

证券代码：000639

证券简称：西王食品

公告编号：2024-011

西王股份有限公司 2023 年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 1,079,428,095 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0 元（含税），送红股 0 股（含税），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	西王食品	股票代码	000639
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	

姓名	王超	张婷
办公地址	山东省邹平市西王工业园	山东省邹平市西王工业园
传真	0543-4868888	0543-4868888
电话	0543-4868888	0543-4868888
电子信箱	wangchao@xiwang.com.cn	zhangting@xiwang.com.cn

2、报告期主要业务或产品简介

（一）报告期内所从事的主要业务

2023 年，市场环境继续发生着深刻的变化，面对巨大的挑战和困难，市场动荡起伏，公司有效贯彻年度经营目标，全体干部员工一路披荆，却毅然前行，在平凡的岗位上做出不凡的努力，持续聚焦核心业务和产品，不断发挥创新和创造性的力量，盈利能力与现金流等核心指标进一步改善，展现了公司经营韧性和高质量发展的态势。

食用油业务：

1、品牌力

报告期内，公司依托在食用油领域一贯的优质健康绿色安全特性，获得“第十二批全国性放心粮油示范企业”，中国“十佳”粮油品牌、2023 中国糖酒食品行业年度影响力品牌、全国放心粮油示范工程示范企业、2023 食用油 30 强、山东放心消费示范企业，西王玉米胚芽油被山东省粮食和物资储备局授予“齐鲁粮油”最具特色产品奖，成为玉米油品类中唯一获此荣誉的产品。西王食品连续七年蝉联山东省玉米油单项制造冠军。

公司作为“好品山东”、“齐鲁粮油”代表品牌，十多次参加国家级、省市级及行业展会，连续获评优质产品金奖、最具影响力品牌金奖等。

2、产品力

报告期内，紧抓品类发展机遇，补充优质单品，提升产品竞争优势，上市 AE 多葵花仁油、油酸多黑花生油、纯香压榨菜籽油、保健油、零反玉米油等新品，并推出大型超市专项定制产品，完善产品体系，加强高端产品推广，推出高端产品加强计划行动竞赛方案，提高高端产品的市场竞争力。

3、渠道力

优化现有渠道结构，新增客户 70 余名，新增网点 1.9 万家，进一步拓宽线下分销渠道，稳固线下渠道基础。深化线上、线下产品区隔，提升渠道竞争优势，完成玉米胚芽油电商版包装全面切换，完成电商渠道专属零反式脂肪玉米油系列新品上市，制定拼多多、京东、

天猫、大润发、苏果、家家悦、麦德龙等系统和平台异型规格和适合渠道的专属产品，构建渠道竞争壁垒。

双 11 期间，食用油全渠道 GMV（成交总额）同比增长 7%；其中天猫超市提前增长明显，同比增长 37%，京东自营全时期同比增长 33%。

4、执行力

加强干部职工人才梯队建设，建立淘汰机制，提升团队活力，优化各部门人员的绩效考核机制，在以结果导向为原则的前提下，对人员考核进一步细分，提升管理干部整体素质及能力，制定《管理干部素质提升方案》，开展企业文化及制度培训以提升人员执行力。

5、创新力

持续创新研发，增强创新活力，积极落实 2023 年度高新技术企业研发项目，获得山东省 2023 年度创新型中小企业称号。组织开展自主研发项目取得优异成果，获得滨州市专利奖二等奖一项，取得一项发明专利和两项实用新型专利授权证书。

运动营养品业务：

1、品牌力

提升品牌的全球知名度，持续建立品牌差异化核心竞争力，聚焦品牌核心品类，保持高增长赛道，实行品牌发展的长期规划。MuscleTech EuphoriQ 在 2023 年被 GNC 评为“年度最具创新性的氮泵”、US Weekly 在 2023 年将 Hydroxycut 软糖评为最佳减肥软糖、Hydroxycut 在 2023 年被 MULO Data 评为美国销量第一的减肥品牌、Six Star Pro Nutrition 在 2023 年获得了美国销量第一的运动营养品牌和第一的肌酸品牌；推动肌肉科技品牌与六星品牌根据各自优势人群建立相关势能，通过品牌视觉焕新、“力量故事”、“记忆不褪色，健身不止步”、“抖音全民任务”、“《我可以 47》综艺赞助”从面、线、点持续与消费者进行沟通，打造品牌势能，深化品牌概念。

