

武汉市汉商集团股份有限公司

2016 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 公司全体董事出席董事会会议。
- 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（2017）011754 号《审计报告》，对公司 2016 年度的经营业绩及财务状况进行了审计验证，公司 2016 年度净利润 11,643,651.34 元，加上年初未分配利润 182,218,761.94 元，减去提取盈余公积金 1,948,220.46 元，可供股东分配的利润为 191,914,192.82 元。经研究 2016 年度拟以总股本 174,575,386 股为基数，按每 10 股派发现金红利 0.4 元（含税），共计分配 6,983,015.44 元。本次分配后剩余未分配利润 184,931,177.38 元滚存入下年度可供股东分配利润。

2016 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	冯振宇	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	027-68849119	027-84843197
电子信箱	fzy1219@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，行业发展状况与公司行业地位说明

根据中华全国商业信息中心的监测数据，2016年全年全国百家重点大型零售企业零售额同比下降0.5%，降幅相比上年扩大了0.4个百分点。网络购物更加便捷，由PC端逐步转向手机等移动端，2016年网上零售额比上年增长26.2%，快递业务量达312.8亿件。

公司依托“三圈一心”的优质资源，企业效益、实力进一步提升，再登省市百强企业榜单。

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

	2016年	2015年	本年比上年 增减(%)	2014年
总资产	1,715,393,877.11	1,657,947,823.13	3.46	1,647,022,020.38
营业收入	949,197,442.21	984,072,550.59	-3.54	941,328,963.05
归属于上市公司股东的净利润	11,643,651.34	10,185,145.19	14.32	19,567,089.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,012,368.70	10,192,704.92	-109.93	-7,684,786.19
归属于上市公司股东的净资产	574,256,585.93	569,595,950.03	0.82	559,410,804.84
经营活动产生的现金流量净额	106,052,221.98	74,097,482.95	43.13	80,435,261.24
基本每股收益(元/股)	0.0667	0.0583	14.41	0.11
稀释每股收益(元/股)	0.0667	0.0583	14.41	0.11
加权平均净资产收益率(%)	2.04	1.80	增加0.24个百分点	3.56

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	261,349,316.81	215,699,735.75	189,906,625.81	277,641,763.84
归属于上市公司股东的净利润	3,458,097.19	1,894,112.22	1,522,415.36	4,770,463.37
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	3,498,905.31	1,831,867.45	-6,180,165.07	-162,976.39
经营活动产生的现金流量净额	10,857,098.47	13,508,564.47	28,544,821.27	53,141,737.77

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

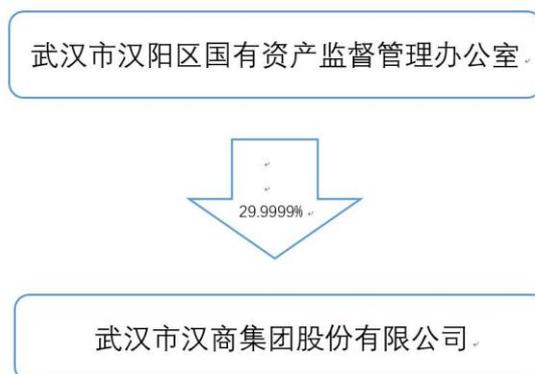
4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					16,242		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					14,966		
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		52,372,433	30.00		无	0	国家
卓尔控股有限公司		29,087,282	16.66		质押	29,087,282	境内非 国有法 人
阎志		14,716,246	8.43		质押	4,700,000	境内自 然人
江斌		8,001,310	4.58		质押	7,220,000	境内自 然人
刘艳玲		3,538,200	2.03		质押	2,690,000	境内自 然人
珠海市广恒盛基金管 理企业（有限合伙）— 广恒盛 2 期证券投资基 金		2,748,939	1.57		无	0	其他
武汉君友置业投资管 理有限公司		1,674,489	0.96		无	0	境内非 国有法 人
陈武峰		1,287,419	0.74		无	0	境内自 然人
上海浦东发展银行股 份有限公司—长信金 利趋势混合型证券投 资基金		1,222,396	0.70		无	0	其他
武汉致远市政建设工 程有限公司		1,211,639	0.69		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，江斌和刘艳玲为一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股 数量的说明	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

