

证券代码：000718

证券简称：苏宁环球

公告编号：2026-036



苏宁环球股份有限公司
2026 年半年度报告摘要

【2026 年 8 月】

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☐适用 ☒不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	苏宁环球	股票代码	000718
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	蒋立波	王燕	
办公地址	南京市鼓楼区集庆门大街 270 号苏宁环球国际中心 49 楼	南京市鼓楼区集庆门大街 270 号苏宁环球国际中心 49 楼	
电话	025-83247946	025-83247946	
电子信箱	suning@suning.com.cn		suning@suning.com.cn

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	534,712,913.62	933,641,824.08	-42.73%
归属于上市公司股东的净利润（元）	30,953,805.43	137,308,468.73	-77.46%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	32,200,929.91	136,953,795.47	-76.49%
经营活动产生的现金流量净额（元）	151,786,983.04	-62,583,631.40	342.53%
基本每股收益（元/股）	0.0102	0.0452	-77.43%
稀释每股收益（元/股）	0.0102	0.0452	-77.43%
加权平均净资产收益率	0.33%	1.45%	-1.12%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	12,969,936,776.59	13,119,276,644.67	-1.14%

归属于上市公司股东的净资产（元）	9,178,506,275.63	9,147,552,470.20	0.34%
------------------	------------------	------------------	-------

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	74,425	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
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、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
苏宁环球集团有限公司	境内非国有法人	17.46%	529,966,134	0	质押	264,690,000
张桂平	境内自然人	17.38%	527,369,113	395,526,835	不适用	0
张康黎	境内自然人	14.99%	454,970,596	341,227,947	不适用	0
青岛城投城金控股集团有 限公司	国有法人	1.25%	37,848,605	0	不适用	0
孙天豪	境内自然人	1.22%	36,907,900	0	不适用	0
苏宁环球股份有限公司－ 成长共赢员工持股计划	其他	1.21%	36,774,577	0	不适用	0
苏宁环球股份有限公司－ 2022 年第二期员工持股计 划	其他	1.19%	36,000,000	0	不适用	0
华泰证券资管－卢燕－华 泰尊享稳进 56 号单一资 产管理计划	其他	0.94%	28,570,152	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.73%	22,231,529	0	不适用	0
何小春	境内自然人	0.54%	16,289,352	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		1、上述股东中，张桂平先生为公司实际控制人，苏宁环球集团为其控制的企业，张桂平先生与股东张康黎先生为父子关系。 2、未知其他流通股股东间是否存在关联关系，也未知其他流通股股东是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		1、孙天豪通过信用账户持有 36,000,000 股。 2、华泰证券资管－卢燕－华泰尊享稳进 56 号单一资产管理计划通过信用账户持有 25,625,648 股。 3、何小春通过信用账户持有 13,357,292 股。				

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐ 适用 ☒ 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐ 适用 ☒ 不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

公司秉持地产稳底盘、医美拓增量的发展思路，推动地产业务稳健提质、医美业务蓄力增效，实现两大业务双向赋能、协同并进。报告期内，公司实现营业收入 5.35 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 3,095.38 万元。公司地产业务稳步推进项目运营、销售去化与资金回笼，持续夯实经营基本盘；医美板块加速业务布局，深耕精细化运营，激活增长潜能，持续培育新兴业绩增长极，双主业协同发展格局持续深化，公司发展韧性与长期价值创造能力持续增强。

1、房地产业务：稳健经营，夯实底盘

公司房地产业务坚持区域深耕战略，聚焦长三角核心城市，充分发挥区位优势和资源整合能力，着力提升产品品质及项目开发效能，构建覆盖刚需、改善及高端住宅的全梯度产品矩阵，不断增强房地产业务板块的经营韧性和市场竞争力。

