

公司代码：600774

公司简称：汉商集团

**汉商集团股份有限公司**  
**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  
半年度不进行现金分红，也不以资本公积转增股本。

## 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	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	方黎（代理董秘）	曾宪钢
电话	027-84774966	027-84843197
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
电子信箱	hsjt600774@126.com	hshsd@126.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	1,704,582,131.31	1,684,962,150.68	1.16
归属于上市公司股东的净资产	575,398,157.17	620,726,028.35	-7.30
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期 增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-42,582,975.09	-1,419,424.63	-2,900.02
营业收入	89,625,510.55	560,975,580.02	-84.02
归属于上市公司股东的净利润	-45,327,871.18	14,532,424.25	-411.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-48,146,068.75	13,453,869.99	-457.86
加权平均净资产收益率(%)	-7.52	2.42	减少10个百分点
基本每股收益(元/股)	-0.1997	0.0640	-412.03
稀释每股收益(元/股)	-0.1997	0.0640	-412.03

### 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）			8,161			
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	
武汉市汉阳控股集团有限公司	国有法人	35.01	79,444,603		无	0
卓尔控股有限公司	境内非国有法人	20.00	45,389,595		质押	45,389,594
阎志	境内自然人	19.50	44,254,715		无	0
毛振东	境内自然人	2.20	4,994,718		无	0
刘艳玲	境内自然人	1.30	2,947,871		无	0
武汉市君悦达酒店管理有限公司	境内非国有法人	1.15	2,599,090		无	0
中国五环工程有限公司	境内非国有法人	0.67	1,521,840		无	0
贺瑞斌	境内自然人	0.47	1,076,405		无	0
武汉致远市政建设工程有限公司	境内非国有法人	0.46	1,052,719		无	0
金建光	境内自然人	0.36	814,554		无	0
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					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用					

### 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

2020 年上半年，面对突如其来的新冠疫情和复杂的市场形势，集团公司上下坚定信心，始终保持知难向上、协同执行的作风状态，紧扣“效益”和“发展”两大主题，大力推进“大商业+大健康”双主业发展模式，将“严控成本、转型升级、用好政策、全面整合、内挖外拓”作为工作的重要发力点，深化体制机制改革，加快市场融资进度，拓宽经营业务领域，提升企业核心竞争力。

##### （一）零售业聚力转型升级

零售业以三大购物中心为核心，潜心研究当前零售市场环境、消费需求、竞争关系，以卖场调改、线上线下融合、布局新领域为抓手，为顾客打造个性化高品质购物体验。

疫情前，集团公司各经营部门把握年节热点，抢抓销售，至 1 月 23 日封城闭店前，经营形势向好。疫情期间，集团公司各购物中心在保证商场和员工安全的同时，积极响应政府号召，多次为汉阳、汉口多家医院、方舱、隔离点采购防疫物资，协助转运医疗用品、保暖衣、床品等大量物资，自营部抗疫期间采购相关物资达 1000 多万元，展现了集团在特殊时期的责任与担当。各经营公司还敏锐捕捉网上团购热销趋势，依托品牌 VIP 组建大量微信营销群，“线上销售、线下配送”，积极促成闭店期销售。

3 月 30 日，集团三大购物中心成为全市商业第一批复工复产企业。各购物中心健全疫情防控工作体系，统筹抓好疫情防控和经济发展，结合实际，开展了行之有效的经营管理活动，促成效益恢复性增长。一是全力稳商扶商，为商户减租免租，与商户共克时艰；二是做好撤场品牌、业态招商和卖场提档升级工作；三是利用线上平台，以闪购、小程序、微信群等为载体，线上线下“全渠道”融合发展。4 月 29 日“汉商云”购物平台上线，成功策划“618 直播狂欢节”，活动当天收看直播人数过百万，“汉商云”销售 33 万元。

21 世纪购物中心针对疫后复工一些品牌撤场造成卖场空置的情况，一方面以品牌特卖、线上秒杀、优惠券补贴等多重形式扶持联营商户，以灵活的租金政策减轻租赁商户压力，扶持稳定现有品牌，上半年销售超百万的品牌达 14 家。另一方面加紧品牌引进和形象升级。女服休闲运动装公司引进“乐庭”等 3 家新品，升级“紫涵”“瑟俪”等时尚品牌；鞋包数码休闲公司在撤场的空档引入“芭芭多芦荟生活馆”“DHC”等；男服黄金家居公司新招“中国金银珠宝”，儿童餐饮运动公司“小野电子烟”“妙笔书法”等新业态的进驻提升了品牌级数。

银座购物中心灵活运用多重促销刺激消费，开展 3 次商场层面整体营销。用好武汉消费券，券连带销售占女装公司总销售的 23.8%、男装公司的 24%，带动综合公司烟酒部实现 5 月销售同比增长 114%、6 月同比增长 184%。各经营公司独立开展网络直播、内购会等形式引流销售。男装公司 19 场直播创销 2.3 万元。综合公司皮鞋部在“端午”期间举办“康莉内购会”，三天销售 5.5 万元，创造了疫情后少有的火爆场面。按业态类型实行不同的减租免租政策，既为商户存续发展积聚力量避免空场，又获得了效益最大化。

