

西王食品股份有限公司

2016 年年度董事会工作报告

一、 2016 年公司总体经营情况回顾

报告期内，公司在 2016 年 11 月 1 日完成 Kerr 公司股权交割，按照相关的会计准则，公司的合并利润表只合并了 Kerr 公司的 2016 年 11 月-12 月的利润表数据，合并完成后，公司实现营业收入人民币 33.75 亿元，同比增长 50.43%；营业成本人民币 23.87 亿元，同比增长 47.78%；实现归属于母公司所有者的净利润人民币 1.35 亿元，同比下降 7.84%。本报告期，管理、销售、财务三项期间费用 7.68 亿元，同比增长 68.02%，其中，因重大资产重组产生的一次性中介费合计为 6211 万元。2016 年，公司通过强化品牌运营、拓展终端网点、把控原料节奏、提升基础管理、加强过程管理和风险防控、大力实施智能化改造和节能降耗等措施，使公司管理和效益稳步提升。通过资本运营和并购，进一步扩大公司规模和经营范围，建立了国际化运营的基础平台。报告期内，公司完成销售小包装食用油 17.38 万吨，同比增长 21.81%，散装食用油 6.29 万吨，同比增长 43.49%。胚芽粕 24.61 万吨，同比增长 26.51%。报告期内，Kerr 公司及下属子公司的合并营业收入 30.5 亿元，同比增长 18.98%，净利润 3.69 亿元，同比增长 15.67%，其中，因重大重组向核心管理层额外支付的一次性奖金金额为 6272 万。

二、 2016 年董事会工作情况

1. 2016 年 1 月 4 日，公司召开第十一届董事会第二十次会议，会议审议通过了《关于对全资孙公司增资的议案》；

2. 2016 年 1 月 15 日，公司召开第十一届董事会第二十一次会议，会议审议通过了《关于对外投资合作设立有限合伙企业的议案》；

3. 2016 年 1 月 28 日，公司召开第十一届董事会第二十二次会议，会议审议通过了《关于开设募集资金专项账户的议案》、《关于签订募集资金三方监管协议的议案》、《2016 年新增日常关联交易的议案》、《关于公司购买西王糖业固定资产的关联交易议案》；

4. 2016 年 2 月 29 日，公司召开第十一届董事会第二十三次会议，会议审议通过了《关于公司与西王集团财务有限公司签署金融服务协议的议案》、《关于公司在西王集团财务有限公司存款风险应急处置预案的议案》、《关于公司与西王集团财务有限公司关联存贷款等业务风险评估报告的议案》、《关于下属子公司、孙公司与中国农发重点建设基金有限公司合作的议案》、《关于修改公司章程的议案》、《关于召开二〇一六年第一次临时股东大会的议案》；

5. 2016 年 3 月 21 日，公司召开第十一届董事会第二十四次会议，会议审议通过了《2015 年度总经理工作报告》、《2015 年度董事会工作报告》、《2015 年年度报告全文及摘要》、《2015 年度内部控制自我评价报告》、《关于 2015 年度财务决算报告的议案》、《关于 2015 年度利润分配的议案》等 10 项年度董事会议案；

6. 2016 年 4 月 18 日，公司召开第十一届董事会第二十五次会议，会议审议通过了《公司 2016 年第一季度报告全文及正文》、《关于聘任公司副总经理的议案》、《关于参与投资深圳市前海西王九派产业股权投资基金（有限合伙）的议案》；

7. 2016 年 6 月 13 日，公司召开第十一届董事会第二十六次会议，会议审议通过了《关于收购 Kerr Investment Holding Corp. 100% 股份并签署〈股份购买协议〉及其附属协议的议

案》、《关于授权公司董事长王棣先生签署〈股份购买协议〉及其附属协议的议案》、《关于与春华秋实（天津）股权投资合伙企业（有限合伙）签署〈联合收购意向性协议〉的议案》、《关于委托银行开具履约保函的议案》；

8. 2016年7月22日，公司召开第十一届董事会第二十七次会议，会议审议通过了《西王食品股份有限公司关于申请重大资产重组继续停牌的议案》、《关于公司与春华资本集团旗下春华景禧（天津）投资中心（有限合伙）合资设立子公司的议案》；

