

证券代码：002818

证券简称：富森美

公告编号：2018-023

# 成都富森美家居股份有限公司 2017 年年度报告摘要

## 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。

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股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普通股利润分配预案为：以 440,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元（含税），共计派发股利 264,000,000.00 元，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	易盛兰	
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、报告期主要业务或产品简介

#### （一）报告期内公司主要业务情况

##### 1、公司主要业务情况

报告期内，公司的主要业务为装饰建材家居卖场的开发、租赁和服务。公司建材家居卖场分为自有卖场和加盟及委托管理卖场两大类。截至报告期末，公司自营卖场面积90.12万平方米，入驻商户2,600余户，项目包括位于成都市的进口家居馆、中高端家具馆、中高端建材馆、大牌家居独立大店、软装馆、富森创意大厦、装饰材料市场等专业卖场。同时，公司积极通过品牌输出、管理输出等轻资产运作方式实施对外扩张，报告期内，公司在四川省和重庆市已签约5个加盟及委托管理项目，物业总规模47.10万平方米，其中已经开业运营的项目规模19.80万平方米，计划在2018和2019年陆续完成项目建设并开业运营的项目规模27.30万平方米。

## 2、公司主要经营模式

报告期内，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、运营管理和售后服务。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。

公司采取自营和委托相结合的方式同时进行规模扩张，一方面可以发挥“富森美”的品牌优势和成熟的管理模式，获取持续稳定的租赁收入和委管收入；同时可以加快对目标市场的渗透，降低自营模式的资本性投资规模，优化公司的资产和业务结构，提升公司品牌价值和商业平台价值。

## 3、业绩驱动因素

公司经营业绩主要由卖场租赁收入、卖场服务收入和委管业务收入共同决定。卖场租赁收入和卖场服务收入水平取决于市场经营规模、租金和服务费水平，以及宏观经济环境、市场竞争状况和商户盈利能力提升等因素，公司根据市场情况相应调整；委管业务规模取决于公司对外扩张的速度，主要受品牌影响力、项目储备、人才储备状况、合同谈判与执行能力及外部市场机会等因素影响。

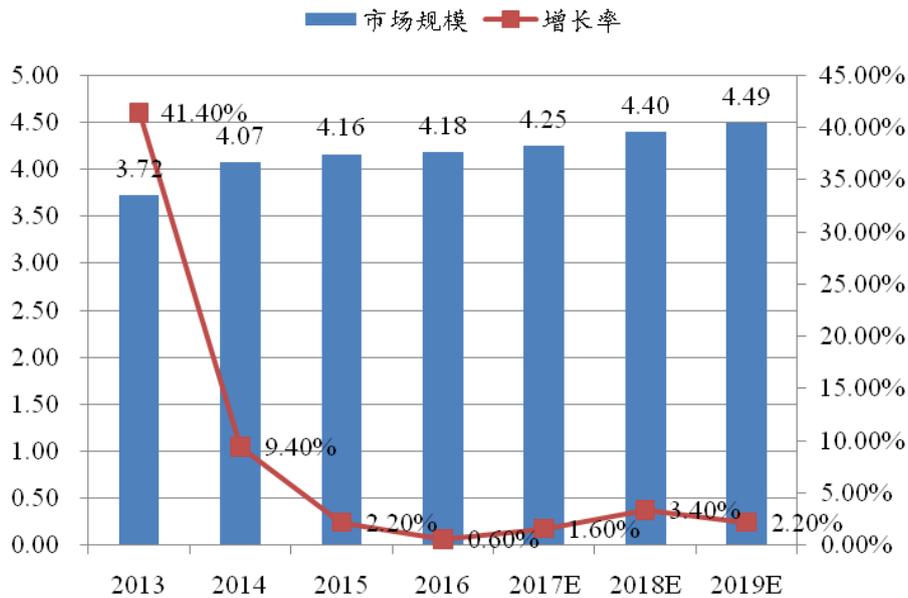
### （二）报告期内行业发展及公司所处地位

#### 1、家居建材行业发展概况

##### （1）家居建材市场发展概况

###### ①市场规模稳定增长，2017年已突破4.25万亿

中国家居建材市场蓬勃发展，方兴未艾，并且随着国民经济发展、人民生活水平的提高、城镇化进程、消费升级、工业4.0、新农村建设进程和房地产经济的兴起而不断发展。家居建材市场经过多年发展，市场规模不断扩大，根据亿欧智库的推算，2017年家居建材全行业的市场规模已经超过4.25万亿。



