

证券代码：002327

证券简称：富安娜

公告编号：2018-018

深圳市富安娜家居用品股份有限公司 2017 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。

董事、监事、高级管理人员异议声明
声明

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。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股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普通股利润分配预案为：以未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.50 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	富安娜	股票代码	002327
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	黎峻江		
办公地址	深圳市南山区南光路富安娜工业大厦		
电话	0755-26055091		
电子信箱	lijunjiang@fuanna.com		

2、报告期主要业务或产品简介

2017年，是公司二次创业战略的重要布局年，在这一年里，通过公司管理层正确的指引及全体员工的拼搏奋斗，实现了公司年度关键战略目标的预期，部分战略目标实现了超预期达成，取得了业绩和净利润的双增长，净利润率及净利润增长率较以前年度有较高的增长点。



2017年，公司主业的大家居生活版块，通过导入v+零售系统，转变以用户及核心用户为中心的经营思路，在直营及加盟渠道打造了快速增长的样板，探索出了适应企业和行业特点的会员零售模式。同时，商会的力量，在加盟渠道的管理中，优势体现愈发明显，商会间的PK机制很大程度上带动了加盟商的成长。直营扩大化的战略则继续取得预期的推进，公司收回了包括郑州、沈阳、合肥等在内的省会大城市加盟授权，转为直营，将在未来的长远发展中，为公司的业绩提升带来更显著的帮助。



作为关注度最高的新业务板块，富安娜美家全屋艺术定制家具项目。2017年，通过参加行业内最具影响力的三月份深圳国际家具展及七月份广州建博会，凭借最具差异化的产品外观设计及行业首创的领先工艺技术，实现了行业内的首次成功亮相，引起了行业及客户的高度关注，成为两次展会的亮点展区。同时，美家产品的研发依然强劲，年度内对产品风格结合行业数据、消费者调研及受众反馈等，又进行了两次迭代研发，并最终形成了美家面向消费市场的五大定型系列。占地面积达22万平米的广东惠东生产基地经过仅短短三个月的筹建，即顺利投产运行，常熟的产业基地也在六月份开机运行。Q4季度，美家的渠道拓展快速发力，截止年末，已达成包括深圳、西安、厦门、长沙、洛阳（加盟）、沈阳、大连、北京、常熟、郑州在内的13家大型直营旗舰店的选址和确定，部分门店在年末已实现试营业。



为了将美的事业版图继续扩大，2017年下半年，公司开始尝试探索女装成衣品类。以中国设计力量崛起为主题的大型发布秀活动，取得了近2.5亿人次的传播效果，让观众第一次感受到了富安娜在女装成衣领域的跨界突破之美。目前，该业务尚未正式面向外部市场，还在产品研发和创新突破尝试阶段，但已经引起女装行业的高度关注，首批采用高级定制服务的定向高级会员顾客也对富安娜女装成衣表示了很高的认可。



电子商务渠道在2017年继续保持高歌猛进的态势，年度内实现了38%的高速增长。在营销活动创新，产品升级研发，渠道升级三个方面大胆尝试和突破，助力业绩的增长。对于大数据的分析、应季产品的提前储备、双十一、6.18、双十二、年货节等重点营销活动突破，也为电商渠道的业绩增长带来极大的动力。

团购、床垫等新业务进展迅速，均取得了年度业绩目标的顺利实现。其中床垫业务实现了6000万的首年业绩，更为重要的是实现了产品的定型及主力竞争产品的研发，以及物流订单系统的打通，铺垫了床垫在今后持续发力的基础。

在外部不断开源的前提下，企业内部继续深化节流。通过更为精细化的企业管理，公司进一步加强成本控制，尤其是对于供应链体系的成本控制，通过集中量化采购，降低采购成本。通过提前战略储备原材料，降低成本增长风险。优化管理制度和审批流程，控制无效费用的支出。通过以上种种举措，在很大程度上保障了公司净利润的持续增长。

总而言之，2017年公司稳健前行，顺利实施各项年度经营战略，达成了年度战略目标，并且为公司长远发展战略奠定了良好的基础，实现了主营业务收入和利润的持续增长。凭借公司稳健的发展和优质的经营质量以及不断的技术与研发创新突破，企业不仅赢得了终端顾客的进一步青睐和喜爱，也获得了极为重要的政府和社会机构奖项，其中包括深圳市市长质量奖、国家高新技术企业、中国品牌价值500强行业首位、行业标准制定企业等。以上奖项，进一步证明了企业经营和发展的优质结果。





