

证券代码：002867

证券简称：周大生

公告编号：2022-022

周大生珠宝股份有限公司 2021 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。

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

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：以公司总股本 1,096,079,837 股扣除公司回购股份专户上已回购股份 10,452,372 股后可参与分配的股本总额 1,085,627,465 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 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	周大生	股票代码	002867
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	何小林	周晓达、荣欢	
办公地址	深圳市罗湖区翠竹街道布心路 3033 号水贝壹号 A 座 23 层	深圳市罗湖区翠竹街道布心路 3033 号水贝壹号 A 座 23 层	
传真	0755-61866830	0755-61866830	
电话	0755-82288871	0755-82288871	
电子信箱	szchowtaiseng@126.com	szchowtaiseng@126.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务及产品简介

1、公司主要业务

公司从事“周大生”品牌珠宝首饰的设计、推广和连锁经营，是国内最具规模的珠宝品牌运营商之一。“周大生”是全国中高端主流市场钻石珠宝领先品牌，主要产品包括钻石镶嵌首饰、素金首饰。

报告期内，公司积极探索融合发展新模式，启动黄金产品供应链变革，通过叠加黄金展销模式，有利推进了公司黄金产品体系化建设，同时使供应链运营及资金周转效率提升明显，有效解决了黄金产品本地配货效率的瓶颈问题。同时，品牌端

在黄金产品研发上逐步发力，将钻石产品研发的经验及思路应用于黄金产品上，打造六大黄金产品线，推出“周大生非凡古法黄金系列”，并大力加强黄金文创IP联名的合作力度。报告期内黄金产品的经营业务保持良好的增长态势。

同时，公司在钻石镶嵌产品研发上持续发力，产品竞争力持续提升。报告期内公司联合当代钻石切工泰斗Gabi Tolikowsky和国际殿堂级设计大师Loretta Baiocchi，以“星空”为创意灵感的泉源，成就了极富创造力与美感的周大生LOVE100星座极光钻石《大师》系列。报告期内，公司积极组织推动了“大钻赋能”项目，有效提升了大钻市场占有率。在终端赋能方面，公司优化升级钻石产品配货模型，更有效发挥“情景风格珠宝产品体系”在终端消费者的精准匹配功能，从产品、陈列、形象、销售、激励各维度进行系统性应用，从而提升钻石产品周转效率。公司已通过配货模型的试点门店取得良好的应用效果，为下一步推进加盟店的经营思路革新、管理模式改善、配套机制落实及战略深度协同奠定了坚实基础。

在渠道拓展方面，公司继续保持稳健的拓店速度，并对门店结构进行优化和改善，提升整体门店经营质量。同时，报告期内公司引入省级服务商，激发渠道活力，整合优质客户资源，助力渠道拓展。截至报告期末，周大生品牌终端门店数量共计4502家，其中加盟门店4264家，自营门店238家。

2、公司主要产品

报告期内，根据市场消费习惯的结构性变化，公司快速调整自己的产品定位，由“以钻石为主力产品，黄金为人气产品”调整为“黄金为主力产品，钻石为核心产品”，K金、铂金、翡翠、珍珠、彩宝为配套销售产品。

(1) 钻石镶嵌产品

周大生洞察市场需求，探寻时尚潮流，融合风格美学，业界独家研创“情景风格珠宝”，更精准定位消费人群，更深度解析情感共鸣与场景需求。聚焦“幸福婚恋+时尚魅力”两大产品研发方向，专业呈现优雅、浪漫、迷人、摩登、自然五大产品风格，精准定位活力女孩、怡然佳人、知性丽人、魅力精英、星光女神五大消费人群。有效聚焦表达情感、表现自我两大需求方向，倾心研发多个系列组合，使风格美学下的产品更具有打动人心生命力，向追求美丽人生的消费者奉献独特的珠宝首饰精品。

报告期内，公司继续加大钻石产品研发力量，产品系列迭代出新，向系列化、年轻化方向发展。针对不同客群，推出Shining girl、甜蜜星人、百魅、悦舞、幸福花嫁、纯粹爱、环绕爱、都市独白、幸福时刻、梵高时尚艺术珠宝、星座极光钻石大师系列，分别匹配年轻女孩、婚嫁人群、都市白领、精英女性等目标人群，满足年轻消费群体崛起带来的多样化需求。



