

一、重要提示
1.1 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上海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。

1.2 公司简介

公司股票概况			
股票种类	人民币上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	中央商场	600280
联系人和联系方式	董事会秘书	董秘室	证券事务代表
姓名	陈新生	董秘室	
电话	025-66008022	025-66008022	
传真	025-66008020	025-66008020	
电子信箱	chenx@sinac.com	ggbw@sinac.com	

二、主要财务数据及股东情况

2.1 公司主要财务数据

	2014年末	2013年末	本期末比上期末增减(%)	2012年末
总资产	13,563,924,715.00	10,139,510,839.61	33.77	8,696,929,155.78
归属于上市公司股东的净资产	1,678,678,536.89	1,300,234,450.35	29.11	783,153,229.44
2014年	2013年	本期比上期同期增减(%)	2012年	
经营活动生成的现金流量净额	-1,754,880,952.08	-7,965,634.67	-303,114,178.09	
营业收入	6,871,300,509.49	7,318,643,000.88	-6.11	6,027,834,658.53
归属于上市公司股东的净利润	407,881,325.63	570,285,668.29	-28.53	58,036,456.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	321,518,881.82	559,336,506.18	-42.52	55,816,717.54
加权平均净资产收益率(%)	27.46	54.48	减少27.02个百分点	8.12
基本每股收益(元/股)	0.710	0.993	-28.50	0.101
稀释每股收益(元/股)	0.710	0.993	-28.50	0.101

2.2 截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东(或无限售条件股东)持股情况表

单位:股

最近报告期末股东总人数(户)	18,490
年度报告披露前第五个交易日的股东总人数(户)	34,406
最近报告期末表决权恢复的优先股股东数(户)	
年度报告披露前第五个交易日表决权恢复的优先股股东数(户)	
前10大股东持股情况	

股东名称 持股比例(%)/股数(股) 持股数量 持有有限售条件的股份数量 股份性质

祝义财 境内自然人 41.51 238,343,708 质押 237,700,000

江苏地华实业集团有限公司 境内法人 29.49 169,316,008 质押 169,316,008

全国社保基金零九组合 其他 1.39 8,000,000 未知

中国银行-汇添富价值精选基金 其他 0.57 3,270,545 未知

中国人寿-新华小霸王成长精英组合 其他 0.56 3,210,158 未知

中国人寿-汇添富价值成长基金 其他 0.45 2,599,999 未知

中国工商行-浦银安盛价值成长基金 其他 0.44 2,539,782 未知

安信银行股份有限公司-农银汇理行业轮动基金 其他 0.39 2,253,515 未知

光大银行股份有限公司-光银汇理行业轮动基金 其他 0.35 2,004,718 未知

全国社保基金六零三组合 其他 0.35 1,999,903 未知

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。公司未知其他限售条件股东是否属于关联关系或属于(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的说明:

2.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

3. 管理层讨论与分析

报告期, 公司紧紧围绕董事会制定的2014年战略和工作目标, 积极应对不利的市场环境, 在努力提升经营质量, 保持业绩稳定的前提下, 基本落实了以下几项工作:

1. 加大对传统百货经营模式的转型升级, 全面打造线下立体零售体验感, 创新营销方式, 将网络营销、体验式营销与终端营销结合, 整合内部资源, 组织门店和网上商城开展线上线下互动营销, 为消费者提供全新购物体验。

2. 努力创新电商经营模式, 探索手机APP在营销活动中的灵活应用, 尝试扫码等多渠道购物方式, 大加在微信、微博等新媒体投放广告的比重。①

3. 全面实施主力门店提档升级计划; 加强对内营员促销能力的培训, 建立对营业员的长效管理与业绩提成机制。

4. 继续推进城市综合体项目建设, 新开便利店、筹划便利店、宿迁店、徐州店。

5. 积极推进异地项目开发建设, 报告期进行句容等项目前期建设工作, 积极推进盱眙、宿迁、沈阳、衡阳等项目销售工作。

6. 根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制制度要求, 结合本公司内部控制制度和评价办法, 对公司管理重点领域和主要风险防控区域进行了内控体系执行情况的内部评价工作, 董事会认为, 公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所涉及重大方面保持了有效的财务内部控制。

