

证券代码：002375

证券简称：亚厦股份

公告编号：2020-012

## 浙江亚厦装饰股份有限公司 2019 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：以分红派息股权登记日总股本扣除已回购股份数后的最新股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.33 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

### 二、公司基本情况

#### 1、公司简介

股票简称	亚厦股份	股票代码	002375
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	戴轶钧	梁晓岚	
办公地址	浙江省杭州市西湖区沙秀路 99 号亚厦中心 A 座	浙江省杭州市西湖区沙秀路 99 号亚厦中心 A 座	
电话	0571-28208786	0571-28208786	
电子信箱	yasha_002375@163.com	yasha_002375@163.com	

## 2、报告期主要业务或产品简介

公司主营业务为建筑装饰装修工程、建筑幕墙工程、互联网家装、建筑智能化工程的设计和施工。公司作为中国建筑装饰行业领跑者，充分发挥企业标杆作用，推动产业化进程，引领科技创新，致力于打造“一体化”大装饰蓝海战略，在大型公共建筑装修、高端星级酒店、高档住宅精装修和建筑智能化工程领域独占鳌头。公司已连续 14 年蝉联中国建筑装饰百强企业第二名，亚厦幕墙连续 2 年获得中国建筑幕墙行业百强企业第二名，综合实力位居行业前列。公司是行业首家“国家高新技术企业”、“全国重合同守信用单位”、“全国建筑装饰行业首批 AAA 信用等级企业”、“亚太最佳上市公司 50 强”，拥有建筑装饰行业唯一一家国家住宅产业化基地、国家装配式建筑产业基地和 CNAS 实验室。

公司自成立以来始终秉承以“做精、做专、做强、做长”为经营理念，以“诚信务实、艰苦奋斗、创新变革、感恩怀德”为核心价值观，严格落实“以 EPC 模式向大体量项目与海外市场发力，重点布局和推动装配式装修的产业升级，通过 2018-2022 年五年的努力，实现稳固行业龙头”的战略目标，致力于成为以技术研发为核心、工业制造为平台、产业服务为导向的建筑装饰行业领跑者。

报告期内，公司在 EPC 项目上实现了由点到面全面铺开，湖畔大学、嵊州宾馆、长江之舟、绍兴饭店二期，EPC 项目的经营和交付能力不断夯实，公司整体项目单体体量和质量持续稳步提高，工业化装配式装修运作日渐成熟，一方面提炼成功经验并形成市场策略，另一方面主动出击、精准卡位，撬动、创造和赢得市场，通过持续的战略聚焦，逐步建立自身的品牌效应。

在相继承接施工 2014 年北京 APEC 峰会主会场、2016 年杭州 G20 首脑峰会主会场、2017 年厦门金砖五国峰会主会场、2018 年上合组织青岛峰会主会场等国家级标志性工程的基础上，2019 年公司及子公司圆满交付多项国家级、省级重点工程，包括北京大兴国际机场工程、上海浦东国际机场三期扩建工程、宁波栎社国际机场三期扩建工程、甘南丝绸之路“一会一节”主会场工程、广州卓美亚酒店工程、南京长江之舟综合体工程等。

2019 年，由浙江省建筑装饰行业协会和公司共同主编的《装配式内装工程施工质量验收规范》正式批准发布为浙江省工程建设标准，本《规范》是公司在工业化装配式装修领域继《建筑工业化内装工程技术规程》(T/CECS 558-2018)后，又一主编的重要标准。从装配式吊顶工程、装配式隔墙工程、装配式墙面工程、装配式楼(地)面工程、装配式内门窗工程、集成厨房、集成卫生间、子分部工程质量验收等方面制定验收规范，有利于加强装配式内装工程施工质量管理，规范装配式内装工程施工质量验收，保证装配式内装工程施工质量。作为工业化装配式装修领域的领先企业，公司将继续不断丰富和完善企业技术标准体系建设，推动行业技术进步，充分发挥自身优势，进一步提升公司的核心竞争力，并为促进行业健康发展、有序发展起到示范和引领作用。

