厦门建霖健康家居股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

2024 年，公司管理层在董事会的引领下，严格遵循《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》的要求，忠实执行董事会、股东大会的各项决议，勤勉尽责，圆满完成了 2024 年度的各项工作。现谨代表公司管理层，向董事会汇报 2024 年度的工作情况。

一、 2024 年主要经营指标完成情况如下（单位：人民币/万元）

（一） 资产负债表摘要

科目	本期数	上年同期数	变动比例
流动资产	315,159.91	306,430.11	2.85%
资产总计	492,630.31	469,868.62	4.84%
流动负债	151,868.15	151,984.18	-0.08%
负债总计	164,436.14	159,888.10	2.84%
股东权益合计	328,194.17	309,980.52	5.88%

（二） 利润表摘要

科目	本期数	上年同期数	变动比例
营业收入	500,671.64	433,376.04	15.53%
营业成本	447,037.29	386,614.16	15.63%
营业利润	54,116.30	47,531.55	13.85%
营业税后净利	48,192.93	42,483.42	13.44%

（三） 现金流量表摘要

科目	本期数	上年同期数	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	75,901.49	61,153.78	24.12%
投资活动产生的现金流量净额	-16,465.21	-43,679.07	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	-36,961.32	-33,394.96	不适用

二、 2024 年主要工作回顾

（一） 稳健发展，业绩攀升

2024 年，公司秉持稳健发展的理念，聚焦主业，持续加大海外营运基地产能，加强国内品牌建设与市场布局，深化国际市场拓展。全年合并销售收入达到 50.07 亿元，同比增长 15.53%；实现净利润 4.82 亿元，同比增长 13.44%，均创历史新高。

（二） 海外运营，能力提升

2024 年上半年完成泰国二期建设项目，实现产能翻倍，预计年产能超过 12 亿元人民币。泰国公司持续提升制造营运能力，进一步提升绿色智能表面处理、精密组装等精益运营制造能力与先进生产工艺技术，并能承载更多的海外产能优势；同时我们加大培养泰国技术骨干，通过管理人才本地化，促进中泰团队的文化融合，提升泰国基地的运营效率与竞争力，为公司海外业务拓展提供有力支持。

（三） 渠道拓展，品牌升级

跨境电商：跨境电商运营进入快速发展期，产品品类拓展至厨房、浴室、户外等场景，构建产品矩阵，深耕北美市场，提升市场竞争力与销售业绩。

零售卖场：提升海外在地化服务能力，扩大客户服务覆盖范围，依托多元化平台整合优势，提升国际化产品力与服务力，增强在零售市场的影响力与市场份额。

消费品牌：瑞摩宅兹以智能家居和智能产品为发展方向，打造智能科技品牌形象，布局多元化的线上、线下业务和商用渠道网络，提升品牌知名度与市场占有率。

工业品牌：建霖智家以高品质和性价比助力房地产精装修定制服务，上线数字定制系统，透过定制家居、全卫定制等产线，提供全面产品解决方案。

（四） 创新驱动，产业升级

加大研发投入，通过技术驱动、自主创新与数字化转型，提升产品科技含量与智能化水平，推动产品结构优化与产业结构升级，满足市场对高品质、智能化家居产品的需求，实现数字化运营的高质量发展。

产品创新：加快智慧龙头、智能健康淋浴系统、智能马桶等产品的创新发展，提升用户生活品质。构建全屋净水系统，提升滤芯自制技术及研究应用能力，守护用户安心生活。创新研发高品质的宜居空气产品，涵盖全屋新风系统、壁挂新风、空气净化及中央空调末端净化器等，满足人们对居住健康的需求。加速个护美健产品的技术升级和渠道布局，丰富产品品类，畅享用户美好体验。

数智转型：秉承“数字化驱动”、“智能化控制”、“自动化执行”的理念，通过

打通“信息流最后一个节点”，“物流最后一百米”，实现车间物料配送“货到人”，间接人员工作任务“事找人”，同时通过实施透明的可视化管理系统，将“事后分析检讨”的管理模式，变革成“过程统计预警”的管理模式，极大提升制造环节辅助人员的人效，创造更多的营运价值，提升企业的整体竞争力与运营效率。

（五） 智能发展，互联服务

布局智能家居领域，围绕人机交互、智能控制、系统集成及物联网等领域展开研发与应用，推动家居场景产品智能化发展。构建开源的智能家居生态系统，通过智能交互与各种智能终端联动，定制智慧化场景空间，满足用户对高品质智能生活体验的多元需求。

（六） ESG 发展，履行责任

公司坚持绿色、低碳的可持续发展理念，推行绿色制造，加强环保投入，提高能源资源利用效率，推动节能减排技改项目实施。公司积极参与社会公益慈善，通过建霖芳德助学金、圆梦微心愿爱心敬老行动、东西合作劳务扶贫等项目，公益事业投入 689.6 万元。2024 年公司投入员工关爱金额 2623 万元，培训投入 268.72 万元，提升员工幸福感与归属感。公司注重产业链上下游协同发展，搭建共享战略合作平台；积极推进党建工作，将党建工作与经营管理、企业文化、社会责任相结合，赋能企业高质量发展。

