

所属行业 轻工制造
发布时间 2021年08月26日

欧派家居 (603833.SH)

业绩表现靓丽，大家居迎来爆发式增长

核心观点：

随着前期积压的家居消费需求持续释放，橱柜衣柜双品类扩张继续推进，上半年公司实现营业收入 82.00 亿元，同比增长 65.14%，较 2019H1 增长 48.82%。归母净利润为 10.12 亿元，同比增长 106.98%，较 2019H1 增长 59.87%。其中公司 Q2 实现营业收入 49.01 亿元，同比增长 38.61%。归母净利润为 7.69 亿元，同比增长 30.15%，整体业绩符合预期。

分品类来看，橱柜方面，公司激活零售经销商与各地装企开展业务合作，深入推进“全厨定制”模式，挖潜厨房旧改，拉动橱柜零售业绩稳步增长。上半年公司橱柜业务录得营业收入 32.05 亿元，同比增长 46.54%。衣柜方面，公司上半年深化渠道运营与代理商的逐步转型，定制核心+配套品+门墙系统的融合销售模式开辟了行业销售新路径，实现了衣柜业绩的快速增长。上半年衣柜业务的营业收入为 31.06 亿元，同比增长 66.21%，大力的提振了公司的销售业绩。

渠道方面，随着整装大家居逐步进入快车道，成熟的布点继续发展壮大，其当地家装龙头的地位也愈发稳固，配以公司信息化工具的成熟运用，带动了定制产品、配套品、装材等品类业绩的快速增长。截至 2021 年 7 月 9 日，欧派整装大家居接单业绩累计突破 10 亿元，增速超过 160%，整装大家居迎来爆发式增长。此外，公司工程渠道进一步深化总部+服务商的模式，聚焦优质地产公司，进一步加大抢占百强地产份额。2021 年上半年，公司的大宗业务录得营业收入 15.88 亿元，同比增长 52.11%，实现了业绩的高速增长。

上半年公司整体毛利率为 32.30%，同比下滑 1.13 个百分点，毛利率出现小幅度的下滑。但由于公司的费用管控良好，公司的公司的净利润率不降反升，净利润率由 2020 年同期的 9.85% 上升至 12.34%，同比上行 2.49 个百分点。

相关研究：

2020 年第四季度策略报告：房住不炒下行业空间仍在，锚定资源是未来竞争关键	20201026
2020 年 9 月地产月报：多地出台调控政策，金九悄然来临，但成色稍显不足	20201006
2020 年 8 月地产月报：土地供应与成交同环比均下行，“三道红线”短期抑制投资力度	20200906
2020H1 年报综述：规则已定，房企的空间还有多大？	20200911
月度数据点评：住宅成交连续两月正增长，土地成交创 2020 年新高（2020 年 1-6 月）	20200716
2020 年报综述：四类指标全面放缓，地产告别高速增长时代	20200509

研究员

于小雨

rain_yxy (微信号)

yuxiaoyu@ehconsulting.com.cn

周小龙

Eziochou (微信号)

zhouxiaolong@ehconsulting.com.cn

2021年8月26日欧派家居披露公司中报。中报显示,2021H1公司实现营业收入82.00亿元,同比增长65.14%。归母净利润为10.12亿元,同比增长106.98%。其中公司Q2实现营业收入49.01亿元,同比增长38.61%。归母净利润为7.69亿元,同比增长30.15%。

一、橱柜衣柜双轮驱动,营业收入大增65.14%

随着前期积压的家居消费需求持续释放,橱柜衣柜双品类扩张继续推进,上半年公司实现营业收入82.00亿元,同比增长65.14%。归母净利润为10.12亿元,同比增长106.98%。其中公司Q2实现营业收入49.01亿元,同比增长38.61%。归母净利润为7.69亿元,同比增长30.15%,整体业绩符合预期。

橱柜业务:橱柜方面,公司激活零售经销商与各地装企开展业务合作,深入推进“全屋定制”模式,挖潜厨房旧改,拉动橱柜零售业绩稳步增长。上半年公司橱柜业务录得营业收入32.05亿元,同比增长46.54%。从橱柜门店的数量来看,在2020年橱柜门店实现了逆势扩张的情况下,公司加大了对橱柜经销商的优化力度。2021年年中橱柜门店的数量下降至2396家,较2020年末下降11家,门店数量有所下滑。

衣柜业务:衣柜方面,公司上半年深化渠道运营与代理商的逐步转型,定制核心+配套品+门墙系统的融合销售模式开辟了行业销售新路径,实现了衣柜业绩的快速增长。上半年衣柜业务的营业收入为31.06亿元,同比增长66.21%,大力的提振了公司的销售业绩。从门店数量来看,衣柜门店仍然维持了稳健的成长速度。截至2021年年中,欧派衣柜的门店数量增至2291家,较2020年末上升7.86%

