证券代码：002336　　证券简称：人人乐　　公告编号：2018-034

人人乐连锁商业集团股份有限公司
关于深圳证券交易所2017年年报问询函的回复公告

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。

人人乐连锁商业集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2018年5月24日接到深圳证券交易所《关于对人人乐连锁商业集团股份有限公司2017年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第212号），针对问询函提出的事项，公司回复如下：

事项一、你公司2017年度营业收入为88.55亿元，同比下降12.81%，归属于上市公司股东的净利润为-5.38亿元，同比下降990.22%，经营活动产生的现金流量净额为2.01亿元，同比增长100.40%。2013至2017年归属于上市公司股东的净利润分别为0.07亿元、-4.61亿元、-4.75亿元、0.60亿元、-5.38亿元，2013至2017年扣非后净利润分别为0.08亿元、-3.75亿元、-4.17亿元、-0.99亿元、-4.72亿元，请你公司说明如下事项：

（1）结合你公司业务情况、销售政策、行业周期、市场供求情况等说明归属于上市公司股东的净利润呈现盈亏交替的原因及连续四年扣非后净利润均为负数的原因，并详细说明2017年度净利润大幅下滑的原因及营业收入、净利润变动幅度不一致的原因。

说明：

1、归属于上市公司股东的净利润呈现盈亏交替的原因及连续四年扣非后净利润均为负数的原因

公司的主营业务为商品零售连锁经营，2013年至2017年公司主营业务、销售政策未发生显著改变，主要经营指标情况如下：

单位：亿元

项目	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
营业收入	88.55	101.57	112.18	121.17	127.16
营业成本	69.90	78.11	87.02	95.07	100.47
综合毛利额	18.65	23.46	25.16	26.10	26.69
综合毛利率	21.06%	23.10%	22.43%	21.54%	20.99%
三项费用	22.61	23.57	27.70	27.73	25.05
三项费用率	25.53%	23.21%	24.69%	22.89%	19.70%
净利润	-5.38	0.60	-4.75	-4.61	0.07
净利润率	-6.08%	0.59%	-4.23%	-3.80%	0.06%
扣非后的净利润	-4.72	-0.99	-4.17	-3.75	0.08

公司每年度新开门店和关闭门店情况如下：

年度	开业门店数量	关闭门店数量	总门店数量	关店损失（万元）
2017年	15	11	125	10,449.76
2016年	12	5	121	2,742.18
2015年	8	11	114	19,123.38
2014年	7	18	117	16,285.12
2013年	10	2	128	1,978.53

从以上数据可以看出，公司2014年至2017年扣非后净利润均为负数，主要是公司作为传统零售业，近几年受电商迅猛发展对传统零售行业的冲击等外部经济环境的影响较大，营业收入持续下降；同时公司为适应市场的变化积极进行转型调整，开设新业态门店，但新店培育期延长，培育成本增加；另外，关闭门店损失对业绩有较大影响。公司2016年净利润为0.60亿元，主要是全资子公司出售长沙市天骄福郎物业项目资产的收益对2016年度净利润影响1.35亿元。

2017年，中国零售行业处于弱复苏的阶段，根据中华全国商业信息中心的统计，全国百家重点大型零售企业零售额同比增长2.8%，增速相比2016年同期提升了3.3个百分点，实体零售行业在新零售模式的推动下，下降趋势有所放缓，但实质性影响依然存在。

2、2017年度净利润大幅下滑的原因及营业收入、净利润变动幅度不一致的原因

2017年净利润大幅下滑的主要原因是由于营业收入较2016年下降12.81%，以及综合毛利率较2016年下降2.04%；另外，2017年公司关闭11家亏损门店赔偿支出等增加，关闭门店的闭店损失为10,449.75万元；以及原有业态在结构调整期间对经营产生阶段性影响，而新业态仍然处于培育阶段对整体营业收入的增长贡献有限。

2017年营业收入较2016年下降12.81%，净利润较2016年下降990.22%，营业收入与净利润变动幅度不一致的主要原因是2016年子公司出售长沙市天骄福郎物业项目资产的收益贡献净利润1.35亿元。

