

公司代码：600738

公司简称：丽尚国潮



兰州丽尚国潮实业集团股份有限公司

2022 年年度报告摘要

第一节 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 www.sse.com.cn 网站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性、准确性、完整性，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 天健会计师事务所（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 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计，公司 2022 年度实现归属于上市公司股东的净利润 86,311,769.00 元，年初留存的未分配利润 584,830,153.92 元，计提法定盈余公积 22,700,413.20 元，2022 年半年度分配现金股利 52,569,456.52 元。截至 2022 年 12 月 31 日，公司可供股东分配的利润为 595,872,053.20 元。结合公司经营发展实际需要，公司 2022 年度拟不派发现金红利、不送红股、不以资本公积金转增股本。

第二节 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 | 丽尚国潮 | 600738 | 兰州民百 |

| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 |
|----------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 姓名 | 黄爱美 | 刘姝君 |
| 办公地址 | 浙江省杭州市拱墅区吉如路88号 loft49创意产业园区2幢1单元 | 浙江省杭州市拱墅区吉如路88号 loft49创意产业园区2幢1单元 |
| 电话 | 0571-88230930 | 0571-88230930 |
| 电子信箱 | 600738@lsguochao.com | 600738@lsguochao.com |

2 报告期公司主要业务简介

（一）报告期内公司所属行业

根据国家统计局《国民经济行业分类》（2017 年修订）的定义，公司所属行业为“零售业”（52）中的“百货零售”（5211）。

（二）主要业务

本公司为商贸企业，主要经营业务为专业市场管理、商贸百货零售和新消费新零售业务。

1、专业市场管理

①专业市场管理业务

杭州环北位于杭州凤起路黄金商圈核心区，毗邻繁华的延安路和武林路服装产业聚集带，交通便利，人流集中，商业氛围浓郁，具备天然的“人+货+场”优势。市场主要经营时尚女装、品牌男装及丝绸产品，市场共有商位 2,321 间，是杭州地区大型的服装专业批发市场，客户主要分布在浙江、河南、安徽、江苏、山东、河北、湖南等省，覆盖国内知名二级服装批发市场及周边省份的大量采批客户，在行业拥有较高的知名度及美誉度。市场与全国几十家市场、商超、连锁、线上平台等保持了密切的合作关系，形成产业集群效应，已成为立足杭城、面向华东、辐射全国的专业服装采批市场。

南京环北坐落于南京市商业繁华地段夫子庙商圈，是集服装百货批发零售为一体的服装批发市场，拥有众多的省级代理服装品牌，服装批发为主零售为辅，采取和其他批发市场差异化经营的策略，具有独立的竞争优势，辐射至周边 3 小时经济圈。市场现有商户 1,200 余户，相关从业人员 3,000 多人。

专业市场业务采用商铺租赁的经营管理模式，与从事经营的商户签订商铺租赁合同，明确规定租赁期限、租金和经营用途等。商户自行办理国家要求的行业相关资质和营业执照，并独立自主开展经营活动，公司提供场地及物业运营管理、水电、市场环境管理等服务，并按合同约定收取物业费、广告费、管理费等。

②行业情况说明

专业市场的商品具有专门性，作为专门场所连接供需两头，汇集制造商、销售商和采购商，以产业集群为依托，主要包括商品交易、物流集散、信息集散和综合服务等功能。

今年以来，受国内外经济环境影响，行业整体处于低迷，专业市场运营难度不断攀升。国内专业市场通过创新定位、创新服务来提振商户信心，积极维稳，帮助商户修炼内功，开展了适度的、行之有效的数字化创新，部分市场将布局海外市场、拓展国际渠道作为市场成交额新的增长点，行业优质资源不断向创新能力更强、服务效率更高的各区域龙头市场集聚，推动专业市场树立新定位、实现新融合。

