

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；全资子公司上海月泮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、淘宝商城、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栋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，陆续投资了浙江金庄、云南弘美、四川弘方、山东博美、湖北晶盟、甘肃博文弘方、安徽弘方等化妆品公司，逐步建立起了覆盖商超渠道、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，出于文化、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宏观经济波动的影响相对较小。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型向享受型的转变，蜡烛作为生活装饰品与环境净化品有望逐步被市场接受，国内需求也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。

公司多年来通过自主创新、研发设计、提升品牌效应、打造国际化产业布局等手段，逐步形成了品牌和产品差异化的优势，在产品细分市场上保持绝对领先优势，已发展成为具有国际竞争力的新材料蜡烛制品及相关制品生产商，行业龙头地位突出。

油品贸易业务板块，公司主要开展石蜡、燃料油及沥青等石油副产品的大宗商品贸易。公司系通过批发商模式进行油品贸易业务的中间服务商，目前主要采用锁定了上下游差价的闭口业务模式。

## 3、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

	2016 年	2015 年	本年比上年增减	2014 年
营业收入	2,370,996,333.22	1,476,888,404.41	60.54%	1,223,509,996.80
归属于上市公司股东的净利润	185,337,758.69	90,573,647.86	104.63%	49,054,022.66
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	172,954,410.41	89,379,237.86	93.51%	48,211,517.39
经营活动产生的现金流量净额	-62,134,955.51	190,422,320.54	-132.63%	56,614,143.91
基本每股收益（元/股）	0.530	0.28	89.29%	0.15

稀释每股收益（元/股）	0.530	0.28	89.29%	0.15
加权平均净资产收益率	14.41%	13.34%	1.07%	7.96%
	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
资产总额	2,884,295,219.38	1,917,983,285.87	50.38%	1,227,536,700.11
归属于上市公司股东的净资产	1,758,823,871.67	761,894,919.17	130.85%	630,522,148.60

(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	466,053,107.58	597,888,204.19	573,066,553.99	733,170,367.21
归属于上市公司股东的净利润	15,109,699.45	36,683,378.81	62,993,435.65	66,520,379.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	14,716,253.40	33,850,226.34	61,838,296.72	58,518,769.04
经营活动产生的现金流量净额	-104,792,446.45	9,289,259.87	-126,629,368.85	160,912,114.02

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

4、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	13,056	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,148	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	
青岛金王国际运输有限公司	境内非国有法人	23.06%	86,999,013		质押	86,985,000	
佳和美资产管理有限公司	境外法人	10.36%	39,065,603				
华夏基金－浦发银行－华夏基金－中植产投一定增 1 号资产管理计划	其他	2.18%	8,237,986	8,237,986			
蔡燕芬	境内自然人	2.11%	7,964,587	7,964,587			
蓝色经济区产业投资基金（有限合伙）	其他	1.82%	6,864,988	6,864,988			
张立海	境内自然人	1.81%	6,836,697	6,836,697	质押	2,589,600	
中国工商银行股份有限公司－汇添富新兴消费股票型证券投资基金	其他	1.67%	6,284,930				

