

证券代码：002818

证券简称：富森美

公告编号：2023-004



成都富森美家居股份有限公司

2022 年年度报告摘要

2023 年 3 月

## 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 6.80 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的主要经营模式。截至报告期末，公司自营卖场规模超 110 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，聚力经营，整合资源，推动“招商、营销、运营”三位一体和“物业、安保、财务、人力”四向协同大运营体系，创新模式，稳固主营业务。公司通过优化各卖场业态组合和经营品类，差异化组合确保卖场运营；通过运用新工具新方法，赋能商户，同步发力各类活动及运营，运用直播/短视频，头部品牌联合营销等方式全域引流，进一步巩固平台价值；通过提高信息化和精细化管理水平，保持卖场良好的购物环境和竞争秩序。

## （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。在拓展性业务方面，公司围绕全产业链，整合资源，提升全链路服务，在新零售、金融与投资、进出口等领域多渠道发力。

## （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，公司不断优化品类和品牌结构，在业态创新、线上线下相结合以及新零售等多方面持续发力，不断推进公司高质量发展。

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装饰装修设计、管理和施工能力，深入拓展各类工装、整装和商品房的精装修业务。

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

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	7,067,543,978.47	7,215,639,057.22	-2.05%	6,674,100,153.59
归属于上市公司股东的净资产	5,932,292,499.69	6,047,390,816.78	-1.90%	5,578,271,353.96
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	1,482,730,184.19	1,536,806,894.89	-3.52%	1,327,599,762.60
归属于上市公司股东的净利润	783,050,306.45	918,194,826.82	-14.72%	773,298,519.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	762,030,438.06	799,111,028.46	-4.64%	661,802,193.61
经营活动产生的现金流量净额	1,102,483,770.69	827,302,929.11	33.26%	202,307,035.23
基本每股收益（元/股）	1.05	1.22	-13.93%	1.03
稀释每股收益（元/股）	1.05	1.22	-13.93%	1.03
加权平均净资产收益率	13.24%	16.00%	-2.76%	14.66%

## （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	390,555,914.93	398,678,015.71	300,882,431.87	392,613,821.68
归属于上市公司股东的净利润	226,295,995.20	236,490,921.34	142,741,471.65	177,521,918.26
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	217,880,440.71	221,841,252.68	141,654,939.63	180,653,805.04
经营活动产生的现金流量净额	209,578,883.93	453,526,613.75	297,008,235.33	142,370,037.68

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	24,048	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	22,762	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							
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			

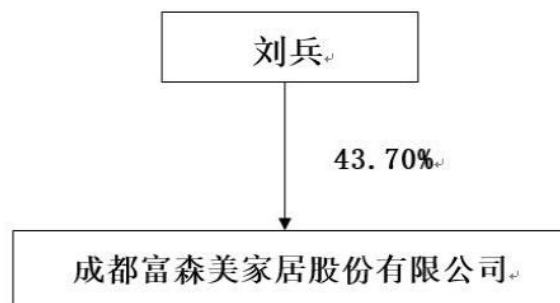
刘义	境内自然人	8.71%	65,165,760	48,874,320		
光大永明人寿保险有限公司一分红险	其他	0.43%	3,234,230			
香港中央结算有限公司	境外法人	0.40%	2,996,909			
杨海燕	境内自然人	0.38%	2,835,060			
成都博源天鸿投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.32%	2,400,570			
光大永明人寿保险有限公司一自有资金	境内非国有法人	0.28%	2,123,540			
刘鹏俊	境内自然人	0.27%	2,018,599			
基本养老保险基金一零零六组合	其他	0.26%	1,942,070			
上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《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》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）、杨海燕和刘鹏俊通过融资融券信用账户分别持 1,721,670 股、2,719,560 股和 1,732,533 股。					

## （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。2022 年全年实现营业收入 148,273.02 万元，营业利润 94,229.99 万元，利润总额 94,335.78 万元，归属于上市公司股东的净利润 78,305.03 万元，同比分别下降 3.52%、14.05%、13.97%、14.72%。截至 2022 年 12 月 31 日，公司总

资产 706,754.40 万元，较期初下降 2.05%；归属于上市公司股东的所有者权益 593,229.25 万元，较期初下降 1.90%；每股净资产 7.93 元，较期初下降 1.90%。公司扶持商户经营和发展，切实履行社会责任，减免自营商场/市场商户租金及服务费用约 8,641 万元（不含增值税）。

