

证券代码: 002713

证券简称: 东易日盛

公告编号: 2016-017

东易日盛家居装饰集团股份有限公司

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。

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 249,680,952.00 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 4 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	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	王薇	池雪	
办公地址	北京市朝阳区东大桥路 8 号尚都国际中心 A 座 20 层	北京市朝阳区东大桥路 8 号尚都国际中心 A 座 20 层	
传真	010-58636921	010-58636921	
电话	010-58637710	010-58637710	
电子信箱	dyrs@dyrs.com.cn	dyrs@dyrs.com.cn	

二、报告期主要业务或产品简介

为实现集团五年战略目标,2015年,集团在互联网、新模式、新技术等方面进行了大规模战略投入,当年贡献同比虽略有下降,但仍取得了收入23%的稳定增长,更重要的是为中长期发展奠定了坚实基础。

随着居民消费水平的不断提高,建筑装饰行业的发展速度也在不断加快,建筑装饰工程产值不断提升,市场规模也在不断扩张。报告期内,房地产行业的波动,互联网+对传统产业的冲击,也为建筑装饰行业提供了机遇与挑战。

作为专业的整体家装解决方案供应商,公司从事的主要业务是:家庭建筑装饰设计、装饰施工、产品配套。区别于传统仅以设计、施工为主要内容的家装服务,也不同于单一整合产品的各类家装模式,公司的“有机整体家装解决方案”在传统家装概念的深度和广度上都进行了创造性拓展,是以研发为龙头,生活方式规划与风格创意设计为主线,装饰材料与家装产品系统配套为依托,家装服务与工程施工为手段的家庭装饰各个环节的有机整合,以实现完美、和谐的装饰效果,安全、环保的空间环境,有秩序的能凝聚家人情感的美好生活方式。

公司业务分为三大品牌,“东易日盛装饰业务”(简称A6业务)致力于为中大户型提供“有机整体家装解决方案”,成就

消费者高品质家居生活。2015年，A6业务基本完成模式转型升级，北京西大店新模式基本成型且业务趋势良好。

速美超级家高品质互联网家装以80、90后追求家装品质的互联网人群为主要对象，实行以深度互联网获客体系为主、传统家装营销体系为辅的经营模式，速美超级家以追求产品颜值高、前台个性化、后台标准化、人性化设计生活方式、产品化的高品质整体家装为整体目标。

“睿筑”业务的开启标志着公司已经进入高端别墅市场，在保留原创别墅装饰业务的基础上，开辟了新的细分市场业务。“睿筑”品牌专注为国内外顶层财智人士搭建专业化的豪宅别墅装饰整合服务。

另外，公司拥有五大配套业务：精装、家俱、经贸、设计研究院，支持和辅助公司形成独特的涵盖住宅装饰设计、施工、主材代理、自营木作产品配套体系的全产业链的商业模式。

公司不断革新信息化技术，全面拥抱互联网，通过改进技术手段和互联网化，改革家装弊病，为传统家装业务运营提升助力。

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	2,257,325,473.72	1,880,016,947.39	20.07%	1,592,015,156.86
归属于上市公司股东的净利润	98,366,260.31	116,304,815.95	-15.42%	105,606,580.11
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	111,372,117.34	108,762,123.92	2.40%	99,188,089.00
经营活动产生的现金流量净额	306,778,663.61	46,995,001.87	552.79%	314,358,505.72
基本每股收益（元/股）	0.39	0.48	-18.75%	0.53
稀释每股收益（元/股）	0.39	0.48	-18.75%	0.53
加权平均净资产收益率	10.52%	14.17%	-3.65%	28.38%
	2015 年末	2014 年末	本年末比上年末增减	2013 年末
资产总额	2,117,168,283.32	1,661,933,941.42	27.39%	1,190,501,779.67
归属于上市公司股东的净资产	953,233,385.97	929,771,411.26	2.52%	415,538,477.55

