

南方黑芝麻集团股份有限公司 2019 年半年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

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	黑芝麻	股票代码	000716
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	龙耐坚	周淼怀	
办公地址	广西南宁市双拥路 36 号南方食品大厦 5 楼	广西南宁市双拥路 36 号南方食品大厦 5 楼	
电话	0771-5308096	0771-5308080	
电子信箱	nfhzm000716@nfhzm.com		nfhzm000716@nfhzm.com

2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,985,193,408.90	1,351,008,801.43	46.94%
归属于上市公司股东的净利润（元）	19,398,540.63	16,555,888.93	17.17%
归属于上市公司股东的扣除非经常性	10,734,135.49	12,204,114.29	-12.04%

损益的净利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	180,392,644.96	42,780,783.66	321.67%
基本每股收益（元/股）	0.026	0.023	13.04%
稀释每股收益（元/股）	0.026	0.023	13.04%
加权平均净资产收益率	0.71%	0.64%	0.07%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	5,201,534,916.95	5,399,706,206.51	-3.67%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,746,174,997.14	2,728,955,114.04	0.63%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数		63,959		报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
广西黑五类食品集团有限责任公司	境内非国有法人	30.63%	228,615,396	19,639,958	质押	162,035,696
					冻结	16,414,997
王俊华	境内自然人	4.47%	33,333,333	33,333,333	质押	33,333,333
刘世红	境内自然人	3.97%	29,645,107	23,716,086		
韦清文	境内自然人	3.33%	24,823,400	18,617,550	质押	24,823,400
李汉朝	境内自然人	1.41%	10,500,000	7,875,000	质押	10,500,000
李汉荣	境内自然人	1.41%	10,500,000	0	质押	10,500,000
李玉琦	境内自然人	1.34%	10,000,000	7,500,000	质押	7,450,000
广西鼎华商业股份有限公司	境内非国有法人	0.99%	7,410,000	7,410,000	质押	5,180,000
#北京中外名人科技有限公司	境内非国有法人	0.93%	6,922,788	0		
北京东方华盖创业投资有限公司	境内非国有法人	0.68%	5,079,614	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明		自然人股东韦清文、李汉朝、李汉荣、李玉琦为黑五类集团的股东，存在关联关系；自然人股东韦清文、李汉朝、李汉荣、李玉琦及黑五类集团为一致行动人。除此之外，未知其他股东是否存在关联关系或一致行动关系。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		前 10 名普通股股东中北京中外名人科技有限公司，持有公司总股份为 6,922,788 股，通过普通账户持有 2,788 股，通过信用证券账户持有 6,920,000 股。				

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

(一)外部宏观环境概述

2019年以来，国际经济环境复杂多变，中美贸易争端加剧，不稳定因素的增加对我国的经济发展特别是进出口贸易产生较大不利影响。国内发展不平衡不充分问题仍较突出，经济面临新的下行压力。根据国家统计局发布的2019年中国经济上半年数据显示：上半年国内生产总值450933亿元，同比增长6.3%；全国固定资产投资（不含农户）299100亿元，同比增长5.8%；社会消费品零售总额195210亿元，同比增长8.4%；全国居民人均可支配收入15294元，同比增长8.8%。

报告期公司所处行业的经营环境分析：

1、由于行业竞争充分、产能过剩和进入门槛较低等原因，导致同品类产品之间、竞品之间激烈竞争的格局仍未改变，这一外部市场环境决定公司将长期面临极为严峻的竞争形势。传统食品企业转型升级压力不断增大。冲调类食品由于受到消费升级、消费观念变化、替代竞品层出不穷、渠道及营销模式变革等因素的共同影响受到较大的竞争冲击，整体市场需求量增长缓慢；饮料食品相比2018年已实现止跌回升但未能实现大幅增长，细分市场的差异化、创新类产品增长快速，大品牌产品则凭借其先发优势各品牌影响力占据市场竞争的主动权。

2、我国电商业务处于快速发展期，但电商业务经营的专业化分工已明显加快，在行业中具有精准服务能力、能提供一站式经营专业解决方案的服务商将在电商大发展中取得经营业绩的快速增长。

3、消费者对健康消费的关注度仍在不断提升，随着我国居民可支配收入的提升、城市化带来的健康隐忧以及老龄化程度加快，都提高了中国人民对于健康的重视程度，大健康食品日益深入人心，大健康食品的需求日益增加，有益于养生的大健康食品将逐渐成为未来我国居民主要的日常消费品。

(二)公司业务情况概述

1、经营成果：报告期公司完成营业收入19.85亿元（非含税），比上年同期增长46.94%，业务发展继续取得较大增长；实现归属于上市公司股东的净利润1939.85万元，较上年同期增长17.17%；利润及股东权益方面：截止2019年6月30日，归属于母公司所有者权益为27.46亿元，基本每股收益为0.026元。