2022 年，行业重点市场商圈展现出更为强劲的发展态势；从区域看，东部地区是我国纺织服装专业市场行业的龙头地区和中流砥柱，东部地区区位优势显著，纺织服装专业市场两极分化程度继续加深。总体而言，我国服装批发行业专业市场经营基本面长期向好，发展韧劲好、潜力足、空间大，未来我国重点城市核心商圈商铺租金将呈平稳恢复态势，有望温和向上。

2、商贸百货零售业务

①百货零售及经营模式

公司商贸百货零售业务经营主体是兰州亚欧商厦。亚欧商厦地处兰州核心商圈，是集百货零售、餐饮娱乐、酒店休闲于一体的多业态综合性商场，经营精品超市、中高端名品百货、时尚特色的轻餐饮和商务酒店。亚欧商厦经营国际国内高端美妆、服饰、珠宝等品类。美妆品牌兰蔻、雅诗兰黛、SKII 等国际知名品牌均已入驻多年。珠宝首饰品牌周大福、老凤祥，鞋类品牌爱步、女装品牌 Song of Song、NEXY.CO 和男装品牌 C31 ROTC、路卡迪龙、萨巴蒂尼以及运动品牌 NIKE Kicks Lounge 等丰富了亚欧商厦的全品类经营。商厦打造了时尚小餐饮，已有“海底捞”、“星巴克”、“喜茶”等知名餐饮品牌和网红品牌。公司旗下亚欧大酒店是中高端商务与旅游酒店，拥有四星级

标准配置的各型客房 100 余间套。

商贸百货零售业务经营模式以联营为主，自营和租赁为辅的方式经营管理。

②行业情况说明

作为消费领域重要的组成部分，商贸百货零售对于促进经济增长、满足消费需求、推动产业升级等发挥着重要作用，同时也面临着许多新的机遇与挑战。我国零售市场规模持续扩大，尤其是线上零售呈现快速增长趋势，为消费者提供了更加便捷的购物环境和服务。随着消费者对品质、品牌和服务的要求不断提升，不同消费群体需求的多样化，行业面临巨大的市场服务压力和挑战。企业通过数字化转型，应用大数据、人工智能等新技术，提高行业的服务质量和效率，数字驱动的商业模式成为企业的重要竞争力。

2022 年，全国社会消费品零售总额 439,733 亿元，同比下降 0.2%，限额以上零售业单位中的百货店零售额同比上年下降 9.3%，在统计的零售业态中降幅最大。按消费类型统计，商品零售额 395,792 亿元，同比增长 0.5%；餐饮收入额 43,941 亿元，同比下降 6.3%。2022 年全国网上零售额 137,853 亿元，同比增长 4%。其中，实物商品网上零售额 119,642 亿元，同比增长 6.2%，占社会消费品零售总额的比重为 27.2%。（数据来源：国家统计局）。

公司零售百货主营地区甘肃省 2022 年全年全省社会消费品零售总额 3,922.2 亿元，比上年下降 2.8%。（数据来源：甘肃省统计局）。

3、新消费新零售业务

①新消费新零售业务

基于公司战略、未来业务发展规划，公司秉着“振兴国货、引领国潮”的理念，布局新消费新零售领域，借助线上线下相融合的方式进一步深耕零售业务，实现新业务快速发展。报告期内，管理层理顺结构，在保持传统主营业务平稳发展的同时，积极拓展新零售业务。

公司新零售业务包括境内及跨境电商业务，以一线欧美日韩大牌美妆产品、进口食品、母婴类、数码潮玩类、时尚轻奢等为市场切入点，通过零售、平台供货、平台代销及行业供货、品牌经销分销等方式，主攻得物、天猫国际、京东国际、小红书等品质渠道，境内电商业务经营模式还覆盖平台供货、网红店铺分销及线下商超。此外，公司还开展直播代运营、短视频制作等新媒体业务。

