

# 上海金枫酒业股份有限公司

## 2015 年年度报告摘要

### 一 重要提示

1.1 为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上仔细阅读年度报告全文。

1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

#### 1.3 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
独立董事	谈敏	公务	储一昀

1.4 立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

#### 1.5 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	金枫酒业	600616	第一食品

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张黎云	刘启超
电话	(021) 58352625 (021) 50812727*908	(021) 58352625 (021) 50812727*908
传真	(021) 58352620	(021) 58352620
电子信箱	lily@jinfengwine.com	lqc@jinfengwine.com

1.6 经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2015 年度公司实现归属于上市公司股东的净利润 77,574,008.84 元，按照《公司法》和《公司章程》的规定，提取法定盈余公积 3,013,739.27 元，加年初未分配利润 801,240,535.53 元，扣除 2015 年 7 月实施 2014 年的利润分配方案分配股利 25,730,959.60 元，年末上市公司可供分配的利润 850,069,845.50 元。

公司拟以 2015 年 12 月 31 日总股本 514,619,192 股为基数，每 10 股派发现金 0.50 元（含税），合计分配股利 25,730,959.60 元，剩余未分配利润结转下年度。

2015 年度不进行资本公积转增股本。

本预案需提交公司 2015 年度股东大会审议批准后实施。

## 二 报告期主要业务或产品简介

### （一）主营业务

公司主要从事以黄酒为核心的酒类生产经营，根据产业发展目标，公司将积极打造多酒种发展产业平台。截止本报告期，公司酒类业务向葡萄酒、料酒延伸，逐步形成多酒种业务格局，并努力通过商业模式创新，提升企业运行质量、市场地位、品牌影响力，凸显行业领先地位。

### （二）主要产品

1、黄酒黄酒是公司的主要产品，占主营业务收入 98.8%。中国黄酒是世界三大古酒之一，拥有 6000 多年历史，是我国酿酒行业中最古老和中华文化积淀最深厚的酒种，具有低耗粮、低酒度、高营养、性格偏温和的特点，是最具健康价值，内外兼修的酒种。多年来，金枫酒业聚焦黄酒主业发展，注重为股东、为渠道商及消费者建立独特的、可持续的价值。公司的黄酒产品以“石库门”、“金色年华”、“和”为核心品牌，其中：“石库门”品牌定位高端，“金色年华”定位年轻时尚，“和”酒定位中端。近两年公司通过并购携手无锡“惠泉”和绍兴“白塔”两大区域品牌，构建起江浙沪跨区域品牌地图，进一步弘扬黄酒文化。

2、其他以黄酒产业为基础，金枫酒业加大新业务开发力度，创立“醒味”品牌料酒新品和自有品牌“美圣世家”葡萄酒产品，为打造多酒种业务格局奠定基础。

### （三）经营模式

1、**采购模式：**金枫酒业通过总部统一实施对主要原辅材料的招标采购，各生产基地根据招标结果结合生产计划分别执行采购并安排生产，通过规模化采购有效控制质量和成本。

2、**生产模式：**金枫酒业正由单一的生产基地管理逐步向总部统筹、下属生产基地协同发展的生产模式转型。统一主要原料采购标准、生产工艺标准、产品质量标准，石库门公司与无锡振太以规模化生产为主，绍兴白塔以绍兴原产地、小批量、特色化、个性化产品生产为主，满足市场需求。

3、**销售模式：**公司以直销和经销商分销为主要销售模式，其中，经销商分销占总销售的 60%以上。

1) 直销模式：主要客户类型为零售渠道（包括大型卖场、连锁超市、便利店）、团购以及部分线上电商渠道，根据不同的渠道业务类型配备专业的销售及市场人员进行产品销售、物流配送、应收账款管理、终端维护、品牌营销推广、售后服务。

2) 分销模式：主要用于市内餐饮市场和市外市场，通过经销商针对餐饮流通渠道的终端客户进行分销，根据行政区域的实际情况进行销售区域分割管理，每个销售区域锁定一家经销商进行签约授权销售，并针对产品、价格、销售区域制定严格的管理制度，并配备专业的管理团队对经销商实施运行管理，优化经销商商业模式，提升经销商盈利能力，实现共赢。

