

# 广田股份（002482）：图灵猫有望脱颖而出，过家家稳步推进

作者：招商证券 戴计辉、王彬鹏

事件：

我们近期与公司进行多次交流。

评论：

## 1、智能家居千亿市场空间大，图灵猫有望率先脱颖而出

智能家居市场空间大，发展快。2015 年，市场规模将达 1500 亿元，预计到 2020 年，将达 4000 亿元，且近几年，CAGR 在 20%以上；公司以图灵猫为切入口，进入智能家居这片蓝海，图灵猫由中控器、万能控制器、传感器&发射器 3 块组成，通过与其他家居设备的互联互通，建立一个智能生态环境。图灵猫有 3 大优势：1）实现所有家居产品互联互通；2）不改变生活习惯，根据生活场景智能控制；3）小数据搜集，云端存储，生活习惯可以随身携带。

广田做智能家居较其他行业有 3 大优势：1）依托家装主业，深度植入，覆盖面全，可以精准控制每个房间状况；2）扩展能力强，一次装修一个楼盘后，可带动整个商圈；3）在装修阶段可以预先设计好每个房间的布局，实现不同房间不同预制功能。9 月 1 日公司发布 2B 端图灵猫单品，让我们拭目以待。

## 2、过家家定位 80 后首次置业白领，三大痛点逐一解决

公司家装电商产品过家家定位于 80 后首次置业白领阶层，目前业务范围仅限于深圳，计划 16 年扩展至 4 个城市，17 年 30 个城市。公司所具有的优势是 1）线上 10 秒出图，所见即所得；2）报价迅速且详细透明；3）施工过程 APP 监理；

4）强大的系统支持；5）人才跨界程度高；同时对家装痛点，公司逐一解决：1）客户引流：线上与线下相结合，线上网站每月自主注册用户 1000+，线下体验店 9 月底开业；2）施工：工人培训，持证上岗，同时有监理、评价机制；3）供应链：材料来自厂商直销、供应商提供，未来城市扩张后，将进一步完善。

## 3、逐步推进“装饰综合服务平台+绿色家装 OTO+家居运营服务平台”战略

公司推出三步走战略，第一步搭建建筑业综合服务平台，利用资金、管理、规模优势，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；

第二步凭借家装市场丰富经验和大客户优势，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。

#### 4、家装电商与智能家居协同发展，维持“强烈推荐-A”评级

主业有望改善，智能化业务快速增长，确立三步向平台企业转型战略，家装电商、智能家居稳步发展。

预计 15-16 年 EPS 为 1.13、1.37 元，对应 PE 为 24.1、19.9 倍，维持“强烈推荐-A”评级。

#### 5、风险提示：家装电商与智能家居业务推进低于预期，回款风险。