

## 一、重要提示

本公司年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

□ 遵守 □ 不适用

董事会对报告期间利润分配预案或公积金转增股本预案

□ 遵守 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 □ 否

公司经审计董事会决议通过的普通股利润分配预案为：以2018年12月31日总股本415,763,000股为基数，向全体股东按每10股派发现金红利3.60元（含税），送红股0股（含税），不以公积金转增股本。

董事会审议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 遵守 □ 不适用

二、公司基本情况

1. 公司简介

证券简称	徐家汇	股票代码	002561
------	-----	------	--------

深交所上市交易所	深圳证券交易所
----------	---------

联系人和联系方式	董秘	施慧莹
----------	----	-----

姓名	施慧莹
----	-----

办公地址	上海市徐汇区肇嘉浜路1000号5楼
------	-------------------

电话	021-64290999, 021-64290999
----	----------------------------

电子邮箱	xjh@xjh-ac.com
------	----------------

2. 报告期主要业务产品简介

(1) 公司主营业务所处行业地位

公司主营业务以百货零售为主，经营业态包括百货商场、奥特莱斯、时尚超市等，经营模式主要包括联营、自购和租赁。

公司在上海地区拥有“汇金百货”、“上海六百”、“汇联商都”、“汇金国际”等零售品牌，其中，“上海六百”为中高端老字号，公司门店主要分布在徐家汇商圈、虹桥商圈和上海南岸商圈，具有较高的知名度和市场占有率。公司坚持将百货零售为主业，奉行“做强做大、稳步发展”的指导思想，在经营中已形成百货“百货领袖、时尚领袖”、“大乐购”和“汇联商都”等各具优势的名牌特色。公司作为上海本地零售龙头企业之一，在徐家汇商圈占据较高市场份额，主要零售企业保持在前十名左右。

公司以实体零售为主体，坚持“一切从顾客需求出发”的经营理念，巩固提升，丰富业态，改善环境，完善服务，在激烈的市场竞争环境中“稳中求进，追求卓越”。同时，紧紧围绕“零售”这一核心，拓展品牌经营和服务，通过“数字化驱动”驱动线上线下业务，以更低成本和更高效率为客户提供商品和服务，实现零售企业效率的提升。

(2) 相关期内公司行业地位、发展阶段、周期性特点

国内消费品市场已稳定，总量持续增长，消费对经济增长的贡献不断提高。但新零售市场竞争形势依然严峻，在实体店企业普遍提升并购、打造更多平台型领导地位，在线上线下全渠道融合等方面探索新路，新兴地产人流量保持高增长，对市场营销冲击巨大，且影响效应明显；部分中小零售企业以地区劣势或经营风格特征冲击，但市面时间日益紧迫，而经营能力弱、抗风险能力的零售企业面临前所未有的经营困境，经营成本剧增甚至下降的窘境，若经营下压将进一步加大，行业或地区的局部竞争将成为必然。

新兴的社交、共享等新模式充分显示，传统电商销量增速放缓及运营成本增加，电商巨头线上线下一体化布局进一步加快，而实体店零售由电商与实体店的融合发展。电子商务法正式实施后，线上线下格局将带来持续影响，总体有利于实体店开展公平竞争。而基于线下场景的各类技术创新，在经历洗牌繁荣后逐步进入理性时代。零售业将在“坚守、融合、创新、回归”等多重理念并存的情况下不断前行。

实践已证明，“体验消费、优质服务、优惠促销”依然是实体店吸引客户的重要手段。经营有特色、功能齐全、服务周到的实体店是顾客重要的消费场所。以实体店零售为基础持续创新，大力推动企业商务流程“数字化”，从而“数据化”驱动线上线下业务，以更低成本和更高效率为客户提供商品和服务，应成为零售企业努力的方向。

3. 主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 □ 否

单位：人民币元

2018年	2017年	本年比上年增减	2016年
营业收入	2,069,362,620.79	-1.10%	2,100,591,273.90
归属于上市公司股东的净利润	231,287,387.26	-24.40%	241,400,461.12
扣除非经常性损益后的净利润	200,582,081.18	-2.36%	221,480,300.12
基本每股收益(元/股)	0.56	0.07	0.56
稀释每股收益(元/股)	0.56	0.07	0.56
加权平均净资产收益率	10.63%	11.34%	12.07%
2018年末	2017年末	本年比上年末增减	2016年末
资产总额	2,717,317,440.05	-2.09%, 359,026,046.00	2,561,211,040.01
归属于上市公司股东的净资产	2,239,163,697.02	-2.14%, 301,400.04	2,169,767,697.03