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：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	2,616,208,430.02	2,311,575,474.59	13.18%	2,092,608,347.29
归属于上市公司股东的净利润	493,467,007.49	439,020,710.73	12.40%	401,225,384.02
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	459,745,650.65	409,280,380.84	12.33%	379,628,847.33
经营活动产生的现金流量净额	365,753,190.24	419,806,129.66	-12.88%	290,951,554.70
基本每股收益（元/股）	0.60	0.52	15.38%	0.47
稀释每股收益（元/股）	0.59	0.50	18.00%	0.47
加权平均净资产收益率	17.05%	15.74%	1.31%	16.33%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	4,012,592,142.48	3,528,226,262.72	13.73%	2,927,825,297.47
归属于上市公司股东的净资产	3,141,352,694.06	2,660,625,702.84	18.07%	2,288,181,417.85

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	431,372,254.86	529,917,740.59	577,248,797.02	1,077,669,637.55
归属于上市公司股东的净利润	79,308,379.72	79,278,038.08	81,973,771.18	252,906,818.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	74,273,944.48	72,102,238.76	78,401,685.47	234,967,781.94

经营活动产生的现金流量净额	-47,008,163.07	-123,956,116.31	14,746,392.21	521,971,077.41
---------------	----------------	-----------------	---------------	----------------

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	34,030	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	32,946	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							
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	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
林国芳	境内自然人	319,396,710.00%	239,547,532		质押	51,637,674	
陈国红	境内自然人	122,123,238.00%	111,191,973				
深圳市富安娜家居用品股份有限公司—第一期员工持股计划	其他	17,869,151.00%					
易方达资产管理(香港)有限公司—客户资金	其他	16,499,726.00%					
国信证券股份有限公司	境内非国有法人	11,069,681.00%					
兴业国际信托有限公司—兴享进取景林 1 号证券投资集合资金信托计划	其他	9,592,256.00%					
中国对外经济贸易信托有限公司—睿远景林 1 期证券投资集合资金信托计划	其他	8,346,335.00%					
华润深国投信托有限公司-景林丰收证券信托	其他	6,842,979.00%					
华润深国投信托有限公司-景林稳健 II 号证券投资集合资金	其他	5,449,748.00%					
幸福人寿保险股份有限公司—中信证券—幸福人寿—邮储银行定向资	其他	4,921,400.00%					

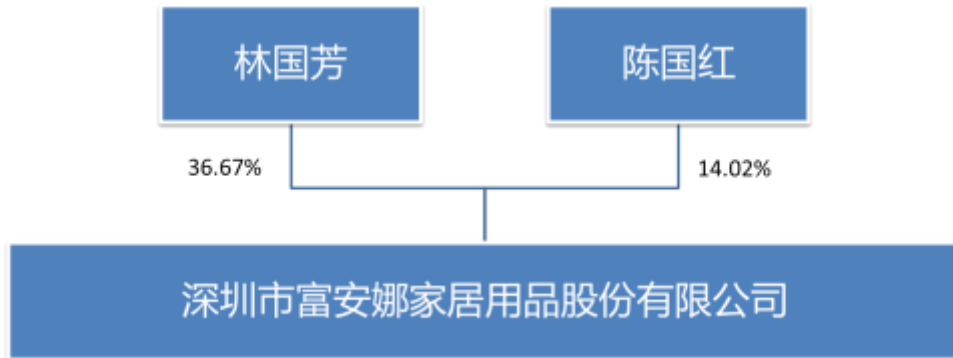
产管理计划					
上述股东关联关系或一致行动的说明	林国芳、陈国红夫妇合计持有本公司 50.69%的股权，系本公司控股股东和实际控制人，为一致行动人。除以上情况外，公司未知其他前十名股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。				

(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、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
否

经历24年积淀，富安娜的发展方向愈发清晰。以美为核心的事业版图正在不断超越过去跨界而来。尽管目前，新的业务领域，尚未完全发力。但可以预见在不远的将来，富安娜所构建的美丽事业图，将会为用户打造一种艺术的全生活方式，实现更为远大的发展目标。公司在持续发展增长的同时，更注重公司的长期性发展规范。24年，从未跨入非关联行业，一直传承原创艺术设计的工匠精神，务实经营与创新开拓并举，始终坚定不移的在为顾客创造一种家居美学的感动。



2017年度公司共实现营业收入26.16亿元，同比增长13.18%，实现利润总额6.01亿元，比上年同期增长7.86%，实现净利润4.93亿元，比上年同期增长了12.40%。注：列示公司营业收入、成本、费用、研发投入、现金流等项目的同比变动情况及原因。

公司回顾总结前期披露的发展战略和经营计划在报告期内的进展情况。

在报告期内，面对复杂多变的经济形势，公司的前瞻性预判和筹划在此取得了充分的体现，也确保了公司各项年度经营指标和经营决策得以实施贯彻下去。

在2016年报中，所提到的公司2017年度几大发展战略规划，在2017年均取得了实际成果，成为公司业绩利润增长的有力保障。

（1）深入推进“全屋艺术美家配置”的新业务项目落地

A、产品创新研发的推进：2017年，创新研发的产品将继续保持强劲的开发势头，按照全年两季进行迭代，并且形成了定型的五大系列风格正式推向终端市场；



B、产业基地的推进：惠东生产基地和常熟生产基地分别在2017年4月和6月完成基础建设，第二、第三条德国豪迈工业4.0生产线分别在两个基地进行组装，实现投产。专业研发、生产、营销团队，采用内补外招的方式也已实现组建。



