

公司代码：603801

公司简称：志邦家居

志邦家居股份有限公司
2020 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 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 大华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 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

公司拟以实施 2020 年度利润分配股权登记日当日的可参与分配的股本数量为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 8.0 元（含税）；同时以资本公积转增股本方式向全体股东每 10 股转增 4 股。

二 公司基本情况

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	志邦家居	603801	志邦股份

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	蔡成武	刘磊
办公地址	安徽省合肥市庐阳工业区连水路19号	安徽省合肥市庐阳工业区连水路19号
电话	0551-67186564	0551-67186564
电子信箱	zbom@zhibang.com	zbom@zhibang.com

2 报告期公司主要业务简介

（一）报告期内公司从事的主要业务

志邦家居创立于 1998 年，是专注于全屋定制家居的研发、设计、生产、销售和安装服务的公司，产品包括整体厨房、全屋定制、定制木门/墙板、成品配套等四大家居品类。公司始终坚持“以市场为导向，以客户为中心”的原则，围绕为客户“装修一个家”的核心开展业务，向客户

提供一体化、一站式的整体定制家居解决方案。

志邦目前拥有三大品牌，分别是向中高端家居消费者提供厨柜、全屋定制、木门/墙板等定制产品的“ZBOM 志邦”品牌，向互联网思维的刚需家居消费人群者提供全屋定制产品的“IK”品牌，以及“FLY 法兰菲”配套家居成品。公司业务立足中国，遍布全球十多个国家和地区，2018年参股澳洲最大的厨柜商 IJF 公司，2019 年投资设立美国子公司。



图：厨柜、衣柜、木门和成品家居

（二）经营模式

志邦以“更懂生活”的经营理念，通过各渠道销售商和整合服务商，共同为家居消费者提供整体厨房、全屋定制、定制木门/墙板及成品配套等全屋装修一站式解决方案。依据客户个性化设计需求，采用订单式柔性化生产，为其提供家居定制产品及设计安装服务。

1、产品研发及应用设计模式：

公司设有产品研发中心，通过深入的市场洞察和客户需求分析，结合全球行业材料、工艺及审美趋势，形成符合中国消费者的定制研发方向。产品研发过程中，以项目方式推进产品开发，形成全屋定制产品开发套系化，弱风格化，尺寸模数化开发理念。新品经研发、试制、评审、试销等多个环节，以生命周期为主题，场景化展示推广，促进体验式营销。

产品上市后，公司设有应用设计中心，自主开发“云设计”终端应用软件，使客户能够直接参与个性定制设计过程，实现迅速出图、一键下单，以“样品+户型+VR实景”方式，全方位增强客户体验。

