苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司

证券代码:002081 证券简称:金螳螂 公告编号:2015-010

2014 年度报告摘要

1、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	金螳螂	股票代码	002081
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	罗承云	龙瑞	
电话	0512-68660622	0512-68660622	
传真	0512-68660622	0512-68660622	
电子信箱	tzglb@goldmantis.com	tzglb@goldmantis.com	

2、主要财务数据和股东变化

(1)主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

	2014年	2013年	本年比上年增减	2012年
营业收入(元)	20,688,595,925.55	18,414,283,897.34	12.35%	13,941,616,885.98
归属于上市公司股东的净利润(元)	1,877,264,126.08	1,563,605,171.63	20.06%	1,111,428,660.61
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	1,800,852,086.82	1,512,377,124.72	19.07%	1,112,900,837.97
经营活动产生的现金流量净额(元)	-346,005,196.29	1,000,358,163.14	-134.59%	774,500,693.44
基本每股收益(元/股)	1.07	0.89	20.22%	0.63
稀释每股收益(元/股)	1.07	0.89	20.22%	0.63
加权平均净资产收益率	29.52%	32.36%	-2.84%	30.80%
	2014年末	2013年末	本年末比上年末增减	2012年末
总资产(元)	21,707,795,061.03	17,852,634,834.99	21.59%	13,350,097,354.75
归属于上市公司股东的净资产(元)	7,177,036,824.92	5,542,884,312.93	29.48%	4,144,157,691.94

(2)前10名普通股股东持股情况表

报告期末普通股股东总数	30,621	年度报告披露日前第5个交易日末普通股股东总数	38,611

前10名普通股股东持股情况

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
苏州金螳螂企业(集团)有限公司	境内非国有法人	24.70%	435,203,553			
GOLDEN FEATHER CORPORATION	境外法人	24.02%	423,361,509			
周文华	境内自然人	2.01%	35,486,076	26,614,557		
天治云锋分级1号资产管理计划	其他	1.66%	29,250,000			
全国社保基金一一三组合	其他	1.51%	26,579,200			
瑞士信贷(香港)有限公司	境外法人	1.33%	23,475,325			
景顺长城精选蓝筹股票型证券投资基金	其他	1.13%	20,000,039			
全国社保基金一一二组合	其他	0.94%	16,494,953			
景顺长城资源垄断股票型证券投资基金(LOF)	其他	0.88%	15,508,412			
全国社保基金四一八组合	其他	0.85%	15,042,674			

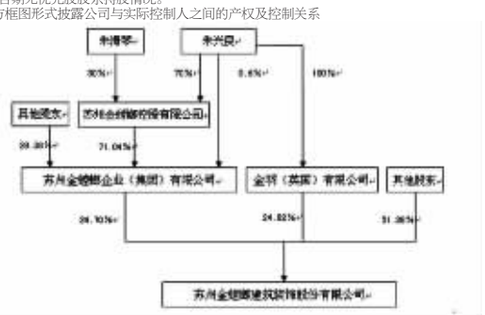
上述股东关联关系或一致行动的说明:苏州金螳螂企业(集团)有限公司和GOLDEN FEATHER CORPORATION均为公司实际控制人朱兴良控制。景顺长城精选蓝筹股票型证券投资基金和景顺长城资源垄断股票型证券投资基金(LOF)的管理人均为景顺长城基金管理有限公司。

(3)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。

(4)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



3、管理层讨论与分析

(1)概述

2014年,国家经济发展面临的国际、国内形势错综复杂,国家经济的发展战略和发展模式有所改变,中国经济发展正在进入新常态。中国建筑装饰行业也在改革中不断前行。报告期内,公司秉承协同敬业、诚信服务,以人为本、追求卓越的经营理念,进一步从产业模式创新、技术研发、信息化建设、管理体系优化、专业化设计施工等方面全面提升公司核心竞争力,继续保持了公共建筑装饰业务领域稳定增长。同时,公司积极把握互联网高速发展对传统业务发展格局带来的挑战与机遇,设立金螳螂电商、收购家装e站,打造家装电商O2O模式平台。目前,公司互联网家装业务发展趋势良好,可望成为公司新的利润增长点。

