

## 帝欧家居股份有限公司 2020 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。

公司全体董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

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	帝欧家居	股票代码	002798
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	吴朝容	代雨	
办公地址	四川省成都市高新区天府大道中段天府三街 19 号新希望国际大厦 A 座 15 层	四川省成都市高新区天府大道中段天府三街 19 号新希望国际大厦 A 座 15 层	
电话	028-82801234	028-67996113	
电子信箱	wuchaorong@monarch-sw.com	daiyu@monarch-sw.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)	2,705,149,571.14	2,498,486,591.96	8.27%
归属于上市公司股东的净利润(元)	252,020,357.88	233,429,698.45	7.96%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	246,746,260.38	205,429,076.07	20.11%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-438,498,707.61	133,257,531.26	-429.06%

基本每股收益（元/股）	0.6650	0.6173	7.73%
稀释每股收益（元/股）	0.6603	0.6059	8.98%
加权平均净资产收益率	6.69%	6.98%	-0.29%
	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）	8,356,474,508.85	7,002,181,558.97	19.34%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,880,002,113.06	3,648,524,049.20	6.34%

### 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	8,480		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
刘进	境内自然人	15.01%	58,361,707	43,771,280	质押	32,650,000
陈伟	境内自然人	14.56%	56,644,397	42,483,298	质押	28,482,500
吴志雄	境内自然人	14.56%	56,644,397	42,483,298	质押	34,650,000
鲍杰军	境内自然人	10.34%	40,202,134	30,151,600	质押	7,500,000
黄建起	境内自然人	3.12%	12,117,604			
交通银行—融通行业景气证券投资基金	其他	2.37%	9,220,985			
中国工商银行股份有限公司—融通中国风1号灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.91%	7,444,151			
香港中央结算有限公司	境外法人	1.43%	5,567,241			
帝欧家居股份有限公司—第一期员工持股计划	其他	1.20%	4,685,185			
吴桂周	境内自然人	0.91%	3,550,463			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，刘进、陈伟、吴志雄为一致行动人，共同为公司控股股东、实际控制人，对本公司进行共同控制；鲍杰军、陈家旺为一致行动人。除此之外，未知其他股东相互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）	无					

### 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

2020年度上半年，受新型冠状病毒肺炎疫情影响，整体经济下行，宏观经营环境风险较大，在一定程度上也加速了家居建材行业的变革。疫情发生后，公司积极采取各项保障措施，在履行上市公司社会责任的同时有效降低经营风险，在确保员工安全、健康的前提下，第一时间积极有序的恢复公司各项生产经营活动。报告期内，公司实现了营业收入270,514.96万元，同比增长8.27%；归属于上市公司股东的净利润25,202.04万元，同比增长7.96%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润24,674.63万元，同比增长20.11%。其中：1) 2020年1-6月，母公司实现营业收入18,756.31万元，同比减少9.19%；2) 2020年1-6月，欧神诺实现营业收入247,070.93万元，同比欧神诺去年同期增长10.00%；实现净利润24,528.80万元，同比欧神诺去年同期增长24.90%。扣除合并摊销费用影响1,103.60万元后，实现净利润为23,425.21万元。

报告期内公司积极围绕全年经营目标，开展了一系列积极有效的措施，具体如下：

### 1、持续深化协同效应，助力公司快速增长

**渠道协同：**公司卫浴业务借助欧神诺近20年来已深耕的自营工程服务团队先发优势和完整供应链管理体系的成功经验，在报告期内积极开拓卫浴自营工程业务，在与包括碧桂园、融创、龙湖、雅居乐等大型房地产开发商客户建立合作的基础上，报告期内陆续与绿地、合景泰富、朗基等房地产开发商客户构建了合作关系。

**资源共享：**公司为支持欧神诺产能扩张和自营工程业务的发展，持续为欧神诺提供直接资金支持、银行融资担保，最大程度保证欧神诺各项业务开展的资金需求，解决了过去其发展过程中遇见的资金瓶颈，为欧神诺持续高速发展奠定基础。

### 2、调整战略，进一步提升公司盈利能力

**建筑陶瓷业务：**受房地产调控政策的影响及市场的竞争加剧，自营工程厚积薄发，自营团队不断强化发挥供应链的服务优势，结构趋于健康，确保公司持续稳健增长。在与龙头地产客户碧桂园、万科、恒大等保持稳固战略合作的同时，不断深化与新增客户华润置地、旭辉、龙光、富力、华夏幸福、雅居乐、荣盛、敏捷、华侨城、泰禾、五矿、实地、当代、合正、景瑞、电建、鸿通、阳光壹佰、宁夏中房、东旭、金茂、恒信、信达、绿城、领和、祥源控股等大型房地产开发商的合作。同时，报告期内陆续与绿地、新城控股、蓝光地产、越秀地产、合景泰富、远洋地产、华夏阳光、彰泰集团、中粮控股、京投发展、上坤地产、中南地产、信德地产等房地产开发商客户构建了合作关系。

