

客思達股份有限公司
法人說明會簡報

股票代號：2936

主講人：財務長
潘敏行 博士

April 2020
2020 年4月

COASTER IS AN INDUSTRY-LEADING IMPORTER AND DISTRIBUTOR OF FINE FURNITURE

- ◆ INCORPORATED IN AUGUST, 2013
- 客思達-KY成立於2013年8月
- ◆ PAID-IN-CAPITAL : NT\$ 765,556,960
- 實收資本額新台幣765,556,960元
- ◆ CHAIRPERSON : LISA KAO
- 董事長 高黎莎女士
- ◆ PRESIDENT : MICHAEL P YEH
- 總經理 葉伯璘先生
- ◆ NUMBER OF EMPLOYEES : 791 (AS OF APRIL, 2019)
- 集團從業員工人數791人



Competitive Advantages-Balanced Business Channels

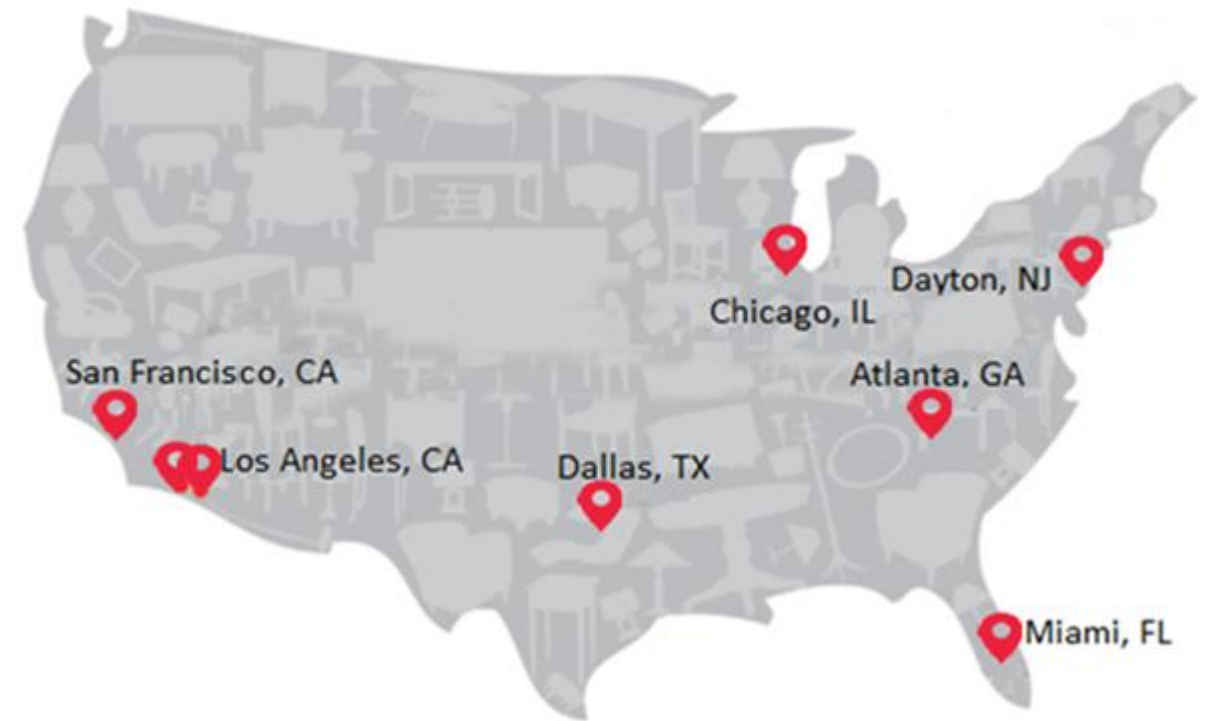
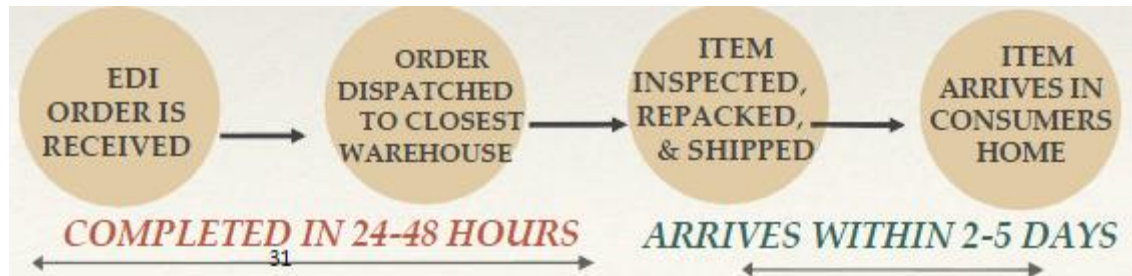


通路類型	營運模式	Coaster優勢
中小型實體家具商 (全美八千家中小型實體客戶)	- 過去由Coaster提供種類齊備的商品存貨, 供中小型實體家具商至鄰近倉庫選購後銷售, 然而中小型家具商獲利空間被電商擠壓, 且無法自行發展電子商務 - 2019年, Coaster進行網頁改版, 並進一步將觸角延升至消費者的行銷層面, 搭配中小型實體家具商的實體服務, 逐步建置線上至線下供貨的新零售流程	Coaster以自身平台協助中小型實體家具商, 同時引導中小型實體家具商加入Online to Offline新零售供應鏈, 滿足現行電子商務無法提供的實體服務. 2019年, Coaster發表旗下Coaster Everyday、Coaster Essence、及Coaster Elevations全系列商品, 搭配實體服務, 強化Coaster消費者識別度.
電子商務通路 (代表通路: Amazon, Wayfair, Walmart.com, Lowe's)	- Coaster全美設置8處倉庫及分行供貨與各大型電商, EDI平台有效率處理大量電商訂單, 快速出貨.	Coaster已發展出純熟的電商營運模式, 隨消費者對電子商務需求成長, 要求也越來越高, 更多實體連鎖賣場 (如沃爾瑪超市, Lowe's)也陸續加入電商陣營, Coaster在交貨速度及品質都能符合電商供貨需求, 故能夠持續維持電商通路版圖.
Top 100大型實體連鎖店 (代表通路: Jerome's, The Bricks)	- 大型實體連鎖店能吸引眾多消費者, 其高曝光率是投入高額行銷成本的成果, 故此類型通路建立合作關係通常有保證貨源無虞之要求, 同時供貨方必須提出質量優良的產品及服務, 打入此類型通路.	Coaster擁有分散且眾多供應商, 採購來源無虞, 並得以貨櫃直出的銷售模式, 擺脫既有倉儲空間的限制, 來銷售予大型實體連鎖店.