C、品牌推广建设推进：在三月的深圳国际家具展和七月的广州国际建筑装饰博览会上，富安娜美家惊艳亮相，正式向行业和消费者宣布新业务的推出，获得行业内的高度关注，和参观者的高度好评。美家公众号启动运营，两届展会利用自媒体实现近八千万人次的传播、分享和讨论。美家品牌的定位逐渐清晰，品牌vi系统基础工程打造完成。



D、渠道拓展的推进：2016年试点深圳总部店之后，2017年，在团队磨合、生产物流配套基础完善、

系统打通、产品迭代研发等基础上，美家开始在渠道拓展上发力，通过自购及租赁两种方式，选择依托直营子公司优势，首先在省会中心城市进行美家直营渠道布局。截止年末，已达成包括深圳、西安、厦门、长沙、洛阳（加盟）、沈阳、大连、北京、常熟、郑州在内的13家大型直营旗舰店的选址和确定，部分门店（西安、洛阳、厦门）在年末已实现试营业。电商渠道也在大胆尝试和探索，天猫平台、京东平台的富安娜家具旗舰店也均已开设。



E、信息化系统建设的推进：2017年订单报价系统、CRM系统、拆单系统、生产管理系统等信息化系统的完全打通，已初步实现从终端门店到生产端的信息系统化自动生成的全过程，整合碎片式的各信息管理系统到系统化的信息系统集成建设。

“全屋艺术美家配制”项目是公司未来10年的重点战略发展项目，通过具有革命性突破的整体家居配置解决方案，我们将会为更多的消费者提供艺术美家生活方式。



（2）渠道结构优化计划

2017年，公司按照既定的计划进一步深化渠道结构的优化。线下渠道方面继续坚持拓展大店，主动调

整关闭小店，同时加强百货渠道的升级，获得更大更好的经营位置。2017年共计实现大店拓展59家，关闭经营业绩不佳的小店78家，主动淘汰无法跟上公司发展步伐的加盟商33家，百货渠道实现经营面积及位置调整扩大120家，新增优质加盟客户49家。在直营扩大化战略中，已将省会中心城市包括郑州、沈阳、合肥等在内基本上全部实现收回直营。2017年公司的商会模式得到进一步的加强，通过商会的互帮互助，共同学习、共同成长的模式，加大对中型客户的帮扶，带动其它的加盟商共同进步。并且通过建立PK机制，形成商会之间的良性竞争，推动各商会的发展和成长。

在电商渠道布局上，进一步创新电商平台的渠道结构，与国内大型社交电商平台云集达成战略合作。而在国际电商平台尝试中，公司经过初期的经营结果分析和基于目前的产供销情况，进行了快速的决策而暂停，保障公司稳健的发展经营。

(3) 新媒体新营销的创新

随着移动互联时代的到来，移动端已经成为最主要的品牌传播和营销推广的平台。适应这种变化和趋势，公司在移动端的新媒体新营销上加大创新和投入。2017年，公司微信公众号平台实现持续增粉10万人，官方微博40万粉丝。在各项公司重大品牌事件及营销活动中，通过各种新媒体的推广，总计年度实现了近5亿人次的传播。另外，通过技术开发和营销创新、互动合作，已经开发完成品牌自有的分销、卡券、拼团等互联网营销工具系统连通线上与线下，提高客户的互动体验感。通过移动营销为终端门店带来稳定的客流，让顾客享受更便捷的服务和消费体验。

(4) 进一步推进精细化门店运营管理

2017年，公司大力推进终端门店形象升级，通过形象升级带来运营管理的升级。2017年，共改造门店近700家，进一步提高品牌形象，丰富销售品类，改善店铺的销售氛围，提高品牌附加值，提升顾客终端门店的消费和服务体验。在日常经营策略上，重点关注商品管理，加强商品的系列化、增强供应商品的计划性，库存控制，持续推进以色彩为区分的新家纺销售模式。年内已全面上线新的终端零售管理EPOS系统，通过更先进的系统工具，为门店运营、商品管理、价格管控和会员管理提供帮助。

(5) 物流供应链管理计划

2017年，公司已经通过对原材料市场的提前预判机制，成功规避原材料上涨带来的成本风险。同时通过集中量化采购以及灵活储备对原料进行成本的加大力度控制和降低；集中采购需求，选择重点高质量的供应商伙伴加大订单量，以此获得更佳的合作条件和资源。2017年下半年，公司整合供应链管理，集中供应商开发和合同谈判，通过一系列的新供应商加入、招投标、合同新签等举措，成功实现采购供应成本同比降低10%。在物流供应链管理中，通过灵活根据国际石油成本变化进行价格调整，进一步降低物流成本，缩短公司资金占用率。

