

证券代码：000718

证券简称：苏宁环球

公告编号：2025-024



苏宁环球股份有限公司
2025 年半年度报告摘要

【2025 年 8 月】

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

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

☒适用 ☐不适用

是否以公积金转增股本

☐是 ☒否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 3,034,636,384 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.30 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	苏宁环球	股票代码	000718
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	蒋立波	王燕	
办公地址	南京市鼓楼区集庆门大街 270 号苏宁环球国际中心 49 楼	南京市鼓楼区集庆门大街 270 号苏宁环球国际中心 49 楼	
电话	025-83247946	025-83247946	
电子信箱	suning@suning.com.cn		suning@suning.com.cn

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	933,641,824.08	1,308,905,701.68	-28.67%
归属于上市公司股东的净利润（元）	137,308,468.73	252,005,835.07	-45.51%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	136,953,795.47	250,950,393.83	-45.43%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-62,583,631.40	-27,491,220.89	-127.65%

基本每股收益（元/股）	0.0452	0.0830	-45.54%
稀释每股收益（元/股）	0.0452	0.0830	-45.54%
加权平均净资产收益率	1.45%	2.65%	-1.20%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	13,803,828,378.84	14,374,947,268.45	-3.97%
归属于上市公司股东的净资产（元）	9,428,120,597.60	9,412,197,584.23	0.17%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数		71,745	报告期末表决权恢复的优先股 股东总数（如有）		0	
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
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、标记或冻结情况	
					股份状 态	数量
苏宁环球集团有限公司	境内非国有法人	17.46%	529,966,134	0	质押	291,479,991
张桂平	境内自然人	17.38%	527,369,113	395,526,835	不适用	0
张康黎	境内自然人	14.99%	454,970,596	341,227,947	不适用	0
苏宁环球股份有限公司一 成长共赢员工持股计划	其他	2.86%	86,774,577	0	不适用	0
孙天豪	境内自然人	1.43%	43,419,000	0	不适用	0
上海阿杏投资管理有限公 司一阿杏延安 26 号私募 证券投资基金	其他	1.26%	38,237,800	0	不适用	0
青岛城投城金控股集团有 限公司	国有法人	1.25%	37,848,605	0	不适用	0
苏宁环球股份有限公司一 2022 年第二期员工持股计 划	其他	1.19%	36,000,000	0	不适用	0
华泰证券资管一卢燕一华 泰尊享稳进 56 号单一资 产管理计划	其他	1.15%	34,767,652	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	1.00%	30,314,937	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		1、上述股东中，张桂平先生为公司实际控制人，苏宁环球集团为其控制的企业，张桂平先生与股东张康黎先生为父子关系。 2、未知其他流通股股东间是否存在关联关系，也未知其他流通股股东是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		1、孙天豪通过信用账户持有 38,576,000.00 股； 2、上海阿杏投资管理有限公司一阿杏延安 26 号私募证券投资基金通过信用账户持有 38,237,800.00 股； 3、华泰证券资管一卢燕一华泰尊享稳进 56 号单一资产管理计划通过信用账户持有 25,625,648.00 股。				

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐ 适用 ☒ 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐ 适用 ☒ 不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐适用 ☒不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

（一）报告期内公司的主要经营情况

2025 年上半年，房地产行业延续整体承压态势，部分房企持续出现较大亏损。公司坚持稳健经营理念，聚焦地产与医美双主业，优化资源配置，推进多元业态协同发展，深化内控与风险管理，积极应对宏观及行业挑战，保障公司稳定健康、可持续发展。2025 年上半年，公司实现营业收入 9.34 亿元，同比下降 28.67%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.37 亿元，同比下降 45.51%。公司保持良性、健康的财务状况，资产负债率仅为 29.74%，筑牢公司行稳致远的根基。报告期内，公司开展的重点工作如下：

1、房地产业务：品质筑基，稳中求进

公司房地产业务集中资源深耕长三角区域，持续夯实发展根基。公司践行“品质为先，以客户需求为中心”的项目开发理念，持续优化产品结构，聚焦户型设计科学性与功能实用性双提升，以精细化空间规划精准匹配不同客群居住需求，构建覆盖刚需、改善及高端住宅的全梯度产品体系，全面提升产品市场竞争力。

