### 喜临门家具股份有限公司

### 2017年三季度业绩说明会纪要

**时间：**2017年11月2日14:00-16:30

**地点：**杭州市萧山区民和路836号保亿中心B座33楼会议室

**出席机构：**招商证券、广发资管、申万宏源、博时基金、长江证券、海通证券、中银国际、东吴证券、中信证券、大成基金、信达证券、财通证券等49人

**公司接待人员：**公司总裁杨刚、董事会秘书张毅、总裁助理刘志刚

**一、2017年三季度业绩说明**

公司2017年1-9月实现营业收入2,047,422,251.15元，同比增长44.40%，归属于上市公司股东净利润204,390,883.11元，同比增长40.23%，归属于上市公司股东扣非后的净利润189,388,133.76元，同比增长33.68%。截止2017年9月30日，公司总资产5,010,848,391.17元，比上年度末增长14.49%，归属于上市公司股东的净资产2,610,720,323.82元，比上年度末增长8.01%。

**二、投资者交流环节**

1. **公司前三季度收入情况如何？**

答：公司2017年前三季度收入同比增长44.4%，收入业绩增长稳健。其中各业务板块收入情况分别为：自主品牌终端零售业务实现收入7.9亿元，同比增长75%，其中线下业务同比增长75%，线上业务同比增长74%，增长势头强劲；自主品牌酒店工程业务实现收入1.7亿元，同比增长28%。ODM/OEM业务实现收入8.7亿，同比增长22%。影视业务实现收入2.2亿元，同比增长110%，预计可以完成本年度业绩承诺。

1. **公司自主品牌终端零售业务高速增长，是否具有可持续性？**

答：该板块业务的增长是可持续的， 主要原因系：

1）行业集中度稳步提升：国内整个家居行业、尤其是软体家居品牌集中度不断提高，主要软体家居品牌将会保持持续增长。

2）优质客户调整和开发：2017年公司新开发的优质客户新开店面、有实力的老客户增开店面并升级均有望在2018年发力，新老客户共同加大市场的竞争力。

3）品牌推广力度加大：公司在品牌推广方面不断加大力度，扩大品牌影响力和号召力，确保2018年保持高速增长。

1. **公司加盟商毛利率有多少？明年的开店计划如何？**

答：加盟商的毛利率在40%以上。公司现已开设门店1250余家，预计年底门店数量可达到1300家，2018年底可达到1700家。

1. **为什么行业集中度提升？**

答：1）家具行业早年前受制于高额的物流成本和缓慢的信息传递速度，诞生了很多区域性的小品牌，而现在物流便利信息便捷，逐渐形成了一些全国性的大品牌，区域性的小品牌被逐步淘汰；

2）终端渠道在不断集中，目前大的零售市场在不断整合，渠道卖场也在加大县级城市的开发；另一方面，大卖场进入门槛增加，渠道的进场成本很高，小品牌难以负担；

3）品牌集中度加强，家具行业的上市企业不断增加，上市企业进行横向扩张，企业之间在资本层面和品牌力竞争，小品牌受到挤压，使得大品牌的扩张更加有利；

4）优质产能的集中，规模客户对产能的要求更高，规模企业更容易受到青睐；

5）消费升级、环保趋严，消费者对品牌和信任度不断提升，且目前国家的环保政策持续高压，公司产品从环保、质量都具备更高实力，小品牌企业将很难承受。

综上，行业集中度在不断提升。

1. **公司自主品牌终端零售业务中线上线下毛利率分别是多少？盈利能力如何？**

答：自主品牌线下业务毛利率在40%以上，线上业务毛利率会更高，部分产品超过毛利率50%。此外，自主品牌线下业务在上半年已实现盈亏平衡，第三季度开始盈利。

1. **公司毛利率下降的原因是什么？有什么应对措施？**

答：公司毛利率下降主要是源于原材料上涨因素。应对策略有：

1）产品价格提升：鉴于自主品牌消费者对于价格的敏感度较低， 17年自主品牌已提价8%，同时产品在8月进行了更新换代升级。

2）采购锁价策略：公司在采购原材料时提前锁价，缓解原材料上升压力。

3）内部集约策略：通过控制内部成本提升毛利率。

1. **公司为什么要拓展沙发业务？沙发业务现状如何？**

答：沙发和床垫最容易做规模化和品牌化，同时，沙发和公司另一核心产品软床具有协同性，两者生产工艺类似，在制作工艺上具有可行性，因此，公司进行多品类延伸，首选沙发。

公司于今年8月正式推出沙发产品，目前沙发主打系列：半皮休闲的可尚系列和布艺时尚的嗦咪系列。沙发已有40多个门店，17年提货额超过1000万以上，18年会对沙发调整新策略，预计实现200家门店。

1. **应收账款上涨较多，是否对经销商的账期政策等有调整？**

答：账期政策并没有调整。应收账款的上涨主要是源于影视业务，剔除影视业务的影响，家具板块的应收账款同比增幅不到20%，系营业收入增长所致。

1. **公司新品投放情况如何？自主品牌终端零售业务第三季度增速为何放缓？**

答：第三季度公司已在全国部分门店陆续投放新品，在第四季度新品将全面上市。受到新品上市、产品升级换代的影响，加盟商在第三季度有去库存的压力，因此提货增速较上半年度略有放缓。

1. **客单价提升原因？**

答：公司线下业务客单价从2015年6357元、2016年8072元、提升至2017年8756元。主要原因包括：1）店面的形象提升；2）产品的更新换代；3）加盟商层次提升，有能力有信心销售高端产品；4）公司加大与红星美凯龙、居然之家等大型连锁KA卖场之间的合作力度。

1. **公司空白市场在哪？**

答：公司在一二线城市基本已开设门店，目前的主要任务是对加盟商进行调整，加大在一二线城市开店密度，提升市场开发成熟度；对于五六线城市，公司将进一步加大投入吸引加盟商，增加门店覆盖率。

1. **酒店工程业务盈利能力如何？**

答：酒店工程业务盈利能力比较平稳，尽管有原材料价格上涨因素，但仍能保持5-7点的净利率，整个酒店板块销售收入预计未来会继续保持稳定的增速。

1. **加盟商管理的考核目标主要体现在哪些方面？**

答：公司对加盟商考核的核心指标有：1）开店数量；2）销量指标：提货量；3）整体运营和团队管控能力，用五个级别管理加盟商。

1. **公司给加盟商哪些支持？**

答：公司对加盟商的支持主要有：1）装修支持：门店开的越多，支持越大，另外对开设独立大店、千平大店也有较高的支持；2）广告支持：公司支持加盟商的广告费用；3）主动营销团队到店支持。