

公司代码：601086

公司简称：国芳集团

甘肃国芳工贸（集团）股份有限公司

2017 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 中喜会计师事务所（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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 2017 年 12 月 31 日的公司总股本 666,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。上述事项需提交股东大会审议通过后实施。

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	国芳集团	601086	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	孟丽	马琳
办公地址	兰州市城关区广场南路4-6号	兰州市城关区广场南路4-6号
电话	0931-8803618	0931-8803618
电子信箱	gfzhengquan@guofanggroup.com	gfzhengquan@guofanggroup.com

2 报告期公司主要业务简介

（一）公司主要业务

公司从事以百货业为主，超市、电器为辅的连锁零售业务，目前为甘肃省内最大的连锁零售企业。

公司营业收入主要来自于公司旗下各门店的商品销售收入以及功能商户的租金收入。截至本报告期末，公司已运营门店 12 家，面积合计 28.75 万 m²，其中：百货业态为主的门店 6 家，超市 6 家。不同业态组合，强化了业态间的协同效应，有利于满足顾客的购物需求。

(二) 公司经营模式

报告期内，公司主要经营模式未发生变化，经营模式主要包括联营、经销、代销和租赁。其中，联营模式是公司最主要的经营模式。

1、联营模式

联营是公司 与供应商的一种合作经营方式，由公司 提供营业场地，负责统一营销策划、统一服务规范、统一维护顾客关系，统一的外墙及内部共用面积的装修；供应商负责商品配送、陈列、推介和现场服务，提供商品在公司商场的指定区域设立品牌专柜，按照公司整体要求负责柜台的设计、装修、装饰、布置、维修及维护，自聘营业员负责销售。商品的采购、销售及存货管理由供应商负责，在商品未售出前，该商品仍属供应商所有，公司不承担商品的跌价损失等风险；实现销售后公司从销售收入中按照约定的比率进行扣点分成。联营方式中，商品销售价格由供应商确定。

2、经销模式

经销是指公司直接向供应商采购商品，并自行销售的经营模式。经销模式下公司的利润来源主要是商品进销差价和返利收入。经销模式下，购进商品验收入库后纳入库存管理。通常，公司与供应商在经销合同中对商品的退货、换货、价格管理、促销管理做出约定，以降低公司库存风险。库存管理中，主要进行安全库存管理，以防止货品缺货、断货、积压。

公司百货业务中，经销模式下的销售额较小，主要是化妆品和部分服饰。东方红广场店、白银世贸中心店、张掖购物广场店部分商品采购模式为统采和地采相结合，宁夏购物广场店和西宁国芳百货店采购模式为地采。

公司超市业务中，超市业态经销模式下，兰州地区超市采购模式为统采，白银地区超市采购模式为统采和地采相结合，西宁地区超市采购模式为地采。

电器业态经销模式下，兰州地区采购模式为统采，白银地区采购模式为统采和地采相结合。

3、代销模式

代销模式下，商品所有权归供应商所有，公司不承担商品价格下跌、过期、过季等风险。代销模式下的收入、成本确认过程，与经销模式相同。公司仅对超市业务中的部分商品采取代销。

4、租赁模式

租赁模式指商户向公司租赁部分场地开展经营，公司向商户定期收取租金。公司目前采用租赁模式涉及的项目主要是餐饮、美发、健身、院线等。

(三) 公司主要发展业态行业趋势

1、社会消费品零售总额情况

2017年，全国社会消费品零售总额366,262亿元，比上年增长10.2%。全年全国百家重点大型零售企业零售额同比增长2.8%，增速快于2016年3.3个百分点。甘肃省社会消费品零售总额3,426.6亿元，比上年增长7.6%；各月累计增速在7.6%~9.1%之间，总体保持平稳发展的势头；全省零售业实现销售额3,479.7亿元，增长11.0%，增速回落1.4个百分点，其中，限额以上零售业实现销售额1,011.3亿元，增长2.7%。宁夏回族自治区社会消费品零售总额930.45亿元，同比增长9.5%，增速比上年加快1.8个百分点；零售业实现零售额617.66亿元，增长7.5%。青海省社会消费品零售总额839.03亿元，比上年增长9.3%；商品零售额774.22亿元，增长9.4%。