（七） 荣誉与肯定

2024 年公司荣获省市多项荣誉，包括福建省创新型民营企业 100 强、福建制造业企业 100 强、厦门市民营企业制造业 20 强、厦门市民营企业科技创新 20 强、厦门企业 100 强、2024 年度厦门市重点工业企业、中国建筑卫生陶瓷协会标准制定先进单位、中国建筑卫生陶瓷行业科技创新三等奖、福建省智能制造优秀场景项目等，彰显公司实力与经营成果。

三、 2025 年主要工作展望和规划

2025 年全球经济动荡，贸易摩擦风险上升，面对复杂的外部环境，建霖将持续增强战略定力，围绕健康厨卫、健康净水、宜居空气、个护美健、康养照护等健康家居产业与智慧家庭场景应用，坚持“创新驱动、全球布局、数智赋能”的战略方向，以“健康家居+科技智能”为核心，深化国际化运营与内外贸一体化，构建全球竞争力，实现高质量发展。

（一） 国际化领先发展战略

运营国际化：完善海外运营体系，提升海外基地的运营效率与管理水平，加强

海外团队建设，实现海外业务的本地化运营与管理，打造具有国际竞争力的运营模式。2025年将动工泰国基地三期工程，项目建成后，泰国建霖产能将超18亿元人民币，显著提升整体营运水平和能力。同时加速推进墨西哥基地建设，先租厂房投入生产，抢占先机服务客户，再推动购地建厂工作，进一步扩大集团国际化运营能力。

市场国际化：透过海外运营基地、国内研发创新能力，稳健发展北美大客户的全球市场，加大零售客户、跨境电商及自主渠道市场开拓。拓展欧洲及“一带一路”市场，加强与国际大客户的合作，积极开拓新客户，发展新渠道。

人才国际化：加强销售团队的建设与管理，引进高素质的销售人才，提升销售团队的专业水平与业务能力。加大泰国技术干部培养，推进管理人才本地化，加强中泰团队及文化融合，促进团队凝聚力。做好墨西哥基地及非北美区域人才储备。建立完善的海外团队激励机制，激发员工的积极性与创造力，为海外基地发展提供人才保障。

(二) 内循环精准成长战略

以集团创新与研发技术为基础，加快拓展内销ODM客户；以集团多元产品及成本领先优势为基础，增强建霖智家系统全卫定制解决方案能力，拓展地产与区域服务商，快速拓展家居订制内销市场；以瑞摩宅兹智能家居平台为载体，拓展线下服务商与线上渠道网络，提升国内市场销售占比。

(三) 创新驱动发展引擎

加大新技术、新工艺、新产品的研发创新投入，提升产品科技含量与智能化水平，深度融合人工智能与智能家居方案，让建霖从智能家居单品制造商向全屋智能整合定制商转型，以科技智能好产品为核心竞争力，推动公司业绩增长与可持续发展。构建“国内核心技研能力+国际化运营赋能+全球客户服务”的模式，驱动产业链创新升级。

(四) 深化数智转型升级

深化数字化转型，推进数字化流程优化与智造创造营运价值，提升企业运营效率与竞争力，实现企业的智能化、数字化发展，为公司的长期发展奠定坚实基础。2025年数智转型工作将上线六期和七期项目，同时将对新零售数字化营销、数字化销售物流、业务流程管理、工程服务交付、人力资源管理、研发管理等流程进行优化和改善、通过流程重构和优化提效，实现人效倍增。

(五) 促进集团可持续发展

公司将持续推动 ESG 发展理念，深化可持续发展文化氛围，争做国内 ESG 实践的先行者，帮助更多家庭奔赴美好生活。坚守诚信规范稳健经营，提升 ESG 治理成效，促进集团可持续发展。提高能源和资源利用效率，构建绿色供应链，打造绿色制造体系，持续优化生产流程、提升生产效率并持续加强环保投入，实施环保技改升级，推动生产方式绿色低碳转型。切实践行社会责任回馈社会，在扶贫纾困、捐资助学、产业报国等方面持续献力，推动公司与利益相关者、环境、社会的协调可持续发展。

当前，中美关税政策的持续波动对全球供应链及贸易环境带来一定挑战，短期内可能对公司部分业务的市场交付节奏产生阶段性影响。然而，基于我们对宏观趋势的前瞻研判和公司多年积累的战略韧性，我们坚信这一外部变量不会改变公司中长期高质量发展的核心逻辑。面对关税压力，公司已迅速启动多维度应对机制，以最快速度配合客户灵活调整海外基地生产出货，加速泰国生产基地的产能扩充及墨西哥生产基地的建设进程，增强供应链弹性及市场应对能力。与此同时，公司将加速全球化布局，拓展欧洲、东盟及新兴市场，强化内循环业务纵深，向多元均衡转型。公司当前资产负债率保持低位，现金流充沛，完全具备能力支撑战略投入。我们坚信，真正的价值创造源于技术创新与全球化视野，外部波动终将让位于内生动力，管理层将带领公司穿越周期，兑现长期价值。

总经理 陈岱桦

2025 年 4 月 24 日