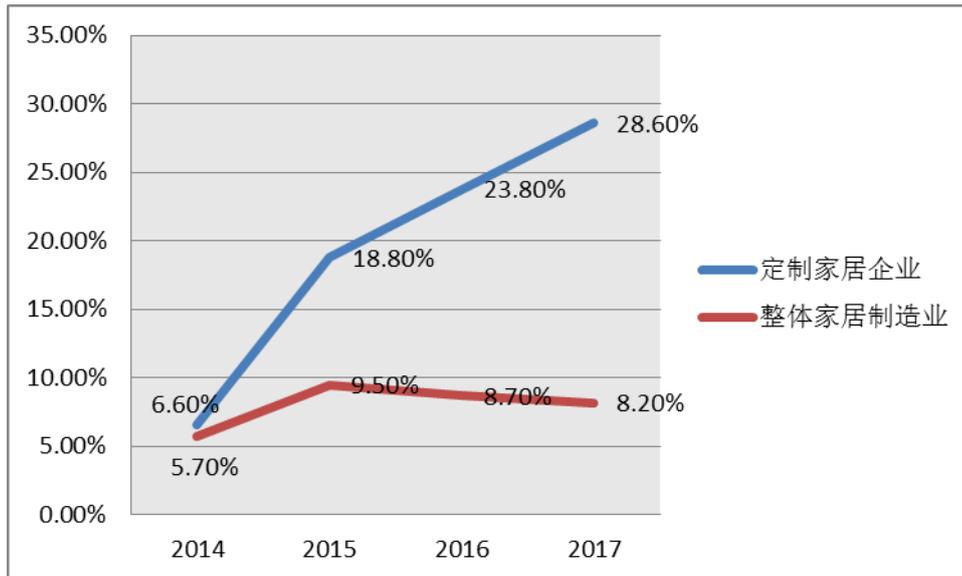
## ②市场结构发生变化，创新升级为主要方向

在整个万亿规模的家居建材市场，多数企业都属于单品作业，专注于某一领域的发展，但原有的主要产品增速放缓，原材料和劳动力成本大幅上涨，随着消费的升级，互联网的发展以及工业 4.0 推动着这些企业不断创新升级，从单一领域发展向多个领域齐头并进，原有的市场规模不断分化。在消费升级助力下，线上线下融合的新零售，全屋定制和“大家居”成为有实力家居企业创新升级的主要方向。

新零售运营模式也给家居产业带来了新的发展方向，线上线下全面融合发展，全渠道建设成为家居产业不可缺失的一部分。在新零售时代，家居将跟艺术、餐饮、酒店、美容等行业相互渗透、融合，传统的行业边界将越来越模糊。未来家居“新零售”不再有实体与线上的区别，更注重消费者对于购物的体验和感受，更注重多种零售业态的相互融合与支持。

消费能力的提升，消费者对个性化定制的需求，以及高房价促使小户型住宅比例提升等趋势，与手工打制家具、成品家具相比，机械化、规模化生产的定制家具具有量身定做、个性化设计等特点，具备空间利用率高、个性化设计、安装简便等优势，近几年消费者对定制家具的接收程度越来越高，使得定制家居成为增速最快的家居子行业。相比整个家具行业 10% 左右的增长速度，2016 年定制家居市场份额在家具整体市场占比达到 35%，2017 年定制家具规模可增至 3,241 亿元。

