美克国际家居用品股份有限公司

公司代码:600337 公司简称:美克家居

2019 年度报告摘要

一 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3 公司全体董事出席董事会会议。

4 中审华会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据中审华会计师事务所(特殊普通合伙)年度审计,2019年度公司实现归属于母公司股东的净利润463,644,648.05元,上年度结转未分配利润1,743,732,641.15元,可供股东分配利润共计1,832,435,980.51元,其中:母公司可供股东分配利润1,279,761,351.92元。

根据《上海证券交易所上市公司回购股份实施细则》第八条的规定:“上市公司以现金为对价,采用集中竞价方式、要约方式回购股份的,当年已实施的股份回购金额视同现金分红,纳入该年度现金分红的相关比例计算。”2019年1月1日到2019年12月31日,公司通过集中竞价交易方式累计回购股份数量74,055,671股,占公司总股本的4.18%,成交金额为328,695,236.81元(不含交易费用),占公司合并报表中归属于母公司股东的净利润70.89%。

《公司章程》第一百七十三条(四)利润分配的条件和比例规定:“公司该年度实现盈利,且该年度实现的可分配利润(即公司弥补亏损、提取公积金后的税后利润)为正值;审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告;在上述条件同时满足时,公司应采取现金方式进行利润分配,公司单一年度以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的10%,且公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%”。

公司2017年至2019年以现金方式(包括以现金方式回购股份)累计分红金额占最近三年实现的年均可分配利润的比例为291.85%,超过30%。满足《上海证券交易所上市公司现金分红指引》及《公司章程》的相关要求。

故2019年度利润分配预案建议如下:公司2019年度不派发现金红利,不送红股,剩余利润结转下一年度。公司2019年度不进行资本公积转增股本。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	美克家居	600337	美克股份

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	黄新	冯菊军
办公地址	新疆乌鲁木齐市北京南路506号	新疆乌鲁木齐市北京南路506号
电话	0991-3836028	0991-3836028
电子信箱	mkzq@markor.com.cn	mkzq1@markor.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

2.1 主要业务

美克家居是面向全球中高端优质市场,为客户打造高品位、一站式生活方式极致体验且国际化程度较高的上市公司,公司自主拥有以“美克美家”为主的多品牌经营模式,具备从商品创新迭代、智能制造、零售多品牌至售后服务,端对端的垂直供应链整合能力。作为正在由产品型公司向平台型公司转型的极具艺术品位的生活方式品牌公司,美克家居在新中产阶级以上的优质市场中有较高的知名度和美誉度。美克家居突破传统的店面陈列,升级产品实力,融入科技家居互动设施,创新下午茶/轻爵健餐模式,是美学经济模式的开创者和引领者。

2.2 经营模式

美克家居拥有包括国内直营、加盟的7个渠道品牌以及4个国际批发品牌,在国内100多个城市超过300家门店布局,旗下品牌产品在全世界60多个国家的3600余个门店进行销售,拥有10个国内制造能力领先的中高端家具制造工厂、越南以及美国制造基地,成熟的物流配送网络,以及以创新为驱动和引领风尚的设计中心。国内7个渠道品牌:美克美家、A.R.T.、A.R.T.西区、YVVY、恣在家Zest Home及美克美家子品牌Rehome、Jonathan Richard,以及国际批发品牌Caracole、A.R.T.、Jonathan Charles和Rowe。公司还获得美国伊森艾伦(Ethan Allen)公司品牌特许经营权在国内美克美家店面渠道独家销售,并且获得多个国际设计师品牌在中国的独家销售权。

美克美家品牌矩阵

美克家居国内店铺布局通过期证组

美克美家:作为美克家居旗下享有盛誉的生活方式品牌,荟萃世界各地不同国家和不同历史时期的艺术设计元素和家居风格,满足不同人群关于生活的需求,持续聚焦消费者体验需求的变化,致力于为消费者打造极致优雅的生活空间。品牌价值主张:高品位、经典、浪漫、优雅,品牌风格定位为传统风格、休闲风格、变迁风格、乡村风格、现代风格。美克美家采取直营连锁、线下体验并结合线上引流的经营模式。店内销售产品包括美克美家全线产品、伊森艾伦全线产品、Caracole、Compositions全线产品、最高端定位的Caracole Signature与美克美家“Black Label”(黑标)产品以及窗帘、床垫和其他家居饰品。

