

东易日盛家居装饰集团股份有限公司 关于对深圳证券交易所问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

东易日盛家居装饰集团股份有限公司（以下简称“东易日盛”、“公司”）于8月26日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对东易日盛家居装饰集团股份有限公司2019年半年报的问询函》（中小板问询函【2019】第3号）（以下简称“问询函”），公司对此高度重视，现将问询函所涉事项回复如下：

问题一、报告期内，你公司实现营业收入186,461.35万元，同比增长3.02%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为-6,180.79万元，同比下降663.34%。请你公司结合报告期经营环境、订单签订情况、重要工程施工进度、毛利率、期间费用及资产减值等变化情况，说明报告期内营业收入增长而净利润大幅下滑的原因及合理性。

【回复】

2019年上半年，全球经济增速预期进一步放缓，贸易规则面临挑战，外部不确定因素凸显。同时，国家对房地产调控政策松绑预期下降，家装行业也面临增量市场向存量市场转型、行业竞争加剧等诸多考验。

报告期内，公司业绩下降主要系家装业务受季节性因素影响，同时上半年公司继续推进速美业务宣传、销售团队扩充等家装项目前期工作导致期间费用上升，此外，也受到收入结构变化，行业成本上升等因素影响。目前，公司将进一步围绕提升整体产品力和运营效率进行规划，强化家装产品化能力完善，并推出整装产品、局装产品、全屋定制、软装产品等满足用户的多元需求并加快公司业务数字化的推进提高公司整体运行效率。

公司主要从事面对个人客户的整体家装设计、工程施工、主材代理、自产的木作产品配套、软装设计及精装后的家居产品等系列服务，家装业务占主营业务

比重近90%，均为小单值的设计、工程业务。2019年上半年公司新签订单24.01亿元，较上年同期增长7.74%，其中家装业务20.54亿元，较上年同期增长3.13%。

2019年上半年影响公司净利润的主要指标如下：

单位：万元

项目	2019 半年度	2018 半年度	增长额	增长率
营业收入	186,461.35	180,998.66	5,462.68	3.02%
营业成本	124,227.92	115,763.41	8,464.51	7.31%
期间费用及附加税	65,513.20	59,514.05	5,999.15	10.08%
其他收益	1.94		1.94	
投资收益	919.06	1,797.85	-878.78	-48.88%
信用减值损失	850.10	565.45	284.65	50.34%
资产减值损失	80.73	89.94	-9.21	-10.24%
营业外净收益	905.86	424.15	481.70	113.57%
所得税费用	1,592.64	2,834.98	-1,242.33	-43.82%
净利润	-3,976.38	4,452.84	-8,429.22	-189.30%
归属于母公司净利润	-6,180.79	1,097.17	-7,277.96	-663.34%

各指标变化对净利润的影响具体如下：

1、2019年半年度较2018年半年度，公司工程收入增长3.99%，但设计收入下降10.36%，收入结构中毛利率较高的设计收入占比下降，收入结构的变化致使整体毛利率有所下降；详见下表：

主营业务收入结构变化表

单位：万元

项目	2019 半年度		2018 半年度		同比增减
	金额	占主营业务收入比重	金额	占主营业务收入比重	
主营业务收入合计	183,403.73	100%	179,204.56	100%	2.34%
分产品					
工程收入	163,281.31	89.03%	157,020.69	87.62%	3.99%
设计收入	18,739.83	10.22%	20,906.25	11.67%	-10.36%
特许收入	368.22	0.20%	348.27	0.19%	5.73%
销售	758.10	0.41%	655.25	0.37%	15.70%
软件转让	-	0.00%	8.43	0.00%	-100.00%
运装收入	256.27	0.14%	265.66	0.15%	-3.53%

2、2019年半年度较2018年半年度，公司工程成本增长6.37%，超过工程收入的增幅3.99%；设计成本增长21.18%，设计收入为同比下降10.36%；主营业务成本同比增长7.27%，超过主营业务收入的增幅2.34%，详见下表：