### （四）行业情况

#### 1、行业发展现状及周期性特点

根据中国酒业协会统计，截止本报告期，黄酒行业规模以上生产企业 103 家，其中 3 家为在上海证券交易所挂牌的 A 股上市公司（金枫酒业、古越龙山、会稽山），发展格局依然比较分散。作为酒类行业的细分行业——黄酒行业的总体发展较为平稳，是非周期性消费品。在新一轮创新驱动下，通过新产品、新渠道的拓展，将逐步打破原有的区域性和季节性的局限，打开新的发展空间。

#### 2、公司市场地位

金枫酒业黄酒销售在上海商超渠道中市场占有率超过 50%（数据来源：上海商情信息中心），位居第一。根据地域不同，黄酒主要有 7 大派系，分别为浙派、海派、苏派、闽派、徽派、鲁派、湘派，工艺略有不同。从黄酒行业当前的实际情况看，江浙沪是黄酒的主力消费市场，2013 年—2015 年，金枫酒业加大资本运作力度，携手海派、浙派、苏派实现江浙沪跨区域布局。

### （五）报告期业绩驱动因素

2015 年，金枫酒业继续以黄酒为核心业务，夯实发展基础，努力打造多酒种产业发展平台，拓展发展空间。

1、推进产品结构调整和渠道扁平化，核心品牌“石库门”系列销量同比增长 17%；“金色年华”系列销量同比增长 6%，中高档产品的占比达到 64.38%。

2、推进巩固市内，收复郊县，拓展市外的市场策略，有效提升市场份额。打造上海嘉定、江苏启东、海门等千万级销售规模的郊县市场和市外市场，培育江苏盐城、南通、南京等 5 个 500 万级销售规模的市场。

3、加大资本运作力度，成功并购无锡振太酒业有限公司，丰富黄酒品类和品牌资源，凸显市场地位。

### 三 会计数据和财务指标摘要

单位：元 币种：人民币

	2015年	2014年	本年比上年 增减(%)	2013年
总资产	2,465,464,125.80	2,211,321,737.08	11.49	1,591,417,076.00
营业收入	1,067,215,020.93	941,548,526.27	13.35	1,025,854,990.93
归属于上市公司股东的净利润	77,574,008.84	71,351,980.58	8.72	116,863,470.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	73,392,270.38	58,658,746.04	25.12	114,316,867.67
归属于上市公司股东的净资产	1,957,264,125.54	1,905,420,921.09	2.72	1,321,888,728.58
经营活动产生的现金流量净额	160,431,150.17	84,430,043.19	90.02	140,108,856.84
期末总股本	514,619,192.00	514,619,192.00	-	438,671,492.00
基本每股收益（元/股）	0.15	0.14	7.14	0.27
稀释每股收益（元/股）	0.15	0.14	7.14	0.27
加权平均净资产收益率（%）	4.01	4.07	减少0.06个百分点	9.07

### 四 2015 年分季度的主要财务指标

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	284,173,735.30	157,363,517.03	260,326,822.81	365,350,945.79
归属于上市公司股东的净利润	61,563,640.39	-24,387,619.45	18,050,805.41	22,347,182.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	61,550,944.40	-24,352,616.49	20,347,630.91	15,846,311.56
经营活动产生的现金流量净额	562,474.09	-28,608,723.44	74,837,376.19	113,640,023.33

### 五 股本及股东情况

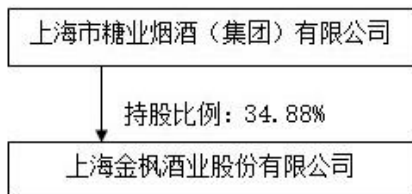
#### 5.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

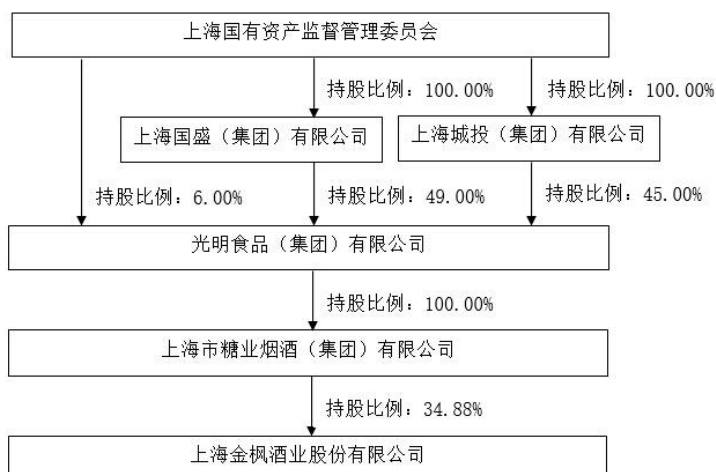
截止报告期末普通股股东总数（户）	42,107
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）	43,622
前 10 名股东持股情况	