报告期内，公司经营模式未发生重大变化。目前公司的主要经营模式如下：

### 1、业务承接模式

公司设计、施工承接一般通过招投标模式(公开招标、邀请招标)和主动承揽模式两种方式。对于《中华人民共和国招标投标法》规定的必须进行招投标的项目和甲方(业主)要求进行招标的项目，公司组织有

关人员进行投标。对于不属于《中华人民共和国招标投标法》规定的必须进行招投标且甲方（业主）不要求招投标的部分项目，由公司业务员开拓业务渠道并进行业务联系。

## 2、采购模式

公司采购的主要材料包括标准品、非标准品、石材和木制品等建筑装饰材料。根据项目的实际情况，项目所需材料的采购模式分为三种：①集中采购模式：集采中心按照项目材料使用计划，从公司合格供应商资源库的供应商中选择优质供应商，通过招标或议价模式，选择符合项目实际要求的供应商，并与供应商签订材料采购合同，由其供应材料。②甲指乙供采购模式：项目材料为甲方（业主）指定品牌、供应商的，由集采中心与指定品牌供应商通过议价谈判后，并与供应商签订材料采购合同，由其供应材料。③甲供材料采购模式：材料由甲方（业主）自行采购，材料采购合同由甲方与供应商签订，公司只负责施工。

公司项目施工所需的辅材辅料/物料、零星材料由于采购灵活度高、金额小，一般需在项目当地采购，故由公司集采中心授权分公司或项目部材料员进行采购。

## 3、施工模式

公司采用项目经理负责制的精细化施工管理模式。项目合同签订后，工程管理中心根据项目性质、项目经理过往施工经验等方面因素，选拔合适的项目经理，项目经理再根据合同及项目情况组建项目团队，团队成员包括技术员、安全员、质检员、资料员、预算员、采购员和一大批优秀的、经验丰富的一线施工人员等。具体施工过程中，公司也与具有资质的劳务分包公司签订《劳务分包协议》，劳务分包公司派出部分施工人员在公司项目团队主要人员的组织管理下进行施工，确保项目顺利进行。

## 4、竣工验收和资金结算模式

对于已按照设计文件规定的内容建成、符合验收标准的工程项目，公司将依据施工图、设计变更单、工程联系单等资料组织竣工验收。公司的工程款结算流程分为工程预付款、工程进度款、竣工验收、竣工决算款及质量保证金等阶段，具体结算情况根据完工进度和合同约定而定。

### 3、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

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	10,785,629,767.25	9,199,473,022.70	17.24%	9,068,796,959.61
归属于上市公司股东的净利润	425,666,944.49	368,840,092.32	15.41%	360,320,456.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	336,778,652.72	271,693,713.91	23.96%	316,185,561.51
经营活动产生的现金流量净额	428,560,351.61	-128,310,289.81	434.00%	158,819,244.48
基本每股收益（元/股）	0.32	0.28	14.29%	0.27
稀释每股收益（元/股）	0.32	0.28	14.29%	0.27
加权平均净资产收益率	5.40%	4.81%	0.59%	4.90%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	21,630,126,543.08	20,916,024,708.53	3.41%	19,958,924,072.05
归属于上市公司股东的净资产	8,018,158,789.78	7,879,183,423.24	1.76%	7,501,743,057.28

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,968,537,500.65	2,757,438,137.19	2,786,629,096.65	3,273,025,032.76
归属于上市公司股东的净利润	83,347,154.64	103,221,623.21	111,285,992.63	127,812,174.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	71,902,605.39	92,443,690.04	95,117,086.51	77,315,270.78
经营活动产生的现金流量净额	-645,499,669.45	243,469,583.69	-267,784,529.28	1,098,374,966.65

