

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司

485证券代码:002081 证券简称:金螳螂
公告编号:2015-055

2015半年度报告摘要

投资品种	金额	投资代码	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	李强云	龙海	
电话	0512-68660022	0512-68660022	
传真	0512-68660022	0512-68660022	
电子邮箱	tggl@goldmanns.com	tggl@goldmanns.com	

1.重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于巨潮资讯网或深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

公司简介

投资品种	金额	投资代码	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	李强云	龙海	
电话	0512-68660022	0512-68660022	
传真	0512-68660022	0512-68660022	
电子邮箱	tggl@goldmanns.com	tggl@goldmanns.com	

2.主要财务数据及股东变化

(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追溯调整或重述以前年度会计数据

□ √ 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)	8,859,442,312.61	8,655,915,529.20	2.35%
归属于上市公司股东的净利润(元)	853,688,472.87	812,734,816.59	5.04%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	837,071,552.90	781,168,125.18	7.15%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-915,784,786.26	-594,826,521.50	-53.96%
基本每股收益(元/股)	0.4844	0.4612	5.03%
稀释每股收益(元/股)	0.4844	0.4612	5.03%
加权平均净资产收益率	11.27%	13.75%	-2.48%
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.4742	0.4388	8.30%
扣除非经常性损益后的稀释每股收益(元/股)	0.4742	0.4388	8.30%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	11.27%	13.75%	-2.48%
本报告期末	上年同期	本报告期比上年同期增减	
货币资金(元)	22,442,774,388.93	21,707,795,061.03	2.00%
流动资产(元)	7,856,449,778.37	7,173,038,824.92	9.47%

(2)前10名普通股股东持股情况

报告期末普通股股东总数

47,137

前10名普通股股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例	持普通股数量	持有有限售条件的普通股数量	质押或冻结情况
苏州金螳螂企业(集团)有限公司	境内非国有法人	24.70%	43,320,553	0	
GOLDEN FEATHER CORPORATION	境外法人	42.03%	42,361,509	0	
国文文化	境内自然人	1.83%	32,025,857	26,614,557	
国文投资	境内自然人	1.11%	19,752,958	0	
国文投资—国文理财分级1号资产管理计划	其他	0.92%	16,727,520	0	
国文投资—国文理财分级2号资产管理计划	其他	0.89%	15,500,000	0	
国文投资—国文理财分级3号资产管理计划	其他	0.85%	15,000,000	0	
国文投资—国文理财分级4号资产管理计划	其他	0.84%	14,762,647	0	
国文投资—国文理财分级5号资产管理计划	其他	0.84%	13,656,603	0	
国文投资—国文理财分级6号资产管理计划	其他	0.74%	13,000,000	0	
国文投资—国文理财分级7号资产管理计划	其他	0.74%	12,999,000	0	
国文投资—国文理财分级8号资产管理计划	其他	0.74%	12,999,000	0	

上述股东关联关系或一致行动的说明

股东国文投资与国文理财分别为公司的子公司苏州金螳螂企业(集团)有限公司、GOLDEN FEATHER CORPORATION的公司实际控制人朱向阳共同控制。

(3)前10位股东持股情况

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况

(4)控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

(5)实际控制人变更情况

实际控制人报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

3.管理层讨论与分析

2015年上半年,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正在改变,中国经济发展的宏观背景下,中国建筑装饰行业发展趋势也不断变化。报告期内,公司主动适应经济发展新常态,全面深化内部管理,加快转型升级,积极推进产业链现代化,实现整体发展稳中有进。

2015年上半年,公司实现营业收入885,944.23万元,比上年同期增长2.35%;实现营业利润101,953.77万元,比上年同期增长6.63%;实现归属母公司净利润85,368.89万元,比上年同期增长5.04%;实现每股收益0.4844元。

公司回顾总结近期披露的经营计划在报告期内的进展情况:

报告期内,公司董事会及管理层开展了以下主要工作:

1.构建管控平台,全面提升管理水平

为实现对公司人员、业务、财务等要素更好的动态控制和协调,有效提升项目质量和管理水平,促进均质化管理,公司对80%管理模块进行全面升级,通过提升运营速度,整合公司各条线的作战块块,构建大平台,提升整体管理水平,使公司的精细化管理大步更深。

通过开展“节支降本”专项行动,督促提高管理水平,降低成本消耗,降低成本消耗是提升管理水平最直接、最有效的措施,通过核算各经营管控系统工具使项目成本透明化,通过制定预算方案,拓广采购渠道等方式降低采购成本;通过控制重点施工节点等方式降低成本消耗,通过改进施工部成本核算,挖掘内部潜力,提升人均效能。

