

九牧王股份有限公司
2017 年年度股东大会

会
议
文
件

九牧王股份有限公司

2017 年年度股东大会会议文件目录

- 文件一、2017 年年度股东大会议程
- 文件二、2017 年度董事会工作报告
- 文件三、2017 年度监事会工作报告
- 文件四、2017 年度财务决算报告
- 文件五、关于 2017 年度利润分配的预案
- 文件六、关于 2018 年续聘会计师事务所的议案
- 文件七、关于授权董事长、总经理办理银行授信申请的议案
- 文件八、关于董事 2017 年度薪酬的议案

说明：

- 1、本次股东大会审议的公司《2017 年年度报告》全文及摘要已于 2018 年 4 月 25 日刊载于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）
- 2、本次股东大会听取的独立董事履职报告已于 2018 年 4 月 25 日刊载于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）。

文件一：

九牧王股份有限公司 2017 年年度股东大会议程

现场会议时间：2018 年 5 月 18 日（星期五）下午 14：00

现场会议地点：厦门市思明区宜兰路 1 号九牧王国际商务中心 5 楼会议室

会议召集人：公司董事会

会议议程：

- 一、 主持人宣布会议开始，介绍出席情况
- 二、 宣读会议须知
- 三、 听取公司独立董事履职报告
- 四、 审议议案
 - 1、审议《2017 年年度报告》全文及摘要；
 - 2、审议《2017 年度董事会工作报告》；
 - 3、审议《2017 年度监事会工作报告》；
 - 4、审议《2017 年度财务决算报告》；
 - 5、审议《关于 2017 年度利润分配的预案》；
 - 6、审议《关于 2018 年度续聘会计师事务所的议案》；
 - 7、审议《关于授权董事长、总经理办理银行授信申请的议案》；
 - 8、审议《关于董事 2017 年度薪酬的议案》。
- 五、 确定大会计票、监票人
- 六、 股东投票表决
- 七、 股东发言及提问
- 八、 宣布表决结果及宣读股东大会决议
- 九、 律师宣读法律意见书

文件二：

九牧王股份有限公司 2017 年度董事会工作报告

一、经营情况讨论与分析

2017 年，公司围绕服装主业实施“平台化、多品牌、全渠道”战略，公司“精工质量平台”、“时尚品质平台”和“个性潮流平台”三大服装平台已初具雏形。

报告期内，公司实现营业收入 256,513.37 万元，较上年同期增长 12.94%，营业利润 60,987.79 万元，较上年同期增长 35.00%；利润总额 60,420.80 万元，较上年同期增长 23.41%；归属上市公司股东的净利润 49,406.37 万元，较上年同期增长 16.81%；扣除非经常性损益后净利润 43,986.85 万元，较上年同期增长 20.66%。

1、九牧王品牌

报告期内，“九牧王”品牌围绕“渠道升级、商品变革、品牌重塑、组织激活”四大战略主题，开展各项工作，具体如下：

渠道升级方面：公司在继续关闭低效、亏损店的同时，有序开设面积大、形象好的大店，并持续优化现有百货渠道终端结构，优化重点商场终端，扩大平均面积，促进品牌形象提升与店效增长。2017 年公司已初步完成了渠道的整改升级，整改后终端单店平均面积和店效明显提升，进一步强化了“九牧王”品牌的市场地位。

商品变革方面：2017 年公司对九牧王品牌进行分标策略，推出黑灰两个标牌，以更高性价比、更年轻时尚的产品、差异化的定价策略满足不同渠道消费者的需求。黑标产品风格定位为“时尚、精致、经典”，其商品组合包括正装、商务休闲男装及休闲男装；灰标产品风格定位为“时尚、精致、流行”，其商品组合以休闲男装为主。灰标产品于 2017 年秋冬推出，目前市场反应良好。

品牌重塑方面：

1) 2017 年公司重新梳理了品牌定义提出了新绅士主义，确定了“担当、品位、成就、修养、乐趣”的品牌核心价格观，倡导新绅士生活方式；通过新绅士主题展、评选活动、企业家专访，以及关爱留守儿童等活动，完成绅士外在形象及内在精神的双重塑造；签约知名艺人陆毅作为公司品牌形象代言人，传播“活出品味、乐于担当”的新绅士理念，提高品牌形象和影响力。

2) 报告期内，公司继续优化会员管理系统，建立会员微商城，编制会员管理手册、制定会员服务流程；梳理会员运营指标、制定会员数据化运营标准与规范，对会员分级、会员生命周期管理、会员消费行为、会员消费商品结构等进行分析管理，进一步完善了会员服务体系。截至 2017 年底，会员人数突破 120 万。

组织激活方面：

1) 通过“流程再造”重新审视、梳理改善公司内部现有的业务流程,对不增值的流程、不增值的节点进行彻底、根本性地再造,建立以支持业务创新、业务转型的组织治理模式,提升公司流程效率,提高了公司日常运营效率。

2) 启动小微变革,实现共赢:2017年下半年公司正式启动小微变革经营模式,以南京分公司为试点。将分公司销售区域化分为若干个经营单元(小微单元),通过内部竞聘的方式,选出各经营单位的负责人(小微业主),授权一线小微业主,及时响应市场变化,真正做到为顾客服务,创造顾客价值。通过小微单元独立核算,利润增量分享,激发一线员工的创业激情,实现员工与企业的共同成长。

2、FUN 品牌

报告期内,FUN 品牌实现营业收入 13,172.64 万元,较上年同期增长 76.97%。

品牌推广方面:持续加强社交平台和新媒体推广,通过与明星、艺术家开展跨界合作、互动等提升品牌认知度。推广品牌 POP UP 快闪活动,建立 FUN 品牌空间系统化管理,提升品牌识别度,增强品牌线下消费场景体验;通过参加海外 COMPLEXCON 展/海外时装周等,塑造品牌的国际形象。

商品研发方面:经过不断的调整,FUN 品牌最终确立以鬼马浮华、呆萌可爱、轻黑暗三种风格为主的产品线。根据产品线,FUN 品牌继续进行联名款运作和跨界授权合作,不断丰富品牌的 IP 资源。同时,不断丰富产品种类,报告期内引进童装、配饰的设计人员,进行配套的产品的开发设计。

渠道管理方面:FUN 品牌稳步拓展销售终端,2017 年净开店 43 家;持续进行线上线下全渠道运营;完善店铺集群管理,推进线下实体店向注重顾客体验功能的生活方式馆转变。线上通过尝试线上特供产品、网红直播等方式,以期打造属于 FUN 品牌的线上经营模式。

生产供应方面:通过对供应链的不断优化及整合,加强面料分类管理,加快补单速度,进一步提升供应链的快速反应能力,整体补单率和补单总量较去年同期有所提高。在提升翻单速度外,今年加大了对技术版型、生产工艺、品质等环节的把控,进一步提升产品质量水平。

3、J1/NASTYPALM 品牌

公司时尚品质品牌 J1 于 2016 年春夏推出,主要客户人群为 25-35 岁追求品质感的时尚消费者,致力于塑造“精致、简约、动感”的品牌风格。报告期内 J1 品牌已开设 34 家独立门店,实现营业收入 2,111.72 万元。

公司于 2017 年 8 月获得韩国设计师潮牌“NASTYPALM”中国大陆地区独家经营权及大中华区商标权。“NASTYPALM”品牌风格定位为兼具商品潮流度、丰富度及实穿度的设计师潮牌。“NASTYPALM”品牌于 2018 年高姿态推出市场,正式替换“J1”品牌。目前,“NASTYPALM”品牌 2018 年春夏产品已正式在原“J1”品牌渠道及新开“NASTYPALM”门店销售,门店换标工作正在陆续开展中。

4、VIGANO 品牌

公司高端裤品牌“VIGANO”于 2017 年 8 月首店开业,截止 2017 年 12 月 31 日,已在全国重点商场开设 7 家具有影响力的独立门店,产品风格、终端形象获得了同行业和消费者的认可。

二、报告期内主要经营情况

公司在 2016 年年度报告“董事会报告”中披露了 2017 年的经营目标，具体如下：

收入计划（亿元）	费用计划（亿元）	新年度经营目标
营业收入 24.50 亿元	成本和期间费用 20.00 亿元	2017 年终端预计与上年基本持平

2017 年公司实现收入 25.65 亿元，完成年收入计划的 104.69%；成本和期间费用 20.89 亿元，占年成本及费用计划的 104.45%；2017 年终端净减少 146 家。

(一) 主营业务分析

利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：万元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例（%）
营业收入	256,513.37	227,132.85	12.94
营业成本	109,244.25	97,988.05	11.49
销售费用	69,428.89	63,495.38	9.34
管理费用	18,245.3	19,650.42	-7.15
财务费用	832.45	-621.06	不适用
经营活动产生的现金流量净额	49,642.10	44,726.22	10.99
投资活动产生的现金流量净额	4,752.90	-43,319.24	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	-59,253.21	-35,614.86	不适用
研发支出	2,357.63	2,643.79	-10.82
所得税费用	11,183.37	6,800.38	64.45

财务费用本年较上年同期增加 1,453.51 万元，主要是报告期内利息收入减少所致。

投资活动产生的现金流量净额增加 48,072.14 万元，主要是报告期内投资理财减少导致现金流净额增加。

筹资活动产生的现金流量净额减少 23,638.35 万元，主要是报告期内向全体股东分配现金股利增加所致。

所得税费用本年较上年同期增加 4,382.99 万元，增幅 64.45%，主要是报告期内收入及利润总额增加，以及上年同期因国家税收政策变化调减相应所得税费用所致。

1. 收入和成本分析

√适用 □不适用

报告期内，收入和成本的分析情况详如下：

(1). 主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位：万元 币种：人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)

