

公司代码：603818

公司简称：曲美家居

曲美家居集团股份有限公司  
2018 年半年度报告摘要



二〇一八年八月

## 一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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 本半年度报告未经审计。
- 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  
无

## 二 公司基本情况

### 2.1 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	曲美家居	603818	曲美股份

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	吴娜妮	刘琼
电话	010-84482500	010-84482500
办公地址	北京市朝阳区望京北路51号院8号楼	北京市朝阳区望京北路51号院8号楼
电子信箱	ir@qumei.com.cn	ir@qumei.com.cn

### 2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	2,159,195,440.46	2,103,602,813.09	2.64
归属于上市公司股东的净资产	1,619,372,304.37	1,590,572,236.95	1.81
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	39,036,100.71	87,918,495.98	-55.60

营业收入	973,413,758.07	882,346,940.78	10.32
归属于上市公司股东的净利润	70,476,110.87	105,706,058.64	-33.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	66,207,837.80	103,123,439.96	-35.80
加权平均净资产收益率(%)	4.38	7.40	减少3.02个百分点
基本每股收益(元/股)	0.15	0.22	-31.82
稀释每股收益(元/股)	0.15	0.22	-31.82

### 2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		22,014				
截止报告期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	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
赵瑞海	境内自然人	32.65	160,483,200		质押	102,000,000
赵瑞宾	境内自然人	31.96	157,068,000		质押	96,100,000
赵瑞杰	境内自然人	7.17	35,244,000		质押	34,000,000
中国工商银行—汇添富成长焦点混合型证券投资基金	未知	2.30	11,313,067		无	
中国民生银行股份有限公司—长信增利动态策略混合型证券投资基金	未知	0.88	4,309,504		无	
中国民生银行股份有限公司—东方精选混合型开放式证券投资基金	未知	0.85	4,157,103		无	
吴娜妮	境内自然人	0.62	3,048,000	1,500,000	质押	1,540,000
高忠陆	境内自然人	0.49	2,412,108		无	
中国工商银行—建信优化配置混合型证券投资基金	未知	0.43	2,097,452		无	

张剑平	境内自然人	0.42	2,048,669		无	
上述股东关联关系或一致行动的说明		赵瑞海、赵瑞宾、赵瑞杰为兄弟关系				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		无				

#### 2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

#### 2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

#### 2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 3.1 经营情况的讨论与分析

2018年是公司持续推进“新曲美”战略，深化内部改革，推动数字化管理升级的关键期。报告期内，公司积极推动战略转型，全面升级市场营销体系，建立数字化管理与考核机制，积极探索曲美家装业务，优化工厂生产与组织流程，为公司增长提供动能。2017年下半年以来，家具行业的景气度有所下降，一方面，受到国家宏观调控政策的影响，房地产市场进入下行周期，家具市场需求增速放缓；另一方面，随着越来越多的家具公司登陆资本市场，竞争对手纷纷加大零售终端促销力度，加快渠道扩张速度，家具行业的竞争日趋激烈。

2018年1-6月，公司的业绩增长面临较大压力，实现营业收入97341.38万元，同比增长10.32%。受到海外并购费用的影响，1-6月公司归属于上市公司股东的净利润7047.61万元，同比下降33.33%。

##### （一）深化“新曲美”战略转型，攻坚营销难题

2018年上半年，公司深化“新曲美”战略目标，针对营销、生产和管理方面的短板进行攻坚：

1、事业部改革激发内部活力：2018年以来，公司积极优化市场体系，充分放权给一线团队，对市场团队进行事业部改革，全新成立了你+、B8、居+、高端四个事业部。在招商、开店、产品种类及定位、经销商培训与运营方面各事业部拥有充分自主权，在人、财、物及管理决策上放权

给事业部，充分释放市场团队的活力，增强市场作战能力。

2、建立数字化管理与考核机制：经过多年的发展，曲美充分认识到数字化、精细化管理对企业发展的重要性。上市以来，曲美持续推进数字化管理升级工作。2018年上半年，曲美以ERP系统升级和CRM系统对接为起点，对终端门店的数据统计和分析逻辑进行再造，将客单价、订单量作为核心指标，并按家庭空间和渠道种类对经营数据进行细分，提升经销商和市场团队的运营与管理效率，在事业部层面建立基于数据的考核机制，并将考核指标与门店表现直接关联。生产体系的数字化管理改革同步推进，聚焦于降本增效和产品质量的提升，从产品设计、原材料采购、库存周转、生产控制、物流配送等各环节进行管理优化，在保证产品质量和品质的前提下提高公司产品的价格竞争力。

3、积极探索曲美家装业务：家装渠道对家具公司而言具有战略意义。2018年以来，曲美积极探索家装业务，引入京东作为战略合作商，共同打造曲美家装业务体系。曲美借助京东强大的物流能力和家居饰品SKU管理能力，整合家装、家具和家居软装产品，为消费者提供家装全生命周期的服务内容，真正实现拎包入住。曲美整装业务首先在北京直营店进行试水，首家门店预计将于2018年9月下旬开业。