(6) 会员升级管理计划

2017年，是公司零售模式转型的重要一年。公司始终坚持以客户为核心，围绕客户需求进行商品研发，并且为客户提供更优质的服务。在新零售模式下，会员已由原本单一线下门店会员演变成多重角色的叠加，在此背景下，需要对于会员的维护管理和服务进行全面的系统升级，以适应客户的变化。2017年，公司结合行业特征和企业情况，塑造v+零售系统，从全员思想培训、系统构建、样板市场打造等方面进行升级。

自主开发的会员档案管理系统，可以更真实的了解每一个客户的需求，为其提供量身定制的个性化销售和服务计划。推出美家增值服务，为优质会员顾客提供免费的洗涤、除螨及上门试铺服务。通过以上方式构建富安娜会员营销服务体系，为终端门店带来持续的业绩增长保障。2017年，线下门店新增会员10万，下半年，会员销售占比率同比提升120%。



根据既定的年度计划，公司从资源保障、激励考核上给予重点投入和关注，因此，报告期内公司的发展战略和经营计划得到了较好的实施和执行。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
套件类	1,154,819,877.62	258,502,409.47	53.82%	4.52%	0.83%	1.75%
被芯类	935,241,718.55	209,350,602.95	48.87%	14.20%	10.17%	0.08%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

1. 重要会计政策变更

执行《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》、《企业会计准则第16号——政府补助》和《财政部关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会[2017]30号）。

财政部于2017年度发布了《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，自2017年5月28日起施行，对于施行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，要求采用未来适用法处理。

政部于2017年度修订了《企业会计准则第16号——政府补助》，修订后的准则自2017年6月12日起施行，对于2017年1月1日存在的政府补助，要求采用未来适用法处理；对于2017年1月1日至施行日新增的政府补助，也要求按照修订后的准则进行调整。

财政部于2017年度发布了《财政部关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会[2017]30号），对一般企业财务报表格式进行了修订，适用于2017年度及以后期间的财务报表。

本公司执行上述三项准则的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称和金额
(1) 在利润表中分别列示持续经营损益和终止经营损益。	列示持续经营损益2017年度金额493,467,007.49元；列示终止经营损益2017年度金额0元。
(2) 与本公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益，不再计入营业外收入	其他收益：2017年度金额5,155,981.72元。
(3) 在利润表中新增“资产处置收益”项目，将部分原列示为“营业外收入”及“营业外支出”的资产处置损益重分类至“资产处置收益”项目。比较数据相应调整。	2017年：营业外收入0元、营业外支出0元、资产处置收益0元。 2016年：营业外收入0元、营业外支出减少276,767.38元、资产处置收益增加-276,767.38元

2、本期主要会计估计变更

会计估计变更的内容和原因	审批程序	开始适用时点	受影响的报表项目名称和金额
近年来，由于国家大幅提高建筑物的质量标准，公司新建房屋及建筑物采用了较高的建筑设计结构和材料使用标准，其质量较以前建筑物有了大幅度的提高，使用寿命明显延长。因此，公司目前执行的房屋及建筑物折旧年限已不能合理反映公司新增房屋及建筑物的实际情况。为了使公司会计估计更加符合公司房屋及建筑物实际使用情况，房屋及建筑物折旧年限由20年变更为20-40年	第三届董事会第三十一次会议	2017年1月1日	固定资产： 12,404,873.19

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

子公司名称	主要经营地	注册地	业务性质	持股比例(%)		取得方式
				直接	间接	
深圳市富安娜宝贝电子商务有限公司	深圳	深圳	购销		100	设立
深圳市富安娜美家电子商务有限公司	深圳	深圳	购销		100	设立

沈阳市富安娜家居用品有限公司	沈阳	沈阳	购销		100	设立
郑州市富安娜家居用品有限公司	郑州	郑州	购销		100	设立
深圳市富安娜美家营销有限公司	深圳	深圳	购销		100	设立
西安富安娜美家家居用品销售有限公司	西安	西安	购销		100	设立
沈阳市富安娜美家商贸有限公司	沈阳	沈阳	购销		100	设立
厦门市富美家商贸有限公司	厦门	厦门	购销		100	设立
长沙市富维馨家居用品有限公司	长沙	长沙	购销		100	设立

(4) 对 2018 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用

(本页无正文，为深圳市富安娜家居用品股份有限公司 2017 年年度报告摘要签字页)

深圳市富安娜家居用品股份有限公司

法定代表人：_____

林 国 芳

二〇一八年四月二十日