服装服饰	253,153.52	106,644.02	57.87	13.02	11.38	增加 0.62 个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入 比上年增 减(%)	营业成本 比上年增 减(%)	毛利率比 上年增减 (%)
男裤	114,903.41	43,680.92	61.98	4.59	0.76	增加 1.44 个百分点
茄克	64,988.93	30,704.31	52.75	28.32	28.53	减少 0.08 个百分点
衬衫	31,971.08	13,210.05	58.68	8.73	6.81	增加 0.74 个百分点
T 恤	20,658.71	8,328.97	59.68	33.62	30.62	增加 0.92 个百分点
西装	16,009.47	7,501.19	53.15	8.02	4.57	增加 1.55 个百分点
其他	4,621.92	3,218.58	30.36	21.85	24.42	减少 1.44 个百分点
合计	253,153.52	106,644.02	57.87	13.02	11.38	增加 0.62 个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入 比上年增 减(%)	营业成本 比上年增 减(%)	毛利率比 上年增减 (%)
华东	110,495.90	51,397.53	53.48	17.40	19.09	减少 0.66 个百分点
中南	53,644.16	20,819.41	61.19	11.98	6.31	增加 2.07 个百分点
华北	31,980.89	12,374.42	61.31	5.87	3.43	增加 0.91 个百分点
西南	24,576.71	9,221.34	62.48	19.01	13.21	增加 1.92 个百分点
西北	20,604.21	8,096.83	60.70	4.41	0.02	增加 1.72 个百分点
东北	11,851.65	4,734.49	60.05	4.24	-1.28	增加 2.23 个百分点
合计	253,153.52	106,644.02	57.87	13.02	11.38	增加 0.62 个百分点

主营业务分行业、分产品、分地区情况的说明

√适用 □不适用

公司主营业务全部为销售服装服饰产品的收入,公司 2017 年主营业务收入较上年同期上升了 13.02%;

从收入的产品构成来看,男裤占主营业务收入的比重为 45.39%,是公司的核心产品;T 恤营业收入、营业成为较上年同期分别增加 33.62%、30.62%,主要是报告期内 FUN 品牌业务量增加所致;

从收入的地区构成来看,2017 年度各区域的收入较上年均有所上升。

(2). 产销量情况分析表

√适用 □不适用

主要产品	生产量	销售量	库存量	生产量比上年增减(%)	销售量比上年增减(%)	库存量比上年增减(%)
男裤	5,001,738.00	5,213,524.00	3,266,909.00	-11.61	4.40	-6.67
衬衫	1,643,727.00	1,752,157.00	714,531.00	-8.33	14.81	-13.74
茄克	1,321,838.00	1,262,510.00	809,819.00	9.79	26.35	4.74
T 恤	1,126,658.00	1,005,262.00	486,570.00	20.92	34.36	16.36
西装	371,435.00	392,597.00	227,111.00	-10.50	7.79	-6.51
其他	537,232.00	562,830.00	632,996.00	-26.33	11.20	-9.61
合计	10,002,628.00	10,188,880.00	6,137,936.00	-6.79	11.50	-5.03

产销量情况说明

上表中“生产量”包含自产与外购。

T恤销售量较上年同期增加34.36%，主要是报告期内FUN品牌业务量增加所致。

报告期公司产能状况

产品类别	折算标准品类	设计产能（万件）	产能利用率（%）	在建产能及投资建设情况
茄克、衬衫、T 恤	茄克	52.00	94.22	无
西装、男裤	男裤	500.00	79.82	无

(3). 成本分析表

单位：万元

分行业情况							
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
服装服饰	营业成本	106,644.02	100.00	95,744.18	100.00	11.38	
合计		106,644.02	100.00	95,744.18	100.00	11.38	
分产品情况							
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
男裤	营业成本	43,680.92	40.96	43,351.08	45.28	0.76	
茄克	营业成本	30,704.31	28.79	23,888.84	24.95	28.53	
衬衫	营业成本	13,210.05	12.39	12,367.75	12.92	6.81	
T 恤	营业成本	8,328.97	7.81	6,376.51	6.66	30.62	
西装	营业成本	7,501.19	7.03	7,173.18	7.49	4.57	
其他服装服饰产品	营业成本	3,218.58	3.02	2,586.82	2.70	24.42	
合计	-	106,644.02	100.00	95,744.18	100.00	11.38	

成本分析其他情况说明

√适用 □不适用

2016-2017年公司自产产品成本构成如下：

产品名称	期间	直接材料占比(%)	直接人工占比(%)	制造费用占比(%)	合计(%)
男裤	2017	61.72	21.29	16.99	100
	2016	62.24	21.62	16.14	100
茄克	2017	52.51	28.32	19.17	100
	2016	53.63	28.56	17.81	100
衬衫	2017	64.40	21.39	14.21	100
	2016	65.79	21.02	13.19	100
西装	2017	46.49	30.28	23.23	100
	2016	43.28	30.38	26.34	100
T 恤	2017	73.13	15.71	11.16	100
	2016	75.62	15.04	9.34	100

(4). 主要销售客户及主要供应商情况

√适用 □不适用

前五名客户销售额 35,486.28 万元，占年度销售总额 14.02%；其中前五名客户销售额中关联方销售额 11,764.14 万元，占年度销售总额 4.65 %。

前五名供应商采购额 18,431.21 万元，占年度采购总额 18.78%；其中前五名供应商采购额中关联方采购额 0 万元，占年度采购总额 0%。

2. 费用

√适用 □不适用

报告期内公司期间费用及所得税费用变动情况如下：

单位：万元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动额	变动比例(%)
销售费用	69,428.89	63,495.38	5,933.51	9.34
管理费用	18,245.30	19,650.42	-1,405.12	-7.15
财务费用	832.45	-621.06	1,453.51	不适用
资产减值损失	7,834.05	7,423.18	410.87	5.53
所得税费用	11,183.37	6,800.38	4,382.99	64.45
合计	107,524.06	96,748.30	10,775.76	11.14

财务费用本年较上年同期增加 1,453.51 万元，主要是报告期内利息收入减少所致；

所得税费用本年较上年同期增加 4,382.99 万元，增幅 64.45%，主要是报告期内收入、利润总额增加，以及上年同期因国家税收政策变化调减相应所得税费用所致。

3. 研发投入

研发投入情况表

√适用 □ 不适用

单位：万元

本期费用化研发投入	2,357.63
研发投入合计	2,357.63
研发投入总额占营业收入比例（%）	0.92
公司研发人员的数量	148
研发人员数量占公司总人数的比例（%）	1.94

情况说明

√适用 □ 不适用

公司研发支出主要系与服装产品设计开发相关的各项支出，报告期内公司研发支出 2,357.63 万元，较上年同期下降 10.82%。

4. 现金流

√适用 □ 不适用

报告期内公司现金流情况构成如下：

单位：万元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动额	变动比例（%）
经营活动产生的现金流量净额	49,642.10	44,726.22	4,915.88	10.99
投资活动产生的现金流量净额	4,752.90	-43,319.24	48,072.14	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	-59,253.21	-35,614.86	-23,638.35	不适用

投资活动产生的现金流量净额增加48,072.14万元，主要是报告期内投资理财减少导致现金流净额增加。

筹资活动产生的现金流量净额减少 23,638.35 万元，主要是报告期内向全体股东分配现金股利增加所致。

(二) 资产、负债情况分析

√适用 □ 不适用

1. 资产及负债状况

单位：万元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例（%）	上期期末数	上期期末数占总资产的比例（%）	本期期末金额较上期期末变动比例（%）	情况说明
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	57.30	0.01	97.49	0.02	-41.23	详见其他说明
应收利息	486.50	0.08	373.44	0.07	30.27	详见其他说明

一年内到期的非流动资产	6,436.35	1.00	28,444.36	5.15	-77.37	详见其他说明
可供出售金融资产	222,242.13	34.66	98,686.78	17.88	125.20	详见其他说明
长期待摊费用	4,859.79	0.76	2,922.25	0.53	66.30	详见其他说明
应交税费	6,936.29	1.08	4,943.40	0.90	40.31	详见其他说明

其他说明

(1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产年末较年初减少 40.19 万元，减幅 41.23%，主要是报告期内远期结售汇合同到期所致；

(2) 应收利息年末较年初增加 113.06 万元，增幅 30.27%，主要是报告期债券投资增加导致应收债券利息增加；

(3) 一年内到期的非流动资产年末较年初减少 22,008.01 万元，减幅 77.37%，主要是报告期内一年内到期的可供出售金融资产到期赎回所致；

(4) 可供出售金融资产年末较年初增加 123,555.35 万元，增幅 125.20%，主要是报告期内公司持有的财通证券股份发行上市，导致其公允价值上升；

(5) 长期待摊费用年末较年初增加 1,937.54 万元，增幅 66.30%，主要是报告期内为改善员工生产办公环境所产生的装修费及终端店铺整改装修费增加所致；

(6) 应交税费年末较年初增加 1,992.89 万元，增幅 40.31%，主要是报告期内收入及利润较上年增加导致应交所得税及应交增值税增加。

2. 截至报告期末主要资产受限情况

√适用 □不适用

项 目	年末账面价值	受限原因
货币资金	44,039,430.00	主要为开具银行承兑汇票支付的保证金

(三) 行业经营性信息分析

√适用 □不适用

服装行业经营性信息分析

1. 报告期内实体门店情况

√适用 □不适用

品牌	门店类型	2016 年末数量 (家)	2017 年末数量 (家)	2017 新开 (家)	2017 关闭 (家)
JOEONE	直营	834	712	44	166
JOEONE	加盟	1,839	1,750	131	220
FUN	直营	49	66	23	6
FUN	加盟	38	64	28	2

