

证券代码: 002713

证券简称: 东易日盛

公告编号: 2018-027

东易日盛家居装饰集团股份有限公司

2017 年年度报告摘要

一、重要提示

本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。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 11.00 元(含税),送红股 0 股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	东易日盛	股票代码	002713
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	管哲		
办公地址	北京市朝阳区东大桥路 8 号尚都国际中心 A 座 20 层		
电话	010-58637710		
电子信箱	dyrs@dyrs.com.cn		

2、报告期主要业务或产品简介

公司主要从事面对个人客户的整体家装业务,包括家庭装饰设计、装饰施工、主材及自产的木作产品配套等系列服务。

区别于仅以设计、施工为主要服务内容的传统家装模式,也不同于单一以整合产品为主的各类家装模式,公司的“有机整体家装解决方案”相较于传统家装概念在深度和广度上都进行了创造性延伸,主要表现为:通过以生活方式规划为入口,以风格创意设计为主线,以家装产品开发、装饰材料、装饰产品系统配套为依托,以家装服务、工程施工为手段,对家庭装饰的各个环节进行有机整合,最终实现完美、和谐的装饰效果,安全、环保的空间环境,进而创造出更加美好的生活方式。

公司开发的整家产品通过生活方式,设计风格的研究和客户需求的数据积累,对不同人群家庭生活的个性化生活方式进行归纳总结。通过两个维度,即标准化功能空间生活方式规划和个性化功能空间生活方式规划,使整家产品更赋有人文关怀和生活情趣。

“花钱买已知”,通过不同客户的需求和定位,设计师量身定制,将直观的设计方案呈现给客户,实现真正的看到即得到的服务。所提供客户的家,不仅具有专属性,唯一性,更是一种健康、有美感的生活方式。

1) 门厅的两种生活方式：1 “大”有玄机；2 都市装备站



■双开门厅柜可收纳常用鞋15双，靴类5双，矮柜可收纳日常用鞋12双，童鞋及运动鞋12双。双开门内开放格可存放鞋盒10个或存放大尺寸运动用品。转角开放格可存放5层不同生活用品及工具，兼顾台面需求。

2) 卫生间的三种生活方式：1 效率先行者； 2 360°的安全； 3 童趣色彩



儿童因为年龄小，洗澡时经常会感到疲惫，体力不支。洗澡时可以在淋浴房中放置一个塑料圆凳，轻轻松松解决这个问题，凳子平时也放在置物架里，方便使用。

在淋浴房与墙面的空槽部分可以放置一个置物架孩子在卫生间的玩具、洗脚的小盆子以及淋浴房用的小椅子都可以收纳在这里显得整洁干净。

洗衣机吊柜+工具柜是设置合理的利用了洗衣机周边的空间，又提供了强大的收纳空间，可以放置衣架，洗衣粉，和一些家政工具等。

3) 厨房的两种生活方式：1 随性不随意，简简单单才是真；2 花样百出玩转美食新风范



空间面积较大，橱柜呈U字型布局，可以更充分的利用空间面积。宽敞的流动空间，适合多人同时进行烹饪活动，相互之间不会影响操作。宽敞明亮的厨房空间，为业主提供了舒适的操作环境。

拉篮柜内具收纳，可以分类存储五谷杂粮，更方便业主使用，也保证了空间的整洁。

嵌入式消毒柜起到避免二次污染的保证作用，而且美观简洁。

电蒸高柜提供了充足的收纳空间，可以放置大量的锅具、烤盘、以及多种类的厨房小电器。高柜中的抽屉，更是让小电器的拿取更加方便。

亮点：翻折式吧台+墙面五金集纳不影响原有吧台的储物空间，高度合理，使用便利，同时增加了台面利用率。

4) 第三空间的生活方式：儿童房/少年房、多功能房、客房、老人房、书房

儿童房的三种生活方式：1 相互依赖的启蒙；2 趣味、童真的奇妙时刻；3 张扬个性释放



老人房的三种生活方式：1 相濡以沫；2 爱“不迁就”；3 自得其乐；4 百事孝为先



客厅的八种生活方式：1 欢聚时刻；2 畅游读写；3 展示收藏；4 运动时光；5 视听娱乐；6 简约生活；7 休憩小歇；8 科技主义。



主卧的三种生活方式：1 “卧”享自由；2 生活就应该安安稳稳；3 藏情纳“衣”。



不同风格多样化选择，统一风格不同搭配组合选择。以人体感知为出发点，结合科学健康的生活理念，东易日盛现已研发出生活方式APP：玩转家，通过将房间不同区域与各类装饰风格进行搭配，APP内现已含有上百套案例，不仅可以在第一时间供客户选择，同时也是家居顾问得力的销售助手。

