

公司代码：603038

公司简称：华立股份



东莞市华立实业股份有限公司

2024 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1、 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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、 公司全体董事出席董事会会议。
- 4、 大信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
公司2024年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币0.50元（含税），不实施资本公积转增股本。

第二节 公司基本情况

1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	华立股份	603038	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	孙伟	李文思
联系地址	东莞市松山湖高新技术产业开发 区总部二路13号汇富中心9楼； 深圳市福田区金田路卓越世纪中心1号楼710	东莞市松山湖高新技术产业开发 区总部二路13号汇富中心9楼； 深圳市福田区金田路卓越世纪中心1号楼710
电话	0769-83338072	0769-83338072
传真	0769-83336076	0769-83336076
电子信箱	investor@dghuafuli.com	investor@dghuafuli.com

2、报告期公司主要业务简介

(一) 装饰复合材料

1. 所处行业情况

公司“华立”饰边及“华富立”饰面板是主要用于板式家具、室内装潢的装饰复合材料产品。上游为合成树脂、油墨、人造板等制造业，中下游行业为板式家具制造业以及室内装饰装修业。



2. 行业发展现状

家居消费是居民消费的重要组成部分，是人民对美好生活需要的直接体现。健康生活，始于方寸之间，打造美好、健康、舒适的生活空间已成为现代人居的核心诉求。消费者对绿色环保家居装饰材料的重视显著提升。近年来，我国“双碳”战略持续推进，传统产业绿色化改造步伐加快，绿色低碳产业增长势头强势。国家大力推行绿色制造；积极推行清洁生产，加强绿色材料、技术、设备和生产工艺推广应用，环保监管力度趋严。供给侧改革措施进一步深化，行业加速向绿色环保、低碳节能的发展方向转型。2023年7月，《商务部等13部门关于促进家居消费若干措施的通知》提出“支持家居企业开展绿色制造，鼓励有条件的地区对绿色制造示范企业出台针对性政策措施，促进企业加大绿色家居产品研发力度。加强绿色家居产品质量和品牌建设。健全统一的绿色产品标准、认证、标识体系，拓展绿色家居产品认证范围。鼓励有条件的地区对居民购买绿色家电、绿色家具、绿色建材等绿色家居产品给予支持。”

随着国民消费认知的日渐提升，城镇化进程持续提升和国家坚定实施扩大内需发展战略，旧改、房屋翻新、二次装修以及旧家居换新升级为主的存量需求逐渐释放，以旧换新政策持续出台，亦凸显存量市场的重要性。2024年3月国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》推动家装消费品换新。明确提出：加大对个人消费者在开展旧房装修、厨卫等局部改造、居家适老化改造过程中购置所用物品和材料的补贴力度，积极促进智能家居消费等。本轮“以旧换新”政策实现从单品补贴向全屋焕新升级，将补贴范围扩展至全屋智能系统、整体厨卫改造等领域，进一步推动打通存量房改善型需求的释放通道。

根据国家统计局发布的数据显示,2024年1-12月,规模以上家具制造业企业营业收入6,771.5亿元,同比增长0.4%;实现利润总额372.4亿元,同比减少0.1%,2024年家具制造业经济运行整体保持平稳;根据国家统计局初步核算数据,2024年我国建筑业总产值约32.65万亿元,较去年增长3.85%,增速持续放缓。随着下游行业平稳发展以及存量房改善型需求的释放,装饰复合材料行业也取得持续稳步的发展态势。

3. 行业格局与行业特点

目前我国装饰复合材料行业的主要表现为行业集中度相对较低且具有较强的地域特征,业内多为中小微型企业,规模小且技术水平普遍不高。装饰复合材料作为家具制造行业、室内装饰行业的配套服务产业,在地域分布上倾向于临近下游客户,由此形成珠三角地区、长三角地区、成渝经济圈和环渤海地区的区域性布局的特点。目前行业内的多数企业为服务于某一区域的区域型企业,只有少数领先企业进行全国性的战略布局并进行生产、销售和服务网络平台的搭建,行业格局为跨区域发展企业和区域企业并存。

装饰复合材料行业处于家居产业链的中上游环节,市场韧性源于其需求结构的多元性,不仅依托新房装修,也通过存量住房改造焕新、商业空间周期性升级、租赁住房标准化配置形成的替换型市场形成结构性支撑,有效分散了单一市场波动风险,呈现较强的市场适应性和行业韧性。