②行业情况说明

近年，跨境电商表现出强大的韧性。海关总署数字显示，2022 年我国跨境电商进出口总额 2.11 万亿元，同比增长 9.8%。其中，出口 1.55 万亿元，同比增长 11.7%，进口 0.56 万亿元，同比增长 4.9%。跨境电商行业市场空间较大，高质量、高端品牌产品的需求不断增长。2022 年 1 月，国家发布了《“十四五”现代流通体系建设规划》，明确促进跨境贸易多元化发展，鼓励跨境电商平台完善功能，提高商品跨境流通效率；国务院 2022 年 5 月印发的《关于推动外贸保稳提质的意见》中，专门提出了加强外贸企业生产经营保障，多地政府扶持跨境电商的政策随后陆续出台，国家进一步加大对跨境电商的支持力度，跨境电商优势和潜力有望进一步释放。

公司报告期与去年同期各经营模式数据比较：

单位：万元

| 业态 | 2022 年 | | | 2021 年 | | |
|--------|-----------|-----------|---------|-----------|----------|---------|
| | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 (%) | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 (%) |
| 专业市场管理 | 33,175.50 | 10,108.68 | 69.53 | 37,872.55 | 9,065.89 | 76.06 |

| | | | | | | |
|--------|-----------|-----------|-------|-----------|-----------|-------|
| 商贸百货零售 | 11,281.83 | 7,172.08 | 36.43 | 15,447.98 | 8,283.60 | 46.38 |
| 商品房业务 | 1,698.81 | 1,318.88 | 22.36 | 4,589.82 | 839.49 | 81.71 |
| 新零售业务 | 24,342.10 | 22,460.27 | 7.73 | 1,532.03 | 1,413.66 | 7.73 |
| 其他业务 | 5,143.90 | 36.16 | 99.30 | 4,824.29 | 113.30 | 97.65 |
| 合计 | 75,642.14 | 41,096.08 | 45.67 | 64,266.67 | 19,715.95 | 69.32 |

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

| | 2022年 | 2021年 | 本年比上年 增减(%) | 2020年 |
|--------------------------------|------------------|------------------|----------------|------------------|
| 总资产 | 3,659,755,735.26 | 3,514,469,249.67 | 4.13 | 3,345,214,270.34 |
| 归属于上市公司股东的 净资产 | 1,911,731,236.81 | 1,839,587,600.33 | 3.92 | 1,684,768,925.60 |
| 营业收入 | 756,421,397.53 | 642,666,671.65 | 17.70 | 599,328,578.47 |
| 归属于上市公司股东的 净利润 | 86,311,769.00 | 154,818,674.73 | -44.25 | 86,661,524.18 |
| 归属于上市公司股东的 扣除非经常性损益的净 利润 | 8,573,039.79 | 157,292,454.10 | -94.55 | 89,297,790.92 |
| 经营活动产生的现金流 量净额 | 183,110,939.41 | 192,097,305.48 | -4.68 | -109,593,465.93 |
| 加权平均净资产收益率 (%) | 4.60 | 8.79 | 减少4.19个 百分点 | 5.28 |
| 基本每股收益(元/股) | 0.11 | 0.21 | -47.62 | 0.11 |
| 稀释每股收益(元/股) | 0.11 | 0.20 | -45.00 | 0.11 |

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 | 219,970,984.00 | 212,257,769.06 | 192,699,596.78 | 131,493,047.69 |
| 归属于上市公司股东的 净利润 | 229,922,112.93 | -72,317,421.76 | -35,325,494.49 | -35,967,427.68 |
| 归属于上市公司股东的 扣除非经常性损益 后的净利润 | 26,766,931.30 | -12,360,144.65 | 11,717,141.04 | -17,550,887.90 |
| 经营活动产生的现金流 量净额 | -33,341,598.37 | -7,038,789.70 | 156,752,592.89 | 66,738,734.59 |

