

北京王府井百货（集团）股份有限公司

2014 年半年度报告摘要

一、重要提示

1.1 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上海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。

1.2 公司简介

股票简称	王府井	股票代码	600859
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	岳继鹏	连慧青	
电话	8610-65125960	8610-65125960	
传真	8610-65133133	8610-65133133	
电子信箱	wfjdshh@wfj.com.cn	wfjdshh@wfj.com.cn	

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年 度末增减(%)
总资产	13,057,891,929.50	14,040,142,759.28	-7.00
归属于上市公司股东的净资产	6,616,467,477.32	6,263,197,278.59	5.64
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同 期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-633,340,291.66	-259,929,785.79	不适用
营业收入	9,433,131,881.31	10,031,872,820.34	-5.97
归属于上市公司股东的净利润	378,048,814.32	370,381,160.81	2.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	316,292,304.01	354,754,436.97	-10.84
加权平均净资产收益率(%)	5.870	6.074	增加 0.204 个百分点
基本每股收益(元/股)	0.817	0.800	2.12
稀释每股收益(元/股)	0.817	0.800	2.12

2.2 截止报告期末股东总数及持有公司 5%以上股份的前十名股东情况

单位：股

报告期末股东总数	41,852				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0				
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	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量
北京王府井国际商业发展有限公司	国有法人	49.27	227,992,556	30,016,986	无
成都工投资产经营有限公司	国有法人	3.26	15,109,196	15,109,196	无
全国社保基金四一一组合	其他	1.73	7,999,727	0	无

景福证券投资基金	其他	1.62	7,500,000	0	无
大成价值增长证券投资基金	其他	1.56	7,225,218	0	无
中国农业银行—长城安心回报混合型证券投资基金	其他	1.12	5,200,531	0	无
中国太平洋人寿保险股份有限公司—分红—个人分红	其他	1.02	4,697,615	0	无
中国对外经济贸易信托有限公司—昀沣证券投资集合资金信托计划	其他	0.89	4,133,929	0	无
光大证券股份有限公司转融通担保证券明细账户	其他	0.86	4,000,000	0	无
中国太平洋人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品	其他	0.86	3,969,395	0	无
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前 10 名无限售条件股东中，控股股东北京王府井国际商业发展有限公司与其余 9 名股东之间不存在关联关系，也不属于一致行动人；其余股东公司未知其之间是否存在关联关系也未知其是否属于一致行动人。				

2.3 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

三、管理层讨论与分析

（一）报告期经营情况分析

面对上述影响，报告期内公司实现营业收入 943,313.19 万元，同比下降 5.97%；利润总额 53,564.80 万元，同比上升 2.51%；归属于上市公司股东的净利润 37,804.88 万元，同比上升 2.07%；百货主业毛利率为 18.36%，同比提升 0.77 个百分点。

报告期内，面对十分不利的市场形势，公司固本强基，紧抓指标，快速反应，创新营销，针对不同类别门店采取不同措施，全力保障主业平台的稳定。通过进一步提升毛利率，严控各项费用开支，强化其他业务收入监管，全力提升门店的指标质量。围绕顾客体验，打造全新营销亮点，控制营销频次，通过特色主题营销、体验营销、碎片化营销、新技术营销等方式，在最大力度增加顾客粘性的同时控制营销费用的支出。不断推动服务创新，增强顾客情感联系，提升服务质量。通过积极的商品调整，引入有特色、价格适中的新兴商品，努力推动私人消费增长。根据市场环境变化和门店经营趋势，多维度解决培育期门店经营问题。精准把握目标市场需求，强化业态组合，有针对性的实施门店经营调整，广州王府井、包头王府井昆区店、重庆王府井沙坪坝店、呼和浩特王府井经营调整以及装修改造项目已启动。进一步加强资金管理与统筹使用，持续优化资产使用效率。根据公司新的战略需要，重新制定人才规划，加快人才改革与建设，通过在公司内部打造众包、容错机制等全新工作方式，推动工作模式创新，为公司在新形势下的发展奠定人才基础。