（2）公司2013至2017年经营活动产生的现金流量净额分别为5.1亿元、0.30亿元、-1.56亿元、1.00亿元、2.01亿元，2017年投资活动产生的现金流量净额为-6.83亿元，较去年同期下降377.71%，请说明经营性现金流量净额与营业收入、净利润的变动方向不一致的原因及2017年投资活动产生的现金流量大幅下降的原因。

说明：

1、经营性现金流量净额与营业收入、净利润的变动方向不一致的原因

（1）经营性现金流量净额与营业收入具体情况如下表：

单位：亿元

项目	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
销售商品、提供劳务收到的现金	96.75	115.13	122.63	131.43	137.44
收到的税费返还	0.01		–	–	0.04
收到其他与经营活动有关的现金	3.61	3.16	4.16	5.26	5.50
经营活动现金流入小计	100.37	118.29	126.79	136.69	142.98
购买商品、接受劳务支付的现金	73.49	93.76	100.49	107.28	110.83
支付给职工以及为职工支付的现金	8.05	8.04	8.84	8.79	7.35
支付的各项税费	2.34	2.19	2.85	3.4	3.44
支付其他与经营活动有关的现金	14.48	13.3	16.17	16.93	16.26
经营活动现金流出小计	98.36	117.29	128.35	136.4	137.88
经营活动产生的现金流量净额	2.01	1.00	-1.56	0.29	5.10
营业收入	88.55	101.57	112.18	121.17	127.16
归属于上市公司股东的净利润	-5.38	0.60	-4.75	-4.61	0.07

从上表数据来看，公司经营活动现金流量净额影响的主要项目是销售商品、提供劳务收到的现金与购买商品、接受劳务支付的现金。近5年对现金流量的影响如下：

单位：亿元

项目	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
销售商品、提供劳务收到的现金	96.75	115.13	122.63	131.43	137.44
购买商品、接受劳务支付的现金	73.49	93.76	100.49	107.28	110.83
收付净额	23.26	21.37	22.14	24.15	26.61

2017年营业收入下降、经营性现金流量净额增加的主要原因是：

A、营业收入下降，收到的现金减少，2017年销售商品、提供劳务收到的现金较2016年减少18.38亿元；

B、2017年度公司为提升存货管理水平，对供应商和商品结构进行优化，清退滞销商品，支付供应商货款金额减少。2017年期末存货余额较2016年减少2.55亿元，同时，营业收入下降，因此2017年购买商品、接受劳务支付的现金较2016年减少20.27亿元。

因此，销售商品、提供劳务收到的现金的下降幅度小于购买商品、接受劳务支付的现金的下降幅度，是2017年经营性现金流量净额与营业收入变动方向不一致的主要原因。

（2）经营性现金流量净额与净利润变动方向不一致的原因

公司历年经营活动净现金流补充资料具体情况

单位：亿元

项目	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
净利润	-5.38	0.60	-4.75	-4.61	0.07
加：资产减值准备	0.27	0.33	0.38	0.34	0.07
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1.08	1.13	1.17	0.99	0.96
无形资产摊销	0.02	0.03	0.04	0.04	0.04
长期待摊费用摊销	0.99	1.44	1.96	1.97	2.05
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	0.22	-1.56	0.51	0.41	0.40
投资损失（收益以“-”号填列）	-0.26	-0.16	-0.17	-0.31	-0.18
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	0.08	0.01	-0.05	0.51	-0.05
存货的减少（增加以“-”号填列）	2.55	0.97	0.04	0.07	-1.85
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	1.19	3.91	1.44	2.17	0.81
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	1.25	-5.70	-2.13	-1.29	2.78
经营活动产生的现金流量净额	2.01	1.00	-1.56	0.29	5.10

公司各年度经营性现金流量净额与净利润不一致的原因具体分析如下：

（1）2014年较2013年经营性现金流量净额与净利润的变动方向一致。

（2）2015年较2014年经营性现金流量净额减少1.85亿元，净利润减少0.14亿元，经营性现金流量净额减少1.85亿元，变动方向不一致的主要原因是2015年经营性应收应付合计较2014年减少1.57亿元，原因为2015年销售商品、提供劳务收到的现金与购买商品、接受劳务支付的现金对现金流量净额影响为22.14亿元，较2014年减少2.01亿元；