报告期内，公司面临需求收缩、供给冲击、预期转弱等，在宏观经济形势和房地产下行、高温限电“三重冲击”。在董事会的坚强领导下，公司聚力“稳经营、抓流量、促建设”，知重负重，迎难而上，奋力拼搏，较好地完成了全年各项目标任务。

#### （一）聚力经营，推进大运营形成经营力

报告期内，公司以经营为导向，以提高经济效益为中心，以目标管理为抓手，整合资源，实现营销、招商业务下沉，推动“招商、营销、运营”三位一体和“物业、安保、财务、人力”四向协同大运营体系形成合力。围绕增收创收、降本增效、资源利用和模式创新，稳固主营业务，拓展其它业务，促进收入、利润稳定增长，经营能力不断提升。

#### （二）招商稳商，推进卖场经营提质增效

报告期内，公司根据市场变化和经营情况，及时优化各个卖场业态组合和经营品类，着力打造特色街区、特色场馆和高品质消费场景，扩大电工电料、全屋定制、进口电器、定制门窗、智能家居、睡眠中心、客厅空间、整体软装、空间设计等成长性品类，有力保障了卖场的稳定运营。

#### （三）创新营销，推进卖场经营业绩增长

报告期内，公司聚焦流量创造与流量变现，高效赋能商户，策动实施“富森美 1+3”新营销行动，通过流量王比赛、小红书训练营、直播/短视频大赛、共创会、分享会、线下交流会和富森美大课堂等形式，一对多、多对多赋能商户，同步发力品类活动、商户活动、联盟活动、设计师活动、社群运营、设计师运营、内容运营、直播运营，与多个头部品牌工厂和地板社联合营销，试跑线索直播、卖货直播、种草直播、日播。

2022 年，公司共举办线下超大型营销活动 8 场，为卖场商户精准获客提供了有力支撑，国庆节策动的富森美 20 周年庆营销活动，开创近 3 年客流历史新高。全年共举办中大型线上直播活动 27 场，发布短视频近 200 支，直播 131 场，观看人数超 180 万人次。

#### （四）拓展业务，促进经营链条延链补链

报告期内，公司组建委管项目开发团队，广泛对接合作资源，发挥富森美品牌优势和平台优势，立足当地，聚力做好委管项目经营。

报告期内，公司投资和金融业务稳中求进。投资业务方面，在风险总体可控的情况下，公司谨慎优化投资方向和策略，重点跟踪技术革新领域，把握技术进步核心逻辑。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粘度，促进了公司的主营业务发展。

报告期内，公司进一步拓展进出口业务，继续夯实全球供应链管控，在复杂多变的国际形势下，依旧实现全年合同代理额超 5,000 万元、进口额超 5,000 万元。

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，增加场景引入与真实互动体验，通过深度运营逐步提升客单价和订单数。

报告期内，富森美术馆引流功能进一步强化，全年实现到店流量 14,290 人次。通过各类媒体投放有力提升了品牌影响力，年内共计实现自媒体及相关艺术媒体线上浏览 390 万人次、线上点赞数 4.8 万人次，相关图文收藏数 2 万人次。

#### （五）科学统筹，促进新建项目加快建设

报告期内，公司坚持文明施工和规范施工，严格控制各个工序和施工质量，对工程材料及设施设备采购、施工验收、工程造价严格管理，及时协调各方，对发现的问题和隐患及时处理，全面加快项目建设进度，项目主体工程于 2022 年 12 月实现全部封顶并达到验收合格。同时，公司组建项目招商、营销团队，对项目定位、经营模式进行研发，围绕“融合设计、艺术与生活方式家居艺术公园”的总体定位，开展招商路演，积极拜访客户，广泛储备资源。

#### （六）规范运作，锻造团队促进组织活力

报告期内，公司合规运作，不断完善公司内控制度，有效加强内控管理，切实维护股东及中小股东的权益。实施全面预算管理，提高资金使用效率，不断增长公司收益。实施组织变革，推行目标管理和绩效考核，建立全员激励机制，同时，推行卖场负责人制，全面提升目标规划、组织领导、经营决策、经营管理、计划执行等综合能力，业务骨干加速成长，组织活力不断增强，有效推动公司各经营业务全面发展。

**成都富森美家居股份有限公司**

**董事长：刘兵**

**二〇二三年三月三十日**