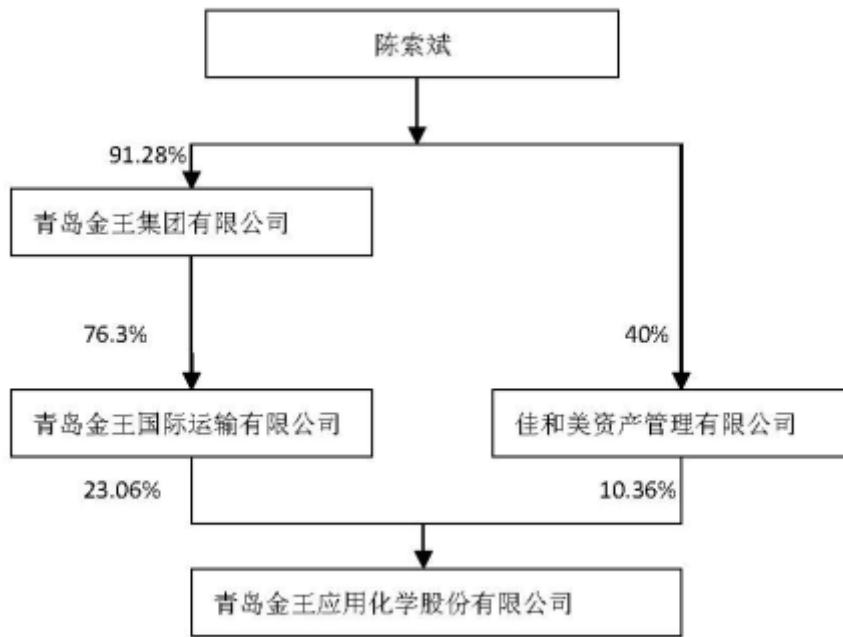
张立堂	境内自然人	1.51%	5,697,247	5,697,247		
全国社保基金六零二组合	其他	1.48%	5,581,009			
全国社保基金四零三组合	其他	1.38%	5,197,176			
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人陈索斌持有佳和美资产管理有限公司 40% 的股权，通过青岛金王集团有限公司持有青岛金王国际运输有限公司 76.30% 的股权。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

(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



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券是

(1) 公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额（万元）	利率
青岛金王应用化学股份有限公司 2012 年公司债券	12 金王债	112141	2017 年 12 月 19 日	10,000	7.50%

报告期内公司债券的付息兑付情况	2016年12月19日，完成12金王债第四次付息工作，
-----------------	-----------------------------

## (2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

根据青岛金王应用化学股份有限公司2012年公司债券募集说明书中关于跟踪评级的安排，公司每年进行一次跟踪评级，2016年跟踪评级预计将会在2017年5月28日前在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）及鹏元资信的网站（<http://www.scr.com.cn>）披露，请投资者关注相关网站披露情况。

## (3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	同期变动率
资产负债率	33.30%	58.07%	-24.77%
EBITDA 全部债务比	31.13%	15.80%	15.33%
利息保障倍数	7.29	5.98	21.91%

## 三、经营情况讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求  
否

2016年全球经济形势错综复杂，我国经济步入新常态，也面临许多困难问题挑战，面对复杂的经济形势，公司围绕新主业实施新战略，实现了转型期的平稳过渡。公司努力克服市场竞争加剧及用工成本增加等不利因素的影响，在积极开拓化妆品新主业和稳定发展蜡烛香薰原有业务方面都取得了良好的业绩，2016年实现营业总收入237,099.63万元，较上年同期增长60.54%；营业利润23,361.44万元、利润总额24,181.81万元、净利润19,938.22万元，分别较上年同期增长74.59%、77.66%、76.28%。

#### (一) 化妆品业务方面

公司自2013年布局化妆品领域以来，坚持贯彻清晰、明确的化妆品业务发展战略规划，即围绕化妆品品牌运营、线上线下渠道整合、产品研发及生产等方面的业务布局打造完整产业链。在提升企业规模和效益内生增长的同时促进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。

品牌方面，报告期内，公司完成重大资产重组收购广州韩亚生物科技有限公司100%的股权。广州韩亚系国内为数不多的彩妆为主、护肤一体的化妆品企业，具有一定的市场稀缺性。公司通过本次收购获得“蓝秀”、“LC”品牌资源。广州韩亚其未来经营重点在于自身“蓝秀”、“LC”品牌的运营及经营规模的进一步扩张。并借助公司研发生产、线上线下渠道等方面的整体业务布局产生优势互补和协同效应，实现多渠道营销，力求实现跨越式发展。同时未来公司将继续加大自有品牌的培育和推广力度，并在现有品牌的基础上持续进行资源整合，采取包括并购、合资、合作、代理等多种方式拓宽多元化合作平台，丰富品牌资源，优化品牌结构。

渠道方面，报告期内，公司实施重大资产重组，拟收购杭州悠可（UCO.com）63%的股权（已于2017年3月22日通过中国证券监督管理委员会上市公司并购重组审核委员会审核无条件通过），杭州悠可（UCO.com）系专注于化妆品垂直领域的电子商务企业，为多家国际化