2.融合境外优势,持续推进国际化进程

在“一带一路”发展战略协同发展的基础上,公司积极拓展海外市场,在俄罗斯、印度、巴西、澳大利亚、迪拜等国家和地区取得良好的反响,公司与HBA合作得更好以来,优势互补,协同发展进一步显现。报告期内,HBA在迪拜、澳门、香港等地公司已提供了很多业务信息,并充分挖掘本土化的趋势,为公司上市市场拓展提供了有效帮助。在国内高星级酒店市场,HBA以良好的设计赢得了客户的认同,从而占有较高的市场份额。公司与HBA合作得更好以来,通过核算各经营管控系统工具使项目成本透明化,通过制定预算方案,拓广采购渠道等方式降低采购成本;通过控制重点施工节点等方式降低成本消耗,通过改进施工部成本核算,挖掘内部潜力,提升人均效能。

3.创新业务模式,助力多发展

公司以人为本的需求,发展产品本身,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B2C业务,开展“定制精装”,报告期后,公司“定制精装”业务开展较为顺利,已开始在全国承揽业务。随着上半年房地产市场的回暖,定制精装修业务未来空间将逐步向好,公司将继续推动定制精装修业务,随着公司的快速发展,定制精装修业务将为客户提供更多的服务。

报告期内,公司金融创新业务开发已通过金融租赁专业化运作资金,在风险可控的前提下,为客户提供金融服务,不仅为客户争取了合作共赢的条件,还增强了装饰工程资金回收的保障,保证了公司现金流动性,同时,也为公司争取到了更多的话语权。

4.不断创新业务,构建新的产业链体系

公司不断探索合作者发展的供应链新方向,打造了战略采购平台、属地集采平台、定制供应链平台,优化资源整合,集中采购以及服务优势,为装饰工程提供具有针对性的、最优的、及时的资源,逐步降低采购成本,提高采购效率。

针对装饰工程供应商大多为小微企业,融资较难的实际情况,公司计划建立供应链金融服务平台,通过为装饰工程、涂料供应商提供金融服务,实现供应链金融一体化,促进供应链金融业务,通过与公司长期合作的中行供应商提供资金支持,保证了公司合作项目的顺利进行,并有利于采购成本的提高,有利于公司业务的良好发展。

5.构建新的产业链,巩固行业领先地位

为实现对公司管理人员、业务、财务等要素更好的动态控制和协调,有效提升项目质量和管理水平,促进均质化管理,公司对80%管理模块进行全面升级,通过提升运营速度,整合公司各条线的作战块块,构建大平台,提升整体管理水平,使公司的精细化管理大步更深。

通过开展“节支降本”专项行动,督促提高管理水平,降低成本消耗,降低成本消耗是提升管理水平最直接、最有效的措施,通过核算各经营管控系统工具使项目成本透明化,通过制定预算方案,拓广采购渠道等方式降低采购成本;通过控制重点施工节点等方式降低成本消耗,通过改进施工部成本核算,挖掘内部潜力,提升人均效能。

6.融合境外优势,持续推进国际化进程

在“一带一路”发展战略协同发展的基础上,公司积极拓展海外市场,在俄罗斯、印度、巴西、澳大利亚、迪拜等国家和地区取得良好的反响,公司与HBA合作得更好以来,优势互补,协同发展进一步显现。报告期内,HBA在迪拜、澳门、香港等地公司已提供了很多业务信息,并充分挖掘本土化的趋势,为公司上市市场拓展提供了有效帮助。在国内高星级酒店市场,HBA以良好的设计赢得了客户的认同,从而占有较高的市场份额。公司与HBA合作得更好以来,通过核算各经营管控系统工具使项目成本透明化,通过制定预算方案,拓广采购渠道等方式降低采购成本;通过控制重点施工节点等方式降低成本消耗,通过改进施工部成本核算,挖掘内部潜力,提升人均效能。

7.创新业务模式,助力多发展

公司以人为本的需求,发展产品本身,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B2C业务,开展“定制精装”,报告期后,公司“定制精装”业务开展较为顺利,已开始在全国承揽业务。随着上半年房地产市场的回暖,定制精装修业务未来空间将逐步向好,公司将继续推动定制精装修业务,随着公司的快速发展,定制精装修业务将为客户提供更多的服务。

