

## 广州尚品宅配家居股份有限公司 股票交易异常波动公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

### 一、股票交易异常波动的情况介绍

广州尚品宅配家居股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）股票（股票简称：尚品宅配，股票代码：300616）于2017年3月10日、2017年3月13日、2017年3月14日连续三个交易日内收盘价格涨幅偏离值累计超过20%，根据《深圳证券交易所交易规则》的相关规定，属于股票交易异常波动的情况。

### 二、公司关注并核实的相关情况

针对公司股票异常波动的情况，公司董事会就相关事项进行了核实，现将有关情况说明如下：

- 1、公司前期所披露的信息，不存在需要更正、补充之处；
- 2、公司未发现近期公共媒体报道了可能或者已经对本公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息；
- 3、公司近期经营情况正常，内外部经营环境未发生重大变化；
- 4、经核查，公司、控股股东和实际控制人不存在关于本公司的应披露而未披露的重大事项，也不存在处于筹划阶段的重大事项；
- 5、经核查，控股股东和实际控制人在股票交易异常波动期间不存在买卖公司股票的情形；
- 6、公司不存在违反公平信息披露的情形。

### 三、关于不存在应披露而未披露信息的说明

本公司董事会确认,本公司目前没有任何根据深交所《创业板股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的事项或与该事项有关的筹划、商谈、意向、协议等;董事会也未获悉本公司有根据深交所《创业板股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的、对本公司股票及其衍生品种交易价格产生较大影响的信息;公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。

### 四、风险提示

(一)公司郑重提请投资者注意:投资者应充分了解股票市场风险及本公司《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》“第四节风险因素”等有关章节关于风险的描述,上述风险因素将直接或间接影响本公司的经营业绩。

本公司特别提醒投资者再次关注以下风险因素:

#### 1、经营业绩未能持续增长的风险

受益于我国近年房地产行业的快速发展、居民家居消费理念的升级和消费水平的增长、以及公司产能和营销网络扩张等因素,本公司经营业绩保持较快增长,2014年、2015年和2016年实现营业收入分别为191,223.82万元、308,773.08万元和402,600.18万元,年复合增长率为45.10%;实现归属母公司净利润分别为13,012.99万元、13,953.45万元和25,551.07万元,年复合增长率为40.13%。其中2016年净利润增长较快主要由于2016年新开直营店较少导致销售费用增幅放缓,以及2014年至2016年内新增直营店效益逐步释放所致。

若我国房地产行业的相关政策出现不利变化、房地产成交市场出现持续低迷、消费者对定制家具的消费理念和消费水平发生不利变化、定制家具行业市场竞争加剧、公司无法及时消化快速扩张销售渠道过程中产生的成本和费用、当期新开直营店数量较大、公司的经营管理出现重大问题等情形发生,公司的盈利能力将受到重大不利影响,经营业绩将可能无法实现持续增长,甚至存在业绩下降或亏损的风险。

## 2、住宅房地产政策及市场变化风险

公司从事的定制家具主要用于住宅市场，定制家具的消费主要源于消费者对新购住房的家具购买以及对已有住房的家具更换需求，因此，定制家具的需求一定程度上受住宅房地产市场销售量、商品房交收和二手房交易等因素影响，与住宅房地产政策相关性较高。

近年来，为控制住宅房地产的非居住性需求，遏制房价过快上涨，国家针对住宅房地产出台了一系列政策进行调控。虽然定制家具的消费群体逐步扩大，消费量逐步增加，但如果国家对住宅房地产调控力度加大或者宏观经济形势变化导致住宅房地产市场不景气，将不利于住宅房地产的交易，这将可能对家具行业、定制家具行业以及公司的生产经营产生不利的影响。

## 3、市场竞争加剧的风险

我国家具行业发展快速，总产值已达千亿元以上，家具行业生产企业数量不断增加，市场集中度分散，行业竞争激烈。

作为家具行业的新兴子行业，定制家具因具有可满足消费者的个性化需求、空间利用率高、服务周全等优势，吸引了越来越多的消费群体，定制家具行业呈现出快速发展的趋势，这将导致定制家具行业内定制衣柜、定制橱柜等单品类定制家具企业向全屋家具定制拓展产品；同时，定制家具的快速发展也吸引了部分传统成品家具厂商向定制家具领域转型；此外，家装企业、地板企业等其他家居企业也因看好定制家具市场，纷纷涉足定制家具行业。