妆品品牌商提供多平台、多渠道、全链路的电子商务一站式服务。目前杭州悠可（UCO.com）已建立起以代运营天猫官方旗舰店、品牌官网为主，向主流电商平台等线上经销商分销为辅的经营模式，服务内容涵盖旗舰店及官网建设、整合营销、店铺运营、客户服务、商业分析、仓储物流和供应链管理等。收购完成后杭州悠可（UCO.com）将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、各化妆品控、参股子公司在品牌宣传、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，从而带动杭州悠可（UCO.com）在化妆品行业整体竞争力的提升，增强杭州悠可（UCO.com）的整体盈利和抗风险能力。杭州悠可（UCO.com）的化妆品线上营销规模和行业竞争力将得到提升。未来杭州悠可将通过上市公司化妆品全产业链布局，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，杭州悠可将以下方面为品牌客户提供更为综合性的服务：1）借助智能IT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O2O，实现线上消费者和线下渠道对接，使消费者既可以在线下实体店亲身体验产品，又可以享受线上购物的便利，打造“虚拟+现实”的购物体验。对于杭州悠可来说，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。杭州悠可（UCO.com）纳入公司合并报表范围，公司化妆品业务收入和利润规模将实现快速增长，公司全体股东将分享化妆品电商产业增长带来的收益。

报告期内，公司通过重大资产重组，收购上海月沅剩余40%股权，上海月沅成为公司全资子公司，上海月沅是一家专业的化妆品线下直营渠道代理商及运营商，其将作为线下直营渠道运营平台，依托上市公司完整化妆品产业链，正在加速实施多终端、多渠道、多品牌的发展战略。上海月沅重点发展增长态势良好的以屈臣氏、丝芙兰为代表的连锁专营店渠道、以大润发、家乐福为代表的大型连锁超市渠道，并坚持渠道终端直营管理模式，以求保持较高的利润率水平及投资回报。

另外，公司设立了全资子公司金王产业链管理有限公司，通过金王产业链管理有限公司快速开展全国线下优势渠道资源整合，进一步深耕线下渠道运营环节，不断加大线下渠道的拓展宽度和深度，形成多元化和高效协同的销售网络和线上、线下渠道互动互通的全渠道布局。

## （二）新材料工艺蜡烛方面

公司主要的外销市场对蜡烛及相关制品的消费习惯和消费模式存在一定的刚性需求，受宏观经济波动的影响相对较小，2016年市场份额继续保持稳定。另一方面，在控制业务风险前提下，继续利用公司在石蜡等原材料采购方面强大的议价能力、与供应商良好的合作关系、规模化采购的优势等有利因素，稳步发展公司的油品贸易业务，增强盈利能力。

## （三）研发、设计方面

公司技术研发中心是全国同行业首家省级企业技术中心，经过多年的技术开发和积累，在新材料、外观设计和加工工艺等方面形成了大量的专利与非专利技术。报告期内，公司进一步加大对新材料蜡烛的研发投入，推动蜡烛生产中的新工艺和新材料应用，并凭借发明、实用新型、外观设计专利，在蜡烛行业形成了具有自主知识产权的强大产品集群，具备了很强的产品竞争优势。

## （四）行业格局和发展趋势

公司自2013年以来拓展化妆品行业，陆续投资了杭州悠可、广州栋方、上海月沅、广州韩亚、浙江金庄、云南弘美、四川弘方、山东博美、湖北晶盟、安徽弘方等化妆品公司，涵盖了化妆品线上渠道、线下渠道和研发生产。国内化妆品行业市场规模较大，但同欧美等发达国家还有明显的差距。随着城镇化率的提升、人口结构的变化、收入水平的提升以及化妆品使用习惯的培育，国内化妆品行业将会处于持续快速增长期。

我国目前国内化妆品企业众多，竞争激烈，但多存在规模较小、品牌竞争力较弱的情形。随着居民生活水平的提高和消费理念、消费方式的转变，消费者更倾向于选择品牌认知度和美誉度较高的化妆品产品。

