证券代码:002818　　证券简称:富森美　　公告编号:2026-009

成都富森美家居股份有限公司

2025 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股为基数,向全体股东每10股派发现金红利3.10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	张凤来	滕海鹰	
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	028-82830006,82832555	028-82830006,82832555	
电话	028-67670333	028-67670333	
电子信箱	zqb@fsmj.com	zqb@fsmj.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、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别。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,面对新的经济形势和新的市场环境,公司坚定不移推进“大市场战略”“深度运营战略”“业态及模式创新战略”三大战略,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。

(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。

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

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	6,699,753,150.24	7,033,750,216.19	-4.75%	7,005,300,970.08
归属于上市公司股东的净资产	5,589,242,586.53	5,812,148,594.24	-3.84%	5,930,227,008.66
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	1,199,167,708.57	1,429,881,171.12	-16.14%	1,624,072,561.32
归属于上市公司股东的净利润	555,491,289.89	690,257,240.79	-19.52%	806,270,164.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	538,018,274.41	681,709,696.12	-21.08%	791,962,842.03
经营活动产生的现金流量净额	1,246,341,794.27	815,737,272.02	52.79%	629,131,119.39
基本每股收益(元/股)	0.74	0.92	-19.57%	1.08
稀释每股收益(元/股)	0.74	0.92	-19.57%	1.08
加权平均净资产收益率	9.85%	11.78%	-1.93%	13.62%

(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	329,927,635.02	318,872,680.78	275,392,363.38	274,975,029.39
归属于上市公司股东的净利润	147,863,965.75	170,376,534.05	159,062,163.13	78,188,626.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	170,740,330.86	166,907,374.87	110,946,986.45	100,393,582.23
经营活动产生的现金流量净额	406,485,317.63	229,836,077.57	383,701,343.76	227,259,056.33

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	22,230	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	21,641	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	0.69%	5,136,482	0	不适用	0	
中国太平洋人寿保险股份有限公司-传统保险高分红股票管理组合	其他	0.65%	4,879,900	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%	1,892,880	0	不适用	0	
杭州黑帆资产管理有限公司-黑帆兴业结构私募证券投资基金	其他	0.25%	1,877,420	0	不适用	0	
珠海立本私募基金管理合伙企业(有限合伙)-立本成长2号私募证券投资基金	其他	0.24%	1,829,300	0	不适用	0	
杭州黑帆资产管理有限公司-黑帆兴业结构私募证券投资基金	其他	0.24%	1,787,070	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;刘云华为刘云华、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通过融资融券信用账户持有2,086,300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

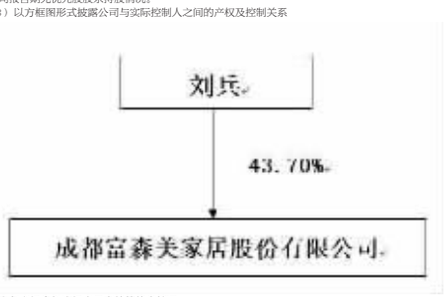
□适用 √不适用

(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。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。2025年全年实现营业收入119,916.77万元,营业利润66,096.97万元,利润总额66,211.06万元,归属于上市公司股东的净利润55,549.13万元,同比分别下降16.14%、21.48%、20.93%、19.52%。报告期内,公司资产状况良好。截至2025年12月31日,公司总资产669,975.32万元,较期初下降4.75%;归属于上市公司股东的所有者权益558,924.26万元,较期初下降3.84%;每股净资产7.47元,较期初下降3.84%。报告期内,面对宏观经济环境的复杂变化与家居消费市场的结构性调整,公司上下坚定信心、聚力发展,在巩固传统优势产品的同时,启动“大市场战略”“深度运营战略”“业态及模式创新战略”,产品结构更加丰富、业务模式更加多元、商企链接更加深入,策展式商业初见成效,公司在复杂经营环境下保持了总体稳定。