J1	直营	6	12	8	2
J1	加盟	13	22	10	1
VIGANO	直营		7	7	
合计	-	2,779	2,633	251	397

2. 报告期内各品牌的盈利情况

√适用 □不适用

单位:万元 币种:人民币

品牌类型	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
JOEONE	237,673.44	99,954.67	57.94	10.58	8.56	增加 0.78 个百分点
FUN	13,172.64	5,000.18	62.04	76.97	80.62	减少 0.77 个百分点
J1	2,111.72	1,322.47	37.37	47.43	73.29	减少 9.35 个百分点
VIGANO	58.76	13.44	77.13	-	-	-
其他品牌	136.96	353.26	-157.93	-21.52	149.18	减少 176.70 个百分点
合计	253,153.52	106,644.02	57.87	13.02	11.38	增加 0.62 个百分点

3. 报告期内直营店和加盟店的盈利情况

√适用 □不适用

单位:万元 币种:人民币

分门店类型	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
直营店	87,067.13	29,135.65	66.54	7.26	2.48	增加 1.57 个百分点
加盟店	132,005.48	61,614.19	53.32	14.54	13.51	增加 0.42 个百分点
其他	34,080.91	15,894.18	53.36	23.65	21.96	增加 0.64 个百分点
合计	253,153.52	106,644.02	57.87	13.02	11.38	增加 0.62 个百分点

4. 报告期内线上、线下销售渠道的盈利情况

√适用 □不适用

单位:万元 币种:人民币

销售渠道	2017 年			2016 年		
	营业收入	营业收入占比 (%)	毛利率 (%)	营业收入	营业收入占比 (%)	毛利率 (%)
线上销售	26,288.63	10.38	55.33	22,032.29	9.84	54.44
线下销售	226,864.89	89.62	58.17	201,955.25	90.16	57.56
合计	253,153.52	100.00	57.87	223,987.54	100.00	57.25

5. 报告期内各地区的盈利情况

√适用 □不适用

单位：万元 币种：人民币

地区	营业收入	营业收入占比 (%)	营业收入比上年增减 (%)
华东	110,495.90	43.65	17.40
中南	53,644.16	21.19	11.98
华北	31,980.89	12.63	5.87
西南	24,576.71	9.71	19.01
西北	20,604.21	8.14	4.41
东北	11,851.65	4.67	4.24
境内小计	253,153.52	100.00	13.02
合计	253,153.52	100.00	13.02

6. 其他说明

√适用 □不适用

(1) 报告期内实体门店的面积

门店类型	2016年12月31日		2017年12月31日	
	数量(家)	面积(平方米)	数量(家)	面积(平方米)
JOEONE 品牌				
直营店	834	53,912	712	52,643
加盟店	1,839	185,860	1,750	184,374
FUN 品牌				
直营店	49	4,065	66	5,880
加盟店	38	3,997	64	6,516
J1 品牌				
直营店	6	717	12	1,344
加盟店	13	1,510	22	2,685
VIGANO 品牌				
直营店			7	652
合计	2,779	250,060	2,633	254,094

(2) 报告期内实体门店分地区情况

地区	2016年				2017年				
	JOEONE终端数	FUN终端数	J1终端数	合计占比 (%)	JOEONE终端数	FUN终端数	J1终端数	VIGANO终端数	合计占比 (%)
华北	452	2		16.33	411	3		1	15.76
华东	922	59	17	35.90	859	74	26	3	36.54
华中	332	3	2	12.12	306	9	5	1	12.19
华南	253			9.10	226	8			8.89
西南	258	19		9.96	237	24	3		10.03
西北	256	5		9.39	248	8		1	9.76
东北	200			7.19	175	4		1	6.84
合计	2,673	88	19	100.00	2,462	130	34	7	100.00

(3) 报告期内公司的存货情况

单位：万元 币种：人民币

存货种类	年末数			年初数		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	9,651.37	1,633.00	8,018.38	7,922.72	1,321.87	6,600.85
在产品	1,280.09	-	1,280.09	1,455.31	-	1,455.31
库存商品	70,017.79	6,951.95	63,065.84	71,500.75	7,424.94	64,075.81
周转材料	203.44	-	203.44	340.16	-	340.16
委托加工物资	1,327.58	-	1,327.58	1,176.72	-	1,176.72
合计	82,480.27	8,584.95	73,895.33	82,395.66	8,746.81	73,648.85

(4) 报告期内按库龄结构披露存货情况

单位：万元 币种：人民币

库 龄	账面金额	跌价准备	账面价值
1 年以内	48,707.13	459.85	48,247.28
1-2 年	12,912.84	988.70	11,924.14
2-3 年	5,653.28	3,063.53	2,589.75
3 年以上	2,744.54	2,439.87	304.67
合 计	70,017.79	6,951.95	63,065.84

存货周转天数分析

报告期末，公司存货余额为 73,895.33 万元，较上期同比上升 0.33%，存货周转天数为 243 天，与上年持平。

应付账款周转天数分析

报告期末，公司应付账款余额为 31,157.96 万元，较上期同比下降 7.01%，公司应付账款周转天数约为 107 天，较上年减少 3 天

应收账款周转天数分析

报告期末，公司应收账款余额为 14,975.64 万元，较上期同比下降 1.38%，本期公司应收账款周转天数约为 21 天，较上期减少 4 天，主要原因为销售状况较好，且应收账款回款状况较好。

(四) 投资状况分析

1、 对外股权投资总体分析

√适用 □不适用

单位：元 币种：人民币

涉及报表科目	年末余额	年初余额	变动比例 (%)
长期股权投资	293,945,815.99	261,116,995.53	12.57
可供出售金融资产	1,607,155,336.60	507,260,000.00	216.83
对外股权投资合计	1,901,101,152.59	768,376,995.53	147.42

说明：可供出售金融资产年末较年初增加 109,989.53 万元，增幅 216.83%，主要是报告期内公司持有的财通证券股份发行上市，导致其公允价值上升。

(1) 重大的股权投资

√适用 □不适用

单位：元 币种：人民币

被投资公司名称	主要业务	年末余额	持股比例	资金来源	合作方	投资期限	产品类型	预计收益	本期投资盈亏	是否涉诉等
上海景林九盛欣联股权投资中心（有限合伙）	股权投资，实业投资，投资咨询，企业管理及咨询，投资管理	144,814,203.48	99.00%	自有	上海景辉投资管理中心（有限合伙）	6 年	股权投资		-1,362,280.11	否
上海华软创业投资合伙企业（有限合伙）	投资管理、投资咨询、资产管理、实业投资	149,131,612.51	49.02%	自有	龙城旅游控股集团有限公司、北京金陵华瑞咨询合伙企业（有限合伙）、华软（上海）有限公司	6 年	股权投资		-2,167,282.39	否
北京瑞誉金合投资管理中心（有限合伙）	投资管理、实业投资	300,000,000.00	8.57%	自有	西藏瑞誉投资管理有限公司、堆龙德庆奕卓咨询服务有限公司等	7 年	股权投资		-291,262.14	否
财通证券股份有限公司	证券经纪；证券投资咨询；证券自营；证券承销与保荐	1,139,560,000.00	1.73%	自有	浙江省金融控股有限公司、浙江天堂硅谷银嘉创业投资合伙企业（有限合伙）等		股权投资		0.00	否

(2) 以公允价值计量的金融资产

√适用 □不适用

单位：万元 币种：人民币

明细	初始投资成本	资金来源	年初投资成本	报告期内购入	售出	投资收益	公允价值变动情况	公允价值
债券	82,451.80	自有	33,061.16	49,390.64	37,508.14	2,223.98	433.81	45,377.47

基金	12,956.44	自有	12,956.44		6,478.22	2,173.99	2,494.91	8,973.13
权益性理财产品	10,992.54	自有	10,992.54		4,830.56	-509.64	274.37	6,436.35
股票	636.01	自有	75.53	560.48	579.02	-69.01	0.31	57.30
股权投资	21,237.27	自有	18,476.00	2,761.27	3.30	-0.04	95,198.16	116,432.13
合计	128,274.06		75,561.67	52,712.39	49,399.24	3,819.28	98,401.56	177,276.38

(五) 主要控股参股公司分析

√适用 □不适用

1、主要控股参股公司

单位：万元 币种：人民币

子公司全称	子公司类型	经营范围	注册资本	总资产	净资产	净利润	上年净利润	净利润波动	占合并净利润比
欧瑞宝（厦门）投资管理有限公司	全资子公司	服装业的投资及管理，服装、鞋帽销售，经营各类商品和技术的进出口	1,500.00	1,758.65	716.33	-329.11	3.40	-9,779.71%	-0.67%
玛斯（厦门）投资管理有限责任公司	全资子公司	服装业的投资及管理，服装、鞋帽销售，经营各类商品和技术的进出口	5,000.00	9,691.89	2,373.23	638.89	1,835.33	-65.19%	1.30%
九牧王零售投资管理有限公司	全资子公司	投资控股、品牌推广、研发及销售	86,067.46 万港币	83,693.77	83,510.72	7,877.36	2,006.91	292.51%	16.00%
泉州九牧王洋服时装有限公司	全资子公司	生产各种服装及服饰产品	4,200.00	16,631.60	16,101.14	377.06	802.34	-53.00%	0.77%
山南九牧王商贸有限责任公司	全资子公司	服装、服饰的批发及零售	1,000.00	24,140.83	18,243.32	12,379.82	13,391.76	-7.56%	25.14%
西藏工布江达县九盛投资有限责任公司	全资子公司	投资及投资咨询服务、服装服饰的批发及零售	80,000.00	300,138.61	179,376.27	2,449.96	2,227.75	9.97%	4.98%

