

南方黑芝麻集团股份有限公司

2016 年度董事会工作报告（草案）

各位董事：

报告期内，南方黑芝麻集团股份有限公司（以下简称“公司”）董事会依据《公司法》等法律法规和《公司章程》赋予的职权，忠实履行职责，严格执行股东大会决议，对公司的重大事项做出科学、审慎的决策，努力推动公司各项业务的持续发展。现将公司董事会 2016 年度工作报告如下，请予以审议。

一、报告期内公司主要业务

公司主营业务是从事大健康食品生产经营，主要包括南方黑芝麻糊系列产品、轻脂饮品黑黑乳系列产品、富硒大米系列产品、天然燕麦片系列产品、养生粗粮系列产品、巴马长寿保健系列产品，以及大宗农产品仓储物流业务，形成了具有较强核心竞争力、在行业内具有较大影响力的主营业务。

公司是我国糊类食品的细分龙头企业，南方黑芝麻糊系列产品在国内市场的占有率达到40%左右，长期占据糊类第一的市场地位，畅销全国三十余年，培育了一大批各层次、各年龄段的忠实消费者，深受广大消费者的长期喜爱。近年来，公司通过自身的优势不断优化该系列产品结构、结合消费者的需求变化丰富产品线，满足市场的需求，同时在经营上，公司通过“升、变、扩”的营销战略努力冲破销售天花板，使该系列产品保持稳定增长，这是公司可持续发展的基础。

公司根据人民生活水平不断提高，追求健康养生的饮食态势，于2016年推出轻脂饮品黑黑乳系列产品，以靓丽时尚的包装、准确的市场定位、显著的食疗功效、差异化的竞争手段、全方位的宣传推广投放市场，使公司的饮料系列产品避免与饮料巨人构成正面竞争，并在市场上得到了众多消费者的认可，逐渐形成了自身的特色与优势。公司以新品打造新品牌，通过广告投放传播新品牌，组织品尝试饮调研市场消费者满意度，以朝气蓬勃的姿态参与激烈饮品市场竞争，这是公司未来的增长点。

公司根据自身从事大健康食品的产业定位，并根据富硒食品显著的养生保健功效，消费者对富硒食品具有长寿与防癌效果的不断认知，于2016年通过与我国重要的富硒食品产地湖北荆门市达成战略合作，通过增资或股权收购的方式取得了当地两家富硒大米生产经营企业的控股权，并以此作为平台对当地富硒食品

产业进行初步整合，逐步介入具有巨大发展前景的富硒食品产业。随着人民生活水平的不断提高和对富硒食品的需求将不断提升，以及公司对富硒食品产业整合力度的加强，其必将成为公司又一核心业务。

公司根据互联网对人们衣食住行等生活影响力日益加深的潮流趋势，继续加大电商业务推广，开发并不断丰富电商系列产品，形成线上线下相结合、共互补的方式粘合消费者，通过传统渠道和电商渠道促进产品销售，2016年公司产品的线上销售取得了较大幅度增长，实现了传统食品经营企业向互联网+转变。

报告期内，公司在坚持“黑营养、硒食品”的产业发展战略，通过内生发展稳固自身的核心业务，同时通过外延并购方式拓展新的经营业务，使公司的主营业务构成更加合理，抗风险能力进一步提升。

二、报告期内公司的战略管理与工作实施情况

1、公司与湖北省荆门市政府于 2016 年 2 月 19 日签署《战略合作协议》。拟通过双方的战略合作，依托我公司品牌、市场、技术和资金等优势 and 荆门市丰富的富硒农产品资源，共同推进荆门富硒食品产业的发展和传统农业向现代农业的转变，实现双方的优势互补、合作共赢。

2、经公司第八届董事会 2016 年第二次临时会议审议通过，公司以现金方式向京和米业增资 5,100.00 万元人民币，增资后公司持有该公司 51%的股权，公司以开始进入富硒食品经营，成为公司大健康食品产业的重要组成部分。