在固本强基的同时，公司全力推进战略转型相关工作。在提升商品经营能力和顾客经营能力方面，公司通过重新搭建全渠道模式下商品分类体系，构建了兼顾品类垂直管理与专柜空间平层管理的商品经营管理架构，完成了深度联营实施方案，为后续单品管理以及深度联营工作奠定基础；在首个自有品牌 FIRST WERT 运营过程中，不断完善自有品牌开发的供应链管理、终端运营等运作模式。以服务顾客、增加权益为核心，搭建顾客运营体系。通过对公司各渠道会员顾客的深度摸底和梳理，形成现有会员顾客分析，为下一步搭建全渠道下顾客运营体系、会员体系、营销体系打下了坚实基础。利用微信服务号（王府井百货集团）、APP 等新媒体和新技术，针对不同顾客群的特点，通过文化推送、互动活动、商品抢购、店内导航等多种功能打造圈群概念，实现全渠道下的精准营销；在全渠道构建方面，虚拟货架、虚拟专柜、扫码购、王府井 APP、王府井微信、云店、王府井网上商城（www.wangfujing.com）以及王府井移动商等多渠道的构建正在稳步推进，王府井网上商城在整合奥莱频道后，经营定位全面调整，以销售奥莱及门店全渠道商品为主，微信购物运营主打微信抢购、爆

款直递及服务特色，王府井 APP 功能继续完善，增加了营销功能及手机充值功能，先后在成都王府井、百货大楼等门店搭建了以科技感、体验感为核心的全渠道未来商店体验区，在搭建前台渠道的同时，中台和后台的流程设计、基础管理以及相应的 IT 体系建设与运营都在稳步推进与实施。

报告期内，面对全新的市场环境和严峻的经济形势，公司有重点、有针对性的推进发展工作，配合战略转型，积极推进业态创新，加大未进驻省会项目以及同城多店项目的开发力度，完善连锁布局。焦作王府井筹备工作继续稳步推进，预计将于 2014 年下半年开业。洛阳王府井购物中心和乐山王府井购物中心进入筹备期，预计将于 2015 年上半年开业。与此同时，综合考虑市场环境、公司战略转型需要以及门店发展趋势，截至本报告出具之日，湛江王府井百货停止对外营业。

（二）主要财务数据变动分析

科目	本期数（元）	上年同期数（元）	变动比例（%）
营业收入	9,433,131,881.31	10,031,872,820.34	-5.97
营业成本	7,492,222,406.45	8,075,087,461.97	-7.22
销售费用	1,058,956,742.60	1,019,869,245.27	3.83
管理费用	290,355,936.21	269,449,169.32	7.76
财务费用	29,423,980.83	39,716,402.85	-25.91
科目	本期数（元）	上年同期数（元）	变动金额（元）
经营活动产生的现金流量净额	-633,340,291.66	-259,929,785.79	-373,410,505.87
投资活动产生的现金流量净额	-117,443,746.75	-107,732,909.55	-9,710,837.20
筹资活动产生的现金流量净额	-1,028,400.00	-96,055,288.36	95,026,888.36

变动说明如下：

1、受市场环境影响，报告期内公司实现营业收入 943,313.19 万元，同比下降 5.97%，同店下降 7.89%。分期段看，上半年销售整体处于较低迷状态。受节日错位影响，4、5 月销售同比状况略有波动。

2、销售费用同比增加主要是租赁费和人工成本增加影响所致。

3、管理费用同比增加主要是人工成本增加影响所致。

4、财务费用同比减少主要是利息收入增加影响所致。

5、所得税费用同比增加主要是公司利润增加影响所致。

6、本年经营活动现金流量净额比上年减少主要是由于销售下降和集团卡现金净流入减少共同影响所致。

7、本年投资活动现金流量净额比上年减少主要是上年同期收回塔博曼—西安（香港）有限公司股权转让款、收回信托资金和投资信托产品等共同影响所致。

8、本年筹资活动现金流量净额比上年增加主要是上年同期归还王府井东安集团借款影响所致。

四、涉及财务报告的相关事项

1、报告期内，公司会计政策、会计估计和核算方法未变化。

2、报告期内，公司无重大会计差错更正需追溯重述的情形。

3、报告期内，公司财务报表合并范围未发生变化。

4、公司半年度财务报告未经审计。

董事长：刘冰

北京王府井百货（集团）股份有限公司

2014 年 8 月 21 日