

证券代码：000716

证券简称：黑芝麻

公告编号：2018-085

## 南方黑芝麻集团股份有限公司 2018 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		
电话	0771-5308096	0771-5308080	
电子信箱	nfhzm000716@sina.cn	352323828@qq.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）	1,351,008,801.43	932,373,263.42	44.90%
归属于上市公司股东的净利润（元）	16,555,888.93	27,581,666.71	-39.98%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	12,204,114.29	24,392,489.28	-49.97%

经营活动产生的现金流量净额（元）	42,780,783.66	112,764,708.90	-62.06%
基本每股收益（元/股）	0.023	0.044	-47.73%
稀释每股收益（元/股）	0.023	0.043	-46.51%
加权平均净资产收益率	0.64%	1.57%	-0.93%
	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）	5,088,874,567.98	5,046,779,182.15	0.83%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,611,486,299.25	2,588,335,660.32	0.89%

### 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	42,064		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	32.32%	228,061,770	19,639,958	质押	149,535,695
刘世红	境内自然人	4.20%	29,645,107	29,645,107		
韦清文	境内自然人	3.52%	24,823,400	18,617,550	质押	24,823,400
天风证券一兴业一天风证券天泽 1 号集合资产管理计划	其他	2.08%	14,691,268			
李汉朝	境内自然人	1.49%	10,500,000	7,875,000	质押	10,500,000
李汉荣	境内自然人	1.49%	10,500,000	10,500,000	质押	10,500,000
李玉琦	境内自然人	1.42%	10,000,000	7,500,000	质押	10,000,000
天风证券一光大银行一天风证券天时添利 3 号集合资产管理计划	其他	1.29%	9,080,295			
北京中外名人科技有限公司	境内非国有法人	0.98%	6,922,788		质押	6,919,900
北京东方华盖创业投资有限公司	境内非国有法人	0.72%	5,079,614			
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）	无					

### 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）报告期内经营环境分析

根据国家统计局发布的中国2018年上半年宏观经济数据显示：上半年国内生产总值418961亿元，按可比价格计算，同比增长6.8%；其中，社会消费品零售总额180018亿元，同比增长9.4%；全国居民消费价格同比上涨2.0%；全国固定资产投资（不含农户）297316亿元，同比增长6.0%。

总体来看，2018年上半年，我国宏观经济平稳运行。在供给侧改革、市场自发调整等多种力量共同作用下，产能过剩问题得到一定遏制，之前激化的总供给和总需求矛盾得到明显缓解，经济开始趋于良性循环。展望下半年，虽然中美贸易摩擦加剧、内需呈现疲软态势等问题带来一定下行压力，但总体上我国宏观经济将延续平稳态势。

就食品饮料行业而言，由于需求端未出现明显的改善，整个行业的发展增速较慢，主要原因：一是由于行业竞争充分，产能过剩导致市场供给充裕竞争加剧；二是冲调类食品3-6月份为销售淡季，市场需求明显降低；三是冲调类行业积极向饮料化发展，传统的冲调产品受到较大冲击。同时，饮料行业依然呈现较大分化趋势，行业知名品牌知名产品的销售在连续下滑之后，虽然能够止跌回升但仍难以实现大幅增长；一些新兴的饮品将会继续快速迅猛。在竞争加剧、消费需求多样性的时代，迎合消费、贴近需求的品牌和产品将更受消费者的青睐。由于食品行业是行业门槛较低、竞争充分的行业，2018年行业发展总体上处于激烈的竞争发展态势，固守传统经营模式的企业发展困难，而行业中的龙头企业和善于创新、善于发现消费需求的企业则在竞争中处于有利位置。

公司处于行业中的糊类产品细分龙头地位，在冲饮产品经营方面，在稳固一、二线市场的基础上，公司采取渠道下沉的措施积极开拓三、四线城市及农村市场；公司通过产品升级来提升产品的竞争力，2018年完成了冲饮产品的升级迭代，公司继续推动糊类产品饮料化来拓展产品的市场需求。针对饮料产品而言，该品类有着巨大的市场容量，如何抓住消费者需求，实现差异化竞争，通过品牌和产品优势避开与饮料巨头正面竞争，尽快在植物蛋白饮料市场占据一席之地是当务之急。针对富硒食品业务，目前我国富硒食品的市场需求迅猛增加，很多企业纷纷进入这一领域，但行业的管理规范有待加强，消费者对富硒食品的认知还不够成熟，因而富硒食品产业的发展还需要较长的进程，公司在报告期内持续推广黑芝麻植物硒片产品，积极参与市场竞争。