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

| 截至报告期末普通股股东总数（户） | | | | | 19,919 | | |
|---------------------------------|--|-------------|-----------|--------------------------|----------------|------------|----------|
| 年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户） | | | | | 19,687 | | |
| 截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户） | | | | | 0 | | |
| 年度报告披露日前上一月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 （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、标记或冻结 情况 | | 股东 性质 |
| | | | | | 股份 状态 | 数量 | |
| 红楼集团有限公司 | -106,009,100 | 174,685,708 | 22.94 | 43,310 | 质押 | 75,000,000 | 境内非国有法人 |
| 浙江元明控股有限公司 | 0 | 154,692,895 | 20.32 | 0 | 无 | 0 | 国有法人 |
| 洪一丹 | 0 | 41,512,375 | 5.45 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 左 玲 | 32,558,994 | 32,558,994 | 4.28 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 铸锋资产管理（北京）有限公司—铸锋鱼肠 9 号私募证券投资基金 | 26,073,600 | 26,073,600 | 3.42 | 0 | 无 | 0 | 未知 |
| 罗美华 | 11,340,979 | 11,340,979 | 1.49 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 朱宝良 | 0 | 10,378,093 | 1.36 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 兰州丽尚国潮实业集团股份有限公司—2022 年员工持股计划 | 10,343,000 | 10,343,000 | 1.36 | 0 | 无 | 0 | 其他 |
| 浙江启厚资产管理有限公司—启厚未来 3 号证券私募投资基金 | 9,685,146 | 9,685,146 | 1.27 | 0 | 无 | 0 | 未知 |
| 浙江启厚资产管理有限公司—启厚未来 4 号证券私募投资基金 | 9,567,300 | 9,567,300 | 1.26 | 0 | 无 | 0 | 未知 |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | 前十名股东及前十名无限售条件股东中洪一丹、朱宝良与红楼集团为一致行动人，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。 | | | | | | |
| 表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明 | 无 | | | | | | |

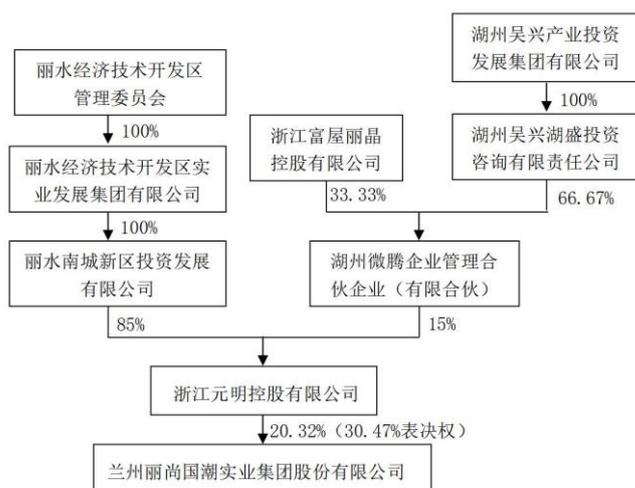
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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



截至 2023 年 4 月 3 日，公司控股股东元明控股之股东湖州微腾企业管理合伙企业(有限合伙)转让完成其持有的元明控股 15% 股权，丽水南投持有元明控股 100% 股权。

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

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2022 年，面对复杂多变的外部环境与大消费低迷行业周期，经营环境难料，困难重重，公司董事会与经营班子及全体员工克服多重不利因素，全面梳理公司资源，积极响应市场需求，激发消费活力，稳定经营秩序，加强制度建设，优化管理体系，紧抓管理效能；推进数字化转型，完善与升级物业管理、智慧安防、停车管理系统等，成功引入政务服务中心、知名轻奢酒店等业态，为物业运营注入新活力，有效提升资产运营效率，按照高质量发展要求，努力推进年度经营工作计划，落实各项任务，多管齐下稳健经营。

2022年，公司实现营业收入75,642.14万元，同比增长17.70%；归属于上市公司股东的净利润8,631.18万元，同比下降44.25%，基本每股收益0.11元，同比下降47.62%。本期公司对商户减租免租8,239.02万元，减少公司营业收入7,346.18万元，减少公司净利润5,732.15万元。剔除上述减租免租影响，公司本期营业收入82,988.32万元，同比增长29.13%，归属于上市公司股东净利润14,363.32万元，同比下降7.22%。