（3）2016年较2015年经营性现金流量净额增加2.56亿元，净利润增加5.35亿元，变动方向不一致的主要原因是“处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失”较2015年减少2.07亿元，2016年公司出售子公司天骄福郎物业项目产生税前收益1.8亿元；另外2016年销售商品、提供劳务收到的现金与购买商品、接受劳务支付的现金对现金流量净额影响为21.37亿元，较2015年减少0.77亿元；

（4）2017年较2016年经营性现金流量净额增加1.01亿元，净利润减少5.98亿元，变动方向不一致的主要原因是：

A、2017年非付现成本较2016年减少0.57亿元；

B、2017年处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失较2016年增加1.78亿元，主要是2016年出售子公司天骄福郎物产项目产生税前收益1.80亿元；

C、公司2017年继续优化存货，2017年期末存货余额减少额较2016年增加1.58亿元；

D、2017年经营性应收应付的合计影响增加现金流量2.44亿元，较2016年增加4.23亿元，主要是因为2017年度购买商品、接受劳务支付的现金金额较2016年减少，2017年末应付账款余额较年初增加1.88亿，而2016年末应付账款余额较年初为减少6.08亿；同时因为2017年经营性应收项目对现金流较2016年变动影响减少2.72亿元。

2、2017年投资活动产生的现金流量大幅下降的原因

2017年投资活动现金流情况

单位：亿元

项目	2017年	2016年	增减额	增减率
收回投资收到的现金	–	–	–	–
取得投资收益收到的现金	–	–	–	–
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	–	2.94	-2.94	-100.00%
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	0.03	–	0.03	–
收到其他与投资活动有关的现金	15.53	18.26	-2.73	-14.95%
投资活动现金流入小计	15.56	21.2	-5.64	-26.60%
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2.78	2.63	0.15	5.70%
投资支付的现金				–
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	4.26	–	4.26	–
支付其他与投资活动有关的现金	15.35	20	-4.65	-23.20%
投资活动现金流出小计	22.39	22.63	-0.24	-1.02%
投资活动产生的现金流量净额	-6.83	-1.43	-5.40	-378.32%

从上表可以看出，公司2017年投资活动产生的现金流量净额较2016年下降378.32%主要原因是：

（1）2017年“收到其他与投资活动有关的现金”较2016年减少2.73亿元，2017年“支付其他与投资活动有关的现金”较2016年减少4.65亿元，这两个项目主要是反应公司理财产品投资情况。2017年购买理财产品购买和赎回差异对投资活动产生的现金流量净额影响较2016年增加11.92亿元，理财产品购买及赎回情况如下：

单位：亿元

项目	2017年发生额	2016年发生额	增减额
收到理财产品赎回款	15.36	18.10	-2.74
理财产品收益	0.18	0.16	0.02
购买理财产品	15.36	20.00	-4.64
购买理财产品影响净额	0.18	-1.74	1.92

（2）2016年子公司出售长沙市天骄福郎项目收到资产处置款项净额2.94亿元；

（3）2017年购置西安世家星城四期1#楼商铺房产支付款项4.26亿元。

（3）2017年第一季度至第四季度的归属于上市公司股东的净利润呈现明显下降趋势，分别为0.05亿元、-1.40亿元、-1.44亿元、-2.59亿元，分季度的经营活动产生的现金流量净额呈现正负交替，请结合行业特点、同行业公司情况说明分季度净利润变动方向是否与同行业公司存在较大差异及差异原因，并说明分季度现金流呈现正负交替的原因。

说明：

1、分季度净利润变动方向与同行业公司比较情况

人人乐与同行分季度归属于上市公司股东的净利润情况

单位：亿元

单位	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
人人乐	0.05	-1.40	-1.44	-2.59
行业平均	1.56	0.50	0.22	0.05
永辉超市	7.44	3.11	3.37	4.24
中百集团	1.07	0.29	-0.07	-0.62
华联综超	0.03	0.66	0.03	0.06
步步高	1.52	0.56	-0.24	-0.37
新华都	0.39	0.02	-0.41	-0.54
三江购物	0.40	0.26	0.29	0.14