主营业务成本结构变化表

单位：万元

项目	2019 半年度		2018 半年度		同比增减
	金额	占主营业务成本比重	金额	占主营业务成本比重	
主营业成本合计	123,732.98	100%	115,348.32	100%	7.27%
分产品					
工程成本	113,946.46	92.09%	107,118.83	92.87%	6.37%
设计成本	9,110.21	7.36%	7,517.84	6.52%	21.18%
特许成本	0.00	0.00%	0.00	0.00%	
销售	435.04	0.35%	542.94	0.47%	-19.87%
软件转让	0.00	0.00%	0.00	0.00%	
运装成本	241.28	0.19%	168.71	0.15%	43.02%

3、工程业务、设计业务在报告期内因人工成本增加、外协等因素也导致毛利率下降。详见下表：

主营业务中分产品业务的毛利率变化表

单位：万元

项目	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
工程收入	163,281.31	113,946.46	30.21%	3.99%	6.37%	-1.57%
设计收入	18,739.83	9,110.21	51.39%	-10.36%	21.18%	-12.65%
特许收入	368.22	-	100.00%	5.73%		0.00%
销售	758.10	435.04	42.61%	15.70%	-19.87%	25.47%
运装收入	256.27	241.28	5.85%	-3.53%	43.02%	-30.65%

4、期间费用增加

(1) 家装行业存在一定季节性，报告期仍处上半年投入期间，职工薪酬增加 4243.65 万元，主要是因人员增加所致。人员增加的原因一是速美业务在业务拓展期，随着店面开设，人员陆续增加，同期费用增大；二是一二线城市房地产精装比例快速提高，家装业务的主要市场由新房市场转向存量房市场，存量小区家装业务开拓的难度大，需要更多的营销、市拓人员对存量小区的客源持续深入挖掘，因而人员费用增大，目前仍在转型、调整期。同时，近年来新聘人员的人工成本也在逐年增长，也对上半年费用形成一定影响。未来随着公司对市场变化把控能力的提升、团队磨合到位，人均效率将会进一步提升。

(2) 房租物业费共增长 1290.08 万元，主要原因一是近年来房租费用每年普遍增长；二是速美业务 2018 年共新增开设 20 余家店面，主要为 4 月之后开设；

2018年个性化家装业务也新开合肥、福州分公司及其他地区10余家新店，主要是在5月之后新开，店面增加相应房租物业费用按使用期间费用分摊入账，致费用增长。

(3) 店面及办公室装修费用摊销增加544.88万元，也是因店面增加按期分摊费用所致。

项目	2019年	2018年	增长额	增长率
总期间费用	64,318.90	58,309.51	6,009.39	10.31%
其中：职工薪酬	31,234.61	26,990.96	4,243.65	15.72%
房租、物业费	9,233.36	7,943.28	1,290.08	16.24%
装修费摊销	1,780.61	1,235.73	544.88	44.09%
办公费用	6,327.54	6,046.42	281.12	4.65%
样品摊销	396.73	240.93	155.8	64.67%
水电及供暖费	587.39	548.02	39.37	7.18%

5、投资收益下降

报告期投资收益较上年同期下降主要是处置可供出售金融资产取得的投资收益下降，去年处置两个项目获得收益1075.00万元，今年同期处置一个项目收益405.40万元。

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	增长额
权益法核算的长期股权投资收益	-164.71	-89.44	-75.26
可供出售金融资产在持有期间的投资收益	0.00	38.19	-38.19
处置可供出售金融资产取得的投资收益	405.40	1,075.00	-669.60
银行理财收益	678.37	774.10	-95.73
合计	919.06	1,797.85	-878.78

6、资产及信用减值损失增加

报告期信用减值损失较上年同期增加的主要原因是应收账款增加计提坏账准备增加，共增加250万元。

单位：万元

项目	2019半年度	2018半年度	增长额
信用减值损失	850.10	565.45	284.65
资产减值损失	80.73	89.94	-9.21

综上，2019年上半年收入同比增长3.02%，对净利润影响金额为1968.85万元；毛利率同比下降2.67%，对净利润影响金额为-4,970.68万元；期间费用及附加税同比增长10.08%，对净利润影响金额为-5,999.15万元；信用减值损失同比增长

