

公司代码：600696

公司简称：岩石股份

上海贵酒股份有限公司
2022 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了保留意见的审计报告，本公司董事会、监事会对相关事项已有详细说明，请投资者注意阅读。

中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2022 年度财务报表进行审计，并出具了保留意见审计报告，具体详见公司同日披露的董事会、监事会关于会计师事务所出具保留意见审计报告涉及事项的专项说明。

5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2022 年度财务报告的审计，2022 年度公司实现归属于上市公司股东的净利润为 37,243,992.74 元，2022 年末公司可供股东分配的利润为 63,683,350.68 元。由于可供股东分配的利润金额较低，同时，公司正处于白酒业务成长发展期，需要投资建设扩大产能，因此，2022 年度拟不进行利润分配，也不以公积金转增股本。本预案须经股东大会审批通过方可生效。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	岩石股份	600696	ST岩石

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
----------	-------	--------

姓名	孙文	胥驰骋
办公地址	上海市徐汇区虹桥路500号27层	上海市徐汇区虹桥路500号27层
电话	021-33322989	021-33322819
电子信箱	IRM600696@163.com	IRM600696@163.com

2 报告期公司主要业务简介

（一）主要业务情况

2022年是公司聚焦白酒主业、加快酒类业务高质量发展的突破之年；也是明确公司战略方向、坚持二十八字方针的践行之年；更是持续加强组织建设、构建学习型组织的蓄势之年。公司董事会及管理团队坚持长期主义，围绕高质量发展经营理念，坚守合规底线，面对不断变化的消费市场环境，以“成为世界一流的融合经典与创新的酒业集团”为愿景，以“酿造更美好生活”为使命，以责任、正念、创新、经营为企业价值观，勇于创新，推动传统白酒酿造产业的升级和革新。一年来，公司全力推进白酒业务发展。报告期内，公司营业收入为109,138.03万元，与上年同期相比增加80.90%，公司核心主业进一步得到加强。

一、2022年主要工作特点

一是加强战略管理能力。公司以酱香型白酒为核心业务的战略发展方向坚定不移，牢牢把握酱酒行业的发展机遇，洞察未来的发展趋势，优化组织结构，重视战略管理，加强战略赋能。不断提升管理团队的战略领悟力，通过战略解码，分解战略目标及任务，强化战略执行，确保既定目标及任务的达成。

二是提升组织管理能力。公司围绕酒类业务的发展需要，加强组织建设，引入专业人才。目前公司吸纳了一批经验丰富、高效专业的管理人才；吸收新鲜血液，持续推进管培生制度；强化流程管理，提高决策质量；推进信息化建设，提升管理效能。

三是提高品牌管理能力。公司重视品牌建设，提升品牌影响力，通过权威媒体，展示企业形象；发挥新媒体平台优势，传播品牌价值；投身公益活动，彰显品牌担当；通过沉浸式感观体验，打造高端品鉴会，助力市场动销。公司坚持长期主义，为消费者酿造更美好生活的企业使命和品牌诉求为更多消费者所接受和认可。

四是夯实产品管理能力。公司夯实酒类业务并向纵深推进，围绕各类消费场景优化产品矩阵；强调产品全生命周期管理，目前公司已基本实现产品价格梯度建设并形成品牌金字塔，重点打造中高端酱香型白酒品牌新格局，提供高性价比酒类产品，满足不同消费需求。

五是优化公司治理结构。公司重视并推动治理结构不断优化，进一步加强内控合规管理，细化公司治理架构与职责，将风险防控工作前移。公司梳理和完善了现有的制度体系和内控体系，根据业务转型，对公司组织架构、职责分工、关键管理活动的审批流程和授权体系重新梳理和规范，并加强信息化赋能，做到内控合规事前有预见，问题及时发现处理，事后完善改进的良性循环。

六是持续践行社会责任。公司以ESG治理为标杆，秉持“责任、正念、创新、经营”的企业价值观，积极投身社会公益活动，践行企业社会责任。年内荣获年度最具ESG价值奖项；子公司贵酒科技的公益赠书活动跨越千里；星辉酒业为退役军人提供创业与就业机会，慰问贫困退伍军人，积极履行企业的社会责任。