8.不断创新业务,构建新的产业链体系

公司不断探索合作者发展的供应链新方向,打造了战略采购平台、属地集采平台、定制供应链平台,优化资源整合,集中采购以及服务优势,为装饰工程提供具有针对性的、最优的、及时的资源,逐步降低采购成本,提高采购效率。

针对装饰工程供应商大多为小微企业,融资较难的实际情况,公司计划建立供应链金融服务平台,通过为装饰工程、涂料供应商提供金融服务,实现供应链金融一体化,促进供应链金融业务,通过与公司长期合作的中行供应商提供资金支持,保证了公司合作项目的顺利进行,并有利于采购成本的提高,有利于公司业务的良好发展。

9.构建新的产业链,巩固行业领先地位

为实现对公司管理人员、业务、财务等要素更好的动态控制和协调,有效提升项目质量和管理水平,促进均质化管理,公司对80%管理模块进行全面升级,通过提升运营速度,整合公司各条线的作战块块,构建大平台,提升整体管理水平,使公司的精细化管理大步更深。

通过开展“节支降本”专项行动,督促提高管理水平,降低成本消耗,降低成本消耗是提升管理水平最直接、最有效的措施,通过核算各经营管控系统工具使项目成本透明化,通过制定预算方案,拓广采购渠道等方式降低采购成本;通过控制重点施工节点等方式降低成本消耗,通过改进施工部成本核算,挖掘内部潜力,提升人均效能。

10.融合境外优势,持续推进国际化进程

在“一带一路”发展战略协同发展的基础上,公司积极拓展海外市场,在俄罗斯、印度、巴西、澳大利亚、迪拜等国家和地区取得良好的反响,公司与HBA合作得更好以来,优势互补,协同发展进一步显现。报告期内,HBA在迪拜、澳门、香港等地公司已提供了很多业务信息,并充分挖掘本土化的趋势,为公司上市市场拓展提供了有效帮助。在国内高星级酒店市场,HBA以良好的设计赢得了客户的认同,从而占有较高的市场份额。公司与HBA合作得更好以来,通过核算各经营管控系统工具使项目成本透明化,通过制定预算方案,拓广采购渠道等方式降低采购成本;通过控制重点施工节点等方式降低成本消耗,通过改进施工部成本核算,挖掘内部潜力,提升人均效能。

11.构建新的产业链,巩固行业领先地位

为实现对公司管理人员、业务、财务等要素更好的动态控制和协调,有效提升项目质量和管理水平,促进均质化管理,公司对80%管理模块进行全面升级,通过提升运营速度,整合公司各条线的作战块块,构建大平台,提升整体管理水平,使公司的精细化管理大步更深。

通过开展“节支降本”专项行动,督促提高管理水平,降低成本消耗,降低成本消耗是提升管理水平最直接、最有效的措施,通过核算各经营管控系统工具使项目成本透明化,通过制定预算方案,拓广采购渠道等方式降低采购成本;通过控制重点施工节点等方式降低成本消耗,通过改进施工部成本核算,挖掘内部潜力,提升人均效能。

12.构建新的产业链,巩固行业领先地位

为实现对公司管理人员、业务、财务等要素更好的动态控制和协调,有效提升项目质量和管理水平,促进均质化管理,公司对80%管理模块进行全面升级,通过提升运营速度,整合公司各条线的作战块块,构建大平台,提升整体管理水平,使公司的精细化管理大步更深。

通过开展“节支降本”专项行动,督促提高管理水平,降低成本消耗,降低成本消耗是提升管理水平最直接、最有效的措施,通过核算各经营管控系统工具使项目成本透明化,通过制定预算方案,拓广采购渠道等方式降低采购成本;通过控制重点施工节点等方式降低成本消耗,通过改进施工部成本核算,挖掘内部潜力,提升人均效能。

13.构建新的产业链,巩固行业领先地位

为实现对公司管理人员、业务、财务等要素更好的动态控制和协调,有效提升项目质量和管理水平,促进均质化管理,公司对80%管理模块进行全面升级,通过提升运营速度,整合公司各条线的作战块块,构建大平台,提升整体管理水平,使公司的精细化管理大步更深。

通过开展“节支降本”专项行动,督促提高管理水平,降低成本消耗,降低成本消耗是提升管理水平最直接、最有效的措施,通过核算各经营管控系统工具使项目成本透明化,通过制定预算方案,拓广采购渠道等方式降低采购成本;通过控制重点施工节点等方式降低成本消耗,通过改进施工部