3、经公司第八届董事会 2016 年第五次临时会议审议通过，公司在湖北省荆门市投资 10,000 万元人民币设立全资子公司——湖北荆门市我家庄园农业有限公司。根据公司的发展战略规划和业务发展需要，为进一步落实与荆门市政府签订的战略合作，以当地丰富的富硒农产品发展公司的富硒食品产业。

4、经公司第八届董事会 2016 年第九次临时会议审议通过，对募集资金投资项目的实施期限作出调整。根据市场对黑芝麻乳产品包装规格多样化的需求，为提高项目的先进性和项目投产后的产品保障能力，经充分论证后对滁州南方黑芝麻乳生产基地建设项目生产线的设计方案和工艺流程进行了优化调整，该募集资金投资项目的实施期限由 2016 年年底延长至 2017 年 9 月 30 日。

5、经公司第八届董事会 2016 年第十一次临时会议审议通过，公司以 2,160 万元人民币收购荆门彭墩汉光富硒米业有限公司 51%的股权。本次股权收购是公司与荆门市政府战略合作的组成部分，也拓展了公司富硒食品的经营规模。

6、经公司第八届董事 2016 年第十一次临时会议审议通过，下属全资子公司安阳南方投资 1,800 万元人民币与另一名股东廖若宇先生共同投资设立合资公司，开展粗粮食品连锁经营业务，通过投资合作，达成双方共赢的目标。

7、终止实施发行股份购买资产事项。公司拟以发行股份及支付现金的方式购买河南省鹿邑县金日食用油有限公司 100%股权，但因交易标的控股股东朱杰隐瞒其个人及交易标的公司涉及多项债务担保和诉讼，且涉及金额较大，交易对方和标的公司无法在承诺期内解决相关事项，为了保护上市公司全体股东利益，经各方平等充分协商，并经公司第八届董事会第十二次会议审议并通过，公司终止了本次发行股份购买资产相关事宜。

8、授予预留的激励股份。经公司第八届董事会 2016 年第二次临时会议审议通过，公司向 24 名激励对象授予了 75 万股的预留限制性股票。授予完成后，公司股权激励方案实施的激励对象进一步扩大。

9、公司加强投资者关系管理工作。公司继续通过提升信息披露质量、密切与投资者沟通、召开投资者说明会、机构调研会等方式加强投资者关系管理工作，使广大投资者对公司的发展战略有更清晰的了解，对公司的发展更充满信心。

三、董事会关于报告期内经营情况讨论与分析

（一）报告期经营环境分析

2016 年是世界经济和贸易最近 7 年来增速最低的一年，国际金融市场波动加剧、经济下行压力加大，在这种情况下，我国经济基本能够稳住并出现诸多向好的变化。根据公开的数据显示，2016 年，我国国内生产总值 74.41 万亿，同比增长 6.7%；社会消费品零售总额突破 33 万亿元，扣除价格因素比上年实际增长 9.6%，高于 GDP 增速 2.9%；网上零售保持快速增长，市场规模突破 5 万亿元大关，比上年增长 26.2%，增速高于社会消费品零售总额增速 15.2%，在社会消费品零售总额中所占比重为 12.6%，比上年提升 1.8%；传统零售业态增速总体回升，包括超市、百货店、专业店等在内的传统零售业态零售额比上年增长 7.8%，增速比上年加快 2.3%（数据来自国家统计局官方网站）。

从消费者的消费观念变化上看，2016 年体现几个较为明显的特点：一是追求简单快捷的便利化；二是消费日趋个性化，因此互联网时代出现很多小众、小批次的产品；三是年轻消费者情绪化、非理性消费，导致一些迅速崛起又迅速衰落的产品出现，比如鸡尾酒饮料。由于消费者观念的变化，导致一些传统老牌饮

料出现销量下跌，对整个食品业界产生了巨大的影响。

从公司从事的主营业务板块看，2016年，冲调食品方面的销售业绩整个行业基本呈下降趋势，饮料行业则出现较大的分化，一些知名品牌知名产品也出现了一定程度的销售下滑，而一些新兴的饮品则在报告期发展迅猛。在竞争加剧、消费需求多样性的时代凸显产品迎合消费、贴近需求的重要性。

