

证券代码：002561

证券简称：徐家汇

公告编号：2018-022

上海徐家汇商城股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

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。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
奚妍	董事	工作原因	黄立波

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	徐家汇	股票代码	002561
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	戴正坤	陈慧媛	
办公地址	上海市徐汇区肇嘉浜路 1000 号 9 楼		上海市徐汇区肇嘉浜路 1000 号 9 楼
电话	021-64269999,021-64269991		021-64269999,021-64269991
电子信箱	xjh@xjh-sc.com	chy@xjh-sc.com	

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）	1,045,182,932.86	1,042,578,407.22	0.25%
归属于上市公司股东的净利润（元）	123,678,968.08	114,929,933.96	7.61%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	108,712,555.34	104,729,620.54	3.80%

经营活动产生的现金流量净额（元）	40,570,501.70	47,918,179.86	-15.33%
基本每股收益（元/股）	0.30	0.28	7.14%
稀释每股收益（元/股）	0.30	0.28	7.14%
加权平均净资产收益率	5.66%	5.49%	0.17%
	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）	2,538,317,539.90	2,659,395,924.66	-4.55%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,121,586,639.02	2,147,391,400.04	-1.20%

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	32,583	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						
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
上海徐家汇商城（集团）有限公司	国有法人	30.37%				
上海商投实业投资控股有限公司	国有法人	7.99%				
金国良	境内自然人	3.72%		11,592,076		
上海汇鑫投资经营有限公司	国有法人	3.20%				
周黎明	境内自然人	1.54%				
童光耀	境内自然人	1.35%	-10,000			
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.24%				
俞杏娟	境内自然人	1.15%				
杨海	境内自然人	0.94%				
余秋雨	境内自然人	0.93%				
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前 10 名股东不存在关联关系，也不属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

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、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

零售相关业

2018年上半年，国民经济延续总体平稳、稳中有进、更趋协调的态势，但也看到，国际环境中不稳定不确定因素较多，经济持续向好基础仍需进一步巩固。上海市生产总值按可比价格计算，比去年同期增长6.9%。

从消费领域来看，消费品市场总体运行平稳，同比环比增速均有所加快，消费继续发挥经济增长第一引擎的作用。上半年，全国重点零售企业销售额累计同比增长4.6%，超市、百货店销售额同比分别增长4%和2.3%，实物商品网上零售额同比增长29.8%。零售企业更加主动适应消费升级，着力提高供给质量和效益。通过发展品质零售，回归零售本质；发展跨界零售，创新购物场景；发展智慧零售，提升购物体验；发展绿色零售，助推循环经济等举措，加快行业创新转型，促进消费升级，不断提升人民的获得感和幸福感。

报告期内，公司积极响应市、区各级政府关于全力打响“四大品牌”的决策部署，制订了公司打响“上海购物”品牌三年行动计划。坚持秉承“一切从顾客出发”的经营理念，贯彻落实“巩固业绩、稳健调整；控制成本、提升效率”的指导思想，积极开展“硬件改造、新品引进、品牌自营和技术研发”等工作。经营方面，坚持下属各分、子公司差异化的商品定位，持续改善购物环境、提升服务品质、优化管理方法；各企业结合自身实际，开展行之有效的营销活动，巩固提升经营业绩；全渠道建设不断完善E-MEC系统，部分企业启用电子会员功能，并向基于NB-IOT的共享停车、共享积分及大数据分析等方向深入研发；自有TONYWEAR品牌发展有序进行，市场拓展、商品设计、生产品检等均已步入正轨，与之关联的供应链信息共享建设扎实推进。

2018年1-6月，公司实现营业收入104,518万元(合并报表口径，下同)，同比增长0.25%；归属于上市公司股东的净利润12,368万元，同比增长7.61%。

报告期内重要经营情况分析

1、推进布局调整，优化购物体验

公司结合自身实际，积极推动各分、子公司布局调整和品牌优化，并按计划实施形象提升改造工程，提升商场时尚度与消费体验。其中：上海六百加强品牌调整和道具更新，引进时尚品类，梳理女装品牌，提升商场形象；汇金徐汇店5月起启动中庭改造工程，在保安全重质量前提下尽量降低对销售的影响，并分步实施区域调整与品牌提升工作；汇金虹桥店合理筹划更新准备工作，提高优势品类集聚度，稳定经营坪效；汇金南站店通过区域品牌调整，提升品牌等级、充实餐饮商户，聚客能力显著提升；汇联商厦完成

一楼商场装修扩容调整，并有序实施三楼商场改造及天桥连廊对接；汇金超市扩大新鲜水果及蔬菜经营规模，积极增加鲜活水产，商品层次及时尚度有所提升。

2、创新营销方式，加强会员维护

针对市场关注热点分散，消费者情感需求增加与线上营销造势等特点，公司积极推动分、子公司开展形式多样的主题促销活动。结合传统节日与新兴热点，以多种活动形式带动人气、促进销售。继续加强微信公众号营销推广，开展线下互动活动，提升会员活动传播效果；与文化局、旅游局等保持良好互动，发挥场地资源优势，积极开展各类商旅文联动活动。进一步加强会员维护，电子贵宾卡在汇金百货各门店全面推广，手机APP自助停车等功能提升消费体验；汇联商厦完成开发微信会员功能，进一步提高小额付款便利性。