Competitive Advantages-Excellent Distribution Locations and Automated Re-packing Service



Coaster established 8 warehouses in U.S. to offer supply chain warehousing and distribution to more than 8,000 furniture dealers and customers. Its unique B2B2C business model has built up a solid foundation in E-Commerce business, and with the automated re-packing system Coaster reduced the risk of product damages during transportation and increase the speed of warehouse shipment.



Competitive Advantages-Centralized Procurement



Most of Coaster suppliers are located in Asia: including China, Taiwan, Malaysia, and Vietnam. To ensure the stability of supply chain and quality of products, Coaster established overseas procurement offices and U.S. distribution warehouses.

With respect to the regulations on product safety, as noted that U.S. imposes more stringent standards on furniture products to safeguard consumer safety, protect the environment and endangered species, Coaster has established a comprehensive database to document the compliance of our products.



Financial Information-Operation Figures in Recent 3 Years



2019年營業淨利258萬台幣，2019年營業外淨支出較2018年增加7,502萬台幣，稅後淨損台幣7,223萬元。2019年EPS -0.95元。

年度	2019	YoY	2018	YoY	2017
營業收入	11,737,383	-2.30%	12,013,456	0.84%	11,913,042
營業成本	8,374,047	-3.69%	8,694,921	4.12%	8,350,567
營業毛利	3,363,336	1.35%	3,318,535	-6.85%	3,562,475
毛利率	28.65%		27.62%		29.90%
營業費用	3,360,756	1.20%	3,321,003	1.53%	3,271,020
營業利益(損失)	2,580	-	(2,468)	-100.85%	291,455
營業外收入(支出)	(122,188)	159.03%	(47,171)	-25.79%	(63,563)
所得稅利益(費用)	47,382	71.12%	27,689	-	(199,361)
稅後淨利(淨損)	(72,226)	-229.05%	(21,950)	-176.93%	28,531
EPS	(0.95)		(0.29)		0.37

