

证券代码：002081

证券简称：金螳螂

公告编号：2013-022

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司 2012 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，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	金螳螂	股票代码	002081
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	罗承云	龙瑞	
电话	0512-68660622	0512-68660622	
传真	0512-68660622	0512-68660622	
电子信箱	tzglb@goldmantis.com	tzglb@goldmantis.com	

二、主要财务数据和股东变化

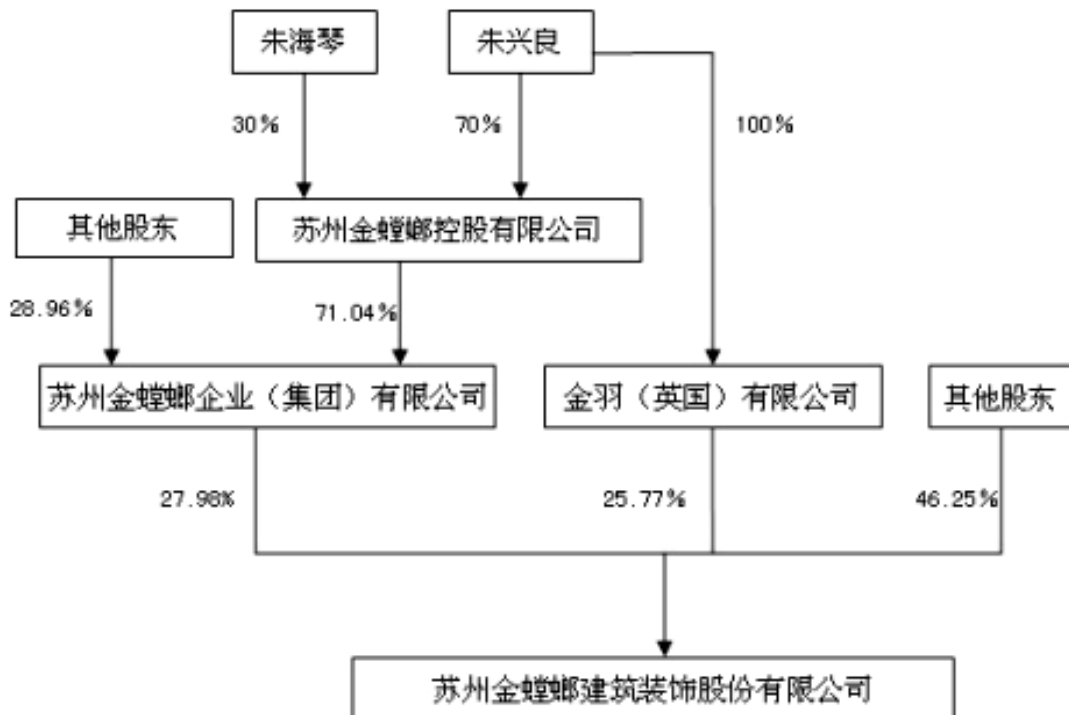
1、主要财务数据

	2012 年	2011 年	本年比上年 增减(%)	2010 年
营业收入（元）	13,941,616,885.98	10,145,222,762.04	37.42%	6,639,354,746.00
归属于上市公司股东的净利润（元）	1,111,428,660.61	732,784,244.86	51.67%	388,643,856.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	1,112,900,837.97	732,106,219.35	52.01%	386,944,354.65
经营活动产生的现金流量净额（元）	774,500,693.44	554,111,284.05	39.77%	338,533,081.32
基本每股收益（元/股）	1.43	1.01	41.58%	0.54
稀释每股收益（元/股）	1.42	1	42%	0.54
加权平均净资产收益率（%）	30.8%	45.3%	-14.5%	37.36%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年 末增减(%)	2010 年末
总资产（元）	13,350,097,354.75	7,705,369,837.21	73.26%	4,060,689,213.50
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,144,157,691.94	3,111,709,462.62	33.18%	1,206,915,311.74

2、前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数	10,315	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数			14,399	
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
苏州金螳螂企业（集团）有限公司	境内非国有法人	27.98%	218,690,468	0		
GOLDEN FEATHER CORPORATION	境外法人	25.77%	201,394,004	0		
周文华	境内自然人	2.24%	17,538,645	17,538,645		
华宝兴业行业精选股票型证券投资基金	境内非国有法人	2%	15,649,485	0		
汇添富均衡增长股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.19%	9,296,014	0		
交银施罗德蓝筹股票证券投资基金	境内非国有法人	1.06%	8,252,166	0		
交银施罗德成长股票证券投资基金	境内非国有法人	1.03%	8,079,190	0		
交银施罗德精选股票证券投资基金	境内非国有法人	0.87%	6,787,521	0		
广发策略优选混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.83%	6,510,964	0		
深圳市中信联合创业投资有限公司	境内非国有法人	0.77%	6,000,000	0		
上述股东关联 关系或一致行 动的说明	苏州金螳螂企业（集团）有限公司和 GOLDEN FEATHER CORPORATION 均为公司实际控制人朱兴良控制；交银施罗德蓝筹股票证券投资基金、交银施罗德成长股票证券投资基金和交银施罗德精选股票证券投资基金的管理人均为交银施罗德基金管理有限公司。					