50.34%，对净利润影响金额为-284.65万；投资收益同比下降48.88%，对净利润影响金额-878.78万元；以上因素导致公司报告期营业收入上升3.02%，但归母净利润同比下降663.34%。

2018年下半年起，随着国家房地产调控政策趋严，家装行业也面临消费升级与消费降级并行的局面，并呈现整体收入增速放缓及成本上升，公司正在通过深挖存量房扩大市场规模、推进数字化应用提高效率，并采取调整配套产品结构降低低毛利产品的比例以控制成本率等措施，提升收入及毛利率。

问题二、报告期内，你公司主要子公司速美集家科技有限公司亏损5,168.74万元。请结合该子公司的业务开展情况、业务模式、功能定位以及历史经营业绩等情况，说明其报告期内亏损的具体原因、未来发展战略和经营计划及对公司业绩可能产生的影响。

【回复】

1、报告期内速美集家科技有限公司（以下简称“速美”或“速美业务”）亏损的具体原因

速美业务是公司近年来推出的产品化、互联网化家装业务，主要针对85、90后追求精致生活品质的客户群体、以互联网的思维深度整合家装业务，以新技术改造传统业务流程，具有高性价比、标准化、可复制等特点。标准化具体体现为：设计标准化——DIM+数装美居系统设计，所见即所得；施工标准化——DIM+标准工艺、45个工作日标准工期、在线监理系统管控施工质量；报价标准化——按平米系统报价；主材标准化——全国统一采购入库，另外有自营专业物流配送，保障配送时效和质量。

公司速美业务在发展初期的运营模式为落地服务商模式，2017年四季度起因转化率低、可控制度低，公司逐步将运营模式调整为“直营为主”，加快了直营店面的建设工作。公司直营模式是直接管理，模式可复制，在人才培养调度、产品开发推广、数字化信息化推动方面，更易于发挥整体优势；另外，在速美直营店开设前期，也依托于公司个性化家装A6业务所在城市开设新店，有利于在财务管理、人力资源管理、营销运营等方面共享资源、提升品牌输出效率并获得消费者认可。截止2019年半年度速美业务共有48个直营门店。

2019年上半年，产品研发方面，速美完成了“智享装产品”，运用智能照明、智能安防、智能语音、智能门锁、智能窗帘、智能洁具，智能净化水槽等多种设备联动系统，从安全、环保、健康、时尚、科技出发，带来全新的智能现代化的家居生活环境；完成了“小家配齐产品”，集硬装、软装、定制家具于一体设计，并针对小户型特点开发4个系列自营活动家具，“现代”“皓月”“套格”“木语”等产品系列，融入软装窗帘，灯饰的产品组合，打造高品质、高服务、高性价比的整装产品。并根据客户需求对原有“快节奏洗手间生活方式”、“宠物阳台的生活方式”、“开放式厨房生活方式”等套餐产品进行了进一步的迭代升级，目前速美产品在全国共有32款套餐，满足各区域市场不同客户的需求。详见半年报“报告期内公司从事的主要业务”部分。

在设计方面，DIM+实现深化设计的三维施工图自动生成，确保图纸的可视性和准确性，同时完成自动精准报价，使隐蔽工程透明化，解决水电增项问题，有效杜绝工程费用增项，大幅提升客户满意度，截至目前根据速美业务已竣工户数统计，通过DIM+系统完成图纸的算量及报价准确率达95%以上。

在营销获客方面，除了以直营门店及小区拓展进行客户承揽，同时通过主流线上获客渠道布局，包括与四大搜索引擎合作、广泛拓展自媒体渠道、利用双微、抖音等新兴平台等，并先后在天猫、淘宝、京东等平台开设直营店铺；同时对主力获客平台PC官网、H5官网进行改造，还完成微官网、官方APP、微商城和小程序的开发上线工作。