2014—2017 年中国家居整体及定制家居增长对比

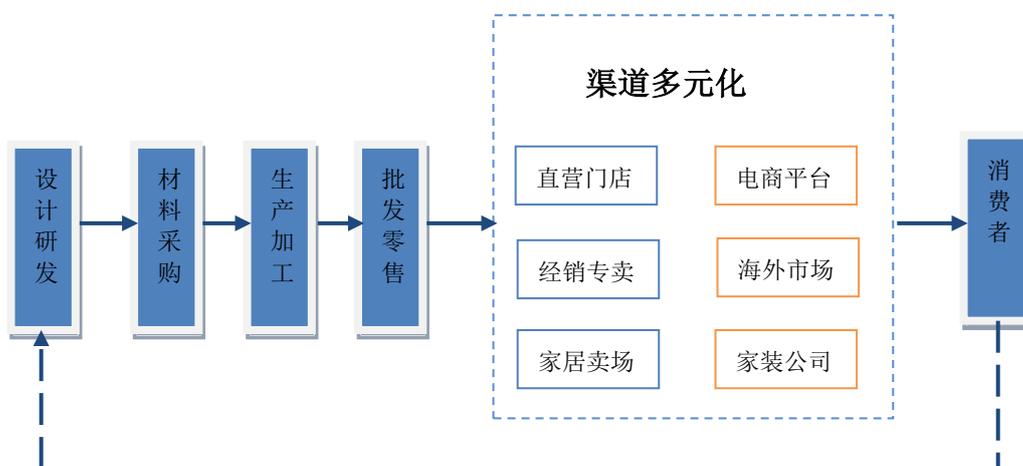


除了产品个性化追求外，互联网信息化时代带来，消费场景发生变革，更加便利的消费方式得到关注，出行、餐饮、旅游、住宿等行业都在加速一站式服务体制改革，同样在家居领域，消费者对整体解决方案的意识觉醒，家居企业纷纷转移集成服务角色。近年来各家居企业纷纷布局“大家居”战略，从单品类向对品类进行产品线扩宽，或是通过个性定制单品向全屋定制看齐，或是整合设计、装修、供应链、物流、安装等服务，满足消费者一站式购物采购诉求。大家居并非几个品类的简单组合与叠加，而是一项系统工程，由于行业壁垒、技术、资金、以及资源整合等方面原因，目前大家居还处于起步阶段，但“大家居”战略已成为家居建材产业重要发展趋势，也为家居企业未来新的利润增长点。

## (2) 家居流通业发展概况

### ① 互联网家装业务不断发展

建材家居的流通渠道从初级摆地摊卖产品，松散、粗放型个体零散户或小建材商店，再到建材批发市场，随着环境舒适度的提高，企业规模不断扩大，家居品牌逐渐以经销商专卖店、家居卖场等方式开展撒网式布局，互联网给家居建材提供更多元化渠道的选择。



互联网家装的出现给家居企业带来新的销售渠道，部分家居企业也逐渐意识到互联网家装业务的重要

性，以土巴兔、齐家网和美乐乐为代表的互联网综合家装服务平台兴起。随着互联网信息时代，消费场景的变革，互联网家装、设计等前端流量入口把握至关重要，推动着后端消费的变革和发展。

### ②经销商模式是家居流通体系的主流

目前，我国家居行业的流通渠道可以概括为直营、经销商、电子商务三大零售渠道，以及大宗业务销售与境外销售两大特通渠道。大部分家居企业的零售渠道依然以经销商模式为主，其经销渠道业务收入在总营业收入中的占比普遍超过 80%。

### ③房地产精装房倒逼行业变革

2017 年各地政府相继出台房地产精装房政策即“建住宅实 100%全装修和成品交付”，“毛坯房”将逐渐退出历史舞台。房地产企业进入精装房市场，对家居建材企业带来了新的市场，也势必影响家居流通业企业变革，不断发展或调整发展战略，以适应新市场环境和形势。

总体来说，我国家居行业供需结构发生趋势性变化，作为连接生产和消费的流通体系的效率将受到考验。

## （3）家居卖场发展概况

### ①行业景气度下滑，品牌家居卖场获青睐

2017 年，我国房地产受调控政策措施影响，全年楼市整体规模稳中有升，据统计数据显示，2017 年全年房地产开发投资 109,799 亿元，比上年增长 7.0%。其中住宅投资 75,148 亿元，增长 9.4%；办公楼投资 6,761 亿元，增长 3.5%；商业营业用房投资 15,640 亿元，下降 1.2%。2017 年我国楼市表现良好，以往受房地产影响明显的装饰建材家居卖场却表现疲软，景气度不高，据中国建材流通协会行业统计，2017 年建材家居市场走势整体低位运行于 2016 年，全国规模以上建材家居市场累计销售额为 9,173.7 亿元，同比下降 22.60%。近几年，装饰建材家居卖场产能过剩引起的供大于求、同质化严重、竞争激烈、市场分化剧烈，全国建材家居市场均处于转型升级的阵痛之中。