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



三、管理层讨论与分析

1、概述

2012 年，面对复杂多变的国际国内经济环境，公司专注于自身业务发展，进一步从业务开拓、客户维护、管理架构优化、项目管控、研发创新、信息化建设、人才战略等方向全面提升公司核心竞争力，同时，借助资本市场力量，利用债券融资为公司提供资金保障，并通过行业并购、跨国收购助推公司未来发展。报告期内，公司实现营业收入 139.42 亿元，比上年同期增长 37.42%；实现营业利润 13.26 亿元，比上年同期增长 46.94%；实现归属母公司的净利润 11.11 亿元，比上年同期增长 51.67%。

持续稳定的高增长使公司获得了社会各界的认可。公司连续 10 年蝉联中国建筑装饰百强企业第一名，被中国建筑装饰协会授予“行业旗舰”大奖。公司连续 4 年入围中国民营企业 500 强、中国服务业企业 500 强和 ENR 中国承包商 60 强。2012 年，公司已累计 46 项鲁班奖、141 项全国建筑工程装饰奖，继续成为获得“国优”最多的装饰企业，也因此被授予“创鲁班奖工程突出贡献奖”和“全国建筑工程装饰奖星级明星企业”。资本市场上，公司获得了投资者、媒体等的认可：荣获美国《福布斯》杂志授予的亚太最佳上市公司 50 强、中小板上市公司最具成长性第 1 名、中国最受尊敬上市公司 10 强、中国最具竞争优势上市公司等诸多奖项。公司管理层荣获中国“中小板上市公司十佳管理团队”第一名、中国上市公司董事会“金圆桌奖”等奖项。在不断做好经营发展的同时，公司还积极践行企业社会责任，被授予中国最佳企业公民“最佳商德奖”。

2、报告期内，公司董事会及管理层开展和完成了以下主要工作

（1）加强区域市场建设和战略客户开发，保证业务持续增长

报告期内，公司加大了新的二级市场开发力度，形成了覆盖全国的营销网络。公司新设了国际业务部，开始建立专业海外营销团队开拓国内涉外业务和国际业务市场。公司已初步构建了“点，线，面”全国市场战略布局。

2012 年，公司积极调整经营策略以适应宏观环境的变化，大力开发国家重点支持的行业为主的战略客户，进一步提高了公司抗风险能力。

（2）优化管理架构，提升管理覆盖面

报告期内，公司产值、人员、业务区域的迅速扩张都对公司的管理提出了新的挑战，为更好的适应当前环境，公司进一步优化了管理架构。构建了以营销中心为统筹管理和支持部

门，各营销分公司、直属团队及驻外机构的多级营销网络架构；加强了施工部门安全、审计决算、ERP 及 BI（商务智能系统）信息化等方面的架构设置，进行二级支撑管理平台的搭建，并根据业务特点对管理节点进行细化；设计条线，从技术、经营、管理三方面入手，强化了设计总院和各设计院的同步建设，有效实施对口管理；公司完善了驻外机构综合架构建设。优化后的管理架构有利于公司深化精细化管理，促进公司管理效率和全面管控能力的进一步提高。

（3）加强对内对外的管理和沟通，提高项目质量

报告期内，公司重点将各部门的“50/80”结合点进行了梳理，通过召开多条线会议，利用 ERP 系统和 BI 系统等多方沟通和数据汇总分析平台，充分整合公司资源，实时、全面的掌握项目动态，有效的防范项目风险、降低运营成本。

为更好的提高项目质量，公司加强了对外部协作单位的管理。加大了供应链开发力度、提高供应商质量要求，有效地促进了更便捷、完善供应链的建立。推动班组架构、综合考评机制、三级培训机制等的建立，促进了班组规范化运营。