二、2022年公司主要工作回顾

（1）全面聚焦主业，坚持高质量发展。一年来，公司全面聚焦酒类业务，作为白酒行业后起之秀，主要财务指标呈现稳健的发展态势。公司以成为“世界一流的融合经典与创新的酒业集团”为愿景，以“酿造更美好生活”为使命，坚持以客户为中心，用世界一流的消费品品牌运营理念来经营主业，推动传统白酒产业的升级革新。公司坚持高质量发展，用智能制造唤醒传统技艺，以深具国际化视野的上海高度，赋予传统高端白酒新的生命力。公司秉持长期主义，致力于重塑高

端白酒新格局，通过打造客户资产、品牌资产和产能资产，运用差异化竞争战略，使公司得到较快发展。2022年，公司在行业内知名度和影响力得到进一步提升，产业价值逐步得到市场认可。

(2) 明确战略驱动，实施闭环管理。在“用未来定义未来”的差异化战略指导下，公司践行用一流的消费品品牌运营理念高质量经营传统白酒产业的理念。坚持以客户为中心进行整合营销，根据不同消费客群进行精准品牌定位，将产品融入消费者生活场景，走进消费者内心，激发品牌与消费者情感共鸣，增强品牌与消费者黏性。坚持“年轻、时尚、创新、国际化”的品牌定位，以期成为表达不同于传统酒桌文化，体现社交新主张的生活态度和生活方式全新载体。公司实施闭环管理，建立了从战略规划、全面预算、组织绩效到跟踪评估的全周期管理管控体系。公司上下统一思想，建立战略管控体系，聚焦战略目标，创新落地战术，在2022年度工作中取得积极效果，也为2023年公司目标任务的落地定下基调，打下基础。

(3) 夯实品牌资产，提升品牌知名度。公司坚持“用世界一流的消费品品牌运营理念高质量经营白酒”，不断夯实品牌资产，构筑品牌护城河，通过整合、经营的思路不断强化与消费者的情感链接，在不确定性的行业新周期中谋求确定性发展。公司着力提升品牌知名度，传统媒体和新媒体全面布局，公司独家冠名CCTV《大国品牌》，成为2022《中国好声音》合作伙伴，冠名数列高铁列车，登陆纽约时代广场大屏，裸眼3D巨屏震撼登陆四大城市（北京、上海、深圳、成都）核心商圈，有效提升品牌知名度。公司产品亮相进博会、糖酒会，彰显品牌自信，提升品牌业内影响。

(4) 优化产品矩阵，创新商业模式。公司坚持聚焦酱酒主赛道的同时，通过多品牌、多香型、多模式，切入多个细分市场，产品体系日趋完善，形成了七大系列多元化产品矩阵。天青贵酿定位融合经典与创新的高端酱香白酒，为新财智人群带来全方位、高品质白酒文化体验；君道贵酿定位东方人文酱香白酒；高酱系列打造六重生态酱酒，与懂生活、高审美、有品位、关爱地球的中产高知商务菁英一起“做时代的优等生”、“高光时刻喝高酱”；军星、军辉定位军旅文化白酒，精准切入细分市场赛道，构建以“体验店+服务商”为业务载体，以深度分销+社群运营的创新业务模式，助力退役军人创业就业，实现共同富裕；贵酒科技在定位中高端品质酱香白酒的同时，致力于用“好酒直供+四大赋能”的创新商业模式，帮助传统烟酒店实现数字转型与营收提升；十七光年果味酒定位真实表达的新女性人群，致力于“以真果味低度酒，塑造真实连接”的新饮酒文化；2022年新创设了贵八方品牌，定位唐朝诗酒美学超级白酒IP，传承东方酿造古法彰显酒体酿造智慧。

(5) 加强渠道布局，营销方法推新。一是线上渠道，公司通过天猫、京东、抖音等平台开设线上门店，充分利用平台优势开发线上资源，将线上渠道进一步打深打透，“十七光年”等明星产品直接面向终端客户。二是线下渠道，深挖经销商资源，把脉经销商痛点，解决经销商实际问题，增加渠道渗入，一商一策解决经销商实际问题，实现经销商和公司双赢；构建经销商管理体系，推动经销商全生命周期管理，对动销、市场活动、终端价格管理进行有效管控。三是资源圈层，对具备分销资质、有一定的分销网络或圈层资源的创业者进行深度赋能、专业培训，以创业促就业，实现多赢格局；开发团购客户，增强公司团购业务触达能力和业务水平，用长期主义经营团购客户。四是异业合作，通过与中国银联、豫园、飞猪、网易严选等异业平台合作，初步搭建了跨界合作矩阵，丰富品牌形象，创新传播方式，提升业绩水平。

