

证券代码：001322

证券简称：箭牌家居

公告编号：2026-037

箭牌家居集团股份有限公司 2026 年半年度报告摘要

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	箭牌家居	股票代码	001322
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	杨伟华	肖艳丽	
办公地址	广东省佛山市顺德区乐从镇创兴一路1号箭牌总部大厦	广东省佛山市顺德区乐从镇创兴一路1号箭牌总部大厦	
电话	0757-29964106	0757-29964106	
电子信箱	IR@arrowgroup.com.cn	IR@arrowgroup.com.cn	

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）	2,576,731,441.20	2,837,104,503.51	-9.18%
归属于上市公司股东的净利润（元）	-61,047,421.41	28,441,356.49	-314.64%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净	-75,621,561.83	14,287,475.07	-629.29%

利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	-143,375,940.39	-518,689,686.48	72.36%
基本每股收益（元/股）	-0.0645	0.0299	-315.72%
稀释每股收益（元/股）	-0.0645	0.0299	-315.72%
加权平均净资产收益率	-1.30%	0.58%	-1.88%
	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）	9,291,967,908.59	9,112,397,594.32	1.97%
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,636,316,350.48	4,735,970,620.71	-2.10%

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	15, 549	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
佛山市乐华恒业实业投资有限公司	境内非国有法人	49. 63%	480, 000, 000	0	质押 ^{注 1}	38, 000, 000
谢岳荣	境内自然人	21. 51%	208, 000, 000	156, 000, 000	冻结 ^{注 2}	134, 604, 645
佛山市霍陈贸易有限公司	境内非国有法人	8. 27%	80, 000, 000	0	不适用	0
霍少容	境内自然人	3. 31%	32, 000, 000	24, 000, 000	不适用	0
珠海岢恒股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2. 51%	24, 245, 846	0	不适用	0
共青城乐华嘉悦投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1. 11%	10, 701, 110	0	不适用	0
深圳市创新投资集团有限公司	国有法人	0. 69%	6, 657, 721	0	不适用	0
西藏红星喜兆企业管理有限公司	境内非国有法人	0. 43%	4, 116, 758	0	不适用	0
佛山红土君晟创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0. 20%	1, 901, 962	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0. 15%	1, 457, 781	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	（1）谢岳荣先生、霍秋洁女士为夫妻，谢安琪女士、谢炜先生为谢岳荣先生、霍秋洁女士的子女，谢岳荣先生、霍秋洁女士、谢安琪女士、谢炜先生为一致行动人，为公司的共同实际控制人，合计持有佛山市乐华恒业实业投资有限公司 65%股权，佛山市霍陈贸易有限公司为公司董事、副总经理 ZHEN HUI HUO 先生 100%持股的公司，ZHEN HUI HUO 先生、霍少容女士、霍秋洁女士为兄弟姐妹关系。（2）佛山红土君晟创业投资合伙企业（有限合伙）系深圳市创新投资集团有限公司（间接）管理的私募基金。（3）除上述情形外，未知上述其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否为一一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用					

注 1：2026 年 3 月，公司控股股东佛山市乐华恒业实业投资有限公司以其所持有的 38,000,000 股为西咸黄冈实验中学泾河学校建设项目贷款提供股票质押担保，本次质押股份数量占其所持股份比例的 7.92%，占公司总股本比例的 3.93%，具体情况详见公司 2026 年 3 月 14 日于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn/>）等披露的《关于控股股东部分股份质押的公告》。

注 2：公司股东、实际控制人谢岳荣先生上述股份被司法冻结系其为西安市乐华恒业泾河新城房地产开发项目合作框架协议项下的义务提供连带责任担保，因相关合同发生纠纷并正在仲裁中，导致上述股份冻结，谢岳荣先生已督促协议各方积极交涉，争取早日解决纷争事宜，具体情况详见公司 2024 年 4 月 2 日于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn/>）等披露的《关于股东股份冻结的公告》。因仲裁申请人增加仲裁请求金额，致使新增 88,734,606 股股份冻结，目前谢岳荣先生累计被冻结股份数量为 134,604,645 股，具体情况详见公司 2025 年 1 月 18 日于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn/>）等披露的《关于股东股份冻结的公告》。

注 3：截至 2026 年 6 月 30 日，箭牌家居集团股份有限公司回购专用证券账户持有 19,175,000 股公司股份，占公司总股本的 1.98%，不纳入前 10 名股东、前 10 名无限售条件股东列示。