## （二）加快渠道扩张，加大门店优化力度，力争完成年度开店目标

报告期内，公司积极优化招商及开店政策，在保证新店存活率和经营质量的前提下，提高开店灵活性，加快开店速度。与此同时，公司加大存量门店的优化力度，加强运营团队的作战能力，运营团队考核绩效与门店和经销商的经营业绩直接挂钩。截止2018年6月30日，公司共有983家门店，较2017年末净增长108家，其中：

经销商专卖店净增长106家至967家，包括103家大型你+生活馆，43家居+生活馆，276家B8定制独立门店，545家迷你你+生活馆（成品店改造）及高端品牌独立店（万物+凡希）。直营门店数达到16家，净增长2家。2018年上半年公司经销业务开、关店情况如下表所示：

事业部	门店类型	门店数				2018年6月30日
		2017年12月31日	报告期新开	报告期撤店	报告期净增	
你+事业部	你+生活馆（新开店）	73	30	0	30	103
	你+生活馆（大型独立店改店）	87	0	0	0	87
	迷你你+生活馆	287	11	0	11	298
	成品大型独立店	24	0	4	-4	20
	成品小店	114	0	22	-22	92
高端事业部	万物	34	10	0	10	44
	凡希	0	4	0	4	4

事业部	门店类型	门店数				
		2017年12月31日	报告期新开	报告期撤店	报告期净增	2018年6月30日
B8 事业部	B8 全屋定制	227	53	4	49	276
居+事业部	居+生活馆	15	28	0	28	43
合计		861	136	30	106	967

### （三）继续推进工厂的制造升级，降本增效，扩充产能

报告期内，公司继续推进各工厂的制造升级：

沙发工厂引进新的制造工艺，通过自产内架降低生产成本，部分款式沙发成本下降20%以上；板木工厂通过优化模具、改进生产工艺等措施进行内部挖潜，上半年原材料利用率、劳产率均有明显提高；板式工厂继续进行柔性化生产改造，提高生产效率，启动订单调度中心和智能排产升级项目，今年下半年项目完成后，预计板材利用率有望提升1.0-1.5%；实木工厂（凡希+万物）通过优化原材料供应商、改进开料工艺，优化产品SKU等方式降低生产成本，部分对冲了原材料上涨对毛利的影响。

### （四）深入探讨品牌推广方式的转型升级

上半年，公司根据自身品牌定位，针对现阶段品牌推广过程中的优势与短板进行深入研究。公司认为，曲美产品的设计感强，品质过硬，曲美品牌在老客户中的美誉度高，但广度不足，广大消费者对曲美品牌、曲美产品的认知仍然不够充分。在当下，家具市场竞争激烈，竞争对手通过大规模的品牌投入抢占市场，曲美必须对过去的品牌营销方式进行升级，让更多的消费者认识曲美、了解曲美，弥补推广不足的短板。

### （五）收购Ekornes，抢占全球扩张的核心战略资源

报告期内，曲美对挪威上市公司Ekornes进行要约收购，拟收购Ekornes不低于55.57%的股权。Ekornes是全球知名的摇椅生产商，旗下stressless品牌被誉为“全世界最舒服的椅子”。2017年，Ekornes收入30.79亿挪威克朗（折合人民币25.63亿），净利润2.005亿挪威克朗（折合人民币1.67亿）；2018年上半年，Ekornes收入16.27亿挪威克朗（折合人民币13.54亿），同比增长3.80%，净利润2.002亿挪威克朗（折合人民币1.67亿），同比增长93.43%。

Ekornes拥有国内家具企业看重的战略资源：

其一，遍布全球的渠道。Ekornes在全球拥有4000多个零售门店，渠道结构扁平。曲美并购Ekornes后，能够在合适的时机借助其强大的渠道资源进行全球扩张。Ekornes定位于中高端市场，其在海外的品牌的市场定位与曲美相仿，未来，曲美能够有效利用Ekornes的渠道资源，实现曲美自主品牌的海外销售。

其二，强大的工业4.0自动化生产基地。Ekornes拥有强大的工业4.0生产线，生产自动化程度极高，能够实现产品主体结构的自动化生产，依靠多年的生产工艺研发与升级，攻克了多项生产难题，在国内自动化生产程度极低的喷漆、打磨等工艺环节，均已实现全自动生产，生产效率高，生产成本和出错率低。收购成功后，曲美借助Ekornes的工业4.0经验，研究国内产能升级方案，组织工厂厂长，车间主任到挪威学习交流，在定制工厂、板木工厂、曲木工厂的核心生产环节中，探讨以自动化替代人工改造方案的可行性。

其三，全球知名摇椅品牌，引入国内抢占中高端市场。Stressless被誉为“全世界最舒服的椅子”，品牌力位居全球舒适椅行业第一。曲美并购Ekornes后，Stressless品牌可作为高端产品独立开店，与高端事业部现有渠道资源具有高度协同性；IMG品牌可作为曲美你+生活馆、B8全屋定制和居+生活馆等主流渠道的协同品类，增加客厅空间的SKU；Svane品牌可作为软体产品的重要补充，丰富公司产品矩阵，借助Svane 80多年的研发和生产工艺，提高软体家具产品的竞争力。

### 3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

### 3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用