

1.重要提示
本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

| 公司简介 | 股票简称 | 佳隆股份 | 股票代码 | 002495 |
|----------|----------------|----------------------|------|--------|
| 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 | 甘志鹏 | 许钦鸿 | | |
| 电话 | 0663-2912816 | 0663-2912816 | | |
| 传真 | 0663-2918011 | 0663-2918011 | | |
| 电子信箱 | Arkang@139.com | jianlong2495@163.com | | |

2.主要财务数据和股东变化

(1)主要财务数据
公司是否因会计政策变更及会计差错更正追溯调整或重述以前年度会计数据
□是√否

| | 2014年 | 2013年 | 本年比上年增减 | 2012年 |
|---------------------------|------------------|------------------|-----------|------------------|
| 营业收入(元) | 306,644,210.20 | 276,019,335.08 | 11.11% | 274,564,570.92 |
| 归属于上市公司股东的净利润(元) | 36,391,936.11 | 35,082,271.65 | 3.73% | 48,161,182.83 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元) | 28,820,640.75 | 36,221,531.31 | -20.43% | 48,702,528.20 |
| 经营活动产生的现金流量净额(元) | 64,876,849.77 | 99,955,477.96 | -35.09% | 52,780,811.34 |
| 基本每股收益(元/股) | 0.1292 | 0.1242 | 4.03% | 0.1705 |
| 稀释每股收益(元/股) | 0.1292 | 0.1242 | 4.03% | 0.1705 |
| 加权平均净资产收益率 | 3.39% | 3.28% | 0.11% | 4.53% |
| | 2014年末 | 2013年末 | 本年末比上年末增减 | 2012年末 |
| 总资产(元) | 1,109,593,510.11 | 1,111,258,569.45 | -0.15% | 1,099,263,498.14 |
| 归属于上市公司股东的净资产(元) | 1,078,906,377.04 | 1,070,572,030.93 | 0.78% | 1,066,522,311.28 |

(2)前10名普通股股东持股情况表

| 报告期末普通股股东总数 | 年度报告披露日前第5个交易日末普通股股东总数 | 29,550 |
|-----------------|------------------------|--------|
| 前10名普通股股东持股情况 | | |
| 股东名称 | 股东性质 | 持股比例 |
| 林平海 | 境内自然人 | 21.60% |
| 林浩 | 境内自然人 | 8.34% |
| 林长青 | 境内自然人 | 8.30% |
| 许巧娜 | 境内自然人 | 8.05% |
| 许钦鸿 | 境内自然人 | 7.57% |
| 交通银行-天天收益证券投资基金 | 其他 | 0.71% |
| 陈吉叶 | 境内自然人 | 0.56% |
| 江波 | 境内自然人 | 0.46% |
| 袁维旭 | 境内自然人 | 0.39% |
| 江伟生 | 境内自然人 | 0.25% |

上述股东关联关系或一致行动的说明

无

参与融资融券业务股东情况(如有)

无

注:同时担任董事、高管的不重复披露,以较高者为准。

本公司尚需提交公司 2014年度股东大会审议。

十一、以9票同意,0票反对,0票弃权的表决结果审议通过了《关于调整公司高级管理人员薪酬的议案》。

(3)前10名股东持股情况表

□适用√不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(4)以方框形式披露与实际控制人之间的产权及控制关系

林平海

林长青

许巧娜

林浩

陈吉叶

江波

袁维旭

江伟生

广东佳隆食品股份有限公司

3.管理层讨论与分析

报告期内,公司严格执行既定的经营计划,深入改革,推行“两化式”管理模式,对内推动标准化体系建设,规范业务流程,提高管理水平,确保项目能顺利执行,同时完善绩效考核机制,加大费用计划管理,杜绝不合理支出,调动员工积极性,激励员工持续改进,对外深化品牌建设,推出差异化产品,实施有力的促销策略,保持公司主营业务的持续稳定增长。

报告期内,公司实现营业收入30,664.21万元,较上年同期增长11.11%,利润总额4,641.72万元,较上年同期增长14.30%,净利润3,639.19万元,较上年同期增长13.73%。