2、行业分类分析

（1）网上实物商品零售额同比增长28%，增速较2016年加快2.4个百分点

2017年全年，网上实物商品零售额实现54,806亿元，同比增长28%，增速比2016年加快2.4个百分点，对社会消费品零售总额增长的贡献率为35.4%，比2016年提高8.06个百分点。

（2）网下实体店零售额同比增长7.6%，增速较2016年放缓0.9个百分点

2017年，网下实体店零售额同比增长7.6%，增速较2016年放缓0.9个百分点。虽然2017年实体店零售额增速有所回落，但实体零售企业呈现出较好的转型升级和改革创新趋势，具体体现在开拓新零售新业态、发展农村消费品市场、提升供应链、增强消费者体验等多个方面，线上、线下消费品市场更加协同发展，零售企业效益得到提高。

（3）大型零售企业商品零售额增速快于2016年同期

据统计，2017年全国百家重点大型零售企业零售额同比增长2.8%，增速快于2016年3.3个百分点。其中，粮油食品类增长3.1%，增速提高3.6个百分点；服装类增长4.3%，增速提高4.1个百分点；化妆品类增长9.5%，增速提高8.1个百分点；日用品类增长0.1个百分点，增速提高0.5个百分点；家用电器类增长2%，增速提高1.5个百分点。

（4）居民消费价格涨幅回落，服务价格增速加快

2017年，居民消费价格同比上涨1.6%，涨幅比2016年放缓0.4个百分点。其中食品价格同比下降1.4%，增速较2016年大幅下滑6个百分点；非食品价格增长2.3%，增速提高0.9个百分点；消费品价格增长0.7%，增速放缓1.2个百分点；服务价格增长3%，增速提高0.8个百分点。

3、总体来看，零售消费品市场保持了健康平稳的运行态势，但受居民消费预期不高，消费信心不强，新的消费热点尚未形成等因素影响，零售行业仍面临着增速放缓的压力。2017年，公司通过加快业态创新与转型升级，培育新的消费热点，努力扩大市场销售份额。日常经营中，紧抓

节日商机，结合自身优势与地方特色，采取形式多样的促销手段，加大商品促销力度，提升顾客到店率与粘性，扩大市场消费预期，促进公司业绩稳步发展。

（数据来源：国家统计局网站，甘肃省统计局网站，宁夏回族自治区统计局网站，青海省统计局网站，中华全国商业信息中心）

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

	2017年	2016年	本年比上年 增减(%)	2015年
总资产	2,658,351,056.47	2,316,859,875.98	14.74	2,105,190,028.82
营业收入	2,902,334,352.88	2,840,037,647.83	2.19	2,929,230,905.35
归属于上市公司股东的净利润	120,920,043.69	91,831,200.72	31.68	104,350,054.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	114,806,813.30	92,163,877.60	24.57	98,487,961.35
归属于上市公司股东的净资产	1,767,283,862.73	1,181,980,235.96	49.52	1,086,262,903.20
经营活动产生的现金流量净额	138,665,210.19	235,332,630.46	-41.08	112,853,566.52
基本每股收益 (元/股)	0.22	0.18	22.22	0.21
稀释每股收益 (元/股)	0.22	0.18	22.22	0.21
加权平均净资产收益率(%)	9.17	8.10	增加1.07个百分点	11.40

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	789,999,124.04	664,907,509.73	669,294,713.13	778,133,005.98
归属于上市公司股东的净利润	44,739,648.86	29,530,280.16	18,661,136.62	27,988,978.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	37,126,548.66	30,601,425.21	19,110,368.43	27,968,471.00
经营活动产生的现金流量净额	-69,048,683.76	92,990,694.96	74,960,740.12	39,762,458.87