A0AT0127BVB 我的星系
MY GALAXY
LOVE100 星座极光钻石大师系列



A0AT0131BV 宇宙
COSMIC
LOVE100 星座极光钻石大师系列

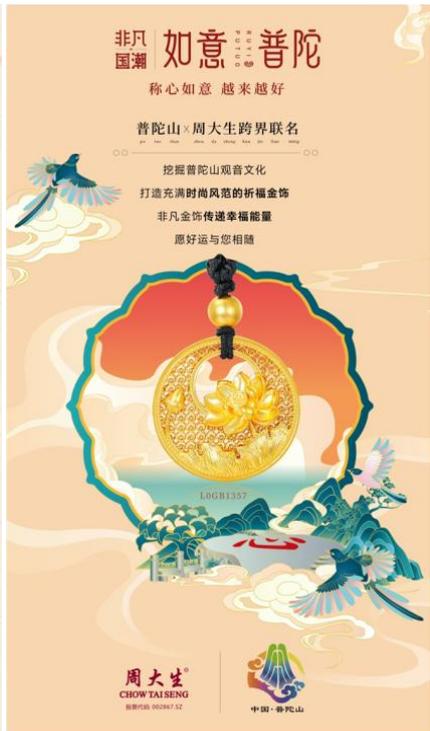


A0P00457BV 漩涡星云
VORTEX
LOVE100 星座极光钻石大师系列

(2) 黄金产品

除钻石镶嵌产品外，根据公司情景风格珠宝人群定位、用户画像、消费者一生中黄金产品特有的购买动机及应用场景构建了黄金产品矩阵，从“情感表达、时尚装扮、文创IP”三大产品研发方向，打造了“欢乐童年、浪漫花期、幸福花嫁、吉祥人生、美丽人生、璀璨人生”六大黄金产品线，并在每条黄金产品线下，打造了不同产品系列。

此外，公司也加快了黄金产品的IP合作力度，除原有卡通IP跨界联名宝可梦、兔斯基系列外，公司在国家民族自信、文化自信、消费市场进入国潮消费新纪元的大背景下推出了黄金文创IP联名“非凡国潮”系列，分别为：藏地佛教文化—吉祥·布达拉；观世音菩萨祈福文化—如意·普陀；经典馆藏文物福佑文化—遇见·国潮。





（二）公司所处行业

公司所处行业为珠宝首饰零售业，自九十年代以来，在中国经济持续快速增长和人均收入水平不断提高的背景下，珠宝首饰消费在满足保值需求外，亦是人们追求时尚、彰显个性和身份地位的需要。目前，中国已经成为世界第二大钻石加工基地、世界上最大的珠宝首饰消费市场 and 世界第一大黄金消费国，是重要的珠宝首饰生产和消费国家。根据中国珠宝玉石首饰行业协会数据，黄金产品消费在全国珠宝玉石首饰行业市场中占比58.3%，钻石产品消费占比为13.9%，可见黄金产品消费在中国珠宝市场仍占据主导地位。

根据国家统计局公布的社零数据，2021年，社会消费品零售总额440,823亿元，比上年增长12.5%，其中金银珠宝类增长29.8%，领跑消费。黄金珠宝行业呈高景气度主要受益于以下几大因素：

第一，国民人均可支配收入增长刺激珠宝消费需求稳健释放。随着中国经济增长与居民人均可支配收入的提高，以黄金珠宝首饰为代表的中高端消费品市场进入快速发展阶段。国际艺术市场发展规律显示，当人均GDP达到5000美元时，珠宝消费需求会大幅上升，而2021年中国人均GDP已达12551美元，超过世界人均GDP水平。当前我国人均珠宝消费金额与欧美国家相比还有较大差距，随着中国经济水平增长和国民收入提升仍有较大提升空间。

第二，黄金产品工艺升级驱动行业消费需求增长。据中国黄金协会统计，2021年全国黄金实际消费量1120.9吨，同比增长逾三成，其中黄金首饰消费量711.29吨，占全部消费量的63.64%，较2020年同期增长44.99%。黄金产品消费在中国珠宝市场仍占据主导地位，除了具备资产保值和增值的功能以及长期以来的婚庆场景的需求外，随着黄金工艺的升级与国潮文化的兴起，使其首饰功能得以增强，使其更好地成为情感表达的载体，从而极大拓宽了其消费群体和使用场景，比如彰显个性、祈福开运、期许祝福、时尚装扮等，尤其是富含民族和国潮元素的古法金受到消费者的追捧，获得年轻人青睐。

