

证券代码：000639

证券简称：西王食品

公告编号：2022-025

西王食品股份有限公司 2021 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。

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	西王食品	股票代码	000639
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	王超	张婷	
办公地址	山东省邹平市西王工业园	山东省邹平市西王工业园	
传真	0543-4868888	0543-4868888	
电话	0543-4868888	0543-4868888	
电子信箱	wangchao@xiwang.com.cn	zhangting@xiwang.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

(一) 报告期内公司所从事的主要业务

食用油板块：

公司积极抢抓市场机遇、创新销售渠道、夯实终端基础，特别是面对大宗油脂价格不断上涨的趋势，在积极稳定市场秩序的同时，巩固大客户、开发新市场，优化产品结构，根据

市场变化及疫情发展形势，及时调整销售节奏，前置销售任务，单月订单量再创历史新高。同时，公司加强并积极调整了费用支出的管控，营销支出和销售费用方面的结余，以及政府给予企业的各项补助，有效弥补了疫情对公司带来的影响，持续提高公司经营效益。

1、强化品牌效应，创新营销模式，积极应对市场格局新变化

确定以“市场增量”为核心的总基调，采取“销售节奏”前置的销售策略，运用“分级管理”模式，开源节流、提升绩效，深耕渠道建设、助推终端销售。2021年，全年包装油销量18.8万吨，同时，全面上调产品价格体系，进一步提升产品盈利能力。进一步有效调整客户结构，积极推进大豆油新品开发工作，制定渠道分销政策，促进量价“双提升”。

2、推进物料直采，降低采购成本

针对原材料不断上涨的趋势，以“严控成本、提升质量、保障生产”为中心开展各项工作，加大锁单力度，签订批量合同，同时优化供应商结构，强化与大型原辅物料供应商的沟通与合作，储备合理库存，满足生产需求。

3、加大技改措施，优化产线班组，充分释放产能，筑牢生产基础

深挖设备和管理潜能，持续推行成本精细化管理，共计实施近100项小改小革，加强关键指标控制，落实降本增效措施，进一步有效节省了成本费用。

全面评估毛油原料及整个生产过程，延长精炼一厂酶法工艺使用时间，通过提升效率，增加公司全年经济效益440万元以上。完成首批菜籽油产品合规性自产工作，实现了菜籽油产品质量的再提升。玉米油、花生油、葵花籽油、菜籽油的小包装产品全部实现基地自产，进一步夯实了践行“做大粮油”战略的产业基础。

4、激发创新活力，夯实研发基础，获得国家政策红利支持

坚持科技创新驱动，加大知识产权研发力度，获得“专利快速预审资质”，稳步推进“高新技术企业”再认定工作，3个项目被认定为省级技术创新项目，研发费用可以直接享受100%的加计扣除税收优惠约900万元。2021年，公司获得专利69项，其中，发明专利16项，实用新型专利45项，外观专利8项。

5、强化“红线”意识，保障食品生产安全

根据公司“以安全生产标准化为总抓手，提高人的安全素养为重点”的要求，加强食品安全现场管理，切实防范生产过程中的安全隐患。强化“红线”意识，加强产品安全监管，

积极开展“3.15”、“食品安全宣传周”活动，提升质量管理，确保产品安全。

6、强化人才培养，夯实人才队伍

建立畅通的员工“信息通道”和建言献策的“绿色通道”，注重技能人才培养，开展系列技能比武活动，提高技能人员的工作积极性。强化校企合作，为公司高速发展提供技术人才支撑。夯实人力资源基础建设，优化考核方案，充分激发员工的工作潜能。

运动营养板块：

1、打造明星营销矩阵，提升品牌传播声量

报告期内，签约全球知名影星超人扮演者亨利卡维尔作为全球品牌代言人带动品牌走向大众视野；伴随奥运会热度，签约奥运冠军石智勇成为代言人并为品牌品质、品牌精神和产品安全性做背书提高品牌知名度；同时运动健身垂直领域在保持原有席鑫、Lara、魏思澄等百万粉丝博主及健身冠军的基础上，新增加李鸿潇、姜黎明、拉木等6名达人丰富达人矩阵，直签达人20余名粉丝覆盖达到3000万量级，结合明星及达人全年开展品牌教育科普IP#Muscletech 研习社、品牌理念传播#释放自然本色露营活动、纪录专题#亨利卡维尔的康复日记、抖音挑战赛#石智勇硬拉挑战赛等活动达到3亿+精准品牌曝光，通过明星、冠军、达人的持续推广不断扩大品牌消费人群提高品牌溢价。

