

证券代码：002572

证券简称：索菲亚

公告编号：2016-016

# 索菲亚家居股份有限公司 2015 年年度报告摘要

## 一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
柯建生	董事	因公出差	江淦钧

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

是否以公积金转增股本

是  否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 440978000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 元（含税），送红股 0 股（含税），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

公司简介

股票简称	索菲亚	股票代码	002572
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	潘雯姗	陈曼齐	
办公地址	广州增城市新塘镇宁西工业园	广州增城市新塘镇宁西工业园	
传真	020-87579391	020-87579391	
电话	020-87533019	020-87533019	
电子信箱	ningji@suofeiya.com.cn	ningji@suofeiya.com.cn	

## 二、报告期主要业务或产品简介

### （一）公司从事的主要业务

公司主要从事全屋定制家具及配套家居产品的设计、生产及销售，为消费者提供全屋定制的空间解决方案，主要产品包括卧室、书房、儿童房、老人房、厨房、客餐厅、衣帽间、入户玄关等家居空间所需的衣柜、橱柜、榻榻米、书柜、床、梳妆台、电视柜、书桌、酒柜、餐柜、鞋柜、饰物柜等全屋定制家具，以及床垫、饰品等配套家居产品。

公司在国内较早引入了“定制衣柜”的概念，通过将手工打制衣柜的个性化解决方案和成品衣柜规模化、标准化生产的优势有效结合，充分运用信息技术和现代制造技术，为消费者提供定制化、个性化的产品。经过十余年的经营积累，目前公司定制衣柜及其配套定制家具产品已形成了多种空间、多类品类、多种风格自由搭配组合的产品方案，“索菲亚”已经成为国内定制衣柜的代表品牌。

### （二）公司所处行业发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

#### 1、公司所处的行业—定制家具行业

公司主要从事全屋定制家具及配套家居产品的设计、生产及销售。依据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012

年修订），公司属于家具制造业（C21）中的木制家具制造业（C211）中的集成创新行业——定制家具行业。

这里所指的定制家具是指自动化、规模化生产的个性化板式家具，也就是家具生产企业借助现代化信息技术及柔性化生产工艺，为消费者量身定制的满足消费者个性化需求的板式家具。

与传统的成品家具相比，定制家具因需要满足消费者的个性化需求，必须解决个性化产品大规模机械化生产的难题。随着现代信息技术的提升，部分家具生产厂商借助信息系统、自动加工系统等，将数字控制加工设备转变为能根据加工指令智能操作的自动化机械制造系统，实现了柔性化生产（Flexible Manufacturing System），解决了上述难题。

定制家具具有量身定做、个性化设计等特点，与成品家具、手工家具相比，具有明显的优势：

项目	手工家具		成品家具	定制家具
	现场手工制作	高档手工制作		
主要优势	1、尺寸贴切、空间利用率高； 2、个性化设计； 3、价格较低。	1、尺寸贴切、空间利用率高； 2、个性化设计； 3、材料高档、做工精美。	1、形式美观，多种材质可选； 2、标准化产品，即买即用； 3、价格稍低。	1、尺寸贴切、空间利用率高； 2、个性化设计； 3、工厂生产、安装便捷； 4、整体款式、风格统一； 5、款式新颖、潮流。
主要劣势	1、质量不稳定； 2、欠缺美观； 3、一般需油漆，材料存在环保隐患。	1、价格较高	1、空间利用率低； 2、风格、尺寸等较难自由选择。	1、生产周期较长； 2、价格稍高。

**2、行业的发展状况**

**(1) 家具行业呈现稳定增长态势**

我国城镇化、工业化、信息化进程的加快，有力地推动了家具产业的发展。城市化进程加快，人民收入水平不断提高，形成了强大的购买力，促进了我国家具行业的规模发展；同时，工业化与信息化的融合，促进了传统产业转型及改造升级，促进了我国家具行业从依靠成本竞争向提升服务水平、提高产品科技含量及产品附加值转变。