4. 行业发展前景与趋势

随着国家政策扶持力度的持续加强,家居产业进入高质量发展阶段,公司所处行业对于发展质量的要求也迫切提升,进入行业结构性调整期,不断趋向高质量发展。

1) 环保与消费升级驱动集中度提升:从“有居”到“优居”,消费者对居住品质的要求日益提高,环保健康、科技智能已成为家具产品进阶的关键发力点,甲醛含量、挥发性有机化合物(VOC)释放量等环保指标已成为家具产品选购时的必看参数。环保监管趋严叠加消费升级,产业链上落后产能将进一步出清,环保设施齐备、掌握绿色生产核心配方及工艺技术、拥有品牌优势、综合实力突出的企业将进一步受益,行业集中度将进一步提升。

2) 定制化与产业互联网融合:在新中产客群深度参与产品价值共创的消费新趋势下,高频次、碎片化订单需求倒逼制造端向数智化生产转型,制造企业正通过智能化升级提升竞争力,利用智能调度系统优化原料准备、物流运输和质检环节,以提升生产效率和灵活性,降低运营成本,实现柔性化生产,更好地满足消费者需求,提升市场竞争力,实现可持续发展。

(二) 智慧水务

1. 所处行业情况

公司水处理设备、膜组件及软件产品所处智慧水务行业，涵盖膜法水处理和智慧水务管控平台两大领域，既涉及基础设施、民生领域，也涉及新材料、新一代信息技术领域。

2. 行业发展现状

水是事关国计民生的基础性自然资源。水务设施建设作为重要的市政基础设施，管理也正在由传统向“智慧化”转变。近年来，我国高频次出台了一系列水环境治理及智慧水务行业相关的法律法规和指导意见，包括打好“碧水保卫战”、“建设美丽中国”等国家重点规划任务，以及水利部印发的《“十四五”智慧水利建设规划》《“十四五”期间推进智慧水利建设实施方案》《节约用水条例》等多项文件，国家政策支持力度持续加强，为水务行业的数字化转型提供了方向指引和行动指南。

膜法水处理技术是保障水资源安全的重要手段之一，可用于农村饮用水原水处理、市政自来水深度净化、工业废水处理等场景，可大大保障饮用水安全，缓解水资源短缺，对支撑我国经济社会发展具有重要意义。在饮用水安全保障领域，膜应用技术日趋成熟，尤其是使用超滤技术的智慧水厂具有运行能耗低、投资运行成本低、占地面积小等优点，特别适用于城乡供水一体化背景下的乡镇水厂建设，以及市政自来水厂的新建和提标改造，由此带来超滤膜等材料及设备在饮用水处理领域的快速增长。

智慧水务管控平台通过充分利用物联网、视频监控等技术和手段，构建一体化水务感知体系，提升监测、预警能力，提升供水水质综合达标率，大力提升供水安全、供水服务等管理能力和服务效能，为居民创造出更加优质的供水、用水、饮水环境，提高生活饮用水安全保障水平。同时通过智能调度、生产管理等系统，平衡供水能力与用水需求，达到水资源的合理分配及设备最优搭配的目的，大大降低能耗，实现水务生产精益化。智慧水务已成为传统水务行业转型升级的必经之路。

3. 行业格局与行业特点

从地域角度来看，由于经济发达地区工业发展也较快，为膜法水处理技术在市政污水处理及回用、工业废水处理及回用、给水净化等方面提供了广阔的市场空间，并且经济发达地区通常有更充足的资金投入到智慧水务的建设中，能够采用更先进的技术和设备，主要集中在京津冀、长江三角洲和珠江三角洲地区。我国北方及沿海地区特别是环渤海地区缺水较为严重，膜法水处理技术中的海水淡化开发等应用主要集中在这一地区，例如天津、北京等北方发达城市。从企业构成角度来看，主要存在着国内外知名膜法水处理企业以及地区性中小型企业。国内外知名水处理企业在技术研发和市场拓展方面具有较强实力，占据着市场的一定份额，而中小型水处理企业则