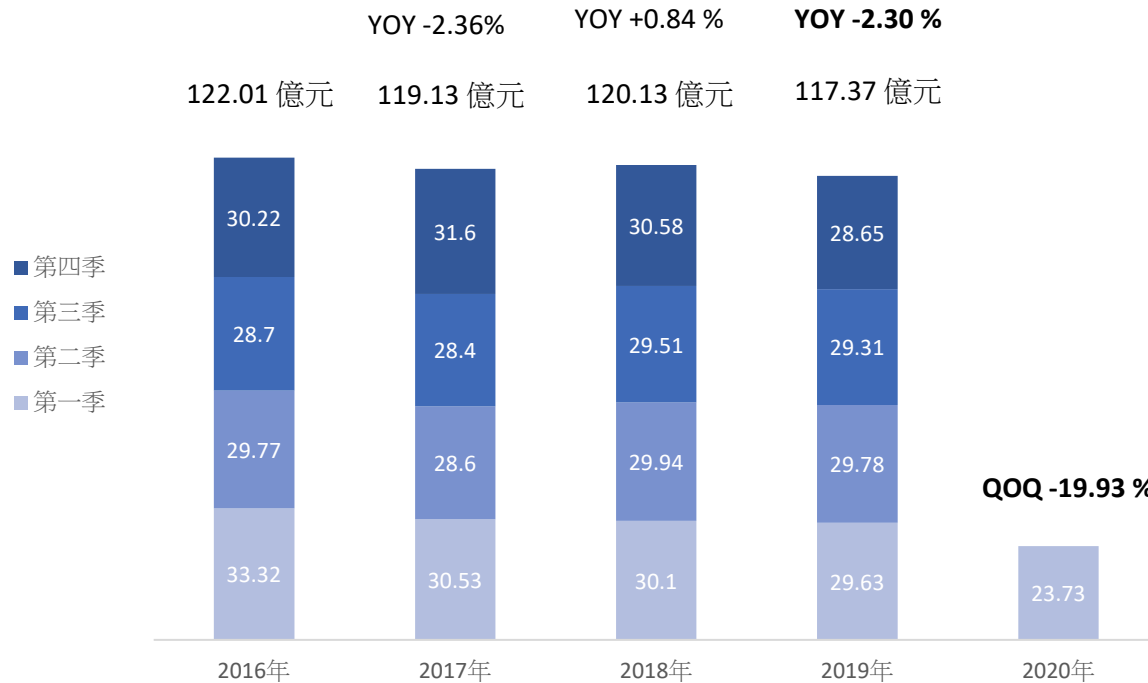
單位：新台幣仟元；%

Financial Information-Operation Revenue in Recent 4 Years

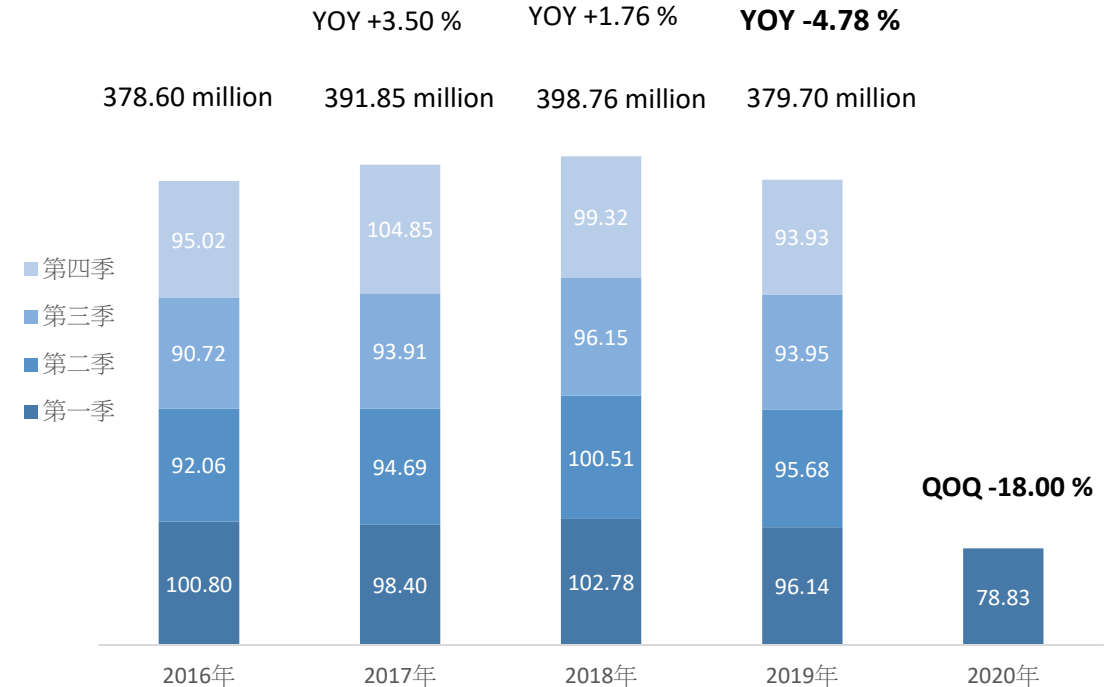


2019年營業收入117億台幣，較2018年減少2.3%。以功能貨幣(美元)來看，2019年營業收入為減少4.78%。
 2020年三月下旬受COVID-19 影響，3月單月營業收入較去年同期下滑33.52%，以功能貨幣(美元)來看則較去年同期下滑31.90%。
 2020年第一季營業收入較去年同期下滑19.93%。以功能貨幣(美元)來看，2020年第一季營業收入減少18.00%。

最近四年度營業收入
(單位:億新台幣)



最近四年度營業收入
(單位:百萬美元)

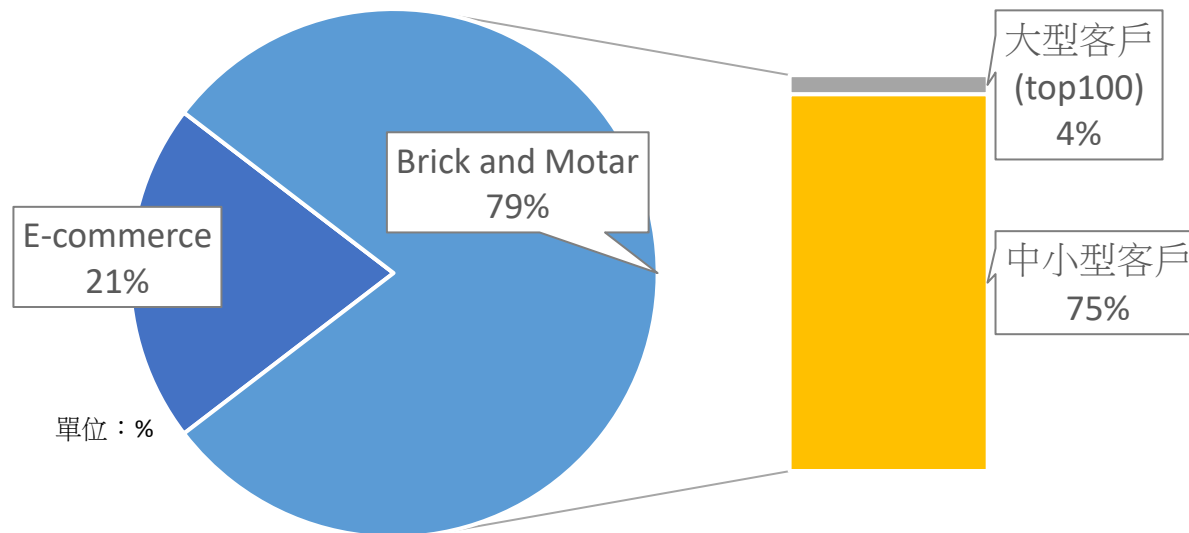


Financial Information-Business Channels and Growth Ratios

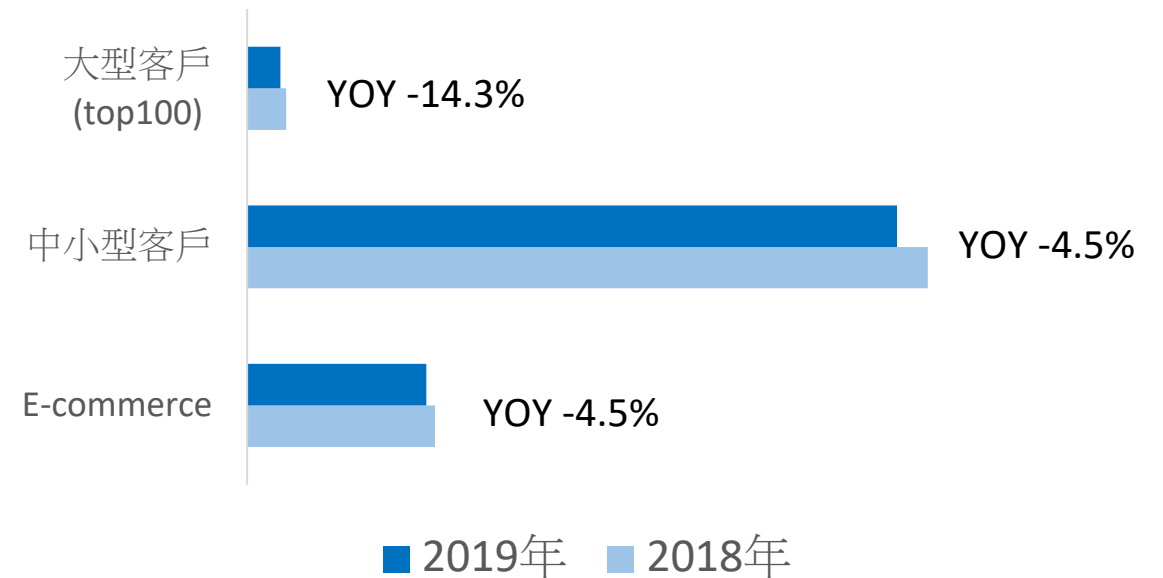


- 從通路銷售比重來看，2019年與2018年無明顯變化，電子商務通路(E-commerce) 銷售占比維持21%，實體通路(Brick and Motar)銷售額占比79%，並以中小型客戶為主，銷售比重為75%，大型客戶之銷售比重4%。
- 以銷售額來看，實體通路之大型客戶(top100)銷售額年減14.3%，電子商務通路(E-commerce)與中小型客戶之銷售額減幅相同，均較前一年度減少4.5%。