从以上统计数据比较来看，人人乐分季度归属于上市公司股东的净利润变动方向与同行业公司相比不存在较大差异，均表现为逐季递减的情形。其体现了行业经营淡旺季受节日影响较大的特点，第一季度因受中国最重要的传统节日春节消费因素影响，销售表现最好，毛利额较高，盈利能力相对较强。2017年第一季度营业收入26.55亿元，占全年营业收入的29.98%；2017年第一季度综合毛利额为5.87亿元，占全年综合毛利额的31.49%。

2、分季度现金流呈现正负交替的原因

分季度现金流情况表

单位：亿元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
一、经营活动产生的现金流量				
销售商品、提供劳务收到的现金	29.15	22.31	23.70	21.60
收到的税费返还	–	–	–	0.01
收到其他与经营活动有关的现金	0.85	0.71	0.98	1.08
经营活动现金流入小计	30.00	23.02	24.68	22.69
购买商品、接受劳务支付的现金	22.50	17.95	16.42	16.62
支付给职工以及为职工支付的现金	2.18	2.06	1.85	1.97
支付的各项税费	1.09	0.49	0.25	0.51
支付其他与经营活动有关的现金	3.73	3.25	3.72	3.78
经营活动现金流出小计	29.50	23.75	22.24	22.88
经营活动产生的现金流量净额	0.50	-0.73	2.44	-0.19
净利润	0.05	-1.40	-1.44	-2.59

从上表比较情况来看，影响公司各季度经营活动现金流量净额的主要项目是销售商品、提供劳务收到的现金与购买商品、接受劳务支付的现金，经营活动产生的现金流量净额各季度呈正负交替，主要原因是公司各季度销售商品、提供劳务收到的现金存在较大差异，购买商品、接受劳务支付的现金在各季度表现也不尽相同。各季度因商品产生的现金流量净额如下：

单位：亿元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	29.15	22.31	23.7	21.6
购买商品、接受劳务支付的现金	22.5	17.95	16.42	16.62
收支净额	6.65	4.36	7.28	4.98

从上表可以看出，2017年第三季度收支净额最高，第一季度次之，故第三季度的经营活动净现金流量净额最大，第一季度次之。

事项二、年报显示，你公司华北区、西南区的门店坪效较其他地区较低，且净利润同比增幅分别为-2192.28%、-6976.28%，请说明华北区、西南区较其他区域坪效较低及净利润大幅下降的原因。

说明：

1、华北区、西南区较其他区域坪效较低的原因分析

各区域可比店坪效等指标比较表

区域	门店数量	店平均面积（平方米/店）	门店坪效（单位：元/月）	营业收入同比增幅	净利润同比增幅
华南区	27	11236.71	547	-10.26%	-175.60%
西北区	32	15831.46	533.49	-11.01%	-80.82%
华北区	10	15213.74	398.45	-11.73%	-2192.28%
西南区	16	11728.64	436.95	-19.43%	-6976.28%
湖南区	5	20546.87	585.12	-8.63%	-230.67%
广西区	8	13551.94	373.27	-11.86%	-55.73%

华北区包括天津市、西南区包括成都市和重庆市。

（1）华北区坪效较低的主要原因

A、华北区域受整体投资环境、商圈及市场份额的影响，营业收入降幅较大，2017营业收入较2016年下降11.73%；

B、2017年对门店进行重新布局调整，退租部分物业面积，导致营业收入下降。2017年改造3家门店销售收入较2016年下降2,627.17万元，下降幅度为16.48%；

（2）西南区坪效较低的原因

A、西南区重庆市市场份额占比较小，受市政道路改造及市场竞争加剧等影响，2017年可比门店销售收入较2016年下降4,634.07万元，下降幅度为19.51%；

B、西南区成都市三家门店于2017年重新调整布局，退租部分物业面积，导致营业收入下降。2017年改造3家门店销售收入较2016年下降8,154.93万元，下降幅度为24.68%；