主要通过定制化服务、价格竞争等方式，在局部市场占有一定份额。

由于行业终端客户多为地方政府或事业单位，其开展项目前一般需争取国家以及省一级的治理专项资金、专项债，而资金争取及资金拨付流程较为复杂，时间较长。因此膜法水处理行业和智慧水务行业企业项目中标、实施、验收一般集中在下半年，业务收入有明显的季节性特征，通常下半年确认的收入和实现的利润多于上半年。

4. 行业发展前景与趋势

1) 城乡供水一体化持续推进，推动农村供水高质量发展

农村饮水安全保障是巩固脱贫成果、推动乡村振兴的重要标志。近年来，加快提升农村供水保障能力和水平，推动农村供水高质量发展的指导意见和规划逐渐出台。2023年2月，《中共中央国务院关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》提出在“持续加强乡村基础设施建设”方面要推进农村规模化供水工程建设和小型供水工程标准化改造，开展水质提升专项行动。2023年10月，《水利部关于加快推动农村供水高质量发展的指导意见》提出主要目标“到2035年，农村供水工程体系、良性运行的管护机制进一步完善，基本实现农村供水现代化。”2024年3月，国务院发布的《节约用水条例》明确指出县级以上地方人民政府及其有关部门应当加强农村生活供水设施以及配套管网建设和改造。

目前我国农村供水保障程度、规模化工程覆盖率和供水能力有待进一步提高，随着城乡供水一体化政策的持续推进，省级农村供水高质量发展规划的陆续出台，优先推进城乡供水一体化、集中供水规模化建设，因地制宜实施小型供水工程规范化建设和改造，推动农村供水高质量发展。

2) 饮用水卫生标准提高，行业面临良好发展机遇

随着国民经济的发展和居民生活水平的提高，居民对饮用水的安全和健康意识不断增强。2023年4月，新版《生活饮用水卫生标准》正式实施，对生活饮用水水质规定了严格的卫生要求，内容涵盖了饮用水供水全过程，对水源、制水、输水、储水和末梢水均提出了控制性要求，进一步加强了从源头到龙头的供水全流程管控。新的国家标准将为提升我国饮用水水质、保障饮用水水质安全发挥重要作用。2024年3月，国家标准《村镇供水工程技术规范》(GB/T43824-2024)出台，修改完善了超滤膜过滤的具体要求，提出超滤膜系统应结合原水水质情况，设置必要的预处理单元；超滤膜应选用亲水性好、无毒、通量大、耐腐蚀、抗污染能力强、酸碱度使用范围宽的成膜材料，并应符合现行国家标准GB/T17219的有关规定；超滤膜净水系统应包括过滤、物理清洗、化学清洗、完整性检测及膜清洗废液处置等基本子系统；超滤膜净水系统宜具备自动监测控制功能，对出水流量、跨膜压差等指标进行监测…等一系列明确标准。

新标准对水厂的净水工艺、供水管网质量及稳定性提出了更高的要求，各地聚焦供水安全目标，加快推动供水系统的提质改造与管理提效，行业面临良好的发展机遇。

3) 国家大规模设备更新方案落地，水处理智能设备市场前景广阔

2024 年 3 月，国务院关于印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，提出加快建筑和市政基础设施领域设备更新，围绕建设新型城镇化，以供水、供热、供气、污水处理、环卫、城市生命线工程、安防等为重点，分类推进更新改造；推进各地自来水厂及加压调蓄供水设施设备升级改造；加快推进城市生命线工程配套物联智能感知设备建设；加大财政政策支持力度。把符合条件的设备更新、循环利用项目纳入中央预算内投资等资金支持范围；完善税收支持政策。加大对节能节水、环境保护、安全生产专用设备税收优惠支持力度把数字化智能化改造纳入优惠范围。2024 年 11 月，中共中央办公厅国务院办公厅发文《关于推进新型城市基础设施建设打造韧性城市的意见》。意见指出，编制智能化市政基础设施建设和改造行动计划，因地制宜对城镇供水、排水等市政基础设施进行数字化改造升级和智能化管理。

在此背景下，水务行业智能设备制造企业将迎来重要的发展窗口期，水处理智能设备市场前景广阔。

4) “数字经济”规划加速智慧城市建设，推动智慧水务蓬勃发展

2022 年 1 月，国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》，明确“十四五”时期将继续推进数字产业化和产业数字化，提出到 2025 年数字经济核心产业增加值占 GDP 比重达到 10%。我国数字经济全面进入数据价值化、产业数字化、数字产业化和数字化治理的“四化”协同发展新阶段。展望 2035 年，力争形成统一公平、竞争有序、成熟完备的数字经济现代市场体系，数字经济发展水平位居世界前列。

