

公司代码：603027

公司简称：千禾味业

**千禾味业股份有限公司**  
**2018 年年度报告摘要**

## 一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 信永中和会计师事务所（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。

### 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

以截至公司实施 2018 年度利润分配方案的股权登记日的公司总股本为基数，向全体股东进行现金分红，每 10 股分配现金 2.21 元（含税），剩余未分配利润结转下一年度。在利润分配预案公告后至利润分配股权登记日期间，若公司总股本发生变动，公司最终实际现金分红总金额将根据实施利润分配方案时股权登记日的总股本确定。

以截至公司实施 2018 年度利润分配方案的股权登记日的公司总股本为基数，进行资本公积金转增股本，全体股东每 10 股转增 4 股。

该预案须提交公司 2018 年年度股东大会审议。

## 二 公司基本情况

### 1 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	千禾味业	603027	不适用
可转换公司债券	上海证券交易所	千禾转债	113511	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	吕科霖	王晓锋
办公地址	四川省眉山市东坡区城南岷家渡	四川省眉山市东坡区城南岷家渡
电话	028-38568229	028-38568229
电子信箱	irm@qianhefood.com	irm@qianhefood.com

## 2 报告期公司主要业务简介

### （一）、公司主要业务与行业地位

公司自设立以来持续从事焦糖色等食品添加剂的研发、生产和销售。2001年向下游拓展，开始从事酱油、食醋等调味品的研发、生产和销售。目前形成了以酱油、食醋、料酒等为主的调味品产品系列和以焦糖色为主的食品添加剂产品系列。公司是全国农产品加工业示范企业，国家级两化融合管理体系贯标试点企业，中国调味品协会副会长单位，四川省博士后创新实践基地，四川省级企业技术中心和四川省优秀民营企业。公司的“千禾”牌酱油主要选用非转基因黄豆、非转基因食用大豆粕、有机黄豆、小麦/有机小麦为原料，采用先进的种曲机、管道连续蒸煮、圆盘制曲机等生产设备和工艺，按照高盐稀态发酵工艺，经过长时间发酵而制成纯酿造酱油。公司的“千禾”牌食醋主要采用传统酿造工艺，精选优质糯米、荞麦、小麦、高粱、玉米五种粮食生产纯酿造食醋，并结合窖藏工艺生产窖醋。“千禾”商标是四川省著名商标，千禾牌酿造酱油、食醋为四川省名牌产品。公司是国内主要的焦糖色生产企业，“恒泰”商标是中国驰名商标。

公司在建立现代化的企业管理制度的同时，坚持走“专业化、规模化、长远化”的经营道路，建立完善的质量管理体系，公司先后通过了 ISO 9001 质量管理体系认证、ISO22000 食品安全管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、欧盟有机认证、有机产品认证、犹太洁食认证和清真食品认证。

### （二）公司经营模式

#### 1、采购模式

公司眉山工厂和柳州恒泰、潍坊恒泰等各子公司均设供应部，负责原辅材料、工程设备、办公耗材等物资的采购，由一级部门负责人或子公司总经理负责的采购领导小组对采购工作进行指导和进行重要决策。公司制订了《千禾味业采购管理制度》、《千禾味业供应商管理制度》、《千禾味业合同管理制度》等相关规章制度和流程来规范采购工作。

公司的日常采购计划包括月度采购计划和临时申购。眉山工厂、各子公司下设的生产部于每月月末根据当月的生产状况、下月的生产计划、物料存货数量等情况，制定下月的《月度采购计划》，经批准后由供应部实施。通过月度采购计划实施采购的物资包括主要原材料、包材、燃煤等。临时申购由申购人依据需求量和当前库存量开出《申购单》，经批准后由供应部实施。通过临时申购实施采购的物资包括工程物资、备品备件、低值易耗品等。

为尽量规避原材料价格上涨带来的风险，公司设专人跟踪主要原材料如豆粕、白砂糖、葡萄糖等的市场行情变化，研判价格走势，在需要时提出大宗采购计划，报公司采购领导小组研究决策后，

由供应部实施。

## 2、生产模式

公司目前有眉山工厂、柳州恒泰、潍坊恒泰、丰城恒泰 4 个生产基地。其中，眉山工厂主要从事酱油、食醋、料酒等产品的生产，柳州恒泰等子公司主要从事焦糖色产品的生产和销售。