2、产品力

报告期内，肌肉科技品牌连续第 8 年蝉联品类第一。肌肉科技旗舰产品白金乳清蛋白粉双 11 大促活动期间，京东、天猫平台销量持续领先，提升高端产品线竞争力；境内运动营养产品体系持续优化，覆盖各年龄段多种运动表现提升需求。

3、市场力

制定国际市场战略，重点深耕战略性增长市场，国际市场保持增长势头，通过优化营销组合、货架销售和购物者营销消费者激励措施，提高销售水平，亚马逊会员日销售额同比增长超 30%。高知人群线下联动，与全国高学府清华、北大、上体建立深度品牌传播合作，为品牌品质和高溢价背书，全场景参与清北 MBA 戈壁挑战赛建立高知人群深度链接。

双 11 期间肌肉科技强势登录腾讯综艺，肌肉科技作为《我可以 47》综艺“指定运动营养补剂”，利用 IP 属性及节目权益扩大品牌在双 11 的影响力。节目播放期间多平台热搜霸榜，多次荣登微博热搜榜，节目播放量超 7 亿，Social 曝光量超 13 亿。同时市场端高效整合健身 KOL、新媒体平台运动达人、微信朋友圈等资源渗透细分人群，为双 11 主品种草并引流，健身精准人群曝光量 1 亿次并为品牌提供持续热度。

4、运营力

降低原材料成本，尤其是 WPC-80、肌酸、运费等支出，同时，在减少库存的同时提供较高的客户服务水平。依据客户的等级及渠道制定相应的产品分销策略，加速与主要客户的联合业务计划，通过新分销商渗透独立分销等新渠道，继续为消费者建立直接渠道，提供更多创新机会，建立更强大的客户参与度。

5、组织力

专注建立具有成功文化的组织，通过授权和问责制度来提高工作的完成效率，通过对非增值性操作的消除、改进关键流程（包括销售和运营流程）、加强相关系统数字化来提高组织效率，以确保每个工作流都按计划进行。

（二）主要产品及用途

公司的主要产品包括食用油和运动营养品两大类，覆盖了从日常饮食到运动营养的多个方面，旨在为消费者提供全面的健康食品解决方案。

食用油业务：

主产品为“西王”牌鲜胚玉米胚芽油及玉米胚芽油，建立超高、高、中端玉米油产品线，产品还涉及菜籽油、葵花籽油、花生油等多个健康油种。这些产品主要用于日常饮食中提供健康的烹饪油选择，满足消费者对高品质食用油的需求。

西王健字号玉米油于 2011 年取得了国家食品药品监督管理局颁发的国产保健食品批准证书，为国内首个获得保健食品证书的玉米油产品，也是国内首家无添加成分的食用油。自主研发的国家发明专利鲜胚玉米胚芽油“六重保鲜工艺”，最大限度保留了玉米油中维生素 E、植物甾醇等营养成分。成功研发应用的酶法脱胶新技术，在玉米油行业中尚属首次，使玉米油品收率平均提升了 1.5 个百分点。

未来公司将继续秉承“食品安全为本，诚信经营为先”的经营理念，发挥全产业链、智能制造、专业营销、健康理念等多方面的优势，为广大消费者提供“绿色、营养、安全、健康”的食用油产品。

运动营养品业务：

公司控股 Iovate 公司，现有 MuscleTech、SixStar、Hydroxycut、PurelyInspired 等重点品牌，涵盖运动营养和体重管理两大品类。产品的主要功能是满足消费者对运动营养品的需求，特别针对高强度健身人群，可以起到事半功倍的作用。