武展购物中心坚持“营销、稳商”两手抓。一方面全力扩销增利。开展“开门红”“武汉消费券购物节”等主题促销活动 8 次，微信平台宣传 64 次；组织品牌特卖 8 场，创销 100.33 万元；34 场直播“尝鲜”收入 8 万元。另一方面，新货上柜率达到 100%，确保商场颜值和货品鲜活度。上半年销售过百万品牌 1 家，过 50 万品牌 5 家；面对“百世威”整体撤场，以重新签约形式留住“361”“卡帕”等 6 家运动大牌。

##### （二）会展业全力疫后重振

疫情期间，会展中心积极响应政府号召，将展厅辟为市内首批方舱医院，广大干部员工以大义担当之举坚守疫情一线，完成各项抗疫保障任务。复工后，瞄准疫后行业形势新变化，寻找新商机，深挖创效增长点。

1、**做足复工前期准备。**3 月 9 日江汉（武展）方舱医院休舱后，根据市、区防疫指挥部命令，

相关设施依旧保留。为打赢复工开馆战役，中心首先对可开放的商业、客房、停车场及部分租赁物业等板块进行全方位消杀，多渠道加大宣传力度，消除商户及市民“担忧”情绪。武展购物中心恢复营业后，部分租赁物业、停车场于4、5月对外开放。经多次申请，7月15日武汉市新冠肺炎疫情防控指挥部同意拆除江汉方舱，全面恢复中心运营。

**2、提速营销运营模式。**一是积极探索展览营销新模式。上半年，展览公司在场地被征用情况下，组建“名特优品云展览”销售平台，对展览线上模式进行了有益探索。二是围绕“引、调、稳”做文章。加紧制定展览排期计划，积极联络展商，稳固优质老牌客户，“医疗展”“水博会”“华夏家博会”传统例展得以确保，顺利排期。三是深化展览工程市场化运营。工程部高质量完成“武汉市农超工贸对接会”项目的设计和工程搭建，承接武汉客厅6月“端午车展”部分工程。

**3、深耕会议酒店板块。**一是酒店在抗疫坚守中创效。疫情期间，望鹤酒店武展店、王家湾店均为抗疫医疗队指定酒店，公司干部员工24小时轮流值守，为白衣天使做好保障服务。武展店创收223.6万元；王家湾店创收102万元。二是线上线下一融合，拓宽营销渠道。武展店调整经营，成功上线“小米粒餐吧”美食团购平台，获得良好的市场口碑；王家湾店对比区域酒店价格，重订价格体系，线上推介，线下宣传，经营稳步向好。6月初重启会议业务，当月办会7场，累计参会人数1200余人，围餐19桌。三是与租赁商户做好沟通，谈妥租金减免事宜，应收款项全部收回。

**4、加快复苏广场活动。**一是在泊车上挖潜增效。3月底，为方便顾客、客户出入，扩大收入，综合公司增售了协和医院停车年卡，此举不但实现大单收入近百万元，更打消了社会临停车辆对中心的“疑虑”。上半年实现停车收入近180万元。二是做好稳商养商扶商。对南馆商户晓之以理，4月下旬至5月上旬实现商户全面开业，并按照集团疫后租金减免政策如期收回租金。三是抓住“武汉市农超工贸对接会”在广场成功举办的契机，率先恢复广场展览运营，5至6月开展活动4场，实现收入45万元。

### （三）“大健康”产业加速推进

在做好传统商业零售和会展板块转型升级的同时，拓宽经营业务领域，新增大健康版块，实行双主业发展模式。在医用药品、医疗投资、医院服务等业务项目上布局和发力。

**1、试制发售“汉方一号”植物饮品。**截至6月底，共委托生产10万盒产品，并在“汉商云”“汉商大健康”淘宝店、微店等线上平台和“国大”“天成”“普安”等100多家线下连锁药店同步上架对外发售。

**2、投资医疗机构、医药制造。**集团公司先后发布公告，以7130万元现金收购华中科技大学同济医学院生殖医学中心31%出资份额，成为该中心第一大股东；以9亿元现金方式购买蓝光发展和蓝迪共享持有的迪康药业100%股权；对上海芳侯科技有限责任公司增资4779.41万元，占该公司65%股份。该公司是一个立足于医疗行业的医疗金融服务平台，专注于医疗领域的供应链管理，通过金融助贷元素的提取，科技和医技（医疗技术）赋能要素的组织，以平台化的方式向非公医院、医疗企业、金融机构提供一揽子金融服务。

上半年，面对前所未有的困难和挑战，公司上下团结一心，在抗击疫情和疫后重振上做了大量工作，经营恢复性增长势头明显。下半年，我们要继续围绕全年各项工作抓重点，补短板，强弱项。各购物中心要找准自身盈亏平衡点，在调形象，优布局，提高零售“亩产效应”上下功夫，尽快恢复销售水平，提升效益。会展中心要迅速落实方舱拆除，拿回补贴款，精心排展，增收创效。各经营公司要加强租赁物业管理，稳商旺商，提高收租率。各管理部室要全方位落实“压本降费”，争取政策，为经营一线保驾护航。参照卓尔“二五七十”和“五精双效”管理办法，不断完善集团公司现代企业治理制度，有效实施激励与约束、管理与监督，确保集团公司各项任务圆满完成。

## 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

**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

汉商集团股份有限公司

2020年8月28日