

公司代码：600280

公司简称：\*ST 中商

南京中央商场（集团）股份有限公司  
2020 年半年度报告摘要

## 一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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 本半年度报告未经审计。
- 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  
无

## 二 公司基本情况

### 2.1 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	*ST中商	600280	南京中商、中央商场

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	官国宝	李尤
电话	025—66008022	025—66008022
办公地址	南京市建邺区雨润路10号	南京市建邺区雨润路10号
电子信箱	zyscdm@njzsgroup.com	zyscdm@njzsgroup.com

### 2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	14,773,951,950.80	15,262,345,012.63	-3.20
归属于上市公司股东的净资产	801,157,318.41	843,265,589.33	-4.99
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现	-277,314,208.72	207,130,108.20	-233.88

现金流量净额			
营业收入	1,110,278,498.00	3,912,846,168.03	-71.62
归属于上市公司股东的净利润	-42,108,270.92	6,508,646.65	-746.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-48,419,960.45	27,081,758.70	-278.79
加权平均净资产收益率(%)	-5.12	0.45	减少5.57个百分点
基本每股收益(元/股)	-0.037	0.006	-716.67
稀释每股收益(元/股)	-0.037	0.006	-716.67

### 2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		45,617				
截止报告期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	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
祝义财	境内自然人	41.51	476,687,416	0	冻结	476,687,416
江苏地华实业集团有限公司	境内非国有法人	14.50	166,500,000	0	冻结	166,500,000
吴庆洪	境内自然人	0.75	8,651,600	0	未知	0
中国证券金融股份有限公司	其他	0.72	8,249,500	0	未知	0
许昊天	境内自然人	0.63	7,200,400	0	未知	0
许尚龙	境内自然人	0.59	6,757,000	0	未知	0
蔡莉萍	境内自然人	0.39	4,507,302	0	未知	0
郑宏俊	境内自然人	0.34	3,849,000	0	未知	0
郑娜珊	境内自然人	0.32	3,661,100	0	未知	0

占学杰	境内自然人	0.30	3,398,800	0	未知	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		祝义财先生为江苏地华实业集团有限公司的实际控制人，祝义财先生与江苏地华实业集团有限公司为一致行动人。公司未知其他无限售条件股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》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				

#### 2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

#### 2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

#### 2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 3.1 经营情况的讨论与分析

报告期内，公司因新冠疫情产生的不利影响，百货零售业务受到较大挫折。第一季度疫情爆发期间，公司积极响应政府防疫政策，各门店按要求缩短营业时间直至陆续全面停止营业。第二季度疫情得到有效控制后，公司在做好管控措施的前提下陆续重启各门店运营，逐步恢复正常经营秩序，百货零售业务稳步复苏。

在客观环境的不利局面下，公司坚持既定的年度经营目标不动摇，围绕“利润、销售、招商、成本、服务、创新、优化、队伍”八个极致管理要求，积极进行变革。公司通过以业绩为导向改革激励机制；大力提拔人才激发员工活力；成立商业研究院，学习借鉴同行业先进经验，改革创新自身业务模式等措施，增强企业竞争力，努力促使经营目标达成。

##### 一、携手供应商共克时艰，新营销模式稳百货业绩

报告期内，行业生态普遍受疫情影响，其中公司的上游供应商遭遇到不同程度的物流运输、资金紧张等困难；公司积极承担大企业社会责任，通过采取缩短供应商账期的措施，加大对供应商的帮扶力度，携手共克时艰。

特殊时期，公司迎难而上，开拓经营新思路。公司组织线上销售技巧培训，发动全员营销及供应商导购，积极探索直播营销新模式，结合微信公众号、微信小程序、抖音直播等新媒体平台，加强会员互动，增强顾客粘性，提升会员消费。公司组织了“人气主播大赛”，通过“全民参与”挖掘内部潜力，培养壮大公司的销售人才队伍。通过内部“网红”和店总直播带货等一系列线上营销活动，不断探索新营销模式，为公司百货零售业务提供新的利润增长点。

##### 二、稳步推进地产项目竣工及销售

公司继续稳步推进地产项目后续工程建设，持续推进工程验收、竣工交付等工作；加大销售渠道拓展力度，加快销售去化速度，加快成本结算进度。报告期内，盱眙、海安等项目陆续竣工交付。

公司按期推进盱眙商业街开业装修、筹备、招商工作；持续推进淮安雨润广场项目出表工作。

### **三、提升中商罗森便利管理水平，南京安徽罗森双管齐下促增长**

报告期内，罗森便利加强门店精细化管理，不断完善供应链体系，积极提升服务水平，增强门店竞争力。公司以轻资产运营的加盟模式，稳健推进罗森便利门店拓展工作。南京罗森门店拓展聚焦区域核心商圈，抢占流量入口。安徽罗森侧重加强中商罗森品牌建设，公司赋能加盟商，共享加盟资源，快速拓展门店抢占市场。报告期内，南京罗森新开 17 家门店，安徽罗森新开 12 家门店。至报告期末，罗森便利已累计开业 177 家门店，其中南京罗森已累计开业 115 家门店，安徽罗森已累计开业 62 家门店。罗森便利已初步形成一定的规模化效应，经营业绩稳步增长，发展趋势不断向好。

### **四、提高内部管理水平，加强人才梯队建设。**

公司围绕“八个极致”管理要求，加强内外部调研，从环境、服务、成本、利润率等方面，积极开展“四找”工作。研究查找与同行业对标优秀企业的差距，查找公司存在的问题，分析查找产生问题的根本原因，查找解决问题的根治办法。学习借鉴先进同行经验，查漏补缺，主动变革。

报告期内，公司积极引进管培生，采用导师制培养模式，大力加强人才梯队建设。从制度、流程、标准、机制等方面不断深化改革，重构公司生态，改革激励机制，以经营业绩为考核依据，大力提拔新人，激发员工活力，持续提升企业核心竞争力。

## **3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响**

适用 不适用

财政部于 2017 年 7 月 5 日修订发布了《企业会计准则第 14 号—收入》(财会[2017]22 号)(以下简称“新收入准则”)，要求境内上市企业，自 2020 年 1 月 1 日起施行。

本公司根据上述通知规定的起始日开始执行新收入准则，详细内容请参见财务报表附注中“重要会计政策和会计估计的变更”说明。

## **3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。**

适用 不适用

\_\_\_\_\_