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

（一）主要业绩驱动因素分析

2026 年上半年，公司实现营业收入 257,673.14 万元，同比下降 9.18%；毛利率 29.66%，同比提升 0.19 个百分点，原材料价格波动对毛利率进一步改善形成一定压制；期间费用合计 79,143.79 万元，同比增长 1.56%，由于资产折旧摊销持续发生影响，期间费用率同比提升 3.25 个百分点至 30.71%，从而导致归属于上市公司股东的净利润为亏损 6,104.74 万元。报告期内，行业处于从“增量时代”向“存量时代”深度转型的关键期，下游房地产市场延续调整，新房驱动的增量需求持续减弱，以及消费需求收缩等多重因素叠加影响，家居建材行业整体需求疲软，行业竞争加剧，存量房更新与消费结构性升级正加速成为行业增长新引擎。在此背景下，公司主动调整经营策略，在旗舰产品开发与操盘、鸿蒙生态合作深化、渠道变革、降本提效等方向全面推进，为收入增长与经营质量提升积蓄动能。上述改革措施从实施到全面生效需要一定周期，目前尚处于调整与过渡阶段，短期内未能完全对冲外部环境的不利影响。但部分阶段性成果已初步显现，具体如下：

1、国内经销渠道毛利率稳步提升，展现经营韧性

国内经销渠道实现收入 218,123.83 万元，同比下降 6.72%，占公司主营业务收入的比例为 86.39%，同比提升 2.87 个百分点。其中，国内经销零售收入 104,557.11 万元，占公司主营业务收入的比例为 41.41%。报告期内，公司持续深化“店效倍增”项目，围绕“好人、好店、好产品、好服务”等维度赋能终端，毛利率同比提升 1.89 个百分点至 35.73%，在行业整体承压背景下实现毛利率提升，主要得益于公司持续推进产品结构优化与 SKU 聚焦策略，高毛利产品占比有所提升，以及渠道价格体系管控的加强，同时公司持续推进价值链降本、全面预算管理等内部管理变革举措，系统性优化费用结构，提升运营效率。国内工程收入 51,032.19 万元，同比下降 7.10%，公司主动调整工程业务结构，大力拓展酒店、医院、学校等非地产类优质细分市场，以对冲住宅精装工程市场持续收缩的影响。国内电商渠道合计收入 50,443.78 万元，同比下降 12.48%，线上竞争加剧对收入端形成压力，目前公司已将零售渠道的精细化管理模式系统性地复制到电商体系，并推进“电商店效倍增”项目落地，推动全渠道精细化运营与赋能，相关调整尚处于推进阶段。

2、出口业务结构有所调整，新兴市场呈现积极增长态势

报告期内，公司境外收入为 1,818.12 万元，同比下降 75.29%，占公司主营业务收入的比例为 0.72%，当前境外收入体量整体较小，尚处于培育阶段。境外收入同比下降主要系北美市场客户业务调整所致，剔除该等影响后，其他海外市场收入仍保持较好增长态势，其中在东南亚等市场收入同比增长 48.75%，展现出一定的增长潜力，出口结构从以往对单一市场的依赖向多元化方向逐步调整。2026 年下半年，公司将继续推进国际化战略，以新兴市场为增长重点，通过深化本地化运营、加速品牌专卖店布局、依托跨境电商平台拓展线上销售等方式，持续优化境外收入结构，努力提升境外业务的整体表现。

3、智能坐便器销量保持增长，产品矩阵持续完善

智能坐便器是公司核心增长品类，2026 年上半年，公司智能坐便器销售数量为 56.57 万台，同比增长 8.83%，但受轻智能产品占比提升带来的产品结构变化以及智能坐便器整体均价承压下行影响，智能坐便器销售收入 59,935.30 万元，同比下降 9.36%。

2026 年 4 月，公司推出旗舰产品“自洁魔方 D30”智能马桶，搭载超能泡泡自洁技术（泡沫盾浸泡覆盖率 99.8%）、无感交互（如厕全场景免手动）、喷嘴 UVC 杀菌（大肠杆菌杀灭率 >99.9%）等功能。D30 适配高楼层、低水压等复杂用水环境，产品安装过程无需砸砖、无需改动水电，更适合局部快速焕新需求。该产品发布后，进一步丰富了公司智能坐便器产品矩阵，为后续存量房市场拓展提供了更具竞争力的产品支撑。2026 年 7 月，公司发布高端旗舰产品“洁净大师 P70”智能马桶，搭载净雾盾技术，进一步向高端智能马桶市场延伸。P70 的推出与 D30 形成梯度布局，覆盖中端至高端产品段位，公司智能坐便器产品矩阵进一步完善。两款旗舰产品均通过 IPD（集成产品开发）与 IPMS（集成产品营销与销售）体系进行全生命周期策划与操盘，旗舰产品操盘方法论得到初步验证并持续迭代优化。