**(2) 我国定制家具行业发展概况**

定制家具虽然在近年来实现了快速发展，但在我国仍处于发展初期。

**A. 定制家具虽然快速增长，但在家具市场的份额仍然较小**

与传统的成品家具相比，定制家具在满足消费者个性化需求方面存在较大的竞争优势，以公司为代表的主要定制家具企业近年来营业收入实现30%以上的高速增长，显著高于家具行业整体增长率。定制家具行业在过去几年呈现快速发展的态势，但成品家具目前仍占我国家具市场70%以上份额，定制家具占我国家具市场的份额还不足20%，定制家具在家具市场的份额仍然较小。

**B. 信息化技术在定制家具行业的使用越来越广泛，但定制家具企业的柔性化生产工艺和信息化程度仍参差不齐**

为实现定制家具的个性化设计、规模化生产，定制家具企业在客户服务、产品设计、产品生产、物流配送、店面销售管理等诸多环节中使用了计算机技术、互联网技术、条形码技术等现代化信息技术。

鉴于一般定制家具企业由生产成品家具和手工家具转型，且现代化信息技术的使用需要定制家具企业前期大量的资金投入、对生产流程进行重造、对人才素质等多个方面提出更高的要求，导致定制家具生产企业的柔性化生产工艺和信息化程度仍需进一步提高。

**C. 定制家具线上营销逐步展现，但仍依赖于实体店的支持**

为适应消费者的线上消费习惯，已有部分定制家具企业通过自有网站进行线上营销，并与线下的连锁实体店销售进行有机结合。与普通标准化、通用性产品不同，定制家具为个性化定制产品，需要提供上门量尺，与客户互动进行个性化设计等现场服务，无法通过线上平台完成全部销售活动，因此，定制家具线上营销仍依赖于实体店的支持。

**(3) 行业发展趋势**

**A. 定制家具的消费理念将日益普及，其市场地位将大幅提升**

随着我国中产阶级的数量急剧增加，中高端消费群体逐渐涌现。国内越来越多的消费群体开始关注居家的整体生活艺术，旧式的成品家具已不能满足消费者对个性化生活的追求，人们更喜欢在居家生活中加入更多自主的创意与特色，这使得人们对全屋定制家具的需求呈现上升趋势。近年来，定制家具行业开始步入快速成长的发展阶段。

随着国内居民生活水平和文化水平的提升，80、90后适婚人群逐渐成为消费主力，对家居环境的自主设计意识将日益增强，同时随着包括保障性住房在内的小户型住宅增多，定制家具因兼顾了实用性与空间利用率，又能充分展现出消费者对个性、时尚、舒适的追求，从而走俏家具消费市场，市场份额及市场地位将不断提升。

**B. 全屋定制是定制家具行业的发展方向**

定制家具的兴起，最初主要集中在定制橱柜、定制衣柜等领域，主要由于国外流行的整体厨房、壁柜移门的传入，以及厨房、衣柜对房屋空间利用的要求相对严格等原因形成的，随着家具企业生产技术的提高和我国居民对家具消费理念的成熟，定制家具逐步拓展到卧室、书房、客厅、餐厅以及厨房等全屋家具领域。

定制模式是一种多方共赢的经营模式，对消费者来说，其具有可个性化设计、空间利用率高、充分考虑了对家居环境的诉求

等优势，具有强大的吸引力；对企业来说，减轻了企业库存，提高了企业的盈利能力和抗风险能力；同时，定制模式有利于全行业实现按需生产，有效避免行业产能过剩的问题，减少木材浪费、有利于环境保护，具有良好的社会效益。

因此，实现全屋家具的定制是定制家具行业的发展方向，但全屋家具定制对企业的信息技术实力、工艺技术实力、柔性化生产能力等也具有较高的要求。

**C. 借助工业4.0时代的智能制造技术实现大规模定制生产**

家具行业正处在定制家具大规模取代传统成品家具的变革时期，传统上家具行业通过机械化生产标准家具产品来实现规模效应，随着定制家具行业快速发展，非标准件的比例不断提高，以个性化、大批量为特点的柔性化生产正是实现大规模定制生产的关键技术。人工智能技术的应用，通过扫描产品部件上含有加工信息的二维码实现了部件指挥机器的生产过程，解决了非标准件的识别难题，大幅提升生产效率。