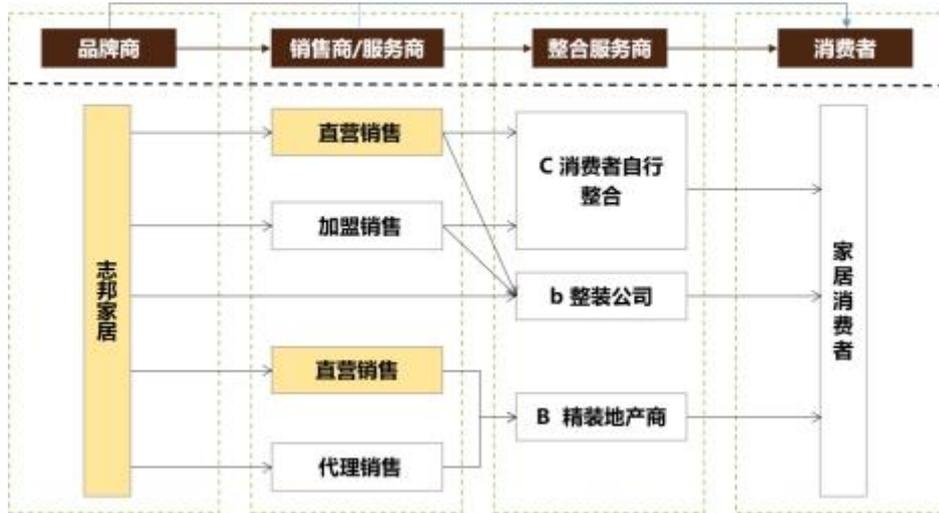
2、供应链模式

（1）采购模式 公司原材料采购，主要包括板材、台面及五金配件等代工配套产品；成品采购主要包括厨房电器、配套家居等。公司采购的原材料主要由采购中心统一负责。采购中心根据公司的生产计划，保证生产所需并留有一定的安全库存，安排实际采购品种与采购量。公司采购中心与主要供应商建立了长期良好的合作共赢关系，以确保原材料的质量稳定、及时供应和成本最优。公司供应商中板材供应商主要为 Green river、奥地利爱格，功能五金件供应商主要为德国百隆和海蒂诗，其他供应商主要集中在江浙和珠三角地区。

（2）生产模式 在生产制造方面，以销定产，采取自行生产为主，工序外包和 OEM 生产为辅的制造模式。公司拥有先进的定制生产基地，并结合家具生产软件信息技术，利用全国经营的规模化优势，制定科学、高效、低损耗的优化方案，将自动化生产系统与大规模敏捷制造技术成果相结合，进行模块化拆分，标准件规模化生产，非标件柔性化制造，实现内部的专业化分工、形成高度柔性的生产体系。

（3）物流仓储模式 公司以齐套、齐户交付为目标，制定承运公司准入、考核、相关方评价等制度，并进行优胜劣汰，在转运过程中通过配送专员驻点管理与指导，减少货损。公司建立了以制造部门为中心的信息系统串联仓库，通过立体仓位，准确、快速流通发运，实现产品高效率，低成本，少差错，及时准周交付。

3、销售模式



公司的销售模式，主要分为 C 端直接服务家居消费者的直营加盟连锁销售模式，和 B 端通过精装地产商间接服务于家居消费者的大宗业务销售模式。销售渠道以加盟商销售为主，直营零售为辅，同时大力开展国内大宗业务和海外业务。

(1) 零售渠道模式

通过直营零售商和加盟商的渠道通路，共同为 C 端家居消费者提供上门测量、设计个性化定制方案、柔性生产、安全配送、上门安装等优质的产品和服务。直营零售商与加盟商的销售渠道主要包括：

- a. 线下终端门店：包括全国性和区域性家居卖场门店，如红星美凯龙、居然之家、富森美家居等；地方建材商圈的临街店铺，如上海宜山路建材街等；
- b. 传统家装公司合作渠道：通过在家装公司展厅出样，为家装公司客户提供定制部品及服务；
- c. 整装公司合作渠道：与区域性整装公司的合作，为整装公司客户提供定制产品及服务；
- d. 其他销售渠道：创新渠道，如线上直播、社群电商等。

(2) 整装渠道销售模式

公司与全国性大型整装公司合作，为其全国客户提供定制产品和服务。

(3) 国内大宗业务销售模式

国内大宗业务以与龙头地产公司战略合作及全国业务代理相结合的模式，为 B 端大型精装地产商提供合理设计、按需定制、批量制造、准期交付的产品和服务，以此来满足精装地产的 C 端业主对家居消费的需求。大宗业务主要是通过商业承兑汇票和银行转账的结算方式。