9. 2016年8月8日，公司召开第十一届董事会第二十八次会议，会议审议通过了《西王食品股份有限公司关于筹划重大资产重组停牌期满申请继续停牌的议案》、《关于召开西王食品股份有限公司2016年第二次（临时）股东大会的议案》；

10. 2016年8月11日，公司召开第十一届董事会第二十九次会议，会议审议通过了《公司2016年半年度报告全文及摘要》、《公司对西王集团财务有限公司的持续风险评估报告》《公司2016年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》；

11. 2016年8月26日，公司召开第十一届董事会第三十次会议，会议审议通过了《关于签署〈股份购买协议第一修正案〉的议案》；

12. 2016年9月12日，公司召开第十一届董事会第三十一次会议，会议审议通过了《关于签署〈股份购买协议第二修正案〉的议案》、《关于签署〈一致股东协议〉的议案》、《关于与春华景禧（天津）投资中心（有限合伙）签署〈投资协议第一修正案〉的议案》；

13. 2016年9月19日，公司召开第十一届董事会第三十二次会议，会议审议通过了《关于本次重大资产购买符合重组相关法律法规规定的议案》、《关于公司本次重大资产购买不构成关联交易的议案》、《西王食品股份有限公司关于公司重大资产购买方案的议案》《关于〈西王食品股份有限公司重大资产购买报告书（草案）〉及其摘要的议案》等重组议案；

14. 2016年9月28日，公司召开第十一届董事会第三十三次会议，会议审议通过了《关于为本次交易申请贷款及授权公司董事会办理本次贷款相关事项的议案》、《关于为境内借款提供担保的议案》、《关于为招商银行股份有限公司提供担保的议案》、《关于同意签署〈投资协议第二修正案〉并向西王食品（青岛）有限公司增资的议案》、《关于修订〈西王食品股份有限公司募集资金使用管理制度〉的议案》、《西王食品股份有限公司关于召开2016年第三次（临时）股东大会的议案》；

15. 2016年10月25日，公司召开第十一届董事会第三十四次会议，会议审议通过了《关于修订〈西王食品股份有限公司2016年度非公开发行A股股票预案〉的议案》、《关于修订〈西王食品股份有限公司2016年度非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告（修订稿）〉的议案》、《关于子公司为西王食品股份有限公司担保的议案》；

16. 2016年10月27日，公司召开第十一届董事会第三十五次会议，会议审议通过了公司2016年第三季度报告全文及正文；

17. 2016年11月1日，公司召开第十一届董事会第三十六次会议，会议审议通过了《关于同意境外借款的议案》、《关于为本次境外借款提供担保的议案》、《西王食品股份有限公司关于召开2016年第四次（临时）股东大会的议案》；

18. 2016年12月5日，公司召开第十一届董事会第三十七次会议，会议审议通过了《关于签署〈股份购买协议第三修正案〉的议案》、《关于签署〈一致股东协议第一修正案〉的议案》《关于对外投资设立香港贸易公司的议案》；

19. 2016年12月30日，公司召开第十一届董事会第三十八次会议，会议审议通过了《关于对外投资设立香港子公司的议案》；

三、 独立董事履职情况

（一）、根据《深圳证券交易所上市公司董事行为指引》、《关于在上市公司建立独立

董事制度的指导意见》、《公司独立董事议事规则》、《上市公司治理准则》等相关规章制度的规定，作为公司独立董事，对下列事项发表了独立意见：

1、2016年1月28日，在召开的第十一届董事会第二十二次会议上，《2016年新增日常关联交易的议案》、《关于公司购买西王糖业固定资产的关联交易议案》等事项发表了独立意见。

2、2016年2月29日，对公司第十一届董事会第二十三次会议审议的《关于公司与西王集团财务有限公司签署金融服务协议的议案》、《关于修改公司章程的议案》进行事前认真审查，发表了相关独立意见。

3、2016年3月20日，对公司第十一届董事会第二十四次会议审议的《关于预计2016年度日常关联交易的议案》发表了事前认可意见，并发表了相关独立意见。

4、2016年4月18日，对公司第十一届董事会第二十五次会议审议的《关于聘任公司副总经理的议案》、《关于参与投资深圳市前海西王九派产业股权投资基金（有限合伙）的议案》发表了相关独立意见。