公司不断内外兼修,得到建筑装饰行业和资本市场的认可,获得了诸多荣誉。截止报告期末,公司已连续12年蝉联中国建筑装饰行业百强企业第1名,在中国建筑装饰三十年专业化百强企业评比中,公司斩获酒店空间、办公空间、金融场所、商业空间的专业化百强第一名奖项,公司连续入围ENR中国承包商80强,2012-2014年连续3年被美国福布斯杂志授予亚太地区最佳上市公司50强。公司累计荣获61项鲁班奖,202项全国建筑工程装饰奖。公司荣获法国“双面神”创新设计大奖(法国“双面神”奖是欧洲三大设计奖之一)。

报告期内,公司实现营业收入206.89亿元,比上年同期增长12.35%;实现营业利润22.34亿元,比上年同期增长19.76%;实现归属母公司的净利润18.77亿元,比上年同期增长20.06%,实现每股收益1.07元。截止报告期末,公司在手订单为232.49亿元,为2015年稳步增长奠定了坚实的基础。

(2)报告期内,公司董事会及管理层开展和完成了以下主要工作

公司始终专注建筑装饰行业,坚信“聚焦才能成功”,公司所有的模式、制度、政策等都紧紧围绕如何把装饰“做精、做专、做强、做大”,不断提升自身的核心竞争力。

报告期内,公司董事会及管理层开展和完成了以下主要工作:

第一、互联网家装革新,营建商业新生态

公司借助互联网思维及先进技术,创新商业模式,延伸产业链,培育新的利益增长点,开拓更广阔的市场。2014年4月,公司积极布局,转型升级,在公装业务稳步提升的基础上,通过设立金螳螂电商、收购家装e站,打造家装电商O2O模式平台,正式开启家装蓝海。金螳螂电商及家装e站对家装环节中建材供应商、城市综合服务商和施工人员等家装产业链条上各项资源进行充分整合,建立起深度融合的家装O2O模式,颠覆了传统家装盈利模式,避免传统家装痼疾,彻底打掉传统家装不合理利润空间和灰色收入,给客户提供更便捷,更经济实惠的装修装饰产品及服务。

第二、创新精装修业务模式,打造定制精装

公司以“用户为中心”的思维审视客户、产品、市场及价值链等,以创新为驱动,努力为客户提供更便捷、更高效、更优质的多元化服务。

报告期内,公司以人的需求为导向,回归产品本质,对公司原有的住宅精装修业务模式进行创新升级,在B2B的基础上增加了B2B2C业务,开展“定制精装”。“定制精装”在保证传统精装房优点的基础上,更可以通过购房业主的主动参与,自主选择而使精装房展示出个性化的特点,带给购房业主更好的参与感和体验感;有效地规避传统精装修和传统家装的不足,更好的保护了购房业主的权益。同时,开发商推出“定制精装”,可提升产品市场综合竞争力。“定制精装”将实现公司、开发商、购房业主的三赢。公司已专门成立了“定制精装事业部”开展定制精装业务。相信金螳螂“定制精装”将给房地产开发商、购房业主带来省时、省力、省钱、省心的全新体验,也期待金螳螂“定制精装”模式定制出购房业主、开发商、金螳螂共同美好的未来。

第三、注重研发创新,技术进步助推长远发展

公司认为,只有依靠技术进步,才能实现装饰企业快速持久的发展。公司重视各类技术创新,积极申报专利,参与国标、行标的编写和制定等。3D打印和BIM技术是近两年发展起来的新科技,在建筑领域大放异彩。公司对3D打印和BIM技术在建筑装饰行业的运用进行研发、优化,率先将这些技术引入装饰领域,成功打造行业首个完整运用BIM技术的项目——南京青奥会议中心,并且在上海中心、天钢轨道交通枢纽等项目大力推广这些新技术。凭借其快捷、精确、高效等特点,3D打印和BIM技术在项目的样品制作、深化设计等方面发挥了巨大作用。

公司积极组织参与建筑装饰行业相关质量技术标准编制。截止2014年末,公司参编、主编如《建筑装饰装修工程质量验收规范》、《建筑装饰BIM实施标准》、《室内建筑装饰石材工程应用技术规程》等18项建筑装饰行业国标、行标等标准的编制工作。

公司和子公司金螳螂幕墙通过高新技术企业复审。金螳螂景观、美瑞德已荣获国家“高新技术企业”称号。公司已荣获“国家火炬计划重点高新技术企业”认定,并在行业中首家获批“博士后科研工作站”。公司获批“江苏省建筑绿色装饰装修工程技术研究中心”,子公司金螳螂幕墙获批“江苏省(金螳螂)节能建筑幕墙工程技术研究中心”。