(4) 海外业务销售模式

公司通过直营海外大宗业务销售方式，向海外精装地产商销售定制家居产品，或通过海外定制销售公司向地产商提供产品与服务。

（三）行业情况说明

我国定制家居行业萌芽于上世纪 90 年代，志邦创始团队是中国定制家居行业最早的开拓者之一。志邦从厨柜起家，专业化布局。经过多年的发展，伴随着房地产大周期的市场红利，定制家居整体行业高速增长，志邦从区域性名牌走向了全国驰名和全球化布局。家居消费以新房为主，家居消费整体需求受住宅房地产市场销售量的影响。2010-2017 年，房地产销售面积、竣工面积快速增长，定制家居行业处于红利期，行业龙头品牌通过主打产品厨柜或衣柜，以单一品牌快速扩张复制，完成全国布局，并与地方性品牌迅速拉开差距。随着龙头公司规模化生产能力提升，规模效应体现，定制家居成本持续降低，性价比优势凸显，逐渐替代手打柜体市场份额。同时，因空间利用率高、个性化程度高等优势，定制家居进一步替代成品家居市场份额，行业渗透率整体上升。2017 年以来，我国房地产行业步入严调控周期，商品房销售增速趋缓。但由于行业整体集中度较低，且龙头公司逐渐完善全屋定制的布局，行业天花板提高。志邦顺应行业趋势，率先开展全屋布局，目前产品已经包括厨柜、衣柜、木门、成品配套等。伴随消费升级和精装修政策，品类协同效应突出、生产管理优势明显的公司取得了优异的业绩表现。凭着多年的行业深耕、积极良好的上下游关系和行业领先的多品类布局，志邦将更好地实现人们对家的美好想象。



1、全屋定制行业的品类扩张，带来单一客户价值放大趋势

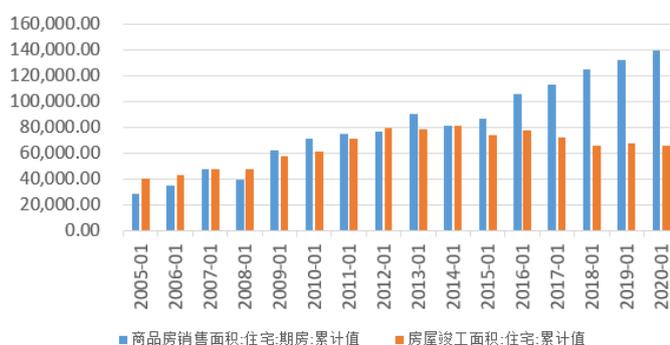
相比单品定制，全屋定制更有利于合理利用居家空间、个性化款式和色彩搭配，也符合年轻一代消费群体追求方便、快捷的消费模式。全屋定制需求的快速增长，推动了定制家居品牌进行品类扩张，强调整体定制，成为未来行业发展主流趋势。在满足消费者一站式购物需求的同时，定制家居企业也实现了客单价的提升以及获客成本的降低，在零售端将更注重单一客户的价值而不仅仅是订单量的爆发式增长。

2、2020 年地产竣工交房周期，驱动业绩短期内上升

图：竣工面积累计月度同比增速



图：期房销售面积累计值持续超过竣工面积



定制家居的需求场景中，新房装修占比较高，因此家居制造业收入与地产周期有一定的相关度。商品房的预售模式为“拿地-开工-预售-竣工-交房结算”，定制家居的需求发生在交房前后，主要涉及开发商交付精装房前的大宗业务，或交付毛坯房后的零售及整装业务。根据 wind 数据(国家统计局)，从 2016 年开始，住宅竣工面积持续低迷，期房销售面积不断增长，交房缺口不断扩大，2016-2020 年累计积累了 26.6 亿平方米（期房累计销售面积-竣工累计面积）交房缺口。更多的交房缺口意味着更多的房屋在未来期间竣工并交房。这一交房缺口从 2018 年开始修复，2018 年起竣工面积月度累计增速降幅收窄，2019 年实现正向增长，2020 年虽受疫情影响，但其后实现快速增速，延续增长趋势，预计竣工情况将继续改善，带来交房数量的增长，对定制家居行业短期内有较高推动作用。

3、精装修政策的推广使大宗业务重要性提高

近几年，全国精装修住宅开盘数量呈现出高速扩张的状态。精装修要求开发商交房时，厨房和卫生间等的基本设备全部安装完成。根据奥维数据，2018 年精装房家装中，厨房部品（厨房水槽、厨柜等）配置率均在 95%以上。随着 2019 年住建部出台的《住宅项目规范》，国内商品房住