2019全年
銷售通路比重



2019年 vs. 2018年
各通路銷售額成長率

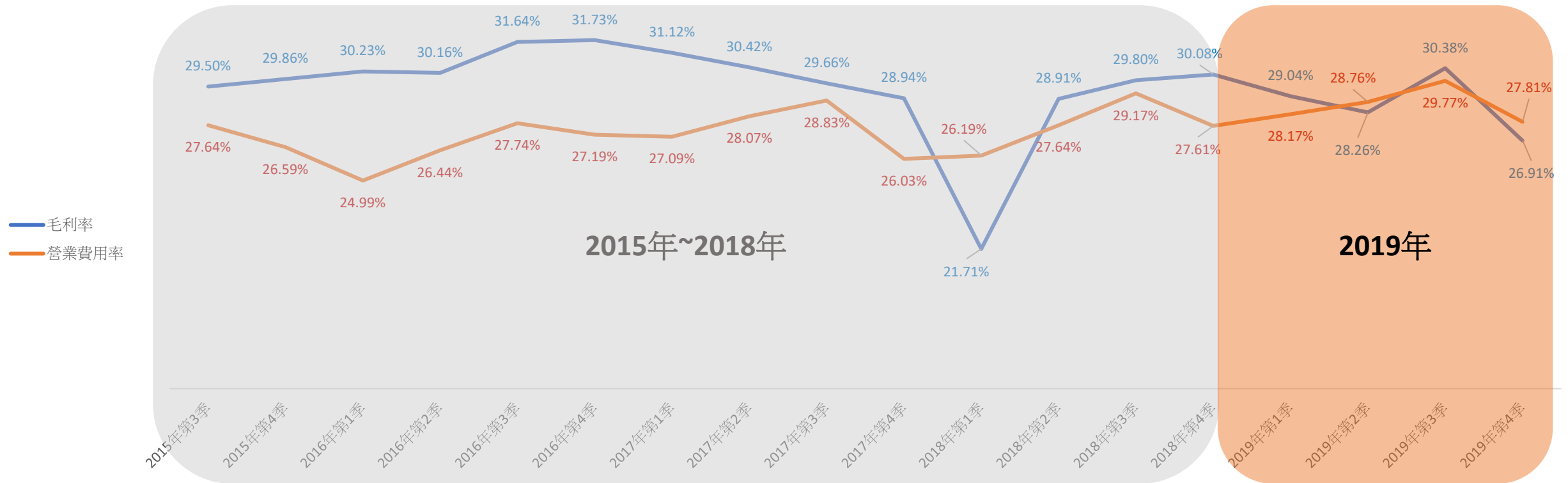


Financial Information-Gross Profit Ratio and Operating Expense Ratio



- 2019年因第4季因舊品降價出售以加速去化庫存，致2019Q4單季毛利率下滑至26.91%，全年毛利率維持28.65%。
- 2019年全年營業費用率28.63%，主因推銷費用增加所致。

季毛利率及營業費用率變化

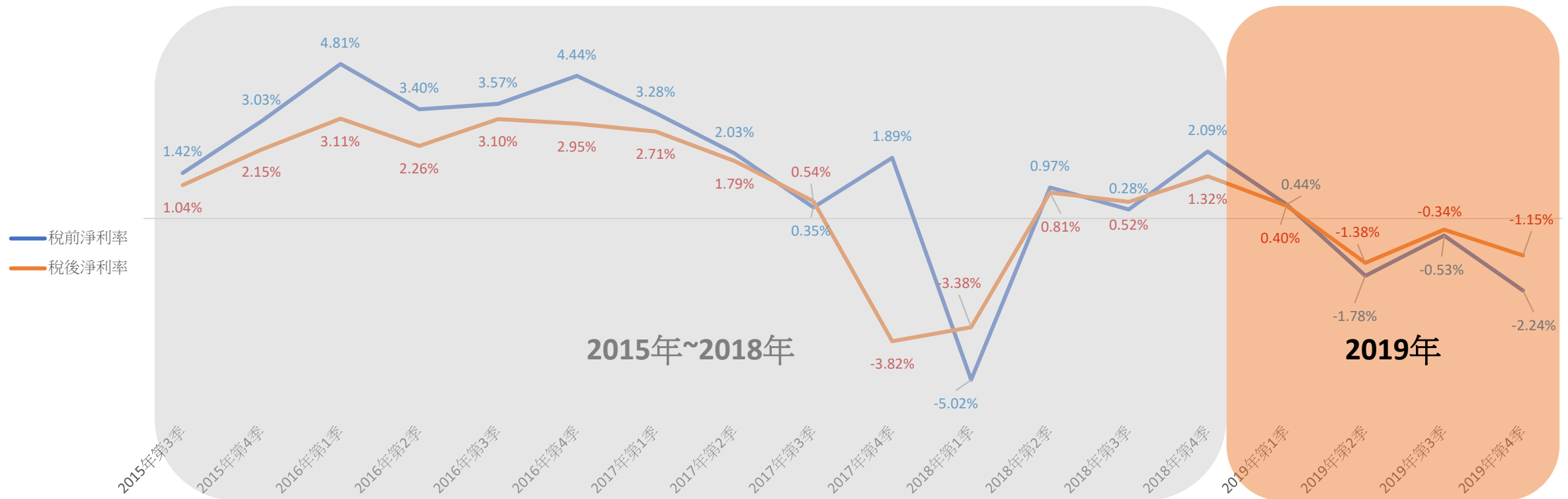


Financial Information-Net Profit Ratio



- 2019年全年稅前淨利率-1.02%，2019年第1季至第4季稅前淨利率分別為0.44%、-1.78%、-0.53%及-2.24%。
- 2019年全年稅後淨利率-0.62%，2019年第1季至第4季稅後淨利率分別為0.40%、-1.38%、-0.34%及-1.15%。
- 2019年淨利率偏低，主要受到中美貿易摩擦之影響，致營收下滑，加上公司持續投入資源推動自有品牌及行銷活動所致。