在“十四五规划”和“碳中和”目标的宏观愿景下，数字化转型已逐渐成为千行百业突破发展瓶颈之路。水务行业必将顺应时代发展，以智慧水务建设为抓手，积极推进水务数字化转型工作。智慧水务通过新一代信息技术与水务技术的深度融合，充分发掘数据价值和逻辑关系，实现了水务业务系统的控制智能化、数据资源化、管理精确化、决策智慧化，保障了水务设施的安全运行，使得水务业务运营更高效、管理更科学和服务更优质。传统水务管理亟待升级，智慧水务领域面临广阔的市场空间。

(四) 公司从事的主要业务

报告期内公司完成收购尚源智能 51%股权和广东华立数科 70%股权，成功实现战略转型，公司从定制·精装材料服务商转型为包括家居建材业务、智慧水务业务、膜滤材料业务、产业数智化

业务的综合型控股企业。

1. 家居建材业务

主要产品为饰边条、饰面板，主要用于板式家具、室内装潢以及商业空间打造。

(1) 饰边条。主要为激光封边、PVC 封边、ABS 封边、HM 封边以及异型饰边条等，该产品主要用于板式家具的边延密封保护和装饰。



(2) 饰面板。主要以人造板为基材的饰面板，该产品主要用于板式家具生产及室内装潢。公司产品品类包含欧松板、柠芯板、多层实木板、刨花板、进口 EB 装饰板、PET-门板(柠芯板系列)、静电喷粉门板。至今开发出了八大花色类别，花色开发达 100 余款。

各类板材制作工艺及性能对比

图片	板材名称	制造方法	结构	适用场景	防潮性	握钉力	耐水性	甲醛含量 (E1/E0级)	大规格	表面精度	价格	防火性能	易于安装 时间
	中纤板	大型机械 自动化生产	碎木料、锯屑等经粉碎后在 中压釜中经热压、铺装、热 压成型	适用于干燥环境 的家具、装饰场景	★★★	★★	★★	★★	★★	★★★	★★★	★★★	★★★
	刨花板	大型机械 自动化生产	碎木料、锯屑等经粉碎后在 中压釜中经热压、铺装、热 压成型	适用于干燥环境 的家具、装饰场景	★★★	★★	★★	★★	★★	★★★	★★★	★★★	★★★
	OSB板	大型机械 自动化生产	以木材、锯屑料、木芯为原 料，经定向铺装和热压成型生 成的片状胶合、干燥、铺 胶、定向铺装、热压成型等 工艺制成的一种定向结构 板材	适用于各种环境 的家具、室内外 装饰场景	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★
	夹板 (多层板)	机械+人工	由多层单板经热压铺装 而成，中间层多为木 质单板，由树脂胶黏 剂连接，铺装层的木皮可经 压刨或压制成，热压中，用 压机加压成型	适用于各种环境 的家具、室内外 装饰场景	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★
	实木板	机械+人工	由实木材经加工而成，能 保持木材的天然特性	适用于各种环境 的家具、室内外 装饰场景	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★	★★★

(3) 公司旗下的虹湾家居平台 (www.hw-scm.com) 整合家居建材产业链的产品流、信息流、资金流、物流及配套服务等资源，为产业下游企业 (家具厂、零售门店、装修设计公司等) 搭建一个数字化供应链平台，提供资源、技术和供应链解决方案。康茂电子引入华为 IdeaHub 信发及

华为全屋智能数智化门店解决方案，提升家居门店的科技感和用户体验；探索华为全屋智能，鸿蒙生态产品，智慧办公与家居产品的融合销售模式，目标客户群体从家居门店拓展到个人消费者。

2. 智慧水务业务

主要产品为超滤膜智慧水厂。超滤膜智慧水厂以自主研发的膜技术、软件、算法为核心，将“超滤膜材料+智能净水装备+数字化管控平台”紧密结合，通过超滤膜良好的物理性能解决水质问题，通过大数据平台解决水厂的运营难题，为水厂的运营主体单位提供了从水质提升到全生命周期数字化管理的综合解决方案。超滤膜智慧水厂主要包括以下三种类型：

