

证券代码：002818

证券简称：富森美

公告编号：2026-037



成都富森美家居股份有限公司

2026 年半年度报告摘要

2026 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 4.00 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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	503,726,573.62	648,800,315.80	-22.36%
归属于上市公司股东的净利润（元）	623,855,966.00	318,240,499.80	96.03%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	204,307,228.53	326,677,705.73	-37.46%
经营活动产生的现金流量净额（元）	209,762,030.96	635,381,395.18	-66.99%
基本每股收益（元/股）	0.83	0.43	93.02%
稀释每股收益（元/股）	0.83	0.43	93.02%
加权平均净资产收益率	10.64%	5.49%	5.15%
	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）	7,455,123,393.02	6,699,753,150.24	11.27%
归属于上市公司股东的净资产（元）	5,981,076,281.13	5,589,242,586.53	7.01%

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		19,333	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（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
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	0.61%	4,566,300	0	不适用	0
上海明沚投资管理有限公司－明沚宏观 2 号私募证券投资基金	其他	0.33%	2,491,030	0	不适用	0
刘鹏俊	境内自然人	0.33%	2,470,899	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.32%	2,398,774	0	不适用	0
唐丽	境内自然人	0.25%	1,887,560	0	不适用	0
戴碧华	境内自然人	0.25%	1,882,170	0	不适用	0
杭州黑帆资产管理有限公司－黑帆华龙启航私募证券投资基金	其他	0.23%	1,692,190	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）		不适用				

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

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、财务状况总体保持良好。2026 年上半年实现营业收入 50,372.66 万元，营业利润 117,953.58 万元，利润总额 117,969.78 万元，归属于上市公司股东的净利润 62,385.60 万元，同比分别增长-22.36%、208.50%、208.17%和 96.03%。报告期内，公司资产状况良好，截至 2026 年 6 月 30 日，公司总资产 745,512.34 万元，较期初增长 11.27%；归属于上市公司股东的所有者权益 598,107.63 万元，较期初增长 7.01%；每股净资产 7.99 元，较期初增长 7.01%。

报告期内，市场经济在复杂严峻的国内外环境中保持了总体平稳、向新向优的发展态势。房地产市场整体仍处于调整期，但一线城市和二手房市场出现明显回暖信号，政策托底效应正在显现，市场分化特征依然突出。建材家居行业仍面临市场遇冷、客流下滑、客单收紧和经营承压等压力。但国家政策托底以及庞大的存量市场，叠加持续释放的生活改善需求，家居建材市场依然充满机遇，如二手房翻新、局部改造、以旧换新、智能家居、适老家居、人宠共居、兴趣居住、公寓等市场。公司牢牢把握市场发展新阶段特征以及存量市场和新消费需求的变化，坚定不移推动“大市场战略”“深度运营战略”及“业态及模式创新战略”发展战略，促进公司经营稳定发展。

1、深耕存量、拓展增量

报告期内，公司持续做深卖场招商工作，牢把存量市场基本盘、紧跟新消费需求变化，深耕存量，拓展增量。

一是有序落地在营卖场合同续签相关工作，通过盘点商户实际经营状况，精准把握商户诉求，前置对接、专人跟进服务、简化审批流程等方式高效推进续签落地。截至报告期末，在营商户整体续签率达预期水平，商户队伍保持总体稳定，有效守住了核心营收基本盘，为卖场平稳运营筑牢了基础。

二是结合市场消费需求变化，跨部门协同，构建消费画像、品牌合作需求摸排、服务供给缺口梳理，精准补位招商。拓展增量，引新业态新品类，目前已成功引入多家家居家装全案服务商入驻，如清青氧境界、喜柿、翻新猫等品牌。同时完成旧改类、局改类、适老类、焕新零售家居品牌类、特色生活方式类、智能家电类、生活艺术类共超 100 家新业态品牌的招商落地，丰富卖场经营品类。同时深度运营家居奥莱合作模式，培育新增长动能。

