

证券代码：838467

证券简称：碧佳实业

主办券商：中原证券

河南碧佳实业股份有限公司

2016 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cc）的年度报告全文。

1.2 公司董事会及其董事、监事会及其监事、公司高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，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。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 利安达会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司本年度财务报告进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：张燕清

电话：18937112272

电子信箱：yanqing.zhang@zjbijia.com

办公地址：郑州市金水区经三路财富广场3号楼21层2102号

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

项目	2016年(末)	2015年(末)	本年(末)比上年(末)增减(%)
总资产	94,202,905.20	97,121,625.61	-3.01
归属于母公司股东的净资产	45,060,060.03	36,011,280.27	25.13
营业收入	113,986,174.05	127,202,951.91	-10.39
归属于母公司股东的净利润	-64,830.42	2,053,997.62	-103.16
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,471,420.68	3,008,463.80	-148.91
经营活动产生的现金流量净额	6,110,546.79	18,819,896.15	-67.53
加权平均净资产收益率	-0.15%	17.42%	-
基本每股收益(元/股)	-0.0015	0.21	-
稀释每股收益(元/股)	-0.0015	0.21	-
归属于母公司股东的每股净资产(元/股)	1.00	1.20	-16.58

2.2 股本结构表

单位：元

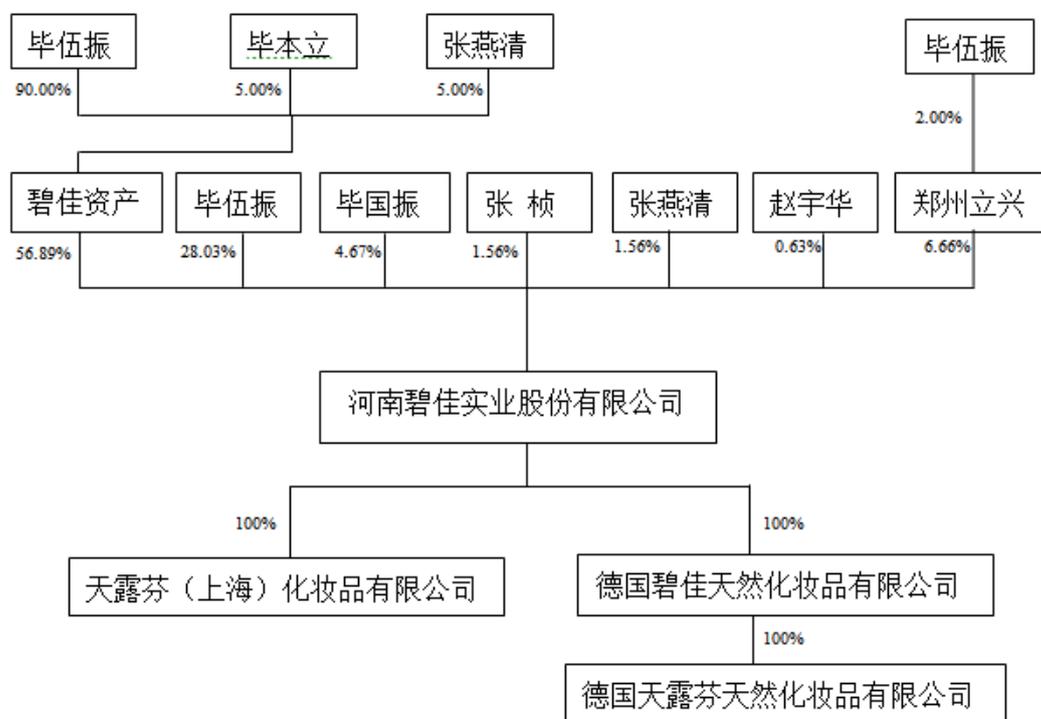
股份性质		期初数量	比例%	期末数量	比例%
无限售条件股份	无限售股份总数	-	-	3,000,000.00	6.66%
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	-	-
	董事、监事、高管	-	-	-	-
	核心员工	-	-	-	-
有限售条件股份	有限售股份总数	30,000,000.00	100.00%	42,000,000.00	93.34%
	其中：控股股东、实际控制人	27,299,000.00	90.99%	38,215,800.00	84.92%
	董事、监事、高管	11,710,000.00	39.03%	16,396,800.00	36.44%
	核心员工	-	-	-	-
总股本	-	30,000,000.00	-	45,000,000.00	-
普通股股东人数	-	7		7	