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	321,662,274.72	602,337,697.84	515,577,890.27	817,747,610.89
归属于上市公司股东的净利润	-66,214,582.80	81,688,592.95	-41,516,091.63	124,408,341.79
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-66,813,216.46	83,672,823.98	-45,001,492.51	139,514,002.33
经营活动产生的现金流量净额	-61,882,016.72	-156,186,985.26	424,985,558.75	99,862,106.84

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

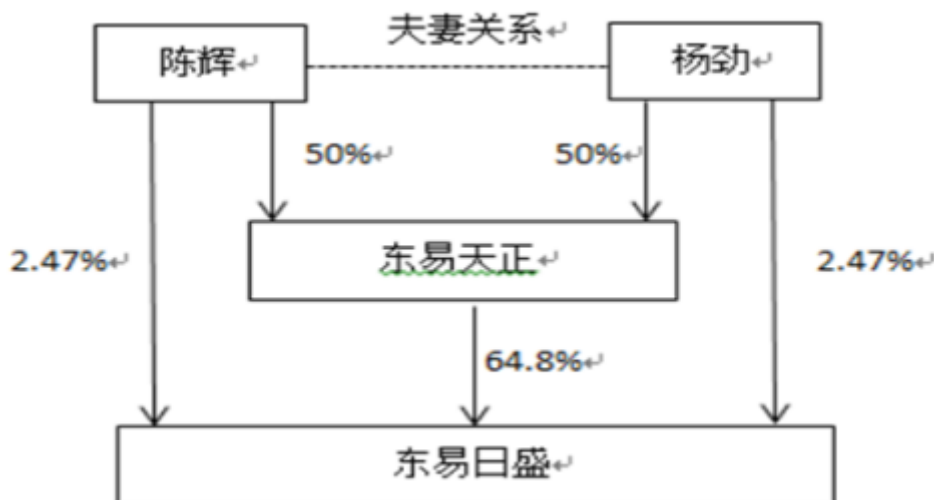
报告期末普通股股东总数	11,005	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	13,597	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
北京东易天正投资有限公司	境内非国有法人	64.80%	161,798,714	161,798,714			
李雪虹	境内自然人	2.81%	7,019,314	0			
陈辉	境内自然人	2.47%	6,160,000	6,160,000			
杨劲	境内自然人	2.47%	6,160,000	6,160,000			
李永红	境内自然人	1.44%	3,600,000	3,600,000			
全国社保基金一一七组合	境内非国有法人	1.16%	2,888,690	0			
中央汇金资产管理有限责任公司	境内非国有法人	0.84%	2,107,100	0			
中国工商银行股份有限公司—诺安新经济股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.81%	2,014,080	0			
张敏喆	境内自然人	0.72%	1,797,580	0			
交通银行股份有限公司—工银瑞信互联网+股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.72%	1,789,845	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东陈辉先生与股东杨劲女士为夫妻关系，两人各持有东易天正 50% 股份，为一致行动人关系。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	股东李雪虹通过信用账户持有公司股份 7,019,314 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

2015年，东易日盛经营管理团队紧密围绕“警醒、思变、创新、成长”的年度工作主题，扎实勤勉地履职工作，圆满完成了各项工作任务。

报告期内，公司业务规模和营业收入均保持良好增长态势。2015年公司实现营业收入225,732.55万元，较2014增长20.07%，主要是家装业务增长所致；2015年管理费用26,423.73万元，较2015年增长7.79%，主要是工资、办公费等增长所致；2015年财务费用-121.17万元较2014年增长85.37%，主要是存款利息的减少所致。

报告期内，公司A6业务持续发力，成功开设北京新模式、深圳新原创、上海新原创。作为集团主力业务，不仅实现产值、收入双增长，同时积极搭平台、建体系、实践新模式，保持了稳定健康的发展势头。A6实行商务经理主导项目全过程的管理模式、全面标准化业务流程设计、岗位职责及操作手册、以人力素质模型为核心引进与培养人才并推出与模式匹配的考核体系与激励机制；传统业务互联网化，与天猫、京东、国美、1号店、苏宁等国内知名电商平台合作，拓宽销售渠道，客源占比及成单量大幅提升；2015年度，公司加快自身业务模式转型，持续创新家装流程；电商新渠道的拓展也带来了新的业绩增长点。