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

#### 4、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

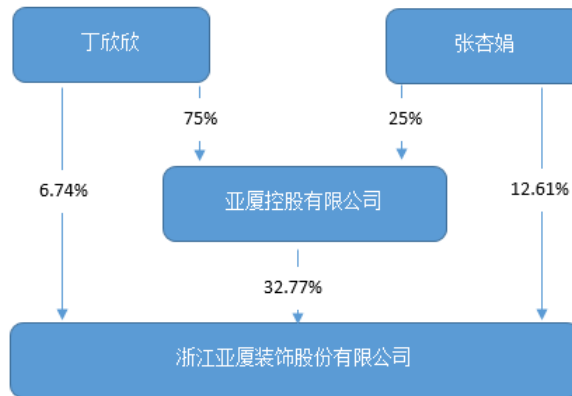
报告期末普通股股东总数	36,461	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	32,773	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	—	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	—
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
亚厦控股有限公司	境内非国有法人	32.77%	439,090,032	—	质押	315,964,871	
张杏娟	境内自然人	12.61%	169,016,596	—	质押	39,176,999	
丁欣欣	境内自然人	6.74%	90,250,107	—	—	—	
中意人寿保险有限公司-中石油年金产品--股票账户	其他	1.33%	17,871,407	—	—	—	
中国银行-易方达稳健收益债券型证券投资基金	其他	1.19%	15,984,016	—	—	—	
香港中央结算有限公司	境外法人	1.19%	15,887,564	—	—	—	
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.12%	15,016,200	—	—	—	
中国证券金融股份有限公司	境内非国有法人	0.96%	12,828,319	—	—	—	
丁泽成	境内自然人	0.90%	12,000,050	9,000,037	—	—	
王文广	境内自然人	0.77%	10,331,280	—	质押	8,209,194	
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、丁欣欣先生和张杏娟女士夫妇为公司实际控制人，合计持有亚厦控股有限公司 100% 股份； 2、王文广先生为丁欣欣先生之表弟； 3、丁泽成先生为丁欣欣先生和张杏娟女士之子； 4、除上述实际控制人或关联关系外，公司未知前十名股东、前十名无限售条件股东之间是否存在其他关联关系，也未知是否存在《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）	公司股东亚厦控股有限公司除通过普通证券账户持有 319,659,885 股外，还通过海通证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 119,430,147 股，实际合计持 439,090,032 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



## 5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

## 三、经营情况讨论与分析

## 1、报告期经营情况简介

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第 6 号——上市公司从事装修装饰业务》的披露要求

2019 年，中美贸易摩擦、人民币汇率波动等错综复杂的不确定因素、风险和挑战明显上升，且在国内去产能、去库存、去杠杆及房地产调控新常态、基础设施投资增速放缓的背景下，国内经济发展和企业经营面临诸多考验。

2019 年，公司圆满完成董、监事会的换届选举，平稳过渡至新一届董、监事会。面对全球经济持续低迷、国内经济下行压力加大及市场竞争日趋激烈等严峻形势，公司在新一届董事会的坚强领导下，紧紧围绕“以 EPC 模式向大体量项目与海外市场发力，重点布局和推动装配式装修的产业升级，通过 2018-2022 年五年的努力，实现稳固行业龙头”的战略目标，积极转变经营理念，加快业务结构优化升级，项目单一体量和质量稳步提升。同时，公司继续深入推进内部协同，多维度联动提升项目经营能力，促进公司全年经营业绩增长。

报告期内，公司实现营业收入1,078,562.98万元，比上年同期增长17.24%，实现营业利润54,264.00万元，比上年同期增长17.97%，实现归属于母公司的净利润42,566.69万元，同比增长15.41%。

2019 年是公司五年战略的破局之年，报告期内，公司主要开展了以下工作：

## (一) 以五年战略为导向，稳健发展主业

## 1、大体量项目取得突破

2019 年公司 EPC 项目由点到面全面铺开，相继斩获了湖畔大学、嵊州宾馆、长江之舟、绍兴饭店二期等大体量优质项目，EPC 项目的承接锻炼了各分子公司协同作战的能力，也提高了公司交付团队在大型 EPC 项目方面的管理能力和信心，EPC 项目的经营和交付能力不断夯实，公司整体项目单体体量和质量持续稳步提高。