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 9.49 亿元，同比下降 3.54%，实现净利润 1,164.37 万元，同比增长 14.32%。

（一）三大购物中心把脉顾客消费需求，顺应市场求品质，塑造经营特色，将实体店的传统优势与移动互联时代新技术、新平台相结合，打造市民心目中首选的家庭欢聚地、品质生活场。

1、21 世纪购物中心精彩蝶变，开创经营新局面。面对新一轮发展机遇，21 世纪购物中心以“品质升级，效益上档”为主攻方向，强力打造零售、娱乐、餐饮、儿童、家居、健康六大板块，向品牌多极化、业态多样化、功能多元化的复合型购物中心大步迈进。全年有 107 个品牌年销售超百万，9 个品牌过 500 万，2 个品牌达千万级，经营利润同比增长 13.03%，经济效益企稳回升。荣获武汉市和谐企业称号。

一是品牌竞争优势得到稳固。优化经营布局，合理重设动线，品类之间有效呼应；展开新一轮迭代招商，新品与原有品牌完美契合，品牌组合亮点纷呈。女服休闲运动装公司围绕经营提质，新引进“影儿时尚”旗下三大主力品牌及潮流名品 41 家，提升了品牌核心竞争力。19 家少淑品牌中 15 家年销完胜商圈对手。男服黄金家居公司注重新晋品牌的适销性和差异互补性，成功引入“花花公子 VIP”“周生生”等 15 家品牌，自营品牌“东作云”在商品结构、供货质量等方面不断提升。鞋包化妆数码休闲公司重塑卖场布局，提档鞋类品牌，“莱尔斯丹”“COZY STEPS”等 12 个新品牌闪亮登场，转型升级生活馆 2 个，鞋区调整面积达 94.7%；引进“温碧泉”“法国珈寇”“食草堂”等品牌，首开市内“乐视绿色体验店”，卖场品类更加丰富。儿童餐饮运动公司整合资源，引进“ME&CITY KIDS”“POP IN POP”等 5 家颇具竞争力的童装品牌，经营面貌为之一新。

二是营销多样化收到良好效果。抢抓重点节假日促销，“有节造节，无节造势”，全年共开展整体营销 30 余场，双休、大型节日销售占到商场总销售的 55.34%，为经营注入了动力。鞋包化妆数码休闲公司全力支持重点品牌参与促销比价竞争，客户沙龙、走秀路演等多重手段积聚人气，皮鞋、数码、日化品区域强势地位继续加固。女服休闲运动装公司分时段推出各类主题开展特卖、内卖，全年 180 余场特卖活动实现销售近千万元，有效带动卖场人气和经营业绩提升。男服黄金家居公司做好针对性促销，部门龙头品牌“柒牌”“劲霸”销售继续位列省内前列。黄金品类坚持比价特卖和满减促销不放松，“周大福”“六福”等品牌销售持续领跑商圈。儿童餐饮运动公司深挖营销渠道，精心打造以“儿童剧场”为核心的业态促销体系，5 月底开幕以来，举办“卓趣玩

具陀螺大赛巡演”等 70 余场大型活动，成效显著。

三是业态发展成为吸客制胜的法宝。匠心打造现代体验业态高地，“冰雪奇园”实现销售 560 余万元，成为购物中心最具特色、最聚人气、最具体验性项目。儿童餐饮运动公司大打童玩牌，在 4 楼新区首家引入“泡泡龙”水上恒温游乐园和“星星舞蹈”等童饰、童玩、童教小店，连同“儿童剧场”成为孩子们的快乐天堂；新增“老鳖餐馆”等餐饮，塑造“特色时尚餐饮区”；引入“江达家装体验馆”“锦绣花样年华浴足会所”等业态，为购物中心吸纳了新的体验客群。女服休闲运动装公司巧拓空间，新设“顶耀咖啡馆”等时尚休闲小店点缀卖场。男服黄金家居公司引进保税港全球商品自贸中心，增添与“东作云”相配套的“福林堂”、缅花类家具，丰富了卖场经营品类。鞋包化妆数码休闲公司在“苏宁”撤场的空地上设立家居生活馆，引进“梦洁宝贝”“富安娜”等知名家纺和“格力金色形象店”，为顾客提供家居用品“一站式”购买渠道。