3、加快E-MEC建设，推进深度融合

E-MEC系统继续迭代开发，电子折扣券、快钱移动POS对接、一口价等功能进入调试上线阶段，“专柜开单，顾客手机付款”流程现场试点应用，线上线下深度融合，使销售流程更加便利。上海六百E-MEC系统上线工作全面完成，通过商品公共库（云），不仅实现了跨经营主体商品编码唯一性，而且有效降低了实体门店商品“数字化”成本。启动共享停车商业模式探索，研发基于NB-IOT技术的共享停车业务，并在汇金百货车库试运行。卖科公司签约成为中国联通系统集成商（SI），未来将在智慧零售、智慧停车等方面开展深入合作。

4、发展自营品牌，增强竞争实力

TONYWEAR品牌运营逐步进入正轨，商品企划、设计、生产、销售等工作平稳有序进行，专柜总数已达到9家；在签约首家位于北京的外地专柜后，标志着自营品牌跨区域发展正式启动。在加快发展的同时，自贸区公司对业务流程及管理标准开展了系统梳理和编写，为后续各项工作顺利开展建立起清晰规范的管理标准，推动品牌持续健康发展。与供应链信息共享相关的伯俊系统对接工作有序推进，目前已进入数据对接调试阶段。

公司下半年主要经营计划

下半年，公司董事会仍将坚持“做强做大、稳步发展”的指导思想，做精做细线下门店，开拓创新线上渠道，进一步促进销售，稳固业绩。

1、稳健调整规划，提升业绩品质

公司将以“稳健调整”为指导思想，推动分、子公司开展商场改造及品牌调整工作，并加强重大项目管控。上海六百以提高商场综合利用率及品牌更新为重点，优化商品组合，加快推进各类商场调整工作；汇金徐汇店完成中庭改造工程施工，进一步优化购物环境，提升品牌能级，并启动楼层装修改造设计与申报工作；汇金虹桥店以主动调整实现错位竞争，做强淑女装等优势大类，规划跨楼层联动调整方案，对大

楼进行整体形象升级设计；汇金南站店重点做好美食广场改扩建准备，对具备条件的场地实施改造，配合地铁15号线施工做好相关工作；汇联商厦完成三楼改造及天桥接入工程，并规划下一轮改造方案；汇金超市加大生鲜经营及品类优化，对部分门店进行品类或品牌调整，改善卖场环境和形象。

2、关注市场热点，积极整合营销

根据上海购物节、国际进口博览会等总体要求，积极参与相关营销活动，做好活动期间的氛围布置和宣传工作；推动公司分、子公司充分整合场地资源，参与艺术橱窗进商圈、广场形象展示等文化营销活动；按照持续提升商圈能级的总体要求，积极推进相关企业开展外立面规划设计及局部改造调整；加大会员推广，细化会员分析指标，开展大数据模型研究，提高精准服务水平；利用微信工具，汇联开展微信一体化会员营销功能试点；汇金以APP为主要载体，开展电子券营销活动，持续加大会员投入，巩固提升顾客忠诚度。

3、深化E-MEC功能，开拓软件市场

坚持快速迭代升级的开发理念，加快对E-EMC系统性能、稳定性等改进提升，提高系统对业务活动的适应性；完成商品码盘点、电子发票等新功能测试及上线。公司及卖科公司将多方位寻找合作渠道，通过积极与零售同行交流、参加论坛、展会等形式，挖掘市场潜在合作用户；持续完善基于NB-IOT技术的共享停车功能，加大共享停车商业模式内部推广，同时积极开展商圈共享停车、积分打通等技术研发；对大数据系统需求进行深入分析，归集销售、会员、客流等综合数据，尝试建立大数据展示功能，进一步提高E-MEC系统完整性。

4、做强自营品牌，把握发展机遇

根据商品开发规律，做好TONYWEAR品牌2018年秋冬商品生产及验收工作，确保秋冬新品按时上市，做好2019年春夏商品设计开发；下半年力争再新增3-4家新专柜，使专柜总数达到12家左右；加大商品开发、市场拓展等紧缺人才培养和招聘，建立与经营规模相适应的业务团队。以制度建设为抓手，规范品牌企划、设计、生产、销售各业务环节，实现品牌规范化、系统化运作。同时，公司还将持续开展实体门店项目调研，继续寻求储备项目，做好相关市场调查和测算，力争为公司发展找到新的业务增长点。

面对激烈的市场竞争形势，下半年公司董事会将会鼓舞经营团队信心，紧紧围绕销售工作，挖掘经营潜力，拓宽营销思路，保持高效务实的工作作风，提升公司品牌价值和综合竞争力。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，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) 与上一会计期间财务报告相比，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。

上海徐家汇商城股份有限公司

董事长：黄立波

二〇一八年八月十七日