报告期内，公司凭借专业的设计和精细的施工荣获 9 项鲁班奖，21 项全国建筑工程装饰奖，涌现了一批设计、施工的精品工程，进一步提升了公司品牌。

（4）加强研发和创新，提升技术优势

不断探索研发创新新思路与新模式。对内，与相关部门联合开展研发创新交流会 40 余次，通过发放研发中心简报、专题培训等方式增进各部门间的沟通交流，发掘出一批技术创新点与研发课题；对外，加强与苏州大学、西安建筑科大、南京林大等院校，苏宁、万科、华为、中科院苏州纳米研究院等单位及合作厂商处沟通交流，与苏州大学金螳螂建筑与城市环境学院合作共建“苏州建筑绿色装饰装修工程技术研究中心”、与开封大学合作共建“苏州市新型建筑材料工程技术研究中心”，借助外力联合攻关，已累计获得专利 76 项。公司还利用技术优势参与编制了《建筑装饰装修工程质量验收规范》、《住宅室内装饰装修设计规范》等 5 项国家行业标准。

公司在技术研发方面所做的努力已经多方认可，荣获了“国家火炬计划重点高新技术企业”、“江苏省建筑绿色装饰装修工程技术研究中心”等多项科技项目认定。

（5）深度推进企业信息化建设，助推管理效率提高

报告期内，公司依据优化后的 50/80 管理模式完成了 ERP 系统流程的升级，并在公司内全面推行 ERP 办公。在此基础上，公司首创的 BI 系统已上线运行，通过营销指标、投标指

标、设计经营指标、工程管理中心经济数据、人力资源等在内的 11 项分析系统，统计分析公司经营管理涉及的各方面数据，并通过图表等方式直观地反应出统计、分析结果，实现了对公司经营活动的实时监控，为管理层快速、全面掌握经营情况，及时发现经营中存在的风险并作出决策提供了帮助，有效的提高了管理层管理决策效率。

（6）做好人员培训，保持公司的核心竞争力

报告期内，公司继续按照内部培训和外部培训两大方向，管理类、技能类、证书类三大类别以及高层、中层、基层三类对象等进行针对性培训。2012 年，公司利用信息网络平台推出了 E-learning 在线学习与培训系统，扩大了培训的覆盖面，并有效控制了培训费用。同时，公司加大了对驻外机构和条线员工的培训，采用积极送教上门的方式，驻外条线员工的技能和素养得到了进一步的强化，进一步提高了团队专业化、职业化。

（7）利用资本市场债务融资，为公司提供资金保障

2012 年，公司根据发展情况和资金需求，推出了发行 13.20 亿元公司债券融资的方案，并于 7 月取得了中国证监会核准批文。2012 年 10 月，公司成功发行了 2012 年公司债券（第一期），募集了 7.00 亿元资金，用于补充公司的流动资金，为公司经营和收购兼并提供了雄厚的资金保障，优化了公司债务结构，并进一步增强了公司抗风险能力和竞争能力。

（8）通过行业并购，助推公司快速发展

报告期内，公司通过增资控股了辽宁金螳螂幕墙 60%的股权，利用其高等级的装饰、幕墙资质以及其成熟的营销网络，促进了东北区域市场业务的快速增长。

公司收购了全球最大酒店室内设计公司美国 HBA70%股权。公司将充分利用 HBA 在国内高端市场的领先地位，以其设计业务带动公司高端市场的深化设计和施工业务，未来也可利用 HBA 全球化布局，发挥 HBA 全球化平台作用，开拓国际业务，实现由“中国顶级”到“世界领先”的跨越；HBA 将利用公司在中国强大的营销网络，帮助其进一步占领更多的中国市场份额，同时降低其设计成本，提升行业竞争力。

3、公司未来发展的展望

（1）经营环境分析

2012 年，我国经济实现了 7.8%的增长速度，全国建筑装饰行业完成工程总产值 2.63 万亿元，比 2011 年增加了 2,800 亿元，增长幅度为 11.2%。其中公共建筑装饰装修市场受国家投资规模增长 35%，全年完成工程总产值 1.41 万亿元，比 2011 年增加了 1,600 亿元，增长幅

度为 13%。

未来，国家以实现全面小康的基本国策，把扩大内需作为经济发展的长期战略方针，充分发挥消费的基础作用和投资的关键作用，继续向教育、医药卫生、社会保障等民生领域和薄弱环节倾斜，中央预算内投资主要投向保障性安居工程，农业、水利、城市管网等基础设施，社会事业等民生工程，节能减排和生态环境等领域。对房地产市场继续严厉调控，同时，加大保障性安居工程建设。上述城镇化和城市基础设施建设，都将给以房地产业为龙头，包括建筑业、装饰装修业、建材业等组成的产业集群带来广阔的市场发展空间，按 1%的年城市化率计算，每年将有 1 千多万人口转为城市人口，产生的建筑新需求将有数亿平方米，因此，在未来 10 年，中国将保持每年 20 亿平方米的建筑工程量，为建筑装饰行业带来巨大的新市场增量（信息来源：政府工作报告和 2012 年中国建筑装饰行业发展报告）。