C、2017年优化商品结构，部分门店取消大家电经营，同时将百货部类全部转为招商租赁进行经营，门店转型改造、体验项目招商难度加大或滞缓，影响经营改善和销售提升。

2、华北区、西南区可比店净利润大幅下降的原因

西南区、华北区可比店主要指标数据

单位：亿元

项目	西南区			华北区		
	2017年	2016年	增减率	2017年	2016年	增减率
营业收入	8.97	11.14	-19.48%	7.98	9.04	-11.73%
营业成本	7.14	8.65	-17.46%	6.31	6.89	-8.42%
综合毛利额	1.83	2.49	-26.51%	1.67	2.15	-22.33%
综合毛利率	20.40%	22.35%	-1.95%	20.93%	23.78%	-2.85%
三项费用	2.44	2.59	-5.79%	2.10	2.16	-2.78%
三项费用率	27.20%	23.25%	3.95%	26.32%	23.89%	2.43%
净利润	-0.61	-0.01	-6000.00%	-0.58	-0.03	-1833.33%

备注：上表增减率与年报存在差异主要是2016年基数较小，数值单位不一致导致增减率变动较大。

从上表各经营主要指标来看，西南区、华北区净利润下降幅度较大的主要原因是营业收入下降幅度较大，综合毛利额分别减少0.66亿元、0.48亿元；另外这两个区域2016年净利润基数较小，金额稍有变动就会导致净利润大幅变动。

事项三、年报显示，报告期内，你公司取得其他业务收入为7.22亿元，同比下降28.85%，其他业务成本同比上升63.39%，请说明其他业务收入具体明细、其他业务收入下降原因及其他业务成本上升原因。

说明：

1、其他业务收入具体明细表

单位：万元

项目	2017年度	2016年度	增减额	增减率
其他业务收入合计	72,228.45	101,511.17	-29,282.72	-28.85%
占营业收入比	8.16%	9.99%	–	-1.83%
其中，返利及促销服务	40,311.04	67,527.02	-27,215.98	-40.30%
租赁收益	31,680.11	33,872.67	-2,192.56	-6.47%
其他收益	237.30	111.48	125.82	112.86%

2、其他业务收入下降的原因

其他业务收入较去年同期减少28.85%，其中返利及促销收入同比减少27,215.98万元，降幅为40.30%，主要原因是：

（1）营业收入下降，同时2017年度为提升存货管理，对供应商和商品结构进行优化，清退滞销商品，收取的返利及促销服务收入减少；

（2）2016年为公司20周年，供应商为公司司庆提供的资源增加，促销服务收入增加。

3、其他业务成本上升的主要原因

其他业务成本构成情况

单位：万元

项目	2017年	2016年	增减额	增减率
其他业务成本	1,484.77	908.71	576.06	63.39%
其中，天津配销投资性房地产摊销	680.55	165.29	515.26	311.73%
成都配销投资性房地产摊销	559.94	453.44	106.50	23.49%

2017年其他业务成本上升，主要原因是公司之子公司天津配销公司及子公司成都配销公司增加出租房产的面积，2017年投资性房地产摊销成本增加；同时由于其他业务成本主要为用于出租投资性房产摊销，构成基数较小，摊销金额的变动造成其他业务成本增减率波动较大。

事项四、年报显示，你公司主营业务（零售业）总体的毛利率为14.24%，同比下降0.42%，请结合同行业公司情况、产品销售情况及成本价格走势等因素，量化说明毛利率水平的合理性、与同行业公司是否存在重大差异，主营业务总体毛利率与分产品分地区毛利率存在差异的原因。

说明：

1、同行毛利率比较情况

（1）同行主营业务毛利率

主营业务毛利率	2017年	2016年	毛利率比上年同期增减(%)
人人乐	14.24%	14.66%	-0.42%
行业平均	16.65%	16.94%	-0.29%
永辉超市	16.40%	16.58%	-0.18%
中百集团	22.50%	21.27%	1.23%
华联综超	12.03%	12.39%	-0.36%
步步高	16.06%	16.08%	-0.02%
新华都	15.99%	21.81%	-5.82%
三江购物	20.29%	18.41%	1.88%

（2）同行综合毛利率

综合毛利率	2017年	2016年	毛利率比上年同期增减(%)
人人乐	21.06%	23.10%	-2.04%
行业平均	21.26%	21.07%	0.19%
永辉超市	20.84%	21.03%	-0.19%
中百集团	21.78%	22.13%	-0.35%
华联综超	21.63%	21.42%	0.21%
步步高	21.52%	21.61%	-0.09%
新华都	21.32%	21.34%	-0.02%
三江购物	23.66%	21.07%	2.59%