公司旗下产品在2022年多次斩获各类大奖，凭借“硬实力”在国内国际舞台大放异彩。国际奖项如在第23届比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛实力斩获2金7银，国际烈酒挑战赛斩获双项大奖，2022缪斯设计奖最高奖项1铂金奖及其他3银奖等；国内奖项如“最具潜力新品奖”、“品质典范奖”、“中国酒业好产品TOP100”、“杰出质造产品奖”。

(6) 倡导优秀文化，展示企业形象。公司将愿景、使命、价值观融入企业文化，将“责任、正念、创新、经营”企业价值观贯彻到日常工作中，公司深入开展企业文化建设。一是加强党建，2022年11月1日上午，在公司党支部书记带领下，公司全体党员及部分骨干员工专题学习党的

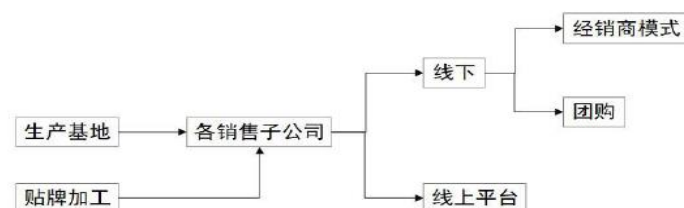
二十大精神。会上强调以党的二十大精神为动力，牢记使命、勇担责任，统筹抓好各项重点工作的落实，做到文化自信、价值创新，坚守长期主义，推动公司高质量发展。2022年底公司组织召开了党员民主生活会，开展批评与自我批评，通过找差距、补短板，进一步发挥党员的先锋模范作用。二是推进慈善公益、助力乡村振兴，子公司星辉酒业开展了“军星耀神州真情暖兵心”系列活动，在山东、安徽、广西、河南、湖南、河北等地组织开展退役老兵公益慰问活动，向老兵们送上节日祝福，送去公司的关心和问候；子公司贵酒科技持续开展“阅读筑梦·点亮未来”系列公益活动，2022年先后在惠东县白花第二小学、河南平顶山鲁山县下汤第七小学进行第七期、第八期公益赠书活动，帮助孩子们丰富课外知识，筑梦未来，让爱延续。三是创造就业机会、履行社会责任，公司开展“贵匠星计划”，解决高校毕业生就业创业难题。

2022年是公司形成主业竞争优势，得到行业认可的关键之年，公司产品知名度和美誉度在市场上逐步得到提升。管理层坚决执行公司发展战略成果显著，公司员工精神饱满，对实现公司未来发展目标充满信心。

（二）公司目前白酒销售业务模式

公司已成立全资子公司上海天青贵酿贸易有限公司、上海君道贵酿酒业有限公司、上海高酱酒业有限公司、上海星辉酒业有限公司、上海贵酒科技有限公司、上海贵八方酒业有限公司、上海光年酒业有限公司。天青贵酿主要销售天青贵酿品牌的系列产品，通过圈层营销和创新化场景营造，拓展团购业务；君道贵酿主要销售君道贵酿品牌的系列产品，通过服务区域大商并与之形成稳定合作关系，同大商和合作伙伴一起搭建有效的消费场景，推动业务发展；上海高酱主要销售高酱品牌的系列产品，聚焦经销商模式，通过网格化、条线化的市场运作管理，赋能经销商实现市场深度一体化运营，打造高酱“共创、共建、共享、共赢”厂商命运共同体；星辉酒业主要销售军星和军辉品牌系列产品，构建以“体验店+服务商”为业务载体，以深度分销+社群运营的创新业务模式，推动在细分市场业务发展；贵酒科技主要销售贵酒匠品牌系列产品，致力于用“好酒直供+四大赋能”的创新商业模式，帮助传统烟酒店实现数字转型与营收提升；贵八方主要销售贵八方系列产品，以创新型联创经营模式为抓手，搭载全生命周期市场运营赋能体系，进行平台商合经销商的双线运营与培育；光年酒业主要销售十七光年品牌系列产品，聚焦低度酒电商及新零售发展，同时布局商超、CVS、餐饮线下销售网络。