因此，定制家具行业的竞争将可能因定制家具企业数量的增加而进一步加剧，这将导致定制家具行业的市场竞争逐步由价格竞争转变为产品设计、生产效率与成本、定制服务、渠道建设、品牌营销等方面的综合竞争，使得定制家具企业在品牌营销等方面的投入加大，进而影响企业的盈利能力。

若公司不能在产品设计、生产效率与成本、定制服务、渠道建设、品牌营销等方面持续保持优势，定制家具行业的市场竞争加剧，将可能对公司的盈利水平造成不利影响。

## 4、产品和服务质量风险

随着人们对健康生活品质的重视，消费者对家具产品的甲醛含量等环保指标、定制家具的产品质量要求越来越高。虽然公司对板材等原料供应商进行严格筛选，并设立检测中心，在板材原料入库、成品出库等环节对各项指标进行抽样检测，确保产品质量符合国家及行业标准。若公司在供应商管理、质量措施执行不到位等方面出现问题，可能出现公司产品质量无法让消费者满意的风险，使得公司品牌和业绩受到不利影响。

与此同时，定制家具因满足消费者的个性化需求，需要配备个性化设计、上门量尺、现场安装等服务，若在公司向消费者提供设计、量尺、安装等服务过程中，消费者发生服务投诉等事项，将对公司的品牌造成不利影响，进而可能对公司产品销售和经营业绩造成不利影响。

## 5、原材料价格波动及供应风险

### （1）材料价格波动的风险

2014年、2015年和2016年，板材和五金配件等原材料成本占公司主营业务成本的比例分别为64.19%、56.48%和60.43%，占比相对较高。因此，板材等原材料的价格波动对公司的主营业务成本、净利润均产生较大影响，若板材、五金配件等原材料价格出现不利变化，而公司未能将上涨的成本向终端消费者转移，将对公司的盈利能力造成不利影响。

### （2）主要原材料供应保障风险

本公司的主要原材料为板材和五金配件等。虽然板材和五金配件等原材料的供应商较多，且公司与主要供应商已建立长期、稳定的合作关系，但随着公司业务规模的扩张，对板材等原材料的需求越来越大，若现有供应商发生无法按照计划向公司及时供货的情形，将对公司生产造成不利影响，从而影响公司的盈利能力。

## 6、管理风险

### （1）业务规模快速增长带来的管理风险

本公司近年来发展状况良好，营业收入由2014年的191,223.82万元增长到2016年的402,600.18万元。公司在发展过程中积累了丰富的管理经验，培养了

先进理念的管理团队，建立了较为健全的组织运行模式和管理制度体系。本次募投项目建成后，公司的业务规模都将大幅度提升，生产、销售和管理人员也将相应增加，对公司的管理水平提出了更高的要求，公司将面临资源整合、市场开拓、技术开发等方面新的挑战。如果公司管理层素质、管理水平跟不上公司规模迅速扩张的步伐，组织模式和管理制度未能随着公司规模扩大而及时调整、完善，将会给公司的发展带来不利影响。

### （2）对下属子公司的管理风险

本公司目前拥有多家全资子公司，其中软件及信息系统的研发由圆方软件负责，家具生产由佛山维尚负责（佛山维尚同时负责“维意定制”品牌的销售），O2O 互联网营销平台由新居网运营，北京等地直营销售分别由北京尚品等地全资子公司负责。虽然公司已建立了较为完善的内部管理和控制体系，并在生产流程、质量控制、安全生产、销售管理、财务会计管理等方面制定了管理制度，但公司仍存在因对子公司管理不善而导致的经营风险。