公司多年来坚持以“装饰美好空间，筑就幸福生活”为使命，以“成为最受尊敬的卓越的家装品牌运营商”为愿景，以“专业的整体家装解决方案供应商”为定位，努力成为中国最具规模、最具品牌影响力、专业领先的家装产业集团。2017年，公司持续加大对全信息化、互联网化、高技术化转型的战略性投入，当年业绩也取得稳定增长，为中长期发展奠定了坚实基础。

公司业务的主要品牌有：东易日盛装饰、原创国际设计、速美超级家、睿筑豪宅装饰、东易日盛精装、集艾室内设计、创域家居、邱德光设计。

“东易日盛装饰业务”（包括东易日盛装饰和原创国际设计，简称A6业务）是公司的传统业务与中坚业务，主要以“有机整体家装”为导向，以生活方式规划为切入口，以基于系统研发的有机家装风格体系“意十流”为设计基调，注重以定制化产品满足客户个性化需求。在项目实施方面，公司以高限的环保标准和先进的工艺工法为保障，先后推出了“八级质量保证”体系、“HDS报价系统”、“电子点选派工系统”、“远程可视监理系统”、“微信过程管控”、“8+28企业标准”、“劳务及监理的客户满意度评价系统”等，建立了“质量、安全、时间控制、客户满意”四个方面的考核指标，大大提高了公司家装施工环节的标准性、规范性。

“速美超级家”，是公司近年着力打造的产品化、互联网化的家装业务。主要面向追求精致生活品质的客户群体，以互联网的思维深度整合家装业务，拥抱新技术改造传统业务流程，以数字化设计直击行业痛点，以“所见即所得”服务理念为客户提供极致体验，以追求产品颜值高、前台个性化、后台标准化、人性化设计生活方式、产品化的高品质整体家装为整体目标。

“睿筑”业务的开启标志着公司已经进入高端别墅市场，在保留原创别墅装饰业务的基础上，开辟了新的细分市场业务。“睿筑”品牌专注为国内外顶层财智人士搭建专业化的豪宅别墅装饰整合服务，同时睿筑业务着力打造大宅项目交付服务平台，为业内同行赋能，通过整合设计资源、供应链、项目管理、工程施工，提升业内同行的交付能力。

“精装”业务现阶段以定制化精装为主，未来将以此确保业务基量，并持续开拓产业化精装、装配式精装、长租公寓业务，以做大业务增量。

“集艾室内设计”于2015年纳入公司旗下，致力于从事顶级商业地产、酒店及度假村、高端会所、超高层办公楼等高级定制化设计服务，与众多一线地产公司和国际酒店管理集团都建立了长期稳定的战略合作关系，未来将通过设计分所制的策略在北方地区和华南地区开展业务。

“创域家居”于2016年纳入公司旗下，属于家装套餐产品，客户定位为新都市白领，主打产品“999智能精装”套餐，通过整合一线高端主材品牌，为客户提供整体家装解决方案，业务范围集中在上海及周边区域，以“海派设计+智慧家装”的套餐模式占领区域市场，并逐渐扩展整个长三角地区。

“邱德光设计”于2017年纳入公司旗下，灵魂人物邱德光先生被誉为中国设计界领军人物，三十年来致力于两岸三地顶级室内设计的钻研，开创了极具特色的新装饰主义设计风格，业务范围定位顶级豪宅及高端楼盘样板间、会所商业空间，未来将开拓设计产品化，精装定制型业务范围。