伴随我国的城镇化率、人均可支配收入的不断提高，各类社会消费品支出呈现快速增长态势，消费结构不断升级，影响消费的主要因素逐渐从价格发展到质量、服务、环保以及品牌等多重因素。在此趋势下，提供更好体验、更好服务的品牌家居卖场日益获得消费者青睐，而依靠低价策略生存的家居卖场市场份额将逐步流失。

### ②家居卖场是主流销售渠道

互联网、信息技术以及物流等基础设施逐渐完善成熟，在营销端实现了规模经济和垂直发展，使家居产品销售渠道多元化。但是，家居行业的典型购买特征是低频率、单价高，消费者倾向于先体验后购买，所以，互联网更多是作为线下渠道的有效补充。

据艾瑞咨询推测，2016 年我国互联网家装行业的网购渗透率仅为 4%，相较于网上零售额在社会消费品零售额 15.52%的占比，家居线上销售平台仍然不成主流气候。

我国家居卖场特别是知名品牌家居卖场能够为消费者提供专业的一站式购物服务，且具备品牌输出能力强、运作模式成熟资源整合突等特点，依然是主流消费渠道。

### ③家居卖场行业集中度低，市场将向优质卖场进一步集中

我国装饰建材家居市场整体市场规模较大，行业集中度有待逐步提升。目前在北京、上海、广州、深圳等一线城市，市场的规模扩张已经趋于稳定，但在全国二、三线城市，出现了具有良好品牌效应的装饰建材家居卖场持续扩张与传统模式的小型卖场逐步萎缩并存的局面，在一定程度上会加剧装饰建材家居市场的竞争态势，打破原有相对封闭的市场格局。全国性连锁卖场及区域性优势品牌卖场仍具有相当的扩张空间，逐步呈现强者恒强的竞争态势，从而进一步提高我国装饰建材家居卖场的产业集中度。

## 2、公司所处行业地位

公司是在成都、四川、中国西南地区拥有较高市场份额、消费者认同度和行业影响力的大型家居流通企业。在拥有 1600 多万常住人口的中国新一线龙头城市成都，公司积淀深厚，市场集中度领先。在包括成都、重庆和泸州在内的中国西南地区，公司在业态和经营领域创新度高，经营资源丰富，与合作商户共生共赢理念成熟。针对不同消费群体，公司成功实现全品类、全档次、全产业链、全业态的精准定位，成为极具影响力和区域内市场份额领先的全品类家居购物平台。

## 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：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	1,258,457,215.67	1,221,064,240.42	3.06%	1,040,846,746.39
归属于上市公司股东的净利润	651,199,779.72	555,971,256.69	17.13%	452,671,465.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	630,689,634.35	553,006,446.67	14.05%	449,489,621.27
经营活动产生的现金流量净额	979,868,529.24	838,650,518.79	16.84%	714,445,219.79
基本每股收益（元/股）	1.48	1.38	7.25%	1.14
稀释每股收益（元/股）	1.48	1.38	7.25%	1.14
加权平均净资产收益率	16.25%	20.42%	-4.17%	21.80%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	5,315,289,710.85	4,854,749,742.28	9.49%	4,221,696,989.50
归属于上市公司股东的净资产	4,242,317,338.52	3,811,117,558.80	11.31%	2,283,124,417.02

### (2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	300,526,222.54	333,380,444.66	323,480,940.63	301,069,607.84
归属于上市公司股东的净利润	158,813,090.32	178,536,069.27	168,917,214.12	144,933,406.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	157,032,369.96	172,124,102.60	161,410,726.43	140,122,435.36

经营活动产生的现金流量净额	200,835,791.23	256,961,563.52	283,284,223.81	238,786,950.68
---------------	----------------	----------------	----------------	----------------