### （3）对设计师、安装师傅等重要岗位人员的管理风险

定制家具属于新兴行业，相对成品家具，其包含的上门量尺、方案设计及上门安装等服务内容是其销售过程中的重要环节和主要特色。店面设计师主要负责上门量尺及按客户要求进行具体家具产品方案的设计，需熟练掌握空间设计、家具产品设计及操作软件等相关知识及技能；安装师傅主要负责将客户订单产品对应的各类板件、五金件进行组装，其需掌握一定的家具安装技能。产品设计、安装工艺等重要岗位人员的专业水平、服务态度及服务质量等直接关系到客户对公司产品及品牌的满意度。

公司直营店设计师、安装师傅为公司员工；加盟店的设计师、安装师傅独立于公司，由加盟商自行招聘，但公司在加盟店开业前，会对加盟商的设计师及安装师傅进行统一的培训。

随着公司规模的扩大，若公司不能保障对设计师、安装师傅等重要岗位人员进行较好的业务培训和日常管理，将可能会影响公司为客户提供相关服务的质量，降低了客户对公司及公司品牌的评价，从而对公司品牌形象及经营造成一定不利

影响。

## 7、品牌风险

经过十余年的品牌经营和推广，公司“尚品宅配”和“维意定制”两大品牌在定制家具行业均具有较高的知名度和美誉度，对公司提升产品附加值、提高市场占有率、快速开拓销售渠道等多个方面至关重要。

若公司在经营过程中出现因产品和服务质量、售后服务等问题引起消费者不满或投诉，将有损公司的品牌形象；此外，公司通过聘请知名影星为代言人，在提升品牌形象的同时，也存在因广告设计不当、代言人突发事件等引发品牌危机的风险，若这些事件发生，将直接或间接地对公司的经营带来不利影响。

## 8、销售模式的风险

本公司定制家具的销售模式是以“直营店+加盟店”的实体店销售，以及 O2O 线上营销相结合的销售模式，这一销售模式有利于支撑公司业务规模的快速扩张、品牌影响力的提升及盈利能力的提高，但同时存在以下风险：

### （1）直营模式带来的风险

公司直营店数量在 2016 年 12 月末已达到 76 家，公司直营店在 2016 年度实现的销售收入 190,151.59 万元，占当期定制家具及配套家居产品营业收入的比例为 49.15%。

直营店对公司加强终端销售管控能力、获得消费者需求特征第一手信息、提高公司盈利水平等方面具有重要意义，但随着公司直营店数量及销售规模逐步增加，且随着募投项目的实施，直营店规模还将进一步扩大，因此，公司面临因直营店数量及规模增长所带来的人员管理不到位、选址不当、以及新店未能如期实现盈利等经营管理方面的风险。

同时，直营模式下，直营店的租赁、装修、员工等相关成本均由公司自身承担，而公司直营店又主要设立在北京、上海、广州等重点城市，因此，公司直营店所在城市的租金、劳动力成本等的提高，会对公司的盈利能力带来一定的影响。

### （2）加盟模式带来的风险

公司加盟店数量在 2016 年末已达到 1,081 家，公司加盟店在 2016 年度实现

的销售收入 196,755.48 万元，占当期定制家具及配套家居产品营业收入的比例为 50.85%。

加盟模式有利于公司节约资金投入，借助加盟商的优势进行全国性营销网络的扩张，降低投资风险，实现公司业务规模的快速扩张。现阶段加盟商在公司销售方面发挥了重要作用，但如果公司的重要加盟商发生变动，将会对公司的经营业绩造成不利影响。

公司已通过与各加盟商签订特许经营合同来管理加盟店的数量、选址、销售业绩等方面，从而实现公司的发展战略，但加盟店在人、财、物上皆独立于公司，与公司的利益诉求并不完全一致。加盟店在贯彻公司意图、执行公司发展战略方面可能偏离公司目标，若因加盟商严重违反合同或因其在经营管理等方面无法达到公司的要求，公司将解除或不与其续签加盟合同，从而会影响公司的销售收入。

公司已制定加盟店规范运作指引，对专卖店的加盟条件、开业形式、统一运营方式作出了规定，并在与各加盟商签订的特许经营合同中对选址、装修、日常运营等各个方面都作出了相关约定。随着加盟店数量的不断增加，若公司对加盟店的管理能力没有相应提高，或加盟商未按照公司统一标准进行运营，都将影响公司品牌形象，对公司拓展销售渠道造成不利影响。