2、银座购物中心负重攻坚，经营稳中向好。银座购物中心在“销售上量，提质增效；品牌引进，提档升级；业态汇聚，提优补强；服务管理、提升细化”四个重点上全面推进各项工作，商场布局亮丽，品牌提档，业态汇聚，牢牢把握了商圈主导权。

一是营销活动丰富多彩，全力助推销售上量。牢固树立营销一盘棋的思维，“周周有方案、天天有活动、柜柜有指标”，最大效率发挥三大经营公司的整体联动。全年整体营销 26 次，“双十一”“平安夜”销售增幅均过 40%。各经营公司依据自身特点、优势，打造特色促销贯穿全年。女装公司主抓重点品牌特卖，以“圣迪奥”“声雨竹”“三枪”等品牌销售放量拉动全盘。综合公司坚持“三先”“五比”，将商场活动和部门“折后满减”优惠叠加，18 家竞品中 14 家销售超越对手。男装公司借力业态互动，把所辖业态纳入整体营销，“清明节”“父亲节”“儿童节”销售大幅增长，探索出零售、业态互助双赢的新路。知音站台力推运动场晨练、团单优惠，积极组织各类大型赛事，叫响商圈知名度。

二是品牌组合推陈出新，提升商场竞争实力。全年共引进新品 48 个，淘汰品牌 28 个。女装公司引进“曼茜纱”“依尚街区”等适销品牌 23 家，对“三枪”等现有品牌提档升级，调整经营面积达 5000 方，扮靓卖场的同时提升了效益。男装公司攻克新老楼结合部短板，引进“城市佐罗”和纽巴伦“N”品牌；对标市内大型购物中心，全新升级“柒”牌、“361°”童装等 15 家品牌，解决了品牌不足、平效低的问题。综合公司充分挖掘场地资源潜力，皮鞋部引进“COZY”“丹尼熊”等高端品牌，更新“她他”“意尔康”等专柜形象，形成新的鞋类集群。化妆部点招“羽西”“韩后”“爱丽”3 家时尚名品和“唐三彩”“三草两木”美妆体验馆，移位黄金加工工作坊，盘活了边厅死角。

三是多业态互动互促，体验消费显现活力。瞄准餐饮美食、生活服务、文化休闲类别，壮大多业态经营。作为银座新型业态的汇聚地，知音站台公司找准经营定位，引进“大米先生”、“巨人教育”等 8 家租赁商户，集学科教育、创意拓展、场馆运动于一体的“一站式”教育品牌基地日益形成。女装公司将“哆米美甲”“格林童话摄影”等休闲小业态收入囊中，增添了卖场活力。男装公司完成国美电器、康祺健身会所的移位升级，引进“卡巴青少年活动中心”，带动了儿童关联消费的提升。综合公司在小吃街引入“小食代”美食城，放大了餐饮特色优势。

3、武展购物中心竞争取胜，经营再创佳绩。武展购物中心坚持与对手错位经营，满足顾客多元体验式消费需求，在竞争激烈的市内第一商圈稳扎稳打，商场规模、经营档次、创效能力全面提升。

一是拓新提档，提升经营品质。坚持“人无我有，人有我优，人有我新”，将眼光瞄准竞争对手没有且又适销对路的品牌，14 个新进服饰品牌中，女装“研色”“来尔佳呢”“纳丽”“梵凯”，男装的“IRA”均为首次进入武汉市场。将女装部一分为二，压缩商务男装扩大时尚男装，调整童区、鞋区动线，重装升级现有品牌，专柜装修风格与国内主流卖场同步，主力品牌向市场 A 类店看齐，新品上货率达 90%以上，带给消费者“常换常新”的购物体验。