美克美家一直关注市场和消费群体的变化,并结合对世界流行趋势的洞察,推出满足不同客户族群的全新产品和全新配置。2019年设计团队整合世界优质设计资源,新增现代简约风格、新中式等风格,以满足精装房占比日渐升高的客户置家需求。设计团队针对当下中国人对现代优雅魅力的要求,推出了Caracole Modern系列产品,作为Caracole品牌之中的现代风格系列,设计别具一格,并自成一体。2019年,美克美家全新引入享誉全球的Kelly Hoppen MBE设计,正式作为签约设计师品牌进驻店面,带来一种全新的生活方式,将全世界更好的软装设计,带给中国消费者。

美克美家2019年全新推出集下午茶/咖啡、健餐、酒吧和书舍为一体的休闲文化子品牌——美克美家下午茶/轻餐,是以居家文化打造的独一无二的文化休闲体验店,是从单一的餐饮业态向文化休闲的综合体演变,也是代表着美克美家品牌升级历程中对新零售领域多业态经营模式的全新探索。围绕着“年轻化”的方向,“体验感”的途径,轻餐在美克美家优质的家居文化中融入人文与艺术的气息,通过这种可以同时阅读、品茶、品酒、享用健餐的新业态模式让顾客能够置身于一种全方位的五感沉浸式体验之中,享受一段轻松惬意的时光和全新的美学生活方式。美克美家下午茶/轻餐现已成为城市的新地标,一个拥有五感体验的网红打卡地。

A.R.T.:以草原派设计风格为根基,融合了新传统与变迁元素,致力于打造符合精英人群生活方式的可传承的经典美式家具。品牌价值主张:新传统、建筑(感)、原汁原味、(可)传承。美克家居A.R.T.是对草原派建筑风格的传承和创新,从产品开发到店面陈列展示,都在演绎着经典的建筑灵感,赋予每一件家居产品历久弥新的魅力。A.R.T.将建筑的精髓、与居家空间结合起来,帮助人们构建美好的生活场景,让生活有“居住”的仪式感,并通过一年两季的新品发布、一年两次的设计师之旅等营销活动,构建了完全不同于其他品牌的营销模式和独特之处。历经多年的高速发展,A.R.T.现已在中国形成了拥有近200家门店、分布于100多个城市、店面总面积超过137,000㎡的品牌版图。自2016年推出“小空间、很美式”的新品套系之后,新品销售占比逐年快速提升。国内采取直营+加盟相结合的经营模式,销售A.R.T.全线产品。

A.R.T.西区:A.R.T.西区作为美克家居旗下的年轻品牌线,它不同于以往传统的美式家居风格,它是为追求个性、自由、敢于打破生活界限的人群而生。A.R.T.西区设计灵感源于世界各地的艺术街区和城市,这些独一无二的艺术细胞,赋予了A.R.T.西区这个年轻品牌更多的活力与艺术自信,精炼的轮廓、精确的线条,多彩的用色,注重个性和创造性的表现,讲究材料质地和室内空间的合理搭配,用有条不紊的节奏曲线打造出时尚的年轻生活风格。品牌价值主张:新锐、不羁、多样、自然,风格定位为波西米亚风与新现代风格的融合。采取直营+加盟相结合的经营模式,销售A.R.T.西区品牌产品。

Rehome:着眼于时尚家居潮流趋势,从全球各地甄选魅力独具、风格尽显的专属设计,让温馨雅致的生活美学悄然传递。Rehome品牌价值主张:温馨、雅致、愉悦、便捷,品牌风格定位为田园与休闲风格的融合,倡导“回归自然”,在舒适放松中体现自然、务实、温馨与简洁明快的特点。

Rehome采取直营连锁及线上销售的经营模式,全国17家门店,布局在国内高端时尚购物中心、与美克美家共同推进引流政策和商品共享,借助与美克美家产品的互补性,全面满足客户的置家需求。在产品结构上,Rehome的装饰品占比为55%,家具占比为45%。原创设计的家具产品套系,致力于将全世界更美妙的家居生活带回家中。全球甄选的装饰品,均源自最优质的供应商,致力于为消费者提供令人愉悦的品质体验以及国际视野下领先的生活方式。