厦门九牧王投资发展有限公司	全资子公司	对第一产业、第二产业、第三产业的（法律、法规另有规定除外）；投资管理（法律、法规另有规定除外）；投资咨询（法律法规另有规定除外）；企业管理咨询；房地产开发经营；自有房地产经营活动；物业管理；停车场管理；鞋帽零售；服装零售；化妆品及卫生用品零售；箱、包零售；其他日用品零售；纺织品及针织品零售。	30,000.00	42,797.55	36,617.79	3,914.38	2,121.00	84.55%	7.95%
合计				478,852.90	336,938.80	27,308.36	22,388.49		

2、2017年净利润占比10%以上的子公司情况如下：

单位：万元 币种：人民币

子公司全称	主要产品或服务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
山南九牧王商贸有限责任公司	服装销售	1,000.00	24,140.83	18,243.32	47,986.21	13,586.75	12,379.82
九牧王零售投资管理有限公司	投资控股、品牌推广、研发及销售	86,067.46 万港币	83,693.77	83,510.72	0.00	7,691.10	7,877.36

3、与公司主业关联度较小的子公司

子公司全称	注册资本	成立目的	未来经营计划
九牧王零售投资管理有限公司	86,067.46 万港币	作为公司境外投资主体，优化公司投资结构	进行境外资本运作，优化投资结构
西藏工布江达县九盛投资有限责任公司	80,000 万人民币	对公司资产进行管理及进行资本运作	进行资本运作，提高公司资产使用效率

4、本年处置子公司情况

(1) 单次处置至丧失控制权而减少的子公司

单位：元 币种：人民币

子公司名称	股权处置价款	股权处置比例%	股权处置方式	丧失控制权的时点	丧失控制权时点的确定依据	处置价款与处置投资对应的合并财务报表层面享有该子公司净资产份额的差额	合并财务报表中与该子公司相关的商誉
济南九韩国际电子商务有限公司	2,511,870.72	100.00	股权转让	2017 年 9 月	股权处置，失去控制权	615,845.76	—

续：

子公司名称	丧失控制权之日剩余股权的比例	丧失控制权之日剩余股权的账面价值	丧失控制权之日剩余股权的公允价值	按公允价值重新计量产生的利得/损失	丧失控制权之日剩余股权的公允价值的确定方法及主要假设	与原子公司股权投资相关的其他综合收益转入投资损益的金额
济南九韩国际电子商务有限公司	—	—	—	—	—	—

(2) 本年注销子公司情况

子公司全称	子公司类型	经营范围	注册资本（万元）
九牧王（河南）有限公司	全资子公司	服装生产、销售	10,000.00

(六) 公司控制的结构化主体情况

☐适用 ☒不适用

三、公司关于公司未来发展的讨论与分析

(一) 行业格局和趋势

√适用 □不适用

在经历 2008 年国际金融危机以来的漫长复苏期后，美国、欧元区及日本等发达经济体经济出现回暖态势，全球经济在 2017 年迎来近 10 年最大范围的增长提速。随着 2018 年的到来，看涨全球经济已成为普遍共识，但“逆全球化”思潮和保护主义风险的存在仍将使国际贸易形势面临挑战，美国的减税政策和加息将会对全球资本流动和产业分工产生冲击。2018 年对于全球经济而言，机遇与挑战共存，复杂的国际环境增加了我国经济运行的不确定性。

2018 年是贯彻党的十九大精神的开局之年，是改革开放 40 周年，是决胜全面建成小康社会、实施“十三五”规划承上启下的关键一年。2018 年，中国将坚持“稳中求进”的工作总基调，随着追求高质量发展以及供给侧改革的深入，在积极的财政政策和稳健的货币政策支撑下，在政府职能转变和财政、金融政策改革的助力下，新技术、新产品、新模式、新业态将蓬勃发展，新旧动能转换步伐将加快，经济增长的内生稳定性更强，质效提升更加明显，宏观经济将在“新常态”下保持平稳增长。服装行业的发展与宏观经济状况密切相关，预计 2018 年整体服装行业收入也将保持增长。

服装行业未来仍面临消费端、渠道端、供应端的诸多挑战。但稳定的政治、经济环境，持续改善的营商环境，迅猛发展的研发、生产、物流、大数据等新技术，以及越来越多的优秀服装品牌登陆资本平台，也为服装行业提供了新的发展机遇。

服装行业较长时期内仍将处于深度调整与转型发展期，行业未来发展趋势如下：

1、消费者成为拉动行业变革的动力，消费者对消费体验的极致追求，使得市场细分加速，倒逼服装品牌企业加强对全产业链的深度控制和各经营环节的差异化，从而更精准、更充分、更快速的满足消费者的需求。

2、国内服装企业纷纷进行战略转型和外延并购，或围绕主业布局相关时尚消费产业，或搭建多品牌，开启集团化运营模式，行业优胜劣汰与并购整合推动行业集中度提升。

3、线上线下零售加速融合，服装品牌企业进一步打通线上线下商品、物流、用户、服务等环节，实现全渠道运营，为消费者提供更多选择、更便捷的购物体验。

4、服装品牌企业持续进行渠道精简与调整，持续强化消费体验和零售运营的精细化发展，优质渠道资源的竞争加剧、发展新兴渠道业态、增加单店面积、渠道下沉与扁平化成为渠道发展的趋势。

5、成本上升与消费者对高性价比商品的需求提升同时挤压服装企业的利润空间，服装企业低毛利率时代到来，服装企业将继续通过集中采购、产业转移、技术改造等手段降低成本。

6、传统的订货会模式短期内难以根本改变，服装企业通过增加订货会频次，降低订货会订单占比，提高补单比例等方式缩短产品周期，并通过生产、物流的柔性化与智能化改造提高产品周转速度。

(二) 公司发展战略

√适用 □不适用

2018 年，公司确立以“时尚生活，美好向往”为使命和“成为精英生活的时尚产业引领者”的新的发展愿景。在保持“产融结合”总体战略框架不变的情况下，继续围绕服装主业，进行三大服装运营平台的建设和发展，同时面向新兴行业投资。

1、服装主业方面

面对个性化、时尚化的消费潮流与消费市场的深度细分，公司将启动基于深度分众的竞争模式深化工程和商业模式系统创新工程。在深化传统业务与应对消费升级挑战的同时捕捉新的市场机遇，强化服装主业竞争力，未来五年公司将在现有“九牧王”、“VIGANO”、“FUN”、“NASTYPALM”、“BEENTRILL”、“ZIOZIA”等品牌的基础上，通过自主经营、直接投资培育和兼并收购等多种方式打造“精工质量平台”、“时尚品质平台”和“潮流时尚平台”三大服装平台，为不同的目标消费者提供差异化的产品与服务。公司仍将延续既定的五年（2017-2021 年）发展战略，持续展开经营活动：

（1）“精工质量平台”要充分满足消费者对于“经典的款式设计、精细的质量管理、良好的品牌形象、良好的终端服务”的价值需求。目前“精工质量平台”包括“九牧王”品牌和“VIGANO”品牌。

“九牧王”品牌定位为精致、优雅、时尚，目标消费者为 35-45 岁中高收入男士。“九牧王”品牌将通过提供“简约内敛、良好品质和高性价比的极致产品”和“专业搭配、时尚顾问式的高便利性服务”，成就精工质量市场的极致品牌。未来几年内，“九牧王”将持续推进渠道升级、商品变革、品牌重塑和组织激活的战略变革，达到店效和业绩的双提升。

渠道升级：以精准细分的选址和解决方案陈列为背景，以全渠道融合为基础，以顾客时尚顾问服务为手段，实现渠道零售标准化和现代化。

商品变革：以优势品类为核心，聚焦细分人群、市场和业态，改造供应链和商品配订货模式，推行基于细分人群的产品价值工程，实现产品解决方案的高效化和定制化。

品牌重塑：聚焦核心人群，整合品牌价值观传播、商品传播、企业形象和工匠精神传播，运用媒体、公关、促销和会员俱乐部等实现基于新绅士定义的品牌社群化和年轻化。

组织激活：以治理改革和组织、流程优化为基础，以专业化的共享职能为保障，推动一线和横向经营者赋权，推动组织的专业化和赋能化。



JONONE 产品展示

“VIGANO”为公司于2017年推出的高端男裤品牌。“VIGANO”品牌以“为精英男士打造舒适现代的着装方式”为使命，主要目标消费者为30-45岁有较高时尚感和着装品位的精英男士。“VIGANO”品牌将以“成为最具地位的高端男裤品牌”为愿景，致力于意式优雅与工匠质感的全面塑造升级。未来几年，“VIGANO”品牌将持续拓展重点优质渠道，打造满足消费者需求的高品质产品和极致体验服务，建立以门店为核心的全价值链快速反应机制，稳步提升市场地位。



VIGANO 产品展示

(2) “时尚品质平台”要充分满足消费者对于“风格化及时尚的款式设计、精细的质量管理、良好的品牌形象、良好的终端服务”的价值需求。

“时尚品质平台”将以“NASTYPALM”及“ZIOZIA”为核心品牌。

“NASTYPALM”品牌定位为设计师潮牌，通过与先锋艺术家和新锐设计师的跨界合作，并融合最新科技，链接时尚、科技与艺术，以线上线下全渠道为 25-30 岁的中国年轻消费者提供提供风格化、高性价比、快速更新的服饰产品和独特的生活方式体验，传递“生活玩家，艺术先锋”的品牌价值观。未来几年，“NASTYPALM”品牌将聚焦于时尚品质男装市场，建立成熟稳定的团队，形成清晰稳定且可快速复制的商业模式，持续提升商品和零售的竞争力、品牌影响力和盈利能力。