面对疫情危机以及中美贸易战升温带来的不确定因素影响，公司及时调整战略，采取坚定有效的应对措施，进一步提升

公司的盈利能力。

1) 利用品牌影响力和厂家赋能, 加速网点扩张: 打造更多核心战略客户、更多标杆效应, 迅速覆盖空白网点; 并持续拓展新零售智慧门店引领市场风向标。截至2020年6月30日, 欧神诺陶瓷经销商逾1100家, 终端门店逾3500个。

2) 凭借自营工程供应链先发优势, 加大力度布局全渠道, 持续扩大市场份额: 不断细分渠道, 深入渗透家装、整装、经销商工程、市政、商连等市场; 全品类“协同并进”, 人造石、功能辅材、实验台板、岩板等产品, 助力市场份额的扩张。

3) 控制综合运营成本, 提升盈利能力: 全面提升组织运营效率、提高投入产出比、单位效率最大化, 实现盈利目标。

卫浴业务: 面对疫情的突发及市场的变化, 公司卫浴板块确定了“产品领先、效率驱动、全渠道经营”的突围路径。持续巩固零售渠道, 扩展销售网点覆盖、提升经销商质量; 同时积极拓展新零售, 不断深化与电商、家装、整装公司的合作。继帝王洁具首个旗舰独立大店—2000m<sup>2</sup>的卫浴空间定制生活馆在成都北富森的正式开业后, 报告期内, 公司陆续在杭州、重庆、西安、南昌等地完成核心旗舰店的布局, 打造浸入式卫浴消费新场景, 折射出在家居行业消费升级转型期, 公司经营模式创新的新方向。

在工程渠道方面, 公司充分利用欧神诺与工装客户合作的渠道并借鉴欧神诺自营工程服务经验, 积极开拓自营工程客户, 完善卫浴产品品类, 快速进驻工装市场, 实现卫浴业务增长。

### 3、产品研发与创新

建筑陶瓷业务: 2020年上半年, 欧神诺在持续升级“全品类”差异化精准研发计划的同时, 不断深化新型建筑陶瓷技术的研发, 并加快新品推广速度(大规格、通体、中板, 抗菌功能、N新品类等), 提升主流高端结构及毛利。报告期内, 欧神诺抗菌砖获得国家知识产权局授权中国发明。

卫浴业务: 公司围绕“以人为本, 设计+科技, 打造品质卫浴”的产品设计理念, 从“外观功能”、“工艺技术”、“材料应用”、“数字化”四个维度展开产品研发创新, 并通过“卫浴空间研究院”和“工业设计中心”形成公司设计“引擎”, 对公司过去卫浴产品线进行深度梳理, 并通过搭建内外部设计研发团队对公司卫浴产品持续迭代, 打造市场领先的卫浴产品。

### 4、产能扩张, 助推公司加快工装市场的布局

建筑陶瓷业务: 景德镇欧神诺“大规模自动化生产线扩建项目”在报告期建成投产, 建筑陶瓷自有产能的进一步扩张, 提高了欧神诺目前的供应效率和产能配套效率, 极大满足多元全渠道发展“销地产”需求, 同时也能满足市场不断变化所带来的产品需求。另一方面, 随着公司产能的不断提升, 规模边际效应逐步递增, 进一步提高生产效率, 降低生产成本, 有效提升公司的综合竞争优势。

卫浴业务: 报告期内, 重庆帝王持续推进位于重庆永川国家高新区三教产业园的智能卫浴生产基地一期项目建设工作, 新建陶瓷卫生洁具生产线, 为搭建陶瓷卫生洁具供应链奠定基础。截至本报告披露日, 重庆智能卫浴生产线一期项目已竣工投产。

## 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

2017年7月5日, 中华人民共和国财政部修订发布了《企业会计准则第14号——收入》(财会〔2017〕22号)(以下简称“新收入准则”)。根据财政部要求, 在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业, 自2018年1月1日起施行; 其他境内上市企业自2020年1月1日起施行; 执行企业会计准

则的非上市企业，自 2021 年 1 月 1 日起施行。根据上述文件的要求，公司自2020年1月1日起，对原采用的相关会计政策进行相应调整。

**(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

本报告期公司新设孙公司沈阳欧神诺陶瓷有限公司、成都欧神诺云商科技有限公司、山东欧神诺建材有限公司纳入合并范围。