

证券代码: 002084

证券简称: 海鸥住工

公告编号: 2020-081

广州海鸥住宅工业股份有限公司 2020 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文,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半年度报告全文。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

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
-----------	-----------	-----------	--------

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

公司计划不派发现金红利,不送红股,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	海鸥住工	股票代码	002084
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	陈巍	王芳	
办公地址	广州市番禺区沙头街禺山西路 363 号联邦工业城内	广州市番禺区沙头街禺山西路 363 号联邦工业城内	
电话	020-34807004	020-34808178	
电子信箱	cw1968@tom.com	fang.wang@seagullgroup.cn	

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,320,570,835.56	1,192,771,834.42	10.71%
归属于上市公司股东的净利润（元）	41,121,758.90	54,469,333.38	-24.50%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	40,048,929.47	46,162,807.31	-13.24%
经营活动产生的现金流量净额（元）	58,060,266.76	78,963,906.21	-26.47%
基本每股收益（元/股）	0.0741	0.1104	-32.88%
稀释每股收益（元/股）	0.0739	0.1104	-33.06%
加权平均净资产收益率	2.52%	3.47%	-0.95%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	3,526,533,108.97	3,022,361,320.66	16.68%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,672,626,949.83	1,608,769,566.42	3.97%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	27,004		报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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
中铨投资有限公司	境外法人	27.21%	150,927,490			
上海齐泓股权投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	7.33%	40,638,079			
中盛集团有限公司	境外法人	6.51%	36,126,727	7,510,533		
上海齐煜信息科技有限公司	境内非国有法人	3.57%	19,800,000			
泰达宏利基金—民生银行—天津信托—天津信托 优选定增 3 号集合资金信托计划	其他	3.21%	17,786,561			
金元顺安基金—民生银行—天津信托—天津信托 美克优选定增 10 号集合资金信托计划	其他	2.74%	15,189,293			
广州市裕进贸易有限公司	境内非国有法人	2.37%	13,145,948			
中国光大银行股份有限公司—兴全商业模式优选混合型证券投资基金（LOF）	其他	1.74%	9,648,316			
上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）—高毅邻山 1 号远望基金	其他	1.35%	7,500,000			
上海齐盛电子商务有限公司	境内非国有法人	1.00%	5,528,645			

上述股东关联关系或一致行动的说明	中馥投资有限公司与中盛集团有限公司、唐台英为一致行动人，中馥投资有限公司的两名董事唐台英、戎启平分别持有中盛集团有限公司 50%、25% 的股份；上海齐煜信息科技有限公司与上海齐泓股权投资基金合伙企业（有限合伙）、上海齐盛电子商务有限公司为一致行动人，上海齐泓股权投资基金合伙企业（有限合伙）的普通合伙人上海齐旭投资管理有限公司是上海齐煜信息科技有限公司的全资子公司，上海齐盛电子商务有限公司是上海齐煜信息科技有限公司的全资子公司。未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、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，且在半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

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

公司董事会依照《公司法》、《证券法》、《公司章程》以及《董事会议事规则》等相关规定和要求，全体董事恪尽职守、勤勉尽责，依法行使职权，切实保障了股东权益、公司利益和员工的合法权益。

2020年上半年，受国内外新冠肺炎疫情的持续影响，公司面临着巨大的经营压力。公司在积极复工复产的同时，持续深耕主业，加速整合公司现有资源优势全力发展装配式整装卫浴事业，加快内装工业化进程。在2020年『知工 识工 建立用户思维』的经营战略指导下，公司管理层积极落实各项营运计划。

（一）、政策助力装配式整装卫浴快速增长，持续完善内装工业化战略布局

报告期内，公司突破瓷砖整装卫浴技术，收购科筑集成100%股权，成功进入万科等精装房住宅项目。科筑集成是一家集整装卫浴设计、生产、销售、安装和维护于一体的装配式住宅整装卫浴核心解决方案提供商，报告期内科筑集成获得高新技术企业认定；收购科筑集成100%股权有利于更好地进行资源整合，加