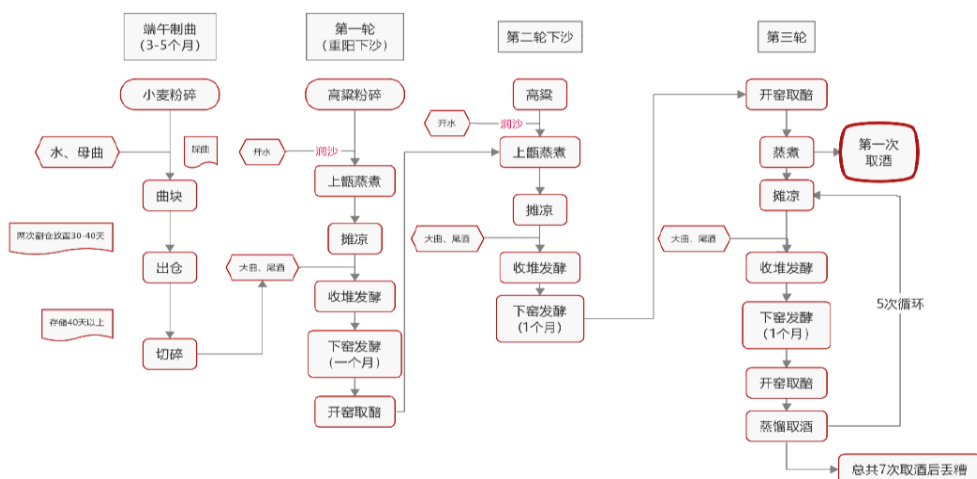
公司目前白酒销售业务流程如下：



（三）公司白酒生产业务流程

高酱酒业位于酱香型白酒生产核心产区贵州省仁怀市名酒工业园区，选用当地优质高粱为原料，严格按照节气，端午采曲、重阳投料。基酒生产周期长达一年，共分二次投料，一至七个烤酒轮次，概括为一年一个生产周期，二次投料、九次蒸煮、八次发酵、七次取酒，历经春、夏、秋、冬一年时间。特点是生产周期长，资金占用大。

工艺流程图如下：



3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2022年	2021年	本年比上年 增减(%)	2020年	
				调整后	调整前
总资产	1,521,908,405.54	1,106,660,609.00	37.52	1,014,319,453.53	403,008,583.79
归属于上市公司股东的净资产	512,532,406.33	482,400,591.21	6.25	417,758,333.93	309,921,166.25
营业收入	1,091,380,324.14	603,308,422.10	80.90	79,717,679.97	79,717,679.97
归属于上市公司股东的净利润	37,243,992.74	61,928,159.20	-39.86	8,021,898.87	8,021,898.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	33,978,468.82	59,277,187.44	-42.68	7,095,037.07	7,095,037.07
经营活动产生的现金流量净额	65,096,311.68	248,962,046.02	-73.85	56,664,550.46	56,664,550.46
加权平均净资产收益率(%)	7.49	13.78	减少6.29 个百分点	3.10	3.10
基本每股收益(元/股)	0.11	0.19	-39.86	0.02	0.02
稀释每股收益(元/股)	0.11	0.19	-39.86	0.02	0.02

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	228,139,833.04	268,295,856.66	290,109,842.52	304,834,791.92
归属于上市公司股东的净利润	10,309,881.95	26,288,526.15	10,703,174.28	-10,057,589.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	10,046,729.15	27,046,820.44	6,563,907.17	-9,678,987.94
经营活动产生的现金流量净额	16,283,847.49	24,132,306.06	-36,707,747.11	61,387,905.24

