

公司代码：600774

公司简称：汉商集团

武汉市汉商集团股份有限公司
2018 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 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 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事长	阎志	因公出差	张宪华
董事	吴奇凌	因公出差	方黎

- 4 中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

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

经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）的众环审字（2019）011264 号《审计报告》，对公司 2018 年度的经营业绩及财务状况进行了审计验证，公司 2018 年度净利润 19,566,568.13 元，加上年初未分配利润 142,897,178.17 元，减去提取盈余公积金 1,768,166.00 元，可供股东分配的利润为 160,695,580.30 元。经研究 2018 年度拟以总股本 226,948,002 股为基数，按每 10 股派发现金红利 0.3 元（含税），共计分配 6,808,440.06 元。本次分配后剩余未分配利润 153,887,140.24 元滚存入下年度可供股东分配利润。

2018 年度不以资本公积转增股本。

二 公司基本情况

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	汉商集团	600774	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	方黎（代行）	曾宪钢
办公地址	湖北省武汉市汉阳大道134号	湖北省武汉市汉阳大道134号
电话	027-84774966	027-84843197
电子信箱	hsjt600774@126.com	hshsd@126.com

2 报告期公司主要业务简介

1、报告期内，公司所从事的主要业务及经营模式

公司及子公司所从事的主要业务是零售、会展、商业地产，零售主营业态有百货商场、购物中心和专业店，经营模式是联营+租赁+品牌代理。

2、报告期内，行业情况说明

据中华全国商业信息中心的统计，2018 年全国商品零售额实现 33.83 万亿元，较上年增长 8.9%，其中网上实物商品零售额实现 7.02 万亿元，较上年增长 25.4%，呈现出线上销售增速快于线下销售的特点。全国百家重点大型零售企业零售额的增速相比同期放缓了 2.1 个百分点，竞争格局进一步显现。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2018年	2017年	本年比上年 增减(%)	2016年
总资产	1,722,938,546.07	1,705,039,347.43	1.05	1,715,393,877.11
营业收入	1,081,680,505.34	1,012,370,527.00	6.85	949,197,442.21
归属于上市公司股东的净利润	19,566,568.13	16,466,700.23	18.83	11,643,651.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,962,567.71	12,561,854.00	-60.49	-1,012,368.70
归属于上市公司股东的净资产	597,892,713.73	583,563,407.18	2.46	574,256,585.93
经营活动产生的现金流量净额	110,082,106.41	120,239,394.09	-8.45	106,052,221.98
基本每股收益（元/股）	0.0862	0.0943	-8.59	0.0667
稀释每股收益（元/股）	0.0862	0.0943	-8.59	0.0667
加权平均净资产收益率（%）	3.31	2.84	增加0.47个百分点	2.04

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	296,654,070.77	249,634,577.95	228,932,074.20	306,459,782.42
归属于上市公司股东的净利润	8,108,285.13	2,226,838.32	691,213.10	8,540,231.61
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	8,133,339.76	2,202,448.62	768,038.10	-6,141,258.73
经营活动产生的现金流量净额	12,379,987.53	4,632,622.99	50,412,628.60	42,656,867.25

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

☐适用 ☒不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

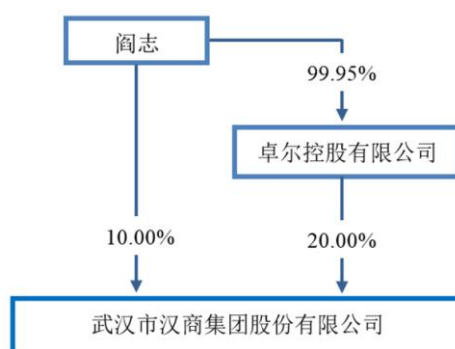
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					8,707		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					8,626		
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有限售条 件的股份数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股 份 状 态	数 量	
武汉市汉阳区国有资产 监督管理办公室	27,072,170	79,444,603	35.01		托 管	8,738,800	国有法人
卓尔控股有限公司	10,474,522	45,389,595	20		质 押	45,389,594	境内非国 有法人
阎志	5,237,242	22,694,715	10		质 押	22,694,714	境内自然 人
毛振东	9,100,000	9,100,000	4.01		无	0	境内自然 人