报告期内，由于受到内外部环境的影响，国家和各省市出台一系列纾困政策，涵盖了减税降费、房租减免等多方面内容。在聚集性、体验性消费持续受限的情况下，公司勇于承担社会责任，积极响应国家和省市政策，与商户相互帮扶，共克时艰，用实际行动支持商户经营发展，荣获博鳌企业论坛“2022年度最具社会责任上市公司”称号。本报告期杭州环北、南京环北对商户减租免租共计6,630.45万元，剔除减租免租影响，本期专业市场管理营业收入39,490.22万元，同比增长4.27%。

一、报告期内主要经营情况与分析

（一）实施数字化转型，打造数字化新物业

报告期内，公司不断加强精细化管理，与专业的大数据BI和分析平台提供商合作，不断提升数字化决策、管控与分析能力；以科技赋能助力物业数字化转型，从“产品端、服务端、管理端”积极推进信息化建设，夯实公司数据基础和底座，通过贯通系统与模块，推动公司实现数据驱动智能决策和办公自动化，助力数智化赋能企业精益管理。通过建立数据共享与应用机制，梳理、重构市场现有业务流程，导入智能电表系统、停车缴费系统、智慧园区管理平台、物管系统、驾驶舱等数字化项目，将数字化和信息化融入到市场运营、商户管理、企业治理等方面，为市场构建管理和业务数字化的全面应用场景，推动市场向信息化、智能化、标准化方向发展，在获得商户满意度提升的同时，有效降低服务成本，获取更高收益。

（二）深入布局新消费新零售，增强核心竞争力

报告期内，公司境内及跨境电商新零售业务，以一线欧美日韩大牌美妆产品、进口食品、母婴类、数码潮玩类、时尚轻奢等为市场切入点，依托自身在运营管理、渠道管理、供应链服务以及数字化应用等方面的优势，精心挑选享有高美誉度、具有市场潜力的产品，重点拓展跨境电商平台，为国内消费者及主要电商平台提供优质品牌产品；通过零售、平台供货、平台代销及行业供货等方式，主攻得物、天猫国际、京东国际、小红书等品质渠道。

直播代运营通过对承接品牌的人群定位分析进行针对性的定向内容直播销售，以及通过合作的直播达人进行推广引流，打造IP化的流量聚集地，建立直播电商运营矩阵。目前已有数百名达人资源库，覆盖明星、头部KOL、中腰部KOL、KOC，致力于电商直播内容品效合一。

（三）创新推广营销方式，精细化会员运营

报告期内，亚欧商厦不断加大媒体广告投放宣传，利用电梯、地铁、朋友圈、抖音等渠道进行推广，通过买送券、高倍积分、线上团券、VIP会员答谢等活动形式，提高活动期间销售额，通过儿童培训机构、机车巡游、公益义卖等异业合作，带动商厦人气，吸引转化客流。借助线上微会员平台，丰富线上积分互动项目，增强会员体验，扩大积分使用范围，提高会员互动。多次开展沉睡会员定向赠券邀约活动，唤醒数百名高端沉睡会员，不断提升年轻消费群体对品牌的归属感与认同感，增加线上平台的趣味性及粘性，为消费者提供新颖的购物体验。

（四）盘活存量资产，提升运营活力

报告期内，公司盘活亚欧商管存量资产，成功引入政务服务中心、轻奢酒店等业态，为物业运营注入新活力，有效提升资产运营效率。协同集团各子公司，实现资源共享，推进丽尚美链与亚欧商厦合作，助力亚欧商厦的线上运营，拓展亚欧商厦线上业务边界，实现供应链与渠道协同发展。