**D. O2O营销模式普及程度不断提高**

O2O即Online To Offline（线上到线下），是指将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易的前台。

传统的百货商店或大卖场由于租金持续上升，加大了渠道成本。随着电子商务消费习惯逐渐形成，消费者花费更多时间在互联网浏览挑选产品，但由于定制家具非标准化产品的特性，线下实体店仍然承担着重要的体验中心、区域售后服务平台的职能，为消费者提供真实的产品体验展示，使消费者实现放心购买。

**3、公司所处的行业地位**

目前，我国定制家具行业正处于行业快速成长期，随着新进入者的不断加入，国内定制衣柜企业的竞争也日渐激烈。由于定制家具行业中低端产品同质化竞争严重，产品结构升级及模仿速度加快，行业企业的竞争焦点将逐步由产品本身转入企业创新能力和品牌影响力的竞争阶段，而决定品牌影响力的关键在于研发设计能力、产品质量、工艺技术、市场覆盖能力、交货时间、安装质量和售后服务等，品牌竞争的发展将推动市场向业内具有较高品牌影响力的企业集中。

**三、主要会计数据和财务指标**

**1、近三年主要会计数据和财务指标**

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：人民币元

	2015 年	2014 年	本年比上年增减	2013 年
营业收入	3,195,738,720.76	2,361,084,401.71	35.35%	1,783,477,560.73
归属于上市公司股东的净利润	459,015,154.75	326,896,486.67	40.42%	244,852,889.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	450,435,879.80	320,848,126.25	40.39%	239,449,079.67
经营活动产生的现金流量净额	829,701,287.21	352,256,556.84	135.54%	352,554,393.32
基本每股收益（元/股）	1.04	0.74	40.54%	0.56
稀释每股收益（元/股）	1.04	0.74	40.54%	0.56
加权平均净资产收益率	21.85%	18.20%	3.65%	15.56%
	2015 年末	2014 年末	本年末比上年末增减	2013 年末
资产总额	3,154,316,329.89	2,533,284,686.17	24.51%	2,085,789,168.78
归属于上市公司股东的净资产	2,304,440,535.71	1,941,179,673.21	18.71%	1,681,440,081.54

**2、分季度主要会计数据**

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	439,877,493.80	718,590,324.58	912,569,210.76	1,124,701,691.62
归属于上市公司股东的净利润	35,902,808.09	99,202,466.70	140,621,718.74	183,288,161.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	35,869,402.79	97,839,833.82	139,125,039.61	177,601,603.58
经营活动产生的现金流量净额	29,938,337.95	258,811,775.14	207,726,434.99	333,224,739.13