第三，钻石产品在婚庆场景的渗透率在提升。由于外部经济环境变化、人口基数及结婚对数下降、以及黄金产品对钻石镶嵌产品的部分替代及挤压作用等，使近几年来钻石首饰市场整体规模有所下降。但随着新世代的消费者逐渐成为钻石消费的主力军，他们更加注重钻石的品质、款式、来源等，钻石消费的客单价以及大钻份额有明显提升。

（三）行业基本竞争格局

当前，珠宝行业步入成熟期，渠道优势明显，国内市场的品牌格局大致形成以下三类：一是品牌知名度较高和地域覆盖率较为广阔，如品牌市场占有率较高的周大福、老凤祥、周大生等大众化珠宝首饰市场领先企业；二是知名度高，但地域覆盖度低，价格昂贵，如Cartier、Tiffany等国际一线高端珠宝品牌；三是知名度较低或渠道覆盖面较为局限的品牌；四是施华洛世奇、潘多拉、APM等定位以年轻人为主的轻奢饰品品牌。

当前珠宝首饰行业竞争激励，市场竞争者数量众多，在资本助力下，将有更多优质珠宝企业登陆A股，珠宝产业将呈现“百花齐放”的局面。但是我国内地黄金珠宝首饰行业集中仍比较低，根据欧睿数据，大陆市场CR5不足25%，这与中国香港市场、欧美及日本等海外国际市场相比，还有较大提升空间。近两年，头部品牌加快跑马圈地，逆势扩张，同时疫情反复加速了尾部出清，珠宝行业呈现强者恒强的局面。未来，随着竞争持续，行业集中度会继续向头部品牌集中，但难以出现一家独大。

国内大众珠宝品牌目前的竞争阶段仍是以渠道扩张为核心战略，截至本报告期末，仅有周大福、老凤祥、周大生的门店超过4500家。周大生依托三四线城市的渠道先发优势，率先抢占了下沉市场红利，处于渠道规模第一梯队。从中长期来看，品牌势能的驱动依靠渠道规模和品牌精细化运营能力，且品牌的精细化管理反哺渠道规模的增长。因此，公司近两年除了在渠道端发力以外，同时在高效运营、深度营销、配货模型和数字赋能等方面贯彻落实，持续助力品牌发展。

“周大生”品牌经过多年的深耕营运，积极拥抱变革与创新，锐意进取，市场竞争力突出，已成为中国境内珠宝首饰市场最具竞争力的品牌之一，根据中宝协出具的证明，“周大生”品牌市场占有率在境内珠宝首饰市场均排名前三。同时，自2011

年起，公司连续十年获得世界品牌实验室（World Brand Lab）“中国500最具价值品牌”，品牌价值从2018年的376.85亿元上升到2021年的638.05亿元，位居中国轻工业第二。

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

追溯调整或重述原因

其他原因

单位：元

	2021 年末	2020 年末		本年末比上年末增减	2019 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	7,016,112,160.77	6,655,743,538.85	6,655,743,538.85	5.41%	5,922,031,695.89	5,922,031,695.89
归属于上市公司股东的净资产	5,787,152,783.53	5,385,676,479.86	5,385,676,479.86	7.45%	4,710,267,379.60	4,710,267,379.60
	2021 年	2020 年		本年比上年增减	2019 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	9,155,200,043.25	5,084,128,474.22	5,084,128,474.22	80.07%	5,439,289,153.42	5,439,289,153.42
归属于上市公司股东的净利润	1,224,611,693.59	1,013,312,721.93	1,013,312,721.93	20.85%	991,420,924.96	991,420,924.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,193,250,092.76	945,801,093.95	945,801,093.95	26.16%	913,785,000.79	913,785,000.79
经营活动产生的现金流量净额	196,519,698.68	1,361,431,320.16	1,361,431,320.16	-85.57%	797,785,171.93	797,785,171.93
基本每股收益（元/股）	1.12	1.40	0.93	20.43%	1.37	0.92
稀释每股收益（元/股）	1.12	1.40	0.93	20.43%	1.37	0.91
加权平均净资产收益率	21.33%	20.15%	20.15%	1.18%	22.91%	22.91%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,156,607,160.22	1,632,363,539.99	3,684,282,991.15	2,681,946,351.89
归属于上市公司股东的净利润	235,156,848.00	374,779,867.12	395,814,239.64	218,860,738.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	222,934,228.73	358,137,782.32	382,696,424.21	229,481,657.50
经营活动产生的现金流量净额	-397,154,159.67	355,606,848.47	-827,948,547.03	1,066,015,556.91