2、聚焦拓新抖音电商新营销，收割新流量池资源

拓展抖音直播板块增加抖音单次合作短视频及直播带货达人1600人，关联直播短视频9000场次，抖音电商矩阵驱动生意长效增长达成增量GMV2500万+，并逐步孵化出专门针对抖音直播渠道的产品和新品。

3、稳定供应链管理，提高产品盈利能力

在国际运费不断上涨的情况下，及时调整策略，从提货点、发货量等多种角度与代理和船公司谈判运输价格：国际运输成本的浮动控制在了1%以内。国内清关和运输的成本在2020年基础上下调3%。同时，全面上调产品价格体系，进一步提升产品盈利能力。

（二）主要产品及其用途

食用油：主产品为“西王”牌鲜胚玉米胚芽油及玉米胚芽油，产品涉及菜籽油、葵花籽油、亚麻籽油、花生油等多个健康油种，2010年8月被中国食品工业协会冠名“中国玉米油城”，为国家高新技术企业、全国粮油科技创新型企业，连续三次入选“中国好粮油”。公司依托控股东西王集团农业产业化、中国糖都得天独厚的资源优势，实现了玉米油的充足

原料保障能力，公司从原料到产品实行全程质量监控，使生产过程实现了全自动化控制，从工艺和技术上确保了产品质量和食品安全。未来公司将继续秉承“食品安全为本，诚信经营为先”的经营理念，发挥全产业链、智能制造、专业营销、健康理念等多方面的优势，为广大消费者提供“绿色、营养、安全、健康”的食用油产品。

报告期内，公司围绕“做大粮油”的发展战略，致力于打造国家粮油创新发展示范基地。公司顺利入选2021年山东省技术创新示范企业，自主研发的食用油绿色制备新技术-玉米油酶法精炼生产工艺实现了产业化应用，为玉米油行业内首次。

运动营养品：公司2016年成功收购全球知名运动营养与体重管理健康食品龙头Iovate公司，Iovate公司现有MuscleTech、Six Star、Hydroxycut、PurelyInspired等重点品牌，涵盖运动营养和体重管理两大品类，此外公司也密切关注新品牌的开拓。Iovate公司以健身专业人士及爱好者和追求健康生活方式人群为目标群体，致力于提供高科技含量、高品质的运动营养及体重管理产品。

Iovate拥有全球性的销售渠道，其产品销往140多个国家和地区，拥有丰富的国际经营及销售经验，熟悉国际市场环境和行情，MuscleTech为北美地区最具影响力的运动营养品牌之一，Six Star在北美运动营养市场占有率排名前列。报告期内，公司坚持国际市场战略，制定精准的商业规划以推动销售、营销，主要销售区域为美国、加拿大、中国等地区，并覆盖世界其他主要市场。

（三）经营模式

食用油板块：公司在食用油行业深耕多年，主营为小包装玉米油，品牌的首要目标人群定位于关注健康、重视健康的高品质客户及白领人群。依托西王集团，建立起了“原料基地-加工过程-终端产品”的完整产业链，转化玉米深加工的副产品胚芽，打造了品牌价值，构建了贯穿玉米油生产的全产业链。同时，公司以“巩固一线城市，发展二线城市，开发三、四线城市”为总体思路，先后设立华北、华东、华南、华西、华中、山东等六个大区，采用现代渠道与传统渠道相结合的渠道策略全方位拓展产品销售渠道，线上、线下协同发展，稳步扩充全国营销网络。

运动营养板块：Iovate公司立足产品创新和质量把控，具有完整的供应链体系，已经生产出众多基于运动营养产品领域的领先科技产品，熟悉国际市场环境和行情，并拥有全球性的销售渠道。尤其，在中国市场发展势头迅猛，未来将进一步扩大销售渠道，通过健身房、篮球馆、运动场资源及高端商超渠道提供全新的互动体验。