2、做强卖场运营、深化服务赋能

报告期内，公司围绕“稳商基、深赋能、拓生态、强服务”核心主线，已完成全链路策略落地与系统化迭代，卖场生态韧性、商户经营效能与 C 端体验实现同步提升。

一是商户分层赋能体系全面落地，经营基本盘持续夯实。“一商一策”精准护航大商老商，通过资源互通、联合营销、供应链协同与租金/账期柔性支持，成功构建“卖场-商户”利益共同体，头部品牌经营稳定性与抗风险能力显著增强；“模块化扶持+标准化工具箱”普惠中小商户，针对中小商户及“夫妻店”进行经营盘点与痛点建档，全面推行模块化扶持策略，标准化营销工具箱全面覆盖目标客群，中小商户数字化运营能力和线上引流转化率显著提高，商户对富森美平台的认同度、活跃度与协同意愿实现质的突破，“标杆可学、工具可用、增长可见”的赋能生态已成型。

二是资源结构破局升级，C 端全周期服务能力全面构建。成功打破传统招商路径依赖，完成资源库结构性焕新。围绕家居生活新趋势，引入高热度新锐品牌与网红 IP，打通设计研发、柔性供应链、内容种草与线下体验上下游链路。打造沉浸式主题场景与跨界体验区，提升卖场年轻化客群。同时，围绕消费者“逛前-逛中-逛后-复购”全周期，搭建线上标准化服务 SOP 与数字化触点矩阵，商户客流转化率与客单价实现双突破，真正达成“商户增收、卖场增效、消费者获益”的共生共赢格局。

3、创新营销方式，稳定卖场流量

报告期内，针对家居行业高客单价、重交付、消费资金风险高及同质化竞争痛点，富森美尝试从物理卖场升级为大众心智中可信的差异化信用坐标。核心动作包括：搭建 1,000 个“富森美+商户”视频号矩阵，引入新流量品牌吸附年轻客群；深耕家居焕新赛道，激活千个商家成为独立营销单元，强化“焕新就到富森美”心智；以 AI 赋能中小商家提效，推动高端品类从宣传转向获客分发，举办特色设计赛事覆盖年轻、银发群体，拉新促消费同时增强商户粘性。

2026 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，线上线下同步举办“辞旧迎新惠 家居焕新季”“2026 万人家博会”“春日焕新节”“富森美尖叫 618”等大型营销活动，实现线下引流超 37 万人次，线上直播近 2,000 场次，观看人数近 90 万人次，订单转换超 10,000 组，有效带动各卖场的家居消费。

4、深化天府项目运营，不断创新迭代

报告期内，富森美天府项目已正式进入全面运营阶段，成功导入策展式商业集群、全球家居家电旗舰店体验馆、公共艺术空间、多元生活方式门店、直播产业大楼、精品配套酒店等复合业态。该项目作为公司业态迭代与模式创新的核心战略载体，整体定位为新经济产业与新消费场景深度融合的标杆综合体，以“线上+线下双轨打通、场景+内容双向赋能、品牌+IP 双核驱动”为核心运营思路。通过打造“天府直播港”特色产业 IP，落地“上下楼即上下游”的产业协同运营理念，配套引入 AI 运营服务体系与 OPC 产业基地，为线上线下家居全链路产业升级提效赋能。通过创新实践策展型商业模式，以“城市生活美学综合体”的定位重塑家居消费认知，依托常态化落地行业高端峰会、艺术主题策展、品牌私享沙

龙等多元活动，实现场景化商业营造与产业运营能力的深度耦合，将传统商业空间升级为兼具内容产出属性与沉浸式消费属性的复合体验场。

5、优化资产结构，聚焦主营业务

报告期内，结合整体战略规划及经营发展需要，公司通过剥离建筑装饰业务、小额贷款业务等，优化资产结构、盘活存量资金，提升整体资源配置效率，筑牢主营业务稳定和可持续发展根基。

成都富森美家居股份有限公司

法定代表人： 刘兵

二〇二六年八月二十五日