报告期公司实现营业收入68.71亿元, 同比下降11.1%, 其中百货主营同比增长3.4%, 地产主营同比下降49.4%; 归属于上市公司股东的净利润4.08亿元, 同比下降28.53%, 主要原因是因地产项目收入减少。

3.2 核心竞争力分析:

1. 所处行业优越的地理位置: 集团公司所拥有百货公司均为当地传统百货龙头企业和新商圈龙头企业, 所持有的经营物业地理位置非常优越, 具有良好的地域优势和商圈物业稀缺性的特征。

2. 品牌与品质的影响力: 本集团作为中华老字号百货公司, 品牌文化积淀近七十余年, 品牌形象良好, 具有一大批忠诚的客户和供应商资源。②

3. 有效的流程控制: 公司拥有一套适应管理需要的系统和机构良好的, 整体运转顺畅的制度和流程, 并努力按照市场变化和消费需求进行制度革新和流程再造。

4. 科学的经营管理模式: 公司结合自身的管理经验, 建立一套完整的科学管理体系, 通过科学的管理的模式, 公司结合自身的管理经验, 建立一套完整的科学管理体系, 从而使得管理效率高, 降低运营成本, 提高工作效率。

5. 3D管理理念: 公司紧紧围绕董事会制定的2014年战略和工作目标, 积极应对不利的市场环境, 在努力提升经营质量, 保持业绩稳定的前提下, 基本落实了以下几项工作:

1. 加大对传统百货经营模式的转型升级, 全面打造线下立体零售体验感, 创新营销方式, 将网络营销、体验式营销与终端营销结合, 整合内部资源, 组织门店和网上商城开展线上线下互动营销, 为消费者提供全新购物体验感。

2. 努力创新电商经营模式, 探索手机APP在营销活动中的灵活应用, 尝试扫码等多渠道购物方式, 大加在微信、微博等新媒体投放广告的比重。①

3. 全面实施主力门店提档升级计划; 加强对内营员促销能力的培训, 建立对营业员的长效管理与业绩提成机制。

4. 继续推进异地项目开发建设, 新开便利店、筹划便利店、宿迁店、徐州店。

5. 积极推进异地项目开发建设, 报告期进行句容等项目前期建设工作, 积极推进盱眙、宿迁、沈阳、衡阳等项目销售工作。

6. 根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制制度要求, 结合本公司内部控制制度和评价办法, 对公司管理重点领域和主要风险防控区域进行了内控体系执行情况的内部评价工作, 董事会认为, 公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所涉及重大方面保持了有效的财务内部控制。

报告期公司实现营业收入68.71亿元, 同比下降11.1%, 其中百货主营同比增长3.4%, 地产主营同比下降49.4%; 归属于上市公司股东的净利润4.08亿元, 同比下降28.53%, 主要原因是因地产项目收入减少。

3.3 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

报告期, 公司紧紧围绕董事会制定的2014年战略和工作目标, 积极应对不利的市场环境, 在努力提升经营质量, 保持业绩稳定的前提下, 基本落实了以下几项工作:

1. 加大对传统百货经营模式的转型升级, 全面打造线下立体零售体验感, 创新营销方式, 将网络营销、体验式营销与终端营销结合, 整合内部资源, 组织门店和网上商城开展线上线下互动营销, 为消费者提供全新购物体验感。

2. 努力创新电商经营模式, 探索手机APP在营销活动中的灵活应用, 尝试扫码等多渠道购物方式, 大加在微信、微博等新媒体投放广告的比重。①

3. 全面实施主力门店提档升级计划; 加强对内营员促销能力的培训, 建立对营业员的长效管理与业绩提成机制。

4. 继续推进异地项目开发建设, 新开便利店、筹划便利店、宿迁店、徐州店。

5. 积极推进异地项目开发建设, 报告期进行句容等项目前期建设工作, 积极推进盱眙、宿迁、沈阳、衡阳等项目销售工作。

6. 根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制制度要求, 结合本公司内部控制制度和评价办法, 对公司管理重点领域和主要风险防控区域进行了内控体系执行情况的内部评价工作, 董事会认为, 公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所涉及重大方面保持了有效的财务内部控制。

