

所属行业

轻工制造

发布时间

2022 年 04 月 25 日

匠心家居 (301061.SZ)

供应链短期承压，高景气助推销售高增

核心观点：

2022 年 4 月 22 日匠心家居披露 2021 年公司年报。2021 年公司实现营业收入 19.25 亿元，同比增长 46.04%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.98 亿元，同比增加 45.15%。2021 年四季度公司取得营业收入 4.35 亿元，同比下滑 1.92%；归母净利润达 0.62 亿元，同比增长 21.27%。

2021 年，减少了旅行及外出聚会的美国民众因为疫情导致的居家工作及生活方式而更加注重“home improvement”（家居改善）。2021 年美国家具和床上用品的销售额将达到近 1204 亿美元，较 2020 年同比增长 4.5%，4.5% 的增幅是自 2012 年以来的最高增幅，市场维持较高的景气。公司继续专注于美国市场的开发与服务，公司全年开发了 13 个新客户，其中 10 个客户的总部都在美国，包括 COSTCO（开市客）和 Miskelly's Furniture。受到北美市场高景气度的推动，对美国市场的销售收入达到 16.80 亿元人民币，同比增长 43.43%。除了美国市场，公司新拓展加拿大规模最大的家具零售商之一 Leon's 作为客户，公司对加拿大的销售收入同比增长了 62.3%。

利润水平方面，2021 年的毛利润率降至 28.78%，同比下滑 6.67 个百分点。整体来看，公司的毛利润率下滑的原因主要有以下两点：（1）统计口径变化，2021 年度，与收入合同履约义务相关的货代运输费本期调整至主营业务成本列示。经测算，若按照原口径，公司毛利润率为 32.99%，同比下滑 2.46 个百分点；（2）随着原材料价格和海运费用的上升，公司的毛利润率有所下滑。

展望未来，随着疫情影响的逐步退散，北美家居市场在 2022 年的增长预计将有所下滑，但整体景气度仍然维持相对高位。但考虑到原材料价格和海运仍然存在一定的不确定性，我们认为公司 2022 年的业绩预计将呈现稳健的增长态势。

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，地产告别高增长时代	20200509

研究员

于小雨

rain_yxy（微信号）

yuxiaoyu@ehconsulting.com.cn

姜晓刚

18516525402（微信号）

jiangxiaogang@ehconsulting.com.cn

周小龙

Eziochou（微信号）

zhouxiaolong@ehconsulting.com.cn

2022 年 4 月 22 日匠心家居披露 2021 年公司年报。2021 年公司实现营业收入 19.25 亿元, 同比增长 46.04%; 实现归属于上市公司股东的净利润 2.98 亿元, 同比增加 45.15%。2021 年四季度公司取得营业收入 4.35 亿元, 同比下滑 1.92%; 归母净利润达 0.62 亿元, 同比增长 21.27%。

一、渠道扩张, 高景气助推销售收入高增

2021 年, 减少了旅行及外出聚会的美国民众因为疫情导致的居家工作及生活方式而更加注重“home improvement”(家居改善)。2021 年美国家具和床上用品的销售额将达到近 1204 亿美元, 较 2020 年同比增长 4.5%, 4.5% 的增幅也是自 2012 年以来的最高增幅。公司继续专注于美国市场的开发与服务, 公司全年开发了 13 个新客户, 其中 10 个客户的总部都在美国, 包括 COSTCO(开市客)和 Miskelly's Furniture。受到北美市场高景气度的推动, 对美国市场的销售收入达到 16.80 亿元人民币, 同比增长 43.43%。除了美国市场, 公司新拓展加拿大规模最大的家具零售商之一 Leon's 作为客户, 公司对加拿大的销售收入同比增长了 62.3%。

分品类来看, 公司的核心产品智能电动沙发仍然是公司的主要增长来源。2021 年, 随着北美市场高景气的持续, 公司的智能电动沙发的营业收入增长至 13.42 亿元, 同比增长 73.74%。而受到疫情冲击, 公司的越南工厂招工困难, 出货亦遇到了较大的挑战, 导致 2021 年公司智能电动床的销售不增反降, 同比下滑 4.56%。

此外, 持续高涨的赴美海运费、紧缺的集装箱、美国高通胀率和越南疫情后的“劳工荒”对公司的供应链形成了较为明显的冲击。2021 年末, 公司的存货大增 40.43%至 3.93 亿元, 环比增加 35.99%, 存货明显增加。受到供给端的冲击, 2021 年四季度公司取得营业收入 4.35 亿元, 同比下滑 1.92%。

二、毛利润率短期承压, 2021 年净利润大增 45%

利润水平方面, 2021 年的毛利润率降至 28.78%, 同比下滑 6.67 个百分点。整体来看, 公司的毛利润率下滑的原因主要有以下两点: (1) 统计口径变化, 2021 年度, 与收入合同履约义务相关的货代运输费本期调整至主营业务成本列示。经测算, 若按照原口径, 公司毛利润率为 32.99%, 同比下滑 2.46 个百分点; (2) 随着原材料价格和海运费用的上升, 公司的毛利润率有所下滑。

费用方面, 公司的期间费用率为 10.71%, 同比下滑了 7.19 个百分点。其中, 销售费用率下滑至 2.22%, 同比下滑 4.93 个百分点, 主要系本期与收入合同履约义务相关的货代运输费调整至主营业务成本列示所致; 由于上市费用的上升, 管理费用率升至 3.07%, 同比提升 0.41 个百分点; 受到汇兑损失减少的影响, 财务费用率下滑至 0.55%, 同比下滑 2.14 个百分点。公司的净利润率为 15.50%, 和 2020 年基本持平。公司实现归属于上市公司股东的

净利润 2.98 亿元，同比增加 45.15%。

展望未来,随着疫情影响的逐步退散,北美家居市场在 2022 年的增长预计将有所下滑,但整体景气度仍然维持相对高位。考虑到原材料价格和海运仍然存在一定的不确定性,我们认为公司 2022 年的业绩预计将呈现稳健的增长态势。

【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