（2）2013 年度经营计划

1) 加大市场开拓力度，努力控制各项费用

面对当前国内外经济形势，公司将服务好老客户，做好在建、待建项目的质量控制、风险控制和资金回收的基础上，加大市场开拓力度，积极寻找新的市场，新的领域，新的客户，以保证公司客户群能适应当前形势，提高公司的抗风险能力，并保证业绩的稳定增长。同时，公司管理层将会带领全体员工以二次创业的心态和意识，继续发扬公司创业初期的勤俭节约、勤奋敬业、艰苦创业的奋斗精神控制好各项费用。

2) 强化服务理念，提升客户满意度

坚持“深耕细作”，依靠品牌、质量、服务赢取客户认可，发展潜在优质客户，通过承接更多的标志性工程，进一步扩大公司的知名度和影响力。不断敏锐的发现行业地区热点，开拓深化业务细分市场，取得新的突破和发展，将市场做广做深。以“服务”为导向，强化对客户的服务营销，提升客户的满意度，从而不断提升公司美誉度，提升客户对品牌的忠诚度。

3) 坚持人才发展战略，夯实发展基础

继续推进培训、“传帮带”、综合考评等工作，并不断地深化、细化、量化。在提升公司培训管理专业水平的基础上，帮助各条线、子公司搭建适用、高效、模块化、系列化的知识与学习地图，促进培训成果在实际工作中的应用，提高经济效益。不断通过人力资源相关数据分析系统等有效的信息化管理平台，支持及指导人力资源管理，提高管理效率，促进公司人才战略的实施，为公司持续健康发展夯实基础。

4) 推进管理创新，优化管理流程

继续加强“50/80”项目管理体系和“产品化装饰”现场质量管控体系以及 ERP 系统和 BI 系统的优化，促进公司管理模式适应复杂多变的市场环境。大力推进管理创新，优化公司及各条线的组织架构，实现资源合理配置。不断保持优化管理流程，实现各类管理流程的简单化、模块化、可复制化。构建各分公司、各部门自身的核心管理团队，并通过有效授权、过程管控、结果导向，全过程绩效考核，促进核心管理团队快速成长和发展，使各分公司、各部门与总公司对接到位，进一步有效提高管理效率。

5) 加快研发创新，提升核心技术优势

根据项目实际需要，切实可行地制定研发课题，做好研发项目的可行性评审、经费预算、过程管理控制、科技成果转化、项目结题评估、人员激励、产学研合作和研发制度完善等工作。

6) 加强信息化系统建设，提升信息化管理水平

进一步加强 ERP 系统和 BI 系统的完善和深化，促进信息资源的深度开发和广泛利用，充分发现和借助各种信息化工具和平台，做到信息及时传播，使各条线部门保持高效沟通、协同作业，进一步提高管理效率，降低项目成本。公司还将推行“工作任务指令流系统”，提高公司各部门执行力，确保各项管理制度落实。

7) 强化审计和收款过程管理、监督执行

做好审计决算和资金收款的团队建设，进一步细化审计收款节点管理办法，做好项目前期预审以控制风险，项目中期动态监控、及时纠偏，项目后期审计和收款的策划、执行和控制，全员、全过程参与，保证项目顺利进行，加快审计决算速度。强化执行过程中的跟进和控制，重点关注风险项目的预警，进一步对工程审计和收款明责任，为公司发展提供可靠支撑。

8) 积极拓宽融资渠道，提高资金使用效率

择机发行公司债券第二期，募集 6.20 亿元资金用于补充公司流动资金，提高公司资金实力。各经营管理团队、财务、投资等相关部门要研究利用财务杠杆，盘活、提高资金使用效率，探索金融创新，提升净现金流量，支撑公司良性的持续增长。

(3) 未来面临的主要风险及应对策略

管理风险：随着公司业务的高速增长，跨区域业务增幅较大，高端业务增长较快，公司 ERP 管理系统和 BI 系统已全面上线，该系统适应公司管理模式，可快速在内部复制，大大提

升了管理效率和管理质量，但因业务发展较快而带来的人员增长和人员需求大幅增长对公司管理提出了更高要求。

四、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

与上年度财务报告相比，公司会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。

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

报告期内，公司未发生重大会计差错更正需要追溯重述的情况。

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

公司 2012 年度新增合并单位吉林金螳螂、大连金螳螂幕墙、新加坡金螳螂、辽宁金螳螂幕墙、HBA 及其子公司，吉林金螳螂、大连金螳螂幕墙、新加坡金螳螂是本年新设，辽宁金螳螂幕墙、HBA 是通过非同一控制下企业合并取得。

公司 2012 年度减少合并单位金螳螂木业、赛得科技。金螳螂木业是本年度注销，赛得科技是本年度公司吸收合并。

4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

不适用

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司

董事长：倪林

二〇一三年四月二十二日