

股票简称：上海家化

股票代码：600315

编号：临 2016-028

## **上海家化联合股份有限公司 关于上海证券交易所对公司签订战略框架协议相关事项监管 问询函的回复暨股票复牌公告**

### 特别提示

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

### 重要内容提示：

- 履约的重大风险及不确定性：本次签订的仅为战略框架协议，具体的实施内容和进度尚存在不确定性；
- 对公司当年业绩的影响：本协议的履行对本公司2016年度经营业绩不构成重大影响，对公司长期收益的影响尚无法预测；
- 截至本公告日，本次协议所涉及的具体合作尚未实质性开展，未进行有关的可行性论证，无需取得相关的行业准入资质或证明，后续公司将根据具体合作进展配备相应业务人员。

2016年7月6日，公司在《中国证券报》、《上海证券报》和上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）发布了《上海家化联合股份有限公司拟与北京京东世纪贸易有限公司签订战略框架协议的公告》（公告编号：临2016-027），就公司与京东签订战略框架协议事项进行了披露。

同日，公司收到上海证券交易所上市公司监管一部《关于对上海家化联合股份有限公司签订战略框架协议相关事项的监管问询函》（上证公函【2016】0822号，以下简称“《问询函》”）。

“2016年7月6日，你公司以直通方式披露了《拟与北京京东世纪贸易有限公司签订战略框架协议的公告》，称拟与北京京东世纪贸易有限公司（以下简称“京东”）签订战略框架协议，开展大数据整合运用、物流体系和渠道等多方面的合作，共同打造销售领先平台、品牌建设领先平台和创新平台等。

根据本所《股票上市规则》、《上市公司签订战略框架协议公告》格式指引等有关规定，经对上述公告事后审核，现有以下事项需请你公司进行核实并补充披露。”

根据《问询函》的相关要求，公司对有关问题进行了积极认真的核查、分析和研究，现就相关问题回复说明如下。

一、根据公告，你公司通过本次合作，将实现旗下各品牌旗舰店2016至2017财年大力发展并促进在京东销售的飞跃式增长，并且增长高于行业增长等。请

补充披露，你公司作出“飞跃式增长”和“高于行业增长”等描述的具体依据和判断标准，并结合你公司目前在电商渠道的销售和增长情况，客观、准确、充分地提示相关风险和不确定性。

回复：

“飞跃式增长”和“高于行业增长”主要指“高于电商平台行业平均增长。公司在《2015 年年度报告》中披露，中国日化行业各销售渠道呈现不同的发展态势，传统渠道增速放缓，新兴渠道取得较快增速：电商渠道 2015 年增速达到 26%。

2014 年度公司电商实现营业收入 4.11 亿元，2015 年度公司电商实现营业收入 5.57 亿元，同比增长 35.5%；2015 年 1-3 月公司电商实现营业收入 9759 万元，2016 年 1-3 月公司电商实现营业收入 13231 万元，同比增长 35.6%，均高于行业平均水平。

由于公司的经营目标受到整个宏观经济、日化行业发展、消费渠道调整、快速消费品消费者偏好变化、市场竞争格局等因素的共同影响，公司在电商渠道的销售和增长目标有不达预期的风险，敬请广大投资者注意投资风险。

二、根据公告，你公司将与京东开展多方面的合作，包括共同创建京东生态系统品牌建设与消费者连接创新营销模式、行业分析洞察与行业报告、产品研发与技术创新和供应链优化等。请结合上述各项合作方式的具体内容，逐项补充披露你公司是否已经与京东实际开展相关合作事项、是否已进行可行性论证、是否已取得必要的行业准入资质或证明，以及是否配备相应人员等。

回复：

截至本公告日，本次协议所涉及的上述具体合作项目均尚未实质性开展，未进行有关的可行性论证，无需取得相关的行业准入资质或证明，后续公司将根据具体合作进展配备相应的业务人员。

三、根据公告，你公司将形成与京东的战略伙伴关系，联手探索更多元化的电商运营模式，陆续推进各项资源合作，实现品牌影响力和销量的同步提升。请补充披露：（1）你公司与京东是否已就此制定了具体的合作方案，拟推进哪些资源合作、合作的时间进度安排，以及拟采取哪些具体措施来实现品牌影响力和销量的同步提升等；（2）结合你公司目前在电商渠道的销售及占比情况和利润及占比情况、影响电商渠道销量和品牌影响力的因素、主要销售渠道情况等，进一步分析本次合作对你公司可能产生的实际影响以及实现预期目标存在的不确定性和风险。

回复：

（一）本次签署的框架协议属于双方合作意愿和战略性约定，未涉及具体的合作方案、合作资源、合作时间进度安排，所涉及的合作内容需另行签订具体的合作合同，在后续相关合同签订落实前，不会对本公司经营产生直接影响；

（二）2015 年度公司电商实现营业收入 5.57 亿元，占公司 2015 年度营业收入的 9.5%；2016 年 1-3 月公司电商实现营业收入 1.32 亿元，占公司 2016 年 1-3 月营业收入的 8.59%，截至目前公司电商实现净利润占公司整体净利润比例较小，

对公司盈利不构成重大影响。本次与京东的合作未涉及销售规模，未涉及具体金额，预计对公司 2016 年度财务状况、经营成果不构成重大影响，对公司长期收益的影响尚无法预测，敬请广大投资者注意投资风险；

（三）影响电商渠道销量和品牌影响力的因素、主要销售渠道

影响电商渠道销量和品牌影响力的主要因素有品牌知名度、品牌美誉度、广告投放费用占比、投放精准度、产品曝光度等，在上述方面，公司仍有待持续强化与提升。目前电商主要销售渠道有阿里巴巴、京东、1 号店、聚美优品、唯品会等，其中公司在京东的销量占比较小，对公司整个销售规模不构成重大影响；

（四）本次签订的仅为战略框架协议，具体的实施内容和进度尚存在不确定性，公司与京东合作目标的达成受制于具体业务合同的签订、业务合同的落实、双方工作人员的配合等，最终合作目标能否达成尚存在不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

经向上海证券交易所申请，公司股票于 2016 年 7 月 7 日开市起复牌。  
敬请投资者关注相关公告并注意投资风险。

特此公告。

上海家化联合股份有限公司董事会

2016 年 7 月 7 日