卫浴与木门业务:除了橱柜和衣柜业务,公司体量相对较小的卫浴和木门业务也取得了高速增长。2021年上半年,卫浴业务和木门业务分别录得营业收入4.11亿元和4.57亿元,同比增长62.07%和94.71%。截至2021年年中,卫浴和木门门店数量分别为590家和1060家,同比分别+2、-5家,整体门店数量保持稳定。

二、渠道深化,整装大家居迎来爆发式增长,

整装大家居渠道:随着整装大家居逐步进入快车道,成熟的布点继续发展壮大,其当地家装龙头的地位也愈发稳固,配以公司信息化工具的成熟运用,带动了定制产品、配套品、装材等品类业绩的快速增长。截至2021年年中,公司共拥有整装大家居经销商552家,开设整装大家居门店651家,门店数量较2020年末增长52.82%,渠道布局持续深化。截至2021年7月9日,欧派整装大家居接单业绩累计突破10亿元,增速超过160%,整装大家居迎来爆发式增长。

此外,公司不断推陈出新,不断深化“大家居战略”,并于4月推出“StarHomes星之家”品牌。Star Homes星之家通过搭乘全信息化数字系统,整合全链路资源,链接人、货、服务的最后“一公里”,实现更多客流量、更高客单价、更高转化率,形成人、货、服务

短距离高效的生态闭环,从而疏通产业各环节的阻塞,构建全案落地服务的完美闭环大生态。

工程大宗渠道业务:公司工程渠道进一步深化总部+服务商的模式,通过植入履约信息化系统提升产品精度,采用生产基地直通项目现场模式缩短交货周期,聚焦优质地产公司,进一步加大抢占百强地产份额。2021年上半年,公司的大宗业务录得营业收入15.88亿元,同比增长52.11%,实现了业绩的高速增长。

三、规模效应显现,费用控制卓有成效

上半年公司整体毛利率为32.30%,同比下滑1.13个百分点,毛利率出现小幅度的下滑。分产品来看,所有品类的毛利率均小幅下滑。分渠道来看,大宗业务和直营渠道的毛利率下滑较为明显,分别下行5.11和4.23个百分点。我们认为公司毛利率之所以下滑,主要是受到原材料涨价的影响,叠加大宗业务毛利率下行的拖累,导致整体毛利率有所下行。

费用方面,上半年公司营业收入实现较大幅度的增长,规模效应显现,与此同时内部降本控费措施严格推进,导致整体费用率下降。公司的期间费用率为17.88%,较2020年同期下滑4.28个百分点。具体来看,公司的销售费用率、管理费用率和研发费用率分别为7.63%、6.19%和4.50%,分别同比下行1.61、2.47和0.32个百分点,费用控制卓有成效。受益于公司严格的费用管控,公司的净利润率不降反升,净利润率由2020年同期的9.85%上升至12.34%,同比上行2.49个百分点。

受到公司销售收入增长推动,公司经营活动现金净流量为18.92亿元,同比增长235.46%。应收账款周转天数为15.16天,同比下降6.48天,整体的风险控制相对良好。前瞻指标方面,预收账款及合同负债较2020年末增长53.80%,整体维持较快增长,公司短期的业绩增速依然可期。

【免责声明】

本报告是基于亿翰智库认为可靠的已公开信息进行撰写,公开信息包括但不限于公司公告、房管部门网站、互联网检索等多种途径,但亿翰智库不保证所载信息的完全准确和全部完整。由于时间和口径的原因,本报告所指的内容可能会与企业实际情况有所出入,对此亿翰智库可随时更改且不予特别通知。

本报告旨在公正客观地反应企业经营情况。在任何情况下,本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何机构或个人的任何建议。任何机构或个人应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况,若有必要应寻求专家意见。本报告所载的资料、工具、意见及推测仅供参考。

本报告产权为亿翰智库所有。亿翰智库以外的机构或个人转发或引用本报告的任何部分,请严格注明相关出处及来源且不得修改报告任何部分,如未经亿翰智库授权,传播时私自修改其报告数据及内容,所引起的一切后果或法律责任由传播者承担,亿翰智库对此等行为不承担任何责任,亿翰智库将保留随时追究其法律责任的权利。

【关于我们】

亿翰智库是一家以房地产行业的数据分析、行业研判、企业研究为核心的研究机构,隶属亿翰股份,其专注于行业趋势、企业模型以及资本价值等多维度研究及应用;定期向业内、资本市场等发布各类研究成果达数千次,亿翰智库力求打造中国房地产企业与资本的高效对接平台。



亿翰智库二维码