A.R.T.:以草原派设计风格为根基,融合了新传统与变迁元素,致力于打造符合精英人群生活方式的可传承的经典美式家具。品牌价值主张:新传统、建筑(感)、原汁原味、(可)传承。美克家居A.R.T.是对草原派建筑风格的传承和创新,从产品开发到店面陈列展示,都在演绎着经典的建筑灵感,赋予每一件家居产品历久弥新的魅力。A.R.T.将建筑的精髓、与居家空间结合起来,帮助人们构建美好的生活场景,让生活有“居住”的仪式感,并通过一年两季的新品发布、一年两次的设计师之旅等营销活动,构建了完全不同于其他品牌的营销模式和独特之处。历经多年的高速发展,A.R.T.现已在中国形成了拥有近200家门店、分布于100多个城市、店面总面积超过137,000㎡的品牌版图。自2016年推出“小空间、很美式”的新品套系之后,新品销售占比逐年快速提升。国内采取直营+加盟相结合的经营模式,销售A.R.T.全线产品。

A.R.T.西区:A.R.T.西区作为美克家居旗下的年轻品牌线,它不同于以往传统的美式家居风格,它是为追求个性、自由、敢于打破生活界限的人群而生。A.R.T.西区设计灵感源于世界各地的艺术街区和城市,这些独一无二的艺术细胞,赋予了A.R.T.西区这个年轻品牌更多的活力与艺术自信,精炼的轮廓、精确的线条,多彩的用色,注重个性和创造性的表现,讲究材料质地和室内空间的合理搭配,用有条不紊的节奏曲线打造出时尚的年轻生活风格。品牌价值主张:新锐、不羁、多样、自然,风格定位为波西米亚风与新现代风格的融合。采取直营+加盟相结合的经营模式,销售A.R.T.西区品牌产品。

Rehome:着眼于时尚家居潮流趋势,从全球各地甄选魅力独具、风格尽显的专属设计,让温馨雅致的生活美学悄然传递。Rehome品牌价值主张:温馨、雅致、愉悦、便捷,品牌风格定位为田园与休闲风格的融合,倡导“回归自然”,在舒适放松中体现自然、务实、温馨与简洁明快的特点。

Rehome采取直营连锁及线上销售的经营模式,全国17家门店,布局在国内高端时尚购物中心、与美克美家共同推进引流政策和商品共享,借助与美克美家产品的互补性,全面满足客户的置家需求。在产品结构上,Rehome的装饰品占比为55%,家具占比为45%。原创设计的家具产品套系,致力于将全世界更美妙的家居生活带回家中。全球甄选的装饰品,均源自最优质的供应商,致力于为消费者提供令人愉悦的品质体验以及国际视野下领先的生活方式。

A.R.T.:以草原派设计风格为根基,融合了新传统与变迁元素,致力于打造符合精英人群生活方式的可传承的经典美式家具。品牌价值主张:新传统、建筑(感)、原汁原味、(可)传承。美克家居A.R.T.是对草原派建筑风格的传承和创新,从产品开发到店面陈列展示,都在演绎着经典的建筑灵感,赋予每一件家居产品历久弥新的魅力。A.R.T.将建筑的精髓、与居家空间结合起来,帮助人们构建美好的生活场景,让生活有“居住”的仪式感,并通过一年两季的新品发布、一年两次的设计师之旅等营销活动,构建了完全不同于其他品牌的营销模式和独特之处。历经多年的高速发展,A.R.T.现已在中国形成了拥有近200家门店、分布于100多个城市、店面总面积超过137,000㎡的品牌版图。自2016年推出“小空间、很美式”的新品套系之后,新品销售占比逐年快速提升。国内采取直营+加盟相结合的经营模式,销售A.R.T.全线产品。

A.R.T.西区:A.R.T.西区作为美克家居旗下的年轻品牌线,它不同于以往传统的美式家居风格,它是为追求个性、自由、敢于打破生活界限的人群而生。A.R.T.西区设计灵感源于世界各地的艺术街区和城市,这些独一无二的艺术细胞,赋予了A.R.T.西区这个年轻品牌更多的活力与艺术自信,精炼的轮廓、精确的线条,多彩的用色,注重个性和创造性的表现,讲究材料质地和室内空间的合理搭配,用有条不紊的节奏曲线打造出时尚的年轻生活风格。品牌价值主张:新锐、不羁、多样、自然,风格定位为波西米亚风与新现代风格的融合。采取直营+加盟相结合的经营模式,销售A.R.T.西区品牌产品。