5、2016年6月13日，对公司第十一届董事会第二十五次会议审议的《关于收购Kerr Investment Holding Corp. 100%股份并签署〈股份购买协议〉及其附属协议的议案》发表了相关独立意见。

6、2016年8月8日，对公司第十一届董事会第二十八次会议审议的《西王食品股份有限公司关于筹划重大资产重组停牌期满申请继续停牌的议案》的议案经过事前认可，并发表了相关独立意见。

7、2016年8月11日，在召开的第十一届董事会第二十九次会议上，对公司《2016年1月-6月关联方资金占用和对外担保情况》进行了认真的审查，发表了专项说明及独立意见，并对公司对外担保事项发表了专项声明。

8、2016年9月19日，在召开的第十一届董事会第三十二次会议上，对公司重大资产重组的相关事项，发表了相关独立意见。

9、2016年9月28日，在召开的第十一届董事会第三十三次会议上审议的《关于为境内借款提供担保的议案》发表了相关独立意见。

10、2016年11月1日，对公司第十一届董事会第三十六次会议审议的《关于为本次境外借款提供担保的议案》进行事前认真审查，发表了相关独立意见。

（二）、作为公司审计委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会、提名委员会和关联交易委员会委员，积极履行职责，积极参加专门委员会会议，认真审议了董事会审计委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会、提名委员会和关联交易委员会提出的议案。

四、 行业趋势及公司未来发展的展望

1、行业发展趋势

（1）健康食用油板块

食用油行业关系到国计民生和国民营养健康安全保障，2016年12月，国家粮食局下发了《粮油加工业“十三五”发展规划》（以下简称“粮油规划”）中指出，“十三五”时期是粮油加工业加速整合升级的新阶段。粮油健康消费需求升级创造市场新空间。随着主食品的消费需求升级和城镇化进程加快，安全优质、营养健康和多元化、个性化、定制化、品牌化的中高端产品消费潜力将逐步释放，将推动相关产业向高附加值产品方向转型。在国内，消费者食用油消费多以菜籽油、大豆油为主。后来，调和油市场份额逐渐扩大，并成为主导性综合品类。近年来，一方面，由于市场上各种调和油被爆出经常出现以次充好，配制比例中用更低端的油种，导致品质不稳定，消费者信赖度逐渐降低，居民更倾向于消费品质有保证的单一品类的食用油。与此同时，随着我国居民高血压、高血脂及肥胖人群的增加，更加符合当今

消费环境、含有高“非饱和脂肪酸”的玉米油和葵花籽油等成为消费新宠,销量及品牌持续增加。国家粮油规划中也明确指出,要积极开发玉米油等新型健康油种,在鲁豫冀、东北老工业基地等玉米加工带,发展玉米胚鲜榨加工。在政策的支持、产业及需求升级等有利条件带动下,西王以玉米油为主的健康食用油产业必将在“十三五”期间迎来跨越式的发展机遇。

(2) 运动营养和体重管理板块

李克强总理在2016年两会政府工作报告中强调:“健康是群众的基本需求,要不断提高医疗卫生水平,打造健康中国。”国务院于2016年6月15日,印发了《全民健身计划

(2016—2020年)》,规划将全民健身计划提升为国家的重要发展战略,并提出到2020年,群众体育健身意识普遍增强,参加体育锻炼的人数明显增加,每周参加1次及以上体育锻炼的人数达到7亿,经常参加体育锻炼的人数达到4.35亿,相关消费总规模达到1.5万亿元,通过完善全民健身工作机制,加大资金投入与保障等措施,支持群众健身消费。随着西方运动方式的流行,居民健康保健意识的提升,国内参加健身、马拉松等各种运动的人数量近两年呈爆发式的增长,运动营养与体重管理行业也将迎来快速发展的春天。

根据Roland Berger 2016年5月发布的关于运动营养产品及体重管理产品的行业研究报告,2016年运动营养产品及体重管理产品市场规模约240亿美元,其中,运动营养产品2020年预计达到155亿美元的市场规模,体重管理产品预计2020年达到160亿美元的市场规模。KERR旗下产品属于北美运动营养产品及体重管理的领导品牌,北美的运动营养产品及体重管理产品市场约为111亿美元,占全球市场总值的46%其中,北美市场运动营养产品预计2020年达到105亿美元,体重管理产品市场至2020年达到47亿美元。与北美成熟市场相比,中国市场仍处于发展初期,但增长极为迅速。市场的高速增长得益于人们越来越多的采纳西方运动方式,以及随着生活水平提高肥胖人群也有所增加。Roland Berger认为中国运动营养产品及体重管理产品市场将维持快速增长,预计至2020年,运动营养产品每年可增长15%及体重管理产品每年可增长10%。