2、主要业务分析：公司专注于健康营养的食品行业，以大健康食品的生产经营为主营业务，包括几个业务板块：

一是食品业：主要为传统美食小吃类的冲调类食品、方便饮用的饮料产品、具有较好发展前景的烘焙类食品和对养生具有较好食疗功效的富硒食品，报告期公司食品业的经营总体上保持稳定的发展的态势，传统冲饮黑芝麻糊产品止跌回升，同比略有增长；饮料产品作为公司的战略性产品，该系列产品在报告期仍处于培育期，虽然个别品类产品销售取得一定幅增长，但业绩暂时未能取得大的突破，报告期公司推出黑芝麻牛奶新产品，进一步丰富产品结构，公司坚持“产品饮料化”的发展战略不动摇；明胶软糖、曲奇饼干等悠闲系列产品顺应市场的变化调整了业务结构，缩减了国内盈利较差的传统大卖场业务，重点发展特通渠道及出口业务；富硒食品是具有广阔市场前景的健康产品，公司坚持先占位、后发展的战略，利用公司掌控富硒食品资源的优势，并根据市场的需求，研发和生产适销对路的富硒产品。

二是电商业务，主要从事自身产品的电商销售和为其他商家提供各品类产品的电商销售代理业务。报告期电商业务仍然取得较快发展，主要得益于上海礼多多充分发挥其优势，加大其经营业务的扩张；公司电商业务的快速发展也充分说明我国消费者的消费习惯已发生了根本性的重大变化，公司必须要顺应消费潮流、抓住机遇促进相关业务的持续发展。

三是健康粮仓业务，公司根据健康产业发展趋势，重点研发了健康食品智能冲调机并投入到终端，延伸了产品及服务拓宽了销售渠道，开拓了新的消费场景，顺应了健康、便捷的消费趋势。

四是基于服务公司生产经营为主、并利用自身优势对外经营的农产品物流业务。公司的农产品物流业务立足于服务自身的生产经营，以保证正常的生产经营秩序、最大限度地降低大宗原料的采购成本；对外业务方面公司依托在白糖资源、渠道

方面的优势积极开展经营业务，并取得一定的成果。但由于开展农产品物流业务经营需要占用的流动资金较大，并且一些品类的经营难以取得收益，从资金效率、经营效益和风险管控考虑，报告期公司大幅缩减了无效益的业务。

(三) 报告期主要的经营措施

(1) 坚持黑芝麻糊饮料化发展战略：在稳固原有的优势产品袋装黑芝麻销售的基础上，做好罐装黑芝麻糊、特供专用液态黑芝麻糊、黑黑轻脂饮品等饮品化产品的经营，以满足不同消费群体、不同消费场景对黑芝麻糊产品的需求。

(2) 提升核心竞争力：从提升产品质量和口感、加快产品迭代和丰富产品品类、升级产品包装、强化渠道和终端管理、等多方面着手，全面提升产品的核心竞争力。

(3) 根据市场需求调整产品结构：一是集中资源重点做好毛利率较高、市场增量较快的产品，淘汰毛利和销量低的产品；二是加大新产品的研发和市场投放，不断丰富产品品类，增加消费者对公司产品消费选择空间；三是充分发挥上海礼多多在电商经销业务的优势，积极发展更多有潜力的电商代理业务，并摸索新零售经营模式，扩张在电商与新零售方面的经营规模和盈利能力；四是加大富硒大米、黑芝麻植物硒精华片、高端黑芝麻糊等未来发展前景良好的产品投放推广。

(4) 加大创新：一是产品宣传推广方式创新，以“关爱父母、我选南方 黑芝麻糊”为定位，向消费者多维度输出“关爱、孝敬、温暖”的场景，引导公司产品的销售，要善于运用营销事件进行产品宣传，以提高宣传效果、实现销售转化；二是业务创新，利用健康粮仓、电商平台开创与公司主营相关的新型业务，寻求增长空间；三是管理创新，在实现公司风险可控的前提下，利用创新的管理模式和手段加强各业务各环节的管理，以提高执行力和管理效率。

(5) 强化管理：一是强化公司高管团队和各事业部班子领导的责任管理，签订业绩责任状，个人收入和职务升降直接与业绩挂钩；二是加强各省区销售团队管理，进一步完善销售区域的虚拟公司制管理模式，落实经营责任，激发团队活力；三是加强经销商的管理，提高经销商的积极性和经营能力；四是加强终端产品铺货管理，保证产品在销售终端的良好展示；五是加强产品品质管理，以优质安全的产品参与竞争。

(6) 扩大渠道销售，提高产品的销售覆盖率：一是加强传统销售渠道深耕，在改善终端的陈列和形象、提升市场反应能力、管理效率的同时，争取产品的覆盖面扩大、覆盖率提高；二是增加新的终端网点、增加新的消费场所，积极拓展新零售渠道；三是大力开展餐饮、石油等特通渠道的经营；四是继续提升产品在电商渠道的销售比例；五是进一步打造样板市场，继续优化经销商队伍，提高产品的市场经营能力。

(7) 改变经营与管控模式，改变经营思路：主要采取的措施包括由经营客户向经营市场转变，由传统品类向时尚品类改变，完善经营中相应的管理机制和奖惩政策。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

☒ 适用 ☐ 不适用

本期新纳入合并范围的孙公司有4家，为上海礼多多电子商务有限公司全资子公司，分别为上海跃吻供应链管理有限公司、上海琛皓信息科技有限公司、上海朋煊商贸有限公司、上海闻煦品牌管理有限公司。