公司代码:600122 公司简称:宏图高科

江苏宏图高科技股份有限公司

2018 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 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事	岳傲	身体原因	无

4 江苏苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了带强调事项段、其他事项段或与持续经营相关的重大不确定性段的无保留意见的审计报告,本公司董事会、监事会对相关事项已有详细说明,请投资者注意阅读。

详见江苏苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)出具的关于江苏宏图高科技股份有限公司 2018 年度财务报表无保留意见审计报告中强调事项段涉及事项的专项说明

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

鉴于公司 2018年度实现的归属于上市公司股东的净利润为负数,并考虑公司实际经营发展和现金状况,公司董事会提议的2018年度分配预案如下:公司 2018 年度拟不进行利润分配,也不进行资本公积金转增股本。

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	宏图高科	600122	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	黄晓哲	蔡金燕
办公地址	江苏省南京市雨花台区软件大道68号	江苏省南京市雨花台区软件大道68号
电话	025-83274878	025-83274892
电子信箱	Huangjx@htstokor.com.cn	hthtstokor@htstokor.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

主要业务情况

公司现有业务主要包括3C零售连锁、金融服务、艺术品拍卖、工业制造、房地产开发。

1、3C零售连锁业务3C零售连锁系公司的核心主业与传统业务,其业务收入近三年占比保持在80%左右,为公司的主要业务收入来源,该业务经营主体为公司全资子公司宏图三胞,公司控股子公司北京宏三和浙江宏三,并以统一的“宏图三胞”、“宏图Brookstone”品牌开展的专业连锁门店对外经营,主营产品涵盖电脑、通讯、数码、新奇乐产品、DIY攒机与IT配件、附件与外围设备、办公自动化与耗材、网络与服务器设备器材等诸多产品领域。

为摆脱同质化、低毛利的市场竞争,自2015年开始,公司结合未来消费趋势与自身优势,以新奇乐品类的导入为契机,确立了“倡导一种生活方式”的消费理念,全面实施新零售转型,未来新的经营模式将定位于时尚感、体验化、智能化、趣味化、专业化,以全方位地满足用户多样性、便捷性、专业性的产品体验与消费需求。

宏图三胞旗下的“红快服务”是门店服务、客服、售后服务在内的全服务与技术支持体系,为客户提供更专业、极致、便捷的体验与生态服务平台,其中“修好了”专业化服务团队是向社会提供专业的“五包三免”服务提供产品售后、上门检修、系统安调、应用指导、技术维护等全程服务的机构。

2、金融服务业务

公司金融服务业务是未来看重发展的新兴业务板块,目前该业务板块已建立了第三方支付平台,其经营主体为公司控股子公司天下支付(原深圳市国采支付有限公司),成立于2009年,2014年7月获得中国人民银行颁发的第三方支付牌照,该公司目前已拥有互联网支付、移动电话支付、固定电话支付三张网络支付牌照,大下支付依托专业的研发、运营和运维团队以及严格的风控体系,推出集成了互联网、移动电话、固定电话及线下支付等多元化支付方式的综合性支付平台,主要为商户提供深度定制化支付及增值管理服务。

3、艺术品拍卖业务

公司艺术品拍卖业务是公司于2017年1月完成收购的新业务,该业务经营主体为公司全资子公司匡时国际。匡时国际自设立以来专注于文物艺术品拍卖业务,主要以拍卖中国古代、近现代书画、瓷玉杂项、当代水墨、珠宝饰品、现当代油画、雕塑等艺术品为主。业务收入以记受人佣金及委托方佣金为主,同时存在少量拍卖品保险费收入及图录费收入。目前,匡时国际已经设立了上海匡时拍卖有限公司、北京匡时国际拍卖(香港)有限公司。

4、工业制造业务

公司制造业务经营主体为上市公司分公司无锡光电模公司和公司的控股子公司高通电科(二板挂牌公司)。目前,主要产品包括3SkV及以下电线电缆及光缆、针式打印机、微型打印机、智能自动终端设备。公司集产品研发、生产、销售为一体,在电力、金融、税务、邮政、市政等众多行业领域与客户建立并保持着长期稳定的合作关系。