（二）报告期经营情况

1、经营成果

2016 年度公司完成营业收入 23.15 亿元，比上年度增长 22.61%，公司的营业收入比上年有较大增长；全年实现归属于上市公司股东的净利润 1,631.61 万元，较上年减少 89.06%，其中实现扣除非经常性损益的净利润 2,798.59 万元，较上年度减少 81.91%。

报告期公司的营业收入及净利润均未能达成年度计划，主要原因是：

（1）公司于 2015 年第四季度与浙江卫视合作，冠名了浙江卫视《西游奇遇记》栏目，公司同步配套特别定制了 2 亿多元《西游奇遇记》纪念版系列产品，并于 2015 年底至 2016 年第一季度发往市场销售。但由于《西游奇遇记》节目的收视率未达预期，消费者对相关产品认知度低，致使该特别订制的《西游奇遇记》纪念版产品动销差，至 2016 年 9 月底市场仍有较大库存。为此公司在 2016 年第四季度花大力气、较大投入对临期的该系列纪念版产品进行消化处理，由此在一定程度上影响了正常产品的销售，同时也导致市场费用增加和产品退货损失，该项造成公司报告期非经常性销售费用较大额度的增加，年度计划较大幅度降低销售费用的目标因此未能达成。

（2）公司根据“黑营养、硒食品”的大健康食品发展战略，通过并购方式进入硒食品行业，为加快富硒食品产业的发展，大幅增加硒大米的原料收储及销售业务，因此对流动资金的需求明显增加，全年新增加银行贷款利息支出约 3,000 万元，与上年度相比财务费用有较大幅度增加，

2、报告期利润及股东权益

截止 2015 年 12 月 31 日，归属于母公司所有者权益为 17.37 亿元，较上年增加 0.07%（报告期进行 2015 年度利润分配）；基本每股收益为 0.025 元，较上年度减少 89.03%，每股收益减少主要是报告期公司实现的净利润减少。

（三）公司的核心竞争力分析

公司的核心竞争力在报告期主要体现在如下几个方面：

1、国家产业政策对公司的支持。公司是全国首批农业产业化重点龙头企业，被国家民委、财政部和人行确定为全国民族特需商品定点生产企业，得到国家有关农业产业化、民族特需商品等优惠政策的支持。

2、公司是细分行业龙头企业。公司的产品传承和发扬中华优秀饮食文化，专注于黑芝麻行业30多年，已充分确立了在行业中的龙头地位，在长期发展过程中积累了丰富的经验，这是一笔巨大的无形财富。公司在科学进步、产品研发、精细化生产管控、品质改良等方面的水平始终遥遥领先于同行。“南方”品牌为中国驰名商标，品牌知名度高形象良好；南方黑芝麻糊“舌尖上的浓香”寄托浓浓温情，成为诸多消费者忘不掉的儿时经典味道，烙上深深的中华美食印记的产品个性突出、特色明显并经受了市场的充分考验，其他竞争对手始终无法超越。公司的市场营销工作牢固、市场发展均衡，营销网络遍布全国产品行销各地，长期以来市场占有率处于行业第一位。

3、发展战略清晰定位准确。公司是我国首家将黑芝麻产业一体化经营为发展战略的企业，正在部署或已部分实施上下游产业的协同发展，通过一体化经营战略，以实施实现公司对产业资源的掌控、与战略合作伙伴的共同发展，从而最终获取超额利润。

4、公司具备较强的技术保证与创新能力。公司拥有省级食品技术研发中心、高素质的科研团队、先进的研发设施、完善的产品研发制度，同时与多家权威的科研、教学单位建立了长期合作关系，产品研发的软硬件设施在同行业中处于领先地位。公司开发的产品紧贴消费需求，产品突出自身的特色与个性，迎合消费潮流而又不盲目跟风，在新产品研发、老产品的品质提升方面优势明显。

