

# 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，致力订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。