2、公司发展战略

公司发展战略清晰,确立了品牌建设三步走的长期发展战略,未来西王将被打造成一个世界级的健康食品综合平台。公司在国内已经建立起面向全国营销渠道,玉米油领导地位已经初步确立,2016年10月底,成功收购全球运动营养和体重管理处于领导地位的加拿大KERR公司,此举正是西王实现长远目标的重要战略布局,公司一方面通过北美团队充分激励,以保持北美市场稳步增长,另一方面,凭借西王在中国市场已有的渠道、管理经验、品牌等优势,通过线上线下结合、销售渠道共享、高效宣传与促销等模式,推动KERR在中国业务的发展,中国市场的做大做强必将进一步巩固KERR在全球运动营养领军地位。

3、总结及计划

(1) 健康食用油板块

2016年,西王玉米油旺季抓销量、淡季抓市场,加强经销商管理、直营管理、终端管理,新增网点3万家,总网点数超过12万家,初步实现了全国网点覆盖目标;7月和12月在销售旺季到来之前,举行了两次经销商订货会,订货金额屡创新高,有效抢占了市场资源;销售产品结构优化,高毛利产品鲜胚、橄榄玉米油销售占比进一步提升,新品亚麻籽油上市成功、终端销售稳步提升。在品牌建设方面,公司在旺季前加大品牌广告投放力度,在品牌知名度、美誉度已形成一定消费者基础的前期下,创新品牌营销策略和传播模式,开展电视剧广告植入,先后赞助了热播电视剧《好先生》、《太太万岁》,以及江苏卫视公益栏目《我们在一起》,进一步拉近与消费者的距离,线下连续开展的空桶换油、母亲节等系列活动,让“西王玉米油专业第一品牌”的品牌形象更加深入人心。

2017年,生产方面,公司严抓原料采购、压榨、精炼、罐装等各个环节,全方位做好

风险管控工作，确保产品质量、食品安全；渠道建设方面，公司将继续稳步推进小包装终端网点的扩张，小包装销售计划新增经销商 100 家，新增网点 3 万家；下游客户管理方面，公司将对客户实行分级管理，打造 2 个 4000 吨级客户、5 个 3000 吨级客户、10 个 2000 吨级客户、30 个 1000 吨级客户；公司继续做好各产品规格价格体系维护，聚焦玉米油推广和销售，保证公司、客户、渠道稳定盈利；继续保持玉米油品牌的广告宣传投入，增强西王品牌力，实现品牌力与渠道力的双重提升。在团队建设上，公司不断强化销售基础管理，提升团队执行力，同时开展形式多样的人才梯队建设；在人力资源制度建设方面，积极推进用人机制改革，推行人才库建设，同时加大人员培训，进一步提升干部素养，为公司发现、使用及储备人才打下基础。

（2）运动营养和体重管理板块

公司成功收购KERR公司标志着西王由原来百亿级的小品种油产业跨入了万亿市场规模的大健康产业。到2020年，中国体育消费总规模达到1.5万亿元，全民健身将成为促进体育产业发展、拉动内需、形成新的经济增长点的动力源。西王将依托KERR公司旗下Musletech、Six Star、Hydroxycut等强势品牌基因，乘国内运动健康产业发展大势，把西王打造成全球运动营养领军企业品牌。

股权交割后，公司进行了一系列行之有效的整合措施。在国外团队方面，通过对境外公司董事会人员结构的调整、章程的修订、预算制度和人事制度的完善、例会制度的建立等措施，保证了西王作为控股股东的决策权和对海外公司日常经营的监督指导；在国内团队方面，北京及香港的销售公司已经成功注册成立，通过引才纳贤，公司市场总监、销售总监、技术研发总监、产品经理等关键岗位人员已迅速组建到位，相关人员均为运动营养和体重管理领域的优秀人才，具备丰富的行业经验，为下一步KERR产品在国内的快速发展，奠定了坚实的人才基础。

