

证券代码: 002094

证券简称: 青岛金王

公告编号: 2019-047

青岛金王应用化学股份有限公司 2019 年半年度报告摘要

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。

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半年报的董事会会议

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

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	青岛金王	股票代码	002094
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	杜心强	齐书彬	
办公地址	青岛市崂山区香港东路 195 号上实中心 T3 楼 16 楼	青岛市崂山区香港东路 195 号上实中心 T3 楼 16 楼	
电话	0532-85779728	0532-85779728	
电子信箱	stock@chinakingking.com	qsb@chinakingking.com	

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)	2,645,430,314.04	2,741,115,289.29	-3.49%
归属于上市公司股东的净利润(元)	280,953,267.94	127,902,806.01	119.66%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	38,267,510.37	124,351,478.99	-69.23%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-383,328,477.00	-378,595,347.56	

基本每股收益（元/股）	0.41	0.29	41.38%
稀释每股收益（元/股）	0.41	0.29	41.38%
加权平均净资产收益率	9.21%	4.88%	4.33%
	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）	5,965,823,397.77	5,916,590,281.64	0.83%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,171,594,670.04	2,908,486,529.66	9.05%

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	33,388	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						
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
青岛金王国际运输有限公司	境内非国有法人	21.36%	147,898,322	0	质押	147,874,499
珠海新能联合投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	4.91%	34,000,000	0		
佳和美资产管理有限公司	境外法人	4.68%	32,411,525	0		
人人乐连锁商业集团股份有限公司	境内非国有法人	3.64%	25,219,658	0		
全国社保基金四零三组合	其他	3.44%	23,790,927	0		
杭州悠飞品牌管理合伙企业（普通合伙）	境内非国有法人	2.43%	16,855,750	16,855,750		
华夏基金－浦发银行－华夏基金－中植产投一定增 1 号资产管理计划	其他	2.02%	14,004,576	0		
蔡燕芬	境内自然人	1.96%	13,539,798	13,539,798		
蓝色经济区产业投资基金（有限合伙）	境内非国有法人	1.69%	11,670,479	0		
张立海	境内自然人	1.68%	11,622,385	11,622,385	质押	10,789,320
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人陈索斌持有佳和美资产管理有限公司 24.86%的股权，通过青岛金王集团有限公司持有青岛金王国际运输有限公司 76.30%的股权。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

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、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，且在半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

否

2019年上半年公司围绕《发展战略三年规划纲要》，积极投入信息化、数字化建设，充分利用互联网、物联网、大数据和人工智能技术，重塑供应链体系、打通上下游产业、融合线上线下渠道，逐步由传统货品运营向顾客全生命周期的新零售运营模式转型，通过增加品牌及渠道资源，拓展营销渠道及打造新零售等方式提升公司盈利能力。2019年上半年实现营业总收入264,543.03万元，较上年同期下降3.49%；营业利润38,648.14万元，较上年同期增长92.72%；利润总额38,618.58万元，较上年同期下降55.63%；归属于母公司股东的净利润为28,095.33万元，较上年同期增长119.66%。

（一）化妆品业务方面

公司坚持贯彻清晰、明确的化妆品业务发展战略规划，即围绕化妆品品牌运营、线上线下渠道整合等方面的业务布局打造完整产业链。在提升企业规模和效益内生增长的同时促进各板块产生并加强协同效应，形成整体竞争力不断提升的良性循环。

根据公司制定的《发展战略三年规划纲要》，公司在深入贯彻和执行“颜值经济产业圈”平台的发展战略基础上，以各省众妆供应链为基础，利用互联网工具、大数据和人工智能科技对供应链和终端零售进行信息化、数字化、智能化改造升级，应用智能POS终端，打通零售会员系统，形成统一的会员运营和服务体系，对内提升效率、降低成本、改善运营流程，打造“数字化新零售SaaS科技服务平台”，公司打造的“数字化新零售SaaS科技服务平台”已经在公司“众妆优选”智能化零售店投入使用，并且已经在山东、浙江、安徽等地开始试运行，陆续将在全国各地众妆供应链服务的终端零售店进行推广。

公司全力贯彻和实施公司既定的发展战略，结合公司自身需要，对公司现有营销体系进行智能化改造升级，通过对物流系统进行了升级改造，升级智能分拣系统、机器人AGV、图像识别、自动体积检测、自动称重、云仓平台系统及WCS等手段，逐步实现物流系统全程智能化管理，提升分拣效率，降低人工成本，提升公司物流仓储能力。

新零售业务方面，公司打造的“数字化新零售服务平台”，通过集中采购、智能物流以及为终端店接入综合管理系统等方式，推动零售终端进行数字化产业升级，通过信息、资源共享，提高各省级或区域渠道运营商的经营效率，降低流转成本；同时协助自身及合作的化妆品品牌方共享消费渠道和终端资源，从而实现高效分销，快速覆盖终端网点。最终，在上下游两个层面不断推动平台发展，持续加强公司渠道规模及销售规模。公司目前已在22个省设立分销和代理运营体系，代理了约200多个国内外化妆品品牌，并积累了9500家门店资源，形成了中国化妆品行业最大规模的采购平台及线下零售门店网络。