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	30,718	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	30,563	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	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
刘兵	境内自然人	42.77%	188,179,200	188,179,200			
刘云华	境内自然人	27.72%	121,968,000	121,968,000			
刘义	境内自然人	8.71%	38,332,800	38,332,800			
联创永津	境内非国有法人	2.93%	12,910,400				
上海德润	境内非国有法人	2.04%	8,968,692		质押	8,949,988	
泰泽九鼎	境内非国有法人	1.97%	8,668,001				
博源天鸿	境内非国有法人	1.59%	7,004,400		质押	5,579,400	
马凤全	境内自然人	0.11%	462,738				
滕贵锦	境内自然人	0.09%	380,000				
陆增三	境内自然人	0.09%	379,137				
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 名普通股股东陆增三通过融资融券信用账户持有 379,137 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、公司债券情况**

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券  
否

**三、经营情况讨论与分析**

**1、报告期经营情况简介**

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求  
否

2017年，公司经营管理团队及全体员工不懈努力，秉承“创行业一流，做百年老店”的企业愿景，通过不断创新升级、精耕细作，坚持以人为本、价值管理，对产业“深淘滩，低作堰”，与商家、客户、合作伙伴利益共赢，取得了较好的成绩，实现公司业绩稳步增长。

**(一) 总体经营业绩情况**

2017年，公司的主营业务为装饰建材家居市场的开发、租赁和服务。截至2017年末，公司自营卖场经营面积90.12万平方米，商户数量2,600余户；加盟及委托管理卖场经营面积47.10万平方米，其中开业运营卖场经营规模19.80万平方米。

报告期内，公司经营情况和财务状况良好。2017年公司实现营业收入125,845.72万元，同比增长3.06%；营业利润76,916.81万元，同比增长17.79%；利润总额76,981.55万元，同比增长16.98%；归属于上市公司股东的净利润65,119.98万元，同比增长17.13%。收入和利润增长的主要原因是：1、卖场面积增加：成都北门进口馆和北门三店（名品街）分别于2016年12月、2017年6月投入运营，营业收入同口径同比增长5,800余万元；2、租金水平上涨：南门一店、南门二店、南门三店租金上涨，营业收入同口径同比增长1,900余万元；3、新增委托经营管理业务；4、因从2016年5月1日起，公司主税种由营业税改为增值税，营业税为价内税，致2017年收入减少3,700余万元；5、购买理财产品增加投资收益1,000余万元；6、财务支出同比

减少2,700余万元。

截至2017年12月31日，公司总资产531,528.97万元，较期初增长9.49%；归属于上市公司股东的所有者权益424,231.73万元，较期初增长11.31%；每股净资产9.64元，较期初增长11.32%，公司资产状况良好。

## （二）启动“轻资产”对外扩张模式，签约5个项目

报告期内，根据公司对外扩张、规模发展计划，通过加盟及委管、合作等方式，输出品牌和管理，成功签约5个项目。这是公司通过轻资产模式对外扩张布局的第一批项目，奠定了后续拓展和发展的基础。具体签约项目如下：

序号	项目名称	签约时间	城市	经营委管期限	建筑面积(万平方米)	现状
1	泸州西南商贸城国际家居广场项目	2017.4.10	四川省泸州市	10年	8.0	在建
2	成都天府二街乐家国际家居广场项目	2017.5.3	四川省成都市	10年	8.8	在建
3	重庆聚信美世纪家居城项目	2017.8.15	重庆市	10年	19.8	在营
4	眉山博氏国际家居广场项目	2017.9.3	四川省眉山市	10年	4.5	在建
5	成都远牧科华店项目	2017.9.14	四川省成都市	10年	6.0	装修改造
合计					47.1	

## （三）升级“独立大店商业步行街”商业形态，不断提升产业质量

2017年6月，位于成都“新北天地”商圈的北门三店（富森美家居名品街）正式建成投入运营。该项目经营面积4.86万平方米，涵盖了26个具有影响力的一线家居大品牌，涉及全屋定制、瓷砖、地板、卫浴、橱柜、生活智能、生活电器等多个品类，可轻松实现从单一家居产品购买到高端全屋定制的一站式购物。