二是业态融合，完善配套功能。新加入的业态中，“乐优家”家居集合店和 THE Green Party

生活馆，填补了家居品类的经营空白；“一帆书屋”集传统书屋和咖啡吧于一体，购物之余供顾客阅读与休憩；囊括苹果、VIVO、OPPO、三星等主流手机品牌的数码体验店，集团自营的“明天特爱屋”进口商品驿站，满足了年轻潮人时尚乐购需求。新张美食汇四期，引进“新加坡美食广场”等5个餐饮项目，经营多元化形成磁场效应，“餐饮连商场，业态促人气”格局进一步稳固。

三是以销促效，凸显特色形象。深挖潜力，将特卖做好做足。全年开展大型主题营销活动21次，节假日销售放量明显，“双十一”“平安夜”销售增幅均在20%以上。营销活动火爆有力地带动品牌的成长。“紫淑”连续两年销售同比增幅达70%，连续3个月销售绝对值位列全国单店第一；“圣迪奥”在全市单店销售整体下滑10%的情况下逆势而上，同比增长3%；“乔治爵士”“七匹狼”等也迎来了提升高峰，年销售增幅均达60%以上。年销超百万品牌54个，扩销增利的中坚力量不断壮大。

(二) 会展中心将“创四优促两升”作为一以贯之的工作主线，把地理位置优、综合配套强、专业展会强，各业态、功能间互动好的优势转化为再攀新高的动能，倾力打造国内一流的多功能现代服务业中心。

1、展览公司整合资源，积蓄发展力量。展览公司坚持“有展办展，无展办销，连带服务，多元创效”的经营方针，拓宽引展渠道，千方百计引进规模匹配的各类新题材展会。全年承接三个厅以上专业展会32个，“农博会”“图书展”“婚博会”等国家级展会12个。新引进13个展中，“武汉马拉松博览会”接待了来自全国各地2万多名马拉松选手，观展市民逾10万人；“第二届国际电子商务博览会”实现展览收入近90万元，被全国多家媒体竞相报道；“华夏家博会”成功举办两季，一站式高品质装修服务受到市民热捧。完善办展应急预案，妥善安排10余场服装展、土地流转会穿插大展间隙，有效弥补展厅和展期缺口空当。创新自办展，联合“中国婚博会”主办方将“婚博会”项目整合做强，3天展会收入70余万元，创展览单日收入历史新高。强化现场管理服务，更新设施设备，提高连带经营能力，展览工程特装业务和广场地面停车业务收入同比分别增长37%和60%，整体运营水平再上新台阶。

2、会议酒店公司发挥优势，提升创效水平。会议酒店公司深挖客户连带需求，着力完善套餐型组合产品，线上线下载展营销，各类项目、业务多点开花，竞相发展。承接“中南地区民航职工第三届羽毛球赛”，综合创收12万余元。坚持“随行就市”“抓大不放小”，接待10万元以上大单客户18家，其中“武汉时装周”“劲松杯全国围棋赛”等50万级以上客户2家，大单综合业务销售360余万元，为历年最高。根据市场灵活调价吸引客户，新开发“阳光地产”“九玖阁”等中小客户15家，全年新开发驻场会务收入130余万元，为整体收入增长提供了有力支撑。长江厅全年创收324万元，改写会展中心单厅年收入新纪录。将武展酒店一期老客房区开辟为新的教育培训基地，重装引进瑞思英语中国区总部办公中心和“荆楚教育”集团；围绕长江厅体运项目开发引进友好宫室外篮球等新项目，一些“闲置地”蝶变“高效田”。

3、综合公司深度挖潜，寻求经营突破。综合公司依托广场和物业资源，深入挖掘经营潜力，努力实现收益最大化。坚持“三增一绑四到位”经营举措，将打造用户消费体验场景作为全年广场活动主营方向，积极争取相关职能部门支持，与广告公司、汽车类网站等新老媒体联合开发题材适宜、档次高、规模大的汽车展销活动，全年共举办“春季武汉婚博会外场展示会”“湖北经视汽车团购会”等活动54场，累计使用面积86万方，实现收入528万元。规范地下停车运营，合理规划泊车资源，提升服务质量，停车收入再创历史新高。全力做好租赁商户养商扶商工作，新引进高端地产项目“碧桂园森林城市展示中心”落户南馆名店街，与“西藏印象”餐厅和“名车汇”展示中心遥相呼应，稳定物业收入的同时扮靓了会展中心外部形象。