## 2、海外市场取得进展

2019 年公司接洽海外项目，从初步市场摸排和机会线索，迈入实质性市场布局和项目合作，海外市场取得实质性进展。

## 3、工业化装配式装修运作日渐成熟

公司充分发挥工业化装配式装修先发优势，开展工业化技术营销培训，强化营销人员能力建设，打通供应链、生产配套机制，以前期沟通、考察，样板房制作等方式有计划有步骤地在重点区域市场布局，推介工业化装配式装修的理念和优势，接洽工业化装配式装修项目，全面布局工业化装配式装修这个深蓝海领域。

从成都当代璞誉样板到郑州启迪样板房，到长安通讯和江与城工业化项目，这些项目在短时间内超预期完成任务标志着公司实现了工业化装配式装修项目的量产能力。营销、研发、工厂、交付的一体化拉通，促使工业化全系统能力提升，为明确工业化战略的实施积累了宝贵经验。

公司在工业化装配式装修道路上的探索和实践过程中，一方面提炼成功经验并形成市场策略，另一方面主动出击、精准卡位，撬动、创造和赢得市场，通过持续的战略聚焦，在市场扩大品牌知名度，拉开和竞争对手的差距，赢得客户和市场的认可，从而提升企业核心竞争力，实现公司跨越式发展。

### （二）以提质增效为重点，提升和巩固行业地位

#### 1、调整优化市场布局

2019 年，各重点区域市场的竞争日益激烈，公司调整和优化全国区域市场布局，在强化已有区域的基础上，新增重点区域的营销团队，全面提升区域市场精耕细作的能力；聚焦战略客户，继续扩大与优质客户合作的深度和广度；加强营销团队建设，从“设计、施工、营销”拉动订单。2019 年公司新签订单 145.25 亿元，同比增长 24.01%。

#### 2、强化内部协同管理

公司加强运营管理，倡导“服务营销”，围绕“以客户为中心”，落实“项目全生命周期运营管理体系”，进行施工、采购、生产、设计、资金计划月度管控闭环，跨条线深度联动能力加强，在客户满意度、过程管理和交付保障上均有显著提高，订单快速转化。

公司持续强化内部协同管理。财务以业财融合视角从管控走向服务和支撑，深度参与业务运作，助力业务经营目标实现；人力工作不断对齐业务，组织整体拉升趋势明显；拉通业务主流程的亚厦凤凰项目(ERP 项目)开始试点落地；采购供应工作不断走进业务，与交付团队一起对齐客户，有效扭转采购工作局面并取得显著成果；法务工作聚焦核心价值，做出显著贡献；审计不断贴近业务，与业务一起发现问题，解决问题。建设高效协同的企业文化，多部门、多维度联动提升项目经营能力，促进公司全年经营业绩增长。

### 3、加强规范资金管控

公司核算条线全年结算审计金额实现长足跨越，送审时长和审计时长相对的缩减，提高了项目全生命周期完整闭环的效率，促进回款工作更好的完成。

公司加大应收账款催收力度，加速回款。公司组建“雪狼计划”，制定有针对性的解决方案，建立决策机制，推动老项目审定回款销项计划，推进老项目收款，改善应收账款情况。

公司集采条线以保生产，降成本，提管理为核心，供应链金融得到全面推行，通过在资金管控上实施以收定支、提升非现金支付比例等策略，公司现金流有较大改善。

#### （三）以人才和管理为支撑，加强巩固内部建设

公司持续打造风清气正的组织氛围，坚定不移的淘汰不作为者、惰怠者，组织文化氛围不断改善，为奋斗者建立了良好的组织生态，塑造更好的空间平台。

2019 年，公司开展了包括通用课程和专业技术技能在内 796 场培训课程，共计 49,884 人次参与培训，全面提升员工培训、自我学习意识，为各条线提升岗位专业能力提供了有力保障，为打造可持续发展的学习型组织夯实基础，为公司战略目标实现提供有力辅助。