化妆品行业的销售渠道主要包括专营店、商超、百货、药妆店、美容院、电商等。近年来，连锁专营渠道和电商渠道发展迅速。连锁专营店渠道方面，以屈臣氏、万宁、丝芙兰等为代表的国际性背景的化妆品连锁专营店经济实力雄厚，经营模式成熟，发展迅速并已经成为化妆品专营店渠道的主流模式。化妆品连锁专营店亦凭借差异化的消费人群定位和经营模式在近几年高速发展。根据欧睿国际的统计，护肤品领域的专营店渠道10年来的年均复合增长率高达19%。同时，专营店渠道也是内资品牌的良好切入点，许多内资品牌都是从专营店渠道发展起来。除上述渠道外，电商作为近年来新兴的购物渠道，伴随中国网络购物市场交易规模的扩张发展迅速。

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，出于文化、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宏观经济波动的影响相对较小。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型向享受型的转变，蜡烛作为生活装饰品与环境净化品有望逐步被市场接受，国内需求也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

公司自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，向以化妆品为核心的颜值产业拓展，围绕化妆品品牌运营、线上线下渠道整合、产品研发生产以及专业美容、医美等方面的业务布局整合产业资源，打造完整颜值经济产业链。在提升企业规模和效益内生增长的同时促进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。

报告期内，公司确立了打造“颜值经济产业圈”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，“颜值经济产业圈”市场规模将快速增长，围绕消费者“美丽需求”的产品及服务将得到长足发展。同时，当前“颜值领域”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，目前是产业嫁接资本实现协同发展的较好时间窗口。公司将积极研究“颜值经济”的产业和服务需求，紧贴现代消费需求变化，加大渠道整合力度，探索、开发与品牌销售相匹配的服务能力和服务项目，继续完善互联网电商、移动云商、线下实体店铺等全渠道的布局，搭建景气度持续上行的美丽产品“跑道”。

同时公司将继续致力于现有新材料蜡烛的研发和生产制造及营销网络的建设步伐，优化市场细分、优势互补、反应快速、品牌拉动的零距离及差异化服务模式，进一步巩固行业龙头地位。

#### （六）公司经营计划

结合公司 2016年度的经营情况并参照本公司 2016年度的销售额、成本、利润等指标，公司2017年经营目标是在营业收入达到 50亿元人民币的基础上，改善收入结构，提高公司盈利能力。

公司将通过内生及外延式增长继续打造“颜值经济产业圈”平台，通过实施并购、合资、

合作、引进等多方面资本、产业运作，致力于打造全国领先的颜值产业资源整合平台，通过业务管理中心自上而下统筹规划，进行化妆品及周边产业的培育、整合、运营以及各控、参股子公司投后管理，完善公司化妆品业务体系。同时，公司后续将重点建设化妆品线下合作渠道管理平台，打通化妆品流通环节上下游，扩大公司在化妆品领域的市场占有率。通过区域布局，逐步形成全国性的C2M商业模式的业务平台；通过信息、资源共享，提高各省级或区域渠道运营商的经营效率，降低流转成本；同时协助自身及合作的化妆品品牌、生产方共享消费渠道和终端资源，从而实现高效分销，快速覆盖终端网点。最终，在上下游两个层面不断推动平台发展，持续加强公司渠道规模及销售规模。

公司将以与蓝色经济区产业投资基金共同发起设立金王基金为契机，发挥公司在颜值产业的整合优势与蓝色经济区产业投资基金在专业投资与基金运营管理方面的优势，加强产业整合及项目资源储备，加快公司在化妆品产业链的拓展，和以化妆品为主的“颜值经济产业圈”的布局，推动公司发展战略的顺利实施。