5、完善的营销网络、稳定成熟的经营团队是重要的核心竞争力。公司营销网络遍布全国各地，通过不断优化经销商结构，并对沃尔玛、大润发、苏果等优质连锁超市采取直营模式，加强终端服务；在大城市采取经销商分渠道经营策略；在三级市场（县和县级市）全面开发经销商深耕市场；进一步构建完善电商网络销售平台，实现线上线下立体式销售网络，销售力不断提高。

6、公司的管理与技术团队稳定。经营管理和技术团队长期以来与企业同呼吸共命运，原有队伍素质的不断提升和新鲜血液的加盟使得公司经营管理团队充满活力并迸发出强大的战斗力。公司始终坚持“员工是企业最宝贵的财富”的人力资源管理理念，稳定进取的经营管理团队是企业取得持续发展的基石。

四、董事会关于公司未来发展的讨论与分析

（一）行业格局和趋势

近年来随着宏观经济的持续走低，传导至食品行业发展也持续低迷，消费欲望不高；随着消费者消费观念转变与更新，整个行业的消费分化加剧，消费层次更加细分，消费结构重新构建；与此同时，并购及重组和行业优化整合是食品行业的发展趋势，通过并购整合强者更强。我们预测整个行业的发展趋势如下：

1、宏观经济对食品行业的发展影响是最直接的，随着我国经济结构调整的逐步到位，经济发展的不稳定因素逐步排除，食品行业必将获得持续稳定的发展。

2、食品行业是我国的基础产业和支柱产业，是关系国计民生的产业，国家对食品行业的支持力度仍将持续加强，整个行业仍将取得稳步发展。

3、为进一步提升国民的生活水平和提升国民的身体素质，国家对食品安全的管控力度将持续加强，而消费者对食品安全的关注度和维权意识也将持续提高，食品安全是衡量食品生产企业可持续发展的重要条件。

4、食品行业集中度进一步加大是不可回避的现实，一些不具备核心竞争力的企业和品牌被市场淘汰将不可避免。

5、食品的产品市场细分更加明显，企业在行业中的专业程度决定出路。

6、资本对食品企业的发展举足轻重，食品企业无论是通过内生发展，或通过外延并购扩张，无论是技术进步、食品安全保障、产品研发、新品市场推广等都需要较大的资金投入，企业资本实力影响企业的发展。

7、随着我国人民生活水平的提高，一方面年轻的消费群体更加注重通过饮食美容健身，另一方面随着我国人口老龄化的也进一步加快，对营养保健食品的需求将进一步提高，因此，具有营养保健功能的食品将成为消费潮流。

8、互联网对食品销售的影响持续提升，线上销售成为行业重要的经营方式。

（二）公司发展战略

公司未来将坚持黑芝麻产业一体化经营战略，坚持“黑营养、硒食品”的产业理念，以“糊类生存”、以“饮品突破”、以“富硒提升”，围绕“聚焦、提升、延伸和稳健”的经营思路，立足于内生扩展、外延扩张的发展模式，整合集团内外部优势资源，调动全员积极性，实现管理水平和管理效率的有效提升，促进公司持续较快的发展，获取良好的经济效益和社会效益。

（三）可能面临的风险与防范措施

1、食品安全风险。食品安全事关我国食品产业的健康发展和消费者的身心

健康，我国对食品安全日趋重视监管力度不断加强，消费者的食品安全意识以及权益保护意识也日益增强，食品安全已成为食品生产经营企业的第一大风险。公司将食品质量安全与质量管控作为最核心的重点工作，一是强化原材料的采购质量，从源头上加强质量管控；二是加强生产环节的管理，规范生产操作，加强生产过程的检查；三是加强产品运输与储存管理，防止产品的二次污染；四是加强员工的操作技能与安全意识培训，防范不规范操作或食品安全意识淡薄造成的产品质量事故；五是通过技术改造和技术进步改进生产技术，进一步提升产品质量保障水平；六是加强安全生产责任的考核，加大违规生产处罚力度。

