

证券代码: 002486

证券简称: 嘉麟杰

公告编号: 2016-013

## 上海嘉麟杰纺织品股份有限公司

### 2015 年年度报告摘要

#### 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

适用  不适用

公司所有董事均亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

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

公司简介

股票简称	嘉麟杰	股票代码	002486
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	凌云	王传雄	
办公地址	上海市金山区亭林镇亭枫公路 1918 号	上海市金山区亭林镇亭枫公路 1918 号	
传真	021-57381100-1998	021-57381100-1998	
电话	021-37330000-1998	021-37330000-1996	
电子信箱	skyling.sct@challenge-21c.com	wangcx.sct@challenge-21c.com	

#### 二、报告期主要业务或产品简介

公司专注于中高端专业户外运动功能性面料的设计、研发与生产,为户外运动品牌提供功能性面料及成衣产品。经过多年的发展和积累,公司已在户外专业运动市场的功能性面料领域奠定了稳固的行业地位,公司连续多年位列中国纺织工业协会评选的年度针织行业企业竞争力十强,年度纺织行业企业竞争力百强。尽管纺织业已是成熟产业,但随着近年来国内外户外运动热潮的方兴未艾,公司主营的中高端户外运动功能性面料及成衣产品正迎来又一个良好的发展契机。

### 三、主要会计数据和财务指标

#### 1、近三年主要会计数据和财务指标

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：人民币元

	2015 年	2014 年	本年比上年增减	2013 年
营业收入	700,825,174.66	872,609,420.31	-19.69%	896,410,315.80
归属于上市公司股东的净利润	-102,319,522.06	27,629,741.22	-470.32%	98,618,288.37
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-95,985,356.77	24,219,149.12	-496.32%	70,868,002.35
经营活动产生的现金流量净额	1,419,656.00	69,923,367.41	-97.97%	77,131,139.56
基本每股收益（元/股）	-0.1230	0.0332	-470.48%	0.1185
稀释每股收益（元/股）	-0.1230	0.0332	-470.48%	0.1185
加权平均净资产收益率	-10.56%	2.70%	-13.26%	9.92%
	2015 年末	2014 年末	本年末比上年末增减	2013 年末
资产总额	1,608,469,555.08	1,659,784,158.45	-3.09%	1,231,385,365.90
归属于上市公司股东的净资产	914,205,135.45	1,026,598,111.03	-10.95%	1,035,558,732.72

#### 2、分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	188,025,874.21	136,405,575.28	206,600,690.92	169,793,034.25
归属于上市公司股东的净利润	-18,724,062.52	-12,335,650.54	-10,931,124.61	-60,328,684.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-21,540,660.21	-13,140,401.97	-11,563,359.82	-49,740,934.77
经营活动产生的现金流量净额	-3,447,682.93	-30,441,118.67	88,001,334.30	-52,692,876.70

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是  否

### 四、股本及股东情况

#### 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

报告期末普通股股东总数	81,084	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	78,777	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	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	
上海国骏投资有限公司	境内非国有法人	19.61%	163,190,000		质押	124,190,000	
株式会社日阪制作所	境外法人	8.75%	72,810,000				
上海纺织投资管理有限公司	国有法人	4.29%	35,709,000				

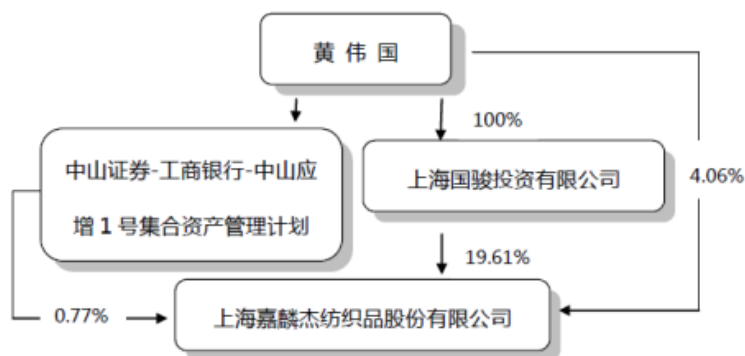
黄伟国	境内自然人	4.06%	33,800,000	31,500,000		
中山证券—工商银行—中山证券应增 1 号集合资产管理计划	其他	0.77%	6,375,774			
黄雅娣	境内自然人	0.61%	5,066,600			
杨春波	境内自然人	0.34%	2,790,000			
王震雷	境内自然人	0.30%	2,500,000			
许强	境内自然人	0.28%	2,300,000			
高杨	境内自然人	0.25%	2,118,600			
上述股东关联关系或一致行动的说明		除股东上海国骏投资有限公司由公司实际控制人、股东黄伟国先生 100% 控股，以及中山证券—工商银行—中山证券应增 1 号集合资产管理计划系黄伟国先生部分出资参与的资产管理计划以外，公司未发现上述股东之间存在关联关系或一致行动的情形。				