季淨利率變化

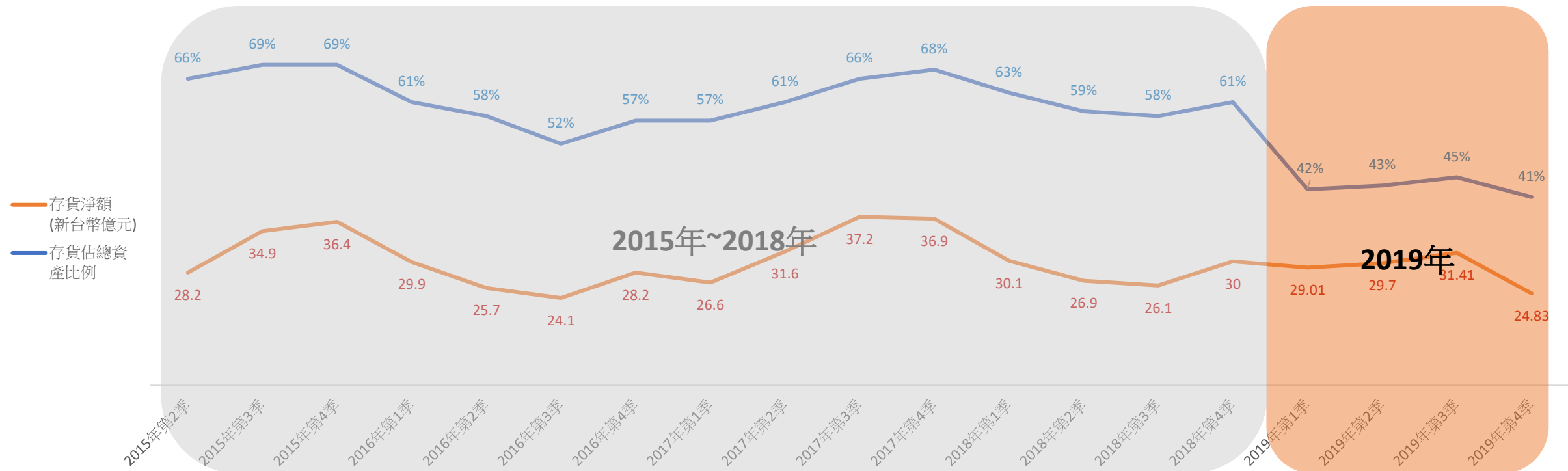


Financial Information-Net Inventory



- 產業有季節性因素，傳統上第3季至第4季為家具存貨備量之高峰。
- 2019年第1季至第4季底之存貨淨額分別為新台幣29.01億元、29.70億元、31.41億元及24.83億元，第4季因積極去化舊品庫存，致2019年底存貨淨額明顯減少。
- 2019年採IFRS16認列新台幣17.08億元之使用權資產，資產總額增加至61.23億元，致2019年各季度存貨佔總資產比例明顯下修，第1季至第4季分別為42%、43%、45%及41%。

存貨淨額變化



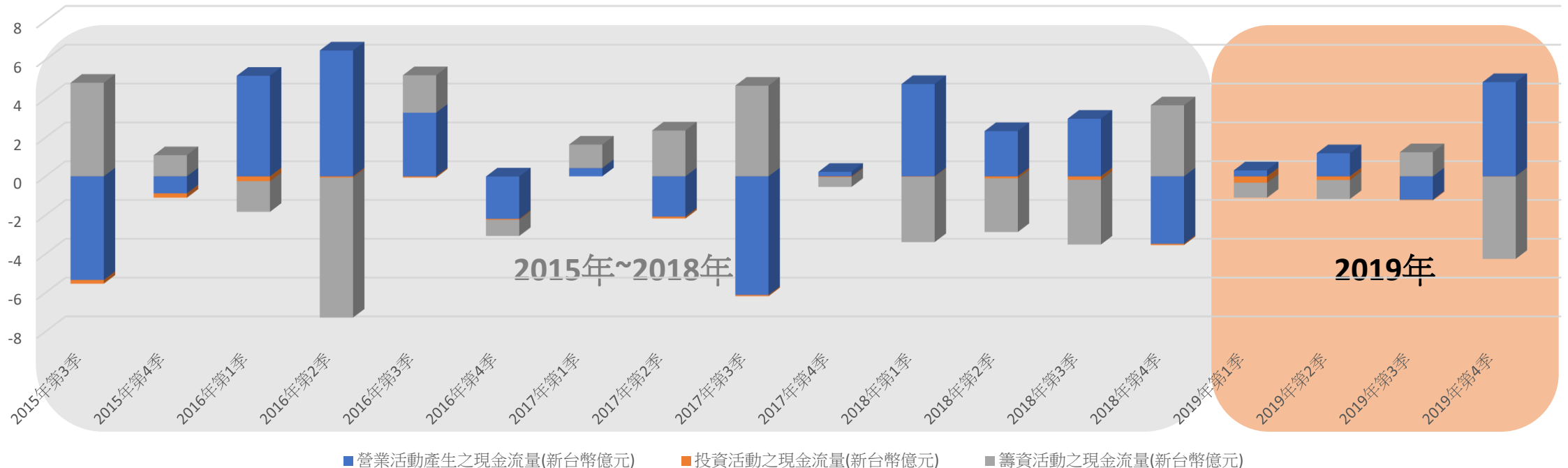
Financial Information-Cash Flow in Five Years



- 營業活動淨現金流量方面，2015年第3季、2017年第3季有超過新台幣4億元之營業活動淨現金流出，主要為購置商品存貨。2015年至2019年各年度營業活動淨現金流量分別為新台幣 -2.5億元、12.76億元、-7.51億元、6.58億元及、5.16億元，除2015年及2017年以外，其餘年度之營業活動均為淨現金流入，2015年至2019年五個年度合計營業活動淨現金流入新台幣14.47億元。
- 投資活動淨現金流量變化不明顯，2019年第1季因取得不動產、廠房及設備25,354千元致投資活動現金淨流出約新台幣31,957千元，2019全年投資活動淨現金流出54,090千元。
- 自2015年下半年至今，各季籌資活動淨現金流量之變化，主要受到短期借款增減之影響。2019年度籌資活動淨現金流出4.76億元，主要來自採IFRS16租賃負債本金償還數減少新台幣5.26億元所致。