YVVY设计团队平均年龄30岁,没有千篇一律循规蹈矩的造型,没有对潮流的刻意追赶,所有产品展现着天马行空的灵魂,鲜明张扬的个性。全国6家门店,采取直营的经营模式,产品为YVVY全线产品。2019年在洞察到中国人对科幻、宇宙等热爱和追求的契机下,重磅推出了YV05遂客系列与YV06 Space系列,其中Space系列从月球陆地、飞船仪表盘、火箭推进器、登月舱等各类太空元素中汲取灵感,将想象的触角伸向无垠的宇宙,并与知名的媒体、杂志、设计师、达人、意见领袖等进行深度合作,传递潮酷的品牌精神。同时首度引入设计师品牌首饰品类,并持续热销。YVVY更是当下热播影视剧中的宠儿,通过植入多款热播影视剧及节目合作,拓宽了市场知名度及强化目标客户群对品牌的风格认知,获得更多人对YVVY品牌和产品的持续追捧。

Jonathan Richard及其子品牌Jonathan Charles:Jonathan Richard(简称JR)品牌是2018年美克家居投资收购享誉世界的Jonathan Charles(简称JC)品牌后,重新创造和推出的极富匠心精神的品牌。JR品牌呈现了“英伦、尊贵、工匠、荟萃”的品牌价值,风格定位为英国绅士与欧洲设计的交响乐的融合,自品牌诞生伊始,严谨的匠心执念与赤诚的艺术家情怀,便流淌于品牌血液之中。精美雕刻、手工镶嵌、复古镜画,多元融合,以匠人之心,至臻细节魅力,执着非凡品质,以艺术之名,荟萃精湛工艺,缔造传世臻品。于一刀一刻,一描一摹间,超卓的经典复刻艺术耀目而现,为您带来高雅、尊贵、极具英伦格调的品牌体验。

Jonathan Richard品牌将作为Jonathan Charles品牌的母品牌,展现美克家居在艺术上极致追求的核心精髓和匠心传承。

在中国市场上,美克家居将通过加盟的形式,将Jonathan Richard品牌产品进行商业化推广,同时也为未来的发展预留出更大的成长空间。未来的产品开发方向,将继续秉承其一贯的品牌DNA,为中国消费者提供更多的选择和更加极致的体验。

Rowe: Rowe Fine Furniture是来自于美国的一家拥有超过70年历史的沙发制造商,旗下拥有主品牌ROWE和高端品牌Robin Bruce。Rowe Fine Furniture是高质量的“美国制造”软包家具产品生产和营销的领航者,推出包括沙发、组合沙发、沙发床、装饰椅、脚垫和软包床等软包产品,在舒适性、产品样式、流行元素、质量、无与伦比的价值体现和行业内快速配送方面,享有盛誉,拥有超过1000种独特的面料,满足不同消费者的需求。其主打的沙发定制业务,擅长与用户一起打造高品质、有个性和设计感的沙发产品。通过优势互补,进一步满足定制家具消费市场的需求,在供应链服务和品牌打造两个方面同时受益。

Rowe公司推出的Kid-Proof防污性能面料品牌,专注于耐用性,可清洁性和美观,具备耐污染、耐磨损、防水、抑制异味、抗紫外线以及抗褪色等特性。防污面料都能抵抗几乎所有的污渍,同时具备透气,满足防螨、抗敏、防霉、抗菌、易清洗以及环保要求。防污面料的推出不仅改变了消费者对面料的期待,也正在逐步改变大众的生活方式。

公司坚守“重塑顶级品牌”战略,致力于成为能够持续为消费者展示有价值、有情怀、有互动感、有归属感、有品质的品牌。公司将持续建立和完善线上线下融合的软装设计平台与生活方式体验平台,深切关注客户需求、市场动态变化,利用全球优秀的设计团队不断进行产品开发与迭代,同时推进和实施供应链改进战略。坚信“行稳致远,向上向善”,将优势做到极致,创建坚毅的文化,提升品牌价值。

2.3 行业情况说明

详见“第四节 经营情况讨论与分析、三、公司关于未来发展的讨论与分析、(一)行业格局和趋势”。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

