

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	鹏华基金基金经理伍旋 光大证券零售分析师田然 光大证券机构销售谢云钰
时间	2024年11月15日（星期五）下午15:00-17:00
地点	富森创意大厦B座21楼会议室
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书张凤术 证券事务代表谢海霞
	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>问题一：家居家电以旧换新政策以来，公司作为家居卖场，是否能感受到终端零售有明显改善？</p> <p>答：2024年3月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》的通知。同月，《商务部等14部门关于印发〈推动消费品以旧换新行动方案〉的通知》出台，明确提出“以扩大存量房装修改造为切入点，推动家装厨卫消费品换新”。2024年5月，《四川省推动消费品以旧换新行动方案》发布，明确在全省开展汽车换“能”、家电换“智”、家装厨卫“焕新”三大行动。8月30日，省政府新闻办举行政策吹风会四川消费品以旧换新政策全面升级。9月份，成都市各区相继出台房产、家电、家居、汽车等以旧换新政策，通过财政补贴、</p>

投资者关系活动主要内容介绍

发放消费券等多种形式，促进各区消费活跃经济。根据四川省商务厅数据，仅6月中旬至7月初，四川省家电以旧换新活动即累计销售家电2.18万台（套）。公司积极参与以旧换新和消费券活动，同时叠加公司卖场营销活动，多重让利情况下，进一步刺激家居消费，引导释放消费需求，零售端客流和订单均有明显增加。从长期看，通过补贴等方式拉动消费，也有利于促进生产型企业加大对先进技术的使用，传统产品加快转型升级，进而推动制造业升级，形成生产与消费良性互动。

问题二：如何看待房地产放松政策，以及公司业绩影响？

答：2024年9月26日中共中央政治局会议强调“要促进房地产市场止跌回稳”，国家相继出台系列房地产新政提振楼市信心之后，10月成都发布四份有关楼市的政策文件，涉及商转公、提高公积金贷款额度、购房落户、取消新购商品住房限售等多项房地产新政，稳定了成都房地产市场，刺激了购房需求，促进了房地产市场活跃。根据成都市住房和城乡建设局数据显10月份成都新房成交7269套，环比上升36%；成交174万平，环比9月份上升107%，成交均价19197元/m²；10月份成都二手房住宅的成交19807套，环比上涨30%，成交面积188万平，环比上涨28%，成交均价14634元/m²。

房地产的稳定发展和市场交易的持续活跃，将刺激建材家居消费，为家居建材行业发展提供有力的支撑，因房屋装修有一定的延后性，消费预期将持续释放。公司作为区域市场极具竞争力的头部家居卖场，亦将因此受益。

问题三：2024年第三季度公司业绩利润同比正增长，具体原因是？

答：公司2024年第三季度实现利润为20,631.17万元，同比增长10.04%；扣非净利润16,298.55万元，同比增长1.59%。影响第三季度利润变化的主要因素是公司精细化管控成本，重点是基于近年来的行业现状，通过收缩毛利率低、收款周期长、现金流压力大的工程装饰装修业务，聚焦效率，降本增效。

问题四：公司如何看待未来家居卖场的发展前景，未来的

主要发展策略是？

答：从宏观上看，国家继续推动扩大消费、加大投资，推动保障房建设、城中村改造、大规模设备更新、消费品以旧换新、城乡融合新型城镇化建设，以及房地产“止跌回稳”在这些新政策、新举措的推动，必将给当下及未来的家居市场带来新的市场空间。

从形势上看，随着我国城市化率的大幅提升和房地产业发展趋势的演变，家居消费已经形成增量和存量并存，而且存量占主导的格局。以成都市场为例，2023年和2024年上半年，存量房成交量远超过新房，存量房的持续活跃，将为家居建材行业深度挖掘存量市场提供有力支撑。

从需求上看，随着新周期下的多元化需求形成，家居消费结构出现新的变化，绿色化、数字化、智能化等特征呈现，基础消费成为重点，人们在消费上不仅追求颜值、体验、品质和个性化，也对商品的性价比提出了更高要求。

从机会上看，房地产新政下促进了楼市交易活跃，将会为家居市场提供比较大的消费蓄水池，并会逐步趋于常态。家居产业链条较长，产业生态丰富，市场空间巨大，成都仍然是表现最稳定的区域之一，公司作为区域内极具韧性的企业，在新周期下将持续保持稳定发展。

公司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；公司积极号召卖场商家响应相关政策，加大以旧换新活动宣传，引导消费者释放改善性需求，进一步激发家居消费潜力，促进公司稳定发展。

问题五：公司深耕成都地区，深受消费者认可，经营成功最主要的因素？

答：（1）自持物业，对公司招商策略、定价策略、品类和品牌调整，拥有更大的自主性和自由度。（2）区位优势，公司

	<p>深耕成都，卖场都集中在比较有优势的商圈，在成都具有良好的市场基础和知名度。(3) 专注专业，精耕细作，公司聚焦主业，始终把通过提升自身能力和优化内部资源来实现内生式增长作为主要方式，包括持续优化产品结构、创新产业业态、提高服务质量、降本增效等，对增强公司的抗风险能力发挥了重要作用。</p> <p>问题六：能否介绍下目前旗下各个卖场的分布和经营情况？</p> <p>答：公司建材家居卖场分为自营卖场和加盟及委托管理卖场两大类。自营模式是公司卖场的主要经营模式，公司自营卖场规模超 125 万平方米，分别在成华区新北天地商圈、高新区新南天地商圈、新都区 and 天府新区锦江生态带。经营业态包括中高端家具馆、中高端建材馆、品牌家居独立大店、拎包入住生活馆、软装生活馆、楼宇式创意设计中心、装饰材料总部市场等专业卖场、体验馆、多业态融合场域，总体经营稳定。</p> <p>问题七：未来公司现金分红政策？</p> <p>答：公司经营基本稳定、现金流充足、没有确定性的巨额资本化支出，因此，公司是具备现金分红的基础和条件的。根据公司制订了《未来三年（2023-2025）股东回报规划》，公司将切实履行连续、稳定的分红政策。</p> <p>公司自 2016 年上市以来，每一会计年度都实施了现金分红，截至目前累计现金分红总额超 42 亿元，特别是近两年，保持了较高比例的现金分红。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>