报告期公司实现营业收入68.71亿元, 同比下降11.1%, 其中百货主营同比增长3.4%, 地产主营同比下降49.4%; 归属于上市公司股东的净利润4.08亿元, 同比下降28.53%, 主要原因是因地产项目收入减少。

3.4 管理层讨论与分析

报告期, 公司紧紧围绕董事会制定的2014年战略和工作目标, 积极应对不利的市场环境, 在努力提升经营质量, 保持业绩稳定的前提下, 基本落实了以下几项工作:

1. 加大对传统百货经营模式的转型升级, 全面打造线下立体零售体验感, 创新营销方式, 将网络营销、体验式营销与终端营销结合, 整合内部资源, 组织门店和网上商城开展线上线下互动营销, 为消费者提供全新购物体验感。

2. 努力创新电商经营模式, 探索手机APP在营销活动中的灵活应用, 尝试扫码等多渠道购物方式, 大加在微信、微博等新媒体投放广告的比重。①

3. 全面实施主力门店提档升级计划; 加强对内营员促销能力的培训, 建立对营业员的长效管理与业绩提成机制。

4. 继续推进异地项目开发建设, 新开便利店、筹划便利店、宿迁店、徐州店。

5. 积极推进异地项目开发建设, 报告期进行句容等项目前期建设工作, 积极推进盱眙、宿迁、沈阳、衡阳等项目销售工作。

6. 根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制制度要求, 结合本公司内部控制制度和评价办法, 对公司管理重点领域和主要风险防控区域进行了内控体系执行情况的内部评价工作, 董事会认为, 公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所涉及重大方面保持了有效的财务内部控制。

报告期公司实现营业收入68.71亿元, 同比下降11.1%, 其中百货主营同比增长3.4%, 地产主营同比下降49.4%; 归属于上市公司股东的净利润4.08亿元, 同比下降28.53%, 主要原因是因地产项目收入减少。

3.5 管理层讨论与分析

报告期, 公司紧紧围绕董事会制定的2014年战略和工作目标, 积极应对不利的市场环境, 在努力提升经营质量, 保持业绩稳定的前提下, 基本落实了以下几项工作:

1. 加大对传统百货经营模式的转型升级, 全面打造线下立体零售体验感, 创新营销方式, 将网络营销、体验式营销与终端营销结合, 整合内部资源, 组织门店和网上商城开展线上线下互动营销, 为消费者提供全新购物体验感。

2. 努力创新电商经营模式, 探索手机APP在营销活动中的灵活应用, 尝试扫码等多渠道购物方式, 大加在微信、微博等新媒体投放广告的比重。①

3. 全面实施主力门店提档升级计划; 加强对内营员促销能力的培训, 建立对营业员的长效管理与业绩提成机制。

4. 继续推进异地项目开发建设, 新开便利店、筹划便利店、宿迁店、徐州店。

5. 积极推进异地项目开发建设, 报告期进行句容等项目前期建设工作, 积极推进盱眙、宿迁、沈阳、衡阳等项目销售工作。

6. 根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制制度要求, 结合本公司内部控制制度和评价办法, 对公司管理重点领域和主要风险防控区域进行了内控体系执行情况的内部评价工作, 董事会认为, 公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所涉及重大方面保持了有效的财务内部控制。

报告期公司实现营业收入68.71亿元, 同比下降11.1%, 其中百货主营同比增长3.4%, 地产主营同比下降49.4%; 归属于上市公司股东的净利润4.08亿元, 同比下降28.53%, 主要原因是因地产项目收入减少。

3.6 管理层讨论与分析

报告期, 公司紧紧围绕董事会制定的2014年战略和工作目标, 积极应对不利的市场环境, 在努力提升经营质量, 保持业绩稳定的前提下, 基本落实了以下几项工作:

1. 加大对传统百货经营模式的转型升级, 全面打造线下立体零售体验感, 创新营销方式, 将网络营销、体验式营销与终端营销结合, 整合内部资源, 组织门店和网上商城开展线上线下互动营销, 为消费者提供全新购物体验感。

2. 努力创新电商经营模式, 探索手机APP在营销活动中的灵活应用, 尝试扫码等多渠道购物方式, 大加在微信、微博等新媒体投放广告的比重。①

3. 全面实施