2017年中国市场将重点完成以下工作：

1、产品研发方面，根据中国市场消费群体现状，计划重点拓展10个产品系列、超过50个SKU。“六星”品牌定位篮球和跑步运动人群，主打“美式运动营养”概念，创立国内首个非健身领域运动营养品牌；推出定位城市轻运动和女性运动的产品，主打“轻能量、轻生活”概念，将目标群体向轻运动人群方向快速拓展，提高产品的市场渗透率，提高品牌的市场竞争力。

2、市场布局方面，改变原有市场布局的结构单一性。2017年，在继续维持好原有电商销售渠道的前提下，将快速推进传统渠道的建设，在全国设立以北京、上海、广州、成都、沈阳、武汉、西安等为核心的七个销售区域，持续开展地推活动，拉近品牌与核心目标人群的距离，提高品牌知名度，计划全年完成200家经销商的招商目标。

3、线上渠道建设方面，2017年 MuscleTech天猫旗舰店仍由原合作公司（湖南西子电商品牌管理有限公司）运营，确保现有销售平台持续稳定增长，同时，开发国内主流电商平台的B2B业务，包括京东商城、苏宁易购、一号店商城、亚马逊、唯品会等；跨境业务B2B业务，包括京东全球购、网易考拉、唯品国际、小红书等。线上B2C渠道，除天猫旗舰店外，开发京东第三方店铺和天猫专营店、专卖店，以旗舰店为标杆，扶持几家大代理商共同经营、良性竞争，共同扩大肌肉科技市场占有率，目前已经和国内最有实力和规模的运动营养代理商，包括江苏嗨购网络科技股份有限公司、北京亿动电子商务有限公司等达成建立合作。同时，我们在国内开设Six star品牌旗舰店的工作也在按照计划顺利推进。

4、线下渠道建设方面，公司已经掌握全国健身房的终端数据达1.3万家，计划2017达到2.5万家。在IWF展会期间和一兆韦德签署战略合作框架协议，吹响了进军中国连锁健身领域的号角。

5、在品牌推广方面，2017年将是肌肉科技的品牌元年，整个品牌传播将紧紧围绕2个圈

（城市红人圈、城市运动圈）、三条线（顶级赛事线、场景化用户体验线、时尚互联线）有序展开。在赛事推广领域，我们将参与国内马拉松、健身锦标赛等赛事品牌宣传活动。

在海外，KERR旗下MuscleTech、Six Star等品牌有着包含NBA当家球星威斯布鲁克、NFL灵魂人物罗布格隆考斯基、MLB健将吉安卡洛斯坦顿等在内的一百多位明星代言人，在国内，相关产品也受到众多娱乐界、体育界明星追捧，公司将来通过签约相关明星代言，依托明星示范效应，相关品牌形象及知名度必定达到新高度。

4、面临的风险

公司食用油板原料主要为市场化采购，公司原料受自身采购节奏、竞争对手采购节奏、上游行业开工率等多方面因素影响。首先，上游玉米深加工企业，受国家行业政策影响，存在不确定性。其次，随着健康小油种越来越受到消费者青睐，生产厂家为了抢占上游原料资源，一定程度上也带动了上游原料价格的上涨，对玉米油整体行业盈利水平会产生一定影响。最后，公司产品在销售过程中需经历运输、仓储、上架销售等多个环节才能到达终端消费者。尽管西王食品已针对生产、销售等环节采取了严格的管理措施，仍不能完全排除因相关主体处置不当而导致食品安全事件的可能性。食用油安全事件的发生可能对公司的品牌形象以及玉米油产品的销售造成不良影响。

2016年，公司通过股权收购，跨入了运动营养和体重管理行业，标的公司主要运营主体位于加拿大和美国境内，与公司在适用监管法规、会计税收制度、企业文化等经营管理环境方面存在差异。为发挥本次交易的协同效应，从上市公司经营和资源配置等角度出发，西王食品和标的公司仍需在财务管理、客户管理、资源管理、业务拓展、企业文化等方面进行进一步程度的融合。本次交易后的整合能否顺利实施以及整合效果能否达到并购预期存在一定的不确定性。

西王食品股份有限公司
董事会
2017年4月5日