5、房地产开发业务

公司房地产业务的经营主体公司为控股子公司南京源久,其经营范围为南京“宏图·上水岸”商品住宅项目的开发和销售。“宏图·上水岸”位于南京市雨花台区,地属宁南板块,区域优势较好,该项目共分为三期,一期、三期为小高层,二期为叠加与联排别墅。截至目前,小高层已经全部售完,剩余少量别墅和商铺、储藏室尚未售完。公司待完成“宏图·上水岸” 房地产项目销售后,将退出该业务领域。

(二)行业情况说明

公司行业情况说明及本报告“管理层讨论与分析”一节。

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

	2018年	2017年	本年比上年增减(%)	2016年
总资产	16,094,175,481.96	20,078,760,647.69	-19.84	19,107,488,502.59
营业收入	14,018,181,636.91	19,032,269,081.76	-26.35	20,512,979,131.55
归属于上市公司股东的净利润	-2,033,880,083.60	608,196,173.17	-434.41	446,876,036.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,125,436,677.18	401,235,004.31	-629.72	336,120,711.91
归属于上市公司股东的净资产	6,089,777,101.65	8,409,092,177.44	-28.18	8,300,465,097.15
经营活动产生的现金流量净额	-5,139,307,211.06	776,177,612.32	-762.13	818,862,433.74
基本每股收益(元/股)	-1.7560	0.5270	-433.21	0.2802
稀释每股收益(元/股)	-1.7560	0.5270	-433.21	0.2858
加权平均净资产收益率(%)	-28.05	7.26	减少36.31个百分点	5.57

3.2 按季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	4,374,862,763.04	3,820,813,291.76	4,008,193,447.14	1,814,312,134.97
归属于上市公司股东的净利润	93,428,394.79	25,123,485.95	-474,356,481.39	-1,678,076,282.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	77,923,880.77	-38,849,242.93	-460,729,928.27	-1,713,781,386.75
经营活动产生的现金流量净额	90,250,827.13	-1,806,617,876.19	-2,563,661,380.75	-810,278,781.25

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)	83,109
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	81,882
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
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)	0

前10名股东持股情况

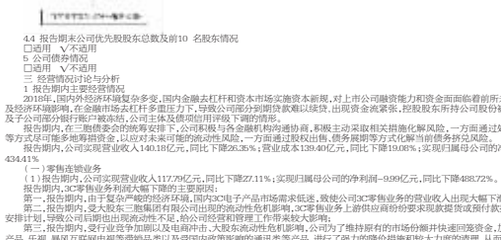
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
三胞集团有限公司		248,474,132	21.45		冻结	248,474,132	境内非国有法人
湖北巨时文化艺术股份有限公司		56,124,635	4.85		无	0	境内非国有法人
南京盛亚科技投资有限公司		46,294,318	4.00	质押	46,290,000		境内非国有法人
南京博越科技开发有限公司		32,086,260	2.77	质押	32,000,000		境内非国有法人
南京中森泰富科技发展有限公司		25,087,506	2.17	质押	25,087,506		境内非国有法人
中国证券金融股份有限公司		22,466,300	1.94	未知	0		国有法人
上海道乐投资有限公司		15,829,042	1.37	质押	15,829,042		境内非国有法人
中国农业银行股份有限公司-中证500交易型开放式指数证券投资基金	5,941,220	9,854,864	0.85		未知	0	未知
杨怀珍		9,000,000	0.78		未知	0	境内自然人
葛丽强		6,501,798	0.56		未知	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述前十名股东中,三胞集团有限公司和南京中森泰富科技发展有限公司为一致行动人,湖北巨时文化艺术股份有限公司和董国强先生为一致行动人。						
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



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

2018年,国内外经济环境复杂多变,国内金融去杠杆和资本市场实施资本新规,对上市公司融资能力和资金面而临着前所未有的挑战。受国家金融政策及经济环境影响,在金融市场去杠杆多重压力下,导致公司部分到期贷款难以续贷,出现资金紧张,控股股东所持公司股份被冻结及多次轮候冻结,公司及子公司部分银行账户被冻结,公司对外担保事项出现了诸多问题。

报告期内,在三胞集团的协助下,公司积极与各金融机构沟通协商,积极主动采取相关措施化解风险,一方面通过处置资产、加快存货资产出售等方式尽可能多地筹措资金,以应对未来可能的流动性风险,一方面通过投权出售,债务展期等方式化解当前债务压力风险。

报告期内,公司实现营业收入140.18亿元,同比下降26.35%;营业成本139.40亿元,同比下降19.08%;实现归属母公司的净利润-20.34亿元,同比下降434.41%