公司主营业务为零售连锁经营，传统零售行业正常经营的盈利主要来源于三个方面：

一、销售商品售价与进价之间的价差带来的毛利额的收益；

二、因销售商品，提供促销服务，向供应商收取的返利及促销服务收益；

三、提供场地租赁给供应商经营，收取的租金收益；

以上三个方面，第一个方面的收益体现在主营业务毛利率中，第二、三方面的收益体现在其他业务毛利率中。因同行各公司盈利来源的构成占比各不相同，因此毛利构成情况也不一样，在主营业务毛利率的表现方面同行各公司是存在一定的差异。综合毛利率（包含主营业务和其他业务毛利率）是考量零售行业综合盈利水平的指标，通过与同行综合毛利率比较，公司与同行业公司不存在重大差异，毛利率水平处于一个合理区间。

2、主营业务总体毛利率与分产品分地区毛利率存在差异的原因

（1）分产品毛利率情况

类　别	2017年	2016年	主营客毛利率比上年同期增减(%)
主营业务：食品类	14.32%	13.56%	0.76%
主营业务：生鲜类	12.20%	11.72%	0.48%
主营业务：洗化类	10.61%	14.34%	-3.73%
主营业务：家电类	6.79%	6.31%	0.48%
主营业务：针纺类	25.19%	29.56%	-4.37%
主营业务：日杂文体类	30.87%	33.42%	-2.55%
主营业务：百货类	15.43%	15.17%	0.26%
合计	14.24%	14.66%	-0.42%

从经营商品品类来看，家电类商品大多属于标准化产品，毛利率在各品类中一直处于偏低水平，而针纺类和日杂文体类商品属于零售业传统高毛利商品，造成各商品品类的毛利率与总体毛利率存在差异。2017年度受电商冲击影响最大的洗化类、针纺类和日杂文体类等品类的毛利率在下降。

（2）分地区毛利率情况

地区名称	2017年	2016年	毛利率比上年同期增减(%)
华南区	14.80%	15.49%	-0.69%
西北区	14.24%	14.36%	-0.12%
西南区	13.50%	13.61%	-0.11%
华北区	12.55%	13.31%	-0.76%
合计	14.24%	14.66%	-0.42%

从各区域主营业务毛利率来看，华北区与西南区毛利率较主营业务总体毛利率存在差异，主要原因是这两个区域营业收入下降幅度较大，为稳定销售采取了较多的折扣促销，导致毛利率较总体毛利率水平偏低。

事项五、年报显示，报告期内公司主要子公司深圳市人人乐商业有限公司、成都市人人乐商业有限公司、天津市人人乐商业有限公司、衡阳市人人乐百货有限公司均处于亏损状态，请分别说明亏损原因。

说明：

子公司主要经营指标情况

单位：亿元

	项目	2017年	2016年	增减额	增减率
深圳公司	营业收入	16.79	19.17	-2.38	-12.42%
	营业成本	13.23	14.54	-1.31	-9.01%
	综合毛利额	3.56	4.63	-1.07	-23.11%
	综合毛利率	21.20%	24.15%	–	-2.95%
	三项费用	4.34	4.77	-0.43	-9.01%
	三项费用率	25.85%	24.88%	–	0.97%
	营业外支出	0.21	0.08	0.13	162.50%
	净利润	-4.50	-0.73	-3.77	-516.44%
成都公司	营业收入	7.12	9.10	-1.98	-21.76%
	营业成本	5.77	7.18	-1.41	-19.64%
	综合毛利额	1.35	1.92	-0.57	-29.69%
	综合毛利率	18.96%	21.10%	–	-2.14%
	三项费用	2.11	2.29	-0.18	-7.86%
	三项费用率	29.63%	25.16%	–	4.47%
	营业外支出	0.04	0.0039	0.0361	925.64%
	净利润	-0.75	-0.35	-0.40	-114.29%
天津公司	营业收入	8.42	9.18	-0.76	-8.28%
	营业成本	6.67	7.03	-0.36	-5.12%
	综合毛利额	1.75	2.15	-0.40	-18.60%
	综合毛利率	20.78%	23.42%	–	-2.64%
	三项费用	2.21	2.28	-0.07	-3.07%
	三项费用率	26.25%	24.84%	–	1.41%
	营业外支出	0.08	-0.01	0.09	900.00%
	净利润	-0.58	-0.08	-0.50	-625.00%
衡阳公司	营业收入	0.19	0.69	-0.50	-72.46%
	营业成本	0.13	0.52	-0.39	-75.00%
	综合毛利额	0.07	0.17	-0.10	-58.82%
	综合毛利率	36.84%	24.64%	–	12.20%
	三项费用	0.27	0.42	-0.15	-35.71%
	三项费用率	142.11%	60.87%	–	81.24%
	营业外支出	0.37	0.03	0.34	1133.33%
	净利润	-0.58	-0.28	-0.30	-107.14%