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

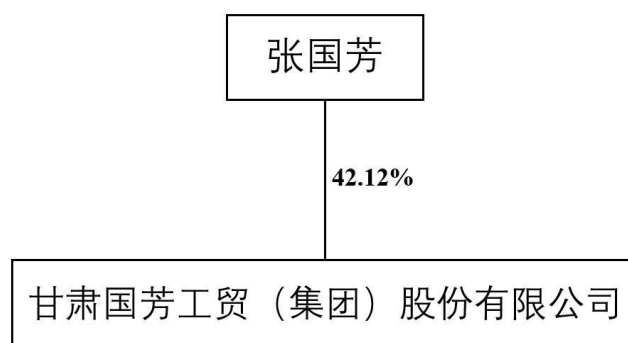
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					62,281		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					59,502		
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					—		
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）					—		
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	
张国芳	0	280,500,000	42.12	280,500,000	无		境内 自然 人
张春芳	0	139,400,000	20.93	139,400,000	无		境内 自然 人
张辉	0	40,050,000	6.01	40,050,000	无		境内 自然 人
张辉阳	0	40,050,000	6.01	40,050,000	无		境内 自然 人
吕月芳	0	4,000,000	0.60	4,000,000	无		境内 自然 人
蒋勇	0	2,000,000	0.30	2,000,000	无		境内 自然 人
北方国际信托股份有 限公司—北方信托复 策 1 号证券投资集合 资金信托计划	1,386,300	1,386,300	0.21	0	无		其他
石佳灵	1,159,989	1,159,989	0.17	0	无		境内 自然 人
李远生	775,700	775,700	0.12	0	无		境内

							自然人
翁天波	621,933	621,933	0.09	0	无		境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、公司前十名股东中,张国芳先生与张春芳女士为夫妻关系,张辉女士系张国芳先生、张春芳女士之女,张辉阳先生系张国芳先生、张春芳女士之子。张国芳、张春芳、张辉、张辉阳为一致行动人。2、除上述说明外,公司未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知其他股东之间是否属于规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

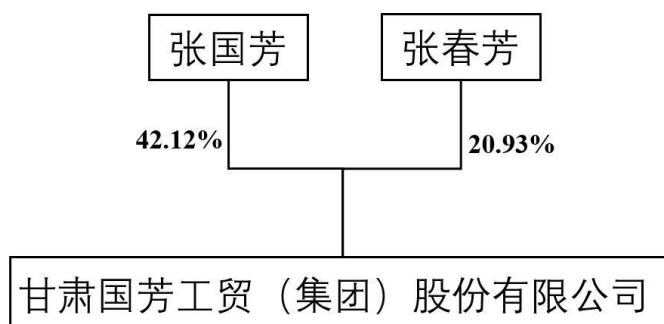
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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



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

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

(1) 公司成功登陆上海证券交易所主板首次公开发行股票并上市。

在全体员工的不懈努力下，2017 年 3 月，公司首发申请顺利通过中国证监会主板发审委 2017 年第 30 次会议审核；2017 年 9 月，经中国证券监督管理委员会证监许可（2017）1658 号文核准，公司向社会公众首次公开发行股票（A 股）16,000 万股，发行价格为每股 3.16 元，募集资金总额为人民币 505,600,000.00 元，募集资金净额为人民币 465,397,200.00 元。2017 年 9 月 29 日，公司股票于上海证券交易所主板上市交易。

(2) 紧盯市场，深耕品牌资源整合，持续丰富商业结构。

报告期，公司着眼于满足顾客消费体验需求，持续更新丰富传统百货的商业结构，增加功能配套业态，持续丰富商场顶层时尚餐饮休闲业态，增加顾客逗留时间；主力服饰品类的优化调整，增加非同质化、潮流文化及具市场引领性的设计师品牌，各百货门店在商品新颖度和市场吸引力上具有特色优势。银川、西宁地区公司向城市购物中心转型的业态和品类调整，将稳健持续推进由单一百货模式向商业集合模式延伸。银川国芳引入国际化妆品、代表性轻奢品牌、生活体验项目，完成商场动线的重新布局与调整；西宁国芳新增生活体验业态，品牌结构向年轻、休闲、时尚、生活、趣味方向调改，引入“地一大道商业步行街”，成功贯通城西商业街与商场布局动线，在商业氛围、客层定位及来客数方面成效显著。

综超业态尝试拓展生鲜自营业务，为生鲜经营模式的培育积累了宝贵的操作经验；引入土特产生活馆，为旅游消费群体搭建购物平台。报告期内在卖场动线布局、购物环境、商品品类结构、商品陈列、运营设备设施、场景体验、服务等方面都获得了改善，同年综超公司分批次进行了长虹店、南川店的局部营业改造及装修升级。

