证券代码:002094 证券简称:青岛金王 公告编号:2018-020

青岛金王应用化学股份有限公司

【2017】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

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407,383,485为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.20元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增7股。

董事会会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	齐书刚	
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	qsh@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系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布局,逐步建设形成完整的化妆品全产业链。

报告期内,公司实施重大资产重组,收购杭州悦可(UCO.com)63%的股权(已于2017年3月22日通过中国证券登记结算有限公司深圳分公司登记),为公司在电商平台等线上经销商分销为辅的经营模式,服务内容涵盖策略咨询及网建设、整合营销、店铺运营、客户服务、商业分析、仓储物流、品牌营销等等,收购完成后杭州悦可(UCO.com)成为上市公司全资子公司,在巩固线上营销优势的同时,可与上市公司母公司、各化妆品经营主体、参股子公司在品牌运营、销售渠道共享、研发、生产支持等多环节进一步实现协同效应与规模效应,从而带动杭州悦可(UCO.com)在化妆品行业整体竞争力的提升,增强杭州悦可(UCO.com)的整体盈利和抗风险能力。杭州悦可(UCO.com)的化妆品线上营销策略和打造业务力将得到提升,未来杭州悦可将通过上市公司化妆品产业链布局,寻求与更多优质品牌合作,拓大业务规模。其次,通过与上市公司化妆品产业链其他板块协作,杭州悦可将以从下游为品牌客户提供定制方综合性的服务:1)供助智能代系统整合上市公司线下营销渠道数据资源,获取更多化妆品行业一手数据,通过大数据挖掘实现整体服务水平的升级;2)尝试化妆品电商代运营业务和分销业务模式,增加公司电商代运营业务收入和利润快速增长。通过多元化营销渠道和多样化的服务,打造“盒子经济+现货”的购物体验,对于杭州悦可来说,这样能为品牌客户提供覆盖范围更广、互动性更强、效率更高的营销、运营服务,推动双方合作关系的巩固和进一步发展。报告期内,杭州悦可(UCO.com)通过引入新品牌,增加分销渠道,积极开发诸如心灯书、网易考拉平台海外购平台等渠道脉络不断提升代运营业务和分销业务规模,带动公司化妆品业务收入和利润快速增长。2017年杭州悦可实现营业收入101,607.52万元,营业利润14,607.52万元,净利润11,468.02万元。

线下业务方面,上海开洁是一家专业的化妆品线下直营渠道代理商及运营商,其特作为线下直营渠道运营平台,依托上市公司优化化妆品产品结构,正在加速实施多维端、多渠道、多品牌的发展战略。上海开洁在发展模长劲良好的以后巩固、丝英兰为代表的直销专营店渠道,以大商场、大卖场、大型连锁商场为代表的商场专柜渠道,以及以电商、微商、社交电商为代表的新兴渠道三大渠道共同发展的多元化渠道模式,在巩固线上营销优势的同时,进一步实现线上线下的协同效应,增强公司化妆品业务的盈利能力。

报告期内,公司实施重大资产重组后,化妆品业务板块的经营主体杭州悦可(UCO.com)的整体盈利和抗风险能力,杭州悦可(UCO.com)在化妆品行业整体竞争力的提升,增强杭州悦可(UCO.com)的整体盈利和抗风险能力,杭州悦可(UCO.com)的化妆品线上营销策略和打造业务力将得到提升,未来杭州悦可将通过上市公司化妆品产业链布局,寻求与更多优质品牌合作,拓大业务规模。其次,通过与上市公司化妆品产业链其他板块协作,杭州悦可将以从下游为品牌客户提供定制方综合性的服务:1)供助智能代系统整合上市公司线下营销渠道数据资源,获取更多化妆品行业一手数据,通过大数据挖掘实现整体服务水平的升级;2)尝试化妆品电商代运营业务和分销业务模式,增加公司电商代运营业务收入和利润快速增长。通过多元化营销渠道和多样化的服务,打造“盒子经济+现货”的购物体验,对于杭州悦可来说,这样能为品牌客户提供覆盖范围更广、互动性更强、效率更高的营销、运营服务,推动双方合作关系的巩固和进一步发展。报告期内,杭州悦可(UCO.com)通过引入新品牌,增加分销渠道,积极开发诸如心灯书、网易考拉平台海外购平台等渠道脉络不断提升代运营业务和分销业务规模,带动公司化妆品业务收入和利润快速增长。2017年杭州悦可实现营业收入101,607.52万元,营业利润14,607.52万元,净利润11,468.02万元。