(一)优化招商策略,焕新品牌结构

报告期内,公司实行策略与执行并重,全力稳定经营基本盘。在策略上,全面实施并优化“分级定价”机制,联合运营、营销部门精细制定分场馆、分品类的策略,有效保障了各卖场合同续签工作的平稳推进,并为新招商创造了有利条件。在执行上,坚持“提前谋划、储备与续签”,建强招商中心与门店团队,全面落实招商责任。在业态创新上,着力优化品牌结构,成功引进了源氏木语、巢趣等互联网原创家居品牌,落地了博西、COLMO、天猫精灵等智能家电旗舰店,通过试点新业态,为卖场注入了新活力与增长潜力。

(二)精耕自营卖场,夯实运营根基

报告期内,公司深入推进运营精细化,推动卖场运营从管理型向“经营性赋能”转型。以“租出去、收回来”为核心,深化商户经营监测与一对一帮扶,通过“商户成长陪跑计划”等定制化服务,助力商户提升经营能力。公司持续筑牢安全防线,全年未发生重大安全责任事故,并通过节能技改与标准化管理,不断优化物业环境与服务品质,为经营提供了坚实保障。

(三)深化营销创新,激活数字动能

报告期内,公司以“在能量市场中给增量”为核心,通过全域流量运营与深度商户赋能,实现了流量与销售的双重突破。线上主场“富森美在线”小程序全年访问量达667万次,实现在线开单9.16万单、支付金额超4.5亿元,数字化交易场景已成常态。直播电商实现规模化发展,构建“平台+达人+商户”矩阵,富森美平台全年直播1300多场,成交额超1.20亿元,矩阵全年直播超4600场,成功跑通OMO闭环。在流量拦截上,通过运营120余个楼盘社群引流近1.5万户,并推动200家商户上线关闭点评、100家商户入驻高德地图,实现了从物理场域到数字地图的全面占领。营销策略上,推行“同城比价、平台与商户共同补贴”模式,商户活动参与率提升至52%,形成了利益共同体。工作核心从管理转向“成就商户”,通过举办超300场培训及启动“运效管增”项目,手把手赋能商户掌握新工具,构建场商共生的增长生态。

(四)探索新兴业务,优化发展格局

报告期内,公司各项新兴业务在挑战中稳健探索与运作。进出口业务在需求疲软环境下稳固基础,成功落地首批中古进口,攻克复杂通关难题。新零售通过集供设计型纺织、升级服务链条与优化产品结构,经营得到实质性改善。投资业务不断强化投后管理,充分保障项目投资收益和风险控制,宏明电子、天数智芯等项目IPO成功过会。

(五)推进天府项目,打造创新场景

报告期内,天府项目作为公司业态及模式创新的战略载体,已全面建成并全面转入运营阶段。项目围绕“家居建材、直播电商、精品酒店、休闲餐饮”等多元业态开展招商,产业导入有序推进。在运营上,项目着力打造“天府直播港”产业IP,深化“上下楼即上下游”的运营理念,并联板交践策展式商业模式,通过举办行业高端活动、艺术策展与品牌沙龙,将商业空间转化为内容发生地与体验场,持续提升项目在行业内的创新影响力与吸引力,正稳步朝着打造产业融合与消费体验新场景的目标迈进。

(六)规范经营管理,筑牢合规防线

报告期内,公司财务管理体系深化战略协同,全面推动管理升级与价值创造。成功实现预算管理向“月度收支双控与资金滚动预测”的精细化转型,并通过深化NCC系统应用,构建了全流程数字化管控闭环,运营效率与自动化水平显著提升。在落实税收优惠、优化保险与采购方案等多重举措下,有效助力公司降本增效,并持续筑牢财税合规防线。证券事务管理方面,公司持续完善治理结构,坚持以高质量标准在满足处置条件的前提下适时处置所持有的宏明电子股份