

证券代码： 002818

证券简称： 富森美

成都富森美家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2026-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 11 日 (周五) 下午 14:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理刘义 2、独立董事刘宝华 3、副总经理、董事会秘书张凤术 4、副总经理、财务总监王鸿
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司在成都市场目前占 60 左右的份额，理论上应该能提升到 80 左右。所以管理层是否有计划进一步提升成都市的市场占有率？管理学上认为局部垄断是最好的护城河，公司应该加大力度，趁着两个主要竞争对手现在亏损的时候，把成都市的市占率进一步提高。这样永远把那些想进入成都的巨头挡在成都市场外。而家具也有一定的运输半径的效应。所以，公司对提升成都市占率有没有具体措施？ 答：对于市场份额目前业内尚无权威统计，我们通过多年的精细化管理，在成都市民中已经形成较好的口碑。基于目前这样的行业格局，我们有信心能获得更多的市场份额。 2、最近这几年主营业务收入一直走低。但公司上市以来，

毛利基本在 65 左右，净利率基本在 50 左右，去年最低 46.32。这已经非常好了，且净现比基本上也是大于 1，这比中国绝大数的软件公司的表现都好。请问公司管理层是否有过大概的估算，未来几年内主营业务能否保持在 10 亿左右，这样的话，每年归母净利能维持在 5 亿左右。管理层是否对未来 3-5 年的主营业务收入有一个大概的区间判断呢？

答：公司的主营业务收入主要基于合同签订情况及租金和服务费水平。在面对当前经济结构化调整、房地周期以及消费市场紧缩等情况下，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，将充分发挥多年来积累的丰富的行业经验和产业资源,通过积极迎接新变化、引入新模式、开展新服务,不断推进线上线下融合,稳定卖场经营；通过进一步完善品类、调整结构、构建多元化渠道,不断稳定提升市场份额，促进公司稳定发展。谢谢！

3、当前天府富森还处于培育阶段，预期需要多久能达到正常的租金水平？

答：尊敬投资者您好！一般商业地产项目普遍存在 3-5 年培育期，大型综合产业项目培育周期可达 5-8 年。培育期亏损主要源于折旧摊销等固定成本的刚性支出，随着招商率持续提升和租金收入逐步释放，项目盈利能力将持续改善，富森美天府项目培育期整体表现符合行业规律。此外，富森美天府项目位于天府新区总部商务区、锦江生态带，周边已有多个商业综合体，锦江生态带是天府新区最成熟的居住板块，汇聚万科、保利、中海等十余家品牌开发商，常住人口消费力较强，而天府项目并未走传统家居卖场路线，定位于“策展式商业+直播产业园”，与竞争对手形成显著差异化，呈稳步经营趋势。

4、刘总好，看到您对我上一个问题的回答。公司现在是家具和投资双翼战略，这个非常的好。以中国目前的环境和公司的情况，资本配置工作将会是公司未来几年最重要的一个工作。公

司能否也找一找类似于巴菲特这样的资本配置高手，充分把公司沉淀的现金价值发挥出来，至少能跑赢沪深 300。刘总原来也有金融背景，应该雇用一些真正热爱投资的人，不要看短期，一定要长期。资本市场的波动不要理，而让公司内在价值长期增长。

答：感谢您的关注和建议。

5、从波特五力模型来看，富森美的主要对手并不是现有的同行，应该是新替代者，即线上那些大型电商，还有就是整体家装公司。这两股力量都会去中间商。在这种大形势下，未来的卖场都将会弱化为厂家广告展示和体验厅，与期说商家付的租金，不如说商家付的是广告费。公司是否也意识到这种变化？是否就这种变化先行一步，早日找到大厂商，全力打造每家的体验店？

答：尊敬的投资者您好！公司已充分关注到行业渠道多元化以及线上电商、整装公司等新进入者带来的“去中间化”趋势，并持续推动卖场功能从传统租赁空间向“用户触点+体验场+转化场”升级。公司认为，家居行业具有“重场景、重体验、重设计、重服务、重信任”的“五重性”特征，线下场景不可替代，因此着力打造体验与服务生态标杆。在具体布局上：一是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引；二是引入大厂商及智能家居品牌旗舰体验店，已落地博西、天猫精灵等智能家电旗舰店，并持续发挥鸿蒙、小米、百度、天猫等智能家居品牌以及美的墅智用户体验中心、海尔三翼鸟体验中心等场景优势；三是依托富森美天府项目导入全球智能家居家电旗舰体验馆、策展式商业集群、公共艺术空间等复合业态，以“策展式商业”将空间转化为融合艺术展览、设计沙龙与品牌策展的美学生活体验场；四是围绕消费者“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，构建“富森美+商户”视频号矩阵，推动线上线下融合，使卖场逐步

成为品牌与用户的价值连接器及赋能商户的产业服务平台，持续强化线下卖场体验和信任壁垒。感谢您对公司的关注。

6、除了继续加大投资收益转型外，如何保证长期股东尽量少损失本金？

答：投资者你好！公司将通过持续、稳定的现金分红政策，为投资者创造长期价值。谢谢！

7、提高分红金额，让长期股东增加回购

答：尊敬投资者您好！公司始终高度重视投资者回报，坚持通过稳定、持续的现金分红方式切实维护股东权益，与投资者共享发展成果。公司将按照《未来三年（2026-2028）股东回报规划》规定制定每年分红方案。感谢关注！

8、公司与现有的商户合同是一年一签吗？如果商户装修了自己所租的卖场，准备干5年，如果一年一签，第2年公司可以不租给他，这种情况下，商户愿意一年一签吗？为何不签3-5年的呢？