## 2、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。

## 3、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 五、管理层讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

报告期内，受全球经济衰退的影响，公司生产经营及利润实现情况与上年同期相比下降较为明显。公司全年实现销售收入为700,825,174.66元，与上年同期相比同比下降19.69%；全年实现归属于上市公司股东的净利润为-102,319,522.06元，与上年同期相比同比下降470.32%；公司总资产为1,608,469,555.08元，较年初下降3.09%；归属于公司股东的净资产为914,205,135.45元，较年初下降10.95%。

#### (1) 公司前期发展战略和经营计划在报告期内的进展情况小结

报告期内，公司依据上年度董事会布置的任务，主要围绕以下几个方面开展了具体工作：

##### ① 规范化管理重点投资项目和新建生产项目

报告期内，公司的几项重要投资项目陆续全面展开。其中湖北嘉鱼面料生产研发基地项目、竹山成衣生产配套项目、巴基斯坦合资生产基地等产能扩建项目从建设逐步进入到批量试生产阶段。这些项目实施的顺利与否，将直接影响公司未来能增加多少面料的品种及产能，以满足高端面料市场用户的需求，影响公司能否按规划建立完整的全球供应链，提升综合承接订单的能力，所以即使面对诸如湖北基地员工招聘不如预期、巴基斯坦所在城市安全隐患造成管理成本高企等种种困难，公司管理层仍坚持投入大量的人力和财力对上述新建生产基地项目予以扶持。管理层坚信，随着公司总部承接新客户订单和各基地试生产的有序推进，公司的产品研发，市场和完整的产业链终将形成互补优势，在充分发挥上海总部在面料研发与设计、信息化管理、现场精细化管理、生产技术和工艺、供应链的控制，管理和和互补、资金支持等方面优势的同时，利用各生产基地不同的区位优势与特点，如巴基斯坦低廉的原材料和人工成本以及出口欧盟的免税政策，湖北生产基地政策扶持、人员结构合理化和规模化的特点，在不久的将来，公司不仅能提高生产效率和产品档次，降低生产成本和财务费用的支出，

更会真正体现出多基地生产协同效应，提高订单综合承接能力，从而带动公司业绩稳定提升，产生较高的利润空间。

#### ②坚持产业全球化配置和布局，为未来真正发挥协同效应夯实基础

2014年年底至报告期内，公司在巴基斯坦合资成立了巴基斯坦嘉麟杰成衣工厂，并收购了巴基斯坦当地上市的针织企业Masood（股票代码MSOT）24.36%的股份，初步建立了自己的海外生产基地；湖北工厂一期工程及竹山成衣配套工厂经过两年的建设，也于报告期内投入试生产。在此基础上，一个统一纳入嘉麟杰管理体系的资源配置全球化、产品类型多元、客户需求分层次的高效率供应链体系已初露端倪。

#### ③加强研发创新，实现产品升级

报告期内，公司技术研发部门取得了一定的成绩，巩固了公司在业界技术领先的地位。继2014年年底，公司检测中心顺利通过了CNAS的评审，获得了中国合格评定国家认可委员会认可证书。2015年内，检测中心进行CNAS扩项申请。目前实验室检测项目共有41个，检测标准共达65个，其中15个检测项目及32个检测标准通过了CNAS认可。此外，2015年检测中心通过了3个项目的能力验证，完成了起毛起球项目的实验室间比对。报告期内，公司还一如既往地对面料系列的核心产品开发上持续投入，加大对新产品研发的投入和对领军人物的奖励力度，发挥核心技术人员的原始创新动力，也继续加强了与国际专业机构、国内大专院校和战略合作伙伴的交流与合作，掌握市场需求和动向，充分利用高新技术企业和上海市企业技术中心的平台，充分利用与东华大学合作的研究生培训基地和工程硕士培养项目，在关注国际前沿技术，努力协同攻关，创新研发，在保持公司在行业技术领先地位的同时，为企业的转型和升级打下了扎实的基础。