刘艳玲	-1,209,700	4,846,791	2.14		无	0	境内自然人
陈作涛	4,550,000	4,550,000	2		无	0	境内自然人
武汉市君悦达酒店管理有限公司	986,155	4,273,338	1.88		无	0	境内非国有法人
赵清任	2,567,445	2,567,445	1.13		无	0	境内自然人
武汉君友置业投资管理有限公司	502,347	2,176,836	0.96		无	0	境内非国有法人
武汉致远市政建设工程有限公司	-288,733	1,730,846	0.76		无	0	境内非国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	卓尔控股有限公司和阎志为一致行动人						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明							

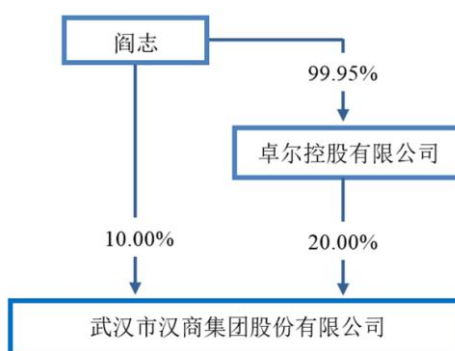
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

☒适用 ☐不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

☒适用 ☐不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

☐适用 ☒不适用

5 公司债券情况

☐适用 ☒不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

全年实现营业收入 10.82 亿元，归属于母公司普通股股东的合并净利润 1956.66 万元。同比分别增长 6.92%、18.83%。

（一）零售业展现新活力。三大购物中心紧随消费需求变化，根据各自目标市场，抓住顾客这一核心，精益求精提品质。

1、21 世纪购物中心效益品质再升级。

一是“购”的优势更突出。鞋包化妆数码休闲公司潜心调布局，新辟的精品街，以特色商品成功导流；化妆、鞋包、数码、床品板块提形象、招名商，营造出布局清晰、特色鲜明的购物中心新客厅。女服休闲运动装公司再添“玖姿”等近 40 个新品，进一步巩固商圈引领地位，扛起了创效大旗。男服黄金家居公司一手抓男装大牌大店引进，一手抓“今华定制”“东作云”自营品牌个性化经营，以内容赢效益。儿童餐饮运动公司玩转体验业态，围绕童购、童玩理顺动线、充实品牌，亲子消费势头强劲，餐饮板块又有实力商家加盟。

二是“销”的举措更有效。深度挖掘假日经济，节假日、双休销售占到了全年销售的 56.56%。女服休闲运动装公司抓“特卖”，创销近千万元。男服黄金家居公司盯“大牌”，“劲霸”“周大福”等销售领跑商圈。鞋包化妆数码休闲公司推“新款”，围绕新款做足创效文章。儿童餐饮运动公司强“体验”，儿童小剧场拉动整体大营销。

三是“业态”的功能更完善。“简食街”二期开张，与一期互为联通，各类人气小餐饮组成王家湾新的美食地标。“冰雪奇园”针对不同客群精准营销，锁定年轻小家庭和时尚潮人。以都市田园为主题，四楼休闲平台的打造即将成为购物中心又一独特风景。

2、银座购物中心老字号焕发新生机。

一是着眼品质升级。女装公司推陈出新，在引进 16 个新品的基础上，对原有经营品牌全面调整升级。男装公司对“九牧王”等创效大牌及儿童卖场重装升级，新进的“椰岛美容”丰富了经营品类。综合公司分区域优化品牌结构，利用生活馆、美容馆，轻食餐饮等休闲业态，带活边厅冷角。知音站台公司引进“汉为击剑”等特色项目。