### （3）O2O 网络营销模式带来的风险

新居网运营本公司的 O2O 网络营销平台，为实体店提供消费者线上到线下的引流服务。新居网的线上营销能满足越来越普及的网络消费需求，可实现公司品牌的宣传，有利于公司业务的快速扩张，但在线上营销过程中，消费者的负面评价等更易传播、扩散，若公司不能及时解决、引导负面评价，将可能引发较大规模的品牌危机，从而对公司经营造成一定影响。

## 9、经营场所主要来自租赁房产的风险

### （1）生产场所租赁的风险

本公司的定制家具主要由佛山维尚生产，佛山维尚生产所需厂房源于自有和租赁，其中部分租赁的厂房未能提供房屋产权证书，部分租赁的厂房未能提供集体土地上房屋出租依规定所需履行相关手续的证明文件。

若因租赁房产被拆除或拆迁，或租赁合同被认定无效或者出现任何纠纷，公司将面临搬迁厂房的风险，因此可能出现的搬迁期间停工、搬迁发生费用、未能及时找到替代厂房等情况都将给公司生产经营以及经营业绩造成不利影响。

此外，若出现租赁协议到期出租方不与公司续租、或租赁期间出租方违约等情况，将对公司的生产经营产生不利影响。

## （2）直营店租赁物业的风险

公司的主要办公场所以及直营店主要源于租赁，公司及子公司均与出租方签订了租赁合同。

上述租赁房屋中，部分办公场所、直营店所租赁物业的出租人未提供该等物业的房屋产权证书，或权利人的授权，或划拨土地上房产出租依规定所需履行相关手续的证明文件，虽然公司在 2014 年至 2016 年内未出现租赁房产被拆除或拆迁，或相关租赁合同被认定为无效或不能正常履行从而影响公司正常经营的情形，但仍将可能出现租赁房产被拆除或拆迁，租赁合同被有权第三方主张无效或被有权机关认定为无效的情形，从而对公司的运营造成不利影响。

此外，公司租赁的直营店铺主要位于各城市核心商圈的大型购物商场，若国内各大城市商业房产的租金持续上涨，也会对公司的盈利能力产生不利影响。

## 10、信息化系统风险

本公司全资子公司圆方软件为公司提供各类家居设计软件及信息化系统，持续保障公司的高效运营。若公司现有的信息化系统出现技术问题，无法保障正常运营，将对公司的生产经营造成不利影响。

与此同时，随着公司业务规模的不断扩大，定制家具行业技术的不断创新，这对公司的信息化系统提出了更高的要求，若公司的信息系统无法满足业务扩张和管理提升的需要，这将对公司的经营造成不利影响。

## 11、经营业务季节性波动的风险

本公司所处的家具行业具有一定的季节性，主要与国内居民的房屋装饰装修的季节性密切相关。2014 年、2015 年和 2016 年，公司定制家具及配套家居产品上半年实现的营业收入占当年家具产品主营业务收入的的比例分别为 34.56%、



38.16%和 40.76%，公司年度营业收入结构存在上半年较低、下半年较高的特点，特别是第一季度经营业绩相对较差，公司的经营业绩存在季节性波动的风险。

## 12、募投项目风险

本次募集资金拟投资于“智能制造生产线建设项目”等项目。本公司已掌握实施本次募集资金投资项目的核心技术与生产工艺，并为项目建设做好了人才储备等基础性工作，但募集资金投资项目的组织管理、研发和生产的工作任务较重，在项目实施过程中仍可能存在项目管理能力不足、实施进度拖延等问题，从而影响项目的顺利实施。

本次募投项目公司每年将新增固定资产折旧为 6,942.07 万元，如果未来市场环境发生变化或者市场开拓不利，公司销售收入的增长不能消化每年新增固定资产折旧，公司的业绩存在下滑的风险。