(3) 奠定全渠道营销基础，营销资源整合利用优势明显。

2017 年是公司传统营销向精准营销转型的关键一年。在营销企划方面，各店依城市商圈特性、客层属性，能紧紧围绕“幸福生活伴随者”的品牌价值主张，全年度设计实施的系列化营销活动亮点不断，整体营销水平上升了一个台阶；在营销资源整合方面，以东方红广场店为代表优势明显，特色鲜明，具西北市场领先水平。在营销事件创意、市场资源利用、渠道资源利用、员工资

源利用等方面能大胆尝试，收效颇佳；以汉式迎宾礼、文创市集等为代表的 PR 活动，在与顾客互动、顾客关怀、情感交流方面有了更深层的触达；在会员数据管理、运用与挖掘方面，公司实施会员标签管理，利用顾客消费数据及信息，为顾客消费行为进行属性识别，通过数据的积累分析，深度挖掘顾客潜在行为及消费喜好，实现精准营销，给到顾客最佳的消费体验。通过技术、数据、资源、需求、管理等诸多方面的快速变革与经验积累，公司现已完成全渠道营销模式的基础搭建工作。

(4) 尝试新业态研发、新经营模式探索。

随着 80 后、90 后消费主流结构变化，年轻群体互联网环境下消费习惯的影响，传统商业思考如何从商品的提供者转向如何为顾客品质生活提供解决方案的问题。公司以“乐活市集”新业态为入口，进行创新与研发，定位于城市购物中心年轻顾客品质生活需要，为顾客打造以“超市+餐饮”新业态，呈现有趣、好逛、新鲜、品质且价格不贵、定位低于精品超市的消费模式。目前已完成前期调研、项目定位工作，后期进入供应链搭建、商品结构搭建及商业环境规划阶段。子公司兰州国芳投资设立兰州和怡尝试自营模式，旨在通过市场活跃度较高品牌的引进与合作，增强经营团队深度经营能力的培育，并保持市场独有资源优势。

(5) 全方位开展精细化管理升级运用。

公司通过开展运营精细化管理工作，坚持落实开门三件事的管理手段及时掌握经营问题；通过重点品牌微信群的沟通闭环管理，精细化跟进销售，采用定期和不定期品牌报告的专业交流方式，打通供应商、商场、专柜三方信息渠道，准确诊断分析经营问题，分享信息资源，做到及时跟进货品、人员、活动等资源的补给与改善；通过“定时间、定方法、定目标”的管控策略，精细拆分管理单元，将重点品牌责任到人，在规定时间内，用规定方法，常态化、标准化的开展持续性训练与情景演练，努力提升员工销售及技能；丰满业绩激励政策，在品牌间、品类间、楼层间、门店间形成竞争机制，通过品牌、部门、门店不同维度的业绩 PK 排名，阶段性实施业绩奖励通报与信息共享，良好的促进团队的有效竞争。

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

(1) 重要会计政策变更

2017年4月28日财政部印发了《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，该准则自2017年5月28日起施行。对于该准则施行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，采用未来适用法处理。

2017年5月10日，财政部发布了《企业会计准则第16号——政府补助》（修订），该准则自2017年6月12日起施行。本公司对2017年1月1日存在的政府补助采用未来适用法处理，对2017年1月1日至本准则施行日之间新增的政府补助根据本准则进行调整。

财政部根据上述2项会计准则的相关规定，对一般企业财务报表格式进行了修订，并于2017年12月25日发布了《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》；资产负债表新增“持有待售资产”行项目、“持有待售负债”行项目，利润表新增“资产处置收益”行项目、“其他收益”行项目、净利润项新增“（一）持续经营净利润”和“（二）终止经营净利润”行项目。2018年1月12日，财政部发布了《关于一般企业财务报表格式有关问题的解读》，根据解读的相关规定：对于利润表新增的“资产处置收益”行项目，本公司按照《企业会计准则第30号——财务报表列报》等的相关规定，对可比期间的比较数据按照《通知》进行调整。对于利润表新增的“其他收益”行项目，本公司按照《企业会计准则第16号——政府补助》的相关规定，对2017年1月1日存在的政府补助采用未来适用法处理，无需对可比期间的比较数据进行调整。

(2) 重要会计估计变更

本年度无重要会计估计变更。

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

截止2017年12月31日，本公司纳入合并报表范围的子公司以及合并范围变化情况详见年度报告“第十一节”之“八、合并范围的变更”以及“九、在其他主体中的权益”。