#### ④加强智能化、数字化信息系统的建设工作

2013年，公司新ERP系统顺利上线。2014年，公司经历了新旧系统数据并行的过渡阶段。2015年，公司则继续严格按照系统要求进行操作，在基本杜绝了跨越流程办事现象的发生外，还在体系优化提升上持续努力，ERP系统目前已经将所有的物流环节纳入统一体系管理，所有部门都基本形成了以系统为依据的管理思路，形成了以批号为核心的包括面料和成衣生产的全流程计划体系，以及精确记录订单行号的投入产出数据，实现了数据的快速采集、分类和分析，初步成为了能为降低制造成本及产能规划等经营决策提供可靠依据的“高效管理助手”。这必将对公司以后的业务扩展和管理模型复制都有着非常重要的意义和深远的影响。

此外，报告期内，在海关的指导下，公司ERP系统还上线了新的保税功能，也已经通过全流程测试，进入上线正式使用阶段，公司也成为区内第一家实现保税物资从手册管理升级为账套管理的纺织企业，体系涵盖织造、染整、成衣生产全流程。该项目的成功上线，将对保税业务提供更大的便利性，体现了海关对公司管理水平以及信息化水平的信赖和高度认可。

#### ⑤继续加强内控管理工作

伴随着公司业务领域、范围和区域的持续扩大，负责各项业务的子公司明显增加，这也势必带来了管控上的风险。为此，如何对不同的业务、不同的领域、不同市场进行有效的控制，做到既能防范风险，又能使得项目团队具备主观能动性，一直是管理层在思索和实践的重要课题。报告期内，公司进一步结合相关规定和公司运营实际，进一步完善了相关内部控制制度，并通过合理和行之有效的方式保证了制度的落地和实施，保证了上海总部对各子公司，尤其是各新建生产基地的有效管理，确保了公司的规范经营。

#### ⑥继续培育优秀人才梯队

优秀人才的缺乏是制约每个处于快速发展期企业的瓶颈，尤其是随着公司巴基斯坦生产基地的业务扩大，SN品牌销售区域的拓展，对于国际化人才的需求也越来越迫切，甚至需要考虑不同国家、不同民族间文化背景差异等因素，这些都迫使管理层、各部门和人力资源管理团队必须更加重视内部人才的挖掘和外部人才的引进，配合合理有效的多层次激励机制，创造适合人才凸显、成长和发展的环境，把完成梯队建设作为常抓不懈的重要指标和长期任务，为公司的未来发展储备人才。而面对一些突发的，公司经营管理范畴以外的不可抗力事件，也要求人事部门能够快速反应，积极应对。报告期内，公司重要投资项目巴基斯坦生产基地所在城市拉合尔发生恐怖袭击，公司有关领导和部门积极应对，在与当地政府沟通，加强安全保卫力度的同时，多名重要管理干部也在生产基地火线驻守，作好了外派技术人员、工艺人员和管理人员的思想工作，保证了试生产的有序进行。

#### ⑦坚持用创新思路加速自营品牌的推广

公司自营服饰品牌“地球科学家”（KR项目）和“优越自然”（SN项目）的继续推进工作也进入到了重要阶段，自有品牌建设成功与否关系到公司能否最终实现生产制造与品牌渠道并重和产业升级的长远发展目标。报告期内，面对服装终端品牌消费持续不景气的行业大背景，KR品牌在继续缩减短期内难以达到盈亏平衡的店铺的同时，重点培养自己的专业网络营销队伍，把握移动互联网带来的机遇，借助包括聘请著名作家冯唐先生担任品牌形象代言人、尝试销售由专业互联网电商管理团队外包等在内的一系列举措，利用新兴载体与品牌互动，逐步完善了多元化营销体系的建设；并以地质勘探养护、地球科学探索为切入点，借力优秀的科普作品，将其中成熟的、有益的科教元素植入到服装系列中，提炼出了品牌与众不同的定位。

