

公司代码：603408

公司简称：建霖家居

厦门建霖健康家居股份有限公司
2020 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 大华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 经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

公司拟定2020年度利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利3.85元（含税）。本年度不进行资本公积金转增股本。

以上利润分配预案尚需提交公司2020年度股东大会审议。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	建霖家居	603408	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	许士伟	程龙
办公地址	厦门市集美区天凤路69号	厦门市集美区天凤路69号
电话	0592-6298668	0592-6298668
电子信箱	investor@runner-corp.com.cn	investor@runner-corp.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

公司主要从事厨卫产品、净水产品和其他产品的研发、设计、生产和销售；其中，厨卫产品包括淋浴系列、龙头系列、进排水系列和厨卫附属配件，净水产品包括净水器和净水配件，其他产品包括空气处理产品、护理产品、家电配件和管道安装等家居产品以及汽车配件等非家居产品。报告期内，公司主营业务未发生变化。

(一)主要业务及主要产品

公司秉持技术驱动发展战略，坚持“智能、健康、绿色”的发展方向，聚焦并深耕大健康产业，依托深厚技术与高端制造优势，持续推动技研创新系统能力的建设，形成涵盖厨卫、净水、宜居空气、健康照护、制造服务、技术服务等在内的产业生态。公司以用户和市场需求为导向，以技术创新为动力，以优质产品与解决方案致力于持续改善大众的生活品质，并坚持产业高端化、数字化、绿色化发展，构建“健康家·生活”、“商用·工程”、“智造·定制”等多元化发展格局，致力于全面的健康家居产业发展。

1. 健康家·生活

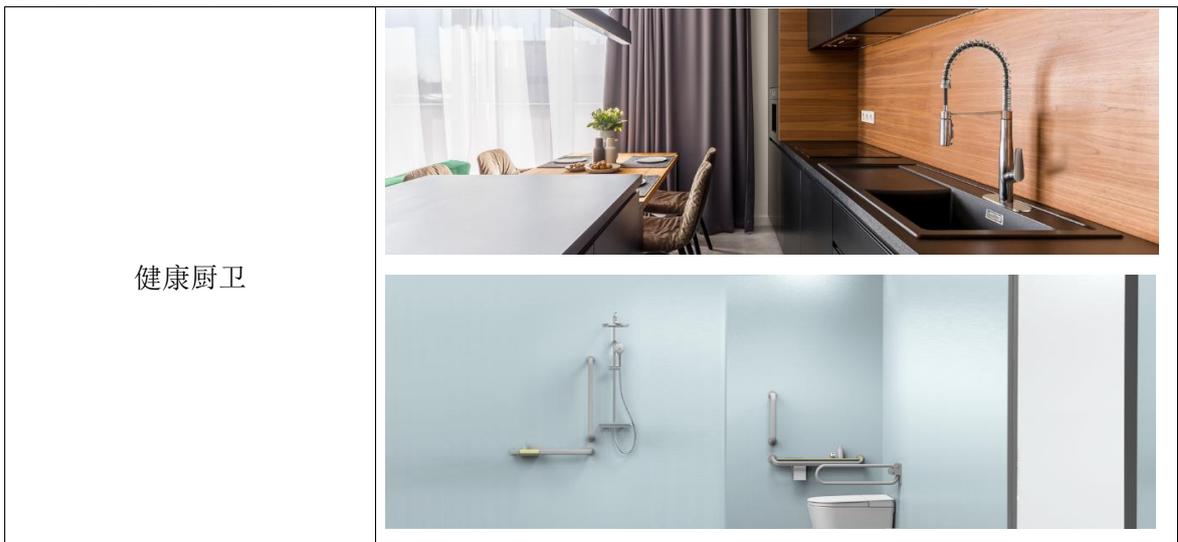
把握行业消费升级趋势，公司在需求更替与技术迭代双重驱动下，向健康、智能、品质、绿色方向，持续优化产品结构，聚焦技术创新、产品创新、设计创新、用户创新等升级，加强技术驱动的体系构建，布局与完善技术地图，为构建面向未来的可持续竞争能力奠定基础。公司积极推进“健康家·生活”的智慧家庭场景解决方案的实现，从提供单一产品到整体解决方案服务，致力于提供“厨卫整体解决方案、全屋净化整体解决方案、家居空气解决方案、健康照护解决方案”的一站式高品质家庭生活服务体验。

2. 商用·工程

依托行业多年积累的技术沉淀与高端制造优势，公司通过多样化的产品覆盖、完善的技术与客户服务和系统解决方案，为满足商用净水、商用新风、商用厨卫等市场需求奠定了更扎实的基础。随着更多资源配置与产业投入，在国家装配式建筑产业政策下，公司加速在工程渠道应用领域的布局拓展，抓住国内精装修市场的发展契机，提供健康用水、健康饮水、健康呼吸等整体解决方案。