产品名称	产品图例	用途
乡村分散式智慧水厂		针对用水量小、场地有限的小型简易供水场景，主要满足乡村的用水需求，每日净水量为 15 吨到 1,000 吨。
城镇集中式智慧水厂		针对人口比较集中、用水需求量较大的城镇居民饮用水场景，每日净水量为 1,000 吨到 50,000 吨。
市政类智慧水厂		针对用水需求量大的城市居民饮用水场景，每日净水量为 50,000 吨以上。并且通过智慧水务管控平台，搭建数字孪生工厂，实现从原水到出厂水全方位可视化监控管理。

3. 膜滤材料业务

主要产品为浸没式中空纤维超滤膜组件、MBR 膜组件、压力式膜组件等；主要用于市政供水、农村安全饮水、高品质饮用水、市政污水、村镇污水、工业用水与中水回用、废水处理与资源化

利用等领域。

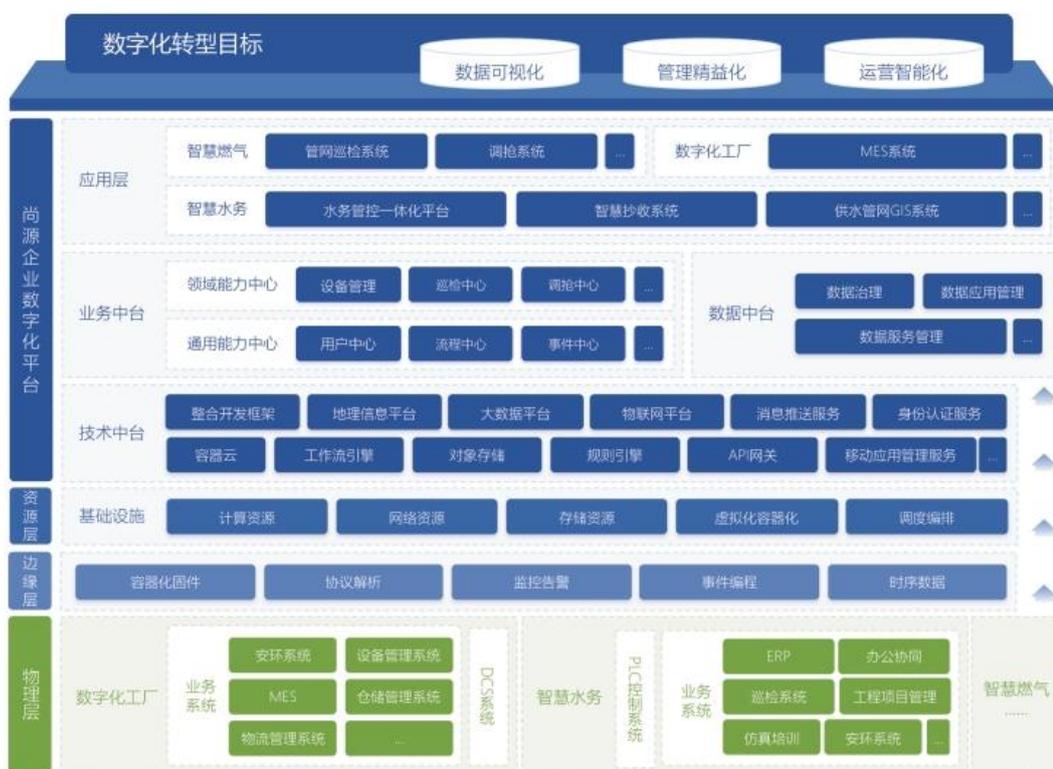
产品名称	产品图例	用途
超滤膜丝		<p>膜丝是公司膜产品及膜组件的基本构成单元，内部为中空结构，可通过液体；外层膜壁可阻挡水体中的颗粒物、胶体、细菌、病毒、藻类、大分子有机物等有害物质通过，仅允许水、矿物质等小分子物质通过，实现净水功能。</p>
压力式膜组件		<p>外压式膜组件：原液经压力差沿径向由外向内渗透过超滤膜中空纤维成为透过液，而截留的物质则汇集在超滤膜中空纤维的外部。</p> <p>内压式膜组件：原液先进入超滤膜中空纤维内部，经压力差驱动，沿径向由内向外渗透过超滤膜中空纤维成为透过液，浓缩液则留在超滤膜中空纤维的内部，由另一端流出。</p>
浸没式膜组件		<p>浸没式膜组件放置于水池中，进水通道完全开放，水由外向内负压抽吸，以压力为推动力，利用膜孔对液体进行物理分离，经过分离之后的水干净清澈。因其形状呈“帘”状，故俗称“膜帘”。</p>
MBR 膜组件		<p>将城市污水、工业污水通过膜生物反应器等设备处理之后，将其用于绿化、冲洗、补充观赏水体等非饮用目的。</p>