2.3 前十名股东持股情况表

单位：元

序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	毕伍振	9,009,000.00	3,603,600.00	12,612,600.00	28.03%	12,612,600.00	-
2	毕国振	1,501,000.00	599,000.00	2,100,000.00	4.67%	2,100,000.00	-
3	张桢	500,000.00	201,400.00	701,400.00	1.56%	701,400.00	-
4	张燕清	500,000.00	201,400.00	701,400.00	1.56%	701,400.00	-
5	赵宇华	200,000.00	81,400.00	281,400.00	0.63%	281,400.00	-
6	碧佳资产管理有限公司	18,290,000.00	7,313,200.00	25,603,200.00	56.89%	25,603,200.00	-
7	郑州立兴企业管理咨询中心（有限合伙）	-	3,000,000.00	3,000,000.00	6.66%	-	3,000,000.00
合计	-	30,000,000.00	15,000,000.00	45,000,000.00	100.00%	42,000,000.00	3,000,000.00

2.4 公司与控股股东、实际控制人之前的产权及控制关系



三、管理层讨论与分析

3.1 商业模式

公司主要从事化妆品代理品牌及自营品牌的销售业务。

目前公司的代理品牌主要包含佰草集、纽西之谜、嘉莉比奥、瑰柏翠，销售业务的核心在渠道搭建，依靠多年深耕开拓，公司在河南省及安徽六安、滁州、巢湖、铜陵、黄山、蚌埠建立了广泛的销售渠道，与郑州丹尼斯百货、合肥百货大楼、二七万达、中原万达、大商等大型百货商场建立了稳定的合作关系，公司产品主要通过上述大型百货商场售予终端消费者。公司的销售模式主要分为联营、买断和代理三种模式，在联营模式下，产品的所有权归属于公司，公司在产品销售后确认收入；在买断和代理模式下，产品的所有权归属于对方，公司在产品销售给买断方/代理方后确认收入。

报告期内，公司自有品牌天露芬产品委托 OEM 加工厂商进行加工，由德国碧佳全资子公司德国天露芬负责销售。公司与代理商约定一定的产品优惠价格和销售政策支持，代理商将产品通过自有的渠道(香水店、有机食品店等)销售给最终消费者。

报告期内公司商业模式变化情况：一是自有品牌天露芬由柏林公司代理对接代理商销售改为本公司直接对代理商销售，未影响商业模式的变化；二是公司在德国注册渠道品牌“ECOLOGY 集合店”，发挥公司在德国的团队优势，精选德国高品质的天然、有机健康护肤品集合在一家店铺进行销售，如“伊丽萃璞”、“普丽马维拉”的精油等，并结合公司在信息技术上的优势开发线上商城“ECOLOGY 集合店”，打通线上线下销售渠道,实现客户的一体化服务与销售。因 2016 年 10 月只开设一家店，又在试营业期，收入占比只有 0.12%，不影响公司整体商业模式。

报告期末至报告披露日，公司的商业模式未发生变化。

3.2 报告期内经营情况回顾

2016 年公司实现营业收入 113,986,174.05 元，同比下降 10.39%，主要原因有以下几个方面：

1、2016 年高夫品牌实现营业收入 635,503.61 元，同比 2015 年营业收入 3,192,980.31 元下降 80.09%，主要原因是高夫品牌不符合公司产品体系的发展规划，2016 年公司主动终止高夫品牌的代理业务，报告期内营业收入主要为处理库存产生，造成收入同比大幅下滑；

2、2016 年自有品牌天露芬实现营业收入 6,395,595.40 元，同比 2015 年营业收入 9,588,870.92 元下降 33.30%，主要原因是报告期内自有品牌天露芬产品新旧更换，新系列于 2016 年 5 月、7 月、9 月、11 月分四次进入市场，新系列未上市之前原合作加盟商暂停进货并有部分老品退货，因此造成 2016 年自有品牌天露芬营业收入同比下滑；