股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件的股份 数量	质押或冻结情 况		股东 性质
					股份 状态	数量	
上海市糖业烟酒(集团)有限公司	-100,000	179,501,795	34.88	26,581,600	无		国有法人
全国社保基金五零三组合	0	19,150,000	3.72	0	未知		国有法人
永辉超市股份有限公司	0	6,535,900	1.27	0	未知		境内非国有 法人
上海捷强烟草糖酒(集团)有限公	0	5,707,932	1.11	0	未知		国有法人
百联集团有限公司	0	5,100,000	0.99	0	未知		国有法人
中国食品发酵工业研究院	-1,612,000	4,923,900	0.96	0	未知		国有法人
上海海烟投资管理有限公司	0	2,701,716	0.52	0	未知		境内非国有 法人
潘凤珍	2,663,700	2,663,700	0.52	0	未知		境内自然人
国泰君安证券股份有限公司	2,475,575	2,475,575	0.48	0	未知		国有法人
上海南上海商业房地产有限公司	0	2,389,978	0.46	0	未知		境内非国有 法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	前十名股东中,上海市糖业烟酒(集团)有限公司为上海捷强烟草糖酒(集团)有限公司控股股东,为永辉超市股份有限公司股东。其他股东之间是否存在关联关系或一致行动人,本公司不详。						

## 5.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图



### 5.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



## 六 管理层讨论与分析

2015 年，酒类行业发展趋势仍未企稳，金枫酒业紧紧围绕“凝心聚力、务实创新、整合协同、管理提升”的年度工作主题，一方面继续稳步推进黄酒产业发展，夯实发展基础；另一方面加大资本运作力度，加快外延式扩张，实行业内收购兼并。同时继续以构建多酒种发展平台为目标，加快推进落实葡萄酒、料酒等新业务开发，维持业绩稳定，为后续发展奠定了基础。

（一）夯实核心业务基础，继续推进多酒种发展布局。

1、加强产销联动，提升主营业务经营效率。三个生产基地实施内部集约化资源整合，有效缓解刚性成本上涨压力。

2、深入推进渠道扁平化，提升核心市场盈利水平。建立核心终端管理队伍，覆盖 15000 家餐饮终端，同时在商超渠道启用手机管理系统，提升管理的有效性。

3、积极拓展电商渠道，开发专版产品，探索形成电商模式。深入对接主流电商平台，开展主题营销，黄酒品类交易排名保持第一。同时积极储备黄酒、葡萄酒的电商专版产品。

4、积极推进多酒种业务培育。2015 年聚焦电商渠道加大葡萄酒业务拓展，年内实现电商进口葡萄酒类目交易排名前三。

（二）推进落实重点项目，为新三年发展奠定基础。

1、启动 10 万吨项目二期工程建设。并按计划推进建设进度。

2、继续推进跨区域布局，完成收购无锡振太 100%股权项目。

3、按计划完成隆樽公司搬迁及内部业务整合。

（三）深化产学研合作，持续提升科技研发水平。

1、继续加强科研开发，积极储备适应年轻用户的代际产品。

2、加强工艺研发，融合海派、苏派、浙派工艺，创新兼容性独特技术标准。

（四）切实推进企业改革，加强市场化机制建设。

1、实施组织架构调整。建设“成本中心”、“利润中心”、“职能中心”的组织架构调整与管控模式，为后续多酒种业务整合与跨区域管控打下了基础。

2、试点实施绩效-薪酬联动考核机制。年内，在销售分公司、振太酒业、白塔酒业分别实施薪酬-绩效联动考核制度，并开展经济运行分析活动，为新三年推进市场化评价机制改革积累经验。

（五）加强以风险为导向的内控管理，保障企业健康持久发展。

持续做好内控自评与测试，做好“三重一大”决策制度和“制度+科技”风险防控机制建设；加强大宗原材料、促销品、媒体广告等项目的采购流程控制；加强子公司内控制度完善及缺陷整改；继续推进 OA 协同办公系统和 ERP 系统建设，为保障公司各项工作有效推进提供后台支撑。