4. 产业数智化业务

主要是公司自主研发的磐石系列系统和智慧水务管控一体化云平台等软件产品，助力智慧城市建设和企业数字化转型，运用平台+应用+服务的理念，为政府和企业用户提供完整的解决方案。

磐石企业数字化平台

磐石企业数字化平台基于云原生、大数据、物联网等新一代信息技术，提供开箱即用的技术中台产品系列以及面向市政、工厂行业的领域服务和数据服务，通过数字化行业应用不断提升行业用户的数字化经营能力、互联开放能力、持续创新交付能力，赋能数字化转型。



(五) 主要经营模式

1. 装饰复合材料

采购模式：采取统分结合的采购模式，主要原材料由公司统一选定供应商和确定采购价格，由各生产基地按实际需求进行采购；少量、少额的临时用料或特殊用途物资，由各生产基地按照实际需求安排采购。

生产模式：以客户的定制化要求为导向，以客户的订单需求为基础，通过综合分析客户对产品的性能、颜色、需求量等各方面要求，结合自身产能、原材料采购及仓库库存情况制定生产计划进行量产。

销售模式：采用直接销售和经销商销售相结合、线上销售与线下销售相结合、“封边条+饰面板

+异型材”组合销售的模式。公司境内销售主要采用直接销售模式，即与客户签订合同后，在与客户充分协商产品参数基础上接单生产并直接销售给境内客户。由于境外经销商在当地市场开拓方面具有先发优势，公司境外销售主要采用经销商模式，主要为买断式销售。2024年为更好地拓展境外市场，不再局限于寻找国外本地经销商的传统模式，开创了“一客一政策”的销售模式，根据单一客户的情况制定适合客户的合作方式。公司饰面板产品主要采用虹湾家居平台（www.hw-scm.com）线上销售模式。

2. 智慧水务

采购模式：采取“以产定采，适度备货”的采购模式。针对原材料采购需求，采购部门接到采购指令后，主要向长期合作供应商下达采购订单并实施采购；对低值易耗品等临时性采购需求，采购部门根据采购需求寻找临时供应商，经评估后确认符合合格供应商要求后实施采购。

生产模式：主要采取“以销定产”的生产模式。各生产基地按照下达的生产订单组织超滤膜材料、智慧水厂设备等产品的生产。如客户需要定制智慧水务等数字化软件平台，则组织业务人员设计方案并实施。

销售模式：采取“直销为主，经销为辅”的销售模式。目前已建立覆盖重点城市的专业化营销服务网络。直销模式是与终端客户直接签署销售合同，直接将产品（含超滤膜材料、智慧水厂设备、数字化软件平台服务或综合解决方案）销往终端客户。经销模式是充分利用各地区具有丰富销售经验、市场信息的一些经销商开拓市场，该模式下，经销商先与其开拓的下游客户签订销售合同，再与公司确认相关软、硬件设备的具体配置需求后，向公司进行采购，公司组织相关产品的生产与销售。

3、 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2024年	2023年	本年比上年增减(%)	2022年
总资产	2,906,732,786.56	2,036,575,663.25	42.73	2,033,305,559.15
归属于上市公司股东的净资产	1,360,395,563.40	1,346,416,365.21	1.04	1,334,740,090.16
营业收入	1,054,444,491.70	792,794,236.39	33.00	772,759,131.94
归属于上市公司股东的净利润	23,101,276.85	18,594,570.00	24.24	10,657,947.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,965,209.41	8,837,770.92	24.07	4,319,809.22