2、原材料价格波动风险。公司生产所采用的原料均为黑芝麻、白糖、大米等农产品，而农产品价格主要受当年的种植面积、气候条件、市场供求以及国际期货市场价格等因素的影响明显。如果原材料价格上涨较大，将有可能对产品毛利率水平带来一定影响，公司将通过加强采购管理、根据科学预测价格变动调整原料收储、提升原材料利用率等措施防范价格变动风险。

3、新产品经营风险。近年来公司陆续推出包括饮料在内等新产品，并且在新品经营方面投入较大，新产品的经营能否取得成功存在一定的风险。公司在新品经营方面并不冒进，采取重点市场试点销售，在取得经验和成功的基础上再全面推广，这种新品经营模式能有效地防范该项风险。

4、并购风险。公司对部分富硒食品经营企业进行了并购，目前也积极推进对电子商务公司的并购，后续也将根据发展战略和企业发展需要实施其他项目并购，按照市场并购的情况看，有许多并购后经营失败的案例，公司的并购同样存在一定的风险。我们在并购风险防范方面采取如下措施：一是关注并购产业的发展前景以及与公司发展战略的契合程度，二是关注并购标的与公司现有产业产生的协同效应；三是公司在各方面的条件和资源支持的情况下开展并购；四是重大并购实施业绩对赌，将标的公司的股东及其经营团队与公司的发展捆绑；五是审慎进入不熟悉的行业。

5、财务风险。随着公司经营规模扩大以及并购扩张，公司对流动资金的需求日益增加，资金供应与资金安全也成为重要的风险因素。公司将加快销售回款提高资金使用效率，拓宽融资渠道保障经营资金需求，加强资金管理确保现金流安全，减少资金占用降低财务费用，以此防范财务风险。

五、董事会日常工作情况

（一）报告期内董事会的会议召开情况

报告期内，公司共召开十六次董事会会议，各次会议的召开均符合《公司法》等法律法规和《公司章程》有关规定，有关情况如下：

1、2016年2月3日以通讯方式召开第八届董事会第十一次会议，审议通过《关于2015年度日常关联交易执行情况及2016年度日常关联交易预计的议案》。

2、2016年2月19日以通讯方式召开第八届董事会2016年第一次临时会议，审议通过《关于与湖北省荆门市政府签订战略合作协议的议案》。

3、2016年3月1日以通讯方式召开第八届董事会2016年第二次临时会议，审议通过《关于向激励对象授予预留限制性股票的议案》、《关于对湖北京和米业有限公司增资的议案》。

4、2016年3月18日以通讯方式召开第八届董事会2016年第三次临时会议，审议通过《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》。

5、2016年3月23日以现场与通讯方式相结合的方式召开第八届董事会第十二次会议，审议通过《关于终止发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易的议案》、《关于终止与朱杰、朱玉华、上海山晓投资管理有限公司签订附生效条件的发行股份及支付现金购买资产协议的议案》、《关于终止与朱杰签订的附生效条件的盈利预测补偿协议的议案》。

6、2016年4月1日以现场方式召开第八届董事会第十三次会议，审议通过《2015年度总裁工作报告》、《2015年度董事会工作报告》、《2015年度内部控制自我评价报告》、《2015年度募集资金存放与使用情况的专项报告》、《2015年度财务决算报告》、《2015年年度报告全文及摘要》、《2015年度利润分配预案及2016年利润分配政策的议案》、《2016年度财务预算方案》、《关于收购容州物流产业园100%股权之交易对方承诺履行情况专项说明的议案》、《关于召开2015年度股东大会的议案》；并听取《2015年度独立董事述职报告》。

7、2016年4月29日以通讯方式召开第八届董事会2016年第四次临时会议，审议通过《公司2016年第一季度报告的议案》。

8、2016年5月27日以通讯方式召开第八届董事会2016年第五次临时会议，审议通过《关于在荆门市投资设立全资子公司的议案》、《关于公司限制性股票激励计划第一个解锁期解锁条件成就并予以办理解锁的议案》、《关于回购注销部分限制性股票的议案》、《关于修改公司章程的议案》。