截至报告期末,公司累计已获得专利491项(其中发明专利31项),软件著作权8项,“高新技术产品”认证6项,作品著作权12项(50/80管理体系),累计获得全国建筑装饰行业科技示范工程奖、科技创新成果奖518项。公司还荣获省级工法20项。

第四、全面部署E化监图,信息化促进管理半径扩大

经过多年的运行,公司ERP数据库的数据越来越全面,已初步建立了企业信息化中原先相对零散的功能点开发,转变为推动整体平台的开发模式,着力解决各个系统间数据串联问题的基础。2014年,公司勾画了E化监图作为E化工作的指引方向,成立了E化委员会,并成立了项目财务信息化小组、成本动态管控小组、50/80大平台工作小组、工作任务流小组等12个E化专项工作小组,出台了《E化费用审批流程》、《E化专项工作小组立项制度》、《E化专员管理制度》、《信息化应用需求管理办法》等制度,进一步规范了公司E化需求受理、系统开发、数据收集、信息安全等方面的业务流程,梳理了公司E化管理的板块,优化和提升了系统性能,能更加广泛、深入的将公司以50/80管理为核心的管理制度推广到分公司、项目部,通过一体化的信息化管理平台,确保公司项目管理水平和公司治理效率。报告期内,公司首批E化管理试点项目北京W酒店施工完成,金碧的管理方式、近乎完美的施工工艺、奢华而不失个性的设计风格让人耳目一新。北京W酒店拉开了公司项目管理转型升级的序幕。公司迎来E化管理的全新时代。

第五、优化内部管理,推动公司良性运营

公司继续优化管理体系建设,在拟构建管理大平台的背景下,首先开始专业化管理的尝试。报告期内,公司根据管理模块分类,分别设立了营销委员会、工程委员会、设计管理委员会、财经委员会等九大管理委员会。各专业委员会由公司的专业人才、条线负责人和公司高管团队组成,从专业化的角度对公司管理运营进行指导,为董事会决策提供专业化管理建议。通过近半年的运行,各专业委员会既可以对营销、施工、设计等公司经营发展中碰到的各种问题进行研究解决,也可以从公司整体运营管理方面统筹,打破条线管理的壁垒,为公司搭建管理大平台打好基础。

同时,公司还高度重视业务前段管理的重要性,对基层员工在工作中碰到的问题及解决意见进行搜集、整理,并且推广。2014年,全公司开展了“关于鼓励对公司制度、流程提出合理化建议的通知”,通过适当的激励机制和畅通的沟通渠道鼓励、吸引全体员工参与到公司的管理建议中来。截止2014年末,公司已收到各类合理化建议近400项,涉及公司的流程控制、成本节约、费用管控、营销开拓、资源配置等各个方面。对公司、员工有利的合理化建议已被公司采纳并在相应条线或部门实施运用。提合理化活动进一步提高了员工主人翁意识,增强了员工的使命感和归属感,各条线员工纷纷踊跃为公司发展建言献策。

第六、融合境内境外优势,持续推进国际化

自2012年公司与HBA取得合作以来,公司与HBA优势互补,协同效应显现。HBA保持其一直以来在酒店设计领域的顶级优势,已连续18年获得全球酒店室内设计公司第一名,设计了广州四季酒店、沈阳君悦酒店、巴库火焰塔费尔蒙特酒店及瑞士格斯塔德阿尔皮纳酒店等一系列经典酒店设计项目,同时,HBA扩展服务范围,新设餐饮设计、艺术品设计等多个分支机构。HBA在中国内地的市场拓展进一步加快,除了上海工作室外,还在北京、广州新设了工作室。在国内高端酒店市场,HBA以良好的设计品质赢得了客户的认同,市场占有率较高。公司设计师团队对国内规范、施工做法、造价控制等方面的丰富经验,可以帮助业主找到最合适的道路来实现HBA的设计效果,已形成HBA初步设计,再由公司进行施工图设计的良好合作机制。同时,随着越来越多的中国开发商走向海外,公司与开发商客户的良好合作关系,也将成为HBA拓展海外市场的利器。