（四）主要业绩驱动因素

食用油板块：

品牌端，经过多年品牌建设，公司被中国食品工业协会冠名“中国玉米油城”，西王玉米胚芽油连续多年被评为“山东名牌产品”、西王商标被评为“中国驰名商标”，“西王”玉米油品牌优势凸显。报告期内，公司顺利入选2021年山东省技术创新示范企业，第七届中国顾客食用油满意度指数品牌排名中，“西王”品牌以卓越的品质和日益扩展的市场影响力表现强势，同时，联合抖音平台发起“牛年要争鲜”、“抖音挑战赛”等线上品牌传播活动，视频播放量实现3.4亿+，双十一期间，选择明星达人在抖音和快手平台推出直播带货活动，为电商平台引流，加强品牌造势。

产品端，除玉米油外，产品涉及菜籽油、葵花籽油、亚麻籽油、花生油等多个健康油种，不断完善食用油品类布局，持续进行结构升级，报告期内，重磅推出“西王经典玉米胚芽油”，主打“营养、好品质、健康”的产品定位，产品上市后销售火爆。

渠道端，加强对经销商、终端的管理，优化经销商结构，不断开拓新网点，实现传统渠道、餐饮渠道、新零售等对客户的深挖，进一步拓宽社团渠道，对美团优选、橙心优选、多多买菜等社团平台进行规范及整合，大力发展社区电商业务，推进全国行动。

人才端，以党建带动人力资源建设，完善人才梯队培养，以满足公司规模化发展的需求。培养一批、提拔一批、后备一批持续性输出优秀人才，推进核编、核岗、工作量核定工作，不断优化岗位设置。发布《2021年度销售奖励方案》，切实提升团队士气，为销售团队赋能。

研发端，公司独创的“六重保鲜生产工艺”专利技术，保证了西王玉米胚芽油的新鲜、优质、绿色和健康；企业研发生产了国内首个不添加任何添加成分的保健玉米油，荣获国产保健食品证书。报告期内，公司新研发的食用油绿色制备新技术-玉米油酶法精炼生产工艺实现了产业化应用，为玉米油行业内首次。

运动营养板块：

品牌端，持续增强品牌竞争力，实行品牌发展的长期规划，实施以品牌为核心的总经理制来重组品牌运营模式。提升品牌的全球知名度，卓越的产品品质，配合有效的品牌宣传，打造了强劲的客户信任和产品忠诚度，带动了重复销售以及交叉产品销售。

渠道端，坚持国际市场战略，优先印度、英国、澳大利亚等增长市场，制定精准的商业规划以推动销售、营销，拥有全球性的销售渠道，产品销往140多个国家和地区。针对北美地区，确定北美战略客户，为战略客户指定联合业务计划流程，提升健康对话；国内新开经销商12家，其中电商渠道新开线上店铺31家（其中抖音/直播渠道14家），部分产品成功进入利群/家乐福会员店等新零售系统，渠道布局更加全面。

产品端，加强新品研发，共研发60余款新品，其中针对新兴直播及短视频需求，六星系列产品上市37款国产产品进一步满足消费需求，同时为扩圈积蓄力量。

人才端，吸引、发展和保留多样化人才，识别高潜力团队成员，制定并实施继任计划以培养和留住顶尖人才，改善绩效管理评级，评估高管团队构架和人才能力。

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

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	7,713,945,865.65	7,723,921,757.15	-0.13%	8,140,129,890.14
归属于上市公司股东的净资产	3,778,726,656.69	3,651,105,345.68	3.50%	3,534,101,531.99
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	6,354,734,814.25	5,779,674,621.75	9.95%	5,727,004,023.95
归属于上市公司股东的净利润	183,555,752.21	312,838,097.93	-41.33%	-751,998,817.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	158,980,151.36	287,122,283.22	-44.63%	-862,003,679.68
经营活动产生的现金流量净额	-176,471,601.62	702,648,968.04	-125.12%	393,179,862.94
基本每股收益（元/股）	0.17	0.29	-41.38%	-0.7
稀释每股收益（元/股）	0.17	0.29	-41.38%	-0.7
加权平均净资产收益率	4.94%	8.63%	-3.69%	-19.19%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,572,990,272.81	1,475,703,925.14	1,830,569,621.43	1,475,470,994.87
归属于上市公司股东的净利润	86,154,040.16	44,871,698.20	51,658,373.85	871,640.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	85,865,423.90	43,957,577.07	50,693,340.21	-21,536,189.82
经营活动产生的现金流量净额	51,518,860.81	-347,817,806.02	100,015,714.42	19,811,629.17

