

## 广田股份:战略三步走,春种待秋收

作者:戴计辉 发布时间:2015-05-14 来源:招商证券股份有限公司

事件:公司 5.12 公告与四川门里天府等 8 家合作方签署 103 亿元框架协议;与怡亚通签署仓储物流方面的合作协议;我们近期也调研了公司(附纪要)。

点评:

1、公司拿单能力强,随着行业企稳,主业有望企稳回升

公司一季度业绩下滑,后续有望企稳回升:一方面,此次 103 亿的框架协议,彰显公司超强拿单能力;另一方面,房地产链已持续回暖,4 月及 5 月上旬,30 个大城市商品房成交面积同比增长都超过 20%,有助新项目落地及项目进度加快。

2、三步走战略启动,进入新的蓝海,打开想象空间

第一步搭建建筑业综合服务平台,打造金融、劳务、供应链平台,整合资源、节省成本,解决装饰行业痛点;第二步致力定制精装和互联网家装,打造绿色家装 O2O 龙头企业;第三步打造家居运营服务平台,以智能家居为切入口,搭建硬件和软件解决方案,实现从传统装饰向家居运营服务平台的转变。公司的三步走战略体现了管理层的开阔视野,新的蓝海已可以想象。

3、家装业务蓄势待发,8 月家装电商线上线下将同步营业

战略第二步主要是定制精装和家装电商两方面。定制精装方面,采用 B2B2C 模式,以开发商为中介,在同一小区内直接为多个家庭提供精装服务,能降低开发商的投入,也能满足家庭的个性化装修需求。

家装电商方面,产品包含收纳、环保、智能、人文关怀四大体系,同时设有 3 种格调 9 种风格,打造三位一体所见即所得的体验;供应链由总部统筹定好采购价格,再安排分销商物流运送,无需中心仓可实现零库存,与怡亚通的合作使得这一目标并不遥远。具体进度上,OTO 平台“过家家”已在公测,今年计划在深圳南山开第一家体验直营店,明年还会再开几家直营店,若能保证施工质量,未来加盟模式也可尝试;8 月份公司将实现互联网电商线上线下同步正式营业。

4、智能家居协同互联网家装,助力家居运营服务平台

家居运营服务是公司的第三步,智能家居则是切入点,单品“图灵猫”已发布,能够实现室内电器平台搭建,不同家电的连接、共享;其销售渠道有 3 种:一是通过家装电商快速植入、打包配送,二是与大型卖场合作模式,三是存量客户直营;商业模式有硬件收入、广

告收入等。未来智能家居业务由单品到运营，将真正打开百万亿存量市场的运营空间。

#### 5、复星入股有助三步走战略推进，给予“强烈推荐-A”评级

公司拟增发引入复星集团，有助主业增长及智能家居业务推进，实际控制人之弟认购5亿则彰显信心。考虑增发摊薄，预计15、16年EPS为0.98、1.24元，PE为26、20倍，给予“强烈推荐-A”评级，按16年30倍PE目标价37元。