在国内业务保持稳定增长的前提下,公司积极尝试向海外扩张。近年来,公司积极开拓海外市场,已完成施工老挝万象亚欧峰会官邸别墅室内装修工程,在建巴哈马瑰丽酒店项目,获得了业主的好评,积攒了海外项目的经验。2014年末,公司以香港为平台,在澳门、俄罗斯建立了建筑装饰业务平台,将充分把握国家“一带一路”发展战略机遇,通过HBA国际化平台和与国内大型总承包商建立的战略合作关系,积极拓展海外业务,持续推进国际化之路。

第七、打造公司金融平台,资本运作助力业务发展

2014年,公司设立了全资子公司金螳螂资管。该公司的成立,标志着金螳螂“金融的翅膀”的雏形形成。公司通过金螳螂资管专业化团队运作资金,在风险可控的前提下,为客户提供金融服务,既有利于利用社会资金来帮助客户解决融资问题,最终锁定装饰业务,又增强了装饰工程资金回收的保障,保证了公司经营性现金流。报告期内,金螳螂资管已试点投资一个项目,通过运作公司闲置资金为公司带来了装饰业务订单、战略合作客户等资源,并且使闲置资金的收益大幅提高。未来,金螳螂资管将围绕装饰产业链继续开展投资、融资活动,通过实业投资、股权投资、资本投资等方式充分利用公司的闲置资金并引导社会资金流向,以发挥资金对业务的撬动作用,吸引有发展前景的潜在优质客户,促进公司业务的发展。

(3)公司未来发展的展望

1)2015年度经营计划

一、全面提升成本管控,加强业务开拓

始终保持危机意识、始终保持艰苦创业的精神。加强内部成本的管控,挖掘内部潜力,提升人均效能。通过“核算综合管控系统”等工具使项目成本透明化;通过“属地集采”、拓宽采购渠道等方式降低材料采购成本;通过“控制重点返工节点”等方式来降低维修和返工成本。

充分运用公司设计龙头优势和施工“均质化”管理优势,不断创造和引领客户需求,为客户创造更多附加值,不断提升客户的满意度。加强业务开展力度,调整经营策略适应未来的装饰市场,加强公司与业主、设计单位、总包单位、客户、供应商和行业协会等的沟通,加强战略客户维护拓展,积极寻找并把握国家“一带一路”发展战略及经济结构调整过程中行业与地区的投资热点或机遇,扩大业务范围,促进公司发展。

二、进一步做好部门管理目标考评和360度测评,促进组织和个人提升

2014年公司通过管理目标“考评对话”,进一步促进了领导层与部门骨干的沟通交流,帮助各部门明确了目标,提升了内部管理效率。

2015年公司管理目标考评将在ERP上线,将有效实现各项考评的过程管理,推动考评的客观性、真实性、全面性,坚持与战略管理模块和版块进行有效的“联动”,实现“模块—板块—考评”三位一体。通过考评实现针对“人”、“财”、“事”的精细化管理。针对360度测评短板项,人力资源中心要帮助被测评人设定量化提升目标,“定制课程”帮助改进,使360度评估、SABCD测评与员工的培训成长相结合,对于长板项可组织专题分享,共同借鉴,营造奖优罚劣、能上能下、能进能出的激励机制和竞争“赛马”机制。

三、打造内部生态系统,提升自主服务意识,实现“忧胜劣法”

随着公司规模的不断发展,未来的管理需要一套能够自我完善提升的体系作为支撑。公司将打造一个各部分都可以自行运转的内部管理生态系统,实践“阿米巴模式”,实现自动的“忧胜劣法”,推动公司持续健康发展。

目前,施工、营销、设计等独立考核部门已初步形成了内部市场机制,下一步,IT、财务、人力等职能部门也将尝试进入内部生态系统。在公司整个生态系统中,领导和员工都是生态链中的一环,应以“单位(部门)”的健康发展为重,不断创造被需要的价值,才能得到更好的生存和发展。通过内部生态系统的建设,进一步提高部门和员工的自主服务意识,在公司内形成相互支持、协同发展的良性氛围,推动公司持续健康发展。

四、进一步搭建管理大平台,加强信息化平台建设,实现资源整合

搭建子分公司管理大平台,优化管理通道,实现本部和各子、分公司的优势互补、资源共享、均衡发展。继续有序稳步地推动信息系统的开发完善,推动E化大平台、大系统的规划建设:推动e-HR系统建设,构建基于大数据的人力资源管理模式,用人员动态记录、360°考核等方式,降低管控成本,实现人力资源对业务运营的支撑;推动设计E化管理平台的建设,利用信息系统做好设计50/80管理工作,推动设计标准规范化,建立设计的知识管理中心,打造各设计院管理的支撑平台,进一步提升公司设计业务竞争力;推动50/80大工程项目管理平台升级,为项目部提供对进度、质量、安全、资料、供应链的辅助管理工具,推动管理标准化,在为项目部减负的基础上实现与总部信息互通、快速支援;全面推广“实施‘核算综合管控系统’这一施工项目成本数据分析平台,打通项目全过程成本数据链,实现项目经营与成本全过程动态管理。