另外，公司还拥有配套业务如家俱、经贸、易日通供应链、盛可居、设计研究院、产品开发事业部、信息化开发及运维事业部，在支持和辅助公司形成涵盖家装产品开发、住宅装饰设计、施工、主材代理、自营木作产品配套体系的全产业链的商业模式的同时，完善了面向家装行业的送装及信息化等多方面的增值服务，进而为提升行业交付能力的战略方针奠定坚实基础。

除家装全产业链的商业模式外，公司主要经营模式还包括体验式营销模式、直营连锁模式、特许加盟模式、劳务分包的施工作业模式及落地服务商模式。

体验式营销模式 体验式营销的优势在于将家装效果体验的环节大大前置，通过模拟生活情景的家装环境展示，使消费

者能够置身其中，切实体验产品的品质与品位，唤起消费的冲动和信赖。随着新技术的应用，家装行业的体验式营销手段也在逐步丰富。目前公司正在加大研发力度，研发包括DIM+数装美居系统、VR体验系统等增强客户体验，公司运用全方位的体验营销策略，整合多种体验营销渠道，全面覆盖消费者在家装消费方面的感官体验。

直营连锁模式 家庭建筑装饰业务的直营连锁是指采用总、分公司的组织形式，通过服务标准化、管理规范化、品质一致化等服务体系，在全国市场推广实施“有机整体家装解决方案”，做到了组织架构、管理流程、施工材料和工艺体系的高度一致性。

特许加盟模式 公司特许加盟模式是指向被特许人输出管理模式，提供专业化的培训、规划、督导等方面的支持，并帮助被特许人搭建属于自己的产品整合体系、专业知识体系和企业文化体系。

劳务分包的施工作业模式 由于家庭建筑装饰行业的经营特点，公司除工程管理和质量监督等在册员工外，最近三年，公司家庭建筑装饰业务的施工作业均与具备《建筑业企业资质证书》和《安全生产许可证》的合法劳务公司签订《施工劳务分包合同》，采取劳务分包的施工作业方式。

落地服务商模式 公司近年逐步探索出了落地服务商模式，该模式与公司速美超级家业务配套进行推广。落地服务商与特许经营加盟门店的不同，在于门店与公司的权利义务划分不同，公司对落地服务商的经营管理能力与质量管控能力更强。落地服务商模式中，获客渠道、方案设计、主材采购、报价收款、工程监督等均由公司控制，落地服务商仅负责流量转化与施工组织，之后公司与落地服务商进行服务费结算。

公司成立以来，深耕家装市场，共获得各类奖项百余项，2012年被中国建筑装饰协会、中国指数研究院评定为“2012中国家居产业百强企业家装第一名”；2013年荣获中国连锁经营协会颁发的“2012年度中国特许经营创新奖”；2016年被评为“业主喜爱的装饰公司品牌”，2017年公司成功入围中国上市公司财务安全500强榜单，位列500强第91位，成为唯一入围百强的家装企业。良好的品牌形象和众多的奖项为公司赢得了巨大的市场声誉和卓越的竞争优势，成为家装领域首家A股上市公司。近年来，公司全面拥抱互联网，通过技术革新、管理变革，向互联网化、高技术化、数字化、全信息化不断转型。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年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

	2017年	2016年	本年比上年增减	2015年
营业收入	3,612,493,372.70	2,998,905,933.11	20.46%	2,257,325,473.72
归属于上市公司股东的净利润	217,576,708.34	172,870,785.70	25.86%	98,366,260.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	202,282,859.20	169,483,167.12	19.35%	111,372,117.34
经营活动产生的现金流量净额	569,391,122.77	446,709,248.11	27.46%	306,778,663.61
基本每股收益（元/股）	0.86	0.69	24.64%	0.39
稀释每股收益（元/股）	0.86	0.69	24.64%	0.39
加权平均净资产收益率	21.05%	17.46%	3.59%	10.52%
	2017年末	2016年末	本年末比上年末增减	2015年末
资产总额	3,548,059,608.25	2,658,774,546.77	33.45%	2,117,168,283.32
归属于上市公司股东的净资产	1,319,092,273.33	1,044,141,107.12	26.33%	953,233,385.97

