

公司代码：603839

公司简称：安正时尚

安正时尚集团股份有限公司
2018 年半年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 5 经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
无

二 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	安正时尚	603839	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	谭才年	杜元佳
电话	0573-87268790	0573-87268790
办公地址	海宁市海宁经济开发区谷水路298号	海宁市海宁经济开发区谷水路298号
电子信箱	info@anzhenggroup.com	info@anzhenggroup.com

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币			
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	3,109,349,361.52	3,151,765,187.72	-1.35
归属于上市公司股东的净资产	2,613,107,777.13	2,571,743,833.97	1.61
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-43,374,302.96	75,276,734.76	-157.62

营业收入	752,134,113.62	625,076,233.51	20.33
归属于上市公司股东的净利润	162,497,643.98	129,414,458.06	25.56
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	126,252,164.33	124,647,591.52	1.29
加权平均净资产收益率(%)	6.18	6.18	增加0.00个百分点
基本每股收益(元/股)	0.41	0.36	13.89
稀释每股收益(元/股)	0.41	0.36	13.89

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)	18,862
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	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	质押或冻结的股份数量	
郑安政	境内自然人	37.36	151,165,218	149,940,000	质押	45,724,000
陈克川	境内自然人	14.53	58,800,000	58,800,000	质押	33,663,000
郑安坤	境内自然人	10.9	44,100,000	44,100,000	质押	26,642,000
郑安杰	境内自然人	6.68	27,048,000	27,048,000	无	
郑秀萍	境内自然人	3.63	14,700,000	14,700,000	无	
JPMORGAN CHASE BANK, NATIONAL ASSOCIATION	境外法人	2.61	10,577,110		未知	
交通银行股份有限公司—汇丰晋信双核策略混合型证券投资基金	其他	1.5	6,083,504		未知	
中国银行股份有限公司—上投摩根核心成长股票型证券投资基金	其他	1.11	4,510,898		未知	
中国工商银行股份有限公司—广发多策略灵活配置	其他	0.73	2,939,463		未知	

混合型证券投资基金						
中国建设银行—上投摩根阿尔法股票型证券投资基金	其他	0.67	2,730,288		未知	
上述股东关联关系或一致行动的说明		郑安坤、郑安杰、陈克川、郑秀萍系公司控股股东、实际控制人郑安政的亲属。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		无				

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

☐适用 ☒不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

☐适用 ☒不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

☐适用 ☒不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

报告期内，公司实现营业收入 75,213 万元，较上年同期增加 20.33%；归属于上市公司股东的净利润 16,250 万元，较上年同期增加 25.56%(已扣除限制性股票激励成本)。公司上半年利润增加的主要得益于品牌门店数量稳健增长与渠道质量优化，品牌推广力度提升，全渠道融合，以及线上销售较大幅度的增长等因素。主要体现在以下几个方面：

（一）逐步实施国际化战略

随着国家进一步实施改革开放，品牌的国际化竞争趋势日益明显，为顺应国际化发展的需要，公司加快了国际化的步伐，将逐步实现“人才国际化、研发国际化、产品国际化、品牌国际化”。公司于 2018 年 2 月参加米兰时装周，在米兰大皇宫发布了玖姿 2018 秋冬新品，迈出了品牌国际化的第一步；2018 年 4 月聘请日本著名设计师久保嘉男先生担任安正男装创意总监；聘请法国 Francoise Onillon 女士担任公司艺术总监，将公司旗下五大线下品牌终端形象做了国际化升级；公司还将进一步引进国际化人才，并建立国际研发设计中心。

（二）加强三大品牌转型升级

2018 年上半年，经过洞察、研究新的潮流趋势和消费者的需求，公司对旗下三大品牌分别做了系统的转型升级。安正男装将更好的融合中西方文化，建立更加国际化的形象，产品将更加年轻时尚，细分为两大系列：时尚商务和时尚休闲；摩萨克品牌风格将更为时尚休闲，通过多元化的商品，为消费者提供更个性化、时尚化的穿搭；面对越来越多的互联网年轻消费者对品质的追求，安娜蔻品牌重新定义了核心客群，将品牌的核心客群调整为 20-30 岁的互联网中高端消费者，让她们能享受到国内中高端女装品牌的品质和性价比。

（三）大力提升品牌力

公司玖姿品牌除在意大利米兰时装周举行 2018 秋冬新品发布会之外，为进一步提升品牌影响力，2018 年 5 月，公司聘请了著名影视明星刘涛担任玖姿的首位品牌形象代言人。此外，安正男

装聘请久保嘉男为品牌创意总监后，在上海外滩举行了“璀璨之夜色”品牌升级主题推广活动，安正男装 2018 年秋冬款运用拉链、织带、拼贴、重组的手法，用分割剪裁的设计，打破常规的轮廓与版型，创造都市男性新的穿着体验。

FIONA CHEN 斐娜晨在上海举行了 2018 秋冬新品发布会，主张自我意识外露的服装理念，运用独立自主的服装语言，融合当代艺术，将童年元素大胆运用到 2018 秋冬时装，通过儿时的回忆，传达品牌玩趣，颠覆传统的时尚态度，更希望每一位品牌粉丝都能保持童心，永远活的年轻洒脱，个性时尚。

同时，加大了在时尚刊物、网站、微信微博等各类新媒体的推广，尝试包括影视剧植入、线下沙龙、小型服装艺术展等推广活动，传播品牌文化，提升品牌影响力。

（四）加快线上线下融合

报告期内，在增加线下渠道开店数量与质量优化的基础上，加强了线上线下的有效融合，电商平台在原有销售折扣商品的基础上，加大当季新品在网上推广与更新的及时性，实现了正价新品线上线下同款同价，同步上市销售，让消费者可以多渠道同步体验品牌当季新品，逐步培养了消费者在线上购买公司品牌新品的消费习惯，拓展了品牌在线上的销售空间，提升了品牌运营效率。特别是玖姿品牌在货品流转上进行创新，实现了货品在所有渠道之间无缝流转，极大得推动线上线下的销售。

（五）加大员工的培养与发展

公司在迅速发展过程中，加大了人才的引进，除聘请国外著名的创意、艺术、设计人才之外，对管理、营销人才进行了适当的引进，以满足公司快速发展所需。此外，公司也加强了员工的内部培养，建立了覆盖管培生、新员工、中层干部、高管的立体化培养体系。创建线上 E-learning 安正学堂、线下安正大讲堂，多渠道满足员工的学习需求，创造员工自我提升的平台与机会。同时，公司进一步完善公司的人力资源制度体系，提供适合不同人才需求的发展机制与激励，实现公司与员工的共赢。

（六）加强“两化融合”，提升科学管理水平

公司在信息化方面不断增加投入，提升信息化在生产制造、仓储物流中的智能化，从过去以“人工为主”转变为“以自动化为主，人工为辅”的模式，效率提升显著；在企业管理上也不断完善与提高，自行开发了“终端零售单店利润管理平台”，实现了以终端店铺为单位，实时反映销售、毛利及库存情况，按期计算店铺经营利润，将终端店铺由销售单位转变为经营单位，有力地提升了公司的管理效率，提高了公司的效益；通过了工信部组织的《两化融合管理体系》评定并获得证书，再次荣登 2017 年中国服装百强榜且销售收入位于第 68 位、利润总额第 33 位、利润率第 9 位。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

☐适用 ☒不适用

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

☐适用 ☒不适用