4、鸿蒙生态合作深入推进，智慧卫浴空间构筑差异化竞争能力

公司作为鸿蒙智选生态合作伙伴，持续推进与鸿蒙生态的深度融合。2025 年 12 月，鸿蒙智选智能花洒“智雨精灵”正式开售，产品支持手机远程预排冷水、恒温数显等功能，实现智能化淋浴体验。2026 年 3 月，鸿蒙智选智能浴霸“雷达浴霸”全渠道正式开售，搭载双毫米波雷达技术，可实时感知人体位置，实现“风随人动”的智能送风、灯光自动感应等功能，用户踏入浴室即可自动开启暖风与照明，无需手动操作。在产品协同方面，智能花洒与智能浴霸通过鸿蒙分布式能力实现跨设备联动：用户可通过手机预设沐浴时间，系统自动完成预排冷水、预热环境等操作，浴霸提前升温，花洒流出适宜水温，实现多设备无感协同。此外，公司作为鸿蒙智选首批生态合作伙伴中同时覆盖智能花洒与智能浴霸两

大品类的品牌，已形成从单一智能单品向跨设备联动的整体智慧卫浴空间延伸的布局。2026 年 1 月，公司入选 CCTV《大国品牌》年度品牌，体现了公司品牌综合实力获得国家级平台认可。

2026 年 3 月，公司携两款产品亮相 AWE2026，展示鸿蒙生态在卫浴领域的应用成果。在 2026 年 7 月建博会上，公司进一步呈现了鸿蒙生态卫浴空间与 D30 智能马桶、适老化空间等共同构成的完整卫浴场景解决方案，推动消费者从“买单品”向“买场景、买服务”的消费模式转变。公司与鸿蒙生态的合作，为卫浴智能化赛道构筑了差异化竞争能力。

5、积极把握以旧换新与适老化政策红利，构建一站式焕新服务能力

报告期内，公司积极把握以旧换新及适老化改造政策持续深化的窗口期，在 2026 年建博会上集中展示适老化空间方案，系统配置安全扶手、折叠座椅、防滑设施等，并搭配 P9 智能尿检马桶，可日常监测健康数据并同步子女终端，整体方案无需大规模拆改，通过产品升级与辅件加装即可完成适老化改造。同时，公司推出四级焕新服务体系，梯度覆盖不同深度需求：1.0 拆装焕新聚焦单品快速更换，施工周期短、投入成本低；2.0 微改焕新覆盖局部水电及吊顶优化；3.0 局改焕新进一步优化空间布局、收纳与动线；4.0 全装焕新提供整体拆改、防水重做等定制化服务。四大模块梯度互补，将卫生间局改从零散的产品替换升级为一站式场景化服务，为存量房局改市场提供从需求诊断、产品选配、空间设计、施工交付到售后保障的全生命周期服务。

6、研发费用率持续提升，专利成果稳步积累，创新体系持续完善

2026 年上半年，公司研发费用 14,674.59 万元，研发费用率 5.70%（占营业收入比例），同比提升 0.21 个百分点，研发费用率保持提升，研发投入强度持续增强。公司以技术创新与工业设计为发展重点，研发聚焦智能、健康、节水等关键技术方向，持续优化投入结构，注重精准性与效率。

2026 年 6 月，公司获得第二十六届中国专利奖两项奖项——中国外观设计银奖（H2 智能马桶 AKB2130H，专利号：ZL202030801082.6）与中国专利优秀奖（防爆组件及角阀，专利号：ZL202211546493.X）。截至 2026 年 6 月 30 日，公司累计持有有效授权专利 3,429 项，其中发明专利 414 项、实用新型专利 2,274 项、外观设计专利 741 项，构建起覆盖产品设计、核心技术与应用场景的知识产权体系。公司已建成国家级智能制造示范工厂及国家级绿色工厂，并拥有 CNAS 国家认可检测中心，不断完善覆盖研发、检测、制造等环节的创新体系。