五、进一步提升员工和顾客满意度,做好内外部服务式管理

提升员工满意度,做好内部服务式管理。要加速完成服务式管理的制度和流程的建立,2015年,公司将继续把“合理化建议”的倡议作为重要制度推行下去,让员工能够更便捷地参与到企业的经营管理中来,在公司营造出全员参与的氛围,保证公司的各项运营,能够快速、高效。同时,把公司的文化理念和管理要求融入到各项活动中来,以“赛代训”推动文化建设,通过一系列的活动和举措更好地培育员工责任感、荣誉感、归属感,构建富有活力的企业文化,提升员工幸福指数和公司软实力。

提升顾客满意度,更好的落实外部服务式管理。明确并完善现有的顾客满意度体系,及时将客户的真实声音反馈到公司,提前把控风险。在项目施工过程中加强对顾客满意度的提前调查,在部分项目上试用客户满意度的手机APP,第一时间了解到客户满意度的真实情况,更好地为客户提供服务。

六、完成家装O2O的城市布局,推动家装全产业链的延伸

经过2014年的试点、运作和数据收集、分析,公司家装O2O的实际操作各个环节均已走通,具备复制和推广的基础。2015年,公司将加快全国布点的速度,完成2000家左右的城市综合服务商布局,实现在全国所有城市和主要县城的网络建设。公司将加快建立城市中心仓,计划2015年上半年完成50个中心仓的建设,全面实现全国范围的F2C供应链打通。,围绕城市中心仓,公司将建立实景培训、认证基地,对家装产业链的工人进行培训和认证,使工人能够按照我们的统一标准、工法来完成施工程,为项目均质化打好基础。并且,通过专业的培训课程和认证、评价体系,提升工人的专业技能和社会尊重。2015年,我们将继续建设和完善家装e站的IT系统,为完成家装e站官网和手机APP上线提供系统支撑和技术支持。互联网+的概念已经深入人心,而家装业务一方面是互联网+的一个产品,更是互联网+的一个精准人口。我们将通过一系列发展措施,向上做好云上数据业务的数据收集和分析,向下做好O2O业务的质量和服务,将传统业务积攒下来的技术、管理、人才、供应链等优势与O2O业务带来的新思路相融合,逐步打通公装业务和家装业务的关键节点,实现营销渠道、施工资源、供应链整合方面的资源共享。通过不断扩充我们的服务内容,提升为客户及消费者的综合服务能力,为公司未来发展和转型升级做好基础。

七、做大做强金融平台,促进利益方合作共赢

随着公司公装和家装业务的不断发展,公司未来将积累较多的账面资金,公司将充分利用金融创新,盘活账面闲置资金,撬动公司业务发展,实现多方共赢。公司拟打造客户金融服务(B2B)平台,通过金螳螂资管专业化团队运作自有资金并利用社会资金,在风险可控的前提下,帮助客户解决融资问题,锁定装饰业务,促进装饰工程资金回收,实现客户和公司的双赢。在不断积累客户金融服务平台服务经验的基础上,公司将打造供应链金融平台,为有信誉的供应链合作伙伴提供资金支持,协助其与公司共同发展。公司还将进一步打造消费者金融平台,为消费者提供与家装及泛家装有关的金融产品,实现公司业务发展与消费者利益共赢。

2)未来面临的主要风险及应对策略

管理风险:随着公司业务的稳步增长,跨区域业务增幅较大,高端业务增长较快,公司ERP管理系统和BI系统已全面上线,该系统适应公司管理模式,可快速在内部复制,大大提升了管理效率和管理质量,但因业务发展较快而带来的人员增长和人员需求大幅增长对公司管理提出了更高要求。

4、涉及财务报告的相关事项

(1)与上年度财务报告相比,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

根据2014年财政部陆续颁布的相关会计准则要求,公司于2014年10月29日召开了第四届董事会第八次会议审议通过了《关于会计政策变更的议案》,本次会计政策变更不会对公司财务报表产生重大影响,不影响公司财务报表所有者权益、净利润。该事项详情请参见公司2014-048、2014-050号公告。