(一)零售连锁业务

(1)报告期内,公司实现营业收入117.79亿元,同比下降27.11%;实现归属母公司的净利润-9.99亿元,同比下降488.72%。

报告期内,3C零售业务利润大幅下降的主要原因:

第一,报告期内,由于复杂严峻的经济环境,国内3C电子产品市场需求低迷,致使公司3C零售业务的营业收入出现大幅下滑,较上年同期下降约26%;

第二,报告期内,受大股东三胞集团有限公司的流动性危机影响,3C零售业务上游供应商纷纷要求现款提货或预付款提货,打乱了公司原来的资金安排计划,导致公司后期也出现流动性不足,给公司经营和管理工作带来较大影响;

第三,报告期内,受行业竞争加剧以及电商冲击、大型东流动性危机影响,公司为了维持原有的市场份额并快速回笼资金,加大市场促销力度,对传统PC产品、乐视、暴风互联网电视等滞销品类以及变现均双策影响的通讯类产品,进行了强力的降价措施和较大力度的清理,从而导致3C零售产品毛利出现亏损;

第四,报告期内,公司加大门店优化力度,2018年共关闭低效店面206家,新开店面84家。在店面优化过程中,销售收入出现一定幅度下降。

(2)宏图三胞在2018年内的主要工作如下:

1、供应链

数字化规模扩张高效供应链,建立以新奇乐产品为核心的经营账产品生态圈,打造生态化产品供应链体系,提高商品及资金周转效率。

通过买手供应链,采购买实转为外供共赢式,根理优化品类,导入高毛利产品,拓展服务品类,聚焦爆品运营,强化合同管理,持续提升效率

供应链数字化,在数据分析、数据挖掘、数据共享、数据应用、数据管理方面,持续改善产品数据管理,持续改善产品数据质量,通过数字化赋斗型搭建、选品平台搭建、全数字化系统管控,数据化预测算法、订补货、自动配送整套无缝衔接高效供应链系,商品供应准确率75%,库存效率提升30%。

打造以新奇乐产品为核心的泛智能产品生态圈,全力保障BST的品牌恢复业务开展,明确产品定位,围绕新、奇、乐产品特性,聚焦客群定位品牌IP效应;拓宽产品渠道,联络产品资源,高频、微创新、快迭代、打造日用IP产品

PC,通讯传统品类在原有品牌基础,以融合的方式开展新产品合作,PC销售在完成既定目标的前提下,通过聚焦品牌、大规模倾城无效品牌和SKU,流量为先,聚焦门店,拓展资源培养新开门店的场所化意识,重新强化人员专业技能和顾客体验,提升有望门店的成交率,以融合的方式开展新产品合作。

2、全渠道

提升全渠道运营能力,建立全渠道客户运营体系,打造以工程师为核心的服务运营体系,建立全渠道标准化运营体系

通过客户资产数字化,访问运营数字化、经营管理数字化,提升经营管理效率,提升全渠道运营能力。通过快速迭代完成APP多店版本上线,推广至所有经营门店端口,完善全渠道零售运营体系。和联拓宽发展渠道,与国内优质物业强强联合,布局高端购物中心,加大在机场店、高铁店和购物中心店的投入,利用不断提升的商品品质力,相对应的高端精品品,提高客流,购物中心以商成商品类集合店,持续拓展内外强优质渠道,提升渠道运营能力。全员工程师化,建立并快速推进芯片投维修站,提升服务专业化能力;工程师认证体系优化,增加专业级别,强化技术职能培训。

3、组织建设及人才保障,搭建以市面运营为核心的组织保障体系,推动小组长建设,完善可持续发展人才发展保障体系

搭建系统化“端到端”平台,构建销售预导,市展商地、商品选厂、培训、城市经理标准化核检查能力等几大业务模板,实现总部-店面信息100%到达;搭建制度平台,运用互联网思维推动制度建设。

推动小组长建设,完成总部和区域芯片站搭建,成立机器人研究业务开展,机器人培训学校教职一体,增加门店家庭顾客粘性,消费内容升级,飞凯队俱乐部立足市场专业化无人机航拍(单反摄影、视频拍摄、无人机商演)。

根据人才发展规划,打造学习体系生态圈,建立五级螺旋计划;实施教练计划;实施教练计划;实施教练