与家居行业常见的商场、集散市场、街边店等传统业态不同的是，该项目开放式、低密度的独立大店商业步行街模式，是行业中具有创新性、典范性和标杆性的卖场。卖场形态的创新升级，给了消费者更多更好的购物体验，也增强了合作厂商、合作商户对公司的黏性。

## （四）成立进出口贸易公司，深耕进口家居经营业务

2017年1月，公司设立全资子公司成都富森美进出口贸易有限公司，并组建进口家居国际代理服务团队，与进口家居经营商户建立更为纵深的合作关系，为商家在信用证、国际结算、金融、货运、通关等方面提供增值服务。公司此举除了服务合作商户外，还将推动和欧美国际家居厂商的深度合作，深耕进口家居经营业务，提升公司在进口家居业务上的竞争优势。

## （五）成立富森美天府公司，战略布局国家级新区成都天府新区

2017年11月，公司在国家级新区四川天府新区设立全资子公司成都富森美天府商业管理公司，拟通过招拍挂程序获得天府新区土地使用权，投资建设“富森美·家的乐园”项目。该项目总体围绕“家需求、家消费”（家设计、家装修、家装饰、家创意、家服务、家生活、家休闲），满足天府新区350万人口所带

来的新增市场的消费需求，进一步巩固和增强公司在四川乃至西南地区的品牌影响力。

#### （六）持续深化管理，不断推动创新业态

报告期内，公司持续深化各个卖场的经营管理、品牌招商、营销策划、运营管理、物业安全、客户服务等工作，并积极引入和扩大智能家居、互联网家装、互联网家电、整装定制等业态规模，巩固和促进富森美各个卖场的稳定发展，不断推进“泛家居综合服务平台”的建设。

#### （七）加强人才培育，打造复合型人才队伍

公司一贯重视人才的培养和任用。报告期内，公司继续落实各类人才分级培养目标计划与责任清单，完善配套相关制度和措施，丰富各类人才培养形式，加大对各类人才培养的投入力度，基本建立了公司各类人才分级培养、科学选用、定向输出的综合管理体系。全年开展各类管理人员培训、专业技术人员职业资格培训170多人次，专业技术人员上岗持证比例达100%。

### 2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是  否

### 3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用  不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
市场租赁	532,182,185.98	243,130,105.55	54.31%	2.23%	2.36%	-0.06%
市场服务	687,686,378.95	124,345,342.70	81.92%	3.00%	5.30%	-0.39%

### 4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是  否

### 5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用  不适用

### 6、面临暂停上市和终止上市情况

适用  不适用

### 7、涉及财务报告的相关事项

#### （1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用  不适用

##### 1) 重要会计政策变更

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注
2017年，财政部修订了《企业会计准则第16号—政府补助》会计准则，本集团在编制2017年度财务报表时，执行了相关会计准则，在利润表中的“营业利润”项目之上单独列报“其他收益”项目，收到的与营业活动相关的政府补助在该项目中反映。	相关会计政策变更已经本公司第三届董事会第十四次会议批准。	对2017年1月1日存在的政府补助采用未来适用法处理
根据《企业会计准则第42号—持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》及按照2017年12月发布了《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2017〕30号要求，对于利润表新增的“资产处置收益”行项目，对可比期间的比较数据按照《通知》进行调整。	相关会计政策变更已经本公司第三届董事会第二十三次会议批准。	

2016年的报表项目影响如下：

利润表项目	变更前	变更后
资产处置收益		-1,579,909.32
营业外支出	1,579,909.32	

## 2) 重要会计估计变更

本集团报告期内，未发生会计估计变更事项。

### (2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

### (3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用

本集团合并财务报表范围包括本公司、富森投资、富森实业、富森营销、富美置业、富美实业、卢博豪斯、富森进出口和富森天府九家公司。

与上年度合并报表范围相比，本期合并报表增加了进出口公司和富森天府两家全资子公司。

### (4) 对 2018 年 1-3 月经营业绩的预计

适用  不适用

成都富森美家居股份有限公司

董事长：刘兵

二〇一八年三月二十七日