（1）重点项目有序推进，品质开发与高效交付稳步兑现

报告期内，公司紧扣“稳开发、保品质、促销售、强运营”的经营导向，科学统筹推进项目开发建设、营销去化、竣工交付、成本管控等重点工作，保障房地产业务稳健有序运行，夯实公司经营基本盘。公司新一代高端改善型住宅产品荣锦瑞府项目持续推进品质化开发建设，立足高端住宅定位，重点强化产品品质管控，着力打造区域内舒适宜居的高品质标杆住宅产品。报告期内，荣锦瑞府项目实现高效提前交付 1.07 万平方米，凭借高端产品质量及良好的交付口碑，进一步夯实其“实景品质盘”的市场定位与品牌认知，项目市场认可度持续提升；该项目在建面积 6 万余平方米，预计于 2026 年底可新增交付面积 4 万平方米，为后续项目业绩持续释放积蓄动能。公司改善型住宅项目滨江璟园按照既定开发节奏稳步推进，报告期内在建面积 3.7 万平方米，公司抓实全过程施工管控，严守安全生产与工程品质标准，持续推动项目建设有序开展。

公司以品质开发为导向，精准研判房地产市场环境变化及区域市场需求情况，结合项目开发周期，科学把控项目开发节奏，持续强化项目全生命周期管理，推动重点项目高标准建设、高质量交付。

（2）多维营销激活市场，项目去化持续向好

报告期内，公司持续完善营销体系，通过拓展自然到访、老客裂变、新媒体宣发及渠道联动合作等多元获客路径，推动项目销售去化效率和品牌影响力同步提升。线下深化区域客群精细化运营，通过社区深耕、企业定向拓展，迭代完善老带新激励政策等举措，提升区域客群触达；线上布局抖音、小红

书、视频号等新媒体载体，搭建传播矩阵扩大项目曝光，实现线上精准引流、线下高效转化的联动闭环。报告期内，公司各重点地产项目营销去化成效持续凸显、销售表现稳步向好。重点项目荣锦瑞府实现项目认购面积 1.88 万平方米，认购金额 2.42 亿元，同比增长超过 20%，已推售楼栋累计去化率超过 80%；滨江璟园项目聚焦改善客群置业需求，实现认购金额 1.2 亿元；滨江雅园项目推出尾盘专项清盘举措，累计去化率接近 98%，预计 2026 年实现全面清盘；公司在售项目去化表现稳居区域前列，凭借优质产品力及良好口碑，市场认可度持续提升。

（3）强化招采成本管控，项目降本增效成效显著

公司强化项目成本精细化管理，聚焦战略采购、供应商管理、建材选型及工艺优化等关键环节，推动开发提质增效。通过市场化机制引入优质新供应商 50 余家，拓宽议价空间、降低采购成本；报告期内，公司累计实现招标成本节约 1,308 万元，采购成本同比下降 12.8%，成本管控工作取得扎实成效。同时，建立多部门联合标前约谈与考察机制，从履约、质量、技术、成本、资信等维度严控准入，防范履约风险；深化战略采购，推行框架协议与区域集采，整合同类需求、减少零星采购损耗，提升采购效能；探索新型建材与先进工艺，在保障品质前提下优化施工方案，实现项目品质与效益双提升。

2、医美业务：积极布局，激发活力

公司苏亚医美旗下 7 家医美机构持续优化业务经营模式，以产品价值升级为核心、以客户精细化运营为抓手，深度优化产品结构及获客渠道，推动医美业务高质量发展。2026 年上半年，公司医美业务实现营业收入 9,533.59 万元，同比增长 3.95%；医美机构预收达 9,607.4 万元，同比增长 3.5%；总上门服务达 8.2 万人次，同比增长 3.8%；消费达 4.2 万人次，同比增长 9.5%。公司医美业务核心经营指标持续向好，客群规模稳步扩容，各机构区域市场竞争力不断增强。