(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	533,730,815.46	956,353,422.64	889,941,969.79	1,232,467,164.81
归属于上市公司股东的净利润	-58,726,526.63	51,046,623.97	50,011,980.24	175,244,630.76
归属于上市公司股东的扣除非	-58,772,581.32	49,633,989.88	51,368,384.38	160,053,066.26

经常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	103,883,389.40	313,086,547.22	127,105,282.25	25,315,903.90

上述财务指标或其加总数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

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

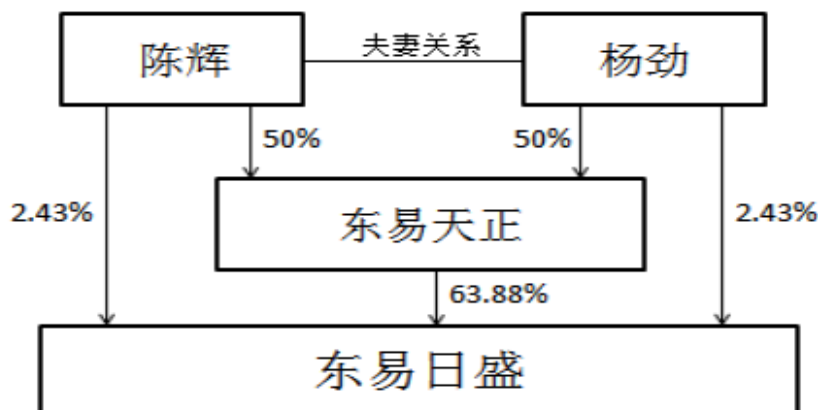
报告期末普通股股东总数	10,556	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	11,982	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
北京东易天正投资有限公司	境内非国有法人	63.88%	161,798,714	161,798,714	质押	35,000,000	
#李雪虹	境内自然人	2.77%	7,019,314	0			
陈辉	境内自然人	2.43%	6,160,000	4,620,000			
杨劲	境内自然人	2.43%	6,160,000	4,620,000			
李永红	境内自然人	1.42%	3,600,000	2,700,000			
中国工商银行-嘉实策略增长混合型证券投资基金	其他	1.27%	3,214,379	0			
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	0.83%	2,107,100	0			
杨燕	境内自然人	0.55%	1,400,000	0			
巩和国	境内自然人	0.48%	1,220,593	0			
#董敏	境内自然人	0.47%	1,183,000	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	股东陈辉先生与股东杨劲女士为夫妻关系，两人各持有东易天正 50% 股份，为一致行动人关系。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	股东李雪虹、董敏通过信用账户分别持有公司股票：7,019,314 股、1,183,000 股。						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 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



备注：2017年8月8日中国证券监督管理委员会《关于核准东易日盛家居装饰集团股份有限公司非公开发行股票的批复》(证监许可[2017]1286号)核准公司非公开发行不超过28,022,417股人民币普通股(A)股股票。公司于2017年12月19日向天津晨鑫商务咨询有限公司和万科链家(北京)装饰有限公司非公开发行股票9,607,685股(每股面值人民币1元,发行价人民币24.98元),增加股本人民币9,607,685.00元,变更后公司股本为人民币262,907,131.00元。上述非公开发行新增股份于2017年12月27日在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理了登记托管手续,并于2018年1月5日在深圳证券交易所上市。另外,2018年1月4日公司收到股东天津晨鑫商务咨询有限公司、万科链家(北京)装饰有限公司的通知,拟通过深圳证券交易所大宗交易系统,向公司控股股东、实际控制人陈辉先生、杨劲女士购买其各自持有的公司无限售条件流通股1,402,800股,共计2,805,600股。至此,东易天正持股比例变为61.54%,实际控制人陈辉先生、杨劲女士持股比例均变为1.81%。

5、公司债券情况

公司是否存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未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、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

装修装饰业

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第6号--上市公司从事装修装饰业务》的披露要求

行业概况：我国的建筑装饰行业,是伴随我国经济体制改革进程,住房分配制度改革诞生的。近年来随着人民消费实力和消费欲望的提升、对高质量生活的不断追求,消费者用于装饰及改善住房环境、提升居住质量的消费支出占比越来越高,装饰需求的高速增长支撑家装行业的高速发展。持续的城镇化不断带动住宅装修市场增量提质,根据国家规划到2020年我国的城镇化率将到达60%左右,而城镇化率每年平均增长一个百分点,每年将新增城镇人口1,300万,按照全国城镇人口人均住房面积30平方米计算,每年将带来3.9亿平方米的新建住房需求。这些住房需求将给住宅装饰行业带来巨大的市场空间,按照每平方米产生500-1,000元的基础装饰费用估算,将带来每年1950-3,900亿元的市场需求。

