

证券代码：001322

证券简称：箭牌家居

公告编号：2025-045

箭牌家居集团股份有限公司

2025 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	箭牌家居	股票代码	001322
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	杨伟华	肖艳丽	
办公地址	广东省佛山市顺德区乐从镇创兴一路1号箭牌总部大厦	广东省佛山市顺德区乐从镇创兴一路1号箭牌总部大厦	
电话	0757-29964106	0757-29964106	
电子信箱	IR@arrowgroup.com.cn	IR@arrowgroup.com.cn	

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	2,837,104,503.51	3,087,920,811.39	-8.12%
归属于上市公司股东的净利润（元）	28,441,356.49	37,998,473.31	-25.15%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	14,287,475.07	13,437,268.33	6.33%

经营活动产生的现金流量净额（元）	-518,689,686.48	-590,704,474.02	12.19%
基本每股收益（元/股）	0.0299	0.0394	-24.11%
稀释每股收益（元/股）	0.0299	0.0394	-24.11%
加权平均净资产收益率	0.58%	0.76%	-0.18%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	9,371,647,529.42	10,071,432,360.72	-6.95%
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,723,958,860.26	4,869,494,164.66	-2.99%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数		20, 561	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）		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
佛山市乐华恒业实业投资有限公司	境内非国有法人	49. 56%	480, 000, 000	480, 000, 000	不适用	0
谢岳荣	境内自然人	21. 47%	208, 000, 000	208, 000, 000	冻结 ^{注 1}	134, 604, 645
佛山市霍陈贸易有限公司	境内非国有法人	8. 26%	80, 000, 000	80, 000, 000	不适用	0
霍少容	境内自然人	3. 30%	32, 000, 000	32, 000, 000	不适用	0
珠海岙恒股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2. 50%	24, 245, 846	0	不适用	0
共青城乐华嘉悦投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1. 30%	12, 579, 610 ^{注 2}	0	不适用	0
深圳市创新投资集团有限公司	国有法人	0. 69%	6, 657, 721	0	不适用	0
中国农业银行股份有限公司-工银瑞信创新动力股票型证券投资基金	其他	0. 58%	5, 580, 000	0	不适用	0
西藏红星喜兆企业管理有限公司	境内非国有法人	0. 43%	4, 116, 758	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0. 38%	3, 655, 399	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		谢岳荣先生、霍秋洁女士为夫妻，谢安琪女士、谢炜先生为谢岳荣先生、霍秋洁女士的子女，谢岳荣先生、霍秋洁女士、谢安琪女士、谢炜先生为一致行动人，为公司的共同实际控制人，合计持有佛山市乐华恒业实业投资有限公司 65% 股权，佛山市霍陈贸易有限公司为公司董事、副总经理 ZHEN HUI HUO 先生 100% 持股的公司，ZHEN HUI HUO 先生、霍少容女士、霍秋洁女士为兄弟姐妹关系。除上述情形外，未知上述其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否为一致行动人。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		不适用				

注 1：公司股东、实际控制人谢岳荣先生上述股份被司法冻结系其为西安市乐华恒业泾河新城房地产开发项目合作框架协议项下的义务提供连带责任担保，因相关合同纠纷并正在仲裁中，导致上述股份冻结，谢岳荣先生已督促协议各方积极交涉，争取早日解决诉争事宜，具体情况详见公司 2024 年 4 月 2 日于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn/>）等披露的《关于股东股份冻结的公告》。因仲裁申请人增加仲裁请求金额，导致新增 88,734,606 股股份冻结，目前谢岳荣先生累计被冻结股份数量 134,604,645 股，具体情况详见公司 2025 年 1 月 18 日于巨潮资讯网

(<http://www.cninfo.com.cn/>) 等披露的《关于股东股份冻结的公告》。

注 2：共青城乐华嘉悦投资合伙企业（有限合伙）为公司员工持股平台，2025 年上半年合计减持 151,500 股公司股份，减持的激励对象不涉及董事、监事、高级管理人员。

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

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、在半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

（一）主要业绩驱动因素

2025 年上半年，公司收入端阶段性承压，实现营业收入 28.37 亿元，同比下降 8.12%，但经营结构持续优化，主营业务毛利率同比提升 2.45 个百分点至 29.04%，盈利质量有所改善；受费用投入加大影响，短期利润承压，归属于上市公司股东的净利润同比下降 25.15%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比增长 6.33%。下半年，公司将继续在研发驱动、零售提质、管理提效、资本赋能等维度协同发力，为收入增长与经营质量提升积蓄动能。

1、持续加大研发投入，推动产品结构升级

2025 年上半年，公司研发投入 15,559.00 万元，占公司营业收入比例为 5.48%。公司继续秉承“创新驱动发展、科技引领未来”理念，基于长期可持续发展维度，持续加大研发投入，以技术创新、产品与材料创新、模式创新为三大创新引擎，围绕智能、环保、健康三大方向，推动技术创新和产品性能的持续优化，在以往技术积累的基础上，公司对冲水性能、便捷、洁净、舒适和安全防护等核心技术进行了进一步的迭代升级和优化完善。2025 年上半年，公司智能坐便器收入 66,126.21 万元，同比增长 4.20%，占公司营业收入比例为 23.31%，同比增加 2.76 个百分点，是推动产品结构持续升级以及经营质量稳步提升的重要因素。