二是着力扩销增效。全年 30 场整体营销频率高、力度大、效果好。线上线下同时发力引客进店，成功实现区外流量的突破。

三是着手高效管理。全面推进大银座模式，将银座置业纳入一体化管理，统一对外形象、管理标准，加强客流互动、资源共享，共赢共荣。

3、武展购物中心销售利润创新高。

一是 B1 层全面提档。削减同质化商品，加大时尚品牌引进力度，吸引年轻客群；居家生活馆、时尚鞋类馆、商务男装集合店相继亮相。

二是 B2 层成功盘活。采用全新流行元素打造出占地 6000 平米的一站式儿童专营市场，涵盖童装、童鞋、童玩、童游等多个板块，成为新的效益增长点。

三是特卖优势持续放大。全年 163 场品牌特卖，创销逾 2000 万元。

（二）会展业实现新跨越。

会展中心布局“两突破三升级”，走质量效益型发展之路。全年办展 102 场，承接会议活动 1300 场，举办广场活动 49 场，总展出天数、展出使用面积、展馆使用率继续保持国内领先水平，效益创开馆 18 年来最佳。

1、展览公司坐稳行业龙头。加大营销、服务力度，巩固与优质客户的战略合作关系，“华中图书交易会”“中国武汉国际电子商务博览会”等重量级例展悉数登场。其中“华中图书交易会”展出面积突破 2.5 万平米，收入过 100 万。采取有效措施缩短展览旺季布展周期，挤出宝贵档期加快办展频率。引进的“养老产业博览会”等 6 个新展，在展览档次、品质和收益上均达到较高

水准。承接的工程搭建业务收入同比增长 25%。

2、会议酒店公司多元营销增收。加强会议、住宿、餐饮等板块间的配套联动。以会带餐，以会带房，高质量服务赢得众多客户。全年大单业务收入近 450 万元。优化业态组合，引进“赫本酒吧”等新业态拉动“夜间经济”。“望鹤酒店”武展店实现客房入住率 62%的同时，大力开发婚宴市场；王家湾店灵活运用价格杠杆，承接房、会、餐业务，迅速打开经营新局。

3、综合公司深挖创效潜能。突出“武展广场——武汉室外活动首选”品牌价值，收入、利润实现两位数增长。注重广场活动品质，着力开发新客户、新项目，场地创效率和客户满意度不断提高。规范地下停车场运营，普及线上支付方式，科学引导车辆，停车收入同比增长 34.37%。

（三）综合业务有了新拓展。武汉婚纱照材城内外兼修提品质，经营由市场化向购物中心化转变。改造升级后的一楼，形成名品相机、影楼用品、相框相册三大分区，动线清晰明朗，中庭大气通透，展现出高端气质。各个自营品牌蓬勃发展，创新项目、适销商品、定制服务深受顾客青睐。

（四）发展项目迈出新步伐。一是借力东湖高新技术开发区新城建设，积极协调相关部门，寻找进入时机，力争实现三镇布局。二是 21 世纪购物中心东扩南连，在完成与宜昌、松宜汉办资产置换的基础上，拆除松宜汉办分隔墙，为下步东扩创造了条件；南连做好前期准备，已列入汉阳区重点项目。三是杨泗港华丽转身，旧貌换新颜，招商工作稳步推进。四是咸宁温泉山庄存量资产有效盘活，部分别墅楼及餐厅恢复接待功能。

（五）专业管理取得新成果。全方位助力经营发展需要，后勤管理的专业化水平进一步提升。集团公司蝉联省级文明单位，胜利实现第三十个安全无事故年。

2 导致暂停上市的原因

☐适用 ☒不适用

3 面临终止上市的情况和原因

☐适用 ☒不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

☐适用 ☒不适用

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

☐适用 ☒不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

☒适用 ☐不适用

截至报告期末，纳入合并财务报表范围的子公司共计 10 家，详见本附注（九）1 所述。

本报告期合并财务报表范围变化情况详见本附注（八）所述。