答：感谢关注。公司与现有商户合同是一年一签的。公司与商户是合作共存的关系，保护商户利益我们始终是放在第一位的，不存在商户装修了准备长期使用，公司不续签的情形。

9、公司现在现金流极好，根本不缺钱。但作为上市公司还要应付各种监管，费力费成本，大股东和管理层为何不考虑私有化公司呢？毕竟公开的股份还不到20。以公司现有现金流和回报来看，应该有很多大资本愿意参与私有化。

答：感谢您的关注！

10、公司一直引以为傲的是负债极低，且几乎全部是自持物业，取得这些物业的成本极低，但最近上海住建部发了文，关于土地使用权到期后想延期的话，需要以到期地价的70%价格来买。未来大多数城市都会出台这样的政策，那么若干年后富森美的卖场土地使用权到期后再要续的话，又要投入极大的成本。现在光富森美现有的物业就值300亿左右，远大于市值。可是这个政策

出来后，内在价值就有变化？公司如何考虑这个问题？

答：投资者你好！在未来 15-30 年内，现有物业的使用权不受任何影响，租金现金流和资产运营不受干扰。使用权到期后，公司将根据届时法律法规办理。谢谢！

11、中国目前房地产形势不好，严重影响下游的家具建材流通行业。中国大陆目前上市的三家建材家具公司：富森美、居然智家、红星美凯龙。富森美一枝独透。经营严谨，会计政策也很保守。由此能看出管理层的认真态度。在这种情况下，未来想发展，是否研究过美国的家具上市公司，家得宝、劳氏？他们都是真正的建材家具的零售商，而不象中国的其实都是房东模式，说白了是包租公模式。公司是否会考虑向家得宝、劳氏那样去转型？

答：尊敬投资者您好！感谢您对公司的认可。中美两国的房地产市场结构、房屋交付标准、装修成本以及消费习惯存在显著差异，家得宝、劳氏的自营零售模式能否直接复制到中国市场，涉及市场消费方式、供应链、库存、资金、人才等多方面复杂因素。目前公司作为西南地区市场份额前列的卖场运营商和泛家居平台服务商，其经营重心仍在于依托深耕成都及区域市场形成的品牌、商户和场景优势，通过渠道调整、成本优化、产品升级、业态及模式创新来增强抗风险能力，并持续关注存量房交易与城市更新衍生的家居消费需求。公司将持续关注全球建材家居新消费方式和新发展方向，并向全球优秀同行业公司学习。除了立足深耕主业以外，我们也会通过投资现代先进科技企业，参与分享科技进步的时代红利。

12、中国目前房地产形势不好，严重影响下游的家具建材流通行业。中国大陆目前上市的三家建材家具公司：富森美、居然智家、红星美凯龙。富森美一枝独透。经营严谨，会计政策也很保守。由此能看出管理层的认真态度。在这种情况下，未来想发展，是否研究过美国的家具上市公司，家得宝、劳氏？他们都

是真正的建材家具的零售商，而不象中国的其实都是房东模式，说白了是包租公模式。公司是否会考虑向家得宝、劳氏那样去转型？

答：尊敬投资者您好！感谢您对公司的认可。中美两国的房地产市场结构、房屋交付标准、装修成本以及消费习惯存在显著差异，家得宝、劳氏的自营零售模式能否直接复制到中国市场，涉及市场消费方式、供应链、库存、资金、人才等多方面复杂因素。目前公司作为西南地区市场份额前列的卖场运营商和泛家居平台服务商，其经营重心仍在于依托深耕成都及区域市场形成的品牌、商户和场景优势，通过渠道调整、成本优化、产品升级、业态及模式创新来增强抗风险能力，并持续关注存量房交易与城市更新衍生的家居消费需求。公司将持续关注全球建材家居新消费方式和新发展方向，并向全球优秀同行业公司学习。除了立足深耕主业以外，我们也会通过投资现代先进科技企业，参与分享科技进步的时代红利。

13、回购注销股份

答：尊敬的投资者你好！公司理解您希望通过回购注销提升股东回报的诉求，基于公司目前的股东构成及股权结构，实施回购注销公司股份可能存在导致社会公众股比例低于法定上市条件的风险。谢谢！

14、王总好，公司有四大卖场，这些卖场当年拿地的地价成本分别是多少？以公司的会计政策，四个卖场的价格都是以成本记入资产负债表，请问四个卖场最初分别计入的成本分别是多少？经过这么多年的折旧，每个卖场现在剩余多少没有折旧完？

答：尊敬的投资者，公司不只有四个卖场，而是分为四大区域。不同年份多次取得，按成本计入资产负债表，经过这么多年的摊销，账面净值为 11.88 亿元，合并计入投资性房地产。

15、公司有四大卖场，这些卖场当年拿地的地价成本分别是多少？以公司的会计政策，四个卖场的价格都是以成本记入资产

	负债表,请问四个卖场最初分别计入的成本分别是多少?经过这么多年的折旧,每个卖场现在剩余多少没有折旧完? 答:尊敬的投资者,公司不只有四个卖场,而是分为四大区域。不同年份多次取得,按成本计入资产负债表,经过这么多年的摊销,账面净值为11.88亿元,合并计入投资性房地产。 16、董秘您好,咨询本次10派4元分红时间表。我们知晓股东大会后两个月内实施的规则。9月16日股东会结束当月仅剩14天,请问能否争取9月底前派息,给出明确预计日期,如会后10个工作日内?分红到账后我计划增持长期持有,资金时效影响增持安排,恳请合规前提下加快推进,麻烦转达管理层,谢谢! 答:尊敬的投资者您好!公司将于9月16日召开股东会审议半年度利润分配预案,在股东会审议批准后,公司将充分重视您的意见,尽量在规定期限内加快实施利润分配事宜,敬请关注公司的后续公告。谢谢!
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有,可作附件)	无