(三) 发展是关键，项目是基石。集团公司紧抓发展机遇，稳中求进，全力以赴推项目，在资本市场、创投融资、新兴项目、商业地产等方面又有新拓展。

1、21世纪购物中心扩建完美收官，东扩项目酝酿先机。历经多轮规模扩张，21世纪购物中心体量和品质已占据武汉零售业高地。随着建筑群楼外立面幕墙改造、广场楼宇亮化及东、西大

门改造升级等多个基建项目陆续结束，购物中心迎来了黄金发展期和新的收获期。

东扩项目克服阻力，按照“以储代征、以租代储”的思路，与宜昌、松宜和荆州三个“汉办”积极协商资产置换事宜。目前与松宜汉办初步达成产权置换协议，荆州汉办已达成就地还建意向，宜昌汉办同意与区政府达成协议整体移交，成功打通与宜昌汉办间的分隔围墙，为该地块整合征收创造了条件。

2、基金港运作取得实质突破。创新基金运作，与多方合资成立汉兴谷实业发展股份有限公司，拟在汉阳龟北路地块兴建一个规划用地 300 亩，建筑面积 30 万方，引进相关机构 300 家，资金规模 3000 亿的大型泛金融主题运营园区，从事并购、股权投资、基金管理、资产管理、产业投资等业务。项目自启动以来，得到省市领导高度关注，已实现股权、规划、招商、设计上的重大突破，力争打造为国内一流的武汉文化金融新磁极。

3、现有商业地产项目稳健推进。一是咸宁温泉山庄项目根据用地政策变化及时调整项目设计方案，突出民俗、精品酒店特色，将打造为品质高端、环境优雅、生态健康、绿色宜居的高端会所。二是针对银座 2 号党校地块拆迁成本增加的新情况，及时调整战略，改党校征收督办为跟踪摘牌，走二级市场摘牌路径，争取效益最大化。将党校地块部分闲置房产对外出租，让闲置资产产生效益。三是会展中心东扩等项目正加紧筹措。

（四）婚庆贸易物业等业务深度拓展，成为新的效益增长点

婚纱照相器材城牢牢把握婚庆业消费市场需求和行业发展趋势，进一步稳固行业领头羊地位。优化经营结构，淘汰缺乏竞争力厂家 22 个，引进“雁牌”耗材等 30 家实力强的商户。延伸产业链，引进“光大福成”“江风”两大摄影俱乐部，配套连锁快餐、综合超市，向多元化和民用零售方向发展。婚纱摄影、影视器材、婚庆婚恋、教育培训四大版块特色凸显。举办“2016 时尚彩妆发布会——色·影”“古隆中酒业杯”湖北省摄影行业职业技能竞赛等大型活动，提升了婚纱城知名度和美誉度。在行业市场普遍低迷的情况下，主楼收入再过千万，经营利润再破 400 万大关。

贸易公司创新营销思路，广拓业务渠道，拓宽储值卡的功能和收卡面，在稳定原有商户的基础上，与艳阳天 21 店等 16 家商户签约，储值卡消费特约商户数量达到 43 家。试水自营业务，新张“明天特爱屋”进口商品驿站，首次将“跨境电商”落户汉商，为集团公司向全渠道营销迈出重要一步。

银座置业公司以商户和业主满意为中心，以改善银座经营环境、配套设施和增加服务附加值为重点，打造一流的银座物业品牌。协助“沃尔玛”超市、“星聚点”等商户做好升级改造，推动租赁业态与购物中心互动、共生。全年经营利润突破千万大关。健全管理制度，环境卫生、运营秩序、车场管理水平全面升级。

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。
本报告期合并财务报表范围变化情况详见本附注（八）。