

证券代码：002485

证券简称：希努尔

公告编号：2017-005

# 希努尔男装股份有限公司 2016 年年度报告摘要

## 一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

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。

公司负责人陈玉剑、主管会计工作负责人张梅及会计机构负责人(会计主管人员)张梅声明：保证年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

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普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	希努尔	股票代码	002485
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	王润田	倪海宁	
办公地址	山东省诸城市东环路 58 号	山东省诸城市东环路 58 号	
电话	0536-6076188	0536-6076188	
电子信箱	sinoer0899@sinoer.cn	sinoer0899@sinoer.cn	

### 2、报告期主要业务或产品简介

报告期内，公司的主营业务为设计、生产和销售西装、衬衫及其他服饰类产品；以自制生产为主、委托加工生产为辅，以直营店和特许加盟店为主、团体订购、外贸出口和网上直销为补充的生产销售模式。

在全球经济低迷、中国经济转型和消费变革的大背景下，在复杂的国际、国内经济环境下，中国服装行业总体增速进一步放缓。面对变革和挑战，服装行业企业家更加关注产品的研发设计和产品品质提升，关注新技术的应用、模式创新、人才建设，从而更好地应对不断升级、不断变革的个性化消费需求和市场变化。

报告期内，公司大力发展多品牌全品类定制业务，积极拓展营销渠道，组建专业研发团队，加强与国外一流服装公司及国内外服装大师的交流与合作，并提出“全民定制”理念和“高质平价”路线，主张让更多的人享受到高级定制的高品质和个性化定制的物超所值的性价比。

### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：人民币元

	2016 年	2015 年	本年比上年增减	2014 年
营业收入	696,075,861.08	1,012,762,942.93	-31.27%	1,029,457,160.44
归属于上市公司股东的净利润	7,468,635.91	22,586,065.00	-66.93%	-46,590,565.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-51,213,705.24	-58,694,316.41	12.75%	-50,537,410.03
经营活动产生的现金流量净额	53,049,628.05	152,544,677.25	-65.22%	30,460,856.97
基本每股收益（元/股）	0.0233	0.0706	-67.00%	-0.1456
稀释每股收益（元/股）	0.0233	0.0706	-67.00%	-0.1456
加权平均净资产收益率	0.38%	1.15%	-0.77%	-2.36%
	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
资产总额	2,444,982,588.61	2,751,166,969.89	-11.13%	2,717,105,930.67
归属于上市公司股东的净资产	1,976,042,053.72	1,968,573,417.81	0.38%	1,945,987,352.81

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	211,241,082.26	139,671,381.52	166,751,842.20	178,411,555.10
归属于上市公司股东的净利润	5,208,839.31	22,065,419.55	-15,138,018.64	-4,667,604.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,174,988.84	-26,283,800.88	-16,721,347.69	-13,383,545.51
经营活动产生的现金流量净额	94,125,444.32	-71,337,015.49	5,498,407.97	24,762,791.25

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是  否

### 4、股本及股东情况

#### (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

报告期末普通股股东总数	9,338	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	9,605	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	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	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
新郎希努尔集团股份有限公司	境内非国有法人	24.28%	77,689,447	0	质押	55,700,000	
达孜县正道咨询有限公司	境内非国有法人	10.25%	32,800,000	0	质押	32,800,000	