行业特点：家装行业“大行业、小企业”的格局明显,企业数量众多,市场集中度低,进入门槛不高,在万亿级市场空间的吸引下,近年来部分跨行业公司纷纷进入家装市场,在资本的推动下,进行了大量的品牌投入,引起了较高的关注度,但经过几年的运营,多数企业又因交付难度大、资质缺乏、不规范等因素逐步退出家装市场,根据前瞻产业研究院发布的《2017-2022年中国建筑装饰行业发展前景与投资战略规划分析报告》数据显示,2016年我国建筑装饰企业数量继续减少,行业内企业总数在13.2万家左右,比2014年减少了约0.3万家,比2011年减少了约1.3万家,呈现出行业集中度逐步提升的态势。

行业展望：1、一站式整装将成行业未来趋势;2、在当前地产发展的环境中,增量市场的主力是围绕核心都市(一线以及经济发达的二线城市)的三四线城市。存量房将成为家装市场主战场,二手房装修市场将成为家装行业的新增量;3、精

装后市场仍是蓝海；4、长租公寓市场将开拓家装行业更大市场；5、客户消费主导意识不断增强，以客户为中心将不再是空话；6、家装市场集中度将加快提升。

详细内容见本公司2017年度报告全文的第四节 经营情况讨论与分析中的“公司未来发展的展望”部分。

报告期内，公司业务规模和营业收入均保持良好增长态势。2017年公司实现营业收入361,249.34万元，比2016年299,890.59万元，增加61,358.75万元，增长20.46%，主要是家装业务增长所致；2017年归属于上市公司股东的净利润21,757.67万元，比2016年17,287.08万元，增加4,470.59万元，增长25.86%。截至2017年末，公司资产总额354,805.96万元，较去年同期265,877.45万元，增加33.45%。公司负债总额210,359.65万元，较去年同期153,765.85万元，增长36.81%。资产负债率59.29%，较去年同期57.83%，增长1.46个百分点。公司所有者权益144,446.31万元，其中：归属于母公司所有者权益131,909.23万元，较去年同期增长26.33%。

报告期内，A6业务与供应商战盟合作模式渐趋成熟，产品力九宫格体系搭建初见成效，信息化方面客户服务全流程管理系统项目上线、提成系统开发完成，同时实现了产值、收入、贡献的全面增长，核心竞争能力建设稳步推进；速美业务在2017年中后台体系打造日臻完善，截止年末在线监理施工系统使用率达93.21%，准时交付率大幅提升，同时建立了“直营+服务商”模式，快速推进直营体系店面建设，服务商运营管理体系实行分级管理，严格执行淘汰机制。在环保安全方面，公司通过将静电粉末喷涂技术应用到家装木作产品的喷涂上，从而有效抑制了甲醛、苯等有机挥发物及铅、汞等重金属，真正有效的实现了“无毒定制家装”，既保护家人健康同时益于环境保护；精装业务推进装配式装修九大体系建设，在由住建部主办的第十六届中国住博会上正式发布九大体系，包括快装地面、快装顶面、快装墙体、快装卫浴、快装管线、整体卫浴、整体厨房、木作系统、智能化系统、环保健康体系，定位中国数字化装配式住宅装修领跑者；睿筑业务以“以高端设计为入口、以口碑营销为载体”为策略稳步发展；家俱业务在产品研发方面实现了低温静电粉末喷涂技术在家俱木作产品上的全面应用，市场化建设方面突破显著，销售服务体系逐步完善；易日通业务是近年公司面向行业打造的仓储、配送、安装平台，目前已初步实现全国仓储布局目标，自营+众包模式推进顺畅，仓储管理标准、送装体系及信息化建设成果明显，截止2017年末，建设自营仓储面积8万余平米，配置了专属于家居家装行业的仓储配送安装管理系统，现已实现家装信息的全透明化输出，合作入仓运营的家居家装行业品牌达50余家。