而公司另一自营服饰品牌，原本定位于主要面向海外市场销售的“优越自然”（SN）在报告期内则重点完善了品牌的全球化战略和产品营销策略，基本关闭了对业绩负面影响较大的美国业务，而对受众反应积极的欧洲、日本市场和国内电商领域则迅速予以倾斜，加大人员和资源的投入，在巩固品牌市场形象的同时也明显提高了产品的公众认知程度。尤其值得一提的是“无心插柳”的中国市场，SN从2015年9月在唯品会平台推出之后，伴随目前国内受到热捧的马拉松等全民运动项目的迅速普及，SN品牌受到越来越多爱好运动休闲生活方式的消费者的喜爱，取得了不错的销售业绩。

### （2）公司对未来发展的展望

当前纺织行业除受全球经济下滑、消费不振的影响外，行业也面临着国际国内的多重挑战：如国内制造业生产、原材料、燃料成本和员工工资的大幅上升，运输物流和环境治理支出的持续高企，同质化低层次竞争的日益加剧等等，都给纺织全行业尤其是以制造业为主的国内纺织行业增加了巨大的生存压力。这些不利因素的叠加直接导致了中国在纺织行业的一些

传统比较优势持续减弱。

在这样的背景下，越来越多技术含量不高、生产工艺较低端的基本品类正在向周边的低成本国家和地区转移，纺织产业的国际转移步伐加速，多家产业巨头先后关闭在国内的制造厂，以寻求更低成本的生产基地。而与此同时，一些经济发达国家的再工业化，则造成了部分的高端产品的回归。在这种特殊的背景境下，公司必须面对现实，加快转型升级，通过产业链的全球合理布局和多区域资源共享来探索破局之道。

在这样略显无奈的困局里，作为少数不忘初心的纺织制造企业，我们通过自己的拼搏和努力，一直在争取生存和发展的空间。然而，本报告期公司交出的成绩单并不好看，甚至有些让人心酸。但这份执着的坚持，我们相信一定会在未来结出丰硕的果实。

展望2016年，公司面对的不是轻描淡写的一句“机遇与挑战并存”，而是生死攸关的一年，经济大环境的持续下行压力与前期转型还未见到成果的压力汇合成一股前所未有的激流，考验公司的每个环节。我们需要比过去更加努力，更具忧患意识，更积极地改变现有的工作方式，勇于担当，迎难而上。公司没有别的选择，唯有“变革”、“创新”与“坚持”。而所有的一切，最核心的问题就是我们能否为客户持续创造无可替代的价值。

公司作为集研发、生产、销售于一体的纺织企业，如何以合理的价格，为客户提供比同行们更优质的产品、更快速的交期、更完美的质量、更到位的服务，才是公司的价值所在。围绕这点，2016年公司将重点推进以下几个工作。

#### ①变革计划管理模式

计划为生产的龙头，要使生产的大船一直在计划的路线上航行，需要进一步变革现有的计划模式，在规划好面料计划与成衣计划的业务基础上，实现面料与成衣进度的高度协作和计划调度。同时，公司需要加强信息化手段对计划业务予以支持，进一步优化生产管理高级排程管理系统，增加计划部对生产进度的管控与预警能力；借助ERP系统的数据汇总、归类进而分析，实现计划产能、实际产能、进度以及损耗的可视化分析报告，并成立专项小组处理重复补差及生产余料分析系统，切切实实地提高运行效率，真真正正地实现降本增效。

#### ②变革销售导向，优化创新产品，用价值留客户

扩大销售是公司今年最大的主题，但最大的难点是既要扩大销售，又不降低公司的毛利率。鉴于公司现阶段的人力成本劣势及相对而言的人才和技术优势，公司唯有扬长避短，用创新的产品去应对。公司的研发人员一定要更具有市场意识，积极分析和掌握市场趋势，去寻找产品的创新点，找准目标，持之以恒，快速占领市场的制高点。同时，公司要尽快完善市场信息收集到研发工作流程中从人力资源管理到绩效管理的整套体系，调动研发人员的积极性，增加研发投入，实现企业的可持续发展。