（五）持续完善公司治理制度，优化决策流程

报告期内，公司修订和完善治理制度及工作流程，包括《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等，提升法人治理能力和规范运作水平；通过制修订子公司章程，组建子公司董事会，督促、监督子公司按照决策事项管理相关规定执行落实，规范决策行为，明确议事程序，提高决策效率。

（六）推行绩效改革，实施员工持股计划

报告期内，公司持续深耕人才队伍建设，创新实施梯队性员工培养机制，建立专业、高效、符合现阶段企业发展需要的高素质人才队伍；逐步推行绩效管理改革，积极探索新的薪酬激励体系，持续完善培训制度，为员工提供平等开放的工作氛围与沟通机制，激发团队活力。

报告期内，公司实施首期员工持股计划，激励核心骨干，充分有效调动管理者和公司员工的主动性、积极性和创造性，吸引和保留优秀管理人才和业务骨干，提高公司核心竞争能力，提高员工的凝聚力，推动公司稳定、健康、长远发展。

二、2023 年经营计划

（一）持续夯实主业，促进转型升级

2023 年，公司董事会将勤勉履行各项职责，主动把握国家大力提振消费市场的有利契机，持续夯实传统主业，强化修炼内功，促进提质增效，提升核心竞争力，以商品力、服务力和营销力推动公司快速恢复正常经营。高效落实调改，优化业态形态；创新营销方式，提振商业氛围；整合优质资源，拓宽发展路径；加强制度管控，提升管理效能。坚持提升主业经营能力的同时，加强重点项目的规划和建设工作。在实体零售市场复苏增长的新机遇、新形势下，公司将继续深耕大消费行业，不断拓宽发展边界，关注新赛道发展机会，优化产业结构，在内生增长的同时寻求外延发展的路径，迎接新发展阶段，构建新发展格局。

（二）踔厉奋发，持续发力新零售业务

2023 年，加码发力新零售业务，抓住消费复苏契机，关注消费新趋势，全力拓展重要渠道资源，不断提升新零售的供应链管理能力和加强与国内外商业零售品牌的合作深度，以具有重复购买力的美妆个护、食品、潮玩等品类，开拓更多品牌合作，持续引进更多消费者喜爱的优质品牌，扩大部分品牌的分销或经销渠道，提升运营能力和效率。充分利用新消费领域流量资源，实现新零售业务规模的突破；借助多种渠道打造新消费新零售新业态；持续完善线下实体店与线上销售相融合的新零售模式，打通与百货零售业的协同链条，拓展新零售产业链，促进公司可持续发展。

（三）数字化转型，持续提升核心竞争力

公司将继续实施数字化转型，加强企业精细化管理，以数字化建设为统领，驱动管理效能提升，打造统一、智能、高效的数字化平台，搭建数据治理体系，完善数据搜集和过程规范管理，不断提升决策和管控分析能力，将数字化和信息化融入到市场运营、商户管理、企业治理等方面。

通过大数据分析，持续优化新零售运营质量，根据不同线上销售渠道的特性，制定科学合理的销售策略，进一步促进新零售业务收入快速增长。借助探索新零售模式所积累的经验，加速数字化转型，通过对营销、消费者体验等各环节的深耕与发力，充分提升坪效、人效、店效，实现线上线下渠道的商品、数据、会员全部贯通，推进全品牌供应链端到渠道端的快速响应机制，提高运营效率。

（四）拓宽融资渠道，优化产业结构

在新经济、新零售的新形势下，根据自身战略发展的需要，谋求产业转型发展，积极探索新的发展方向，优化产业结构，推动产业转型升级及产业链融合发展。充分发挥上市公司在融资方面的有利条件，打开新的融资渠道，创新融资方式，优化财务结构，为公司发展提供持续、强劲的推动力，进一步扩大公司业务规模和资产规模，调整资产结构，实现产业与资本的良性结合，促进公司更高质量、更有效率、更可持续的发展。进一步优化公司股权结构，提高上市公司盈利能力和综合竞争能力，持续为股东创造收益，保护投资者中长期利益。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用