各子公司亏损的主要原因如下：

1、公司之全资子公司深圳市人人乐商业有限公司2017年亏损的主要原因为营业收入下降，毛利额较同期下降1.07亿元，另外2017年注销和处置子公司发生投资损失2.96亿元。

2、公司之全资子公司成都市人人乐商业有限公司2017年亏损的主要原因为：

（1）营业收入大幅下降，2017年营业收入较2016年下降21.76%，且坪效较低，盈利能力较差；

（2）2017年关闭邛崃店、泸州店，关闭两家门店产生损失1,020.99万元；

（3）2017年重新调整布局三家门店，退租部分物业面积，导致营业收入下降。2017年改造3家门店主营销售较2016年下降8,154.93万元，下降幅度为24.68%；

3、公司之全资子公司天津市人人乐商业有限公司2017年亏损的主要原因是营业收入下降，综合毛利额较同期减少0.4亿元。

4、公司之全资子公司衡阳人人乐百货有限公司2017年亏损的主要原因是营业收入下降，其唯一的门店衡阳百货门店因亏损严重，预期扭亏无望于2017年9月关闭。

事项六、本报告期，你公司新开门店15家，关闭门店11家。你公司在年报中披露2018年度公司经营计划为：（1）计划开店50家，包括Le supermaket、Le super、Le life、Le fresh新业态门店；（2）实现销售948,948.24万元、盈利5,000万。请结合零售行业环境、行业发展趋势、公司发展战略、业务规划、业务拓展等情况，详细说明公司主营业务发展情况和公司新业态门店的具体优势及为实现该经营计划拟采取的措施和具体安排。

说明：

（一）零售行业环境和行业发展趋势

2017年，中国零售行业处于弱复苏的阶段。在政府鼓励实体零售行业进行创新转型的前提下，伴随政府支持措施的推进，实体零售企业的发展环境有所改善。全国百家重点大型零售企业2017年零售额同比增长2.8%，增速相比2016年同期提升了3.3个百分点。

2017年，消费升级态势明显。线上销售渠道的便利性对消费者的消费方式选择具有很强的影响力；消费者追求商品的安全性、品质性、独特性、体验性等消费习惯的深刻改变对线下销售渠道产生了双重影响力。一方面降低了消费者对线下销售门店的到店率和成交量，另一方面也激发线下门店的自我改善和优化提升。

通过国家统计局发布的近五年来的线下零售门店类型数据的对比，便利店的销售增长率达到60%，超市及大型超市销售增长率仅达5.2%；便利店开店增长率为40%，超市开店增长率仅为7.6%，大型超市开店增长率为-29.25%。小型门店与便利型门店的优势突显。

2017年，实体零售行业的业态创新和卖场迭代升级层出不穷，市场不断涌现出各类新型模式的门店：便利店、折扣店、会员店、精品超市、无人店、社区购物中心等，实体零售企业在经营模式上不断探索创新以吸引客流提升销售。同时，通过科技力量的加入大幅提升服务的深度和广度，提高效率降低人工成本，通过大数据、云计算进行精准的消费者数据分析，为会员提供精细服务和精准营销。手机APP、微商城、微信支付、支付宝支付、智能POS机、自助收银机等新事物不断提升服务的快捷便利性。通过商品送货到家、现场烹饪食用、社区圈群销售等方式，打造消费者舒适的服务体验感，增强门店的会员粘性。