在项目管理方面，公司通过“在线监理系统”、“事事明管理”等实现全程实时线上把控工程质量、把握施工进度、控制项目风险，提高监理管理效率，形成前端、运营平台、工厂多方协同，帮助客户直观有效的监督工程进度、工程质量、全程跟进了解，目前速美业务已全部上线使用。实现了交付运营体系的完善并实现通过系统运作保障直营体系按质、准时高效交付，保证了店面运营工作的精细化推进，并稳步提升了速美的准时交付率和客户满意度。

速美业务历史财务指标变动情况

单位：万元

项目	2017 半年度	2018 半年度		2019 半年度	
	金额	金额	增长比	金额	增长比
营业收入	3,566.43	4,136.27	15.98%	12,235.43	195.8%
营业成本	3,479.48	3,676.03	5.65%	9,230.34	151.1%

期间费用及附加税	3,230.75	3,924.41	21.47%	8,223.14	109.5%
资产减值损失	7.22	10.21	41.44%	44.28	333.7%
非经常性损益	-9.86	20.92	-312.27%	93.59	347.4%
净利润	-3,160.88	-3,453.46	9.26%	-5,168.74	-49.7%
毛利率	2.44%	11.13%	8.69%	24.56%	15.9%

速美业务两年同期期间费用变动情况

单位：万元

项目	2019 半年度	2018 半年度	增长额	增长率
期间费用	8,175.59	3,894.36	4,281.23	109.93%
其中：职工薪酬	3,687.08	1,361.20	2,325.88	170.87%
宣传费	1,509.65	766.13	743.52	97.05%
房租、物业费用	1,458.53	817.89	640.64	78.33%
装修费用	503.05	200.33	302.72	151.11%

由上表，速美业务 2019 年半年度收入较 2018 年同期增长 195.8%，增幅明显；毛利率较 2018 年同期上升 15.9%，集约效应初步显现；期间费用及附加税较 2018 年同期增长 109.5%，主要是直营分公司拓展过程中的职工薪酬、宣传费、房租物业及装修费增长。

2019 年上半年速美业务仍处于直营业务模式稳定的初期，收入虽有大幅增长、毛利率也较同期提升，但相应成本、费用大幅增加。为了拓展业务范围，根据区域市场发展需求在多地开设新店面，并持续对已有店面进行盘点、调整、迭代、优化城市布局，在广告投放和营销渠道的开拓方面加大了投入。另外，随着店面的稳定、人员到位，相关人员成本、专业培训的费用投入也相应增加。综上，速美业务报告期内亏损的主要原因是：相关成本及费用投入较大，而收入、毛利转化延后，故呈现亏损状态。未来，随着营销获客的逐渐开展，速美业务订单及收入将继续快速增长，并逐步显现减亏态势。

2、速美业务未来的发展战略和经营计划

未来家装行业的竞争核心依靠技术和服 务，完成技术升级，并提供可持续性的服务，才能不断提升企业的核心竞争力。速美业务将持续坚持全面互联网化、高技术化、数字化，全信息化的高科技战略，增强新技术能力的建设运用，强化公司中台体系化的支撑与输出能力。构建业务运营的信息传递及精准度输出的整体信息闭环，实现家装效率化运营，实现产品化家装业务的快速规模化增长。

速美业务为产品化家装业务，可以通过建立物流仓储系统、集中规模化采购来降低材料成本，另外，通过数字化、信息化系统，员工可大幅提升工作效率，

扩大任务量，节约人工成本；未来，公司将通过开发产品包并完善样板间产品展示，提升客户均单值，同时根据市场及客户需求，不断研发完善具有市场竞争力的套餐产品。

未来的主要经营计划主要有：

主要对 2019 年下半年及 2020 年楼盘重新进行调研、分析，锁定重点小区，制定营销策略，提升小区占有率；

公司将对存量房进行全面复盘，制定策略：分别加强外埠区域市场的深度拓展，对重点区域的目标楼盘，结合工程现有资源，充分发挥种子用户的作用，联合开发，针对小区的具体需求制定相应政策，通过线上社群营销与线下活动开展合力提高营销效率；