公司持续加强人才队伍建设，秉持“志不同不相友，道不同不相谋”的价值理念，坚持多元、开放的人才观，不断打破组织边界，持续引进和选拔优秀人才，让优秀的人才持续展现能力、创造和实现价值。在内部选拔上，公司遵循奋斗者优先的核心导向，提拔了一批优秀人才，让他们在快速发展的快车道上，不断提升自己，实现企业与个人的共发展。

#### （四）以研发增加助力，进一步提升核心竞争力

截止报告期末，公司获“浙江省博士后工作站”授牌，公司主编团体标准 4 项、主编地方标准 2 项、参编国家标准 2 项、参编行业标准 12 项、参编地方标准 5 项、参编团体标准 25 项。公司及子公司累计已经获得专利 1,551 项（其中发明专利 98 项），软件著作权 95 项。参股公司盈创科技拥有 252 项专利（其中发明专利 22 项）。

##### 1、工业化装配式装修体系研发

公司一直致力于技术创新研发，经过高投入和长时间研发，在技术研发、产品开发、产学研合作、规范标准编制、信息化建设、产业化领域取得重大进展，完成了工业化装配式装修产品和技术的完整体系，并建立了独家知识产权的保护。

继 2018 年由住房和城乡建设部科技与产业化发展中心（住宅产业化促进中心）和公司主编的《建筑工业化内装工程技术规程》获得批准发布后，2019 年由浙江省建筑装饰行业协会和公司主编的《装配式内装工程施工质量验收规范》获得批准发布。随着我国民用建筑建设的持续增长和产业化的推进，上述 2 项标准的制定，不仅为今后国内建筑工程项目的新建、改建、扩建提供了一条全新的方式和路径，还进一步加强了工业化室内装饰装修工程的质量验收，提高民用建筑装饰装修工程质量，加快工业化室内装饰装修产业化进程。同时彰显了公司作为标准主编单位在工业化装配式装修领域的领先技术实力，也再次巩固了公司在建筑装饰行业的领先地位。



## 2、BIM 技术研发

公司的 BIM 工作一如既往地得到行业的广泛认可，获得多个国家和省级奖项。2019 年，公司 BIM 团队进一步将 BIM 技术和深化设计、施工技术深度融合，为公司重点项目的落地提供系统性支持，参与并完成了包括西安三中心项目（西安丝路圆桌国际会议中心、西安丝路国际会议中心和西安奥体中心）、湖畔大学项目、中国人民银行国家外汇管理局外汇储备经营场所项目、南通国际会展中心项目、观音法界一期观音圣坛主体工程项目、扬子科创中心三期项目、嵊州宾馆项目、商汤科技新办公大楼项目、华为系列改造项目等 23 个项目的实施，并辅助项目部进行大型复杂项目的新型工作模式、管理模式探索工作，取得了较好的经济效果。

同时，公司抽调 BIM 技术团队，组建了全新的工业化设计部，凭借公司先进的 BIM 体系，为工业化产品提供平台和技术支撑，从方案、技术、深化、生产、安装进行全过程应用。实现了模块化设计—标准化批量采购—工厂自动化生产—整体化现场安装的准确快速流转，极大提升了项目效率和均质化水平，效率和精准度都实现了大幅提升，支撑公司向工业化装配式装修的战略转型。

## 3、信息化建设

截至目前，公司已初步形成信息化应用体系，涵盖日常办公管理、人力资源管理、行政管理、业务管理和财务管理方面的应用系统。

为了全力打造基于端到端的业务财务一体化的系统，构建支持业务决策的经营分析平台。更好的支撑业务的开展和管理目标的实现。信息部于 2019 年全面实现了亚厦凤凰项目（ERP 项目）的建设，涵盖营销、工管、核算、集采和财务等全业务流程，真正实现了全业务过程的信息化。

