

公司代码：603589 公司简称：口子窖

安徽口子酒业股份有限公司

2016 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 华普天健会计师事务所（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
公司拟以 2016 年 12 月 31 日公司总股本 60,000 万股为基数，对全体股东派发现金红利 27,000 万元，每 10 股派发现金股利 4.50 元（含税）。以上利润分配预案需提交公司股东大会审议通过后实施。

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	口子窖	603589	无

联系人和联系方式	董事会秘书
姓名	徐钦祥
办公地址	安徽省淮北市三堤口
电话	0561-6898000
电子信箱	kz_zqb@126.com

2 报告期公司主要业务简介

（一）公司主要业务

公司自设立以来一直从事白酒的生产和销售，主营业务未发生过变化。公司生产的口子系列白酒是目前国内兼香型白酒的代表品牌。公司生产和销售口子窖、老口子、口子坊、口子酒等系列品牌产品，以充分满足各类型客户的需要。

（二）公司主要经营模式：

公司经营模式为“采购+生产+销售”。

1、采购模式

公司采购部门制定了严格的采购管理制度，根据生产部门制定的生产计划，结合原材料库存情况，制订具体的采购计划，然后根据采购计划提出的原料需求，在供应商名录中选择合适的供应商进行原料采购。

2、生产模式

由于基酒和成品酒的生产工艺方法不同，在具体的生产中，公司按照基酒和成品酒来分别组织生产。

（1）基酒

因基酒的生产具有季节性特征，高温的夏季一般会停产，且其生产周期较长。公司与行业内其它白酒企业一样，并非采取以销定产，而是根据公司未来的市场计划来安排生产。公司基酒生产采用滚动计划管理，以便于生产部门、质量中心和仓储衔接。公司每年年底根据销售公司提供的下一年销售计划及销售产品的结构，制定下一年基酒总量及结构需求计划。生产部依据此需求计划，参考当年基酒产量和结构情况，编制全年生产计划，分发到各生产分厂。

（2）成品酒

公司成品酒生产模式采取的是以销定产，即主要根据客户的订单来安排生产计划。具体如下：每月末，公司生产部门依据营销公司编制的产品销售计划，并根据库存情况，编制成品酒生产计划。

3、销售模式

公司销售统一由口子酒营销组织和实施，口子酒营销整体负责营销方案策划，经销商开发、管理与维护，销售方案的制定，回款管理等销售事务。

在销售模式上，公司采取目前白酒业界普遍采用的经销模式，根据公司整体市场战略，实行分区域、分产品管理，将全国划分为若干区域，若干区域下面按行政区划及市场发展程度，通常以地、县级城市和产品系列为单位，选择达到一定实力的代理商，代理该地区的公司产品销售业务，并具体组织该地区的营销工作。

公司所属行业情况：

白酒作为世界主要蒸馏酒品种之一，也是我国特有的传统酒种。在我国五千年的历史中，白酒始终是大众喜爱的饮品，也承载了文化的流转，酿酒一直以来都是我国重要的行业之一。

2017 年及未来，随着居民消费水平提高和消费者消费观念的升级转变（比如更关注安全、健康、享受等），中端市场会成为白酒消费的主要增长领域；同时，白酒行业转向常规增长、市场向名优酒、老品牌和核心产品集中度会进一步提高。

公司是安徽省内白酒行业的龙头企业之一，公司生产的口子窖系列产品香气独特，是我国兼香型白酒的代表，2009 年 12 月，公司成为全国白酒标准化技术委员会兼香型白酒分技术委员会秘书处承担单位。公司位于皖北地区，毗邻江苏、山东、河南等白酒消费大省，除安徽市场之外，公司产品在周边省份也具有较强的市场影响力。

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

	2016年	2015年	本年比上年 增减(%)	2014年
总资产	5,690,045,599.87	4,976,619,083.09	14.34	3,661,624,775.39
营业收入	2,830,178,670.27	2,584,012,482.99	9.53	2,258,553,837.12
归属于上市公司股东的净利润	783,464,180.93	605,396,944.89	29.41	422,139,613.29
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	763,465,320.42	604,691,452.54	26.26	417,742,250.23
归属于上市公司股东的净资产	4,241,071,270.44	3,667,607,089.51	15.64	2,278,838,798.69
经营活动产生的现金流量净额	639,672,697.01	536,196,915.85	19.30	104,913,845.31
基本每股收益 (元/股)	1.31	1.06	23.58	0.78
稀释每股收益 (元/股)				
加权平均净资产收益率(%)	19.81	20.55	减少0.74个百分点	20.07

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	887,790,639.00	594,776,467.23	852,398,295.30	495,213,268.74
归属于上市公司股东的净利润	270,717,323.27	134,204,573.07	307,473,814.24	71,068,470.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	267,454,455.22	129,393,553.53	301,022,250.64	65,595,061.03
经营活动产生的现金流量净额	-94,407,848.65	66,748,289.02	319,569,345.22	347,762,911.42

