

所属行业	轻工制造
发布时间	2022 年 08 月 16 日

## 顾家家居 (603816. SH)

### 疫情扰动冲击内需，出口成业绩压舱石

#### 核心观点：

顾家家居披露 2022 年半年度报告。2022 年上半年公司实现营业收入 90.16 亿元，同比增长 12.47%。由于国内业务受到疫情的冲击，且公司在华东区域的布局相对较多，上半年国内业务的业绩增长有所放缓。2022 年上半年国内业务营业收入达 50.99 亿元，同比增长 6.24%。考虑到一季度整体的业绩增长维持在较高水平，预计二季度国内业务的销售收入已陷入负增长。相对而言，在内需受到较大冲击的情况下，公司海外业务表现相对较好，外需成为了公司业绩的“压舱石”。公司针对北美核心客户推出高性价比功能产品，抢占市场份额。海外业务的营业收入增至 36.67 亿元，同比增长 24.12%。

分品类来看，公司的核心品类沙发的营业收入达 47.09 亿元，同比增长 14.37%。床类产品的营业收入达 17.23 亿元，同比增长 23.75%。集成产品的营业收入达 14.59 亿元，同比增长 4.86%。除此以外，近年新开拓的定制业务仍然取得了较快的增长，定制业务营业收入升至 3.54 亿元，同比增长 20.65%。

利润水平方面，随着原材料价格趋于稳定，公司的利润水平有所恢复。2022 年上半年的毛利润率升至 28.96%，同比上升 0.12 个百分点。受到毛利润率回升的提振，公司上半年实现归属于上市公司股东的净利润 8.91 亿元，同比增加 15.32%，整体维持了相对较快的增长速度。

整体来看，我们认为公司在上半年行业逆风的情况下，销售收入和利润均取得了两位数的增长，仍然维持了相对稳健的成长速度。下半年随着疫情影响的褪去，内销有望逐渐恢复。在外销相对稳定的情况下，整体业绩亦将呈现边际向好的态势。

#### 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

周小龙

Eziochou (微信号)

zhouxiaolong@ehconsulting.com.cn

顾家家居披露 2022 年半年度报告。2022 年上半年公司实现营业收入 90.16 亿元，同比增长 12.47%；实现归属于上市公司股东的净利润 8.91 亿元，同比增加 15.32%。在受到疫情的冲击下，公司二季度实现营业收入 44.76 亿元，同比增长 5.71%，增长略有放缓；实现归母扣非净利润 3.99 亿元，同比增长 14.36%。

## 一、疫情冲击内需，出口成业绩压舱石

2022 年上半年，公司国内业务受到疫情的强烈冲击，且公司在华东区域的布局相对较多，上半年业绩增长有所放缓。2022 年上半年国内业务营业收入达 50.99 亿元，同比增长 6.24%。考虑到一季度整体的业绩增长维持在较高水平，预计二季度国内业务的销售收入已陷入负增长。而在疫情的艰困环境下，公司继续执行全国经销商干线物流免运费，让利经销商；继续根据每个经销商的实际情况因地制宜给予开店装修、引流投入、零售能力提升等方面支持；此外公司还推出 12 亿助商计划，与经销商共克时艰。

相对而言，在内需受到较大冲击的情况下，公司海外业务表现相对较好，出口成为了公司业绩的“压舱石”。公司针对北美核心客户推出高性价比功能产品，抢占市场份额；深耕美式现代类风格，持续提升产品拆装结构研究和迭代外贸中低端产品标准，实现中低端系列成本持续下探，助力商超类业务快速发展。海外业务的营业收入增至 36.67 亿元，同比增长 24.12%。

除此以外，公司在海外的产业链的布局也取得了积极进展。4 月份，顾家家居在墨西哥新莱昂州举行了 230 万平方英尺（合计 21.36 万平方米）工厂和办公园区一期的奠基仪式，工厂预计将在 2023 年第一季度投入生产固定和活动家具。越南工厂方面，越南基地对布局进行优化调整，并引入国内供方越南办厂，软体产品全品类生产能力持续完善。

分品类来看，公司的核心品类沙发的营业收入达 47.09 亿元，同比增长 14.37%。床类产品的营业收入达 17.23 亿元，同比增长 23.75%。集成产品的营业收入达 14.59 亿元，同比增长 4.86%。除此以外，近年新开拓的定制业务仍然取得了较快的增长，定制业务营业收入升至 3.54 亿元，同比增长 20.65%。整体来看，公司在上半年受到疫情冲击的情况下，核心品类仍然保持了两位数增长，新开拓的新型品类则实现了业绩的快速增长，推动公司的业绩稳步向上。

## 二、利润水平持续恢复，净利润维持两位数增长

利润水平方面，随着原材料价格趋于稳定，公司的利润水平有所恢复。2022 年上半年的毛利润率升至 28.96%，同比上升 0.12 个百分点。其中，境内业务的毛利润率为 34.60%，同比上行 0.81 个百分点。境外业务的毛利润率为 19.87%，同比增加 0.46 个百分点，整体的盈利水平有所恢复。

2022 上半年公司的期间费用率为 17.37%，同比下行 0.43 百分点，费用管控进一步增强。其中销售费用率为 14.96%，同比上升 0.93 个百分点。管理费用率达 1.80%，同比下滑 0.24 个百分点；研发费用率升至 1.67%，同比小幅上行 0.14 个百分点。随着美元的升值，公司的汇兑损益增加至 1.14 亿元，财务费用率降至 -1.06%。受到毛利润率回升的提振，公司上半年实现归属于上市公司股东的净利润 8.91 亿元，同比增加 15.32%，整体维持了相对较快的增长速度。

整体来看，我们认为公司在上半年行业逆风的情况下，销售收入和利润均取得了两位数的增长，仍然维持了相对稳健的成长速度。随着疫情影响的褪去，下半年公司的国内业务有望逐渐恢复。在出口相对稳定的情况下，整体业绩亦将呈现边际向好的态势。

## 【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