NASTYPALM 产品展示

公司于 2018 年 4 月获得“ZIOZIA”品牌在中国区（包含香港、澳门、台湾）的商标所有权及经营权。“ZIOZIA”品牌创立于 1995 年，产品风格为品质正装，致力于为消费者提供修身时尚的高质量男士服装，主要目标客户群为 20-30 岁年轻男性消费者，主要产品包括西装和衬衫。“ZIOZIA”品牌于 2013 年进入中国市场，凭借潮流的产品风格、时尚的版型及高性价比受到了国内消费者的欢迎。截止 2018 年 3 月 31 日，“ZIOZIA”品牌在中国拥有 136 家终端，主要位于百货商场。



ZIOZIA



（3）时尚潮流平台

“潮流时尚平台”将以“FUN”和“BEENTRILL”为核心品牌，并将持续以联名品牌形式推动潮流时尚平台的发展。

“FUN”品牌以成为“潮牌领导者”为品牌愿景，秉承“乐趣、创意、跨界”的品牌DNA，坚持从视觉形象、服饰版型到图像设计等方面进行深度创意，并将“NO FUN NO FUTURE”的品牌精神带给每一位客户。未来几年，“FUN”品牌将持续提升供应链快速反应能力、多产品线设计开发能力和全渠道运营管理能力等核心能力，稳步提升盈利水平。





FUN 产品展示

“BEENTRILL”是来自美国的街头服饰品牌，其服饰作品的灵感均来源于网络和都市街区里的年轻人文化，其设计将时装艺术和街头美学相结合，以简单明了的特点加上高街时尚风格设计作为核心概念，像油漆往下流淌的字体 LOGO 以及融化了的“#”是“BEENTRILL”



的最大特征。“BEENTRILL”受到众多潮流爱好者的欢迎，也与 HBA、KTZ、Under feated、Stussy、SSUR 等众多高街品牌推出过联名合作系列。

此外，公司仍将持续通过并购、投资、合资、合作、代理等方式推进多品牌战略的发展。

2、投资业务方面

面对行业增速的逐渐放缓，公司将启动基于核心顾客生活圈和公司资源能力的平台化战略工程，以战略并购为先、专业聚焦为本、机会投资为辅，通过服装多品牌及产业链投资、新兴产业投资、财务性投资等实现产融结合，助力主业发展，搭建多业务发展的有序平台，平衡系统风险，推动公司成为精英生活的时尚产业引领者。

（1）服装主业方面：公司重点关注服装品牌及服装产业链上下游并购机会，持续丰富公司品牌矩阵，推动三大服装运营平台的发展，提升公司核心竞争力；

（2）新兴产业方面：公司将关注时尚产业新业务、新技术、新模式，进行时尚生态链投资，构建智慧时尚投资组合，助力服装主业发展；

(3) 财务投资方面：公司将在风险可控的前提下，投资于文化教育、金融、环保、医疗等符合消费升级需求且具有盈利能力的一、二级市场项目，提高闲置资金使用效率，增加公司财务收益。

(三) 经营计划

√适用 □不适用

2018 年公司的经营计划如下：

收入计划（亿元）	费用计划（亿元）	新年度经营目标
营业收入 28.00 亿元	成本和期间费用 22.50 亿元	2018 年终端预计净增 0-100 家。

注：本经营计划不构成公司对未来业绩的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

1、“九牧王”品牌

“九牧王”品牌主要聚焦在“渠道结构优化、加盟业务发展、有竞争力的商品全生命周期管理、黑灰分标、打造创业小微”五个战略主题。

(1) 渠道结构优化：截至 2017 年底，公司已初步完成对低效、亏损店铺的关闭、整改，接下来公司将重点进行渠道结构的优化升级。除继续有序开设面积大、形象好、高流水的大店外，还将有计划地开设奥莱店和工厂店，建立库存消化渠道，保障旧品消化通路；加快优质购物中心的进驻，并持续优化现有百货渠道终端结构，扩大终端的平均面积，促进品牌形象提升、店效提升。

同时，还将通过优化完善会员管理系统，推动会员、微商城、C2B 和线下门店的逐步融合。

(2) 加盟业务发展：进行加盟商的分类管理，根据加盟商的资质情况在零售、商品、渠道等方面进行差异化的有帮扶，提高客户的盈利能力；识别优质加盟商，鼓励并支持加盟商的跨区域发展。在帮扶现有加盟商的同时，还将通过寻找优质的加盟商、鼓励员工内部创业等方式，优化加盟商结构，出击空白市场。

(3) 有竞争力的商品全生命周期管理：通过面料开发前置、研发阶段提前等措施管控好产品的成本与质量；推广“订货会订单+直接配货+补单”的配订货模式，采用春夏、秋、冬三季产品订货及补货的“3+3”订货及开发模式，加快商品对市场的响应速度，提高产品精准度，降低商品库存风险；找准 SPA 面料，与战略供应商建立联盟，实现快销快补；根据

终端大小与业绩，设定终端的库存标准，合理配置终端商品数量与商品结构，提升库销比；加大全国库存整合，推动旧品消化。

（4）黑灰分标：继续推行黑、灰分标策略，通过新开或整改低效店的方式加大灰标店铺的占比，逐步加大线上线下同款销售比例，提高灰标销售占比；建设品质性价比和质量柔性化两条供应链，增加灰标“时尚品质、柔性生产”的供应商；通过在面料、版型、款式和工艺方面的研究，继续强化裤品类的核心地位。

（5）打造小微创业：2018 年，公司将在南京分公司试点经验的基础上，结合全国各分公司的经营现状、市场环境等因素综合考量，继续分批有序推动全国各分公司导入小微经营模式。

除上述五大战略主题外，2018 年公司还将继续优化品牌、商品、零售和会员管理四大业务平台。

2、“VIGANO”品牌

目前“VIGANO”品牌仍处于培育拓展期，2018 年将重点推进以下几个方面：



（1）商品研发方面：深入调研消费者需求，提供满足消费者需求的高品质商品，建立以门店为核心的快速补单机制，精准、快速满足市场和消费者需求；

（2）渠道管理方面：聚焦重点市场，有节奏地拓展优质渠道，加快进驻具有区域代表性的重点商场，打造区域性标杆店铺；

（3）零售运营方面：优化零售管理与激励机制，搭建会员服务管理平台，围绕 VIP 客户打造门店极致服务体验；尝试在门店推行高端定制业务，满足消费者个性化需求。

3、“NASTYPALM”品牌

（1）品牌推广方面：在全国有影响力的商场拓展开设独立店，通过与艺术家跨界联名合作、主题路演活动、明星合作、快闪店及线上自媒体推广等相互结合进行全方面整合营销，提升品牌影响力。

（2）商品研发方面：商品风格整体更趋年轻化与潮流化，将根据目标客户群穿着场景划分为时尚系列和潮流系列，以满足消费者的日常通勤场合及周末度假休闲娱乐场合。

深入分析门店消费群体、季度新品/竞品调研，结合营运销售数据及反馈，了解顾客的真实需求，提高商品企划的精准度，提



高产品竞争力；缩短研发前置周期，推行一年四季开发加两次计划快单的模式，加快商品对市场的反响速度；建立与供应商的合作，季中补充最新流款式，实现快速翻单或补单。

（3）供应链管理方面：优化现有供应链管理流程，制定符合品牌定位与未来发展的供应链管理管理流程，制定生产、工艺技术等标准体系，逐步建立起完善的供应链管理标准化体系。

针对“NASTYPALM”品牌定位，一方面多渠道寻找符合定位的供应商，另一方面挑选并培养战略供应商，开展长期合作，定向开发，产能提单规划，实现快速翻单/柔性生产合作。

（4）渠道管理和零售运营方面：有节奏地布局区域市场，进驻主要城市的标杆商场，打造品牌和业绩双标杆店铺，持续提高零售运营能力和终端消费体验；并逐步拓展线上渠道，线上线下同款同价，实现商品全渠道流通。

4、“FUN”品牌

（1）品牌推广方面：“FUN”品牌将持续加强社交媒体等新电商平台的推广，并通过与明星、艺术家开展跨界合作、互动，提升品牌认知度；通过参加国外大型展会的运作及传播推广，提高品牌的国际知名度。

（2）商品研发方面：“FUN”品牌将持续引进优秀的研发设计人才，提升原创设计能力，继续进行联名款运作，进一步加强各条产品线的商品风格。

（3）渠道管理方面：“FUN”品牌将稳步拓展销售终端，进行全国布局，打造核心市场，并持续进行线上线下全渠道运营，线下打造若干家零售 500 万以上标杆店铺，优化零售管理与激励机制，强化线下实体店的“销售+体验”功能；线上制定及推广微商营销模式方案，运营线上专供产品，并尝试直播、众筹等营销模式，持续建立互联网产品的经营能力。同时，导入会员管理系统，打通线上线下库存，形成线上微店与线下实体店的互动。

（4）供应链管理方面：一方面持续优化供应链管理流程和制度，加强上游面料管理提升产品质量，加快翻单速度，提升供应链快速反应能力；另一方面将通过完善相关业务部门组织架构、加强技能培训、加强质量控制、加强与工厂的交流等措施，进一步提高商品品质。

(四) 可能面对的风险

☒ 适用 ☐ 不适用

1、市场风险

（1）中国宏观经济波动的风险

服装行业具有一定的周期性，易受宏观经济波动的影响。目前，中国 GDP 转入中速增长，而未来预计仍会延续这一趋势，这将可能影响消费者服装消费金额以及消费习惯，进而影响公司未来经营表现。对此，公司将根据宏观环境的变化及时调整运营策略。