在家装设计方面，A6主要以“有机整体家装”为导向，以基于系统研发的有机家装风格体系“意十流”为设计基调，注重强调基于生活方式设计的个性化定制家具；速美超级家定位为高性价比家装业务，通过公司自主研发的DIM+数装美居系统，根据客户的房型对标准化的家装套餐产品进行微调，即可高效率、精准地完成设计工作，实现客户通过极富有竞争力的价格购买到高颜值的家装产品。

在项目施工方面，公司以高限的环保标准和先进的工艺工法为保障，先后推出了“八级质量保证”体系、“HDS报价系统”、“电子点选派工系统”、“远程可视监理系统”、“微信过程管控”“8+28企业标准”、“劳务及监理的客户满意度评价系统”等，建立了“质量、安全、时间控制、客户满意”四个方面的考核指标，大大提高了公司家装施工环节的标准性、规范性。

在获客渠道方面，A6业务截止2017年末共开设直营门店150家，除了以直营门店及小区拓展进行客户承揽，还完成主流线上获客渠道布局，包括与四大搜索引擎平台签订合作框架，承接搜索入口的意向客户资源；开拓电商平台资源，先后与天猫、淘宝、京东等平台达成战略合作，开设直营店铺，研发电商平台专属产品；同时对主力获客平台PC官网、H5官网进行改造，还完成微官网、官方APP、微商城和小程序的开发上线工作，不断扩张线上平台的流量承接能力。速美业务在下半年将渠道模式由“以服务商为主、直营为辅”调整为“以直营为主、服务商为辅”，客源渠道重心逐渐从线上向线下倾斜，截止年末共开设直营及服务商家店共72个，其中一二线城市占比48.6%，三四五线城市占比51.4%。公司还应用大数据技术及工具实现用户线索抓取、用户画像、需求分析、精准营销推送，为业务端带来海量客户画像资源，通过客户画像，提升客户信息洞察，提高客户线索转化率。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
工程收入	3,203,962,452.78	2,159,670,729.24	32.59%	21.58%	23.19%	-0.88%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

适用 不适用

本集团于2017年5月28日开始采用财政部于2017年新颁布的《企业会计准则第42号—持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，于2017年6月12日开始采用财政部于2017年修订的《企业会计准则第16号—政府补助》。此外，本财务报表还按照财政部2017年12月25日颁布的《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》(财会(2017)30号，以下简称“财会30号文件”)编制。

持有待售的非流动资产、处置组和终止经营

《企业会计准则第42号—持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》对持有待售类别的非流动资产或处置组的分类、计量作出了具体规定，要求在利润表中分别列示持续经营损益和终止经营损益，在附注中详细披露持有待售非流动资产或处置组、终止经营的信息。该准则要求采用未来适用法处理，该准则对本财务报表无影响。

政府补助

执行《企业会计准则第16号-政府补助》(修订)之前，本集团未区分政府补助是否与日常活动相关，均计入营业外收入。本集团与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配计入当期损益。

执行《企业会计准则第16号-政府补助》(修订)后，本集团与日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益；与日常活动无关的政府补助，计入营业外收入。本集团与资产相关的政府补助，冲减相关资产的账面价值。

本集团采用未来适用法对上述会计政策变更进行会计处理，该会计政策变更未对可比年度财务报表产生影响。

资产处置损益的列报

在财会30号文件发布以前，本集团出售划分为持有待售的非流动资产(金融工具、长期股权投资和投资性房地产除外)或处置组(子公司和业务除外)时确认的处置利得或损失，以及处置未划分为持有待售的固定资产、在建工程及无形资产而产生的处置利得或损失，在“营业外收入”或“营业外支出”项目列报。在财会30号文件发布以后，本集团出售上述资产产生的处置利得或损失，在“资产处置收益”项目列报。对于上述列报项目的变更，本集团采用追溯调整法进行会计处理，并对上年比较数据进行调整。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本年度合并财务报表范围变化详细情况参见《2017年年度报告》第十一节财务报告中，第八项“合并范围的变更”。

(4) 对 2018 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用