9、2016年6月1日以通讯方式召开第八届董事会2016年第六次临时会议，

审议通过《关于为下属控股子公司提供贷款担保的议案》。

10、2016年6月16日以通讯方式召开第八届董事会2016年第七次临时会议，审议通过《关于公司向银行等金融机构申请授信额度的议案》、《关于为属下全资子公司提供担保的议案》。

11、2016年7月9日以通讯方式召开第八届董事会2016年第八次临时会议，审议通过《关于向灾区捐赠产品支援抗洪救灾的议案》。

12、2016年8月9日以通讯方式召开第八届董事会2016年第九次临时会议，审议通过《关于修改公司章程的议案》、《关于延长募集资金投资项目实施期限的议案》、《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》、《关于授予京和米业公司担保额度的议案》、《关于召开临时股东大会的议案》。

13、2016年8月26日以现场会议方式召开第八届董事会第十四次会议，审议通过《2016年半年度报告的议案》、《2016年半年度募集资金存放与使用情况报告》、《关于授权属下子公司参与湖北荆门市国有土地使用权竞拍的议案》。

14、2016年10月14日以通讯方式召开第八届董事会2016年第十次临时会议，审议通过《公司2016年第三季度报告的议案》。

15、2016年10月25日以通讯方式召开第八届董事会2016年第十一次临时会议，审议通过《关于对外投资设立控股子公司的议案》、《关于收购荆门彭墩汉光富硒米业有限公司51%股权的议案》。

16、2016年11月8日以通讯方式召开第八届董事会2016年第十二次临时会议，审议通过《关于调整限制性股票回购数量和回购价格的议案》、《关于修改公司章程的议案》。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司共召开了三次股东大会，董事会严格、完整地执行股东大会作出的每一项决议，按权限开展相关工作，股东大会有关情况如下：

1、2016年1月21日，以现场会议与网络投票相结合的方式召开2016年第一次临时股东大会，审议并通过了《关于续聘年度审计机构的议案》、《关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易符合相关法律法规规定的议案》、《关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易方案的议案》、《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）及摘要的议案》、《关于本次交易涉及关联交易的议案》、《关于本次交易履行法定程序的完备性、合规性及提交法律文件的有效性的说明的议案》《关于本次交易

符合<关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定>第四条规定的议案》、《关于本次交易符合<上市公司重大资产重组管理办法>第四十三条规定的议案》、《关于与朱杰、朱玉华、上海山晓投资管理有限公司签订附生效条件的发行股份及支付现金购买资产协议的议案》、《关于与朱杰签订附生效条件的盈利预测补偿协议的议案》、《关于与韦清文、李汉朝、李玉琦及李玉珺 4 名特定对象签订附生效条件的股份认购协议的议案》、《关于批准本次交易相关审计报告、备考审阅报告以及资产评估报告的议案》、《关于评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性以及本次交易定价的公允性的议案》、《关于聘请本次交易相关中介机构的议案》、《关于提请股东大会授权董事会全权办理本次交易相关事宜的议案》。

2、2016 年 5 月 13 日，以现场会议与网络投票相结合的方式召开 2015 年度股东大会，审议并通过了《2015 年度监事会工作报告》、《2015 年度董事会工作报告》、《2015 年度内部控制自我评价报告》、《2015 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》、《2015 年度财务决算报告》、《2015 年年度报告全文及摘要》、《2015 年度利润分配预案》、《2016 年度财务预算方案》、《关于 2015 年度日常关联交易执行情况及 2016 年度日常关联交易预计的议案》、《关于终止发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易的议案》、《关于终止与朱杰、朱玉华、上海山晓投资管理有限公司签订附生效条件的发行股份及支付现金购买资产协议的议案》、《关于终止与朱杰签订的附生效条件的盈利预测补偿协议的议案》，同时听取《2015 年度独立董事述职报告》。

3、2016 年 8 月 26 日，以现场会议与网络投票相结合的方式召开 2016 年第二次临时股东大会，审议并通过了《关于为属下全资子公司提供担保的议案》、《关于修改公司章程的议案》、《关于延长募集资金投资项目实施期限的议案》、《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》。