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

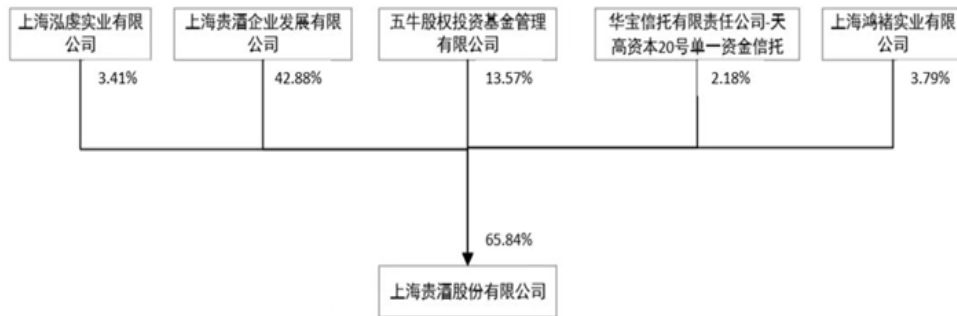
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）						22,791	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						21,143	
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）						不适用	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）						不适用	
前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记或冻结情 况		股东 性质
					股份 状态	数量	
上海贵酒企业发展有限公司	0	143,433,141	42.88	0	冻结	10,232,158	境内非 国有法 人
五牛股权投资基金管理有限公司	0	45,395,707	13.57	0	无	0	境内非 国有法 人
上海鸿褚实业有限公司	2,864,700	12,672,293	3.79	0	无	0	境内非 国有法 人
上海泓虔实业有限公司	0	11,414,404	3.41	0	无	0	境内非 国有法 人
华宝信托有限责任公司	0	7,307,239	2.18	0	无	0	其他

一天高资本 20 号单一资金信托							
郑永祥	409,205	2,342,706	0.70	0	无	0	境内自然人
白松	0	2,135,457	0.64	0	无	0	境内自然人
赵俊刚	637,000	1,600,550	0.48	0	无	0	境内自然人
黄炜	12,300	1,422,001	0.43	0	无	0	境内自然人
上海贵酒股份有限公司—2022 年员工持股计划	1,416,600	1,416,600	0.42	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，上海贵酒企业发展有限公司与五牛股权投资基金管理有限公司、上海泓虔实业有限公司、上海鸿褚实业有限公司、华宝信托有限责任公司一天高资本 20 号单一资金信托为一致行动人；公司未知其他股东是否存在关联关系或为一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

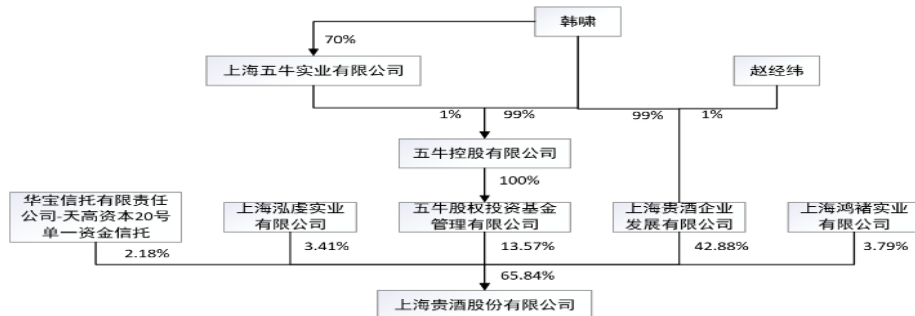
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

(1) 2022 年度公司营业收入为 109,138.03 万元，与去年同期相比增加了 80.90%，但归属于上市公司股东的净利润 3,724.40 万元，同比下降 39.86%，主要为报告期公司销售费用大幅增加所致。为了进一步推进公司主营业务的持续做强，2022 年度公司广告宣传、市场投入和营销人员持续增加，本报告期内公司各业务单元都加强了品牌宣传和推广力度，销售费用的增加对当期利润的实现会产生一定影响，但对公司主营业务的持续发展会带来积极的促进作用。

(2)公司于 2022 年 7 月 1 日收到中国证券监督管理委员会上海监管局(以下简称“上海证监局”)对公司下发的《立案告知书》(证监立案字 0032022018 号)，公司因涉嫌信息披露违法违规，根据《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国行政处罚法》等法律法规，上海证监局决定对公司进行立案。截至目前案件还在审理过程中，公司未收到监管机构关于该调查事项的结论意见。公司将会在收到监管机构结论意见后，及时召开董事会和管理层会议进行事项审议和决策，同时履行相关信息披露义务。请投资者在作出价值判断和投资决策时注意投资风险。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用