(六) 深化市值管理理念，积极探索价值经营模式。

加强市值管理研究，旨在逐步确立以价值创造为基础，以价值营销为手段的价值经营模式，建立市值管理长效机制。

### 〈一〉报告期内主要经营情况

2015 年实现营业收入 106,721.50 万元，同比增加 12,566.65 万元，增幅 13.35%；实现利润总额 10,293.94 万元，同比增加 840.61 万元，增幅 8.89%；实现归属于上市公司股东的净利润 7,757.40 万元，同比增加 622.20 万元，增幅 8.72%。

## (一) 主营业务分析

### 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:万元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	106,721.50	94,154.85	13.35
营业成本	54,963.83	48,778.18	12.68
销售费用	20,240.40	18,790.00	7.72
管理费用	18,254.94	16,380.15	11.45
财务费用	124.21	-302.94	不适用
经营活动产生的现金流量净额	16,043.12	8,443.00	90.02
投资活动产生的现金流量净额	-34,337.77	-35,204.60	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	9,343.69	42,137.79	-77.83
研发支出	5,621.00	5,081.00	10.63

以上关于现金流指标变动较大的原因详见本章节〈一〉/ (一) /4、现金流。

### 1. 收入和成本分析

2015 年因市场消费结构的升级，高端产品销量增长以及收购无锡市振太酒业有限公司，总体营业收入较上年上升 13.35%。成本随收入同步增长，同比增幅 12.68%。

#### (1). 主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位:万元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
主营业务收入	106,135.55	54,392.90	48.75	12.86	11.71	增加 0.52 个百分点
黄酒生产经营	104,865.43	53,365.00	49.11	12.02	10.29	增加 0.80 个百分点
食品及其他	1,270.12	1,027.90	19.07	196.22	240.04	减少 10.43 个百分点
主营业务分地区情况						

分地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
主营业务收入	106,135.55	54,432.50	48.71	12.86	11.79	增加 0.48 个百分点
上海市内	85,658.72	40,382.52	52.86	1.79	-0.09	增加 0.88 个百分点
上海市外	20,476.83	14,049.98	31.39	107.12	69.84	增加 15.06 个百分点

### (2). 产销量情况分析表

主要产品	生产量	销售量	库存量	生产量比上年增减(%)	销售量比上年增减(%)	库存量比上年增减(%)
黄酒	94,808 吨	110,353 吨	210,202 吨	1.32	14.26	3.78

### (3). 成本分析表

单位：万元

分行业情况							
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
黄酒生产经营	原材料	44,675.98	83.66	41,250.40	85.25	8.30	
	人工工资	4,832.99	9.05	3,495.64	7.22	38.26	
	制造费用	3,895.64	7.29	3,641.33	7.53	6.98	
	合计	53,404.61	100.00	48,387.37	100.00	10.37	

### 公司前五名客户的营业收入情况

单位：万元 币种：人民币

前 5 名客户销售额	占公司全部营业收入的比例(%)
33,243.32	31.15

### 公司前五名供应商的采购金额情况

单位：万元 币种：人民币

前 5 名供应商采购金额合计	占采购总额比重(%)
11,813.72	29.69

## 2. 费用

单位：万元 币种：人民币

项 目	2015 年	2014 年	增减	增减幅度(%)
销售费用	20,240.40	18,790.00	1,450.40	7.72
管理费用	18,254.94	16,380.15	1,874.79	11.45
财务费用	124.21	-302.94	427.15	不适用
所得税	3,253.78	2,633.85	619.93	23.54

报告期内财务费用 124.21 万元，同比增加 427.15 万元，主要是公司因经营需要扩大贷款规模，利息费用随之上升，较上年同期增加 439.93 万元。

报告期内其他费用与上年同期相比，无较大变动。

### 3. 研发投入

#### 研发投入情况表

单位：万元

本期费用化研发投入	4,822.00
本期资本化研发投入	799.00
研发投入合计	5,621.00
研发投入总额占营业收入比例（%）	5.27
公司研发人员的数量	20
研发人员数量占公司总人数的比例（%）	1.48
研发投入资本化的比重（%）	14.21