各季度現金流量分析

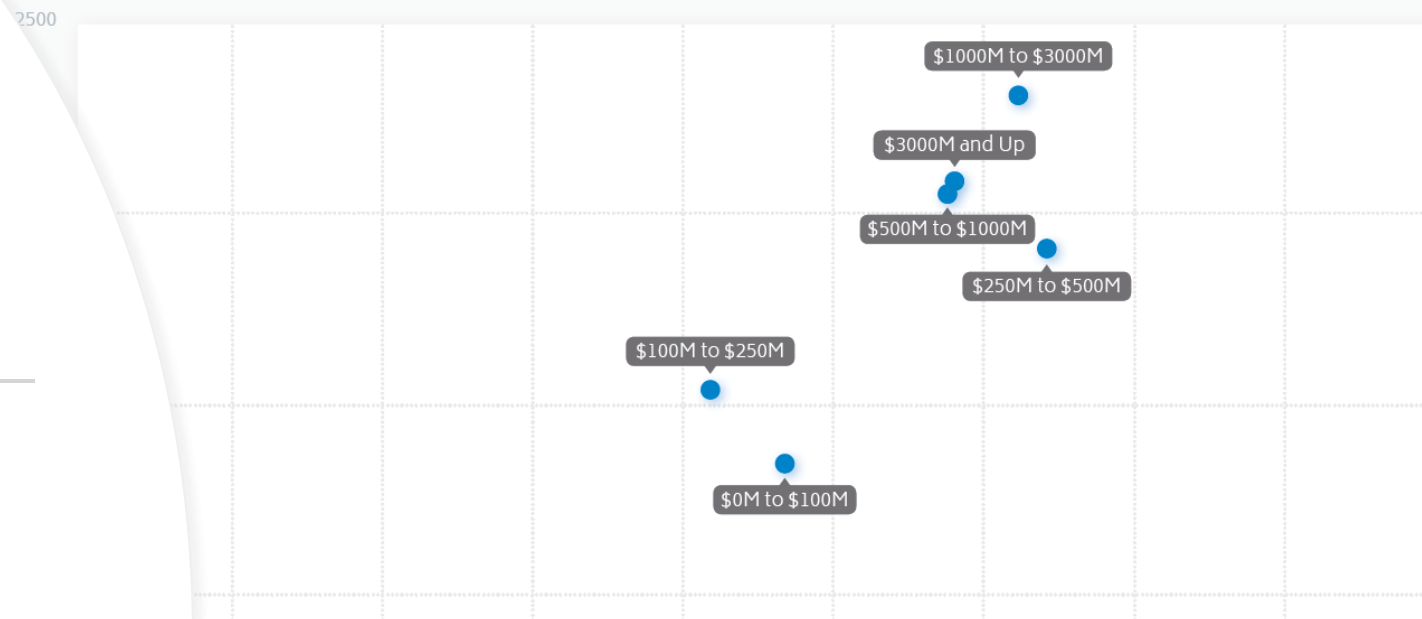
單位：新台幣億元



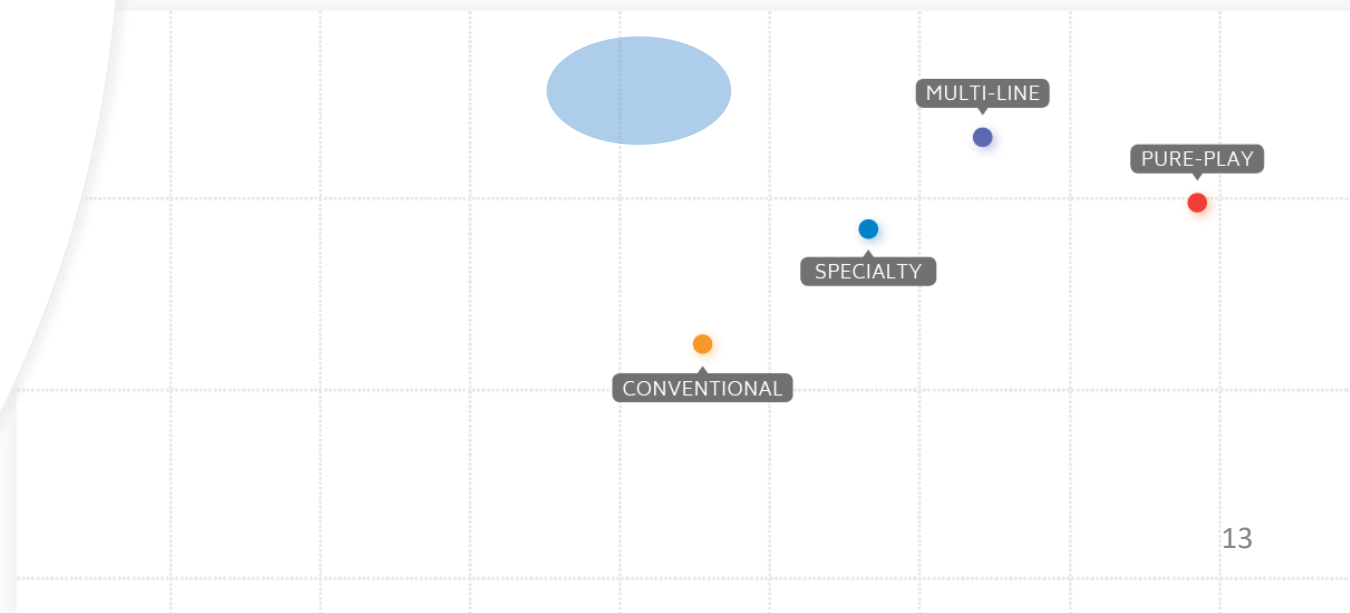
Opportunities and Challenges- Collaboration with Brick and Mortar Retailers

- 根據行銷顧問公司BLUEPORT COMMERCE以家具零售業者為對象進行的研究，營業額越小的零售業者，其商品網頁完成度之得分越低。這表示，規模越小的家具零售業者，越是難以搭上電子商務的商機。
- 若以零售業者類型進行評分，傳統家具零售業者(CONVENTIONAL)不論在商品網頁完成度或是平均設計之得分均低於其他類型之家具零售業者。

Scores by Size of Retailer



Scores by Type of Retailer



Opportunities and Challenges- Collaboration with Brick and Mortar Retailers

- COASTER以自身強大的供貨能力及後勤服務，輔導中小型業者(Brick and Mortar)加入COASTER 家具銷售行列，即使無力架設網頁與負擔電商經營成本的中小型業者，也能透過COASTER參與電子商務。
- COASTER 推出之手機應用程式及新版網頁，引導更多中小型業者加入，同時將消費者導流至在地中小實體業者。



How To Be A Traditional Retailer

As a leading national distributor of furniture, Coaster offers a vast selection of quality products, pays attention to detail, delivers superior customer support, and is a proven source for providing your customers with the furniture of their dreams. Coaster has been in business for nearly 40 years allowing us to perfect our merchandising and customer service.