3、2016 年佰草集品牌实现营业收入 106,462,020.96 元，同比 2015 年营业收入 113,913,767.90 元下降 6.54%，主要原因是报告期内百货行业进入低谷，有些百货商场出现了运营状况及资金问题，为防范公司的应收账款风险，公司对所有合作百货进行了综合评估，主动终止了一些运营不良的百货商场合作；

公司作为一家从事多年化妆品销售的企业，在 2016 年佰草集品牌全国销售下滑的大环境下，公司的销售总体来看基本稳定。公司经过两年的战略梳理和布局，代理品牌、自有品牌、渠道品牌“三驾马车”布局完成，自有品牌 2016 年产品上新已完成，渠道品牌实体店及线上商城在 2016 年 11 月也开始正式销售，2017 年在自有品牌和渠道品牌的发展下，公司不断的提高自身核心竞争力，持续经营能力增强。

3.3 竞争优势分析

1、品牌优势

代理品牌佰草集是上海家化公司 1998 年推向市场的一个具有全新概念的品牌，是中国第一类具有完整意义的现代中草药中高档个人护理品，是国内化妆

品第一品牌，在国内市场上已经具备一定的影响力。公司于成立之初就开始代理佰草集品牌，与品牌商建立了稳固的合作关系。

自有品牌天露芬是 1980 年创始于德国的一个有机品牌，是德国有机产品的先锋品牌，目前主要通过德国的有机食品店、香水店、药店等对有机标准要求严格的渠道出售，产品销售区域辐射法国、日本、奥地利等国家。2016 年公司重点在德国市场完成天露芬产品上新，2017 年将优选品质较好的化妆品集合店及自有渠道有机客集合店、线上旗舰店销售。

渠道品牌“ECOLOGY 集合店”是公司于 2016 年 6 月在德国注册的集合店商标，公司 2013 年在德国成立全资子公司，通过自身多年的化妆品零售经验及对欧洲市场化妆品的深入了解，参加有机展会、生产过程实地考察、有机标准行业认证及内部购买试用的方式精选护肤产品，围绕客户需求专为追求健康、品质生活的都市人群量身打造出天然有机产品一站式的服务平台。

2、团队优势

公司从成立之初就致力于化妆品的销售，所属团队从事化妆品销售多年，建立了丰富的渠道、积累了丰富的终端销售经验。公司采用人才梯队建设体系对人员进行管理，终端护理师采用星级制，护理师的晋升路线为从一星至五星再到店长、主管、区域经理，完整的晋升通道有利于护理师的个人成长及保持其稳定性，有助于提升其销售积极性，公司通过此晋升体系打造了一支强有力的销售团队。

3、信息化管理优势

公司在信息化、标准化管理上一直走在前列，公司自 2010 年开始自建信息团队，针对公司业务模式研发适合公司的 ERP 管理软件（OBS 系统），该系统实现了进、销、存的一体化管理。所有的门店可以在系统里自主申请货品，记录销售信息并完成会员信息录入，通过此系统不仅保证管理层可每天跟踪门店的销售情况，也为公司的会员服务及终端管理提供了强有力的支持。2016 年公

司依据市场转型需求开发了“ECOOCOGY 集合店”线上商城，线上线下会员打通，为会员服务及提高粘性提供了有力的支持。

4、培训优势

公司一直将员工培训作为公司管理的重点，设有专门的培训部门，采用多样化的培训主题和培训形式，结合不同星级员工，开展多层次的课程体系，通过培训提升员工的综合能力。培训内容包括皮肤知识、产品知识、产品陈列、会员管理、现场护理，健康保健、养生之道等。

四、涉及财务报告的相关事项

- 4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。
- 4.2 报告期内未发生重大会计差错更正需追溯重述的情况。
- 4.3 与上年度财务报告相比，公司财务报表合并范围未发生变化。
- 4.4 利安达会计师事务所（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。

河南碧佳实业股份有限公司

董事会

2017年4月18日