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

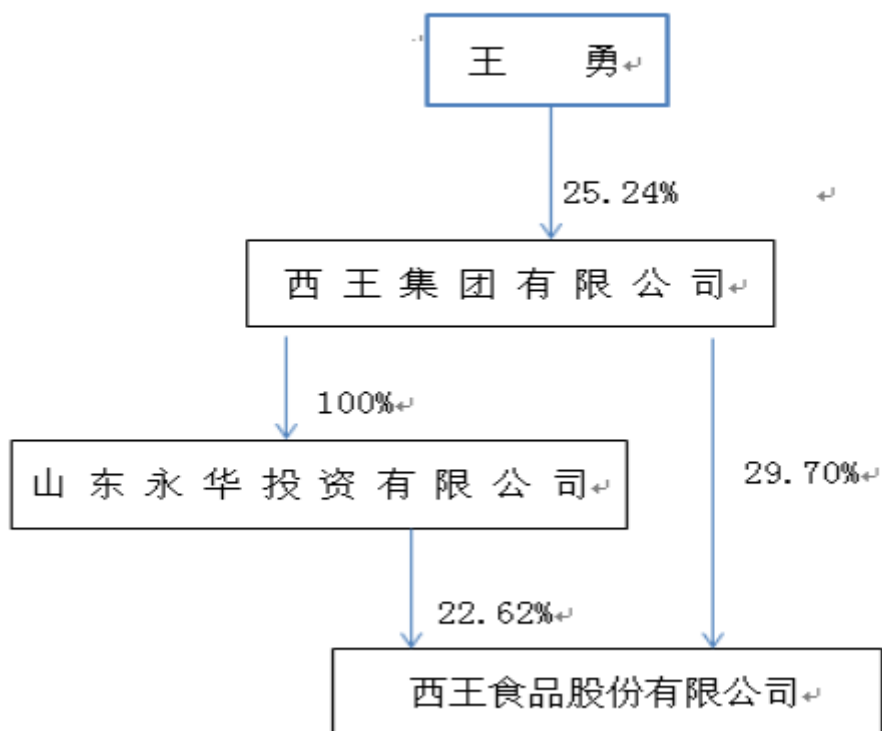
单位：股

报告期末普通股股东总数	37,090	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	41,652	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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
西王集团有限公司	境内非国有法人	29.70%	320,545,721		质押	316,505,333	
山东永华投资有限公司	境内非国有法人	22.62%	244,154,025		质押	244,154,025	
巨能资本管理有限公司—山东聚赢产业基金合伙企业（有限合伙）	国有法人	4.99%	53,854,837				
泰达宏利基金—工商银行—泰达宏利价值成长定向增发 726 号	其他	3.49%	37,709,678				
山东高速嵩信（天津）投资管理有限公司—山高嵩成私募股权投资基金	其他	1.75%	18,854,837				
武汉睿福德投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.39%	15,006,889				
株洲市国有资产投资控股集团有限公司	国有法人	0.98%	10,572,793				
李嘉诚	境内自然人	0.54%	5,823,941				
吴宣东	境内自然人	0.43%	4,667,740				
张红	境内自然人	0.41%	4,435,396				
上述股东关联关系或一致行动的说明	西王集团有限公司与山东永华投资有限公司之间存在关联关系，山东永华投资有限公司属于西王集团有限公司的全资子公司，因此属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。西王集团有限公司、山东永华投资有限公司与前十大股东中的其他股东不存在关联关系或一致行动关系；公司未知其它股东之间是否存在关联关系，也未知其是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
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

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、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

无