证券代码:002094 证券简称:青岛金王 公告编号:

青岛金王应用化学股份有限公司

【2016】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。

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15、16楼	青岛市崂山区香港东路195号上实中心T3楼15、16楼	
电话	0532-85779728	0532-85779728	
电子信箱	stock@chinakingking.com	qsb@chinakingking.com	

2.报告期主要业务或产品简介

报告期内,公司的主营业务分为化妆品业务、新材料蜡烛及工艺制品业务和油品贸易业务三大板块。其中,化妆品业务、新材料蜡烛及工艺制品业务长公司的核心业务发展板块。

(一)化妆品业务板块

2013年以来公司通过投资、并购等方式整合优势资源,加速向化妆品领域拓展,确定了围绕化妆品研发、生产、线上线下营销渠道、品牌运营的整体产业规划和布局,逐步建设形成完整的化妆品全产业链。

报告期内,公司积极进行化妆品产业链布局:全资子公司上海月丰是一家专业的化妆品线下直营渠道运营商,其主要作为化妆品品牌代理商,通过线下连锁专营渠道销售化妆品产品,拥有深厚的连锁专营渠道运营能力,杭州悠可系国内专注于化妆品垂直领域的电子商务企业,拥有多个国际知名品牌的相关网络平台的独家代理权和多家天猫旗舰店,海淀丽城,专卖店运营权。对公司化妆品业务线上销售,并形成线上渠道与线下渠道的互动互通和有效融合提供了有力支持,公司参股子公司广州楠方拥有专业的科研人才团队,并与国内一流大学成立了化妆品联合研究中心,获得了多项研发成果及国家专利,通过对新材料、新技术、新产品的持续研究与开发,特别是发挥在天然有机植物化妆品方面的优势,实现了从OEM到ODM再到OBM的升级和发展。对公司化妆品业务的研发及生产提供了有力支持。同时,2016年公司大力开拓化妆品营销渠道,陆续投资了新江全任、云南化美、四川见方、山东博英、湖北品盟、甘肃博文达方、安徽弘方等化妆品公司,逐步建立起了覆盖全国范围的线下直营连锁渠道,专营店渠道、百货渠道等化妆品营销渠道,为公司打造化妆品全产业链奠定了基础。

报告期内,公司化妆品业务运营情况良好,业绩符合预期,带动公司盈利水平快速提升,净利润大幅增长。

(二)新材料蜡烛及相关工艺制品等业务板块

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,由于文化、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文明经济渗透的影响相对较小。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需向享受型的转变,蜡烛作为生活装饰品与环境净化品有望逐步被市场接受,国内潜在市场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。

在此背景下,随着公司销售模式的创新,公司将以项目开发为主,加强对核心目标客户的开发,通过主动了解客户的需求、竞争对手及推广"计划",帮助客户进行产品设计、产品定位及销售方案制定,从而实现公司订单的持续增长,使得公司主营业务具备了良好的发展空间。

(五)公司发展战略

公司在2013年布局化妆品领域以来,坚持并将继续实施清晰、明确的化妆品业务发展战略规划,通过整合优势资源,以以化妆品为核心为圆心产业链条,围绕化妆品从原料供应、品牌运营、线上线下销售模式、产品研发、民美等方面的业务布局整合产业资源,打造完整闭环经济产业链。在提升企业规模和效益内生增长的同时提升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。

随着国内,公司确立了"潮流时尚产业链"平台的发展战略,包括日化、护肤、彩妆、香薰、专业美容、医美、伴随中国消费升级,"潮流经济产业链"市场规模将快速增长,国内消费者"美丽需求"的产品及服务将得到长足发展。

同时,当前"潮流领域"资本进入尚不密集,从公司前期投资化妆品产业链情况来看,目前是产业整投资本实现协同发展的较好时间窗口。公司将积极研究"潮流经济"的产业和服务需求,紧紧围绕消费需求变化,加大渠道整合力度,整合产业资源,以期实现公司从单纯的产品销售向品牌、渠道、服务等多维度的综合竞争力的转型升级,最终实现公司从单纯的产品销售向品牌、渠道、线下实体店服务全面布局的转型