(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)与上年度财务报告相比,合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

公司2014年度新增合并单位金螳螂电商、家装e站、金螳螂资管、云家通、金螳螂市政、启东幕墙、芜湖美瑞德。公司2014年度减少合并单位创点空间设计有限公司(以下简称“创点空间”)。创点空间不再纳入合并原因是本年办理注销手续。

(4)董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

□ 适用 √ 不适用

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司

董事长:倪林

二〇一五年四月二十七日

证券代码:002081 证券简称:金螳螂 公告编号:2015-013

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司关于开展票据池业务的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司(以下简称“公司”)第四届董事会第九次会议于2015年4月27日审议通过了《关于开展票据池业务的议案》,决议同意公司及子公司与国内商业银行开展即期余额不超过20亿元的票据池业务。该事项须提交公司2014年度股东大会审议通过后方可生效。

一、票据池业务情况概述

1、业务概述

票据池业务是指协议银行为满足企业客户对所持有的商业汇票进行统一管理、统筹使用的需求,向企业提供的集票据托管和托收、票据质押池融资、票据贴现、票据代理查询、业务统计等功能于一体的票据综合管理服务。

2、合作银行

拟开展票据池业务的合作银行为国内资信较好的商业银行,具体合作银行提请公司股东大会授权公司董事长根据公司与商业银行的合作关系,商业银行票据池服务能力等综合因素选择。

3、业务期限

上述票据池业务的开展期限为自股东大会审议通过之日起1年。

4、实施额度

公司及子公司共享不超过20亿元的票据池额度,即用于与所有合作银行开展票据池业务的质押、抵押的票据累计即期余额不超过人民币20亿元,业务期限内,该额度可滚动使用。具体每笔发生额提请公司股东大会授权公司董事长根据公司和子公司的经营需要按照系统利益最大化原则确定。

5、担保方式

在风险可控的前提下,公司及子公司为票据池的建立和使用可采用最高额质押、一般质押、存单质押、票据质押、保证金质押等多种担保方式。具体每笔担保形式及金额提请公司股东大会授权公司董事长根据公司和子公司的经营需要按照系统利益最大化原则确定。

二、开展票据池业务的目的

随着业务规模的扩大,公司在收取工程款过程中,由于使用票据结算的客户增加,公司结算收取大量的商业汇票。同时,公司与供应商合作也经常采用开具商业汇票的方式结算。

1、收到商业汇票后,公司可以通过票据池业务将应收票据统一存入协议银行进行集中管理,由银行代为办理保管、托收等业务,可以减少公司对商业汇票管理的成本;

2、公司可以利用票据池尚未到期的存量商业汇票作质押不超过质押金额的商业汇票,用于支付供应商货款等经营发生的款项,有利于减少货币资金占用,提高流动资产的使用效率,实现股东权益的最大化。

3、开展票据池业务,可以将公司的应收票据和待开应付票据统筹管理,减少公司资金占用,优化财务结构,提高资金利用率。

三、票据池业务的风险与风险控制

1、流动性风险

公司开展票据池业务,需在合作银行开立票据池质押融资业务专项保证金账户,作为票据池项下质押票据到期托收回款的入账账户。应收票据和应付票据的到期日期不一致的情况会导致托收资金进入公司向合作银行申请开据商业汇票的保证金账户,对公司资金的流动性有一定影响。

风险控制措施:公司可以通过用新收票据入池置换保证金方式解除这一影响,资金流动性风险可控。

2、担保风险

公司以进入票据池的票据作质押,向合作银行申请开具商业汇票用于支付付供应商货款等经营发生的款项,随着质押票据的到期,办理托收解付,若票据到期不能正常托收,所质押担保的票据额度不足,导致合作银行要求公司追加担保。

风险控制措施:公司与合作银行开展票据池业务后,公司将安排专人与合作银行对接,建立票据池台账、跟踪管理,及时了解到期票据托收解付情况和安排公司新收票据入池,保证入池的票据的安全和流动性。

四、决策程序和组织实施

1、在额度范围内公司股东大会授权公司董事长行使具体操作的决策权并签署相关合同文件,包括但不限于选择合格的商业银行、确定公司和子公司可以使用的票据池具体额度、担保物及担保形式、金额等;