	2019年	2018年	本年比上年增减(%)	2017年
总资产	8,111,943,845.96	8,762,535,794.79	-7.42	6,924,777,814.10
营业收入	5,587,983,514.11	5,261,023,054.27	6.21	4,179,418,202.22
归属于上市公司股东的净利润	463,644,648.05	451,208,323.54	2.76	365,364,011.12
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	391,173,726.34	395,442,579.47	-1.08	332,484,674.45
归属于上市公司股东的净资产	4,621,242,377.18	4,801,692,210.39	-3.76	4,931,813,960.30
经营活动产生的现金流量净额	605,137,123.38	-124,560,726.50	不适用	684,545,880.54
基本每股收益(元/股)	0.28	0.25	12.00	0.24
稀释每股收益(元/股)	0.28	0.25	12.00	0.24
加权平均净资产收益率(%)	9.93	9.13	增加0.80个百分点	11.02

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位:元 币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	1,066,520,472.27	1,642,973,457.57	1,504,452,155.05	1,374,037,429.22
归属于上市公司股东的净利润	66,856,510.43	149,233,811.80	138,260,314.84	109,294,010.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	63,939,969.99	126,217,503.16	119,647,887.91	81,368,365.28
经营活动产生的现金流量净额	-296,939,075.61	577,554,579.37	192,075,653.34	132,445,966.28

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4 股本及股东情况

4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

截止报告期末普通股股东总数(户)							26,591
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							26,326
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0
前10名股东持股情况							
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
美克投资集团有限公司	-274,232,609	305,506,244	17.25	38,461,538	质押	193,438,738	境内非国有法人
美克集团-中山证券-19美克EB01担保及信托财产专户	137,500,000	137,500,000	7.76		质押	137,500,000	境内非国有法人
美克国际家居用品股份有限公司回购专用证券账户	74,055,671	132,382,337	7.48		无		境内非国有法人
民生加银基金-平安银行-四川信托-美克1号集合资金信托计划		85,961,538	4.85		未知		未知
美克集团-中山证券-19美克E2担保及信托财产专户	72,000,000	72,000,000	4.07		质押	72,000,000	境内非国有法人
美克集团-中山证券-19美克04EB担保及信托财产专户	70,000,000	70,000,000	3.95		质押	70,000,000	境内非国有法人
泰达宏利基金-民生银行-华鑫国际信托-华鑫信托·智选10号证券投资集合资金信托计划		56,538,461	3.19		未知		未知
中海信托股份有限公司-中海信托-美克家居员工持股计划集合资金信托计划		47,534,034	2.68		无		未知
中国证券金融股份有限公司		46,265,317	2.61		未知		国有法人
新华基金-民生银行-四川信托-智隆优选1号集合资金信托计划	-17,749,765	41,288,695	2.33		未知		未知
上述股东关联关系或一致行动的说明		美克投资集团有限公司合计持有本公司股份653,806,244股,占公司总股本的36.92%,其中348,300,000股分别存放于“美克集团-中山证券-2018年非公开发行可交换公司债券担保及信托财产专户”、“美克集团-中山证券-19美克EB01担保及信托财产专户”、“美克集团-中山证券-19美克E2担保及信托财产专户”、“美克集团-中山证券-19美克E3担保及信托财产专户”、“美克集团-中山证券-19美克04EB担保及信托财产专户”中,其他无限售条件流通股股东之间以及前十名无限售条件流通股股东与前十名股东之间未知其关联关系或是否存在《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人情况。			
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		不适用					

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

□适用 √不适用

5 公司债券情况

□适用 √不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

报告期,公司实现营业收入5,587,983,514.11元,同比增长6.21%;营业成本2,649,029,584.00元,同比增加5.25%;实现归属于母公司股东的净利润463,644,648.05元,同比增长2.76%。净利润增长的主要原因是公司实施多品牌战略,聚焦核心品牌规模化发展,实现了国内零售业务的稳步增长。

2 经营情况讨论与分析

2019年,公司坚守“重塑顶级品牌”战略,提出“永远不要浪费危机带来的机遇”,积极进行方法创新、技术创新和业务创新,推动全渠道、平台化转型。推进供应链改进战略,将供应链管理作为最重要的经营痛点加以解决,努力做好前端防杂、中间治乱、后端减重。报告期,公司有效达成供应链效率提升及总成本优化的阶段性目标,库存控制效果明显,现金流管理得以改善,资产效率持续提升。