报告期内，公司以重点项目开发为抓手，通过全周期精细化管理与高标准建设管控，实现项目开发品质与进度的同步提升。重点项目南京荣锦瑞府为公司新一代高端改善型住宅产品代表，一期已顺利交付业主，二期于 2025 年 8 月初提前近两个月高品质交付，取得广大业主及市场的一致好评，目前三、四期正按计划有序推进开工建设。2025 年上半年，公司新一代刚需改善型住宅项目南京滨江璟园开工建设，该项目整体规划建筑面积 21.5 万平方米，已开工面积 5 万平方米。公司通过建立节点目标责任制、优化资源调配效率，严格保障交付品质，成功推动标杆项目提前高品质交付，客户满意度与品牌美誉度增强，市场影响力持续扩大。

公司以关键销售节点为抓手精准铺排推售节奏，通过分阶段释放限时优惠、清栋特价、赠送精装修、赠送车位、减免物业费等阶梯式政策激活需求；通过加大抖音、小红书等新媒体平台营销力度，建立周边县市拓客网络、大幅提升老带新激励政策多元拓客，以实现项目的较快去化，加速销售回款。报告期内，公司南京荣锦瑞府、滨江雅园等住宅项目持续热销，销售情况处于区域前列。南京、无锡、芜湖等地商业项目销售成交金额同比增长 100.47%。

公司扎实推进提质增效工作，以“源头严控、过程精管、结果增效”的成本管控理念，将成本管控深度嵌入业务全周期。设计端在严格践行设计标准、确保项目交付品质的基础上，采用模块化设计理念，高效运用 BIM 等先进技术，实现项目建安成本降低 2%-3%，工期压缩 10%-15%。

2、医美业务：持续突破，加速成长

公司持续加大医美产业相关投入，在技术创新、人才建设、数字化运营、品牌拓展及合规管理等方面全面发力，促进公司医美业务板块综合竞争力不断攀升。报告期内，公司医美业务实现营业收入 9,171.58 万元，同比增长 4.44%；下属各机构预收达 9,282.9 万元，同比增长 18%。依托公司强大的品牌影响力以及良好的市场口碑，公司医美板块实现业务的持续性突破及快速成长。

苏亚医美以“顾客至上”为核心服务理念，围绕医疗安全、专业能力、个性服务三大支柱，打造全链条高品质诊疗体系。报告期内，针对医美行业消费趋势的变化，制定并实施一系列精准营销策略，实现新客高效转化、老客粘性提升及复购率稳步增长，显著提升品牌影响力和市场份额。2025 年上半年，公司旗下医美机构总上门服务达 78,273 人次，同比增长 11.4%；消费达 39,862 人次，同比增长 18.1%；新增新客 15,521 人，新客预收金额同比增长 50.4%。

公司医美机构覆盖南京、上海、无锡、北京、石家庄、唐山六座重点城市，各机构均严格按照行业高标准建设及运营，经营规范，资质齐全，市场地位处于区域前列。2025 年上半年，无锡苏亚医美凭借卓越实力，斩获美团医美“2025 年度影响力品牌”“验真破万先锋”“匠心服务奖”三项奖项，成为江苏唯一同时斩获三项荣誉的医美机构；石家庄苏亚医美及医生荣登美团北极星医美榜，充分彰显消费者对公司医美机构的满意度及品牌影响力。同时，无锡第二家医美机构已完成全部建设工作，于 8 月开始试营业，将进一步增强苏亚医美在无锡及周边苏南区域的市场竞争力。

2025 年下半年，公司计划在长三角经济发达城市增设医美机构，持续扩大医美业务版图，深耕高净值客群集中的重点城市，进一步夯实多城多院的优势地位，充分满足更多消费者多样化的爱美需求，推动公司医美业务经营规模、盈利水平、品牌影响力持续提升。