2、授权公司财务部门负责组织实施票据池业务。公司财务部门将及时分析和跟踪票据池业务进展情况,如发现或判断有不利因素,将及时采取相应措施,控制风险,并第一时间向公司董事会报告;

3、审计部门负责对票据池业务开展情况进行审计和监督。

4、独立董事、监事会有权对公司票据池业务的具体情况进行监督与检查。

(下转B270版)

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司

2015 第一季度报告

证券代码:002081 证券简称:金螳螂 公告编号:2015-015

第一节 重要提示

公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

所有董事均已出席了审议本次季报的董事会会议。

公司负责人倪林、主管会计工作负责人严多林及会计机构负责人(会计主管人员)杜菊如声明:保证季度报告中财务报表的真实、准确、完整。

第二节 主要财务数据及股东变化

一、主要会计数据和财务指标

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等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)	4,056,771,405.12	4,048,529,051.04	0.20%
归属于上市公司股东的净利润(元)	436,571,475.06	396,691,340.98	10.05%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	424,684,484.48	377,158,975.25	12.60%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-1,091,921,571.76	-659,744,682.77	-65.51%
基本每股收益(元/股)	0.2477	0.2251	10.04%
稀释每股收益(元/股)	0.2477	0.2251	10.04%
加权平均净资产收益率	5.90%	6.91%	-1.01%
	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)	20,308,725,962.11	21,707,795,061.03	-6.45%
归属于上市公司股东的净资产(元)	7,616,780,304.43	7,177,036,824.92	6.13%

非经常性损益项目和金额

√ 适用 □ 不适用

单位:元

项目	年初至报告期期末金额	说明
非流动资产处置损益(包括已计提资产减值准备的冲销部分)	346,828.95	
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	1,950,480.00	
委托他人投资或管理资产的损益	10,243,398.43	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	2,271,424.93	
减:所得税影响额	2,557,896.13	
少数股东权益影响额(税后)	367,245.60	
合计	11,886,990.58	--

对公司根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》定义界定的非经常性损益项目,以及把《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》中列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目,应说明原因

□ 适用 √ 不适用

公司报告期不存在将根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》定义、列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目的情形。

二、报告期末股东总数及前十名股东持股情况表

1、报告期末普通股股东总数及前十名普通股股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数						23,543
前10名普通股股东持股情况						
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
苏州金螳螂企业(集团)有限公司	境内非国有法人	24.70%	435,203,553			
GOLDEN FEATHER CORPORATION	境外法人	24.02%	423,361,509			
周文华	境内自然人	1.87%	32,939,878	26,614,557		
全国社保基金一一三组合	其他	1.51%	26,579,200			
景顺长城精选蓝筹股票型证券投资基金	其他	1.13%	20,000,039			
全国社保基金一一二组合	其他	0.94%	16,494,953			
天治基金-上海银行-天治云锋分级1号资产管理计划	其他	0.92%	16,300,000			
上投摩根内需动力股票型证券投资基金	其他	0.88%	15,516,238			
景顺长城资源垄断股票型证券投资基金(LOF)	其他	0.85%	15,006,927			
银华优质增长股票型证券投资基金	其他	0.85%	15,000,000			
前10名无限售条件普通股股东持股情况						
股东名称	持有无限售条件普通股股份数量	股份种类				
		股份种类	数量			
苏州金螳螂企业(集团)有限公司	435,203,553	人民币普通股	435,203,553			
GOLDEN FEATHER CORPORATION	423,361,509	人民币普通股	423,361,509			
全国社保基金一一三组合	26,579,200	人民币普通股	26,579,200			
景顺长城精选蓝筹股票型证券投资基金	20,000,039	人民币普通股	20,000,039			
全国社保基金一一二组合	16,494,953	人民币普通股	16,494,953			
天治基金-上海银行-天治云锋分级1号资产管理计划	16,300,000	人民币普通股	16,300,000			
上投摩根内需动力股票型证券投资基金	15,516,238	人民币普通股	15,516,238			
景顺长城资源垄断股票型证券投资基金(LOF)	15,006,927	人民币普通股	15,006,927			
银华优质增长股票型证券投资基金	15,000,000	人民币普通股	15,000,000			
南方绩优成长股票型证券投资基金	14,223,288	人民币普通股	14,223,288			
上述股东关联关系或一致行动的说明	苏州金螳螂企业(集团)有限公司和GOLDEN FEATHER CORPORATION均为公司实际控制人朱兴良控制。景顺长城精选蓝筹股票型证券投资基金和景顺长城资源垄断股票型证券投资基金(LOF)的管理人均为景顺长城基金管理有限公司。					