线下业务方面,上海开洁是一家专业的化妆品线下直营渠道代理商及运营商,其特作为线下直营渠道运营平台,依托上市公司优化化妆品产品结构,正在加速实施多维端、多渠道、多品牌的发展战略。上海开洁在发展模长劲良好的以后巩固、丝英兰为代表的直销专营店渠道,以大商场、大卖场、大型连锁商场为代表的商场专柜渠道,以及以电商、微商、社交电商为代表的新兴渠道三大渠道共同发展的多元化渠道模式,在巩固线上营销优势的同时,进一步实现线上线下的协同效应,增强公司化妆品业务的盈利能力。

(二)公司战略定位

公司在深入贯彻和执行“疆倡经济产业圈”平台的发展战略基础上,加强自有、独家和海外品牌引进,以各省女性群体为基础,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,进行零售业务系统、后勤业务一的全供应商和服务体系,对内提升效率、降低成本、改善运营效率,打造“数字化新零售Saas科技服务平台”,对外输出创新技术和服务一体化解决方案。

公司在2017年开始的新媒体业务发展战略基础上,公司已经开始大面积在国外省地区的零售代理业务后续开业整合、多业态互联发展和全渠道通路的布局,公司已形成投入信息化、数字化建设,分别用互联网、物联网、大数据和人工智能技术,重塑供应链体系,打造上下游产业链,融合线上线下渠道,逐步由营品运营转变为营品营销零售全生命周期运营模式转型。

(三)公司战略实施

未来将充分利用现代化新零售服务平台,发挥全国各类“众创空间孵化器”的终端资源和分销、推广优势,加强国外优质品牌引进,满足国内消费者多样化、个性化及求新性的生产品的需求,在加大“众创空间孵化器”引制产品的同时,积极引入国内优质品牌进行高效分销,快速覆盖终端,提升优质国货品牌崛起。

5.加大人才投入,集聚专业人才和管理人才,为公司未来战略发展提供强劲支撑。

公司未来将加大人才投入,积极引进优秀管理、零售组织管理、电商组织管理、高级管理人才,为公司未来战略发展提供强劲支撑。

(四)公司经营计划

结合公司2017年度的经营情况并参照本公司 2017年度的销售额、成本、利润等指标,公司2018年经营目标是营业收入达到70亿元人民币,GMV(总成交额)达到100亿元人民币,在此基础上改变收入结构,提高公司盈利能力。

公司将通过内生外延式增长模探深入贯彻和执行“疆倡经济产业圈”平台的发展战略,通过实施并购、合资、合作、引进等多方面资本、产业运作,助力打造全国领先的疆倡产业资源整合平台,通过业务整合和资源共享,进行化妆品及网络营销的研究、整合、运营以及各类参股子公司投资管理,完善公司化妆品业务体系。

重点发展全国化妆品经销,加快全上产业链管理公司及各省市化妆品渠道管理公司网络资源整合业务模式建立化妆品连锁公司使,以各省女性群体为基础,通过宣传平台和线下渠道,以电商、社交电商、微商、直播等渠道为主,利用互联网工具,大数据和人工智能技术,建立覆盖全国的化妆品销售渠道,并以电商、社交电商、微商、直播等渠道为主,以线下渠道为辅