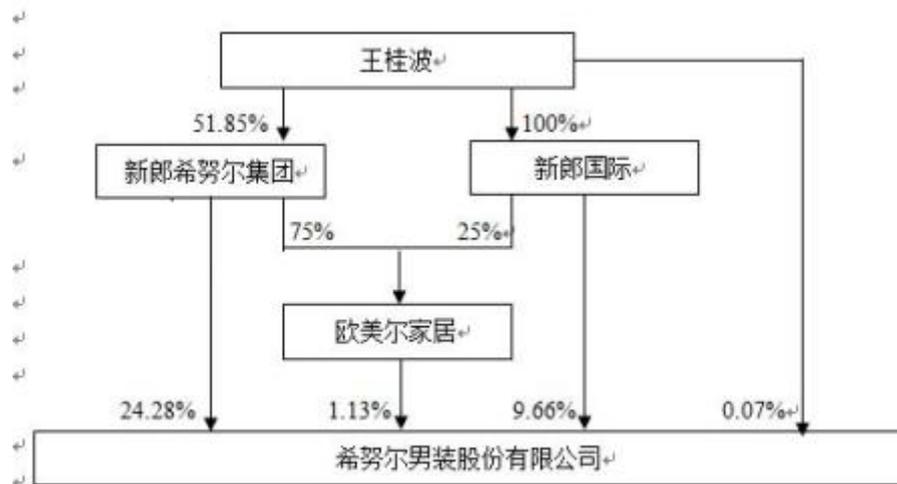
重庆信三威投资咨询中心（有限合伙）—昌盛四号私募基金	其他	10.03%	32,100,000	0	
新郎·希努尔国际（集团）有限公司	境外法人	9.67%	30,928,000	0	
重庆信三威投资咨询中心（有限合伙）—昌盛三号私募基金	其他	7.16%	22,900,000	0	
陈涛	境内自然人	4.57%	14,618,500	0	质押 13,900,000
民生通惠资产—工商银行—民生通惠通汇 3 号资产管理产品	其他	2.14%	6,849,100	0	
王梅香	境内自然人	1.22%	3,900,787	0	
山东新郎欧美尔家居置业有限公司	境内非国有法人	1.13%	3,600,000	0	
天治基金—民生银行—长和 1 号资产管理计划	其他	0.97%	3,102,227	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、新郎希努尔集团是本公司的控股股东；2、新郎希努尔集团、新郎国际和欧美尔家居为同一实际控制人控制的企业；3、除前述关联关系外，未知公司前 10 名股东之间是否存在其他关联关系，也未知是否存在《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人的情况。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无。				

(2) 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

(1) 公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额（万元）	利率
2012 年公司债券（第一期）	12 希努 01	112146	2018 年 01 月 21 日	40,000	5.85%
报告期内公司债券的付息兑付情况	公司于 2016 年 1 月 21 日实施完成“12 希努 01”2015 年付息事项，本期债券下一付息期起息日为 2016 年 1 月 21 日。2016 年 1 月 21 日，“12 希努 01”实施回售，回售数量为 3,951,627 张，回售金额为 395,162,700 元（不含利息），剩余本金为 4,837,300 元。为降低公司财务成本，降				

低债务风险，公司申请提前兑付“12 希努 01”，根据“12 希努 01”2016 年第一次债券持有人会议决议，公司于 2016 年 9 月 29 日提前清偿本期债券全部未偿付本金及利息，并于 2016 年 9 月 29 日在深圳证券交易所摘牌。
---

## (2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

2016年4月26日，2012年公司债券（第一期）的资信评级机构联合信用评级有限公司出具了《希努尔男装股份有限公司2012年公司债券跟踪评级分析报告》，本期债券的主体长期信用等级为AA-，本期债券的信用等级为AA-，评级展望稳定。具体内容详见公司于2016年4月28日在巨潮资讯网www.cninfo.com.cn上刊登的《2012年公司债券跟踪评级分析报告》。

## (3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	同期变动率
资产负债率	19.18%	28.45%	-9.27%
EBITDA 全部债务比	51.94%	29.00%	22.94%
利息保障倍数	2.07	2.29	-9.61%

## 三、经营情况讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

本公司请投资者认真阅读本年度报告全文，并特别注意下列风险因素

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

#### 概述

报告期内，宏观经济增速放缓，终端消费低迷，消费需求未有明显回暖，传统男装行业也基本延续了去年的疲软态势。公司通过调整产品结构，优化营销渠道，节能降耗和降低费用，自有商铺对外出租、出售等措施使公司保持盈利。报告期内，公司实现营业收入696,075,861.08元，同比减少31.27%，实现利润总额9,380,809.39元，同比减少72.30%，实现归属于上市公司股东的净利润7,468,635.91元，同比减少66.93%。