2.1 零售数字化,驱动企业增长模式的重塑

报告期,公司通过数字技术、业务和经营管理的深度融合,围绕顾客重构整体价值链和生态体系,基于数据流的加速传递、价值深挖和创造的良性迭代循环,逐步建立“一切业务数据化”到“一切数据业务化”,再到“一切业务用数据说话”的能力,以财务价值为导向推进供应链管理进入实际的数字化转型,提高运营效率,驱动企业增长模式的重塑。

美克美家:通过建立基于CRM(客户关系管理)完整链路的精准数字化营销和全渠道运营策略,跨职能协作完成客户从培育到转化、再到口碑管理的全渠道闭环运营,数字化营销转化达成率35.59%;积极开展以品效为核心的市场营销活动,持续、全方位推进设计师、地产、硬装公司及楼盘营销合作,书面销售同比增长45%;驱动客户消费中频化、轻场景化,提高客户粘性及下单客户规模,软装销售同比增长16%。

公司依靠已建立的数字化平台能力,推动实现门店业务在线展示,在线咨询、在线设计、在线下单、在线预约配送、在线售后客服。2019年共开展39次线上营销活动,数字化营销全品牌共计产生书面销售1.65亿元,其中美克美家书面销售1.45亿元,书面销售同比增长3.6倍。

A.R.T.&A.R.T.西区:发挥公司品牌优势,强化精细管理,坚决调整A.R.T.红线触底加盟商;推出A.R.T.双品牌的3.0混合店;持续推进加盟商分级管理策略,扩大专营商数量,提升整体经营品质,2019年共有专营商7个,分布在11个城市。2019年A.R.T.持续深耕品牌,根据市场需求迭代推出11个系列产品,推出集定制衣柜和软装设计中心为一体的A.R.T.理想家居定制设计中心,赋能加盟商,满足终端消费者定制个性化需求。在同品类业绩腰斩、门店规模大幅收缩的情况下,A.R.T.全国门店总数基本不变,加盟商总体提货金额不变,且在家居卖场中的门店数、面积及业绩表现位列同品类第一。

2019年,A.R.T.西区引入了全球先锋设计师品牌Bobby Berk,将这位世界上炙手可热的明星室内设计师和电视名人的独到眼光和设计思维巧妙融合,为人们实现了“更有样”的生活空间。同时,A.R.T.西区持续提升加盟商信心,尝试异业联合,如智能家居品牌、热播剧植入合作、短视频平台、音乐电台、各行各业单有建树的意见领袖等联合打造全新品牌体验。

Rehome&YVVY:逐步建立符合购物中心渠道特征的销售运营模式,强化门店基础管理,提升单店绩效,加强门店及相关职能体系的专业能力建设及持续提升;2019年打通了会员体系,充分利用美克家居其他品牌的客户、设计师、营销资源,促进销售协同。在客流下降明显情况下,全国80%门店销售实现增长,其中Rehome下单率同比增长4%,客单价同比增长20%;YVVY下单率同比增长11%,客单价同比增长8%。为未来快速复制奠定基础。

从品牌及渠道协同角度,规范线上、线下及各个自媒体的视觉、营销及销售政策,形成全渠道的统一品牌传达,并实现协同销售营销;启动数字化营销投放;根据购物中心销售模式特征,聚焦重点品类及核心单品,精准、深度备货,确保商品供给,Rehome核心品类贡献了83%的销售。梳理无效商品,库存结构调整趋向合理,同比下降20%以上。

恣在家Zest Home:针对年轻、中小户型、刚需等客户群,开发新产品,全年共计推出11套新产品,拉动销量的快速增长,截至年末,新品销量占到25%,较上年增长239%。同时与美克美家品牌合作,产品陆续进驻各地美克美家门店。

在探索粉丝营销新模式方面,携手腾讯云、阿里、专业家居类垂直媒体等第三方数据、流量平台开展线上、线下融合品牌营销及精准引流,品牌粉丝同比新增74%,已初步形成了粘性较强的粉丝社群。

持续加大全渠道销售的推进,进一步借助美克家居旗下多品牌的渠道优势,体验优势,采用店中店的模式,快速布局线下体验场景。加大异业、地产等流量入口的合作,利用社交、团购等营销手段促进用户的触达及转化。用户基数快速增长,全年新增客户数同比增长108%,复购率达到30%。