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

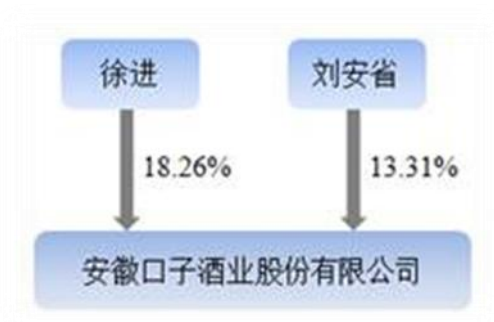
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					32, 778		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					24, 043		
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	
徐进	0	109, 568, 568	18. 26	109, 568, 568	质押	20, 000, 000	境内 自然 人
刘安省	0	79, 873, 450	13. 31	79, 873, 450	质押	66, 417, 114	境内 自然 人
GSCP Bouquet Holdings SRL	-95, 520, 600	40, 937, 400	6. 82	0	无	0	境外 法人
安徽省黄海商 贸有限公司	-869, 164	17, 027, 423	2. 84	5, 788, 712	质押	5, 978, 000	境内 非国 有法 人
淮北市顺达商	0	15, 002, 231	2. 50	2, 894, 356	质押	13, 050, 000	境内

贸有限公司							非国有法人
黄绍刚	0	12,411,743	2.07	12,411,743	质押	2,050,000	境内自然人
陕西天驹实业股份有限公司	0	12,107,875	2.02	0	质押	12,100,000	境内非国有法人
范博	0	10,965,476	1.83	10,965,476	质押	3,070,000	境内自然人
朱成寅	0	10,555,202	1.76	10,555,202	质押	5,480,000	境内自然人
孙朋东	0	10,265,767	1.71	10,265,767	质押	2,670,000	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东徐进、刘安省为公司实际控制人，黄绍刚、范博、朱成寅、孙朋东为一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

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



三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

2016 年，公司实现营业收入 28.30 亿元，同比增长 9.53%；归属于上市公司股东的净利润 7.83 亿元，同比增长 29.41%。主要系因消费升级，安徽省内市场及传统优势市场需求旺盛，公司高档产品收入、销量增长及公司加强管理等费用管控措施所致。

2016 年，整个白酒行业呈现局部回暖的态势。在此情况下，公司持续调整市场策略，夯实市场基础，强化内部管理，主要经济指标呈现稳步增长的态势，全年实现营业收入 28.30 亿元，同比增长 9.53%；归属于上市公司股东的净利润 7.83 亿元，同比增长 29.41%。

公司在报告期内，进行了以下重点工作，提升了经营能力：

一、推进市场分类管理，强化市场管理。继续实施市场分类管理，按照“一地一策”的运营思路，采取深抓省外规范提升、省内稳中求进的操作策略，进一步规范了市场运营行为，夯实了市场基础，有效推进了市场健康、稳定、持续发展。省内市场积极督促经销商深化市场基础建设，建立市场健康发展机制，集中优势资源，紧抓核心消费者。省外市场主抓重点区域，以点带面，在市场渠道建设、产品组合、代理商管理等方面提升均呈现一定成效。

二、优化组织机构，强化行政管理。为推进生产的专业化，减少管理层级，提升管理效能，打破原有厂区管理模式，2016 年吹响了深化内部管理、向专业化管理、精益化生产扎实迈进的前进号角，成立了酿酒、制曲、包装、品质管理、生产保障五个事业部。经过一年的努力，事业部运行初显成效。酿酒事业部积极引导人员转变生产理念，把“出好酒多出酒”作为工作衡量标准，突出质量重点，强基固本，采取多种举措，紧抓窖池养护，缓慢发酵，缓火蒸馏，有效提升了原酒质量水平。制曲事业部在传承濉溪传统“菊花红心”曲古法制作的基础上，积极开展技术革新，深入挖掘，不断探索，开创了制曲生产的新局面。同时，为提高各部门工作效率和服务意识，2016 年，组织开展了职能部门岗位优化工作，对各部门岗位设置和岗位职责进行全面梳理、整合、精简、完善，取得阶段性成果。

三、丰富企业文化，提升品牌高度。《口子酒志》正式出版发行。《口子酒志》是口子有史以来第一本权威性志书，是了解口子酒文化及企业历史的重要资料，对于借鉴历史，传承口子酒文化，创新技术工艺有着重要的意义。

口子文化印象长廊正式落成。以淮北渊源流长的酿酒历史文化为中心，场景式再现了《口子传奇》等十五个淮北历史、典故故事。印象长廊现已作为口子酒文化参观旅游的重要景点，有效提升了口子品牌影响，营造出良好的企业形象。

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

序号	子公司名称	子公司简称	持股比例%	
			直接	间接
1	淮北市金缘坊包装有限公司	金缘坊包装	100%	-
2	安徽口子酒营销有限公司	口子酒营销	95%	5%
3	淮北市口子酒直销有限公司	淮北口子	-	100%
4	上海口子实业有限公司	上海口子	-	100%
5	北京口子商贸有限责任公司	北京口子	-	100%

本公司报告期内合并范围未发生变化。