公司根据既定的发展战略，在报告期内出售了与公司“数字化新零售服务平台”业务关联度较低的杭州悠可化妆品有限公司，进一步聚焦数字化新零售业务。2019年上半年分别在青岛和济南新开了两家“众妆优选”智能化新零售店，截至本报告披露日公司在运营的零售店已经有四家，公司与腾讯合作开发的微信小程序“众妆优选”不仅为客户提供国内外知名化妆品，同时可为客户进行肤质检测，为客户选择化妆品提供数据支持，利用化妆品魔镜等设备为客户提供模拟化妆，可直观的让客户体验化妆品带来的效果，为客户选择化妆品提供参考，结合“众妆优选”微信小程序，客户可选择线上购物线下取货，或者线上购物邮寄到家的方式，为客户购买化妆品提供了多种选择，随着公司新零售店面数量的不断增加，将为更多的客户提供服务。

上海月沣是一家专业的化妆品线下直营渠道代理商及运营商，其作为线下直营渠道运营平台，依托上市公司完整化妆品产业链，正在加速实施多终端、多渠道、多品牌的发展战略。上海月沣重点发展增长态势良好的以屈臣氏、丝芙兰为代表的连锁专营店渠道、以大润发、家乐福为代表的大型连锁超市渠道，并坚持渠道终端直营管理模式，以求保持较高的利润率水平及投资回报。报告期内，上海月沣充分利用连锁专营店渠道丰富的运营经验，发挥运营团队在屈臣氏渠道的运营优势，继续加强终端销售，开拓品牌代理及代运营服务。

公司全资子公司金王产业链管理有限公司在报告期内，继续开展全国线下优势渠道资源整合，进一步深耕线下渠道运营环节，不断加大线下渠道的拓展宽度和深度，形成多元化和高效协同的销售网络和线上、线下渠道互动互通的全渠道布局。

品牌方面，广州韩亚系国内为数不多的彩妆为主、护肤一体的化妆品企业，具有一定的市场稀缺性。

拥有“蓝秀”、“LC”品牌资源。广州韩亚其未来经营重点在于自身“蓝秀”、“LC”品牌的运营及经营规模的进一步扩张。并借助公司研发生产、线上线下渠道等方面的整体业务布局产生优势互补和协同效应，实现多渠道营销，力求实现跨越式发展。同时未来公司将继续加大自有品牌的培育和推广力度，并在现有品牌的基础上持续进行资源整合，采取包括并购、合资、合作、代理等多种方式拓宽多元化合作平台，丰富品牌资源，优化品牌结构。

（二）新材料工艺蜡烛方面

公司主要的外销市场对蜡烛及相关制品的消费习惯和消费模式存在一定的刚性需求，受宏观经济波动的影响相对较小，2018年以来美国针对产自中国的一些列产品加征关税，公司出口美国的新材料蜡烛产品均产自公司海外工厂，因此并未受美国加征关税影响，2019年上半年市场份额继续保持相对稳定。

另一方面，在控制业务风险前提下，继续利用公司在石蜡等原材料采购方面强大的议价能力、与供应商良好的合作关系、规模化采购的优势等有利因素，稳步发展公司的贸易业务，增强盈利能力。

（三）研发、设计方面

公司技术研发中心是全国同行业首家省级企业技术中心，经过多年的技术开发和积累，在新材料、外观设计和加工工艺等方面形成了大量的专利与非专利技术。报告期内，公司进一步加大对新材料蜡烛的研发投入，推动蜡烛生产中的新工艺和新材料应用，并凭借发明、实用新型、外观设计专利，在蜡烛行业形成了具有自主知识产权的强大产品集群，具备了很强的产品竞争优势。

（四）行业格局和发展趋势

我国目前国内化妆品企业众多，竞争激烈，但多存在规模较小、品牌竞争力较弱的情形。随着居民生活水平的提高和消费理念、消费方式的转变，消费者更倾向于选择品牌认知度和美誉度较高的化妆品产品。

化妆品行业的销售渠道主要包括专营店、商超、百货、药妆店、美容院、电商等。近年来，连锁专营店和电商渠道发展迅速。连锁专营店渠道方面，以屈臣氏、万宁、丝芙兰等为代表的国际性背景的化妆品连锁专营店经济实力雄厚，经营模式成熟，发展迅速并已经成为化妆品专营店渠道的主流模式。化妆品连锁专营店亦凭借差异化的消费人群定位和经营模式在近几年高速发展。

根据欧睿国际的统计，护肤品领域的专营店渠道10年来的年均复合增长率高达19%。同时，专营店渠道也是内资品牌的良好切入点，许多内资品牌都是从专营店渠道发展起来。除上述渠道外，电商作为近年来新兴的购物渠道，伴随中国网络购物市场交易规模的扩张发展迅速。

公司所从事的新材料蜡烛及相关工艺制品行业属于日用消费品行业，经过多年发展，蜡烛市场已经比较成熟，其总体市场销售额不会出现跳跃式的高速增长。但是，出于文化、宗教和日常生活需要等原因，蜡烛及相关制品已经成为国外消费群体生活的必需品，相关消费习惯和消费模式受宏观经济波动的影响相对较小。这使得公司主要的外销市场对蜡烛及相关制品的需求存在一定的刚性。近几年来，随着国内人民物质生活水平的提高和全球化对居民生活方式的影响，特别是居民消费行为从基本型向享受型的转变，蜡烛作为生活装饰品与香蕉有望逐步被市场接受，国内需求也将有望呈现稳步增长的态势。因此，国内外市场对蜡烛及其相关制品的消费需求将长期稳定存在并持续增长，使得行业具有稳定的发展前景。

2、涉及财务报告的相关事项

（1）与上一会计期间财务报告相比，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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（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）与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

☒ 适用 ☐ 不适用

报告期内，公司出售杭州悠可及其子公司，因此二季度杭州悠可及其子公司不再纳入合并报表范围。

青岛金王应用化学股份有限公司

董事长：陈索斌

二〇一九年八月二十六日