

证券代码：002818

证券简称：富森美

公告编号：2025-004

成都富森美家居股份有限公司 2024 年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

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

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 748,458,940 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.8 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	富森美	股票代码	002818
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张凤术	谢海霞	
办公地址	四川省成都市高新区天和西二街 189 号	四川省成都市高新区天和西二街 189 号	
传真	028-82830005、82832555	028-82830005、82832555	
电话	028-67670333	028-67670333	
电子信箱	zqb@fsmjj.com	zqb@fsmjj.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务

公司是专业从事装饰建材、家居的卖场运营商和泛家居平台服务商。报告期内，公司主要以卖场为载体，为商户、消费者和合作方提供门店运营、流量、金融、数据、供应链、策划、工具应用等全方位服务。

公司建材家居卖场分为自营卖场和加盟及委托管理卖场两大类。报告期内，自营模式是公司卖场的主要经营模式。截至报告期末，公司自营卖场规模超 125 万平方米，主要经营业态包括中高端家具馆、中高端建材馆、品牌家居独立大店、拎包入住生活馆、软装生活馆、楼宇式富森创意设计中心、装饰材料总部市场等专业卖场和体验馆，入驻商户数量 3,500 余户。

报告期内，公司着力稳定经营基本盘，全力优化租金政策，加大招商和营销的投放力度，严格执行预算，调整股权投资和其他低毛利率业务，保持了经营的基本稳定。

（二）公司经营模式

居室更好、更舒适、更漂亮、更智能，是人类永恒的需求，也是人民群众向往美好生活在居家生活领域的具体体现。公司矢志于通过提高效率、控制成本、提升体验，为消费者提供放心、舒心、贴心、暖心的产品和服务。在基础性业务方面，公司自有卖场和委管卖场均为统一使用“富森美”品牌、统一实行富森美运营管理体系的招商制卖场。自有卖场由公司自主建设、自持物业，实行统一招商、运营管理和运营服务。委管卖场由公司向物业合作方提供包括项目考察、市场调研、设计规划和定位、商业布局、品牌规划、营销推广、组织机构、人员配置和培训等方面的咨询服务，并通过输出品牌、输出人才和输出运营管理体系等方式对合作方物业进行专业化、品牌化、体系化的运营管理。在新兴业务方面，公司围绕全产业链，稳步推进新零售、金融服务、进出口等服务，提升全链路服务能力。

（三）业绩驱动因素

报告期内，公司经营业绩主要由市场租赁和服务收入、装饰装修工程收入、金融业务收入等共同构成。

市场租赁收入和市场服务收入水平取决于市场经营规模、租金和服务费水平。报告期内，公司全面落实招商责任，优化品类结构，优化租金定价策略，保持卖场稳定持续经营活力。

公司装饰装修业务依托公司在家居建材产业链上的资源、资金优势以及富森建南成熟的装饰装修设计、管理和施工能力，通过主动调整、降本增效等措施，加强风险管控、提高经营质量。

公司金融业务是依托现有平台资源和资金优势，通过商业保理、小额贷款等业务，提高资金使用效率，在风险可控的情况下兼顾经济效益。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	7,033,750,216.19	7,065,300,970.08	-0.45%	7,067,543,978.47
归属于上市公司股东的净资产	5,812,148,594.24	5,930,227,008.65	-1.99%	5,932,292,499.69
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	1,429,881,171.12	1,524,072,551.32	-6.18%	1,482,730,184.19
归属于上市公司股东的净利润	690,257,240.79	806,270,164.16	-14.39%	783,050,306.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	681,709,696.12	791,962,842.03	-13.92%	762,030,438.06
经营活动产生的现金流量净额	815,737,272.02	629,131,119.39	29.66%	1,102,483,770.69
基本每股收益（元/股）	0.92	1.08	-14.81%	1.05
稀释每股收益（元/股）	0.92	1.08	-14.81%	1.05
加权平均净资产收益率	11.78%	13.62%	-1.84%	13.24%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	380,073,822.19	353,477,061.28	345,519,264.03	350,811,023.62
归属于上市公司股东的净利润	187,306,455.55	152,510,413.92	206,311,697.19	144,128,674.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	196,391,505.74	180,690,432.83	162,985,455.43	141,642,302.12
经营活动产生的现金流量净额	269,543,718.90	414,845,948.81	198,362,712.96	-67,015,108.65

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(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