2014年,公司按照年初制定的各项经营计划,结合市场实际情况,积极开展各项工作。

(1)市场开拓

报告期内,公司加强人员培训,提高员工产品知识、服务意识,能货技优,优中选优,成立突击队队伍

协助公司各办事处做好渠道、餐饮终端的宣传以及产品的推广;不断对公司产品进行回访与调研,

把握终端信息,反馈市场需求,更新公司产品,提升产品质量;淘汰过时产品,适时推出佳隆大众型经典包装产品,大太福鸡、佳隆蒸蛋、酱蛋、新品,优化产品结构,利用奥运、产品展示、新品宣传等,通过新品箱、产品包装袋、产品奖状等促销活动,活跃市场营销气氛,提高客户销售热情及积极性,同时合理调整价格体系,避免价格战,确保客户销售利润。

(2)生产管理

报告期内,为了保证产品“鲜、香”等特性,公司结合实际生产情况,对原有供干系统、原料投料顺序、高溫车间时间、杀菌及灌装温度、水浴杀菌等工艺进行的科学的调整、注重生产安全,积极组织设立安全监督委员会,建立健全安全管理制度,将安全纳入公司日常管理工作中,定期对厂区内进行全方位死角的安全巡检,及时对生产安全隐患,为员工提供一个安全、放心的工作场所;加强产品安全管理,严格按照食品安全管理体系相关要求,内外加强供方品质管理以及原料、包装材料检查,对内与技术研究中心共同健全食品安全质量检测,严把原料采购关,形成一个质量控制点,实现质量监控。

2014年,公司被授予“全国质量诚信优秀企业”、“2013国家级诚信企业”、“市级企业技术中心”、“AAA级中国质量信用企业”,“2014年广东省制造业百强第444位”、“中国调味品行业最具影响力十大自主创新产品”等荣誉称号。

(3)管理方面

报告期内,公司深入贯彻落实“一化两式”管理模式,根据公司生产经营活动的实际情况和需要,对生产经营、产品营销、技术、设备等方面进行梳理和优化,推行精细化管理规范,根据各岗位职责权限,建立健全标准化管理制度,实现产品标准化、制度化和标准化,使公司各个中心、各个部门的工作环环相扣,紧密协调,充分调动各方面的积极性,推进公司标准化工作的开展,加强管理力度,一切生产经营活动以订单为基础,以销定产,以产定购,消除产品滞留,提高资金使用效率,实现企业效益最大化;加大费用考核,降低成本费用支出,降低生产成本和各种耗材,落实绩效考核,激励员工工作积极性,提高工作效率。

(4)人力资源管理

报告期内,为了保证产品“鲜、香”等特性,公司结合实际生产情况,对原有供干系统、原料投料顺序、高溫车间时间、杀菌及灌装温度、水浴杀菌等工艺进行的科学的调整、注重生产安全,积极组织设立

安全监督委员会,建立健全安全管理制度,将安全纳入公司日常管理工作中,定期对厂区内进行全

方位的安全巡检,及时对生产安全隐患,为员工提供一个安全、放心的工作场所;加强产品安全管理,严格按照食品安全管理体系相关要求,内外加强供方品质管理以及原料、包装材料检查,对内与技术

