

证券代码：002084

证券简称：海鸥住工

公告编号：2025-019

广州海鸥住宅工业股份有限公司 2024 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。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
邓华金	董事	因事请假	陈巍

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

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

☒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利润分配预案为：以公司现有总股本 646,056,040 股扣除回购专户上已回购股份后的股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0 元（含税），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	海鸥住工	股票代码	002084
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	王芳	张洋洋	
办公地址	广州市番禺区沙头街禺山西路 363 号联邦工业城内	广州市番禺区沙头街禺山西路 363 号联邦工业城内	
传真	020-34808171	020-34808171	
电话	020-34808178	020-34808178	
电子信箱	fang.wang@seagullgroup.cn	yangyang.zhang@seagullgroup.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

在国家装配式建筑产业政策下，公司致力于内装工业化以装配式整装厨卫为核心的全产业链布局，以实现公司“致力于成为内装工业化最佳的部品部件及服务的提供商，共建美好家园”的美好愿景。报告期内，公司主要从事装配式整装厨卫空间内高档卫生洁具、陶瓷、浴缸、淋浴房、浴室柜、整体橱柜、瓷砖等全品类部品部件的研发、制造和服务，在智能家居领域主要从事智能门户、安防工程的持续布局。

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：元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	3,496,730,613.17	3,698,279,506.95	-5.45%	4,194,107,131.54
归属于上市公司股东的净资产	1,477,515,198.44	1,631,224,625.69	-9.42%	1,865,495,318.16
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	2,853,957,482.72	2,904,056,074.39	-1.73%	3,294,840,644.48
归属于上市公司股东的净利润	-123,812,009.99	-232,529,103.05	46.75%	47,409,515.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-123,765,188.93	-243,467,288.31	49.17%	35,060,894.34
经营活动产生的现金流量净额	156,154,738.34	339,104,512.42	-53.95%	329,732,083.73
基本每股收益（元/股）	-0.1915	-0.3599	46.79%	0.0734
稀释每股收益（元/股）	-0.1915	-0.3599	46.79%	0.0734
加权平均净资产收益率	-7.89%	-13.30%	5.41%	2.57%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	676,695,995.13	752,355,307.95	726,129,844.18	698,776,335.46
归属于上市公司股东的净利润	6,375,099.59	4,879,906.91	-15,783,713.58	-119,283,302.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,700,960.55	4,571,963.94	-16,534,625.89	-117,503,487.53
经营活动产生的现金流量净额	80,187,114.99	2,186,599.80	56,043,257.48	17,737,766.07

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	27,281	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	25,745	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（不含通过转融通出借股份）							
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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
中馥投资有限公司	境外法人	28.27%	182,622,263				
中盛集团有限公司	境外法人	6.77%	43,713,340				
上海齐煜信息科技有限公司	境内非国有法人	3.71%	23,958,000				
广州市裕进贸易有限公司	境内非国有法人	2.46%	15,906,597				
齐家网（上海）网络科技有限公司	境内非国有法人	1.38%	8,890,893				
广东东鹏文化创意股份有限公司	境内非国有法人	1.35%	8,723,986				
黄其娥	境内自然人	1.07%	6,895,763				
上海齐盛电子商务有限公司	境内非国有法人	1.04%	6,689,661				
中国农业银行股份有限公司－华夏中证 500 指数增强型证券投资基金	其他	0.92%	5,947,558				
栗新民	境内自然人	0.66%	4,246,381				
上述股东关联关系或一致行动的说明		中馥投资有限公司与中盛集团有限公司、唐台英为一致行动人，中馥投资有限公司的两名董事唐台英、戎启平分别持有中盛集团有限公司 47.83%、18.54%的股份；齐家网（上海）网络科技有限公司与上海齐煜信息科技有限公司、上海齐盛电子商务有限公司、上海齐旭投资管理有限公司为一致行动人，上海齐煜信息科技有限公司为齐家网（上海）网络科技有限公司的全资子公司，上海齐盛电子商务有限公司及上海齐旭投资管理有限公司为上海齐煜信息科技有限公司的全资子公司。未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		不适用					
前 10 名股东中存在回购专户的特别说明		报告期末公司前 10 名股东中存在回购专户，专户名称为广州海鸥住宅工业股份有限公司回购专用证券账户，报告期末持有公司 6,138,175 股，持股比例为 0.95%。					

持股 5% 以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 □不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