3. 智造·定制

公司立足核心技术优势，在产品设计能力、生产规模、技术水平、销售服务等方面均处于行业先进水平，具备较强的竞争优势。面向中高端市场需求和不同客户群体定制化要求，公司提供高端制造的服务，同时还进一步布局技术输出业务，以提供智能制造整体解决方案技术服务与智能电控技术能力等形式来拓展业务生态，逐步构建技术输出体系，助力实现价值创造。

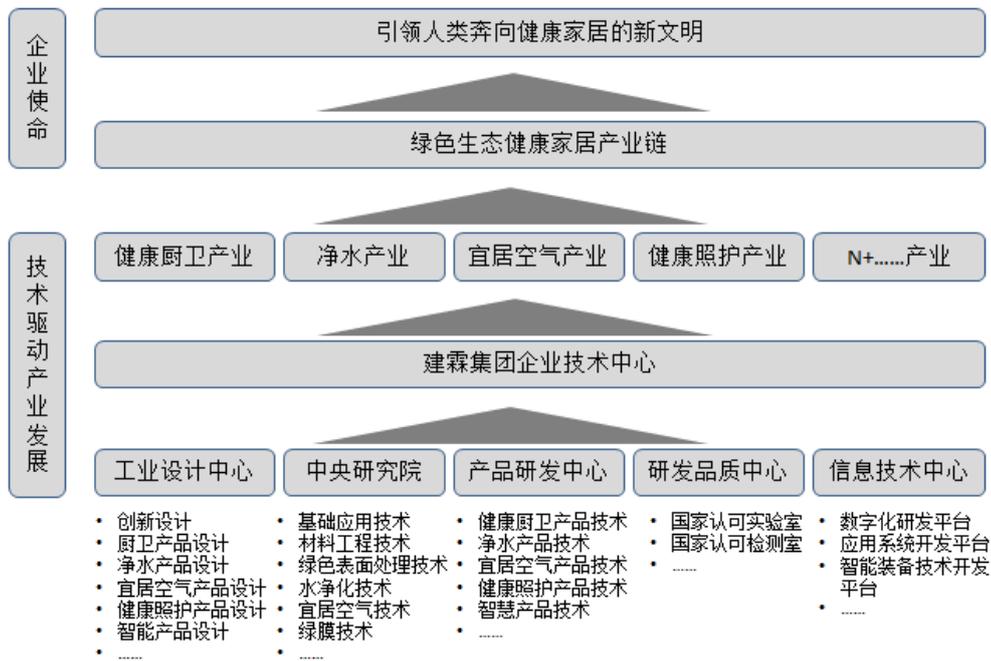


<p>健康饮水</p>	
<p>健康呼吸</p>	
<p>个人照护</p>	

注：公司产品种类众多，以上仅为部分产品展示效果图。

（二）主要经营模式

持续不断的技研创新是公司的核心竞争力，也是推动长足发展的源泉和动力。公司秉持技术驱动发展战略，凭借技术服务整合能力，驱动产品创新及制造发展，满足市场及客户多元化需求的经营模式，持续创新产品和技术，形成以健康、智能、品质为导向的产品体系，以高端化、数字化、绿色化为目标的产业发展，以优质产品与解决方案致力于持续改善大众的生活品质，推动健康家居产业的全面发展。



建霖家居技术驱动发展模型图

1. 研发模式

公司设立企业技术中心，包含研究院及工业设计中心、产品研发中心、智能电控中心等，其中研究院下设健康厨卫研究所、水净化科学研究所、宜居空气研究所、绿色表面工程研究所、智造工程研究所、绿膜工程研究所、材料工程研究所等七个研究所，同时配备了相应的实验室，专注于新材料、绿色表面工程、饮用水净化、宜居空气、健康厨卫等技术领域的研究。同时，公司透过持续不断的技研创新能力，以健康智能为方向，以用户需求为中心，以原创研发为动力，以服务体验为加值，以平台生态为追求，构筑企业的核心竞争力。

2. 采购模式

1. 供应商的选择标准

公司制定了完善的供应商准入、审核、分级管理、辅导和淘汰等管理机制。公司供应商管理采用分类分级管理模式，并制定合格的供应商名录。供应商的入选评定需符合公司标准要求，供应商的审核包括但不限于企业资质、产品品质、工艺水平、交付的及时性、价格、售后服务等方面。审核通过后纳入供应商名录并进行分级管理，公司供应链管理每年定期或不定期对其资质进行评估和审核，开展辅导工作并及时淘汰不符合要求的供应商，以优化及确保公司采购产品的质量和稳定性。

2. 采购实施

公司一般根据产品实际订单或预测市场需求进行采购，由生管部门根据订货需求提出采购申请，并交由供应链管理中心实施采购。此外，供应链管理中心会及时跟踪和分析主要原材料的市场行情，并实施策略性采购。