同时，在职能支撑层面，公司进一步完善行政管理、财务管理和人力资源管理的信息化建设。率先在人力资源层面构建基于线上的共享服务中心，实现员工入离调转的统一平台服务，进一步提升用户体验和服务效率。在财务端构建了税务、资金、费报、银企直联和财务系统的整体信息化板块，覆盖财务各类业务场景。

2019 年公司建设的亚厦凤凰项目（ERP 项目）被评为浙江省企业信息化项目优秀奖，并连续第二年被浙江省信息化促进会评为“浙江省建筑装饰行业数字化领军企业”。

### （五）以市场为导向，做优做强创新业务

#### 1、工业化装配式装修业务

2019 年，国务院召开国务院常务会议，部署推进城镇老旧小区改造。同年浙江省政府印发《浙江省未来社区建设试点工作方案》，公司作为行业内第一家国家高新技术企业、浙江省未来社区课题组创始成员、产业联盟理事单位，自未来社区建设启动开始便积极对接，提供数十轮建筑场景落地解决方案，最终，在九大场景之“未来建筑场景”中，装配式建筑与装修一体化作为约束性条件，入选浙江省未来社区必备建设方案。

公司的工业化装配式装修技术方案、产品与未来社区建筑场景高度吻合，产品的健康、绿色、舒适、品质、高性价比等特性获得了市场与居民的高度认可，对推进国家装配式建筑的政策与产业落地具有重大

意义。

由公司与华东勘测设计研究院、浙江宝业建设集团有限公司强强合作的绍兴上虞鸿雁社区，作为浙江省第一个公开挂网的未来社区项目，是公司首次中标浙江省未来社区工业化装配式装修项目。公司将紧紧围绕“美好生活、美丽宜居、智慧互联、绿色低碳”的未来社区建设思想，紧跟各试点单位的工作要求，紧密与各央企、国企、名企建设主体开展合作、共谋发展，共同推进浙江未来社区建设工作，为人居新环境建设做出积极贡献。

2013 年国务院印发了《关于转发发展改革委、住房城乡建设部绿色建筑行动方案的通知》，明确指导要积极推行住宅全装修工作，之后全装修政策顶层设计不断优化，近两年来各地政策出台频率明显提高。2017 年《建筑业发展“十三五”规划》提出建筑节能及绿色建筑发展目标，到 2020 年新开工全装修成品住宅面积达到 30%，装配式建筑面积占新建建筑面积比例达到 15%。公司是业内首家拥有住宅全装修工业化核心技术体系的高新企业，城镇新建住宅的全装修交付，长短租公寓市场的快速发展，为公司开拓工业化装配式装修市场注入了活力和增量。

## 2、建筑智能化业务

万安智能是全国建筑业 3A 企业、全国智能建筑行业十大品牌企业、厦门市重点软件和信息技术服务企业，2019 年实现营业收入 7.22 亿元，同比增长 26.33%，其中建筑智能化业务实现营业收入 6.45 亿元。

2019 年，万安智能聚焦推进公司的 EPC 及协同项目、大客户战略。工管赋能营销成果显著，2019 年中标贵安云数据中心等 3 个华为重要项目。

万安智能重视核心专业技术，加强研发能力和创新能力的建设。万安智能设计院体系不断拓宽新业态、拥抱新技术、发掘新业务，深度挖掘长期战略合作伙伴资源，扩大区域、市场份额，走高端路线，以差异化竞争，以技术壁垒撬动区域市场，创出了复杂项目的多团队协同设计的优秀案例。

万安智能精益管理，同步推进多部门联动，提升公司治理结构和管理水平。工管端，建立工管体系规范，启动督導體系、技术体系、售后等一系列专业能力升级，提高工管的管控能力，为精细化管理奠定基础；营销端，抓营销能力升级，抓技术赋能、产业链协同、成本赋能；生产端，抓降本增效，抓战略采购；支持端，抓服务能力升级。“以客户为中心”，推进公司、万安智能及各子公司间业务协同。