### 4. 现金流

单位：万元 币种：人民币

项目	2015年	2014年	增减	增减幅度（%）
经营活动产生的现金流量净额	16,043.12	8,443.00	7,600.12	90.02
投资活动产生的现金流量净额	-34,337.77	-35,204.60	866.83	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	9,343.69	42,137.79	-32,794.10	-77.83
现金及现金等价物净增加额	-8,933.90	15,374.90	-24,308.80	-158.11

#### （1）报告期公司现金流量的构成：

经营活动产生的现金净流入 16,043.12 万元，主要是销售收现。

投资活动产生的现金净流出 34,337.77 万元，主要是固定资产投资现金流出 10,779.73 万元，收购无锡市振太酒业有限公司 100% 股权现金净流出 29,874.31 万元，投资理财产品现金净流入 3,716.15 万元，收回上海顺和通创业投资有限公司股权现金流入 2,110.47 万元。

筹资活动产生的现金净流入 9,343.69 万元，主要是取得贷款现金净流入 12,600 万元；红利分配现金流出 2,573.10 万元，支付利息现金流出 683.21 万元。

#### （2）报告期公司现金流量项目同比变化达 30% 以上的主要原因：

① 经营活动产生的现金净流入同比增加 7,600.12 万元，主要是随着营业收入的增长，销售收现也较上年同期有较大增幅。

② 投资活动产生的现金净流入同比增加 866.83 万元，主要是理财投资净流入增加 33,636.75 万元，收回投资净流入增加 2,010.47 万元，处置固定资产净流入增加 367.79 万元，股权投资净流出增加 27,506 万元，固定资产投资净流出增加 7,670.47 万元。

③ 筹资活动产生的现金净流入同比减少 32,794.1 万元，主要是上年同期非公开发行股票，现金净流入 56,999.99 万元，本期无此因素；借款净流入增加 21,900 万元。

#### （3）报告期内公司经营活动产生的现金流量与报告期净利润不存在重大差异。

### （二）非主营业务导致利润重大变化的说明

适用  不适用



### (三) 资产、负债情况分析

#### 资产及负债状况

单位：万元

项目名称	本期期末数	本期期末数 占总资产的 比例 (%)	上期期末数	上期期末数 占总资产的 比例 (%)	本期期末金 额较上期期 末变动比例 (%)	情况说明
货币资金	42,318.05	17.16	51,169.95	23.14	-17.30	
应收款项	16,177.71	6.56	13,954.34	6.31	15.93	
存货	77,508.51	31.44	74,170.53	33.54	4.50	
长期股权投资			2,101.43	0.95	-100.00	收回上海顺和通创业投资有限公司股权
固定资产	40,497.66	16.43	38,418.44	17.37	5.41	
在建工程	9,715.39	3.94	1,113.59	0.50	772.44	10万吨二期工程投入增加
短期借款	21,000.00	8.52	5,700.00	2.58	268.42	因经营需要扩大贷款规模
总资产	246,546.41	100.00	221,132.17	100.00	11.49	

### (四) 投资状况分析

#### 1、 对外股权投资总体分析

投资总额 94,877.71 万元，比期初增加 27,898.57 万元，增幅 41.65%，主要系报告期内对无锡市振太酒业有限公司投资 30,000.00 万元，收回上海顺和通投资管理有限公司的投资 2,101.43 万元。

报告期末公司投资单位如下：

被投资的公司名称	主要经营活动	占被投资公司权益的比例 (%)
上海石库门酿酒有限公司	黄酒生产经营	100.00
上海隆樽酿酒有限公司	配制酒生产和销售	70.00
金枫控股（香港）有限公司	贸易	100.00
绍兴白塔酿酒有限公司	黄酒生产经营	60.00
无锡市振太酒业有限公司	黄酒生产经营	100.00

#### (1) 重大的股权投资

2015 年 5 月，公司以自有资金 3 亿元人民币现金收购无锡市振太酒业有限公司 100% 股权，成为其唯一股东，完成了长三角地区又一市场化战略布局。2015 年 6-12 月该公司实现净利润 1,579.44 万元，占本公司 2015 年归属于上市公司股东净利润的 20.36%。（详见 2015 年 4 月 21 日披露于《上海证券报》、《中国证券报》和上海证券交易所网站的《上海金枫酒业股份有限公司关于以现金方式收购无锡市振太酒业有限公司 100% 股权的公告》）