宅精装修开盘套数约为 340 万套，精装修渗透率达到 32%。疫情影响下，2020 年精装市场规模虽没有呈现连续几年的高增规模，但也基本持平。全年精装规模 325 万套。6 月市场回正后呈波动增长，预计疫情造成的恢复期将在 2021 年反弹增长。根据奥维近 5 年精装监测数据及拿地数据增长态势，去掉疫情特殊因素，加上国家环保政策、精装频繁发布政策驱动，预计未来两年将继续保持 25% 的增速。2021 年预计超过 400 万套，2022 年预计超 500 万套。未来十年中国精装修市场尚有 50% 增长空间。随着全装修发展，城镇化和老旧小区改造的持续推进，将激活房地产需求，品质精装住宅延续趋势。在此背景下，定制家居行业，与房地产开发商合作的工装业务占比将有明显提升，大宗业务渠道重要性凸显，将推动定制家居行业稳定发展。

4、新零售模式使销售渠道更加多元化

近年来，以互联网为依托，通过运用大数据、人工智能等先进技术手段对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造，进而重塑业态结构与生态圈的新零售兴起。消费者的购物习惯逐渐发生改变，愿意花费更多时间在互联网浏览挑选产品。同时，互联网提供的定制家具的前置性导购信息打破了家具消费中的诸多信息不对称，使其消费趋向透明。各家居企业产品销售渠道呈现多元化，线上销售及整装企业渠道成为新亮点。这是电商对定制家具的革命。通过线上预订+线下体验+实地测量的模式，定制家具行业线上销售占比正在逐渐上升。未来，直播等电子商务模式将成为现有实体门店销售模式的有效补充。

5、智能家居的发展为定制行业带来新的增长点

智能家居是指以住宅为平台，基于物联网技术，由硬件（智能家电、智能硬件等）、软件系统和计算机平台构成的生态圈，具备自我学习等功能，能够收集、分析用户行为以提供个性化服务。随着 5G 时代的来临和人工智能技术的发展，住宅中智能化应用的场景会大量增加，使得不同场景和需求下家具的设计需求也更为多样化，这会为家具行业尤其是定制行业带来较大的机遇。根据前瞻产业研究院预计，中国智能家居市场规模 2021 年将达到 4369 亿元。目前，大量的互联网企业、通讯企业、家电企业以及家居企业已开始进入这一领域，而智能家居与定制家具的结合将会为家具行业注入新的活力。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2020年	2019年	本年比上年 增减(%)	2018年
总资产	4,128,241,987.06	3,095,398,422.27	33.37	2,784,576,423.99
营业收入	3,840,444,626.70	2,962,140,003.07	29.65	2,432,994,271.02

归属于上市公司股东的净利润	395,444,122.80	329,432,664.59	20.04	272,898,173.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	358,750,953.19	285,244,579.12	25.77	253,476,983.09
归属于上市公司股东的净资产	2,227,993,388.76	1,929,195,827.85	15.49	1,872,299,845.68
经营活动产生的现金流量净额	649,064,563.04	344,382,382.47	88.47	369,829,471.86
基本每股收益(元/股)	1.7753	1.4922	18.97	1.2219
稀释每股收益(元/股)	1.7753	1.4921	18.98	1.2219
加权平均净资产收益率(%)	19.17	17.59	增加1.58个百分点	15.42

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	326,424,853.31	898,023,713.75	1,147,829,479.11	1,468,166,580.53
归属于上市公司股东的净利润	-44,687,572.40	95,374,417.85	147,055,008.61	197,702,268.74
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-45,356,862.03	88,637,378.63	142,408,525.66	173,061,910.93
经营活动产生的现金流量净额	-216,500,676.57	397,586,722.47	78,411,567.69	389,566,949.45

