。目前，雄安新区已由规划设计阶段转为实质性建设阶段，“绿色健康智慧城市”建设将为公司带来重大机遇。

2、加强外部资源整合，提升研发创新能力与业务资源支持，加速战略落地

报告期内，为进一步增强公司创新能力，提升人居环境科研技术创新水平，聚集高层次人才，加速院士专家高端智慧和科研技术成果转化，促进科研实力提升，指导科技成果转化和引领人才培养，公司与贺泓院士共同筹建院士工作站，与中科院生态环境研究中心达成战略合作，打造和完善生态环境科技领域完备的创新链和产业链。

子公司雄安奇信分别与中建一局华江建设有限公司、北京建工土木工程有限公司、北京城建北方集团有限公司和北京城乡建设集团有限公司形成战略合作，未来将就绿色建筑、城市基础设施建设、健康人居领域及相关产业发展、市场拓展等方面与合作单位展开深度合作，通过各方的优势互补，将为公司带来更多的业务资源与客户资源，加速“健康智慧人居”战略落地。未来公司将按照该战略合作模式，与更多的央企、国企展开合作，改变原来的项目承揽（分包）模式，以大力推广工程总承包（EPC）为契机，以装饰物联网和健康人居为差异化竞争优势，更前期、深入、全面地参与项目，共同构建一体化的城市建筑装饰综合解决方案。

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

详见 2019 年半年度报告第十节 财务报告 五、重要会计政策及会计估计 30、重要会计政策和会计估计变更。

（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。

深圳市奇信集团股份有限公司

法定代表人：余少雄

2019 年 8 月 23 日