眉山工厂和各子公司通常下设生产部、品质管理部、供应部、仓储部、环保站等部门。其中，生产部负责按生产计划组织生产；品质管理部负责产品质量控制工作，对原辅材料、生产过程与产品质量实行有效监督；仓储部负责原辅材料和产成品的仓储、物流管理；环保站负责按照国家相关规定，管理三废治理等环保相关事宜。

## 3、销售模式

公司调味品的销售由零售事业部、餐饮事业部、特通部和四川吉恒负责，食品添加剂的销售由各子公司的销售部门负责。

### （1）调味品销售

公司调味品产品的主要消费对象为家庭消费者和餐馆，主要购物场所为 KA 超市、中小连锁超市、农贸副食干杂店、电商渠道等。为更好地拓展市场和服务客商，公司成立了零售事业部、餐饮事业部、特通部、运营部、品牌部等，零售事业部、餐饮事业部、特通部负责调味品销售网络拓展和产品销售；品牌部负责品牌建设规划和实施；运营部负责处理订单、售后服务、客户资料管理、营销人员绩效考核等后勤保障工作。

公司的调味品营销网络总体上是采用经销商模式由川渝地区、西南地区向全国市场逐步发展起来的。四川吉恒负责西南地区的 KA 超市、主要地方连锁超市等现代渠道的销售，其他经销商负责各自区域和渠道内的销售。公司于 2012 年 2 月收购四川吉恒后，形成了西南地区现代渠道由公司直营、西南地区其他渠道及其他地区通过经销商经销相结合的销售模式。

### （2）食品添加剂销售

公司的焦糖色等食品添加剂采取贴近原料供应地、贴近销售市场的思路全国布局。公司贴近东北、华北、华东等市场建立了潍坊恒泰，贴近华南、中南市场建立了柳州恒泰，贴近原材料供应地建立了丰城恒泰。各公司销售部负责所在片区的客户维护、客户开发、经销商支持和管理。

公司的食品添加剂销售以直接面向下游大、中型食品生产企业的直销为主，也通过经销商将产品销售给较小的下游食品生产企业。

### （三）行业发展状况及展望

作为日常生活必需品，调味品刚性需求极强，受宏观经济影响不明显，周期性特征不突出，行业

盈利水平良好。伴随城镇化率的持续提升以及中高阶层消费群体的日益庞大，调味品消费量和品质需求均有显著提升，行业发展空间大、发展层次清晰，主要如下：

1、行业加快整合，行业集中度不断提高。基于资本、食品安全、品牌、环保、新消费模式等因素影响，企业优胜劣汰速度加快，品牌集中度逐步提高，大多数实力差、规模小、创新及品牌力弱的企业很难生存与发展。

2、中高端产品量价齐升，空间巨大。随着居民消费结构升级及健康意识的提高，消费者追求更健康、更美味的调味品，具有天然、健康特色的产品得以快速发展；品质升级带动价格进一步提升，中高端调味品获得了前所未有的巨大市场空间，盈利能力明显提升。

3、新零售趋势向好，运营渠道多样化。信息时代，社会生活、消费方式不断发生变化，促使调味品企业渠道运营方式不断多样化。

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2018年	2017年	本年比上年 增减(%)	2016年
总资产	1,931,143,438.96	1,196,126,831.38	61.45	1,026,655,803.71
营业收入	1,065,445,794.48	948,167,111.51	12.37	770,860,990.83
归属于上市公司股东的净利润	240,023,601.23	144,059,434.25	66.61	100,088,565.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	155,370,187.94	130,137,010.05	19.39	88,316,035.69
归属于上市公司股东的净资产	1,306,508,786.36	1,062,987,000.38	22.91	890,420,754.13
经营活动产生的现金流量净额	243,412,728.61	174,843,670.03	39.22	69,492,005.89
基本每股收益 (元/股)	0.7362	0.4495	63.78	0.6673
稀释每股收益 (元/股)	0.7210	0.4495	60.40	0.6673
加权平均净资产收益率(%)	20.79	15.21	增加5.58个百分点	13.11

### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

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	245,352,015.50	233,487,446.07	267,247,594.93	319,358,737.98
归属于上市公司股东的净利润	109,949,371.66	25,532,035.57	38,470,899.88	66,071,294.12
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	38,248,759.72	21,415,948.86	33,919,353.82	61,786,125.54
经营活动产生的现金流量净额	51,728,106.70	36,529,802.78	84,562,845.00	70,591,974.13