本次募集资金投资项目达产后，公司产能有较大增加。本公司已对募集资金投资项目进行充分的可行性论证，认为具有良好市场前景和效益预期，新增产能可以得到较好地消化。但因募集资金投资项目需要一定的建设期和达产期，在项目实施过程中和项目建成后，如果市场环境、相关政策等方面因素出现重大不利变化或者市场拓展不理想，可能导致公司本次募集资金投资项目新增产能不能充分消化，将给公司经营带来不利影响。

## 13、净资产收益率下降的风险

本次发行完成后，公司净资产预计将比 2016 年末的净资产有显著增加。鉴于募集资金投资项目需要一定的建设期，募集资金投资项目产生预期收益需要一定的时间，公司净利润的增长在短期内不能与公司净资产保持同步增长，可能使公司面临在一定时间内净资产收益率较以前年度有所下降的风险。

## 14、股权结构分散导致的风险

本公司的控股股东和实际控制人李连柱先生和周淑毅先生分别直接持有公司本次公开发行前 32.00%、12.00%的股份，合计持有公司本次公开发行前 44.00%的股份。

李连柱先生和周淑毅先生已合作十余年，且签署了《一致行动协议》，若公

司实际控制人在公司上市后解除《一致行动协议》，公司的股权结构将较为分散，可能会对控制权结构和公司治理结构造成不利影响。

本次发行后，李连柱和周淑毅两人合计持有的股权比例已进一步下降，对公司股权的控制比例较低，在股东大会上对重要事项的影响力下降，可能会降低公司的决策效率，对公司的生产经营造成不利影响。

#### 15、销售净利率下降的风险

2014年、2015年、2016年，公司的销售净利率分别为6.81%、4.52%和6.35%，呈现波动趋势，主要由于公司仍处于成长期，2014至2016年内新增直营店未能及时实现收益、新增广告费用较多等因素使得公司净利润的增长在短期内不能与公司营业收入保持同步增长，可能使公司面临在一定时间内净利率较以前年度有所下降的风险。

#### 16、加盟商通过其实际控制人家庭成员等第三方以及加盟商实际控制人个人账户向公司支付货款的风险

公司的加盟商主要通过设立个体工商户的形式开展经营，一般以家庭经营为主。为结算便利，2014至2016年内加盟商通过其实际控制人家庭成员、员工等第三方个人账户代为支付货款的金额分别为44,388.02万元、66,108.85万元和72,455.47万元，占加盟商当期贷款额的比例分别为36.00%、35.74%和31.56%，占公司当期收款总额的比例分别为18.34%、17.42%和14.97%。

2014年、2015年、2016年，加盟商以其实际控制人个人账户向公司支付货款的金额分别为60,604.75万元、95,100.40万元和129,220.89万元，占加盟商当期贷款额的比例分别为49.15%、51.42%和56.29%，占公司当期收款总额的比例分别为25.04%、25.06%和26.70%。

截至目前，公司未发生该等第三方付款情况引致的与加盟商或受托付款方的任何纠纷，第三方付款情况亦未对公司经营造成任何不利影响。保荐机构认为，加盟商以其实际控制人个人账户、实际控制人家庭成员等第三方账户向公司支付货款具有合理性和必要性，该等账户付款形成的收入和回款是真实的。公司已对《加盟商管理制度》进行了完善：自2017年1月1日起，新增加盟商以及续签

合同的加盟商，必须通过加盟商及其控制的个体工商户等单位的账户与公司进行结算。

## （二）2017年1-3月业绩预测

公司已于2017年3月6日在《首次公开发行股票并在创业板上市上市公告书》中披露了2017年1-3月业绩预测。

公司预计2017年1-3月实现营业收入区间为68,410万元~80,840万元，相比去年同期增长10%~30%，实现归属于母公司所有者的净利润区间为-5,300万元~-4,130万元，相比去年同期减亏10.13%~29.97%。

上述业绩预测，只是公司初步预测。若公司实际经营情况与初步预测发生较大变化，公司将根据实际情况及时进行披露，请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

公司董事会郑重提醒广大投资者：公司指定信息披露媒体为《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网( [www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn) )，公司所有信息披露均以上述媒体刊登的公告为准。请广大投资者理性投资，注意风险。

广州尚品宅配家居股份有限公司 董事会

2017年03月14日