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异  
 是  否

#### 四、股本及股东情况

##### 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

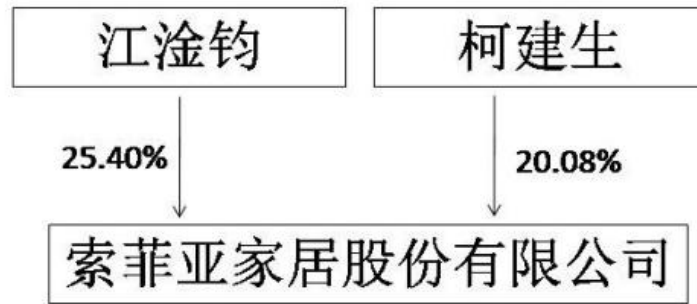
报告期末普通股股东总数	9,296	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	9,296	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
江淦钧	境内自然人	25.40%	112,000,000	84,000,000			
柯建生	境内自然人	20.08%	88,562,000	84,000,000			
民生证券—兴业银行—民生证券索菲亚 4 号集合资产管理计划	其他	2.67%	11,770,000				
中国银行股份有限公司—富国改革动力混合型证券投资基金	其他	2.15%	9,500,000				
民生证券—兴业银行—民生证券索菲亚 2 号集合资产管理计划	其他	1.56%	6,880,000				
中国农业银行股份有限公司—景顺长城核心竞争力混合型证券投资基金	其他	1.13%	5,000,000				
全国社保基金四一三组合	其他	1.13%	5,000,000				
全国社保基金四零四组合	其他	1.03%	4,550,000				
中国工商银行股份有限公司—景顺长城精选蓝筹混合型证券投资基金	其他	1.02%	4,500,074				
东方证券股份有限公司转融通担保证券明细账户	国有法人	0.93%	4,093,890				
上述股东关联关系或一致行动的说明		股东江淦钧先生、柯建生先生为公司一致行动人、实际控制人和控股股东。其余股东未知是否存在关联关系或《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人的情况。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		东方证券股份有限公司转融通担保证券明细账户通过中国证券金融股份有限公司转融通担保证券账户持有公司 4093890 股。					

##### 2、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。

### 3、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 五、管理层讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

报告期内，凭借公司在生产研发、销售渠道、经营管理等方面具备的较强竞争优势和市场影响力，2015年度整体增长态势良好，报告期内营业收入31.96亿元，比上年增长35.35%；归属于上市公司股东的净利润4.59亿元，比上年增长40.42%：

（一）渠道：

#### 衣柜及其他配套柜类

报告期内，公司继续采用以经销商为主、以直营专卖店和大宗用户业务为辅的复合营销模式。截至2015年12月31日，索菲亚衣柜拥有经销商950多位，经销商专卖店近1600间。2016年索菲亚继续加密一、二线城市销售网点，鼓励“多开店，开小店”，并实施县级经销商招募计划，下沉销售网络至四、五线城市。

#### 橱柜

自2013年开始公司战略向“定制家·索菲亚”转变后，开始布局整体家居，其中包括进军国内橱柜市场。2014年6月16日，公司与SALM S.A.S合资设立的“司米橱柜有限公司”正式成立。截止2015年12月31日，司米橱柜拥有261家专卖店（包括在设计中的店铺）。2016年，橱柜公司将继续扩张门店数量，提升单店坪效的不断提升，力争橱柜收入再上一个台阶。

（二）产能：

#### 衣柜及其他配套柜类

自2012年底开始逐步在全国生产基地投入柔性化生产线，索菲亚普及定制家居产品的牢固基础已经打下。公司在河北廊坊、浙江嘉善、四川成都、湖北黄冈以及广州增城已经建设了华北生产基地、华东生产基地、西部生产基地、华中生产基地以及华南生产基地。截至报告期末，华南、华北、华东、西南地区工厂均正常生产。华中工厂已于2015年下半年开始投入生产。2015年度定制衣柜及其配套定制柜生产基地月平均产能达到10万余单，产能利用率平均约为83.92%，交货周期在13~20天左右，已形成了覆盖全国销售网络的生产支撑体系。

#### 橱柜

位于增城的橱柜工厂已于2015年6月开始调试，四季度已经开始投入生产，目前生产日均产能150单/天。

（三）销售工作

#### 1、产品品类扩充，开发和推进OEM产品和协同销售产品，继续增强用户粘性

公司自提出重大战略转型，从“定制衣柜”升级至“定制家”，产品类别以定制衣柜为核心逐步扩张到书柜、酒柜、鞋柜、饰物柜、餐柜、电视柜以及各种根据户型来定制的多功能柜子，加上2014年底进入国内橱柜市场，公司的产品系列从原有的卧室系列、书房系列拓展到卧室系列、书房系列、儿童房系列、老人房、客餐厅系列、入户玄关系列、厨房系列等系列，针对不同房屋户型、不同装修风格、不同消费人群的“智定家居”解决了这些需求，为消费者提供了一个完整的家居解决方案。