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

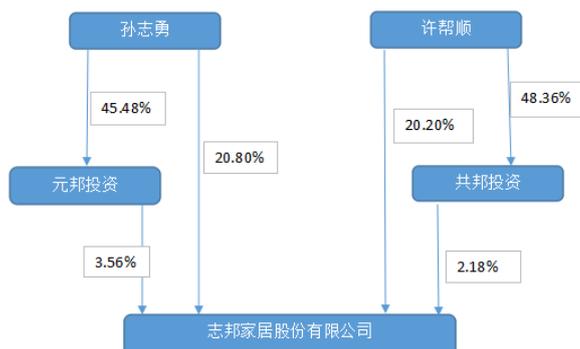
单位：股

截止报告期末普通股股东总数(户)	8,741
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	9,168
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月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 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有 限售条 件的股 份数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
孙志勇	0	46,460,841	20.80	0	质押	3,300,000	境内自 然人
许帮顺	0	45,108,000	20.20	0	质押	5,250,000	境内自 然人
安徽元邦投资 有限公司	0	7,957,895	3.56	0	无		境内非 国有法 人
蒯正东	-1,899,900	6,217,153	2.78	0	无		境内自 然人
香港中央结算 有限公司	3,561,186	5,674,085	2.54	0	无		其他
孙家兵	-230,000	5,181,368	2.32	0	无		境内自 然人
安徽共邦投资 有限公司	-3,100,000	4,857,896	2.18	0	质押	1,820,000	境内非 国有法 人
蔡成武	0	4,118,526	1.84	36,000	无		境内自 然人
程昊	0	3,405,685	1.52	420,000	无		境内自 然人
国元证券股份 有限公司约定 购回式证券交 易专用证券账 户	3,100,000	3,100,000	1.39	0	无		其他
上述股东关联关系或一致行 动的说明	在前述股东中，孙志勇、许帮顺为公司一致行动人，元邦投资为孙志勇控制的公司，共邦投资为许帮顺控制的公司。孙家兵为孙志勇之兄。						
表决权恢复的优先股股东及 持股数量的说明	无						

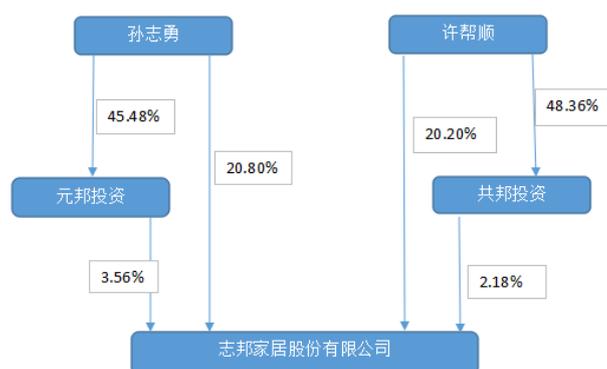
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

□适用 √不适用

5 公司债券情况

□适用 √不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

报告期内，虽然受到疫情的影响，但是在公司管理层及全体员工努力下，公司实现了营业收入、净利润等经济指标稳健增长。2020 年公司实现营业收入 384,044.46 万元，同比增长 29.65%；归属于母公司股东的净利润 39,544.41 万元，同比增长 20.04%。报告期内，公司取得了较好的经营业绩，为公司 2021 年及以后持续、快速、健康发展构筑了良好的基础。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

详见本报告“第十一节 财务报告 三、财务报表附注（四）、一、财务报表的编制基础 44、重要会计政策和会计估计的变更”

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

本期纳入合并财务报表范围的子公司主体共 8 户，具体包括：

子公司名称	子公司类型	级次	持股比例（%）	表决权比例（%）
合肥志邦家居有限公司	全资子公司	二级	100.00	100.00
合肥志邦家具销售有限公司	全资子公司	二级	100.00	100.00
合肥志邦木业有限公司	全资子公司	二级	100.00	100.00
ZBOMSingaporePte.Ltd.（以下简称“Singapore”）	全资子公司	二级	100.00	100.00
ZBOMAustraliaPtyLtd（以下简称“Australia”）	全资子公司	二级	100.00	100.00
安徽昱志晟邦股权投资有限公司	全资子公司	二级	100.00	100.00
广东志邦家居有限公司	全资子公司	二级	100.00	100.00
ZBOMCabinets,Corp.（以下简称“Cabinets”）	全资子公司	二级	100.00	100.00