总体而言，公司主营业务所处的外部经营环境较为复杂，同时我们也看到挑战与机遇并存，公司通过积极发挥自身的优势积极参与市场竞争，必定会取得较好经营效果。

#### （二）报告期内经营情况

一、经营成果：2018年上半年公司完成营业收入13.51亿元（非含税），比上年同期增长44.90%，同比有较大增长；全年实现归属于上市公司股东的净利润1,655.59万元，较上年同期下降39.98%，其中实现的扣除非经常性损益的净利润1,220.41万元，较上年同期下降49.97%。

二、报告期内利润及股东权益：截止2018年6月30日，归属于母公司所有者权益为26.11亿元，基本每股收益为0.023元。

三、公司主要业务由以黑芝麻糊为代表的糊类食品、以黑黑为代表的植物蛋白饮料、富硒食品、曲奇产品以及大宗农产品物流几个业务板块构成：

##### （1）糊类食品

继续深化“升、变、扩”的经营策略，提高市场占有率、开拓三、四线市场：

①、升：提升产品的竞争力，结合市场需求推出新产品丰富产品线，改善终端的陈列和形象，提升市场反应能力与管理效率，提升终端的实际销售业绩。2018年全面完成了冲饮系列产品的升级换代工作，特别是针对袋糊系列产品完成了新工

艺、新配方、新包装和新定位等方面全新升级，提升产品的竞争力。

②、变：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，以业绩论英雄；2018年上半年，原有省区销售模式调整为虚拟公司制模式，实施区域目标责任制，落实经营主体责任，激发团队活力。与此同时，公司从提升产品质量、丰富产品品类和升级产品包装等几个方面着手，全面提升产品的核心竞争力。

③、扩：扩大产品销售覆盖率，包括增加新的销售渠道、增加新的终端网点、增加新的消费场所。特别是2018年以来，积极拓展新零售渠道，全面试水和拥抱新零售网络；同时，也加强了餐饮和特通渠道的开发力度。

### (2) 饮品业务

①、按照全力发展饮品业务的经营策略，2018年即饮黑芝麻糊业务也划归饮品事业部统一经营。未来，集团在饮品业务的经营上，既包括开创轻脂饮品市场新品类的黑黑系列产品，又包括主打芝麻糊饮料化的南方黑芝麻糊盒装和三片罐系列产品，从而实现了对于植物蛋白饮料市场的全面发力。

②、公司将黑黑饮品准确定位为“轻脂”产品，强调营养塑身的产品功效，并通过多种渠道对轻脂饮品概念进行了大力的宣传与推广，通过投放浙江卫视《二十四小时》等王牌节目，黑黑定位的“轻脂”概念得到了更多的认知，创造了更大的消费需求，新的定位和传播推广收到了较好效果，为新定位的饮品打下了相对有力的市场基础。

③、在市场布局和渠道建设上，通过重点市场进行推广销售，打造深圳、莆田、成都等样板市场，通过优化经销商队伍提高产品的市场经营能力。渠道建设上全面突破，一方面通过与大润发、苏果、7-11、全家、罗森等KA系统签订协议并让产品迅速进入了大卖场、连锁便利等全国性渠道，另一方面通过与中石化、中化等加油站渠道合作加快特通渠道的覆盖，同时与掌合天下、中商惠民、店达等新零售客户达成战略合作，积极开拓新兴零售领域。

④、在经营管理上，针对饮品业务也积极推动销售模式变革，实行目标责任制。针对罐装黑芝麻糊产品的经营，专门成立了三片罐销售部并实行目标责任制，有效激发了经营活力；通过机制和政策引导，2018年在即饮产品在经销商开发、样板市场建设和消费者推广等方面，取得了显著的成绩。

### (3) 硒食品（大米）

报告期内加大健康食品和富硒食品的投入与开发。公司努力发展富硒大米等消费者认知度高和市场接受度高的产品，同时以公司自主品牌“我家庄园”研发的黑芝麻植物硒精华片已经上市，产品在局部市场和直销渠道开始销售，很有希望为公司开辟新的品类和新的市场。

### (4) 曲奇产品系列

报告期内，公司通过并购方式增加了曲奇系列产品的经营业务，虽然该系列产品在报告期内未能为公司贡献利润，但是曲奇是高端、健康的烘焙产品，是饼干行业近年来发展较快的细分领域，增长潜力大。报告期内公司落实了多项举措，包括建设南昌基地、调整产品结构、扩大产品销售网络和研发新产品等，从而为大润谷公司的发展奠定了良好的基础。

### (5) 电商与新零售经营

报告期内，公司加强对上海礼多多电子商务有限公司的管控，进一步提升公司在电商与新零售业务的发展。上海礼多多是一家主要从事电商经销业务的企业，代理诸多国际及国内知名品牌产品；与此同时，上市公司完成对其收购后，该公司正在摸索新零售经营模式，以进一步扩张其经营规模和盈利能力。

## 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

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。