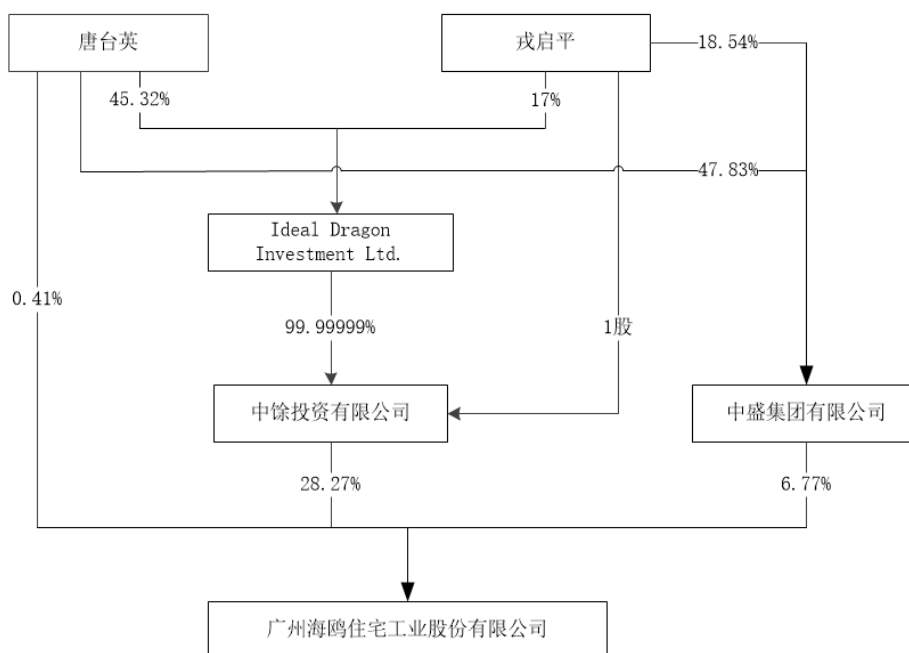
□适用 □不适用

(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、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☐ 适用 ☒ 不适用

三、重要事项

报告期内，公司实现营业收入 285,395.75 万元，比去年同期 290,405.61 万元下降 1.73%；归属于上市公司股东的净利润-12,381.20 万元，比去年同期-23,252.91 万元减亏 46.75%（以上数据经审计）。

在全球经济格局加速演变的 2025 年，公司正经历着前所未有的转型与机遇。面对国内行业调整与国际竞争加剧的双重挑战，公司将通过“内外销双循环”战略重构增长逻辑，内销业务以政策为导向、创新为动力，在国内精耕存量价值，在海外突破技术壁垒，通过品牌升级与全球化布局实现可持续增长，既是应对行业内卷的突围战，更是重塑全球产业格局的关键期，公司也将在政策红利、技术升级与市场需求变化中寻找新的平衡点。

2025 年是十四五规划收官之年，也是十五五发展谋篇布局之年，各项政策加力有望带动市场预期修复，但行业全面回稳仍面临一些挑战，整体或仍处于筑底阶段。2025 年，以旧换新政策深化实施形成政企双补模式，政策红利持续释放。根据住建部数据显示，全国房龄 20 年以上的老旧住宅已超 2.7 亿套，二次翻新、适老改造与精装房升级需求交织，驱动市场从新房增量转向存量焕新。装企、设计师、电商渠道的重要性持续上升。工程渠道方面，内资品牌凭借性价比优势，在精装房市场份额持续提升，逐步向酒店、学校等工装领域延伸，渠道与消费场景正多元化变革。面对逆全球化的国际竞争环境，行

业正加速全球化布局出海，东南亚、中东、非洲等新兴市场因基建需求旺盛、贸易壁垒较低成为重点目标，越南、马来西亚、沙特、印尼等国被视为潜力市场。尽管出口总量保持增长，但价格竞争导致单价下滑，叠加反倾销调查与技术标准差异，公司需强化合规能力与本土化运营能力。同时品牌化与供应链升级需并行发展，通过构建全球供应链体系与差异化产品创新策略不断抢占市场，以实现可持续增长。

2025 年，为应对全球市场变化，公司采取外销及内需市场并重的双循环策略，在制造服务方面，原有国内制造服务基地的布局下，通过越南大同奈和巴顿两个制造服务基地，以配合主要品牌客户“中国+1”供应链分散要求来稳定外销订单，控股子公司越南大同奈原主营 Taicera 瓷砖知名品牌，逐步将增加厨卫产品，经由越南七个分公司进行销售并扩增市场。在内需市场方面，公司将采取 CHINA-ASEAN 布局，将中国+东盟十国以共同市场+共同供应链来发展。公司内销业务将继续严控风险，对于未来仍有潜在风险的业务必要时继续收缩，甚至停止。2025 年，公司将以『创新驱动发展』为经营指导方针，持续产能整合和资源优化，充分发挥供应链的优势资源，构建更具有韧性的产业体系。同时，公司将持续推进三精两化，降本增效，收紧财务杠杆，降低资产负债率，对标 ROE 的有效增长，更加聚焦在主业的稳健发展，并逐步转型，积极布局寻找第二增长曲线，以实现持续健康发展。