报告期内，公司严格实施了2015年年度报告中披露的发展战略和经营计划，具体如下：

#### （一）品牌建设

报告期内，公司通过多种形式和途径，多角度、多层面地诠释公司的企业文化和品牌内涵。2016年，公司先后在济南、青岛、岳阳、呼和浩特、长沙、北京、合肥等地开设“普兰尼奥”品牌旗舰店，邀请国内多家媒体出席现场品鉴会；2016年5月，公司参加在青岛国际会展中心举办的2016年中国（青岛）国际时装周，希努尔、普兰尼奥、美尔顿三大品牌进行现场走秀；2016年11月、12月，公司分别在青岛、济南召开普兰尼奥品牌大型明星品鉴会，盛邀影视明星王建新、汤镇宗先生莅临参加；公司积极构建官方微信公众平台和普兰尼奥APP客户端，即时发布讯息，宣传品牌优势，更新产品咨询；通过以上形式的品牌宣传推广，使品牌知名度和美誉度进一步彰显和提升。

#### （二）全面推广多品牌个性化定制业务

发挥品牌定制业务的优势，发展多品牌定制业务。继续推广普兰尼奥高级定制业务，皇家新郎婚庆定制业务，希努尔个性化全品类定制业务。

开展全国巡店定制业务。组织意大利高级量体师组成的量体团队，对有定制需求的专卖店，开展巡店定制业务，这不仅使公司客户享受到了国际一流的定制服务，而且提高了公司业绩。

加快定制渠道建设。加快多品牌定制店、单品牌定制店、兼容定制店等渠道的网络布局；尝试将公司定制业务嵌入到现有加盟店中，逐渐提高加盟店的定制比例，帮助加盟店优化库存结构，提升经营业绩。

统一定制店铺风格，打造五星级店铺管理标准，不断完善管理服务标准，做到服务于客户全方面定制需求。

逐步推出了着装管家式服务，并从销售服务方案、销售技能、店铺陈列标准、客户VIP管理、售后服务跟踪等方面进行培训，为客户提供高品质的服务。

#### （三）继续强化营销渠道的转型和整合

采取多元化的零售模式，以“商品+定购+定制”为核心，“以终端店铺盈利”为经营目标，通过扩展产品系列化宽度、提高

系列商品的时尚度，满足消费者注重体验互动与个性的主张，从而提升单店坪效与人效，提升公司盈利能力。

加强公司营销终端的精细化管理，以满足顾客需求为导向，通过升级终端店铺形象，不断提升服务质量，增强客户体验，打造“着装艺术馆”。

对现有营销渠道进一步进行整合，对盈利不达标的店铺，及时关闭，通过提升客流量和进店率，提升现有店铺的盈利能力。

完善供应链建设。实施以市场为导向的业务纵向一体化模式，大力实行试销机制，快速研发、快速上市、快速反应，满足市场需求的同时最大限度降低库存风险。加快折扣店的建设步伐，并适时组织特卖会，通过有效库存推广方案的开展，快速清理渠道库存，促使库存商品有效流通，维护渠道健康发展。

#### （四）充分利用互联网，拓展电商营销新思路

拓展电商营销新思路，实现线上线下产品同款同价同步，充分利用线上渠道优势对线下终端未达区域进行宣传；通过线下门店+互联网，增强线上用户体验，更好的为线上用户服务；通过互联网+公司本身的产能和研发优势，将美尔顿打造成专业的衬衫品牌。

#### （五）精益管理

以卓越绩效管理为主线，加强内部管理的深度挖掘，通过完善激励机制，严格考核制度，推进企业机制创新和管理创新；同时，加强费用成本控制，实行预算管理。

### 公司未来发展的展望

#### （一）行业竞争格局和发展趋势

随着经济的发展，消费者的消费习惯趋于成熟，其更加强烈的自我意识、个性化的生活态度、不断升级的消费习惯对服装行业产生了深远的影响，这样对服装品牌的多样化、差异化、品质化提出了新的要求。同时，以互联网+、云计算、大数据、智能制造等新技术为核心的新经济形态的出现及与传统纺织服装产业的深度跨界融合为行业发展提供了新思路和新动能，服装产业时尚化、细分化、扁平化趋势愈来愈明显。新零售消费环境下，消费者对个性化、体验式、高性价比的消费需求，促使各品牌在产品、渠道等方面进行调整，加大对精细化运营的投入，致力于公司内生创新能力的提升，同时探索线上线下一体化的O2O模式，寻求商业模式的转型。