报告期末普通股 股东总数	20,275	年度报告披露 日前一个月末普 通股股东总数	19,316	报告期末表决 权恢复的优先股 股东总数	0	年度报告披露日 前一个月末表决 权恢复的优先股 股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的 股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
刘兵	境内自然人	43.70%	327,100,886	245,325,664	不适用	0	
刘云华	境内自然人	27.70%	207,345,600	155,509,200	不适用	0	
刘义	境内自然人	8.71%	65,165,760	48,874,320	不适用	0	
香港中央结算有 限公司	境外法人	0.86%	6,434,568	0	不适用	0	
刘鹏俊	境内自然人	0.32%	2,411,199	0	不适用	0	
唐丽	境内自然人	0.25%	1,879,180	0	不适用	0	
中国工商银行股份 有限公司－国联高 股息精选混合型证 券投资基金	其他	0.24%	1,819,293	0	不适用	0	
中欧基金－北京 诚通金控投资有 限公司－中欧基金 －诚通金控 5 号 单一资产管理计 划	其他	0.24%	1,776,700	0	不适用	0	
成都博源天鸿投 资合伙企业（有 限合伙）	境内非国有 法人	0.19%	1,410,000	0	不适用	0	
中国银行股份有 限公司－永赢股 息优选混合型证 券投资基金	其他	0.18%	1,325,200	0	不适用	0	
上述股东关联关系或一致行动的 说明	公司前 10 名股东中，刘兵为公司实际控制人、董事长，刘云华为公司董事、副董事长，刘义为公司董事、总经理；刘兵为刘云华、刘义之弟，刘云华为刘兵、刘义之姐。除上述股东外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系及是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	前 10 名普通股股东刘鹏俊和成都博源天鸿投资合伙企业（有限合伙）通过融资融券信用账户分别持 2,086,333 股和 1,380,000 股。						

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

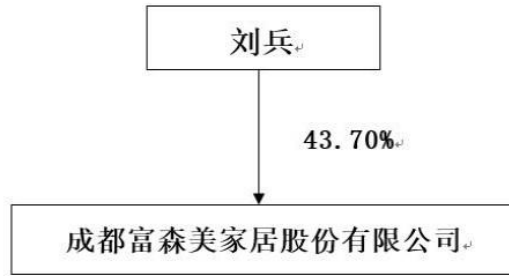
适用 不适用

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

报告期内，公司生产经营稳定，财务和资产状况总体保持良好。2024 年全年实现营业收入 142,988.12 万元，营业利润 84,179.83 万元，利润总额 83,736.11 万元，归属于上市公司股东的净利润 69,025.72 万元，同比分别下降 6.18%、12.80%、13.48%、14.39%。

报告期内，公司资产状况良好。截至 2024 年 12 月 31 日，公司总资产 703,375.02 万元，较期初下降 0.45%；归属于上市公司股东的所有者权益 581,214.86 万元，较期初下降 1.99%；每股净资产 7.77 元，较期初下降 1.99%。

报告期内，面对复杂的经济形势，在公司董事会的领导下，强力招商，大力营销，全力运营，努力拓展新兴业务，奋力推动各项工作全面开展。从全年经营目标总体实现情况来看，较 2023 年有所回落。新的一年，公司将正视差距，自加压力，补足短板，知不足而奋进，努力推动新的一年各项经营目标顺利实现。

(一) 强力招商，着力保障卖场运营

报告期内，在策略上，公司在充分摸清和掌握商户经营的情况下，做到“三提前”，即提前谋划、提前储备和提前续签，以确保卖场商铺租赁不断档、存量商户不流失。在组织上，进一步建强公司招商中心、卖场门店核心招商团队，充分调动各级招商人员的主动性和积极性，全面落实招商责任，保障了招商工作的稳步推进。在业态和品类上，在保证 80%常规品类持续经营的前提下，着力培育和优化 15%近年来高速增长型品类。在政策上，对卖场租金及服务费，公司实施了“分级定价”和租赁期优惠扶持。2024 年在市场招商资源较为困难的情况下，通过不懈努力，全年合同续签和招商补位总体稳定。

(二) 全力运营，促进卖场稳定提升

报告期内，公司围绕卖场招商、营销、收缴、风控等运营重点，以“品牌优化、运营整合、营销赋能”为抓手，为商户经营提供定制化服务和专题解决方案。着力举办“职人陪跑”活动和组织社群运

营，积极落地营销活动，提振商户信心，助力商户经营。同时，公司继续加强物业设施设备的使用、管理和维护，稳步推进空调、电梯、锅炉、照明等节能技改，不断提高保洁、绿化环境服务品质，不断加强消防安全的日常管理、值班巡查和隐患排查，集中力量杜绝安全隐患。