Jonathan Richard:2019年3月武汉店开业,引入了Jonathan Richard(简称JR)品牌。全年累计拜访400多名新客户,并通过召开品牌发布会以及邀约意向客户参观武汉店等方式开展加盟推广,目前在哈尔滨、重庆、西安、郑州、大连等城市的加盟业务正在推进中。

2.2 To B业务,地产、酒店业务拓展

2019年,公司积极推进地产、酒店业务合作,利用多年来积累的丰富制造资源、强大的产品制造能力和顶级的产品设计研发能力,启动了To B业务+地产商合作,通过与全国优秀的地产公司、硬装公司合作,实现软硬装整体交付;通过拓展国内外酒店业务,不断扩大公司的业务规模。

2.3 供应链改进战略落地,资产效率改善明显

公司通过提高计划、生产、销售和物流的适应性来改善供应链的柔性,再辅以数字化先进技术精准的实时性,提升速度和可靠性。将供应链原本存在的“失控点”转化为建立竞争优势的机会,从而为企业创造更大的财务价值。

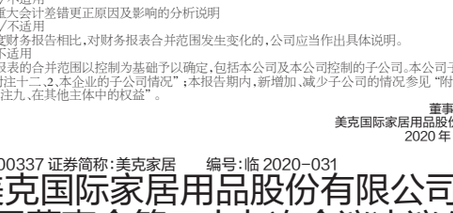
报告期,公司开展全方位库存计划管理,明确各类库存目标及管理方案,通过供需协同来解决周转效率较低的问题。存货控制初见成效;开展供应链总成本及现金流管理,实行端到端供应链总成本的控制管理,对采购、物流、仓储及商品残次报废进行系统管理;打通供应链数字化信息孤岛,实现获利能力分析线上化、补货计划线上化、库存监控报表线上化,强化了全产业链获利能力分析。同时,支持美克全球供应链的SAP系统上线,实现中美越三地订单和库存数据集成,为美克全球供应链提供高效的数据分析支持。

2.4 打造生活方式艺术体验平台,刷新美学消费新模式

2.4.1 武汉品牌馆一跨品牌、跨生活方式的集合地

2019年3月9日,美克美家武汉品牌馆盛装启幕,刷新了美学消费服务模式,将不同空间艺术置于近15000㎡品牌馆之中,使美克家居“为客户打造高品位、一站式生活方式极致体验”的零售模式得以进一步延伸。通过卓越的服务、体验与消费者建立“强链接”。

武汉品牌馆内,美克家居旗下美克美家、Caracole、恣在家Zest Home、Rehome、YVVY、Compositions、伊森艾伦及旗下迪士尼系列等品牌,公司收购的M.U.S.T.公司旗下品牌Jonathan Richard,以及国际顶级家居设计品牌Kelly Hoppen等国内外高端家居品牌在此汇聚和交流,生活和艺术的碰撞与融合造就了美克美家品牌馆的整体气质:一个跨品牌、跨生活方式的集合地。



2.4.2 MAC盛装启幕一优化美克家居全球品牌形象

2019年4月4日,恰逢美国高点国际春季家具展览会前夕,公司MAC设计研发中心在美国北卡罗来纳州高点市盛装启幕。MAC不仅承载着美克家居产品展示的重任,还将作为在美国北卡罗来纳州高点的家居艺术中心,吸引来自世界各地的优秀设计师和艺术家进行交流。MAC项目的投入使用,一方面提升了Caracole和A.R.T.品牌的知名度和影响力,另一方面帮助公司优化美克家居的全球品牌形象,推进国际化战略,增加公司全球品牌竞争力。

2.4.3 北京生活体验式购物中心启动一打造3.0升级版的新零售业态

报告期,公司启动了“北京生活体验式购物中心”项目的筹备及建设,将购物中心打造成为3.0升级版的新零售业态。北京生活体验式购物中心功能业态由孵居艺术、时尚餐饮和文化休闲三部分组成,并为消费者提供极致的生活体验营销环境和居室文化的“五感”艺术体验。具有文脉主义的独特性,深度吸引中高端消费者的好奇心,从而产生巨大的文化艺术价值,以满足人们对文化休闲更高品位的要求。项目建设正在有序进行中。