（2）消费需求变化，行业竞争加剧

消费者的更趋个性化和理性化，对产品的要求更高，市场进一步细分。而因长期推行“订货制”，国内服装企业对市场的反应相对滞后，未能完全做到以终端消费者的需求为导向；此外，服装行业创新能力和机制不足，导致产品同质化程度较高，国内服装企业之间竞争加剧，并同时面临来自国际品牌和新兴品牌的竞争。为提升公司的核心竞争力，公司一方面将加强面辅料的开发，加强与战略供应商的合作，开发具有科技感和功能性的商品，并提高商品性价比；另一方面将加强定制业务和 VIP 客户精准营销，提升消费者体验，与消费者实现双向沟通，实现以市场为导向的快速反应。

（3）下游销售渠道变化的风险

近年来，购物中心和电商渠道在国内发展迅猛，集成店等各类渠道也正逐步兴起，给百货商场、街铺等传统渠道造成了较大的冲击，未来公司如果没能及时有效的利用购物中心及电商等新兴渠道，将有可能给公司经营业绩带来不利影响。公司将抓住零售发展的趋势，充分利用九牧王成熟且庞大的实体销售网络的优势，积极拓展购物中心店，并探索线上线下一体化的业务模式。

2、经营风险

（1）销售过于倚重九牧王单一品牌的风险

目前九牧王品牌的营业收入占到公司年度经营收入 90%以上，公司营业收入及其增长过于依赖九牧王品牌，为此，公司在巩固九牧王品牌的同时，将积极进行多品牌拓展。

（2）公司积极拓展多品牌业务，但多品牌运营能力相对较弱

公司在未来将积极拓展多品牌业务，其中可能包括运营自有品牌以及通过兼并、收购、代理的方式运营国内外其他男装品牌，如何运作这些新的业务，将对公司的多品牌运营能力提出较大挑战。公司现阶段多品牌运营能力相对较弱，未来将通过建立适合的运营机制、引入及培育管理人才等加强多品牌运营能力。

（3）公司可能无法快速实现零售转型

公司将“以消费者满意，终端店铺盈利为核心的零售转型”作为战略发展方向。然而，从粗放式增长向以市场驱动的精细化零售运营转型需要时间与经验的积累，可能无法在短期

内迅速实现。为此，公司将加大对终端门店和商品管理的投入，匹配组织资源能力，为公司未来的业务拓展及运营效率提升打下良好基础。

（4）加盟商盈利能力无法持续改善的风险

公司加盟业务占总体业务比重较大，若加盟商盈利能力无法明显改善，加盟商盈利持续萎缩，将影响公司经营目标的达成。对此，公司一方面帮扶加盟商进行零售转型，采用更灵活的加盟政策、建立专业的加盟管理团队、对加盟门店导购进行系统培训、加强对加盟商的销售分析、推动加盟周间验证。另一方面全面整合加盟商品，从统一价格、统一库存、线上销售等方面提升加盟商品的周转。

（5）低效店关闭影响存量店数的风险

受外部经济形势及消费者购物习惯的影响，公司近年来对店铺结构进行调整，低效店的关闭将影响存量总店数。公司整体渠道策略以提升单店店效为主，针对低效店采取积极的提升策略，识别出尚有增长潜力的低效店。同时，未来新开店将加大对购物中心渠道的拓展，推进加盟地级大店、县级大店的拓展，确保公司整体渠道结构的合理和盈利能力的提升。

3、其他风险

极端天气影响销售收入的风险

公司销售收入主要来自于线下销售终端，销售订单主要采用订货制的期货模式，暴雨、暴雪、台风等给消费者出门购物带来不便，暖冬、倒春寒、极热天气等也影响了消费者的消费行为。极端天气对公司销售收入将产生不利影响，并对公司零售和商品管理提出了挑战。为此，公司一方面将加强对气候因素的研究，合理规划商品生命周期，另一方面将增加订货会频次、提升补货比例，缩短对市场的反应时间，减少极端天气对公司销售收入的不利影响。

请各位股东审议。

九牧王股份有限公司董事会

二〇一八年五月十日

文件三：

九牧王股份有限公司 2017 年度监事会工作报告

各位股东：

2017 年度，九牧王股份有限公司（以下简称“公司”）监事会按照《公司法》、《公司章程》及《监事会议事规则》等各项规定，认真履行法律、法规所赋予的职责，本着对公司全体股东负责的精神积极认真地开展工作，维护公司全体股东的合法权益。现将 2017 年度公司监事会工作报告如下：

一、监事会工作情况

（一）报告期内监事会会议情况

报告期内，公司监事会召集、召开了三次监事会会议，具体情况如下：

第三届监事会第四次会议于 2017 年 4 月 20 日召开，会议审议通过了公司《2016 年年度报告》全文及摘要、《2017 年第一季度报告》全文及正文、《2016 年度监事会工作报告》、《2016 年度内部控制评价报告》、《2016 年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》及《关于会计政策变更的议案》；

第三届监事会第五次会议于 2017 年 8 月 28 日召开，会议审议通过了公司《2017 年半年度报告》全文及摘要、《关于募集资金存放与实际使用情况的专项报告》及《关于会计政策变更的议案》；

第三届监事会第六次会议于 2017 年 10 月 30 日召开，会议审议通过了公司《2017 年第三季度报告》全文及正文。

（二）列席董事会及股东大会情况

报告期内，全体监事会成员按时列席了公司历次董事会会议及股东大会，并对董事会、股东大会召开程序及所作决议进行了监督。

二、监事会对公司 2017 年度有关事项的意见

（一）对公司依法运作情况的意见

报告期内，监事会严格按照《公司法》等相关法律法规及《公司章程》赋予的职权，通过列席董事会会议、参加股东大会、调查或查阅相关文件等形式，对公司依法运作情况进行。监事会认为：2017 年度，公司依据实际情况和监管部门的要求不断完善并认真执行内部控

制制度，建立了较为完善的法人治理结构；董事会运作规范、决策合理、程序合法，按照股东大会的决议要求，认真执行了各项决议；公司董事、高级管理人员在履行职责和行使职权时恪尽职守，未发现违反法律、法规、《公司章程》等规定或损害公司和股东利益的行为。

（二）对公司财务情况的意见

监事会对公司、子/分公司的财务制度执行和财务运作情况进行检查监督，并认真审议了报告期内公司董事会编制的定期报告。监事会认为：公司财务制度健全、财务运作合理规范、财务状况良好，财务报表真实、准确、完整、及时的反映了公司的实际情况，无重大遗漏和虚假记载。致同会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2017 年度财务报告进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告，客观公正、真实反映了公司 2017 年度的财务状况和经营成果。

（三）对公司募集资金使用情况的意见

监事会对报告期内募集资金的使用情况进行了监督与核查。监事会认为：公司严格按照《上市公司监管指引第 2 号——公司募集资金管理和使用的监管要求》、《上海证券交易所股票上市规则》及《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法》等有关法律法规和公司《募集资金管理制度》的规定，规范、合理地存储、使用和管理募集资金，不存在违规使用募集资金和损害股东利益的情况。

（四）对公司建立和实施内幕信息知情人管理制度情况的意见

报告期内，监事会对公司建立和实施内幕信息知情人管理制度的情况进行了核查。监事会认为：公司已根据相关法律法规的要求，建立了内幕信息知情人管理制度体系，报告期内公司严格执行内幕信息保密制度，严格规范信息传递流程，公司董事、监事、高级管理人员和其他相关知情人严格遵守了内幕信息知情人登记管理制度，未发现内幕信息知情人利用内幕信息买卖本公司股票的情况。

（五）对公司内部控制自我评价报告的意见

根据《企业内部控制基本规范》、《上海证券交易所上市公司内部控制指引》等法律法规的要求，公司监事会在对公司内部管理制度和内部控制体系建立及运行情况进行核查的基础上，审阅了公司《2017 年度内部控制评价报告》。

监事会认为：公司现已建立了较为完善的内部控制体系，现有的内部控制制度符合国家法律、法规的要求，符合当前公司生产经营实际情况需要，在公司经营管理中得到了有效执行，对公司生产经营管理的各个环节起到了较好的控制和防范作用，保证了公司各项业务活动的有序有效开展，保护了公司资产的安全、完整，维护了公司及股东的利益。公司《2017

年度内部控制评价报告》真实、完整地反映了公司内部控制制度建立、健全和执行的现状，对内部控制的总体评价是客观的、准确的。

三、监事会 2018 年度工作计划

2018 年，监事会将继续严格执行《公司法》、《证券法》和《公司章程》的有关规定，认真履行监督、检查职责，积极列席股东大会、董事会会议，及时了解公司财务状况，知悉并监督各重大决策事项及其履行程序的合法、合规性，进一步提升公司的规范运作水平，防范经营风险，切实维护公司股东和广大中小投资者的利益。

以上是公司监事会 2017 年度工作报告，请各位股东审议。

九牧王股份有限公司监事会

二〇一八年五月十日

文件四：

九牧王股份有限公司 2017 年度财务决算报告

各位股东：

九牧王股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）于 2004 年 3 月 11 日在泉州市工商行政管理局登记注册，公司股票已于 2011 年 5 月 30 日在上海证券交易所挂牌交易。截至 2017 年 12 月 31 日，公司总股本 574,637,150 股（每股面值 1 元），均为无限售条件流通股。

2017 年，公司围绕服装主业实施“平台化、多品牌、全渠道”战略，公司“精工质量平台”、“时尚品质平台”和“个性潮流平台”三大服装平台已初具雏形。报告期内，公司实现营业收入 256,513.37 万元，较上年同期增长 12.94%，营业利润 60,987.79 万元，较上年同期增长 35.00%；利润总额 60,420.80 万元，较上年同期增长 23.41%；归属上市公司股东的净利润 49,406.37 万元，较上年同期增长 16.81%；扣除非经常性损益后净利润 43,986.85 万元，较上年同期增长 20.66%。现就 2017 年度财务决算进行简要分析：