（三）大力营销，全面助力商户经营

报告期内，公司着力聚焦营销“人货场”大模型，充分运用“品效销”深度融合策略，以“大牌平价、商户使能行动、抖音职人、内容获客、社群获客、营销策划、传播与广告、重点品牌和商户跟进、AI 和数字化、招商策划”等十大营销行动为抓手，做深用户侧、产品侧、商户侧和行业侧，做大卖场流量获取和转化。2024 年，“富森美在线 3.0”小程序升级成功上线，全年客户访问量 600 余万次，实现在线开单 64,037 单，在线支付总额 3.2 亿元。2024 年，公司依托和放大家居家装焕新“国补”优惠政策，着力举办家居家装消费节、成都百大楼盘团购节等促销活动，向消费者发放卡券、红旗超市券、返现、礼品等方式，直接补贴消费者 2,100 余万元，极大地提升了卖场销售。同时，公司鼓励并引导商户积极参与短视频创作与传播，全年发布短视频 9.86 万条，总浏览量达 4,924.12 万次。公司着力抢占抖音阵地，搭建抖音本地生活获客矩阵，3-12 月，线上引流到线下客户超过 2 万组，券品销售 59,100 余张，连续两场直播交易额破千万，成交总额位居全国家居家电行业前列。

（四）稳健运作，持续推动新兴业务

报告期内，在项目投资上，公司不断强化投后管理，充分保障项目投资收益和风险控制，稳步开展新兴产业和新兴行业调研和可行性分析，深度参与新兴业务产品的风控设计，探索新的投资机会。在金融业务上，公司稳健开展小贷和保理业务，全面按照“防风险、强管理、调结构、稳增长”的经营要求开展工作，全年未出现不良贷款。在委管业务上，公司整合资源，强力招商，大力营销，精心运营，不断塑造区域比较优势，稳步做好委管项目的经营。在进出口业务上，公司持续加强与 31 家进口家居经营企业的通力合作，稳健开展进口家居货代、货运、通关、外汇等服务，供应链新增了瑞士、法国和巴西等国家。在新零售经营上，公司不断优化门店产品的设计、陈列、体验和服务，利用新媒介、富森美营销获客新载体和新流量，不断拓展获客渠道，努力提升产品销售，经营总体呈现稳中有进的良好势头。

（五）统筹兼顾，天府项目全面推进

报告期内，公司全力推进天府项目建成后的招商和运营，通过行业资源挖掘、信息流广告投放、项目推广热线三大重点渠道，融合新经济产业与新场景商业，着力构建家居建材、软装设计、直播电商、数字经济、精品酒店、休闲餐饮、咖啡轻食多元业态，产业导入正在有序进行。

（六）规范管理，证券财务合规运作

报告期内，公司按照“规范、价值、治理”的总体原则，稳步推进公司“三会”运行、高质量信息披露、市值维护和投资者关系管理，富森美相继获得 2023 年至 2024 年度信息披露评级 A 级、上市公司协会履职 4A 评价。在财务管理上，公司按照《会计法》等法规及政策，切实加强会计核算和财务管理，不断深化预算管理，严控各项费用支出，不断提高资金使用效益，大力推动集中采购制度和定期盘点制度，着力打通 NCC 系统全流程支持业务体系，成功核销家居家装焕新消费券，有力地支持了业务工作的全面开展。

（七）提升服务，不断加强组织建设

报告期内，在目标管理上，公司围绕既定战略及经营目标，通过与各级组织共创，创新目标责任承诺，将战略向经营目标拆解、经营目标向组织拆解、组织任务向员工个人拆解，使战略、目标、组织、个人紧密链接，形成合力。通过不断优化和完善，公司目标管理日趋成熟，在推动业务、提升经营、完善管理、促进发展、组织激励中，发挥积极作用。在服务上，公司加强了 SSC 共享中心建设，促进组织架构、岗位编制、入离调转、薪酬核算、劳动关系、六险一金福利保障等高效运行，着力满足组织和员工需求。在赋能上，深入推动 HRBP 与各级组织建立紧密联系，通过人才引进、人才培育、人才评价、目标分解、绩效考核、人才盘点等方式，与各级组织融为一体，着力支持业务及经营发展。在行政、法务、信息技术上，进一步加强了办文、办会、后勤保障、商标管理、司法诉讼、信息网络能力建设，着力保障公司各项经营活动顺利开展。

成都富森美家居股份有限公司

董事长：刘兵

二〇二五年二月二十七日