2、深耕零售渠道精细化运营，全渠道协同发展

面对当前的市场环境，2025 年上半年，公司以零售渠道建设为核心，深耕零售渠道的精细化运营管理，为此公司以店效倍增项目为核心抓手，向经销商持续赋能。公司分阶段推进店效倍增项目，为经销商在当前的市场环境中提升销售、能力与团队建设奠定基础。通过店效倍增项目，经销商试点门店的店效显著提升，从而也带动公司 2025 年上半年国内经销零售收入 11.32 亿元，同比增长 4.03%。由于上半年试点范围仍局限于部分核心经销商的部分门店，下半年，公司计划将该项目由点及面、向更大范围门店全面铺开，有望进一步释放单店效能，为公司收入稳健增长提供持续动能。

2025 年上半年，公司电商渠道收入为 5.76 亿元，同比下降 7.85%，占比 20.59%（其中，直销电商收入 3.29 亿元，同比增长 9.26%）；家装渠道收入为 4.62 亿元，同比下降 3.51%，占比 16.51%；工程渠道收入 5.49 亿元，同比下降 21.35%，占比 19.62%。2025 年下半年，公司将继续以零售渠道的增长为核心，深耕零售渠道的精细化运营管理，系统梳理工程、家装、电商等渠道的增长路径，推动全渠道协同发展。

公司在国内市场精耕细作的同时，持续推进国际化战略，全面加速海外市场拓展，继续深化在“一带一路”沿线国家、RCEP 区域及中东、非洲等新兴市场的业务布局并优化出口结构。公司持续完善海外事业部的组织架构与人员配置，针对不同区域制定差异化的市场策略：通过与当地经销商建立合作关系，加速专卖店的布局和发展，截至目前，公司已在越南胡志明、芹苴、潘切等城市，印尼雅加达、乌兹别克斯坦塔什干、俄罗斯圣彼得堡等开设多家销售门店及网点；同时依托海外电商平台拓展线上销售，并通过品牌合作等多渠道推进海外业务的发展。通过以上举措，2025 年上半年，公司在北美以外市场的收入增长明显，但受国际经贸环境变化影响，公司出口北美市场业务收入下降，导致总体境外收入同比下降。2025 年上半年公司境外收入 7,358.27 万元，占公司营业收入比例为 2.59%。

3、持续优化内部管理，推进企业转型升级

2025 年上半年，公司继续推进内部管理变革，进一步加强各品类事业部的运营，深化 IPD 集成产品开发体系应用、完善 IPMS 集成产品营销和销售机制，确保各品类产销研一体化高效协同，以快速应对市场需求和变化；同时，围绕提质增效目标，持续提升产品品质和成本竞争优势，进一步夯实内部管理，加速企业转型升级。与此同时，公司积极把握国补政策机遇，优化销售结构，2025 年上半年公司主营业务毛利率为 29.04%，同比增加 2.45 个百分点。2025 年上半年，公司期间费用率为 27.47%，同比增加 2.53 个百分点，其中销售费用率为 8.72%，增加 1.12 个百分点，管理费用率为 12.53%，同比增加 1.30 个百分点，从而导致归属于上市公司股东的净利润同比下降 25.15%。2025 年下半年，公司将进一步推进内部管理变革和降本增效工作，改善毛利率，降低费用率，确保公司经营质量稳步改善。

4、股份回购彰显长期信心

在经营提质增效的同时，公司同步通过股份回购提振市场信心，彰显对公司长期价值的高度认可。公司董事会于 2023 年 10 月 27 日发布了以集中竞价交易方式回购公司股份方案，截至 2024 年 10 月 25 日该次回购方案实施完毕，合计回购 1,250.23 万股，成交金额 9,996.57 万元。2025 年 1 月 6 日，公司董事会再次发布股份回购方案，拟使用不低于 5,000 万元且不超过 10,000 万元自有资金及回购专项贷款继续回购股份，截至 2025 年 6 月末，该回购方案已回购公司股份 667.27 万股，成交金额 5,498.78 万元。即截至 2025 年 6 月末，公司已累计回购 1,917.50 万股，占公司当前总股本比例为 1.9826%，总回购金额为 15,495.35 万元。

（二）公司面临的风险和应对措施

1、风险因素

（1）市场竞争加剧的风险

目前卫浴行业集中度较低，市场竞争较为激烈，注重品牌建设和绿色环保制造、持续加大研发投入的优秀企业将会脱颖而出，未来市场竞争中，若公司不能在新产品研发和迭代、产能规模、品牌建设、渠道布局、绿色制造等方面保持持续竞争优势，将会给公司的生产、销售及盈利水平带来不利影响。

（2）房地产市场波动以及消费者需求放缓的风险

公司产品所处行业与房地产行业具有一定的相关性，若房地产回暖不及预期，一定程度上可能影响公司工程渠道的销售。随着城镇化的推进、老旧小区改造等因素释放的刚需性住房和改善性住房需求进一步扩大，预计在未来住宅装修装饰市场的需求将保持增长，但若消费者收入增长不及预期、消费意愿低迷，将导致装修需求增长放缓，进而对公司的产品销售带来不利影响。

（3）原材料价格波动的风险

公司的主要原材料包括水件盖板、泥砂、金属材料、化工材料、木质材料、包装材料等，生产经营过程所需能源包括水、电、天然气等。若主要原材料及能源价格出现波动，将会给公司生产经营及盈利水平带来较大影响，若出现采购价格大幅上升而公司不能将相关成本及时向下游转移的情况，公司盈利水平将面临下降的风险。

2、应对措施

公司将根据自身状况，紧紧围绕国家及行业政策，积极采取措施应对生产经营中的风险。2025 年，公司将实行产品和营销双轮驱动，继续加大研发投入，提升产品规划能力，打造旗舰产品；精细化运营零售渠道，以零售增长带动全渠道增长；积极把握国补政策机遇，优化产品销售结构；同时，深化内部管理变革，以消费者为中心，缩短交付周期和提高顾客满意度，进一步推进降本增效，提升公司经营质量。