一、 公司采用的主要会计政策、会计估计和合并会计报表的编制方法

（一） 财务报表的编制基础

公司财务报表按照财政部颁布的企业会计准则及其应用指南、解释及其他有关规定（统称“企业会计准则”）编制。此外，公司还按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号—财务报告的一般规定》（2014 年修订）披露有关财务信息。

公司财务报表以持续经营为基础列报。

公司会计核算以权责发生制为基础。除某些金融工具外，公司财务报表均以历史成本为计量基础。资产如果发生减值，则按照相关规定计提相应的减值准备。

（二） 遵循企业会计准则的声明

公司财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了本公司 2017 年 12 月 31 日的合并及公司财务状况以及 2017 年度的合并及公司经营成果和合并及公司现金流量等有关信息。

（三） 会计期间

公司会计年度自公历 1 月 1 日起至 12 月 31 日止。

（四）记账本位币

公司以人民币为记账本位币。公司之境外子公司根据其经营所处的主要经济环境中的货币确定港币为其记账本位币。公司编制财务报表时所采用的货币为人民币。

（五）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

1、同一控制下的企业合并

对于同一控制下的企业合并，合并方在合并中取得的被合并方的资产、负债，除因会计政策不同而进行的调整以外，按合并日被合并方在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。合并对价的账面价值与合并中取得的净资产账面价值的差额调整资本公积，资本公积不足冲减的，调整留存收益。

通过多次交易分步实现同一控制下的企业合并，在个别财务报表中，以合并日持股比例计算的合并日应享有被合并方净资产在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为该项投资的初始投资成本；初始投资成本与合并前持有投资的账面价值加上合并日新支付对价的账面价值之和的差额，调整资本公积，资本公积不足冲减的，调整留存收益。

在合并财务报表中，合并方在合并中取得的被合并方的资产、负债，除因会计政策不同而进行的调整以外，按合并日在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量；合并前持有投资的账面价值加上合并日新支付对价的账面价值之和，与合并中取得的净资产账面价值的差额，调整资本公积，资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并方在取得被合并方控制权之前持有的长期股权投资，在取得原股权之日与合并方与被合并方同处于同一方最终控制之日孰晚日起至合并日之间已确认有关损益、其他综合收益和其他所有者权益变动，应分别冲减比较报表期间的年初留存收益或当期损益。

2、非同一控制下的企业合并

对于非同一控制下的企业合并，合并成本为购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。在购买日，取得的被购买方的资产、负债及或有负债按公允价值确认。

对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉，按成本扣除累计减值准备进行后续计量；对合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，经复核后计入当期损益。

通过多次交易分步实现非同一控制下的企业合并，在个别财务报表中，以购买日之前所持

被购买方的股权投资的账面价值与购买日新增投资成本之和，作为该项投资的初始投资成本。购买日之前持有的股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，购买日对这部分其他综合收益不作处理，在处置该项投资时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理；因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，在处置该项投资时转入处置期间的当期损益。购买日之前持有的股权投资采用公允价值计量的，原计入其他综合收益的累计公允价值变动在改按成本法核算时转入当期损益

在合并财务报表中，合并成本为购买日支付的对价与购买日之前已经持有的被购买方的股权在购买日的公允价值之和。对于购买日之前已经持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值之间的差额计入当期收益；购买日之前已经持有的被购买方的股权涉及其他综合收益、其他所有者权益变动转为购买日当期收益，由于被投资方重新计量设定收益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

3、企业合并中有关交易费用的处理

为进行企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用，于发生时计入当期损益。作为合并对价发行的权益性证券或债务性证券的交易费用，计入权益性证券或债务性证券的初始确认金额。

（六）合并财务报表的编制方法

1、合并范围

合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定。控制，是指本公司拥有对被投资单位的权力，通过参与被投资单位的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资单位的权力影响其回报额。子公司，是指被本公司控制的主体（含企业、被投资单位中可分割的部分、结构化主体等）。

2、合并财务报表的编制方法

合并财务报表以本公司和子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，由本公司编制。在编制合并财务报表时，本公司和子公司的会计政策和会计期间要求保持一致，公司间的重大交易和往来余额予以抵销。

在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司以及业务，视同该子公司以及业务自同受最终控制方控制之日起纳入本公司的合并范围，将其自同受最终控制方控制之日起的经营成果、现金流量分别纳入合并利润表、合并现金流量表中。

在报告期内因非同一控制下企业合并增加的子公司以及业务,将该子公司以及业务自购买日至报告年末的收入、费用、利润纳入合并利润表,将其现金流量纳入合并现金流量表。

子公司的股东权益中不属于本公司所拥有的部分,作为少数股东权益在合并资产负债表中股东权益项下单独列示;子公司当期净损益中属于少数股东权益的份额,在合并利润表中净利润项目下以“少数股东损益”项目列示。少数股东分担的子公司的亏损超过了少数股东在该子公司年初所有者权益中所享有的份额,其余额仍冲减少数股东权益。

3、购买子公司少数股东股权

因购买少数股权新取得的长期股权投资成本与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额,以及在不丧失控制权的情况下因部分处置对子公司的股权投资而取得的处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额,均调整合并资产负债表中的资本公积,资本公积不足冲减的,调整留存收益。

4、丧失子公司控制权的处理

因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制权的,剩余股权按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量;处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和,减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产账面价值的份额与商誉之和,形成的差额计入丧失控制权当期的投资收益。

与原有子公司的股权投资相关的其他综合收益等,在丧失控制权时转入当期损益,由于被投资方重新计量设定收益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

5、分步处置股权直至丧失控制权的处理

通过多次交易分步处置股权直至丧失控制权的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况的,本公司将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理:

- ①这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的;
- ②这些交易整体才能达成一项完整的商业结果;
- ③一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生;
- ④一项交易单独看是不经济的,但是和其他交易一并考虑时是经济的。

在个别财务报表中,分步处置股权直至丧失控制权的各项交易不属于“一揽子交易”的,结转每一次处置股权相对应的长期股权投资的账面价值,所得价款与处置长期股权投资账面价值之间的差额计入当期投资收益;属于“一揽子交易”的,在丧失控制权之前每一次处置

价款与所处置的股权对应的长期股权投资账面价值之间的差额，先确认为其他综合收益，到丧失控制权时再一并转入丧失控制权的当期损益。

在合并财务报表中，分步处置股权直至丧失控制权时，剩余股权的计量以及有关处置股权损益的核算比照前述“丧失子公司控制权的处理”。在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司自购买日开始持续计算的净资产账面价值份额之间的差额，分别进行如下处理：

①属于“一揽子交易”的，确认为其他综合收益。在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

②不属于“一揽子交易”的，作为权益性交易计入资本公积。在丧失控制权时不得转入丧失控制权当期的损益。

二、2017 年度财务决算状况

2017 年公司合并总资产 641,273.51 万元，全年完成营业收入 256,513.37 万元，利润总额 60,420.80 万元，归属于母公司所有者的净利润 49,406.37 万元。

（一）资产、负债状况

资产负债简表

单位:万元 币种:人民币

项目	合并			母公司		
	期末余额	期初余额	增减比例	期末余额	期初余额	增减比例
货币资金	37,685.53	42,628.68	-11.60%	14,001.32	16,356.77	-14.40%
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	57.30	97.49	-41.23%	0.00	14.87	-100.00%
应收票据	16,703.04	15,191.30	9.95%	16,703.04	15,191.30	9.95%
应收账款	14,975.64	15,184.50	-1.38%	12,578.14	15,732.69	-20.05%
预付款项	2,748.87	2,254.64	21.92%	1,445.95	1,418.61	1.93%
其他应收款	1,595.65	1,880.50	-15.15%	125,024.90	102,183.37	22.35%
存货	73,895.33	73,648.85	0.33%	72,236.45	75,337.42	-4.12%
一年内到期的非流动资产	6,436.35	28,444.36	-77.37%	0.00	20,000.00	-100.00%
其他流动资产	128,650.20	137,375.59	-6.35%	32,062.09	35,172.70	-8.84%
可供出售金融资产	222,242.13	98,686.78	125.20%	0.00	0.00	不适用
长期股权投资	29,394.58	26,111.70	12.57%	201,298.60	203,332.27	-1.00%
投资性房地产	39,682.22	37,529.42	5.74%	26,218.62	24,527.04	6.90%
固定资产	43,378.57	50,384.55	-13.91%	19,762.56	23,266.13	-15.06%
在建工程	408.84	396.46	3.12%	169.87	130.00	30.67%

项目	合并			母公司		
	期末余额	期初余额	增减比例	期末余额	期初余额	增减比例
无形资产	11,922.78	12,604.49	-5.41%	5,672.98	6,128.21	-7.43%
短期借款	0.00	0.00	不适用	0.00	0.00	不适用
应付票据	22,481.00	20,719.47	8.50%	22,641.00	20,979.47	7.92%
应付账款	31,157.96	33,508.35	-7.01%	45,071.31	46,068.77	-2.17%
预收款项	10,832.11	12,874.73	-15.87%	13,005.29	11,481.07	13.28%
应付职工薪酬	9,728.55	7,849.57	23.94%	8,077.23	6,514.03	24.00%
应交税费	6,936.29	4,943.40	40.31%	5,016.93	3,021.60	66.04%
其他应付款	5,307.92	4,529.47	17.19%	17,869.75	23,527.62	-24.05%
应付债券	19,931.62	19,895.69	0.18%	19,931.62	19,895.69	0.18%
未分配利润	88,220.72	96,278.07	-8.37%	59,250.84	69,989.68	-15.34%
归属于母公司所有者权益合计	533,004.22	445,755.15	19.57%	402,965.46	413,704.30	-2.60%