深入研究政府政策，楼盘走势、个性化家装、标准化家装的发展趋势，明确分公司核心竞争力，确保分公司良性经营等；

推出 1699 及一户一价套餐产品，增加市场竞争力；速美旗舰店样板间打造，提升客户体验感；

内部管理能力提升方面，将持续在人员招聘、培训、培养及稳定性方面不断提升；进行熟悉速美、热爱速美、专注速美的专业能力的强化培训；各项流程、制度标准、考核的完善及落地执行等。

问题三、报告期末，你公司银行理财产品余额为61,542万元。请你公司补充说明上述银行理财产品的相关信息，包括但不限于涉及的银行、产品名称、产品投向、资金来源、风险等级、金额、投资期限、预期收益率等，是否履行审议程序及信息披露义务。

【回复】

报告期末，我公司银行理财产品余额为 61,452 万元，按投资期限分类为固定期限和无固定期限，其中固定期限理财为 35,600 万元、无固定期限理财为 25,942 万元。

1、固定期限理财明细

投资主体	银行名称	产品名称	资金来源	风险等级	投资期限	金额 (万元)	预期收益	产品投向
山西东易园装饰工程有限公司	光大银行太原桃园路支行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.5.8-2019.7.8	1,000	5.66	货币性资产
山西东易园装饰工程有限公司	光大银行太原桃园路支行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.6.10-2019.8.10	1,000	5.66	货币性资产
山西东易园装饰工程有限公司	光大银行太原桃园路支行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.6.6-2019.9.6	1,000	8.84	货币性资产
南通东易通盛装饰工程有限公司	交通银行南通分行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.5.10-2019.7.12	100	0.62	三个月期限的上海银行间同业拆放利率
南通东易通盛装饰工程有限公司	交通银行南通分行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.5.10-2019.9.12	100	1.28	三个月期限的上海银行间同业拆放利率
南通东易通盛装饰工程有限公司	交通银行南通分行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.6.17-2019.8.19	100	0.60	三个月期限的上海银行间同业拆放利率
长春东易富盛德装饰有限公司	交通银行长春新发支行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.3.15-2019.12.13	600	17.46	
上海创域实业有限公司	建设银行杨浦支行	乾元—睿盈	自有资金	中等风险	2019.5.27-2019.9.24	3,000	37.97-	
上海创域实业有限公司	建设银行杨浦支行	乾元—特享型	自有资金	中等风险	2019.4.27-2019.9.24	10,000	163.41-	

东易日盛家居装饰集团股份有限公司	江苏银行北京德胜支行	宝溢融 C3	募集资金	低风险	2019.5.22-2019.8.21	14,900	137.45	主要投资于货币市场工具类资产、固定收益类资产、债权类资产及其他符合监管要求的资产及其组合。
东易日盛家居装饰集团股份有限公司	江苏银行北京德胜支行	宝溢融 C3	募集资金	低风险	2019.5.22-2019.8.21	3,800	35.05	主要投资于货币市场工具类资产、固定收益类资产、债权类资产及其他符合监管要求的资产及其组合。

2、无固定期限理财明细

投资主体	银行名称	产品名称	资金来源	风险等级	购买日期	金额 (万元)	产品投向
长春东易富盛德装饰有限公司	交通银行长春新发支行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.3.15	700	
长春东易富盛德装饰有限公司	交通银行长春新发支行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.6.14	100	
长春东易富盛德装饰有限公司	交通银行长春新发支行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.6.26	100	
集艾室内设计(上海)有限公司	招商银行虹桥支行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.6.3	630	购买理财产品
集艾室内设计(上海)有限公司	招商银行虹桥支行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.6.27	80	购买理财产品
上海利迅建筑装饰有限公司	招商银行虹桥支行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.6.3	2,132	购买理财产品