#### (2) 重大的非股权投资

公司 10 万千升新型高品质黄酒技术改造配套项目（二期）计划总投资 35,010 万元，建设周期为 18 个月。本年度投入额 9,347.51 万元，累计实际投入额 11,123.25 万元，资金投入进度为 31.77%，工程进度为 40%，目前暂无收益。（详见 2016 年 4 月 7 日披露于《上海证券报》、《中国证券报》和上海证券交易所网站的《上海金枫酒业股份有限公司关于公司募集资金存放与实际使用情况的专项

报告》)

## (五) 主要控股参股公司分析

单位：万元 币种：人民币

公司名称	业务性质	主要产品或服务	注册资本	总资产	净资产	净利润
上海石库门酿酒有限公司	黄酒生产销售	黄酒	20,000.00	158,892.27	125,997.49	8,575.80
上海隆樽酿酒有限公司	配制酒生产和销售	洋酒、果酒	2,577.00	518.41	144.23	-559.20
绍兴白塔酿酒有限公司	黄酒生产销售	黄酒	2,200.00	17,164.17	277.47	-990.96
金枫控股（香港）有限公司	贸易		2,000.00 (港币:元)	0.27	0.27	-0.85
无锡市振太酒业有限公司	黄酒生产销售	黄酒	1,274.00	11,323.02	7,506.09	1,579.44

上海石库门酿酒有限公司系本公司全资子公司，其主营业务是黄酒生产与经营。该公司 2015 年营业收入 71,088.09 万元，同比增加 761.17 万元，营业利润 11,149.26 万元，同比增加 2,159.88 万元，净利润 8,575.80 万元，同比增加 851.64 万元。

上海隆樽酿酒有限公司系本公司控股子公司，其主营业务是配制酒生产销售。该公司 2015 年营业收入 246.43 万元，同比增加 90.64 万元，营业利润-816.93 万元，同比减少 220.35 万元，净利润-559.20 万元，同比增加 25.56 万元。

绍兴白塔酿酒有限公司系本公司控股子公司，其主营业务是黄酒生产与经营。2015 年营业收入 5,052.71 万元，同比增加 176.79 万元，营业利润-922.78 万元，同比减少 967.99 万元，净利润-990.96 万元，同比减少 1,034.56 万元。

金枫控股（香港）有限公司系本公司全资子公司，其主营业务是贸易。2014 年以来公司尚未正式开展业务，本期无营业收入，净利润-0.85 万元。

公司 2015 年 5 月以自有资金 30,000.00 万元收购无锡市振太酒业有限公司 100% 股权，该公司成为本公司全资子公司，其主营业务是黄酒生产与经营。2015 年 6-12 月营业收入 9,438.11 万元，营业利润 2,136.97 万元，净利润 1,579.44 万元。

## 〈二〉公司关于公司未来发展的讨论与分析

### (一) 行业竞争格局和发展趋势

#### 1、竞争格局

从行业的消费区域来看，我国黄酒生产及消费区域主要集中在江浙沪一带，市场竞争日趋激烈，发展模式转型迫在眉睫。

从行业内的企业规模和集中度来看，目前黄酒行业的集中度有待提高，整个行业呈现出产值低、规模小、品牌集中度不高的特点。产业格局相对松散，生产壁垒不高，各生产企业的主流产品差异化不明显，行业并购空间较大。

#### 2、发展趋势

当前中国经济步入“新常态”，经济发展方式和经济结构正在发生变化。总体上来看经济发展基本面向好，虽然仍有下行压力，但与此同时我们也面临着前所未有的发展机遇，改革与调整将重构中国社会经济发展基石。

#### ● 机遇：

- 1) 行业重组加快，新的行业格局为公司带来产业升级的机会；
- 2) 互联网+为企业生态变革提供新动力，为公司供应链创新提供新工具；
- 3) 社会人才流动性趋强与骨干人才寻求稳定价值平台呈现两极分化态势，为公司创新人才激励机制提供了参考方向；