快进入住宅整装卫浴领域，获得先发优势。

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%。随着各省市装配式建筑政策的出台和持续落地，有助于装配式整装卫浴渗透率加速提升，行业空间将快速增长。有巢氏和福润达作为装配式整装卫浴空间的整体解决方案提供者，率先突破瓷砖产品技术，高、中、低产品线覆盖差异化定位市场，拥有柔性定制化整装卫浴生产线，完备的部品部件全品类，从B端和C端双重布局，加速装配式整装的增长动能；装配式建筑政策落地也将助力其快速增长。在报告期内，装配式整装卫浴订单有较大增长，在第二季度实现营业收入6,077.36万元，同比增长27.78%。同时，公司装配式整装卫浴凭借其4-8小时现场安装的高效、防水耐用环保、综合成本低、可提供空间的整体解决方案的一站式管理等特点，相较于传统卫浴装配式整装卫浴产品特点的优势明显，能有效解决旧房改造的问题，可着眼于存量房翻新市场。

报告期内，有巢氏和福润达凭借其整装卫浴产品快速、健康、安全等特性，在2020年新冠肺炎疫情期间积极援建河南郑州、湖北孝感、湖北汉川、浙江绍兴、广西梧州等多地“小汤山医院”，在应急医院的建设中积累了丰富的医院整装卫浴建设项目经验。同时随着我国高龄老年人、空巢老人、失能老人日益增多，急需各类服务与产品，集医疗、健康、养老于一体的医养融合方向是未来发展趋势。报告期内，公司整合了集团内创新产品推出GUCC医养空间快装平台，致力于为用户提供包括整装卫浴、智能门户、装配式内装板材、智能卫浴设备、杀菌智能坐便器等在内的医养空间快装安全系统方案，具有快速、健康、安全、绿色、智能化、人性化等特点。有巢氏和福润达产品作为GUCC重要板块之一为医养空间提供快速专业的一站式整装卫浴服务，其参与改造的湖北一养护院即将交付使用。报告期内，海鸥有巢氏揽获第16届陶瓷行业新锐榜“工程用户喜爱产品”、“绿色发展榜样企业”两项大奖，向行业内外展现出有巢氏卓越的品牌实力和过硬的产品质量；海鸥福润达荣获“广州万科金色里程优秀合作单位奖”。

报告期内，控股子公司苏州海鸥有巢氏正式更名为“苏州海鸥有巢氏住宅科技股份有限公司”，控股孙公司苏州有巢氏正式更名为“苏州有巢氏家居有限公司”，标志着有巢氏业务将从整装卫浴到面向家居全装，从工程市场到终端消费市场，更标志着从打造整装卫浴舒适体验升级为创造大家居绿色健康环境，更加速推进公司住宅内装工业化的进程。

报告期内，公司与浙江省建工集团有限责任公司（以下简称“浙江建工”）签署了《战略合作协议》及《合资框架协议》，双方就组建合资公司、共同投资建设新型建筑工业化产业园内装饰部品部件基地整装卫浴项目等事项签署了合作协议。公司本次与浙江建工签署合作协议，组建合资公司，共同推进龙游装饰部品部件基地项目的投资建设及内装工业化领域的合作。凭借双方技术及资源优势，对建筑工业化理念一致，在建筑工业化和装饰部品部件领域进行全方位合作，共同开拓内外市场和业务，互为对方提供产品、技术和产能支持，在技术、设计、管理、市场和产品等多层面深入的优势互补和合作共赢。本次签署合作协议有助于公司加快装配式建筑和内装工业化的产业布局，进一步提升公司的持续盈利能力。