投资主体	银行名称	产品名称	资金来源	风险等级	购买日期	金额 (万元)	产品投向
上海创域实业有限公司	建设银行杨浦支行	乾元-日日盈	自有资金	较低风险	2019.4.3	80	
上海创域实业有限公司	建设银行杨浦支行	乾元-日日盈	自有资金	较低风险	2019.4.19	300	
上海创域实业有限公司	建设银行杨浦支行	乾元-日日盈	自有资金	较低风险	2019.4.23	400	
上海创域实业有限公司	建设银行杨浦支行	乾元-日日盈	自有资金	较低风险	2019.6.5	1,170	
上海德光家具设计有限公司	中国建设银行七宝支行	乾元-私享	自有资金	较低风险	2019.1.3	500	
上海德光家具设计有限公司	中国建设银行七宝支行	乾元-私享	自有资金	中等风险	2019.2.1	50	本产品满足客户流动性、收益性和安全性的理财需求
上海德光家具设计有限公司	中国建设银行七宝支行	乾元-日日盈	自有资金	较低风险	2019.3.13	800	本产品满足客户流动性、收益性和安全性的理财需求
上海德光家具设计有限公司	中国建设银行七宝支行	乾元-私享	自有资金	中等风险	2019.4.19	900	本产品满足客户流动性、收益性和安全性的理财需求
东易日盛家居装饰集团股份有限公司	交通银行北京分行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.6.26	8,000	三个月期限的上海银行间同业拆放利率
文景易盛投资有限公司	交通银行北京分行	结构性存款	自有资金	低风险	2019.4.3	10,000	三个月期限的上海银行间同业拆放利率

公司于2019年1月3日召开第四届董事会第十三次（临时）会议及第四届监事会第十二次（临时）会议，并于2019年1月21日召开2019年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司2019年度闲置募集资金委托理财计划的议案》及《关于公司2019年度闲置自有资金委托理财计划的议案》。2019年度公司理财计划拟使用闲置募集资金不超过人民币2亿元、闲置自有资金不超过人民币15亿元，适时购买安全性高、流动性好的银行理财产品。

报告期内，公司购买理财产品信息披露如下：

序号	申购方	银行名称	产品名称	产品类型	投资金额 (万元)	披露日期	公告编号
1	东易日盛	江苏银行德胜支行	宝溢融C3	保本浮动收益型	14,900	2019.5.22	2019-039
2	东易日盛	江苏银行德胜支行	宝溢融C3	保本浮动收益型	3,800	2019.5.22	2019-039

3	东易日盛	交通银行北京市分行	结构性存款	价格结构性	5,000	2019.5.6	2019-036
4	文景易盛	交通银行北京市分行	结构性存款	价格结构性	10,000	2019.5.6	2019-036
5	东易日盛	江苏银行德胜支行	宝溢融C3	保本浮动收益型	3,800	2019.2.1	2019-012
6	东易日盛	江苏银行德胜支行	宝溢融C3	保本浮动收益型	15,000	2019.2.1	2019-012

经自查，公司购买银行理财产品已履行相应审议程序及信息披露义务。

问题四、请你公司补充披露“按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况”的具体情况，包括但不限于交易发生的背景、期末余额、占应收账款合计数的比例、应收账款计提的坏账准备金额、客户与公司及实际控制人、公司董事、监事、高管及其亲属和持股5%以上的股东是否存在关联关系等。

【回复】

公司主要业务是面向个人客户的家装业务，采用预收账款方式，不存在应收账款；公司业务中占比较小的精工装及公装业务，因业务模式及协议约定相应的回款周期而产生应收账款。

本报告期“按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况”具体见下表，并经自查，本报告期期末应收未收款的欠款方与公司董事、监事、高管及其亲属和持股5%以上的股东均不存在关联关系。

单位：万元

单位名称	期末余额	占应收账款比例(%)	坏账准备	交易发生背景	是否存在关联关系
山东宝都房地产开发有限公司	2,708.69	5.41	445.55	建筑安装工程承包	否
青岛中地万鑫房地产开发有限公司	1,841.36	3.68	209.06	建筑安装工程承包	否
北京优高雅装饰工程有限公司	1,522.20	3.04	958.28	建筑安装工程承包	否
陵水大溪地农旅业开发有限公司	1,143.40	2.29	222.31	建筑安装工程承包	否
青岛佳龙腾置业有限公司	1,079.00	2.16	76.80	建筑安装工程承包	否
合计	8,294.65	16.58	1,912.01		

特此公告。

东易日盛家居装饰集团股份有限公司

董事会

二〇一九年九月七日