公司前10名普通股股东、前10名无限售条件普通股股东在报告期内是否进行约定购回交易

□ 是 √ 否

公司前10名普通股股东、前10名无限售条件普通股股东在报告期内未进行约定购回交易。

2、报告期末优先股股东总数及前十名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

第三节 重要事项

一、报告期主要会计报表项目、财务指标发生变动的情况及原因

√ 适用 □ 不适用

1、报告期主要会计报表项目、财务指标发生变动的情况及原因

(1)货币资金期末数比期初数减少45.98%,主要原因是报告期末公司发放上年度考核年薪及支付项目采购款所致。

(2)应收票据期末数比期初数增加50.92%,主要原因是报告期末采用票据结算的客户增加所致。

(3)其他流动资产期末数比期初数减少33.74%,主要原因是公司用暂时闲置的自有流动资金和募集资金购买的银行理财产品减少所致。

(4)可供出售金融资产期末数比期初数增加79.97%,主要原因是报告期末公司新增可供出售金融资产所致。

(5)在建工程期末数比期初数增加63.82%,主要原因是施工项目管理运营中心大楼在建部分与供应商结算付款所致。

(6)短期借款期末数比期初数增加125%,系子公司短期借款增加所致。

(7)应付票据期末数比期初数增加56.48%,主要原因是报告期末公司采用银行承兑汇票方式结算货款金额增加所致。

(8)应付职工薪酬期末数比期初数减少39.57%,主要原因是公司发放上年度考核年薪所致。

(9)应付利息期末数比期初数增加127.84%,系按月计提的未付债券利息累计数增加所致。

(10)其他应付款期末数比期初数增加70.45%,主要原因是报告期末子公司电商公司收取的保证金金额增加所致。

(11)其他流动负债期末数比期初数减少31.91%,主要原因是HBA待执行亏损合同计提损失减少所致。

(12)递延收益期末数比期初数减少50%,系递延收益确认为当期营业外收入后,金额减少所致。

(13)财务费用本期比上年同期增加88.46%,主要原因是报告期内公司为提高理财收益,将暂时闲置资金转为购买银行理财产品,导致银行存款利息收入减少所致。

(14)资产减值损失本期比上年同期减少55.71%,主要原因是报告期末公司应收账款账龄结构改善所致。

(15)投资收益本期比上年同期增加85.66%,主要原因是报告期内公司购买的银行理财产品及信托产品确认的投资收益较多所致。

(16)营业外收入本期比上年同期减少72.24%,主要原因是报告期内公司取得的政府奖励减少所致。

(17)营业外支出本期比上年同期减少74.59%,主要原因是报告期内公司捐款支出较上年同期减少所致。

(18)少数股东损益本期比上年同期减少65.49%,主要原因是报告期内少数股东享有的利润减少所致。

(19)收到的其他与经营活动有关的现金本期比上年同期增加44.96%,主要原因是报告期内电商公司收取的各类保证金金额增加所致。

(20)支付的其他与经营活动有关的现金本期比上年同期减少54.38%,主要原因是报告期内公司支付的项目投标和施工保证金减少所致。

(21)经营活动产生的现金流量净额本期比上年同期减少65.51%,主要原因是报告期内支付的项目材料成本,及上年度考核年薪金额较大所致。

(22)收回投资所收到的现金本期比上年同期增长107.76%,主要原因是报告期内公司购买的银行理财产品,到期收回本金金额较上年同期增加较多所致。

(23)取得投资收益所收到的现金本期比上年同期增加68.61%,主要原因是报告期内公司购买银行理财产品及信托产品取得的收益,较上年同期增加较多所致。

(24)处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额本期比上年同期减少100.00%,主要原因是报告期内无因该类资产处置事项收到的现金。

(25)支付的其他与投资活动有关的现金本期比上期同期减少100.00%,主要原因是报告期内无因该类投资事项支付的现金。

(26)投资活动产生的现金流量净额本期比上年同期增加125.12%,主要原因是报告期内理财产品到期收回本金金额比上年同期较多,且用于理财的资金规模减少所致。

(27)取得借款收到的现金本期比上年同期增加316.67%,系报告期内子公司