（三）董事履职情况

报告期公司各董事均能以对公司及股东负责的态度恪尽职守忠实履职，以自身丰富的专业知识和经验，积极为公司的发展出谋献策，对公司的重大事项充分调查研究、审慎决策。董事会在重大事项决策前，充分运用各专业委员会的作用，对相关事项作出全面、详尽的研究分析，为董事会的决策提供专业意见。

六、公司新年度经营计划与经营措施

公司2017年的经营计划是实现营业收入35.34亿元（不含税），实现净利润1.5亿元（以公司目前现有业务计），具体的经营措施包括但不限于如下几个方面：

（一）优先发展糊类食品，冲破黑芝麻销量天花板

南方黑芝麻糊目前仍是公司的主导产品，是企业生存发展的根基，对于黑芝麻糊的经营，要继续深化“升、变、扩”的营销战术，进一步深耕及精细化经营，在产品改良和新产品研发、产品个性与特色经营、终端形象店建立与产品展示、渠道布建与空白市场覆盖、产品功能宣传与消费引导等方面苦下功夫，持续提升竞争力，在保持市场占有率第一的基础上实现销量的更大突破。

（二）全力发展轻脂饮品

植物蛋白饮料是个大品类产品，我国的植物蛋白饮料从2010年开始起，平均每年增速在20—30%，预计到2019年的销量将达到1600亿。公司发展饮料产品既是参与大单品的市场竞争，也是顺应消费潮流。公司的饮料产品黑黑乳是根据人们生活水平提高后讲究饮食健康的消费潮流，针对年轻而又注重饮食健身的消费群体，是一款以“轻脂”作为消费定位的个性与特色明显、时尚的植物蛋白饮料。由于公司经营饮料产品的时间不长，在这方面的经验与优势不明显，因此在此前出于风险控制考虑，饮品经营均处于市场摸索阶段，采取重点市场试销的经营方式。公司2017年则要在过去在重点市场试销取得成功的基础上全面发力，扩大黑黑乳的销售区域、强化产品宣传、健全营销渠道、做好产品铺货、引导产品动销，这是该系列新品在2017年经营的重点，公司将集中资源经营好该产品，为公司的加速发展打下坚实基础。

（三）占位富硒食品

近年来硒元素具有的抗癌防癌及其他显著的食疗功效逐渐被人们所认识，众多消费者期望通过日常饮食增加身体的硒元素，起到防病健身的效果，因此近年富硒食品应运而生，富硒食品的销量逐年增加，其未来将具有广阔的市场前景。公司敏锐地意识到这个产业的发展前景，同时发展富硒食品也符合公司整体的发展战略，于是在2016年与我国重要的富硒食品产区湖北荆门市达成战略合作，充分利用当地丰富的富硒资源，携手共同发展富硒食品。公司通过对荆门市富硒大米企业的并购作为进入富硒产业的敲门砖，实现在富硒产业的占位。通过2016年的实践，公司的富硒食品经营取得了初步成功，未来该产业也将是公司重点发展的方向之一，公司将通过提高资源整合力度、加大市场投入、强化品牌建设、

加强新产品开发等方式积极发展富硒食品。

（四）融入互联网

互联网对人民日常消费的影响日益明显，网上购物已成为消费的常态，网络营销已成为企业重要的不可或缺的经营手段，我们作为一家快消品行业的企业将经营与互联网融合不可回避。从公司的经营情况看，2016年网上销售额比2015年增加的很大，这是公司重视网上营销取得的成果。2017年公司将更加注重将经营融入互联网，强化互联网+的经营模式：一是更加重视网上产品开发，提升产品与消费者的粘合度，使产品更符合网络消费需求；二是强化网络宣传与消费体验，提升产品的销售力；三是加强与网上销售平台的合作，实现互利共赢；四是与上海礼多多电子商务股份有限公司进行重组，强强联合，扩大公司在电商业务方面的经营能力。

（五）其他

持续做好大宗农产品物流经营，从经营规模向经营效益转变。

南方黑芝麻集团股份有限公司

董 事 会

二〇一七年四月十七日