（二）、加速内装工业化进程，瓷砖新业务再添新翼

报告期内，公司持续加速推进内装工业化进程，完成大同奈瓷砖及冠军瓷砖两大品牌的股权收购及整合，瓷砖新业务为公司业绩释放再添新翼。

报告期内，为加大一带一路市场销售，完成整装厨卫全品类在未来全球增长潜力最大的东盟十国市场的领先布局，公司全资孙公司Sun Talent以总价新台币320,000,000元(折人民币7,399.38万元)购买Union Time Enterprises Ltd. 100%股权、大同奈22.25%股权及Union Time股东贷款，直接加间接取得大同奈51.45%股权，取得大同奈的控股权。大同奈2006年在越南胡志明市证券交易所挂牌上市，股票代码TCR，是越南胡志明市老牌上市公司，占地约29万平方米，在胡志明市、芹苴、河内、海防、芽庄、岘港、同奈（巴地头顿）有7个营销分公司，高端瓷砖年生产能力1,700万平方米。通过本次产业链整合，公司业务正式拓展至瓷砖板块的生产经营，有利于促进公司高端瓷砖整装卫浴业务的发展，完成东盟十国市场布局，增强公司整体核心竞争力，符合公司加大发展内销及一带一路市场，完成国际化布局的长期发展战略和全体股东的利益。

报告期内，公司与冠军建材股份有限公司（以下简称“冠军建材”）及其孙公司信益陶瓷（中国）有限公司（以下简称“信益陶瓷”）签署了附条件股权收购框架协议，向冠军建材全资孙公司信益陶瓷出资设立的目标公司以现金增资2,000万元人民币，以不超过7,600万元的受让价格收购目标公司股权，合计取得目标公司不低于56.54%股权。2020年4月13日，公司与信益陶瓷、冠军建材签订了《关于海鸥冠军有限公司56.54%股权转让协议》，转让完成后，公司持有海鸥冠军56.54%股权，信益陶瓷持有海鸥冠军43.46%股权。现海鸥冠军完成了56.54%股权转让工商变更登记并收到了昆山市市场监督管理局核发的《营业执照》。冠军建材成立于1972年11月24日，其股票已在台湾上市，股票代码为1806，其在中国大陆境内昆山、蓬莱、宿州分别设有瓷砖生产基地；公司本次股权转让事项，旨在通过借助其丰富的瓷砖生产经营经验，通过产业链整合，进一步提升瓷砖业务生产能力，促进公司高端瓷砖整装卫浴业务的发展，扩充品类，完善整装服务能力。报告期内，冠军瓷砖荣获抗菌瓷砖产业化基地授牌，并正式与中城联盟签约，进军品牌房产联盟。

（三）、同心抗疫复工复产，激励机制助力业绩平稳增长

报告期内，公司在大力发展装配式整装卫浴的同时，逐步丰富部品部件品类，进一步扩大内销业务力度；积极开拓东盟市场，做好转型升级成果巩固和资源共享；一切以用户思维为导向，将用户体验融入产品及服务之中；以用户思维提供产品创新、产品设计，做好开发、管理及运营的制造服务；协调各厂区资源，规划产品线，落实各厂区战略定位，突出各厂核心竞争力，实现高效组合，发挥团队合作的集团作战能力；持续深化推动TPS精益生产活动及布建，精简组织、精实人员、精益生产；以数据驱动管理，推动营运指标有效落实；持续合并组织，简化组织数量；实现有机增长。报告期内，雅科波罗以“数据驱动管理”构建制造服务、大客户、营销三大利润中心，通过改革创新、挖潜增效等方式转变为阿米巴经营模式，激发组织与员工潜能，利润中心对准经营绩效，利润中心负责人对经营绩效负全责，自负盈亏，使员工团结一致，使命必达。公司为战略客户和四维卫浴设计的四款龙头获得德国iF设计大奖，参与制定的QB/T5418-2019《恒温淋浴器》行业标准发布实施，超氧灭菌厨房龙头获得中国节水产品认证；四维卫浴实验室获得CNAS实验室认可证书。

为建立健全长期、有效的激励约束机制，完善薪酬考核体系，充分调动经营管理层和核心骨干的主动性和创造性，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，公司实施了以公司层面特定净利润值为业绩考核指标与个人绩效考核相结合的2019年股票期权与限制性股票激励计划。根据《上市公司股权激励管理办