2.5 国际业务一推进销售网络全球布局

报告期,公司积极推进全球销售网络布局,销售网络已覆盖全球60多个国家。国际业务中独立零售商、设计师渠道、电商业务均实现较高的增长,库存控制明显改善。

Caracole公司:通过MAC美国设计研发中心的启幕及系列活动的开展,设计能力得到了更多设计师和零售商的认可,Caracole品牌迅速渗透到设计师社区以及其他社交媒体网站,品牌影响力持续提升,设计师渠道销售收入同比增长11%,电商渠道销售收入同比实现112%的大幅增长。

A.R.T.公司:加强公司内外部资源的协同,聚焦区域顶级设计师、大客户和零售商等核心客户群,不断强化销售团队能力转化提升,毛利率得到有效提升。

Rowe公司:受中美贸易摩擦影响,沙发面料成本上涨幅度较大,Rowe公司通过聚焦目标大客户,梳理电商渠道价格管理(IMAP),淘汰不盈利的电商,设计师业务继续提升等举措,不断巩固市场定位,持续提升竞争力,报告期保持盈利性增长,品牌竞争力不断提升,高端品牌Robin Bruce销售占比上升。

JCD公司:运营团队重新启航,凭借工艺精湛的商品和全新设计,以及垂直生产的销售模式,并借助美克家居品牌形象,不断提升品牌知名度,销售规模稳步提升。

3 导致暂停上市的原因

□适用 √不适用

4 面临终止上市的情况和原因

□适用 √不适用

5 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

□适用 √不适用

6 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

□适用 √不适用

7 与上年度财务报告相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明。

√适用□不适用

合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定,包括本公司及本公司控制的子公司。本公司子公司的相关信息参见“附注十二、2.本企业的子公司情况”;本报告期内,新增加、减少子公司的情况参见“附注八、合并范围的变更,附注九、在其他主体中的权益”。

董事长:寇卫平

美克国际家居用品股份有限公司

2020年4月27日

证券代码:600337 证券简称:美克家居 编号:临2020-031

美克国际家居用品股份有限公司
第七届董事会第二十九次会议决议公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

美克国际家居用品股份有限公司(以下称“公司”)第七届董事会第二十九次会议于2020年4月27日在公司以现场与通讯表决相结合的方式召开,会议通知已于2020年4月17日以书面形式发出。公司董事共9人,参会董事9人,公司监事列席了会议,会议召开符合《公司法》和《公司章程》的规定。会议由董事长寇卫平主持,与会董事以举手表决和通讯表决相结合的方式一致通过如下决议:

一、审议通过了公司《2019年度总经理工作报告》

表决结果:同意9票,反对0票,弃权0票

二、审议通过了公司《2019年度董事会工作报告》

本预案需提交公司2019年度股东大会审议。

表决结果:同意9票,反对0票,弃权0票

三、审议通过了公司《2019年度财务决算报告》

本预案需提交公司2019年度股东大会审议。

表决结果:同意9票,反对0票,弃权0票

四、审议通过了公司《2019年年度报告及摘要》

本预案需提交公司2019年度股东大会审议。

表决结果:同意9票,反对0票,弃权0票

内容详见上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)。

五、审议通过了公司2019年度利润分配预案

根据中审华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下称“中审华会计师事务所”)年度审计,2019年度公司实现归属于母公司股东的净利润463,644,648.05元,上年度结转未分配利润1,743,732,641.15元,可供股东分配利润共计1,832,435,980.51元,其中:母公司可供股东分配利润1,279,761,351.92元。

根据《上海证券交易所上市公司回购股份实施细则》第八条的规定:“上市公司以现金为对价,采用集中竞价方式、要约方式回购股份的,当年已实施的股份回购金额视同现金分红,纳入该年度现金分红的相关比例计算。”2019年1月1日到2019年12月31日,公司通过集中竞价交易方式累计回购股份数量74,055,671股,占公司总股本的4.18%,成交金额为328,695,236.81元(不含交易费用),占公司合并报表中归属于母公司股东的净利润70.89%。

《公司章程》第一百七十三条(四)利润分配的条件和比例规定:“公司该年度实现盈利,且该年度实现的可分配利润(即公司弥补亏损、提取公积金后的税后利润)为正值;审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告;在上述条件同时满足时,公司应采取现金方式进行利润分配,公司单