

证券代码：002818

证券简称：富森美

公告编号：2023-030



成都富森美家居股份有限公司

2023 年半年度报告摘要

2023 年 8 月

## 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

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普通股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 4 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	
电话	028-67670333	028-67670333	
电子信箱	zqb@fsmjj.com	zqb@fsmjj.com	

### 2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	773,664,794.12	789,233,930.64	-1.97%
归属于上市公司股东的净利润（元）	428,684,610.29	462,786,916.54	-7.37%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	434,617,411.39	439,721,693.39	-1.16%
经营活动产生的现金流量净额（元）	353,081,224.73	663,105,497.68	-46.75%
基本每股收益（元/股）	0.57	0.62	-8.06%
稀释每股收益（元/股）	0.57	0.62	-8.06%
加权平均净资产收益率	7.17%	7.61%	-0.44%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	6,920,538,996.53	7,067,543,978.47	-2.08%

归属于上市公司股东的净资产（元）	5,852,025,030.78	5,932,292,499.69	-1.35%
------------------	------------------	------------------	--------

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	21,057	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
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		
刘云华	境内自然人	27.70%	207,345,600	155,509,200		
刘义	境内自然人	8.71%	65,165,760	48,874,320		
香港中央结算有限公司	境外法人	0.58%	4,348,311			
招商银行股份有限公司—创金合信中证红利低波动指数发起式证券投资基金	其他	0.44%	3,263,145			
光大永明人寿保险有限公司—分红险	其他	0.43%	3,234,230			
中国建设银行股份有限公司—华泰柏瑞中证红利低波动交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.30%	2,249,300			
刘鹏俊	境内自然人	0.30%	2,232,699			
广发证券资管—建设银行—广发资管建盈 1 号集合资产管理计划	其他	0.27%	2,005,510			
成都博源天鸿投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.26%	1,921,670			
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 名普通股股东成都博源天鸿投资合伙企业（有限合伙）和刘鹏俊通过融资融券信用账户分别持 1,721,670 股和 1,931,833 股。					

### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

### 5、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。

## 6、在半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、财务状况良好。2023 年上半年实现营业收入 77,366.48 万元，营业利润 51,195.96 万元，利润总额 51,339.49 万元，归属于上市公司股东的净利润 42,868.46 万元，同比分别下降 1.97%、8.22%、8.03%和 7.37%。报告期内，公司资产状况良好，截至 2023 年 6 月 30 日，公司总资产 692,053.90 万元，较期初下降 2.08%；归属于上市公司股东的所有者权益 585,202.50 万元，较期初下降 1.35%；每股净资产 7.82 元，较期初下降 1.39%。

报告期内，随着经济社会全面恢复常态化运行，生产消费持续复苏，建材装修积压需求得到释放。公司紧抓市场活跃度恢复窗口，着力提升经营力、聚焦新营销行动、推动新项目和新业务平稳发展以及促进组织活力。在公司董事会的全面领导和统一部署下，锚定目标，鼓足干劲，稳中求进，较好地完成了上半年各项目标任务。

### （一）巩固资源优势，着力提升经营力

报告期内，公司持续巩固自身资源优势，围绕大运营体系显著提升管理效能，深入运营，深度链接商户，扩大新营销体系范围，挖掘卖场招商资源，不断深化服务，维护好卖场经营秩序和竞争秩序，通过传统品类与异业相结合，打造特色化街区，创新消费体验，持续引流，稳定卖场经营；优化各卖场经营品类，科学调整各卖场布局，关注发掘异业品类和新兴品类，引领家居消费，完善招商服务，充分利用资源，做到应租尽租，保障各卖场的出租率和稳定主营业务收入；推动消费者权益保护及信息化建设，构建消费画像，保护消费者权益，进一步提升卖场的服务和消费体验度；同时提升连锁委管项目的经营活力，不断调整委管经营业务，促进委管项目的稳定经营持续挖掘平台资源，利用产业链资源，拓展其他业务及新业务，促进收入稳定增长，经营能力不断提升。

### （二）高效赋能商户，聚焦新营销行动

报告期内，公司持续加强流量创造与流量变现，高效赋能商户，继续聚焦“富森美 1+3”新营销行动，客户在哪里我们就在哪里，持续发力线上营销工作，通过直播运营，卖货直播、种草直播、日播，以及通过抖音短视频、微信生态、小红书、美团和大众点评和社群运营等方式获客，从线上流量变现到线下；通过新营销比赛，小红书获客、美团点评获客、抖音短视频获客、一部手机直播获客和社群营销获客等训练营方式，以及线上线下共创会、分享会、交流会和富森美大课堂等形式，一对多、多对多赋能商户。报告期内，公司通过举办“富森美 1+3 新营销峰会”和“富森美新都店 1+3 新营销分享会”等大型培训活动，进一步赋能品牌和商户。

2023 年上半年，公司通过线下和线上营销活动相结合，并与头部品牌联合营销，举办“万人家博会”、“抖音直播团购节”、“尖叫 618”等 3 场线下超大型营销活动，引流超 8 万人次，为卖场商户精准获客提供了有力支撑；同步举办“富森美大牌直播日”、“富森美抖音直播家装节”、“616 尖叫直播盛典直播”、“富森美&箭牌卫浴大牌直播专场”“富森美&成都家装消费福利直播专场”等中大型线上主题活动，直播 119 场，观看人数超 30 万人次。

### （三）宽领域拓展，推动新项目和新业务平稳发展

报告期内，公司持续推进富森美天府项目建设和招商工作，富森美天府项目聚焦新经济、新消费、新场景，通过构建产业+商业+锦江湾区生态组合，以生活方式为驱动，以产业凝聚商业，以商业带动产业，助力伙伴实现效率升级，形象升级，品牌升级。公司加强与家居建材行业头部工厂、服务商的链接、挖掘生活方式、设计艺术，引导产业生态办公、创意设计、楼宇商业在天府项目写字楼入驻。

报告期内，公司投资和金融业务平稳发展。投资业务方面，公司坚持价值投资导向，重点深耕国家支持领域及技术革新领域，把握技术进步核心逻辑，钻研细分领域，同时加强投后管理工作，跟进各项目实施情况，在项目合适时机退出，提高公司资金使用效率及投资收益；金融业务方面，公司坚持审慎经营的原则，稳步推进保理业务和小贷业务，保持了业务的稳定性和持续性，在科学预防和控制借贷风险的前提下，有效提高供应链金融效率和客户黏度，促进了公司的主营业务发展。

报告期内，公司持续积极拓展进出口代理业务，向内深度挖掘资源，向外努力寻求合作客户，着力嫁接公司金融资源，继续与 8 个国家、20 个港口/机场和国内 13 个口岸保持紧密合作。

报告期内，公司稳步推进新零售业务。“焦糖盒子”旗舰店持续丰富各类人群的真实生活场域，通过增加场景引入与真实互动体验不断增加客流量，通过深度运营逐步提升客单价和订单数。

### （四）锻造专业团队，促进组织活力

报告期内，公司科学制定培训计划并组织实施。培训计划内容包括经营管理类培训、业务知识培训、专业技术职业资格培训、技能类培训、操作类培训、企业文化宣讲培训、廉洁守法培训、新员工入职培训等。2023 年上半年，公司共组织开展培训 38 场，参训 295 人次。

**成都富森美家居股份有限公司**

**董事长：刘兵**

**二〇二三年八月二十八日**