Coaster Trade

Whether you've got a quirky little shop on Main Street or a string of large retail locations, Coaster is there to help grow your business. We deliver exceptional benefits to all of our dealers. The Coaster Trade program offers unparalleled service and support that builds a lasting partnership. As a leading national distributor, we maintain over 5000 SKUs to satisfy every home furnishing and decor requirement.



Impressive Inventory

We Offer A Selection Of
Over 5,000 SKUs.



National Presence

7 Branches And 2
Distribution Centers
Across The U.S.



Quick Shipping

Locations Provide Fast
Access For Pickup.



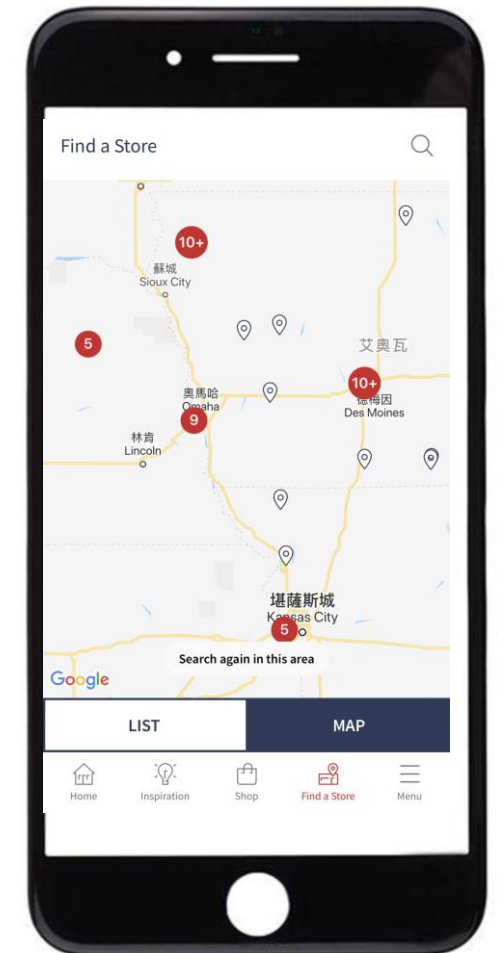
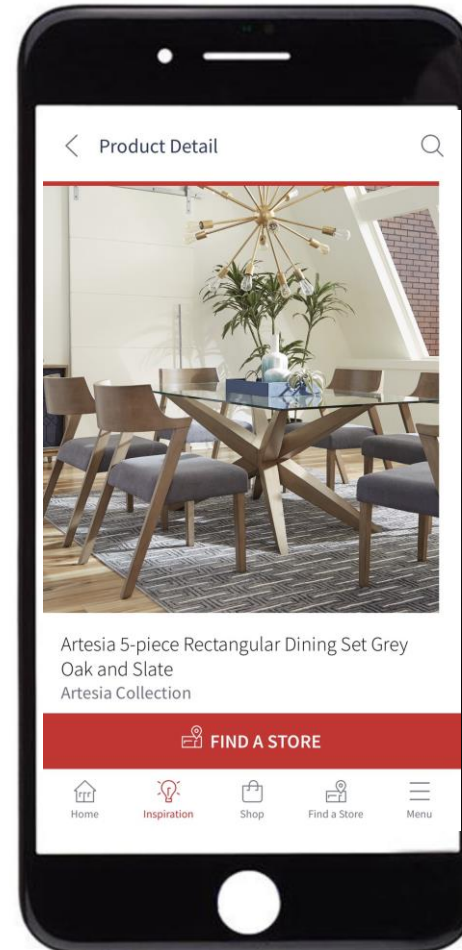
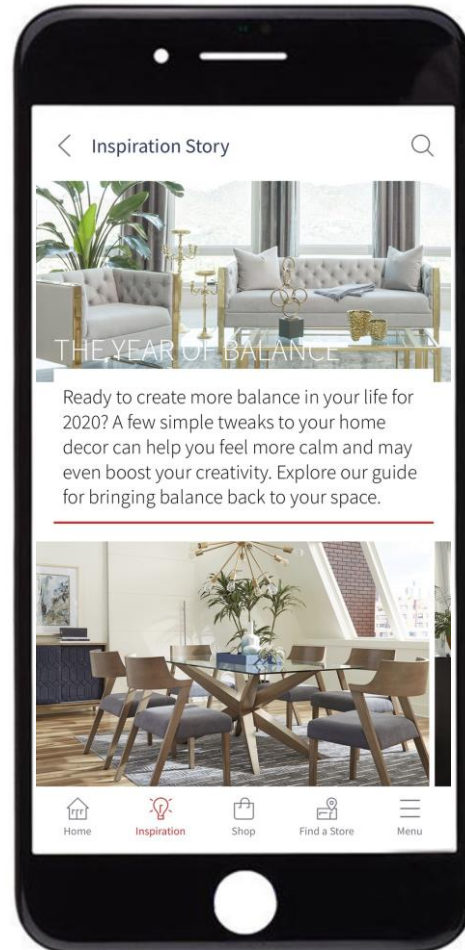
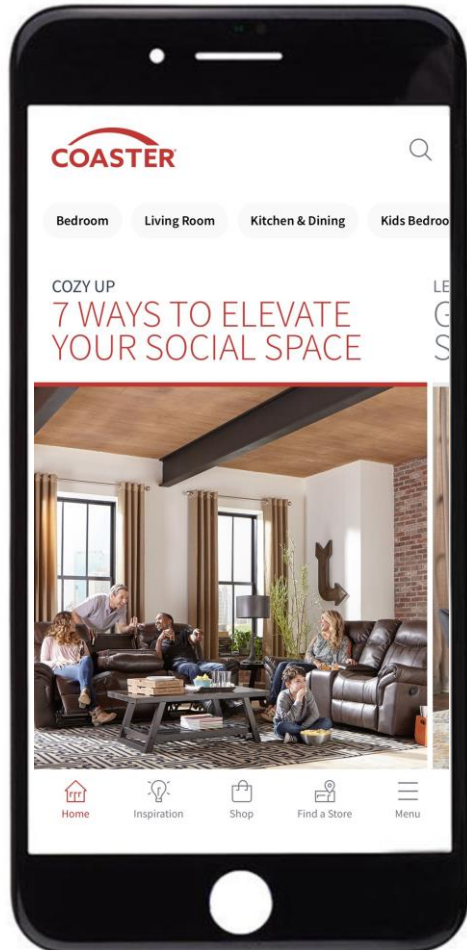
Customer Service

We Set The Standard For
Dealer Support.