法》、《公司2019年股票期权与限制性股票激励计划（草案）》等有关规定以及结合公司2019年度已实现的业绩情况和各激励对象在2019年度的考评结果，公司2019年股权激励计划设定的第一个行权期行权条件及第一个解除限售期解除限售条件均已成就。报告期内，公司办理88名激励对象第一个解除限售期295.6536万股限制性股票解锁，87名激励对象第一个行权期第一次行权290.73万股股份上市。

报告期内，公司与富士康工业互联网股份有限公司签订协议，双方就共同打造“5G+工业互联网”应用于住宅工业，扩宽双方在工业互联网、智能制造领域的产品价值和平台价值，建立全面的长期战略合作关系等目标达成一致，以共同推动相关业务发展。本次签署战略合作框架协议，旨在通过搭建基于5G的住宅工业协同设计制造工业互联网平台、将先进管理、工艺与信息技术、智能装备等先进技术的有机融合，实现信息流、物流、资金流、业务流和价值流的全产业链贯通；扩宽双方在工业互联网、智能制造领域的产品价值和平台价值，建立全面的长期战略合作关系。公司工业数字化、网络化和智能化的转型升级，将有助于公司实现智能制造，降低运营成本，进一步提升公司的持续盈利能力。上述框架协议签署后，公司与工业富联共同成立联合工作组，由双方相关部门负责人及专家组成，工作小组依据合作内容共同制定推进计划和阶段性目标，建立常态化的工作机制，共同推进具体项目计划的落实。报告期内，公司已与工业富联全资子公司深圳富桂精密工业有限公司签订了《MES导入实施项目合同》，推动MES系统在公司珠海分公司内的铜合金工厂应用实施。

(四)、持续开拓智能家居领域，大力发展智能安防互联网服务平台

珠海爱迪生持续加强市场开拓力度，积极整合电子系统的开发和制造，在原有供暖和制冷系统业务渠道的基础上，以智能家居系统为中心，在安防、老人看护、智能门锁等领域内进行新产品开发，为公司智能家居领域业务提升提供广阔的市场空间。报告期内，贝喜欧、吉门第、云变科技进行智能马桶、智能门锁、健康类产品的研发制造和销售有序推进。珠海爱迪生始终秉承人性化、便捷化及安全性的产品设计理念，深耕智能家居系统领域，持续推进安防、老人看护领域，积极开拓市场，以提升智能家居领域的市场份额，大力发展智能安防互联网服务平台。

2020年第一季度，主要受新冠肺炎疫情影响，各工厂应政府抗疫规定皆复工延迟。第一季度因春节及节后开工受疫情影响滞后，且开工后受湖北籍员工限制出行，瓶颈工序影响产出不足，因此第一季业绩下滑较大。面对内外部环境压力，公司全员上下一心，推动复工复产，落实『知工 识工 建立用户思维』经营战略的各项指标，通过持续精简组织、精实人员、精益生产、降本增效、提升生产效率，第二季度营业收入环比上升90.95%，同比上升34.40%，实现较大增长。2020年上半年，经过全员共同努力，公司实现营业收入132,057.08万元，比去年同期119,277.18万元增长10.71%；实现归属于上市公司股东的净利润4,112.18万元，比去年同期5,446.93万元下降24.50%（以上数据未经审计）。

展望2020年下半年，公司将坚定执行各项可持续性发展的战略目标，在“致力于成为中国内装工业化最佳的部品部件及服务的提供商，共建美好家园”的愿景下，在深耕整装卫浴部品部件的制造服务能力的同时，全面整合产业链各平台资源，加速推动定制整装卫浴事业的发展，助力内装工业化的进程，为公司可持续发展提供有力的保障。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，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

会计政策/会计估计变更的内容和原因	审批程序	开始适用的时点	备注
根据财政部《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的要求，公司自2020年1月1日起执行新收入准则	董事会	2020年1月1日	经第六届董事会第三次会议审议通过
结合公司境外业务情况，变更固定资产折旧年限及残值率	董事会	2020年6月1日	经第六届董事会第四次会议审议通过

(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) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本公司于2020年4月23日取得海鸥冠军有限公司56.54%股权。