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

## 4 股本及股东情况

### 4.1 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

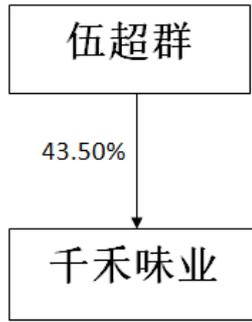
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）							22,252
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）							18,056
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
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	
伍超群	0	141,893,116	43.50	141,893,116	质 押	25,542,601	境 内 自 然 人
伍建勇	0	41,711,196	12.79	41,711,196	质 押	21,610,000	境 内 自 然 人
北京宽街博华投资 中心（有限合伙）	-13,883,452	10,828,548	3.32	0	无		其 他

伍学明	0	5,094,420	1.56	0	无		境内自然人
潘华军	0	3,205,416	0.98	3,205,416	质押	1,468,000	境内自然人
汇添富基金—建设银行—中国人寿—中国人寿委托汇添富基金公司股票型组合	3,125,700	3,125,700	0.96	0	无		其他
招商银行股份有限公司—兴全合宜灵活配置混合型证券投资基金	2,800,000	2,800,000	0.86	0	无		其他
中国工商银行股份有限公司—汇添富美丽30混合型证券投资基金	2,399,999	2,399,999	0.74	0	无		其他
全国社保基金四一四组合	1,999,954	1,999,954	0.61	0	无		其他
全国社保基金一零五组合	1,991,200	1,991,200	0.61	0	无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司第一大股东伍超群是第二大股东伍建勇的叔叔，是第四大股东伍学明的弟弟，是第五大股东潘华军的妻弟。公司未知上述其他股东是否存在关联关系或一致行动关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	/						

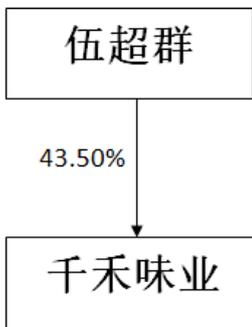
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

5.1 公司债券基本情况

单位:元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率	还本付息方式	交易场所
千禾味业股份有限公司可转换公司债券	千禾转债	113511	2018年6月20日	2024年6月19日	355,929,000	0.30	年付息一次的付息方式,到期归还本金和最后一年利息。	上海证券交易所

5.2 公司债券付息兑付情况

适用 不适用

### 5.3 公司债券评级情况

√适用 □不适用

根据《上市公司证券发行管理办法》和《上海证券交易所股票上市规则》的相关规定，公司委托鹏元资信评估有限公司对公司 2018 年 6 月发行的 A 股可转债进行信用评级，鹏元资信评估有限公司于 2018 年 5 月 4 日出具了《千禾味业食品股份有限公司公开发行可转换公司债券信用评级报告》，评级结果如下：公司主体信用等级为 AA-，公司可转债信用等级为 AA-。

### 5.4 公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

√适用 □不适用

主要指标	2018 年	2017 年	本期比上年同期增减(%)
资产负债率(%)	32.35	11.13	21.22
EBITDA 全部债务比	0.54	1.65	-67.18
利息保障倍数	126.21	105.62	19.49

## 三 经营情况讨论与分析

### 1 报告期内主要经营情况

#### (一) 强化营销

报告期内，公司进一步确定了以零添加系列产品为核心的品类战略，不断巩固并提升品牌形象，持续提升现代渠道和传统渠道营销实力，同步强化电子商务、餐饮渠道和特通渠道。

1、加强品牌建设。进一步塑造“高品质、健康、美味”的品牌形象，巩固消费者对“千禾”品牌的认知和忠诚度。一是继续强化地面推广优势，通过加强零添加产品的形象建设（如店中店、零添加专柜、形象堆等）、优化促销话术等进一步强化用户体验，让消费者看到、听到、闻到、尝到、摸到的五官统合产生千禾产品真棒的认知。二是充分利用有限资源精准媒体投放；三是聘请专业品牌咨询公司对品牌定位再梳理、再塑造。

2、优化营销渠道。为满足多样的市场需求和新消费模式，进一步促进产品销售，公司调整了营销组织架构，设置零售事业部、餐饮事业部、特通部、品牌部和运营部，精准营销。

零售渠道。2018 年，公司继续夯实已开发市场，优化经销商队伍、加强铺货和资源配置，强化体验式营销，促进调味品业务收入稳步增长。西南市场：持续强化终端基础建设，提升终端形象和陈列占比，扩大渗透率和覆盖率。西南以外的市场更加聚焦以一线、省会城市、主要二线城市为主的根据地市场的核心系统和核心门店，精准投放资源。