3、管理提升与内控强化：夯实基础，稳健前行

2025 年上半年，公司秉持“高效运作、合规经营、稳健发展”的经营管理方针，重点围绕组织体系优化、内部控制强化、风险防控及合规监督等方面持续推进公司治理及内部控制水平提升，全面夯实公司高质量发展的组织根基，保障公司稳健前行。

公司聚焦组织效能提升，通过架构完善、跨部门协同、流程精简三方面优化管理体系：一是系统梳理部门架构与岗位职责，明确权责边界，保障运转高效；二是强化跨部门协作与资源共享，打破信息壁垒，提升业务协同效率；三是精简重点业务单元冗余流程，缩短决策执行周期，增强响应速度。报告期

内，公司精简优化审批流程 90 余项，将平均审批周期缩短 2-3 个工作日，有效增强了组织协同性、执行效率与应变能力。

公司持续完善风险管理体系，重视风险管理与合规监督工作，通过定期风险评估、压力测试及预警预案，强化关键环节风险识别与应对能力。同时，进一步完善合规管理制度，强化内部监督检查，健全合理的监督评价体系，形成长效风险管控机制，为公司健康发展提供坚实保障。

（二）核心竞争力分析

公司依托深厚的品牌积淀、优质的土地储备、卓越的管理能力以及健康稳健的财务结构，构建起多维度、差异化的综合竞争优势，助力公司在复杂多变的市场环境中始终保持稳健、高质量发展态势，为长期可持续经营奠定坚实基础。

1、品牌优势：锻造市场竞争力

公司在房地产领域深耕细作三十余载，匠心打造了“苏宁·天润城”、“苏宁·北外滩水城”、“苏宁·城市之光”、“苏宁·天御国际广场”等多个高品质标杆项目，赢得了广大消费者的高度赞誉及广泛认可，形成了强大的品牌影响力及市场号召力。公司旗下“苏亚医美”品牌凭借先进的医疗技术、一流的器械设备、资深的专家团队以及优质的服务体系，建立了良好的市场口碑，吸引了一批高粘性、高活跃度、高消费能力的客户群体。公司地产及医美业务在客户资源、渠道拓展和品牌推广上实现协同效应，通过交叉营销及数据共享，有效提升客户覆盖率、品牌认知度及公司整体盈利能力，助力公司在市场竞争中保持优势地位。

2、土地优势：构筑稳健盈利基石

得益于早期前瞻性的购地策略及科学的土地布局规划，公司以较低的获地成本积累了大批优质的土地储备，且多位于长三角经济发达地区，区位优势及土地成本优势明显，在行业周期波动中展现出较强的抗风险能力。随着房地产市场逐步回暖，核心区域优质土地价值进一步凸显，可为公司未来项目开发提供强力支撑。凭借充足的核心区域土地储备及突出的土地成本优势，在保障项目建设品质的同时，可有效提升项目投资回报率，持续为公司带来稳健收益，巩固公司长期可持续发展基础。

3、管理优势：战略引领与高效执行

公司核心管理团队人员稳定，在房地产开发、医美业务及公司运营管理等领域积累了深厚的行业背景知识及运作实战经验，具备出色的战略规划能力及高效的协作执行能力，能够精准把握行业发展趋势及市场变化机遇，制定科学的发展战略，并确保各项战略目标高效落地。同时，高度重视创新驱动，通过持续优化业务流程、推进数字化与信息化建设、强化跨部门协作，实现资源的高效整合与业务的协同发展。公司管理团队素质卓越，可有力保障公司高效运转，在复杂多变的市场环境中始终保持强势应变能力，助力公司长期稳定健康发展。

4、财务优势：坚实支撑与价值创造

公司长期践行“低负债，高收益”的经营理念，资本结构健康，偿债风险可控。截至报告期末，公司资产负债率仅为 29.74%，扣除合同负债后的资产负债率低至 27.43%，公司有息负债总额 15.93 亿元，全部为银行贷款，资金使用成本低，债务结构稳定，现金流充足，财务安全边际较高。公司良好健康的

财务状况，为公司管理运营、业务发展及战略投资提供坚实支撑，持续提升公司内在价值，巩固公司长期竞争优势。

苏宁环球股份有限公司

2025 年 8 月 30 日