

公司代码：600696

公司简称：ST 岩石

上海贵酒股份有限公司  
2020 年半年度报告摘要

## 一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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 本半年度报告未经审计。
- 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  
无

## 二 公司基本情况

### 2.1 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	ST岩石	600696	ST匹凸

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈琪	胥驰骋
电话	021-80134900	021-80134900
办公地址	上海市浦东新区银城中路8号39楼	上海市浦东新区银城中路8号39楼
电子信箱	IRM600696@163.com	IRM600696@163.com

### 2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	338,226,305.04	452,455,831.28	-25.25
归属于上市公司股东的净资产	259,457,251.68	254,827,359.95	1.82
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增

	(1-6月)		减(%)
经营活动产生的现金流量净额	134,541,626.16	23,818,375.28	464.86
营业收入	22,907,951.94	74,356,139.69	-69.19
归属于上市公司股东的净利润	4,154,344.34	7,385,735.82	-43.75
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,412,179.70	7,771,253.80	-68.96
加权平均净资产收益率(%)	1.62	2.46	减少0.84个百分点
基本每股收益(元/股)	0.01	0.02	-50.00
稀释每股收益(元/股)	0.01	0.02	-50.00

### 2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		18,730				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		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	质押或冻结的股份数量	
上海贵酒企业发展有限公司	境内非国有法人	40.53	135,569,664	0	无	
五牛股权投资基金管理有限公司	境内非国有法人	12.38	41,415,806	0	无	
张丽娟	境内自然人	4.38	14,655,326	0	无	
华宝信托有限责任公司一天高资本20号单一资金信托	其他	2.18	7,307,239	0	无	
陈嘉华	境内自然人	0.98	3,261,830	0	无	
鲍再林	境内自然人	0.72	2,397,654	0	无	
白松	境内自然人	0.63	2,110,157	0	无	
乐兴娟	境内自然人	0.42	1,394,094	0	无	
黄炜	境内自	0.38	1,256,300	0	无	

	然人					
诸英	境内自然人	0.36	1,200,200	0	无	
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中，上海贵酒企业发展有限公司与五牛股权投资基金管理有限公司、华宝信托有限责任公司一天高资本 20 号单一资金信托为一致行动人；公司未知其他股东是否存在关联关系或为一致行动人。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		不适用				

#### 2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

#### 2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

#### 2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 3.1 经营情况的讨论与分析

2020 年是公司加快转型发展，夯实主业发展的攻坚之年。公司主动调整和收缩了大宗商品贸易、融资租赁及商业保理业务，加快白酒业务发展。上半年公司聚焦重点、紧盯目标、狠抓落实，围绕主业转型发展，公司充实和调整了管理团队，加强了品牌建设，通过设立分子公司，推进营销网络建设，使白酒业务的销售渠道得到进一步延伸和优化。报告期内，融资租赁业务实现收入 18.85 万元，与上年同期相比减少 90.33%；商业保理业务实现收入 1049.84 万元，与上年同期相比减少 38.64%；白酒销售业务收入 972.55 万元，与上年同期相比增加 294.93%。

##### 1、明确战略定位，推动主业发展

公司致力于成为中国创新型白酒的探索者，以白酒行业新模式为基础，立足酒业领域，为消费者提供全方位，高品质产品和服务，为白酒产业发展注入创新活力。下半年，公司将继续围绕战略发展，不断引入现代化运营管理体系及创新性营销方式，不断提升企业品牌影响力和核心竞争力，用“创新”和“品质”打造白酒新品牌。在营销工作中深化“四位一体”的营销新模式，

以消费者和用户为核心，打造精准高效的“品牌定位、产品定位、传播推广定位、分销模式定位”——“四位一体”的新型白酒营销模式，夯实上市公司核心业务并加快推进战略落地。

## 2、强化内部管理，狠抓目标落地

下半年，公司将进一步强化内部管理，确保年内各项预算目标和重要任务的落地与实现。一是强化业务驱动，全员参与，高度重视各目标任务的可执行与考核机制的落地。二是强化中途管理，增强目标任务完成的严肃性，对未能完成的目标任务和业绩提出预警和提示，同时针对问题提出有效的解决方法和纠偏措施。三是强化机制保障，完善和细化工作考核机制，发挥考核机制的导向作用，推动核心业务的有效开展。

## 3、加强精益运营，提升盈利水平

公司将重点推进精益运营，提升运营效益，强化成本管理意识，提高效益；集中有效资源推动主业发展，调整和控制非主业发展，通过择机变现非核心主业，支持核心主业的聚力发展；推进卓越采购、卓越销售，供应链管理优化，完善以市场为导向的经营管理模式，追求有质量、有效益的发展，提升产业的盈利水平。

## 4、建立风控体系，规范治理结构

上半年公司加强了风控体系建议，围绕战略转型使风控和组织架构体系适应上市公司规范治理的相关要求。下半年，公司将继续推进风控体系建设，进一步梳理和完善公司制度体系和内部控制体系，强化信息化管理水平，提高决策科学性和效率；理顺母子公司事权关系，构建高效规范的多层级公司治理结构，重点在授权体系、风险管控、投资管理、投后管理、信息系统等重点工作中全面提升管控水平与能级。

## 5、构建人才队伍，完善激励机制

公司将围绕战略落地，加大总部和核心主业人才队伍建设，引进和培育一批与核心主业相适应的经营管理骨干人才，构建一支阶梯式的管理团队，不断提升核心产业的经营管理水平；完善总部和业务板块经营管理团队的目标、任期考核，研究制定包括股权激励在内的中长期激励方案，完善公司员工的绩效评价体系和激励举措，构建与战略目标相匹配的人才队伍建设体系。

## 6、加强文化建设，营造良好氛围

公司将通过文化引领，营造积极向上的文化氛围。一是重视团队文化建设和作风建设，提倡“责任正念正心”的文化理念，形成“想干事、能干事、敢干事、会干事、干成事”的工作氛围。二是加强作风建设，提升工作效率，重点提升全员的大局意识、责任意识和担当意识，通过加强学习和思考，进一步提升管理水平和解决实际问题的能力。三是开展优秀文化的宣传教育，把好的文化资源和成果在公司内实现共享，用员工身边的人、身边的事教育、凝聚和激励员工，以人明理、以事喻理，为企业快速发展营造良好的文化环境。

通过上述战略举措的实施，努力把公司发展成为核心主业领先、经营理念先进、商业模式创新的上市公司；成为股东价值最大化的产业发展平台和员工共创共荣的共享平台。同时，以上市公司良好的经营业绩为客户创造价值、为股东带来回报、为员工提供舞台、为社会作出贡献，向公众展现公司的良好形象，不断提升上市公司市值管理水平。

**3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响**

适用 不适用

详见第十节财务报告五重要会计政策及会计估计之 44：重要会计政策和会计估计的变更

**3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。**

适用 不适用

\_\_\_\_\_