电商渠道。一是继续强化电商产品及服务优势，天猫旗舰店、京东超市销售额快速增长。二是依据品牌调性创新思维，整合天猫和京东品牌方资源，淡季热推，开展网络造节（酱油节、周年庆，场景聚享，跨界 CP）等活动，在互联网上创造性实现销售的同时增加传播性、更扩大品牌影响力。三是积极开发除天猫、京东等巨头外的其他互联网营销平台，根据不同平台的不同客户群体，打造更具针对性的产品（如“伍裡坊”系列产品）。四是积极探索新零售、新模式，主动迎接市场变化。

餐饮渠道。增设餐饮事业部，以餐饮用户需求为导向，从品牌、产品、包装、渠道等方面重新规划、深度强化餐饮业务。

特通渠道。特通渠道利用成熟业务渠道快速切入，充分发挥团队业务能力和资源优势，以客户需求量身定制产品，精准服务。

3、优化产品结构。一是在坚定以零添加产品为主导的基础上，同步拓展高鲜类产品，满足多样的市场需求。二是结合消费者的使用习惯，丰富产品规格。

4、提升销售队伍质量。报告期内，公司销售队伍进一步扩大，为保障队伍高效运转，为精耕全国市场打下基础。公司一是加强思想建设，强化销售人员对企业文化的融入和核心价值观的践行；二是加强能力建设，通过专业技能培训和过程管理，全面提升专业能力和员工素养；三是加强薪酬体系建设，强化绩效考核，激发价值创造活力。

## （二）强化创新

### 1、研发创新

公司按照“生产一代、研发一代、储备一代”的总体思路，持续强化企业研发竞争力。一是引进高水平微生物专业技术人才，成功完成博士后进站工作，壮大研发人才队伍。二是积极推动科研项目，在资金和人才上给予充分支持。三是加强与高等院校和科研院所合作，促进以“企业为主体、市场为导向、产学研相结合”的技术创新体系建设。四是以市场需求为导向积极开发新产品，满足广大消费者对调味品极致口味的需求。

### 2、生产创新

报告期内，公司持续加强生产创新，提升产品品质和生产效率。一是进一步强化自动化、信息化软硬件设备在各个环节的应用，通过供应商管理系统、产品数字化追溯体系、智能仓储等的应用，强化了产供销协同、效率提升和品质保障；二是高度重视实践经验，全面推行全员合理化建议工作，多项合理化建议的实施有效提高了生产效能、节约了生产成本。

### 3、管理创新

一是坚持以“创造价值”为核心的考核机制，推行管理干部到龄退出管理序列制度、干部述职制度、诫勉约谈制度等，让人员科学有序进出。二是强化科学授权与独立监督机制，以品德好、能力强为授权标准，同岗不同权，信任不代替监督，强化审计部对业务的独立监督。三是强化严谨决策机制和高效执行机制，以数据为基础，现场调研、实地查证、重大项目请第三方专业机构独立评估，集合团队智慧科学决策。四是量化审批时限，强化执行力，重大事件 10 分钟内准确到达决策层，重要通知 2 小时内准确到达执行层。营销业务流程 24 小时内必须有结果，其他业务流程 12 小时内必须有结果。五是建立安全首遇机制，在车间和工程现场醒目位置公示主管负责人电话，险情出现 10 分钟内信息准确传递到位，立即启动应急方案。六是推行阳光合作机制，重大采购合同、工程项目实行严格招标，审计部门全程参与，要求合作对象签署《廉正承诺》、《阳光合作协议》，确保合作过程简单高效、阳光透明。

### （三）强化原料与产能保障

一是强化供应链管理，持续开发与公司共同成长的战略合作伙伴作为长期供应商，保证原料供应、质量和成本的多重稳定。二是加快高质量推进“年产 25 万吨酿造酱油、食醋生产线扩建项目”一期年产 10 万吨酿造酱油产能扩建，报告期内，公司成功发行可转换公司债券，募集资金 3.56 亿元，确保建设资金需求。

## 2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

## 3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

## 4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

## 5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

## 6 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。

适用 不适用

本集团合并财务报表范围包括柳州恒泰食品有限公司（以下简称“柳州恒泰”）、潍坊恒泰食品有

限公司（以下简称“潍坊恒泰”）、四川吉恒食品有限公司（以下简称“四川吉恒”）、丰城恒泰食品有限公司（以下简称“丰城恒泰”）4家子公司。