4) 法制环境逐步规范，为行业发展与企业发展回归经济主体的本质价值提供了基本驱动力。

● 挑战：

1) 行业龙头企业竞争激烈，新资本注入将对行业格局产生重大变化；

2) 供应链格局变化剧烈；

3) 多酒种产业创新蓬勃，公司的多酒种业务组合竞争力尚处于培育期；

4) 科创平台正成为经济体的新形态，公司的组织架构和机制设计尚属传统模式。

## (二) 公司发展战略

以党的十八大和十八届五中全会精神为指引，深入研究宏观经济形势和行业发展趋势，把握消费品产业在经济新常态下的发展机遇，坚持改革创新，突破瓶颈，努力打开酒业发展新空间；坚持稳健发展，强化管控，确保企业健康发展凸显成长性。未来三年，金枫酒业将继续推进以需求为导向的酒业发展战略，不断提升企业内在价值，以黄酒为核心业务，向料酒、葡萄酒等其他酒种延伸发展，逐步形成多酒种业务格局，构建多酒种发展体系，形成整体发展的产业布局 and 有效模式。确立核心价值突出，具有持久成长性的酒业上市公司形象，在商业模式创新、企业运行质量、市场地位、品牌影响等方面凸显行业领先地位，开创酒业发展的新局面。

## (三) 经营计划

2016年是金枫酒业启动实施新三年战略规划的开局之年，面临依然严峻的宏观经济形势和市场环境，金枫酒业围绕“突破、整合、精益、开放”的年度工作主题，充分研究，准确判断，把握产业发展趋势，积极应对，扎实推进，努力开创酒业发展新局面。一是聚焦重点区域、重点产品、重点通路，在业务拓展与营销转型上取得突破；二是聚焦工艺改革与流程再造，在降本增效与节能减排上取得突破；三是聚焦组织架构调整，在业务协同与提升集约化程度上实现整合效应；四是聚焦精益生产与精准营销，在内控体系、管理体系建设上持续改进。

## (四) 可能面对的风险

**1、宏观经济形势对行业环境带来直接影响：**当前酒类产业发展正面临新一轮结构性调整，公司将充分发扬创新精神，依托长期来建立起来的品牌优势和创新能力，应对宏观经济周期的影响。

**2、酒类企业运营成本持续上升，行业盈利能力受到挑战：**作为下游产业，酒类企业一方面要面对原材料、能源、劳动力成本大幅上升的压力，另一方面要努力适应低碳经济、节能减排、环境保护等方面的要求，同时还必须担负起改善民生、稳定价格、保障消费、扩大内需、促进区域协调发展的责任和义务，这些都决定了酒类企业的发展将面临高企的运营成本。公司将坚持创新管理模式，加强过程控制，不断提升企业盈利能力。

**3、食品安全考验酒类企业的科研、管控、危机处理各方面能力：**针对近年来重大食品安全事件暴露出的突出问题，国家陆续出台了《食品安全法》等相关的政策法规，加强了食品安全监管力度。对酒类产业而言，倡导企业诚信经营，严格执行行业标准都是对企业科研能力、管控能力和危机处理能力的考验。

公司已建立较为完善的食品安全管理体系，拥有行业领先的检测水平和技术研发创新能力，公司将坚持强化新技术研发，加强安全风险防范。

**4、随着对外投资力度加大，跨区域管控能力有待加强和提升：**黄酒行业集中较低，对外投资并购是公司这一轮战略发展的重要举措，2013年以来公司集中资源在黄酒成熟消费区域浙江和江苏实施并购，加快实现江浙沪重点区域的布局，但是由于跨区域并购，存在地域、文化、管理等各方面的问题需要整合、磨合，公司将调整组织架构，使其与跨区域发展格局相匹配，加强资源有效配置，提高协同效应，实现融合发展。

〈三〉公司因不适用准则规定或特殊原因，未按准则披露的情况和原因说明

适用  不适用

## 七 涉及财务报告的相关事项

7.1 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

截至 2015 年 12 月 31 日止，本公司合并财务报表范围内子公司如下：

---

子公司名称

---

上海石库门酿酒有限公司

---

上海隆樽酿酒有限公司（注）

---

金枫控股（香港）有限公司

---

绍兴白塔酿酒有限公司

---

无锡市振太酒业有限公司

---

与上期相比本期新增合并单位 1 家，原因为：2015 年 5 月公司以自有资金人民币 3 亿元收购无锡市振太酒业有限公司 100%的股权，成为其唯一股东。

注：上海隆樽酿酒有限公司于 2016 年 3 月 4 日更名为上海隆樽酒业有限公司。