报告期内，速美超级家不断加大力度，7月集团入驻速美超级家，10月31日发布速美超级家品牌，实施全面互联网化，电商获客及新产品竞争力得到初步认可，转化效率较高。去年，速美推出首款super one解决了超预算和超工期痛点的高性价比的极致产品，可快速复制的标准化流程，推出有异于传统加盟的“众包模式”，引进新型“事业合伙人”制，对速美品牌的扩大和全国性的落地有非常重要的积极促进作用。速美超级家作为一个开放的互联网模式，除了与平台类电商，天猫、京东、国美、大众点评和百度合作之外，还与腾讯、今日头条、齐家网、58同城等12家引流渠道合作，逐步为公司创造更多的价值。

报告期内，木作工厂更新生产模式，将原有工段化生产模式升级为生产线模式，在降低了沟通成本、管理成本，提高生产效率的同时，为批量化生产奠定了基础；工厂信息化建设取得阶段性成果，完成了部分产品工艺数据库的建库工作、软硬件测试环境的搭建、部分产品数据对接测试及部分产品系统报表的开发工作。

报告期内，公司获得高新技术企业认定，申请国家课题1个，市级项目3个，专利63项，进一步增强公司的核心技术竞争力。由东易日盛自主研发的DIM+数装美居系统，集家装综合管理和三维设计平台双轮引擎为一体，拥有项目管理、知识管理、项目展示、三维可视化设计、自动绘图、快速渲染和即时报价等七大功能，从设计模式、施工模式和运营模式重新解读传统家装，为客户定制个性舒适的家居空间，打造轻松愉快的家装体验。2015年10月，速美超级家与天猫达成战略合作关系，12月，携手百度钱包共建家装行业解决方案，开启了DIM+系统在互联网家装领域的新轨迹。

报告期内，公司坚持“实业+投资”双轮驱动，成功收购山西东易园装饰工程有限公司和南通东易通盛装饰工程有限公司各51%股权，拓展区域市场；公司入股Meilele Inc（美乐乐公司），结合对方在家居O2O电商领域运营的经验及公司在家居装饰领域的业务能力和品牌影响力，共同开拓庞大的中国家居装饰市场；公司参与设立上海汇付互联网金融信息服务创业股权投资中心，开拓互联网金融与金融服务领域的新机遇，优化公司的产业布局，创新业务模式；投资设立上海易日升金融服务有限公司，面向客户推出家装金融服务，延伸价值链，刺激引导客户进行消费升级，促进家装业务的前端销售；公司成

功收购集艾室内设计（上海）有限公司60%的股权，有助于公司完善和发展设计产业链，增强公司在上海、长三角地区的业务能力，夯实了集团的资产架构，提升了集团的盈利能力。

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

与2014年度相比，2015年度新增子公司如下：全资子公司网家科技有限公司，控股子公司山西东易园装饰工程有限公司（占比51%），控股子公司南通东易通盛装饰工程有限公司（占比51%），控股子公司集艾室内设计（上海）有限公司（占比60%）

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

2016 年 1-3 月预计的经营业绩情况：净利润为负值

净利润为负值

2016 年 1-3 月净利润（万元）	-7,500	至	-5,000
2015 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润(万元)	-6,621.46		
业绩变动的原因说明	<p>我司所处的家装行业受季节性影响较大，公司第一季度主要进行业务宣传和客户资源拓展等项目前期工作，费用投入相对较多，因此一季度利润呈一定程度的亏损状态，与此同时公司主营业务收入预计实现 10%-40% 的增长，公司业务成长性良好。</p> <p>公司一季度亏损的另一原因是公司互联网模式家装业务正处于快速发展期，今年继续加大科技化、信息化及广宣获客等方面的投入，费用支出暂时增加。</p>		