#### （二）公司近期的发展战略及经营规划

##### 1、公司短期发展目标

公司短期发展目标为：加强公司营销终端建设，保证营销终端的良性、健康发展；整合现有的研发机构，实施多品牌运营；重点突出产品的时尚、品质和舒适性；加强管理软件的开发、推广与应用，加快公司信息化建设的步伐；通过多渠道进行管理、研发、营销人员的招募和培养，完善公司的激励性政策，提高员工的工作热情和积极性。

##### 2、2017年经营规划

2017年度，公司的核心经营目标是：全面推广全品类个性化定制业务；继续强化产品、营销渠道的转型和整合；加大团购和国际市场的开拓力度；加强精细化管理，降低经营成本费用，完善经营目标责任制绩效考核，促进业绩提升。

##### （1）全面推广全品类个性化定制业务

加大全品类个性化定制的研发推广，满足市场全品类个性化产品需求；继续推广普兰尼奥高级定制业务，皇家新郎婚庆定制业务，希努尔个性化全品类定制业务；继续推进智能化生产，以满足全品类个性化定制的需要。

充分利用公司现有终端优势，进一步将定制业务嵌入到现有直营店和加盟店中，实现“普兰尼奥+希努尔+润尔女装”全品类、多品牌定制的销售格局。

继续推出个性化定制服务和普兰尼奥着装管家式服务，精细化分解客户不同定制需求，有针对性的做好客户的定制服务。

##### （2）继续强化产品、营销渠道的转型和整合

回归商业本质，加强产品的设计研发，从消费者角度研发新品，强化核心品类，提高品牌竞争力。

对现有营销渠道进一步进行整合，对盈利不达标的店铺，及时关闭，通过提升坪效、人效，提升现有店铺的盈利能力；继续加强公司营销终端的精细化管理，完善店铺形象，升级客户服务，增强客户体验，打造“着装艺术馆”。

加大对加盟店的帮扶力度，针对他们存在的库存等问题，拿出切实可行的对策，在帮助加盟商盘活资金的同时提升公司销售业绩。

##### （3）加大团购和国际市场开拓力度

从市场的深度、广度上拓宽团购渠道，在维护好现有客户的基础上，加大外围客户的拓展力度；通过实施团购加盟政策等，实现省级无盲区、地市不断扩容、县级有效补充的格局，逐步实现团购市场覆盖全国。

在巩固现有国际客户的同时，通过积极参与相关国际展会，加大新客户开拓力度，增加针对国际市场的面料和服装开发人员，提升团队竞争力，加强与英国和意大利设计团队的合作，提升面料与款式的自主研发水平，完成OEM到ODM的转变。

**2、报告期内主营业务是否存在重大变化**

□ 是 √ 否

**3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况**

√ 适用 □ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
西服套装	193,736,229.31	55,911,684.35	28.86%	-14.98%	-39.37%	-11.61%
休闲西装	248,594,628.54	38,033,673.40	15.30%	-34.40%	-51.30%	-5.31%
西裤	102,448,239.68	13,594,684.56	13.27%	-45.36%	-61.20%	-5.42%
衬衫	64,286,156.91	15,462,530.11	24.05%	-44.31%	-64.42%	-13.59%
棉服茄克	16,926,210.01	2,815,278.44	16.63%	-34.67%	-73.19%	-23.90%
针织衫	33,167,590.87	9,700,130.58	29.25%	-8.58%	-31.29%	-9.67%
其他	24,989,558.47	2,846,555.05	11.39%	-26.62%	-48.74%	-4.92%

**4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征**

□ 是 √ 否

**5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明**

□ 适用 √ 不适用

**6、面临暂停上市和终止上市情况**

□ 适用 √ 不适用

**7、涉及财务报告的相关事项****(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

**(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明**

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

**(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明**

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

**(4) 对 2017 年 1-3 月经营业绩的预计**

√ 适用 □ 不适用

2017 年 1-3 月预计的经营业绩情况：净利润为负值

净利润为负值

2017 年 1-3 月净利润（万元）	-1,400	至	-800
2016 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润（万元）	520.88		
业绩变动的原因说明	宏观经济增速放缓，终端消费持续低迷，导致公司销售收入减少；公司销售促销增加、人工成本上涨以及团体定制接单价格下降等因素，导致公司毛利率下降。		