（二）公司发展战略、业务规划、业务拓展

公司主营业务为商品零售连锁经营，目前的业态有自营大卖场、精品超市Le super、社区生活超市Le life、社区生鲜超市Le fresh、百货及购物中心，同时，公司有自主研发的人人乐购商务平台、人人乐园APP线上销售平台。

公司未来将坚持立足零售主营业务，巩固核心竞争优势，强化区域经营能力，持续稳健扩张为总体战略方向；以市场为导向，加快经营业态的转型升级；业态结构调整、商品品类升级与转型，不断创新新零售经营模式，大力推进线上线下战略合作；充分发挥商品市场与资本市场双轮驱动作用，通过资本运作，调整盈利模式与盈利结构，增强公司整体盈利能力。以智慧零售与数字化零售为工具，重构线下线上融合的新零售的商业模式；不断强化品类供应链经营，增强议价能力，提高盈利水平；发挥资本市场平台作用。通过产业链的并购整合，以调整盈利模式与盈利结构，增强公司整体盈利能力等为实施策略，实现公司可持续长远发展。

截止2017年12月31日，公司已开设了125家自营门店。2018年公司计划开店50家，包括Le supermaket、Le super、Le life、Le fresh新业态门店，实现销售948,948.24万元、盈利5,000万。

（三）新业态门店的具体优势、具体措施和具体安排

公司目前已经开拓的新业态模式类型有Le super高端精品超市、Le life生活超市、Le fresh生鲜超市，即将设计完毕的Le supermarket超市。

Le super高端精品超市主要开设在购物中心内、新鲜、健康、时尚、精致是Le super的经营理念。主要客群定位繁忙的现代都市白领消费群体，通过跨界混搭，融入文化、艺术、娱乐等元素，成为新生活方式的体验点。

Le life生活超市主要开设在大型社区周边，追求品质、便利、新鲜、健康，主要客群定位于80、90后社区年轻家庭消费者，采用提供新鲜的生鲜+日配商品+多品种精选日常生活用品+特色餐饮体验方式和“门店销售+3公里送货到家的运营模式。

Le fresh生鲜超市集中于社区入口，以社区家庭消费者为主，通过提供新鲜、健康、绿色的生鲜商品及加工半产品、日配商品、食品和部分便利用品，满足目标消费群体一日三餐的厨房餐桌场景需求，门店销售+500米送货到家的运营模式，做社区的好邻居，好街坊。

在自主研发的同时，公司还与多家线上机构开展合作，进行系统互通和数字化管理，开展线上自由购、O2O业务、为年轻消费群体提供更快捷、全场景的购物体验。

具体安排措施如下：

1、公司在集团总部设置了专业部门、组织机构对新业态模式进行开发研究，涉及采购、运营、品类管理等各环节人员。

2、公司对新业态门店的商品结构进行了优化调整。将进口商品、国内一线品牌商品、自有品牌商品、特色本地商品的SKU占比调整为3:4:2:1；梳理出全国地标性商品、进口商品、网红商品、有机类商品，由新业态直接与厂家或者一级代理商合作直采，增加商品差异化的同时，进一步提升价优优势。

3、增加“独角兽”优势业态项目合作。与青岛金王合作打造“美誉美”美妆中心在新业态门店开设，引进国际一线品牌美妆、香水，国内体验式整体投资环境、商圈及市场份额的影响，营业收入降幅较大，2017营业收入较2016年下降11.73%；

B、2017年对门店进行重新布局调整，退租部分物业面积，导致营业收入下降。2017年改造3家门店销售收入较2016年下降2,627.17万元，下降幅度为16.48%；

（2）西南区坪效较低的原因

A、西南区重庆市市场份额占比较小，受市政道路改造及市场竞争加剧等影响，2017年可比门店销售收入较2016年下降4,634.07万元，下降幅度为19.51%；

B、西南区成都市三家门店于2017年重新调整布局，退租部分物业面积，导致营业收入下降。2017年改造3家门店销售收入较2016年下降8,154.93万元，下降幅度为24.68%；

C、2017年优化商品结构，部分门店取消大家电经营，同时将百货部类全部转为招商租赁进行经营，门店转型改造、体验项目招商难度加大或滞缓，影响经营改善和销售提升。

4、快速落实线上线下融和多渠道购物，推进会员数字化升级。与多点合作自由购全线导入新业态运营；与微信合作