万安智能持续宣贯企业核心价值观，通过“晨间分享”、培训、亲子团建等员工关怀活动，多渠道传递“诚信务实，艰苦奋斗，创新变革，感恩怀德”的核心价值观，提升组织的能力和气质，发挥榜样的力量。

## 3、互联网家装业务

2019 年，蘑菇加与公司、亚厦幕墙营销联动，利用公司和亚厦幕墙的优势和资源，为业务打开一个渠道口。蘑菇加调整架构，将综合管理部合并结算、客服、人力、数据经营，作为后端运营部；将小额工装职能拆解重组，成立商业连锁、工程管理部、核算部，并引进相关资深管理者，主营短频快的门店连锁项目；将软装部合并至一府一作事业部，助推全案项目业务落地；将供应链部门合并，重新定位，主推材料

销售，主攻装饰公司以及精装项目的辅材销售，打造成能自主盈利的业务板块，并已开始承接业务。目前波司登、罗莱家纺、姗姗娜足浴连锁业务已开始落地，并开拓了大疆无人机、华为等全国门店连锁项目，并签署战略框架协议。

#### 4、3D 打印业务

2019 年，盈创科技升级打印的建筑构件，拆迁后的建筑垃圾，就地做成打印油墨，再“打印”建房，在提升建设效率的同时，将城市垃圾“废物利用”，有效实现建筑工程领域降本增效。

苏申外港线生态河岸线是盈创科技打印的国内首个 3D 打印的内河航道二级护岸，该河岸线一体成型，具有挡土消浪功能，河岸线上方设置种植箱，可种植河岸绿化，墙体留有空洞，可提供河岸生物栖息。

盈创科技联手苏州绕城高速公路有限公司，积极探索新技术、新工艺，创造性的将 3D 打印技术运用在高速公路声屏障的建设中，并在 S58 沪常高速实施了 70 米的先导示范工程。3D 打印的声屏障具有降噪效果明显、施工周期短、低碳节能、外观造型美观、使用寿命长等各种优点，具有良好的社会效益和经济效益。3D 打印的声屏障降噪效果达 30 分贝，可以有效降低高速公路周边的噪音，改善道路两侧居民的生活条件。同时，盈创科技还在声屏障中，预制了植物花盆，可以栽培各种降噪植物，形成了一道降噪垂直绿化墙，不仅增加了吸声降噪的效果，还改善了驾乘人员的视觉感受，成为绕城高速独特的景观特色。

盈创科技启动了“3D 打印建筑国际标准联盟”，推进国际标准建设，响应“一带一路”政策，与十多个国家和组织开展了深度合作，推动绿色 3D 打印建筑技术出海，构建绿色生态的命运共同体。

## 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

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
建筑装饰工程	6,846,544,755.26	945,501,175.32	13.81%	13.91%	16.20%	0.27%
幕墙装饰工程	2,761,425,232.77	328,032,272.29	11.88%	23.87%	38.36%	1.25%

## 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

## 7、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

#### (1) 重要会计政策变更

详见第十二节财务报告附注五、重要会计政策及会计估计-45。

#### (2) 重要会计估计变更

本集团报告期内未发生重要会计估计变更。

### (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

报告期内，本公司新设子/孙公司亚厦科创园发展（绍兴）有限公司、湖北蓝色优品幕墙系统工程有限公司、重庆亚厦幕墙工程有限公司、潍坊市亚厦幕墙工程有限公司。

报告期内，本公司清算并注销子/孙公司大连亚厦装饰工程有限公司、吉林亚厦装饰有限公司、吉林亚厦幕墙有限公司、深圳市装修艺装饰设计有限公司。

### (4) 对 2020 年 1-3 月经营业绩的预计

适用  不适用

浙江亚厦装饰股份有限公司

法定代表人：张小明

二〇二〇年四月十五日