3. 生产模式

报告期内，公司生产模式分类情况如下：

生产模式	定义	采购项目
自产	公司提供相关物料，并参与了产成品的全部或部分生产过程，部分工序可通过委托加工商生产	原材料、零配件、包材、委托加工服务、其他
外协	供应商提供相应物料并负责全部生产工艺，公司从供应商直接采购产成品，后续无需进一步加工直接出售于客户	外购产品-成品

公司的生产模式以自产为主、外协生产为辅。自产模式下，公司采购原材料并自行生产，部分生产工艺相对简单、附加值较低的工序可外包给委托加工商；外协生产模式下，公司从外协厂商直接外购成品，无需进一步加工，作为公司的最终产品用于销售,报告期内公司委托加工的金额及占主营业务成本的比例较低。

4. 销售模式

公司外销采用直销模式，公司与下游各大知名品牌商建立了长期合作关系，对产品责任、质量要求、交货方式、付款方式等达成原则性共识，客户以订单方式向公司发出采购需求，公司生产完成后发货并完成销售。

在外销直销模式方面，公司采取技术驱动为核心的 ODM 和 OEM 模式。公司秉承技术驱动发展的经营战略，以提高生产自动化、信息化和智能化水平为目标，不断提高先进制造能力和研发设计能力，以满足现有客户的需求并开拓新的客户。ODM 模式下，公司依托自主设计能力和技术水平，根据品牌厂商的要求，设计和生产产品；OEM 模式下，公司不参与设计，为品牌厂商提供加工制造服务。

公司内销采用直销和经销两种模式，内销的直销模式包括境内的 ODM 模式、OEM 模式和自有品牌销售，其中自有品牌销售系公司自行设计、开发、生产和销售自有品牌产品。内销的经销模式属于自有品牌经销，公司与经销商签订合同，给予经销商在特定区域内销售产品的权利，由公司向其提供产品，经销商向公司买断公司自有品牌产品后对外进行销售。

（三）行业情况说明

1. 厨卫行业

欧洲和北美等国家或地区经济发展较早，居民生活水平较高，对于厨卫产品的需求较大，因此早期厨卫产品市场以欧美市场为主。随着新兴国家或地区经济的发展和居民生活水平的逐步提高，消费者对厨卫产品的需求也日益增加，同时由于人口基数大，市场规模发展较快。

我国是厨卫产品的制造大国，虽然与欧美国家相比起步较晚，但得益于改革开放政策和巨大的市场需求，行业发展迅速，并形成了以民营企业为主的市场格局。随着国际知名厨卫企业在我国投资建厂，先进的研发、设计、生产技术和管理理念也随之进入中国，在一定程度上促进了我国厨卫行业企业的发展，厨卫产品年产量和出口量均居于世界前列，国内出现了较多的厨卫产品制造企业，但在品牌知名度和创新能力上与国际知名厨卫企业仍存在一定差距。

按照厨卫产品的品质和价格可以将厨卫产品市场划分为高端市场、中端市场和低端市场。在高端和中端市场，品质和品牌是消费者关注的主要因素，消费者对价格的敏感度相对较低，各大厨卫产品企业受技术、品牌以及销售渠道等因素的影响，竞争程度相对较低。在低端市场，厨卫产品的价格是消费者关注的主要因素，因此不同企业之间的竞争主要围绕价格进行，对产品品质和品牌的关注较少，由于企业数量众多，产品同质化现象严重，竞争相对激烈。

2. 净水行业

我国净水行业发展起步较晚，与其他家用电器相比，目前市场规模仍较小。专注净水产品的企业如安吉尔、沁园集团等进入净水行业的时间较早。随着净水行业热度不断提升，越来越多的家电企业开始涉足净水行业，比如海尔智家、美的集团、格力电器和 TCL 等，凭借强大的品牌资源和雄厚的资金实力等优势，进入净水行业后发展比较快。原本从事热水器生产的企业也投身净水领域，比如 A.O.史密斯和四季沐歌等。此外，净水行业亦吸引了其他行业的企业加入。

公司主要通过和净水产品品牌商进行合作，为其提供相关产品，充分发挥自身的研发设计和先进制造优势，以及品牌商的品牌和渠道优势，达到优势互补和互利共赢。

3. 新风行业

欧美国家新风系统相关标准较为完善，按能效等级划分并严格执行，相较而言中国的新风行业起步较晚。随着行业标准及宏观政策环境日趋完善，为新风发展奠定了重要政策基础，行业进入理性发展阶段。在此环境下，公司宜居空气产业借势而上，把握市场需求，专注于核心技术研发、渠道布局以及建立技术壁垒，并布局房地产精装修渠道，把握家装公司等新兴渠道的消费前置化趋势，在新风配套市场持续发力，开展与房企的深度合作，提供健康呼吸的整体解决方案。