经营活动产生的现金流量净额	297,541,222.65	114,410,641.54	160.06	160,997,943.11
加权平均净资产收益率(%)	1.71	1.39	增加0.32个百分点	0.80
基本每股收益(元/股)	0.09	0.07	28.57	0.04
稀释每股收益(元/股)	0.09	0.07	28.57	0.04

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	148,576,994.92	232,150,851.26	243,177,791.82	430,538,853.70
归属于上市公司股东的净利润	2,756,083.87	15,631,988.36	16,508,600.14	-11,795,395.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	841,899.50	9,217,517.31	12,740,806.52	-11,835,013.92
经营活动产生的现金流量净额	10,070,705.72	32,715,170.51	43,707,560.28	211,047,786.14

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4、 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)					42,602		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)					39,259		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)					-		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)					-		
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限 售条 件的 股份 数量	质押、标记 或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
安徽洪典资本管理合伙	15,500,602	67,169,277	25.00	0	无	0	其他

企业（有限合伙）							
谭洪汝	7,224,007	31,304,032	11.65	0	无	0	境内自然人
谢劭庄	3,273,120	14,183,520	5.28	0	无	0	境内自然人
卢旭球	3,000,000	13,000,000	4.84	0	无	0	境内自然人
谢志昆	2,378,520	10,306,920	3.84	0	无	0	境内自然人
王堂新	1,761,240	7,632,040	2.84	0	无	0	境内自然人
UBS AG	1,569,524	1,924,571	0.72	0	无	0	境外法人
闵文霞	1,451,600	1,451,600	0.54	0	无	0	境内自然人
MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.	807,085	1,208,219	0.45	0	无	0	境外法人
高盛公司有限责任公司	715,683	855,736	0.32	0	无	0	境外法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东谭洪汝先生与股东谢劭庄女士为夫妻关系，股东谢劭庄女士与股东谢志昆先生为姐弟关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

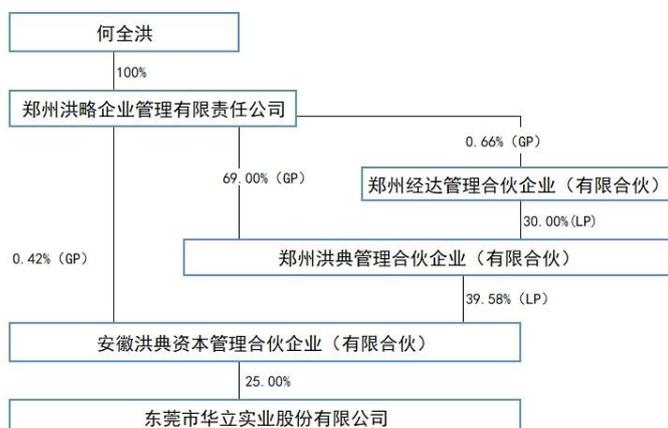
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5、公司债券情况

适用 不适用

6、经营情况与分析

2024 年，面对复杂多变的经济环境与行业深度调整，公司经营层在董事会的正确领导下，坚持守正创新、优化内部管理，有力有序开展各项工作，通过收购优质标的、进一步聚焦主业，在保障公司原有业务良性发展、稳定增长的同时，成功实施了公司战略转型。公司不但在 2024 年实现了业绩较高增长，并且为今后长期高质量发展打下了坚实基础。

（一）经营业绩持续向好，新老业务齐头并进。报告期内，公司实现营业收入 10.54 亿元，同比增长 33.00%；归属于上市公司股东的净利润 2,310.13 万元，同比增长 24.24%。公司原有的饰边条、饰面板业务面对市场竞争加剧的形势，一方面不断精进生产工艺、流程，降本增效，强化产品在装饰复合材料领域的行业领先地位，另一方面加强市场营销，创新销售模式，使“华立”饰边、“华富立”饰板品牌的市场认可度进一步提升。新收购子公司经营业绩达成既定目标，成为公司新的利润增长引擎。

（二）战略转型成功实施，夯实未来发展基础。公司在原有的装饰复合材料领域始终保持行业领先地位，依赖于不断精进的研发设计能力和技术创新。报告期内，公司秉承这一理念，面向国家扶持、技术先进、未来成长空间大的产业，充分比选、审慎研判，收购了拥有自主知识产权、技术在行业处于领先地位的高新技术企业尚源智能和广东华立数科，为公司未来发展带来了强劲动力。收购完成后，公司从定制·精装材料服务商转型为包括家居建材业务、智慧水务业务、膜滤材料业务、产业数智化业务的综合型控股企业，并构建起以强大的研发实力和技术创新能力为基础的核心竞争力。