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	670,777,140.77	406,409,762.00	461,230,414.63
归属于上市公司股东的净利润	70,761,436.27	52,927,313.01	46,906,220.44
扣除非经常性损益后的净利润	63,667,404.13	45,046,151.21	39,211,742.32
基本每股收益(元/股)	0.16	0.10	0.09
2018年	2017年	本年比上年末增减	2016年末
资产总额	2,717,317,440.05	-2.09%, 359,026,046.00	2,561,211,040.01
归属于上市公司股东的净资产	2,239,163,697.02	-2.14%, 301,400.04	2,169,767,697.03

上述财务数据或指标是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 否

4. 股本结构情况

(1) 普通股股东数及前10名股东持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	报告期末优先股股东总数
31,529	30,999	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0
报告期末普通股股东数	报告期末表决权恢复的优先股股东数	报告期末优先股股东数	报告期末优先股股东数

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

持有有限售条件股份数量

质押或冻结的股份数量

备注

上述股东关联关系或一致行动的说明

公司股东间不存在关联关系。

(2) 公司前10大股东及前10名股东持股情况表

□ 遵守 □ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 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

□ 遵守 □ 不适用

上海市徐汇区国有资产监督管理委员会

100%

上海徐家汇商业(集团)有限公司

30.37%

徐家汇(公司)

100%

5. 公司债券情况

公司是否在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日前到期或到期未能全额兑付的公司债券

□ 否

3. 经营情况讨论与分析

1. 报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

零售相关业

2018年，在错综复杂的国际国内环境下，国内经济运行总体平稳，稳中有进。全年国内生产总值首次突破90万亿元大关，比上年增长6.6%。但中美贸易摩擦等多重因素影响，经济运行中变中有忧，经济下行压力逐步向终端传导。

上海经营发展的韧性和包容性增强，高质量发展态势显现，全年实现社会消费品零售总额12686.69亿元，比上年增长7.9%。但城市综合经济体供应继续增长，2018年新增就业岗位27个(单体面积超过10万平方米)，总体量达16.9万平米。

报告期内，公司秉持“一切从消费者出发”的经营理念，贯彻落实“巩固业绩、稳健调整、控制成本、提升效率”的经营方针，推动公司转型升级，优化经营业态，丰富商品类别和良好体验，经营上坚持线上线下深度融合，积极开拓线上渠道，提升商品供应链效率，提升服务品质，拓展线上线下融合经营，提升经营效率，促进线上线下顺利衔接，同时，继续推动E-MEC系统升级和线上发力，积极推进各企业提升新技术应用水平，软件类市场化商业模式探索取得一定进展。

2018年，公司营业收入达206,935.26万元并合报表口径，同比下降15.7%，归属于上市公司股东的净利润为23,287.43万元，同比下降2.49%。

报告期内主要经营情况分析

1. 响应“上海购物”，优化消费需求

根据市局打响“上海购物”的总体战略要求，公司制定了《打响“上海购物”品牌三年行动计划》，结合公司各分子公司具体情况，明确了2018-2020年转型升级任务。报告期内，公司紧紧围绕“消费升级、优化供给、提升服务、创新发展、业态调整、经营转型、降低成本、提升效率”等经营方针，推动公司转型升级，提升商品供应链效率，提升服务品质，拓展线上线下融合经营，提升经营效率，促进线上线下顺利衔接，同时，继续推动E-MEC系统升级和线上发力，积极推进各企业提升新技术应用水平，软件类市场化商业模式探索取得一定进展。

2. 拓宽经营领域，提升服务品质

根据市局打响“上海购物”的总体战略要求，公司制定了《打响“上海购物”品牌三年行动计划》，结合公司各分子公司具体情况，明确了2018-2020年转型升级任务。报告期内，公司紧紧围绕“消费升级、优化供给、提升服务、创新发展、业态调整、经营转型、降低成本、提升效率”等经营方针，推动公司转型升级，提升商品供应链效率，提升服务品质，拓展线上线下融合经营，提升经营效率，促进线上线下顺利衔接，同时，继续推动E-MEC系统升级和线上发力，积极推进各企业提升新技术应用水平，软件类市场化商业模式探索取得一定进展。

3. 强化系统建设，创新市场运作

由卖方主导的牵头，会同相关子公司先后完成了租赁管理、移动工作流、银行移动POS等多个系统或模块功能的上线及迭代升级，推进E-MEC系统的市场化运用，通过银行设备的嵌入式合作，E-MEC系统的市场化运用取得实质进展，卖方公司主导研发的“徐家汇智购共享停车”方案连续两年荣获“上海十大智慧城市”称号。

4. 做大自主品牌，储备投资机会