Opportunities and Challenges-Bridging our Consumers to our Dealers

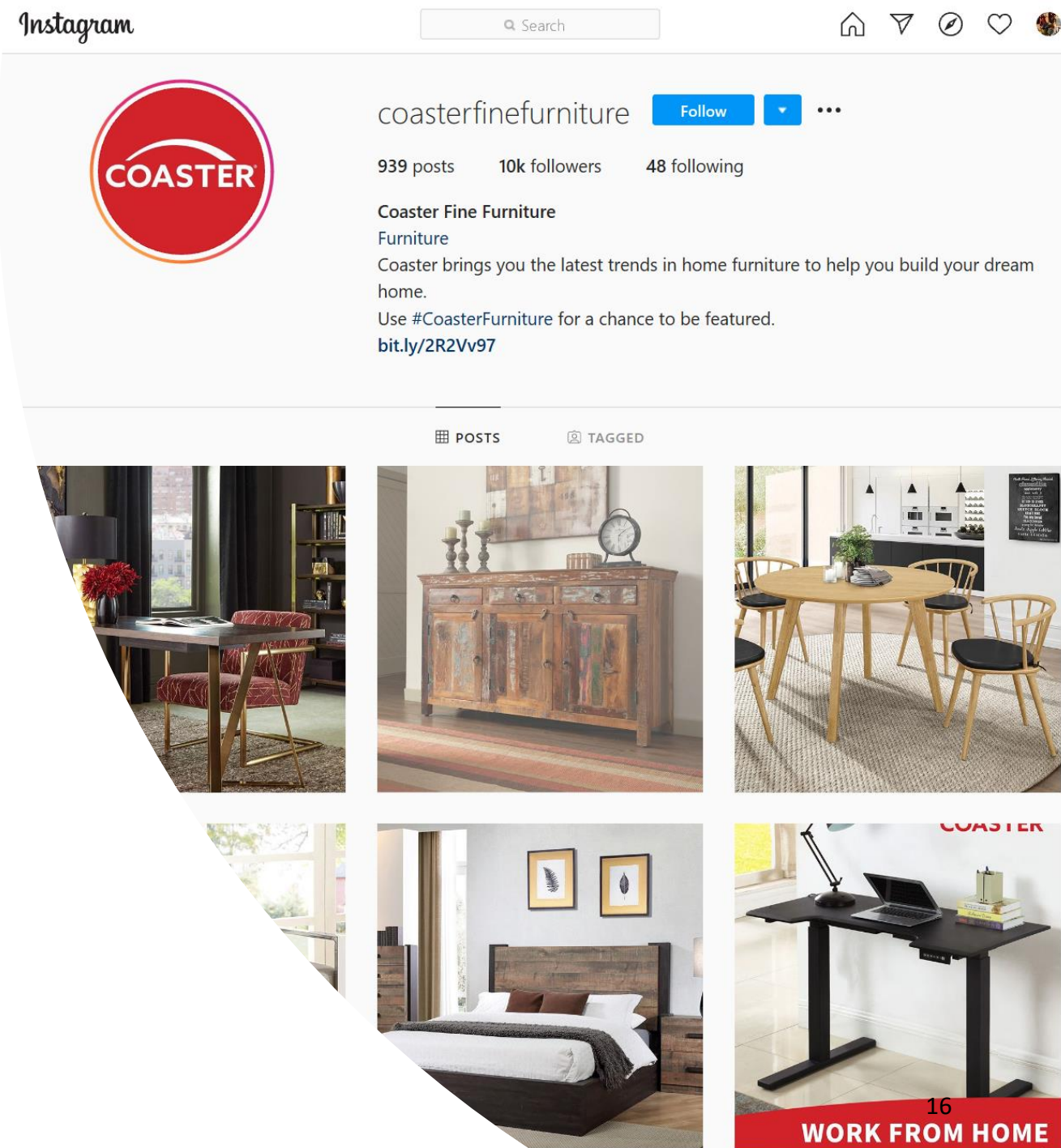


- Coaster推出的手機應用程式，供消費者下載瀏覽商品資訊，從Coaster所經營的社群INSTAGRAM取得居家布置的靈感。
- 消費者還可以依照所在位置，尋找附近銷售Coaster家具的實體商家。



Opportunities and Challenges-Bridging our Consumers to our Dealers

- COASTER以消費者為出發點，推出不同價格帶的自有品牌。
- COASTER經營的INSTAGRAM社群，讓所有人都能在COASTER找到喜愛的家具。



Opportunities and Challenges-New Technology Application and Data Management



- 客思達集團每年銷售之數千種產品品項來自全球上百家供應商。如何準確掌握消費端需求與來自供應端充足適量的存貨，向來是供應鏈管理的一大挑戰。為了因應家具商品生產及運送周期綿長的供應鏈，客思達集團多年以來已自行開發出獨特之採購管理系統，使客思達將得以在劇烈變化的貿易環境中快速調整因應。
- 客思達之電子商務供貨服務，運用EDI電子資料交換平台處理大量訂單，節省大量時間及人力成本。在資訊快速數位化的趨勢下，如何妥善處理並維持龐大的數據庫以取得更有效率的經營能力，是企業體質躍升的一大關鍵，也是客思達努力的方向。
- 為了提供消費者更豐富的商品選擇以及更好的消費體驗，客思達在商品設計層面向來亦不遺餘力。近三年來，除了陸續推出聯名品牌商品，2019年推展自有品牌CoasterEveryday、CoasterEssence、CoasterElevations及CoasterSleep，並開始經營社群、輔導中小型實體業者加入Coaster供貨行列，2020年推出手機應用平台，進一步連結消費者與實體業者，完成串聯線上到線下(online to offline, O2O)之營業模式。

Passionate To Live, Dine, Rest and Work Well

Our delight is to be innovative and excellent in all that we do. There are design inspirations in our furniture brands to enhance your lifestyle and match your budget.



Q&A

Thank you!