（三）始终保持工匠精神，技术研发成果丰硕。公司家居建材业务板块不断推进工艺改良和技术创新，持续为客户提供高品质、高环保等级、引领审美潮流的产品。报告期内，激光封边技术不断精进，激光封边条荣获 2024 年广东省名优高新技术产品，胶合板复贴工艺降本增效，软化三胺包覆工艺逐步成熟，华富立饰板玫瑰金拉丝、豆香尤加利-烟熏两款产品在全球饰面大会中双料夺魁。智慧水务板块研发成功新一代集镇水厂、市政水厂一体化装备，有效降低了材料成本和占地面积。膜滤材料业务板块在报告期内研发成功大通量新型 PVDF 膜滤材料、高填充密度的赫希系列膜滤组器、节能型 MBR 膜组器，产品技术性能均处于行业领先地位，同时在膜材料改性、膜

组器曝气方式设计等方面取得关键技术突破，获得发明专利 3 项，实用新型专利 1 项，软件著作权 1 项。产业数智化业务板块全年新增软件著作权 6 项。

（四）多措并举开拓市场，品牌效应愈发凸显。报告期内，公司家居建材业务板块依托辐射全国的生产基地、仓储物流、运营中心，以及对客户需求的快速反应能力，创新销售模式。不断优化产业互联网平台“虹湾家居”功能，使线上、线下销售相结合；发掘客户需求，通过“饰边条+饰面板+异型材”的组合销售提高产品销量；通过参加中国建博会、中国家博会、广州设计周等有影响力的展会不断提升品牌的市场认可度、知名度，饰面板销量不断攀升。智慧水务业务、膜滤材料业务和产业数智化业务等新板块依托自身多年技术沉淀，充分发挥上市公司品牌形象和资源优势，围绕客户需求，根据各自行业特点创新商业模式和营销模式，报告期内在水厂项目拓展、市政供水、MBR 膜滤污水设备、水利工程智能系统等领域取得突破性进展。

（五）逐步优化资产结构，聚焦主业化解风险。报告期内，公司通过广州产权交易所公开挂牌方式，转让了全资子公司东莞宏源 100%股权和相关债权，剥离了受房地产周期和经济形势影响较大的宏源智造园资产和相关商业运营业务，优化了公司的资源配置，使家居建材业务板块进一步聚焦主业，同时有效化解了东莞宏源公司前期涉诉事项对上市公司的影响。

（六）守正创新优化管理，规范运作持续提升。报告期内，公司逐步施行业务部制管控模式，采用“集团总部+事业部+子公司”的三级管控架构。公司总部统筹资本、资源、资金、资产，组织实施集团一体化的发展规划、财务管理、人力资源管理和审计风控等，对事业部实施业绩考核、管控董监高任免等；事业部按照集团总部的授权，管理集团下属产业相同或相近子公司，实行自主经营、独立核算、自负盈亏。初步形成了业绩为先，放、管、服协调运转的高效管理架构。同时，公司不断优化内部管理，规范制度建设，报告期内新制定、修订制度 28 项。此外，公司作为当年度广东证监局重点检查对象，迎接了自上市以来首次高标准现场检查，推动公司在规范运作、公司治理方面查漏补缺，为后续稳健发展筑牢根基。

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司完成收购尚源智能 51%股权和广东华立数科 70%股权，成功实现战略转型，公司从定制·精装材料服务商转型为包括家居建材业务、智慧水务业务、膜滤材料业务、产业数智

化业务的综合型控股企业。

报告期内，截至 2024 年底公司资产总额 290,673.28 万元，归属上市公司股东的净资产 136,039.56 万元，资产负债率 45.56%。全年营业收入 105,444.45 万元，与上年同期相比增加 26,165.03 万元，同比增长 33%；归属于母公司股东的净利润为 2,310.13 万元，与上年同期 1,859.46 万元相比，增加 450.67 万元，同比增长 24.24%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 1,096.52 万元，与上年同期 883.78 万元相比，增加 212.74 万元，同比增长 24.07%。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用