(二) 损益状况

损益简表

单位:万元 币种:人民币

项目	合并			母公司		
	本期发生额	上期发生额	增减比例	本期发生额	上期发生额	增减比例
营业总收入	256,513.37	227,132.85	12.94%	228,219.20	205,197.01	11.22%
营业成本	109,244.25	97,988.05	11.49%	117,285.55	106,791.17	9.83%
销售费用	69,428.89	63,495.38	9.34%	54,518.44	52,397.44	4.05%
管理费用	18,245.30	19,650.42	-7.15%	12,978.53	14,294.98	-9.21%
财务费用	832.45	-621.06	-234.04%	629.14	-748.52	-184.05%
资产减值损失	7,834.05	7,423.18	5.54%	9,290.33	8,755.70	6.11%
投资收益	11,199.06	9,273.98	20.76%	23,820.64	25,961.10	-8.24%
营业利润	60,987.79	45,176.17	35.00%	55,496.28	47,835.82	16.01%
利润总额	60,420.80	48,960.37	23.41%	54,976.78	48,066.41	14.38%
归属于母公司所有者的净利润	49,406.37	42,294.91	16.81%	46,724.88	43,976.82	6.25%

(三) 现金流量状况

现金流量简表

单位:万元 币种:人民币

项目	合并			母公司		
	本年	上年	增减金额	本年	上年	增减金额
经营活动产生的现金流量净	49,642.10	44,726.22	4,915.88	14,680.39	-16,565.41	31,245.80

项目	合并			母公司		
	本年	上年	增减金额	本年	上年	增减金额
额						
投资活动产生的现金流量净额	4,752.90	-43,319.24	48,072.14	41,167.87	22,125.32	19,042.55
筹资活动产生的现金流量净额	-59,253.21	-35,614.86	-23,638.35	-59,253.21	-32,769.06	-26,484.15
现金及现金等价物净增加额	-6,179.25	-32,774.49	26,595.24	-3,404.95	-27,209.14	23,804.19

（四） 主要财务指标分析

主要财务指标表

主要财务指标	2017年	2016年	本期比上年同期增减 (%)	2015年
基本每股收益（元 / 股）	0.86	0.74	16.22	0.70
稀释每股收益（元 / 股）	0.86	0.74	16.22	0.70
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元 / 股）	0.77	0.62	22.22	0.75
加权平均净资产收益率（%）	10.20	9.73	增加0.47个百分点	9.37
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	9.08	8.22	增加0.69个百分点	10.01

2017 年公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润、每股收益指标较 2016 年均有所上升，主要系：①自 2016 年第四季度开始，男装行业及服装零售消费整体持续回暖，带动公司业绩整体增长；②公司实施渠道优化升级战略，“关小开大”、“关亏促盈” JOEONE 品牌店效及单店平均面积均得到较大提升；③公司多品牌策略持续落地，其中子品牌 FUN 业绩显著增长。

2016 年公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润、每股收益指标较 2015 年略微上升，主要系：①2016 年第四季度男装行业及服装零售消费开始整体回暖，公司零售运营标准在终端进一步落地，公司第四季度的销售收入较去年同期有较大增长，第四季度业绩有所回升；②公司的投资性收益及收到的政府补助有所增加。

三、 财务报表科目变动分析

（一） 利润表及现金流量表相关科目变动分析

利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:万元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	256,513.37	227,132.85	12.94
营业成本	109,244.25	97,988.05	11.49
销售费用	69,428.89	63,495.38	9.34
管理费用	18,245.3	19,650.42	-7.15
财务费用	832.45	-621.06	不适用
经营活动产生的现金流量净额	49,642.10	44,726.22	10.99
投资活动产生的现金流量净额	4,752.90	-43,319.24	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	-59,253.21	-35,614.86	不适用
研发支出	2,357.63	2,643.79	-10.82
所得税费用	11,183.37	6,800.38	64.45

财务费用本年较上年同期增加1,453.51万元，主要是报告期内利息收入减少所致。

投资活动产生的现金流量净额增加48,072.14万元，主要是报告期内投资理财减少导致现金流净额增加。

筹资活动产生的现金流量净额减少 23,638.35 万元，主要是报告期内向全体股东分配现金股利增加所致。

所得税费用本年较上年同期增加 4,382.99 万元，增幅 64.45%，主要是报告期内收入及利润总额增加，以及上年同期因国家税收政策变化调减相应所得税费用所致。

(二) 资产负债表相关项目变动分析

资产负债表相关项目变动分析表

单位:万元 币种:人民币

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例 (%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例 (%)	本期期末金额较上期期末变动比例 (%)
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	57.30	0.01	97.49	0.02	-41.23
应收利息	486.50	0.08	373.44	0.07	30.27
一年内到期的非流动资产	6,436.35	1.00	28,444.36	5.15	-77.37
可供出售金融资产	222,242.13	34.66	98,686.78	17.88	125.20
长期待摊费用	4,859.79	0.76	2,922.25	0.53	66.30

应交税费	6,936.29	1.08	4,943.40	0.90	40.31
------	----------	------	----------	------	-------

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产年末较年初减少 40.19 万元，减幅 41.23%，主要是报告期内远期结售汇合同到期所致；

应收利息年末较年初增加 113.06 万元，增幅 30.27%，主要是报告期债券投资增加导致应收债券利息增加；

一年内到期的非流动资产年末较年初减少 22,008.01 万元，减幅 77.37%，主要是报告期内一年内到期的可供出售金融资产到期赎回所致；

可供出售金融资产年末较年初增加 123,555.35 万元，增幅 125.20%，主要是报告期内公司持有的财通证券股份发行上市，导致其公允价值上升；

长期待摊费用年末较年初增加 1,937.54 万元，增幅 66.30%，主要是报告期内为改善员工生产办公环境所产生的装修费及终端店铺整改装修费增加所致；

应交税费年末较年初增加 1,992.89 万元，增幅 40.31%，主要是报告期内收入及利润较上年增加导致应交所得税及应交增值税增加。

以上是公司 2017 年度财务决算报告，请各位股东审议。

九牧王股份有限公司董事会

二〇一八年五月十日

文件五：

**九牧王股份有限公司
关于 2017 年度利润分配的预案**

各位股东：

经致同会计师事务所（特殊普通合伙）审计，九牧王股份有限公司 2017 年度母公司会计报表净利润 467,248,787.48 元，加年初未分配利润结余 699,896,794.97 元，扣除 2017 年度实施 2016 年度利润分配方案减少数 574,637,150.00 元，本年度累计可供分配利润为 592,508,432.45 元。

本次利润分配预案：公司拟以 2017 年 12 月 31 日总股本 574,637,150 股为基数，每 10 股派发现金股利 10.00 元（含税），本次实际分配的利润共计 574,637,150.00 元，剩余未分配利润 17,871,282.45 元，结转以后年度分配。

请各位股东审议。

九牧王股份有限公司董事会

二〇一八年五月十日

文件六：

九牧王股份有限公司 关于 2018 年续聘会计师事务所的议案

各位股东：

在 2017 年度审计过程中，致同会计师事务所（特殊普通合伙）针对公司年度审计工作制定了详细的审计工作计划，并提前进行了预审，按时完成了年报及内部控制审计工作。公司审计委员会认为致同会计师事务所（特殊普通合伙）在 2017 年度审计服务过程中，遵循执业准则，勤勉工作，出具的审计报告能充分反映公司 2017 年的财务状况及经营成果，出具的审计结果符合公司的实际情况。同时也对公司经营管理过程中存在的问题提出了中肯的建议，为公司规范运营提供了专业的支持。

鉴于致同会计师事务所（特殊普通合伙）在审计过程中能够恪尽职守，遵循独立、客观、公正的职业准则，且对公司业务流程等比较了解，为了保障 2018 年审计工作的连续性，建议：

1、继续聘请致同会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2018 年年度审计机构，聘期为一年，收费标准授权经营管理层与致同会计师事务所（特殊普通合伙）协商；

2、继续聘请致同会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2018 年度内部控制的审计机构，聘期为一年，收费标准授权经营管理层与致同会计师事务所（特殊普通合伙）协商。

请各位股东审议。

九牧王股份有限公司董事会

二〇一八年五月十日

文件七：

九牧王股份有限公司

关于授权董事长、总经理办理银行授信申请的议案

各位股东：

公司在多年的经营中，树立了良好的企业信用，与银行建立了长期紧密的合作关系。根据公司生产运营需要，公司拟与各金融机构签署总额不超过30亿元的银行授信协议，并授权董事长或总经理办理该授权额度项下的各类金融机构业务具体叙作事项，包括申请及签署相关合同及文件。本项授权自股东大会审议通过之日起1年内有效；董事长、总经理应就授信额度的使用情况及时向董事会汇报。

请各位股东审议。

九牧王股份有限公司董事会

二〇一八年五月十日

文件八：

九牧王股份有限公司

关于董事 2017 年度薪酬的议案

各位股东：

公司董事会薪酬与考核委员会在公司人力资源管理部门的协助下，对公司董事 2017 年度工作进行考核。根据考核，公司董事 2017 年度薪酬如下：

姓名	职务	报告期内从公司领取的报酬总额 (万元)(税前)
林聪颖	董事长	50.11
陈金盾	副董事长	31.56
陈加芽	董事总经理	44.91
陈加贫	董事副总经理	39.06
林沧捷	董事副总经理	45.31
张景淳	董事副总经理	60.76
合计	/	271.71

注：上表董事薪酬含非独立董事的津贴为每人 1.2 万元/年。

2010 年 3 月 22 日，公司创立大会审议批准了《关于九牧王股份有限公司董事、监事津贴标准的规定》，公司每年向每位董事（不含独立董事）支付 1.2 万元（税前）的津贴，向每位独立董事支付 8 万元（税前）的津贴。董事津贴标准本年度未做调整。

请各位股东审议。

九牧王股份有限公司董事会

二〇一八年五月十日