研究中心共同健全食品安全质量检测,严把原料采购关,形成一个质量控制点,实现质量监控。

2014年,公司被授予“全国质量诚信优秀企业”、“2013国家级诚信企业”、“市级企业技术

中心”、“AAA级中国质量信用企业”,“2014年广东省制造业百强第444位”、“中国调味品行业最

具影响力十大自主创新产品”等荣誉称号。

(5)品牌建设

报告期内,公司加强人员培训,提高员工产品知识、服务意识,能货技优,优中选优,成立突击队队伍

协助公司各办事处做好渠道、餐饮终端的宣传以及产品的推广;不断对公司产品进行回访与调研,

把握终端信息,反馈市场需求,更新公司产品,提升产品质量;淘汰过时产品,适时推出佳隆大众型

经典包装产品,大太福鸡、佳隆蒸蛋、酱蛋、新品,优化产品结构,利用奥运、产品展示、新品宣传等,

通过新品箱、产品包装袋、产品奖状等促销活动,活跃市场营销气氛,提高客户销售热情及积极

性,同时合理调整价格体系,避免价格战,确保客户销售利润。

(6)财务管理

报告期内,公司严格执行既定的经营计划,深入改革,推行“两化式”管理模式,对内推动标准化

体系建设,规范业务流程,提高管理水平,确保项目能顺利执行,同时完善绩效考核机制,加大

费用计划管理,杜绝不合理支出,调动员工积极性,激励员工持续改进,对外深化品牌建设,

推出差异化产品,实施有力的促销策略,保持公司主营业务的持续稳定增长。

(7)企业文化建设

报告期内,公司加强人员培训,提高员工产品知识、服务意识,能货技优,优中选优,成立突击队队伍

协助公司各办事处做好渠道、餐饮终端的宣传以及产品的推广;不断对公司产品进行回访与调研,

把握终端信息,反馈市场需求,更新公司产品,提升产品质量;淘汰过时产品,适时推出佳隆大众型

经典包装产品,大太福鸡、佳隆蒸蛋、酱蛋、新品,优化产品结构,利用奥运、产品展示、新品宣传等,

通过新品箱、产品包装袋、产品奖状等促销活动,活跃市场营销气氛,提高客户销售热情及积极

性,同时合理调整价格体系,避免价格战,确保客户销售利润。

(8)投资者关系管理

报告期内,公司加强人员培训,提高员工产品知识、服务意识,能货技优,优中选优,成立突击队队伍

协助公司各办事处做好渠道、餐饮终端的宣传以及产品的推广;不断对公司产品进行回访与调研,

把握终端信息,反馈市场需求,更新公司产品,提升产品质量;淘汰过时产品,适时推出佳隆大众型

经典包装产品,大太福鸡、佳隆蒸蛋、酱蛋、新品,优化产品结构,利用奥运、产品展示、新品宣传等,

通过新品箱、产品包装袋、产品奖状等促销活动,活跃市场营销气氛,提高客户销售热情及积极

性,同时合理调整价格体系,避免价格战,确保客户销售利润。

(9)内部控制

报告期内,公司加强人员培训,提高员工产品知识、服务意识,能货技优,优中选优,成立突击队队伍

协助公司各办事处做好渠道、餐饮终端的宣传以及产品的推广;不断对公司产品进行回访与调研,

把握终端信息,反馈市场需求,更新公司产品,提升产品质量;淘汰过时产品,适时推出佳隆大众型

经典包装产品,大太福鸡、佳隆蒸蛋、酱蛋、新品,优化产品结构,利用奥运、产品展示、新品宣传等,

通过新品箱、产品包装袋、产品奖状等促销活动,活跃市场营销气氛,提高客户销售热情及积极

性,同时合理调整价格体系,避免价格战,确保客户销售利润。

(10)信息披露

报告期内,公司加强人员培训,提高员工产品知识、服务意识,能货技优,优中选优,成立突击队队伍

协助公司各办事处做好渠道、餐饮终端的宣传以及产品的推广;不断对公司产品进行回访与调研,

把握终端信息,反馈市场需求,更新公司产品,提升产品质量;淘汰过时产品,适时推出佳隆大众型

经典包装产品,大太福鸡、佳隆蒸蛋、酱蛋、新品,优化产品结构,利用奥运、产品展示、新品宣传等,

通过新品箱、产品包装袋、产品奖状等促销活动,活跃市场营销气氛,提高客户销售热情及积极

性,同时合理调整价格体系,避免价格战,确保客户销售利润。

(11)其他

报告期内,公司加强人员培训,提高员工产品知识、服务意识,能货技优,优中选优,成立突击队队伍

协助公司各办事处做好渠道、餐饮终端的宣传以及产品的推广;不断对公司产品进行回访与调研,

把握终端信息,反馈市场需求,更新公司产品,提升产品质量;淘汰过时产品,适时推出佳隆大众型

经典包装产品,大太福鸡、佳隆蒸蛋、酱蛋、新品,优化产品结构,利用奥运、产品展示、新品宣传等,

通过新品箱、产品包装袋、产品奖状等促销活动,活跃市场营销气氛,提高客户销售热情及积极

性,同时合理调整价格体系,避免价格战,确保客户销售利润。

(12)其他