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

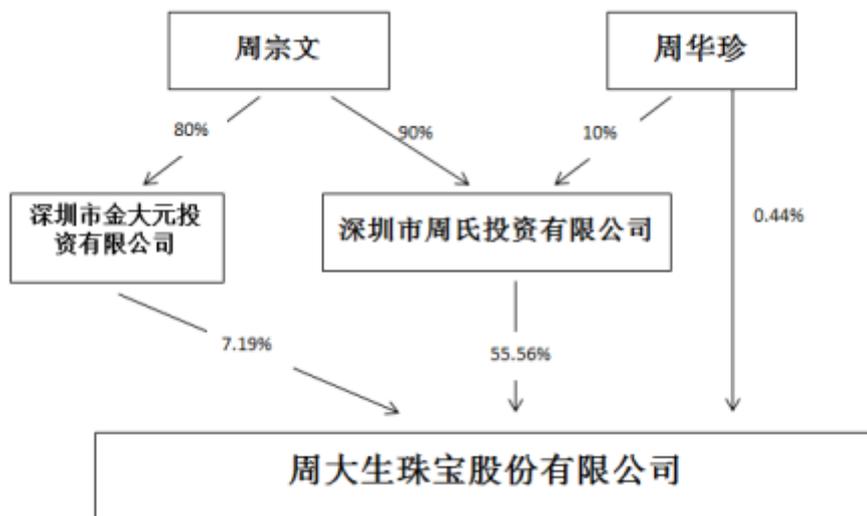
报告期末普通股股东总数	40,745	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	44,605	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
#深圳市周氏投资有限公司	境内非国有法人	55.56%	609,018,750	0			
深圳市金大元投资有限公司	境内非国有法人	7.19%	78,833,142	0			
香港中央结算有限公司	境外法人	1.62%	17,808,660	0			
全国社保基金一零一组合	其他	1.46%	15,979,491	0			
广发基金管理有限公司-社保基金四二零组合	其他	0.98%	10,731,655	0			
中信证券股份有限公司-社保基金 1106 组合	其他	0.97%	10,587,540	0			
兴业银行股份有限公司-富国兴远优选 12 个月持有期混合型证券投资基金	其他	0.72%	7,900,988	0			
中信证券股份有限公司-前海开源金银珠宝主题精选灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.53%	5,774,450	0			
周华珍	境内自然人	0.44%	4,876,422	1,219,106			
向钢	境内自然人	0.44%	4,876,422	1,219,106			
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人周宗文先生和周华珍女士持有公司控股股东周氏投资 100% 的股权，同时周宗文先生持有公司股东金大元 80% 的股权。公司控股股东周氏投资、股东金大元均受同一实际控制人控制。周飞鸣先生持有本公司股东金大元 20% 的股权，周飞鸣是实际控制人周宗文先生及周华珍女士之子。除此之外，公司未知其他股东之间，是否存在关联关系或为一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	公司控股股东周氏投资于 2020 年 7 月 24 日其持有的公司股份 60,000,000 股转入广发证券客户信用交易担保证券账户中，该部分股份的所有权未发生转移。2021 年 6 月 18 日，公司实施资本公积转增股本，该部分由 60,000,000 股调整为 90,000,000 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



5、在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

报告期内，为了应对当前行业竞争格局和消费形势变化，公司积极探索融合发展新模式。2021年9月，公司决定在当前经营模式的基础之上，引入新的市场力量，开展省级代理模式（以下简称“省代”）。公司将省代定位省级服务商，省代承担相应的门店拓展任务和区域产品销量任务，同时按照公司要求在当地设立区域黄金展销配货服务中心，并在公司组织黄金巡展销售期间提供相应服务，包括提供巡展销售场地、安保、物流管控等完整的供应链服务。

省区黄金展销模式是公司在指定供应商模式基础上进行的供应链模式变革，该模式下公司组织联动上游供应商，将“经典集成+优化提升+主题研发”类黄金产品组织到省区，有利于循序渐进地统一和优化加盟商配货的黄金产品体系。同时整合省代优质的区域物流服务资源，有效解决了黄金产品本地配货效率的瓶颈问题。在省区黄金展销环节，公司给予符合评估标准的加盟商一定的金融政策支持，省级代理需协同公司做好相应的风险管理控制。增加黄金区域展销渠道，在提升供应链运营的同时也大幅提升了公司资金周转效率。

公司在黄金产品市场高景气度的背景下，积极推行了省区黄金展销模式，同时结合公司自主研发能力提升促进了品牌主题系列类产品的批发销售，使报告期内黄金产品销售收入增长明显。