为丰富产品线，在非定制类家具方面，从2015年5月份开始推出了床、餐桌、书桌等实木类的OEM产品。2015年5月，索菲亚与畅销美国的记忆绵家居品牌Milly梦百合就记忆绵类产品达成战略合作，协同销售床垫、枕头等家品，与公司产品进行配套销售，并推出更加健康环保的无甲醛添加板材，不断增强用户黏性。公司将在2016年推出色彩更丰富，设计更迎合年轻消费者的系列产品，引入儿童多功能学习椅、沙发、多款迎合终端需求的床及床垫产品等，继续丰富产品线，开启“索菲亚全屋定制”时代。



### 三大实木系列



部分新产品图示

## 2、拥抱“互联网+”，抢占市场份额

### 创新推出“799元/m<sup>2</sup>”让利于用户，占领市场

定制衣柜行业近十年来备受瞩目，虽然定制做大的门槛很高，但是由于进入的门槛较低，全国市场上涌现出上千个大大小小的品牌，尤其是当地品牌多不胜数，品牌的集中度高度分散。为了加快索菲亚品牌市场占有率的提升，从年初开始公司在行业内率先降价，推出“799元每平方米”和“899每平方米”连门带柜的定制衣柜促销套餐，7999元定制卧室套餐等。上述促销产品打破了消费者对定制家具价格昂贵的概念，迎合80、90后互联网主流家装消费群体需求，并带动其他品类的销售。报告期内公司的衣柜和其他定制柜的销售占比为6:4，随着客户对全屋定制需求的加强，其他定制柜的比例会保持稳步上升。2016年公司会继续深化“799”套餐的推进，继续把市场占有率和渗透率作为首要经营指标，拉大与市场对手的差距，巩固定制衣柜的行业龙头地位，大大加快市场占有率和品牌渗透率的提升。

### 加快电商渠道布局，线上线下利益一致

公司2014年以来加快电商渠道的布局，除了索菲亚官方自建商城，更加强了天猫、京东、齐家网、舒适易佰、土巴兔等

电商网站、第三方平台及互联网家装公司的合作。目前的公司的电商渠道模式为线上聚集客流，再由经销商执行订单，打造“线上引流+线下服务”的消费闭环，线上、线下利益一致，具备可持续性。

**（四）打造数字化生产、管理、营销与决策体系**

为实现大家居战略发展规划，公司提出了“创新、分享”的管理理念。“信息与数字化中心”的成立将作为公司转型至智能化，自动化和数字化的关键引擎。一切以自动化数据为驱动和引擎的运营方式将是公司的关键目标，以此为背景，公司数字化的战略规划正在被稳步实施与推进：

(1)移动互联网和云计算的深度落地对全球，特别是中国消费者的思维习惯，消费方式和沟通渠道等众多领域产生巨大影响。在此背景下，建立消费者与索菲亚品牌、产品以及运营团队的互动、互信以及互联的关系作为企业数据化转型的重要内容。一系列电子商务，特别是O2O的推进计划正在被稳步推进。

(2)消费者可以通过快速、准确和便捷地信息技术平台与线上线下销售渠道以及总部互动，从而产生消费者个性化需求的数据，以此触发企业整体供应链的高效运作。

(3)以精准数据以及设备互动为目标的智能制造正在被进一步优化与提升，从而实现真正意义上的数字化制造，并快速准确地为市场供应产品和服务。

(4)以逐步完善的企业整体信息技术系统为平台，打造企业对外、对内的大数据中心，从而全面实现企业管理数字化，产品研发数字化，生产制造数字化以及市场营销数字化。

**2、报告期内主营业务是否存在重大变化**

是  否

**3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况**

适用  不适用

**4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征**

是  否

**5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明**

适用  不适用

**6、面临暂停上市和终止上市情况**

适用  不适用

**六、涉及财务报告的相关事项**

**1、与上年度财务报告相比，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、与上年度财务报告相比，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。

### 4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用  不适用

### 5、对 2016 年 1-3 月经营业绩的预计

适用  不适用