#### ③变革成本管控模式，整合各生产基地资源优势

仅仅有了好的创新并不是全部，公司还需要以更优的价格为客户创造价值，提高客户的粘性。公司坚信，积极整合现有的各生产基地，在未来一定能打造出统一在嘉麟杰旗下的全球化的、能满足不同档次和类型客户需求的高效率供应链体系。总部将主要承担市场、销售、客户服务、各工厂的管理、业务调配、资金调度等功能，上海、湖北和巴基斯坦工厂将形成一个三方并重的完整的供应链体系，以满足不同客户的多样化需求。其中上海的生产基地将主要以技术和产品创新、研发为龙头，生产上将以高端、功能性和多品种、小批量、快速响应为主要目标；湖北生产基地则将在除了承接部分上海工厂的产能外，还要为满足大客户的产能需求以及为巴基斯坦嘉麟杰提供部分化纤类功能性面料；巴基斯坦嘉麟杰则主要利用当地服装服饰产品出口欧盟免关税政策、较低的原料价格和人力资源成本的优势为全球性大客户大批量产品。

#### ④变革品牌运营，务求扭亏为盈

2016年，公司明确要求运营自营服饰品牌Kroceus（KR - “地球科学家”）的子公司嘉麟杰运动品全年销售目标必须达到6000万元人民币，主要围绕以下几个方面做好工作，包括：创造品牌记忆点；加强产品有特点的系列化；加强供应链管理，严格控制采购成本；VIP客户管理创新，提高客户粘性；加强与各主流电商平台的合作；各大区筹建户外俱乐部，增加品牌在区域的影响力等等。

而另一服饰品牌Super Natural（SN - “优越自然”）的经营目标则是在针织羊毛产品领域把品牌真正打造成国际化知名品牌，并务求实现业绩的明显提升。其中，SN欧洲2016年的业绩目标要达到400万美元。日本市场SN随着伊势丹专卖店的开业，以及与连锁休闲采购商的进一步深化合作，2016年目标销售额要达到120万美元。国内，SN今年则要抓住目前国内马拉松等全民运动项目快速普及的契机，在丰富产品线以及扩大与不同电子商务平台的合作方面加大力度，实现至少600万元人民币销售，最终达到各销售区域全年合并扭亏为盈的目标。

## 2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是  否

## 3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用  不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年	营业利润比上年	毛利率比上年同
------	------	------	-----	---------	---------	---------

				同期增减	同期增减	期增减
面料	122,408,990.33	11,142,745.14	9.10%	-39.87%	-66.54%	-7.26%
成衣	578,386,645.25	132,435,732.37	22.90%	-13.55%	-40.00%	-10.09%

#### 4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是  否

#### 5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用  不适用

报告期内，主要受全球经济衰退的影响，公司生产经营及利润实现情况与上年同期相比下降较为明显。公司全年实现营业收入为700,825,174.66元，与上年同期相比同比下降19.69%；对应的全年营业成本为557,217,158.07元，与上年同期相比同比下降9.92%；全年实现归属于上市公司股东的净利润为-102,319,522.06元，与上年同期相比同比下降470.32%。

#### 6、面临暂停上市和终止上市情况

适用  不适用

### 六、涉及财务报告的相关事项

#### 1、与上年度财务报告相比，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、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用

本期由于新设子公司增加合并范围的情况：

- (1) 本期新设成立上海嘉麟杰投资管理中心（有限合伙），公司控股比例99%；
- (2) 本期上海嘉麟杰投资管理中心（有限合伙）下新设成立上海巴麟投资管理有限责任公司，由上海嘉麟杰100%控股；
- (3) 本期上海嘉麟杰运动用品有限公司下新设成立郑州嘉麟杰，由嘉麟杰运动用品100%控股。

#### 4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用  不适用

#### 5、对 2016 年 1-3 月经营业绩的预计

适用  不适用

上海嘉麟杰纺织品股份有限公司

法定代表人：黄伟国

2016 年 4 月 22 日