4. 个人照护行业

居民消费结构升级，追求高品质生活，对于健康需求逐渐增加，推动了个人健康产品和护理产品市场需求的增长，个人照护领域支出的趋增体现消费者对高品质生活的追求以及健康意识的提升。个人照护行业处于较快的发展阶段，借此契机公司的健康照护品类产品，如洁牙器、洗眼器等市场前景良好。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元 币种：人民币

	2020年	2019年	本年比上年 增减(%)	2018年
总资产	376,767.959378	250,402.124995	50.47	238,005.55
营业收入	383,507.78629	339,303.393112	13.03	352,958.97
归属于上市公司股东的净利润	36,497.389434	33,396.60486	9.28	33,468.51
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	30,294.32	30,183.15	0.37	33,742.14
归属于上市公司股东的净资产	237,716.495374	149,418.740137	59.09	124,006.95
经营活动产生的现金流量净额	44,927.901168	45,928.331218	-2.18	46,175.39
基本每股收益（元/股）	0.87	0.83	4.82	0.83
稀释每股收益（元/股）	0.87	0.83	4.82	0.83
加权平均净资产收益率（%）	21.52	28.60	-7.08	34.01

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：万元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	72,365.51	89,994.08	105,840.31	115,307.88
归属于上市公司股东的净利润	7,528.75	9,144.02	9,411.09	10,413.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	6,758.74	8,613.60	7,498.79	7,423.19
经营活动产生的现金流量净额	8,935.82	14,663.70	11,351.15	9,977.23

4 股本及股东情况

4.1 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

截止报告期末普通股股东总数（户）		19,514					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		17,450					
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例 (%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
JADE FORTUNE LIMITED	0	90,361,531	20.23	90,361,531	无	0	境外法人
PERFECT ESTATE LIMITED	0	79,083,562	17.70	79,083,562	无	0	境外法人
ESTEEM LEAD LIMITED	0	40,664,075	9.10	40,664,075	无	0	境外法人
YUEN TAI LIMITED	0	40,664,075	9.10	40,664,075	无	0	境外法人
ALPHA LAND LIMITED	0	31,173,983	6.98	31,173,983	无	0	境外法人
STAR EIGHT LIMITED	0	20,084,000	4.50	20,084,000	无	0	境外法人
Pitaya Limited	0	18,065,156	4.04	18,065,156	无	0	境外法人
NEW EMPIRE LIMITED	0	16,579,741	3.71	16,579,741	无	0	境外法人
厦门序美投资咨询合伙企业（有限合伙）	0	12,893,125	2.89	12,893,125	无	0	其他
HEROIC EPOCH LIMITED	0	12,050,400	2.70	12,050,400	无	0	境外法人

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

报告期内，2020 年公司实现营业收入 38.35 亿元，同比增长 13.03%；归属于上市公司股东的净利润 3.65 亿元，同比增加 9.28%；截止报告期末，公司总资产 37.68 亿元，同比增长 50.47%。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

本次会计政策变更仅对财务报表列报产生影响，不会对公司总资产、净资产及净利润产生影响。详见年报全文“第十一节 财务报告”之“五、44.重要会计政策和会计估计的变更”。

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

本期纳入合并财务报表范围的子公司共 13 户，具体包括：

子公司名称	子公司类型	级次	持股比例	表决权比例
厦门英仕卫浴有限公司	全资子公司	二级	100%	100%
厦门市精煌塑胶有限公司	全资子公司	三级	100%	100%
厦门阿匹斯智能制造系统有限公司	全资子公司	二级	100%	100%
漳州建霖实业有限公司	全资子公司	二级	100%	100%
宁波威霖住宅设施有限公司	全资子公司	二级	100%	100%
宁波埃瑞德智能家居有限公司	全资子公司	三级	100%	100%
RUNNER NINGBO CORP	全资子公司	三级	100%	100%
厦门百霖净水科技有限公司	全资子公司	二级	100%	100%
Runner Corporation	全资子公司	二级	100%	100%
Aquair Co.,Ltd	全资子公司	二级	100%	100%
欣仕霖企业有限公司	全资子公司	三级	100%	100%
厦门匠仕工业设计有限公司	全资子公司	二级	100%	100%
Runner Industry (Thailand) Co., Ltd.	全资子公司	二级	100%	100%

子公司的持股比例不同于表决权比例的原因、以及持有半数或以下表决权但仍控制被投资单位的依据说明详见年报全文“第十一节 财务报告”之“九、1、(1).企业集团的构成”。

本期纳入合并财务报表范围的主体与上期相比未发生变化。

合并范围变更主体的具体信息详见年报全文“第十一节 财务报告”之“八、合并范围的变更”。