（1）品牌影响力持续提升

报告期内，公司苏亚医美旗下机构持续强化医疗安全、专业服务及个性化体验，着力提升高品质医疗美容服务。为满足不同消费者的各类需求，注重服务项目的差异化及特性化，融合美学设计及医疗技术，实现个性化专属定制服务，不断提升高净值客户群体占比。苏亚医美依托新媒体传播矩阵，强化合规科普与医师背书，增强品牌曝光，品牌影响力持续增强。营销方面以“直客模式”为主导，通过私域精细化运营、老带新裂变等合规获客模式稳固客户留存，有效提升新客转化率、老客留存率及复购率，客户黏性进一步增强。报告期内新增客户 1.87 万人，新客预收金额同比增长 22%；老带新人数同比增长 25%，助力机构压降获客成本，有效提升机构盈利空间。

（2）专业服务体系不断完善

报告期内，苏亚医美持续完善专业化、标准化、规范化的医疗服务体系，全方位精进临床诊疗实力与综合服务能力，致力为消费者提供更安全、更规范、更优质的医疗美容服务，促进医美业务长效发展。

在专业团队建设方面，苏亚医美持续扩充专业医师，着力打造高水平、专业化医疗服务团队。在完善执业范围动态长效核查机制，筑牢医疗安全底线的同时，针对医疗技术、院感防控、产品知识及客户

服务等核心维度开展专项赋能培训，报告期内累计组织专项培训 30 余场，全方位提升医护团队专业诊疗能力与综合服务素养，切实保障消费者诊疗安全。

在客户服务方面，全面落地诊疗全流程标准化 SOP 体系，持续完善客户生命周期管理，深化客户分层运营与分级会员精细化管理，精准匹配不同客群服务需求，全方位提升客户服务体验。公司持续精进核心临床诊疗技术，创新特色诊疗方案，构建专属技术体系，形成差异化临床技术竞争优势；同步迭代升级高端光电设备，持续提升临床诊疗精准度及安全性，充分保障诊疗效果，增强诊疗服务水平。

（3）精细化运营全面深化

报告期内，公司持续深化医美板块精细化运营管理，聚焦降本提效、合规风控、数字赋能，全方位夯实经营管理根基、提升整体运营质效。成本管控方面，公司充分依托医美集团规模化集采优势，统一耗材采购标准与议价体系，有效压降上游采购成本，主力单品下降幅度达 15%；持续优化人力组织架构，健全多维绩效考核体系，充分释放人效潜能。合规方面，公司深度适配行业强监管、严规范的发展态势，严格遵循医美诊疗规范，全面落实药械 UDI 全流程溯源、病历台账标准化归档、医师资质动态核查、宣传内容全员预审等合规管控举措。数字赋能方面，全面落地智能化、数字化管理体系，实现客户标签精细化、库存管理透明化、经营数据实时化，以数字化赋能精准运营与科学决策，全面提升医美板块整体精细化经营管理水平。

公司将持续提升医美板块的资源整合能力，聚焦长三角、京津冀进行布局，进一步扩大医美业务版图，并逐步向上游医美产品、器械延伸，打造全产业链布局，搭建规模化、专业化、综合性的医美业务体系，推动公司医美业务经营规模、盈利水平、品牌影响力持续提升。

3、内控治理规范运行，提质增效

公司持续夯实内部治理，不断完善公司内部控制制度，提升公司治理水平。在资金管理方面，公司积极拓宽融资渠道，优化现金流管理，提高资金使用效率，报告期末，公司资产负债率为 28.63%，继续保持低负债运营。在成本控制方面，坚持目标成本控制和全成本动态管理，增强跨部门协同与执行落地能力，动态纠偏，提高资源整合度及利用率，降本增效。在风险防控方面，持续开展风险评估工作，对关键业务流程和敏感环节进行严格监督，及时发现并纠正潜在风险，持续强化风险防范，不断提高公司管理水平和运营效率，为公司稳健运营提供坚实保障。

苏宁环球股份有限公司

2026 年 8 月 29 日