综上所述，2026 年上半年，面对行业从“增量时代”向“存量时代”深度转型的关键期，公司主动调整经营策略，在渠道结构优化、旗舰产品开发、鸿蒙生态深度合作、新兴市场拓展、研发创新等关键领域均取得积极进展，展现出较强的经营韧性和战略执行力。2026 年下半年，公司将继续坚定推进 2026 年度经营计划，继续实施产品与营销双轮驱动：在业务层面，全面推进旗舰产品操盘与 SKU 聚焦，聚焦智能坐便器、智能花洒、鸿蒙生态产品等核心品类，通过 IPD 和 IPMS 体系，打造差异化旗舰产品，并精简 SKU，集中资源提升高附加值产品占比，优化产品结构，以提升毛利率；同时，持续推进线下零售渠道和电商渠道的“店效倍增”，并推进全渠道的精细化运营和赋能；深化内部管理架构和流程变革，优化费用结构，落实降本增效，力求改善运营效率和盈利水平。

（二）公司面临的风险和应对措施

1、风险因素

（1）市场竞争加剧的风险及产品结构转型的风险

目前卫浴行业集中度较低，且已进入存量竞争阶段，市场竞争尤为激烈，价格内卷现象凸显。2026 年上半年，受行业整体需求疲软影响，公司营业收入同比下降 9.18%。尽管公司持续推进旗舰产品开发和操盘、店效倍增等核心变革措施，但受限于存量市场低价竞争格局，公司产品销售均价承压，对公司盈利水平的恢复构成挑战。若公司不能在新产品研发

迭代、品牌高端化建设、渠道精细化运营等方面持续保持或扩大竞争优势，可能对公司的市场份额、定价能力及盈利水平造成不利影响。

（2）房地产市场波动及消费需求结构性分化的风险

公司工程渠道业务与房地产市场具有一定相关性。2026 年上半年，国内房地产市场延续调整态势，新房交付量下滑，对工程渠道收入及部分新房配套零售需求形成直接影响。同时，尽管存量房更新、局部改造及适老化需求潜力巨大，但若消费者收入增长不及预期、消费信心不足，将导致整体装修需求增长放缓，或使消费意愿进一步向更具性价比的产品倾斜，从而对公司产品结构升级及毛利率改善带来持续挑战。

（3）原材料价格波动的风险

公司的主要原材料包括水件盖板、泥砂、金属材料、化工材料、木质材料、包装材料等，生产经营过程所需能源包括水、电、天然气等。尽管公司持续推动经营改善，2026 年上半年，部分原材料价格出现波动，对公司毛利率改善形成一定压制，上半年毛利率同比基本持平。若主要原材料及能源价格出现波动，将会给公司生产经营及盈利水平带来较大影响，若出现采购价格持续大幅上升而公司不能将相关成本及时向下游转移的情况，公司盈利水平将面临进一步下降的风险。

（4）期间费用管控的风险

2026 年上半年，尽管公司持续推行降本增效，但因资产折旧摊销等部分刚性支出未能随收入规模下降而等比例缩减，导致期间费用率同比有所提升，压缩了利润空间。若公司未来收入规模继续承压，而刚性费用无法有效压降，可能对公司的盈利能力造成持续不利影响。

2、应对措施

针对上述风险，公司紧密围绕国家政策导向并已结合 2026 年经营计划，积极采取以下应对措施：

（1）深化产品向上与结构优化：坚定推进旗舰产品开发和操盘战略，集中资源打造智能坐便器、鸿蒙智选产品等差异化高价值产品，提升高附加值产品销售占比，逐步拉高产品均价，改善综合毛利率。

（2）夯实零售渠道优势，拓展优质工程市场：继续深化“店效倍增”项目，提升存量店效，并积极拓展存量焕新、旧房改造及适老化市场；在工程渠道，持续向酒店、医疗、公建等非地产类优质客户转型，优化业务结构，降低对传统住宅地产的依赖。

（3）强化供应链管理与成本管控：推进智能制造与全价值链降本增效，强化原材料采购管理，通过技术降本、规模采购等方式对冲原材料价格波动风险；同时，严格管控期间费用，优化费用结构，提升费用投入产出效率。

（4）加速海外市场拓展：加快东南亚等新兴市场的本地化运营和专卖店布局，积极拓展海外电商等渠道，优化境外收入结构，为境外业务增长注入新动能。

公司正围绕上述核心举措，坚定推进各项业务变革，以应对市场挑战，力争在后续经营中逐步改善盈利水平。