新材料工艺蜡烛方面，首先，要充分利用公司在新材料蜡烛行业内产品和品牌的竞争优势，调整产品结构，深度挖掘老客户潜力，在为老客户创造更多价值的基础上，继续开发支柱性大客户，以进一步巩固和扩大全球营销网络，增加公司外销的市场份额；其次，利用公司的技术、生产工艺和设计领先优势，进一步推动蜡烛生产中的新工艺和新材料应用，并加大对新材料蜡烛的研发投入，利用产业升级提升生产效率，通过产品创新和自有品牌建设实现稳定的收入增长；另外，利用公司越南海外生产基地在政策和成本上的优势，进一步提高在全球同行业中的核心竞争力，并增强盈利能力。国内市场依托公司在工艺香薰蜡烛等相关香薰产品配方、检测等核心技术方面的优势，与国内外知名化妆品企业合作，构建以工艺香薰蜡烛、精油等时尚香薰产品为核心卖点，并囊括相关化妆品的直接面对国内消费者的终端销售网络，推动国内终端零售市场的持续增长。另一方面，在控制业务风险的前提下，稳步发展公司的油品贸易业务，结合化妆品业务对资金的需要，逐步控制油品贸易规模。

#### （七）资金需求及使用计划

根据公司 2017 年度资金需求及使用计划，本年度计划向银行申请总额度不超过 19.8 亿元综合授信，按照业务的实际需求确定融资的具体金额与性质。

#### （八）公司面临的风险和应对措施

##### 1、原材料等大宗商品价格波动风险

公司供求关系中的主要原材料为石油副产品——石蜡。石蜡价格波动和国内垄断性的供应目前依然是影响公司经营业绩的主要不利因素之一。近年来公司主要原材料价格跟随大宗商品价格变化呈现出持续波动的局面，对公司产品的利润产生直接影响。虽然公司采取了一系列措施，如与主要客户建立产品售价与原材料价格联动机制、实行规模化采购、根据主要原材料的价格走势制定科学的采购计划，但如果原材料价格发生剧烈波动，将可能直接影响公司产品成本和毛利率水平，从而对公司盈利能力产生不利影响。

此外，公司自 2007 年开始开展油品贸易业务，业务品种包括石蜡及相关石油副产品，如燃料油和沥青等大宗商品。油品贸易业务经过多年发展，与供应商和客户之间建立起了良好的合作关系，具备了规模化采购的优势。但当大宗商品价格出现剧烈波动时，可能会出现油品贸易下游客户订单违约、公司滞压大量贸易品导致存货和存货跌价准备大幅上升的情况，给公司盈利带来不利影响。

##### 2、人民币汇率波动风险

报告期内，人民币对美元汇率持续贬值，为公司带来了一定汇兑收益，未来汇率走势存在较大的不确定性，存在一定汇兑风险。公司继续通过与结算银行密切合作，加大合理安排外币与人民币资金运用的力度，适当利用金融工具控制汇率风险。同时，继续通过与长期合作客户积极沟通，利用合同给定波动预期、利用人民币作为主要结算工具等方式，进一步规



避人民币波动风险。

3、劳动用工短缺的风险

公司所处行业属劳动密集型行业，报告期内，公司国内外生产基地仍不同程度的出现劳动用工短缺，用工成本也逐年提高。公司通过与偏远地区学校实现长期校企合作方式，解决了部分用工短缺困难。同时，公司通过建立与核心员工长期的利益分享与共同成长机制，积极改善员工待遇，提高员工权益保障，实现了员工与企业长期共同发展。

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	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
新材料蜡烛及工艺品等	570,289,367.44	170,176,544.57	29.84%	3.21%	8.39%	1.42%
油品贸易等	1,135,030,021.89	13,023,308.26	1.15%	51.27%	-18.98%	-0.99%
化妆品	664,858,843.64	303,709,285.78	45.68%	290.16%	114.55%	-37.39%

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

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用  不适用

7、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

本年度纳入合并范围的子（孙）公司21户，其中新增青岛金王产业链管理有限公司收购的孙公司、广州韩亚生物科技有限公司及其子公司等。

**(4) 对 2017 年 1-3 月经营业绩的预计**

适用  不适用

青岛金王应用化学股份有限公司  
董事长：陈索斌  
2017 年 4 月 26 日