MuscleTech 为行业标杆性产品的代表，为全球健身爱好者及运动员提供补给食品，SixStar 在北美运动营养市场高端运动保健品的代表占有率排名前列，Hydroxycut 是美国市场排名第一的体重管理类保健品，PurelyInspired 在北美市场是高速成长的植物基营养品品牌。

Iovate 公司将继续以健身专业人士及爱好者和追求健康生活方式人群为目标群体，致力于提供高科技含量、高品质的运动营养及体重管理产品为使命。

（三）经营模式

食用油业务：

依托大股东西王集团，建立起了“原料基地—加工过程—终端产品”的完整产业链，转化玉米深加工的副产品胚芽，构建了贯穿玉米油生产的全产业链。通过延伸产业链、提升价值链，将玉米深加工的副产品胚芽转化为品牌价值，实现了从原料供应到成品销售的全过程控制。

以“巩固一线城市，发展二线城市，开发三、四线城市”为总体思路，先后设立华北、东北、华东、华南、华西、华中、山东等七个大区，采用现代渠道与传统渠道相结合的渠道策略全方位拓展产品销售渠道，线上、线下协同发展，稳步扩充全国营销网络。

运动营养品业务：

Iovate 公司持续不断提升品牌的全球知名度，卓越的产品品质，配合有效的品牌宣传，打造强劲的客户信任和产品忠诚度，带动重复销售以及交叉产品销售。同时，重视科技赋能和品牌建设，立足产品创新和质量把控，具有完整的供应链体系，提供众多基于运动营养产品领域的领先科技产品，坚持国际市场战略，优先印度、英国、澳大利亚等增长市场，制定精准的商业规划以推动销售、营销，为战略客户制定联合业务的计划流程，提升健康对话。

（四）市场地位

食用油业务：

公司是是国内最大的玉米胚芽油生产基地，玉米油市场占有率已达 30%以上，国内唯一做玉米深加工和玉米全产业链的企业。

公司已成为玉米油小品类油种的龙头品牌，被中国食品工业协会冠名“中国玉米油城”，连续多次入选“中国好粮油”，连续多年被评为“山东名牌产品”，“第十一届全

国运动会指定用油”，第一批“好品山东”代表品牌，西王商标被评为“中国驰名商标”，为国家高新技术企业、全国粮油科技创新型企业、山东省放心消费示范单位，并多次获得行业协会、主管单位所颁发的相关奖励及荣誉称号。报告期内，公司依托在食用油领域一贯的优质健康绿色安全特性，获得“第十二批全国性放心粮油示范企业”，中国“十佳”粮油品牌、2023 中国糖酒食品行业年度影响力品牌、全国放心粮油示范工程示范企业、2023 食用油 30 强、山东放心消费示范企业，西王玉米胚芽油被山东省粮食和物资储备局授予“齐鲁粮油”最具特色产品奖，成为玉米油品类中唯一获此荣誉的产品。西王食品连续七年蝉联山东省玉米油单项制造冠军。

公司通过了以下管理体系认证：GB/T 19001-2016/ISO 9001：2015 质量管理体系、GB/T 24001-2016/ISO 14001：2015 环境管理体系、ISO 22000：2018 食品安全管理体系、GB/T 45001-2020/ISO 45001：2018 职业健康安全管理体系、危害分析与关键控制点（HACCP）体系、GB/T 29490-2013 知识产权管理体系。

另外，公司是国内领先的拥有全产业链控制条件的玉米油生产企业，拥有食用油行业领先的科研开发能力及分析检测能力，具有食用油产品全项指标检测能力，是国内同行业中少数几家全套引进国际最先进设备的企业之一。

运动营养品业务：

Iovate 为全球最大的运动营养及体重管理公司，拥有全球性的销售渠道，其产品销往 140 多个国家和地区，拥有丰富的国际经营及销售经验，熟悉国际市场环境和行情，主打品牌竞争力强，旗下目前拥有 MuscleTech、SixStar、Hydroxycut、Purely Inspired 等主打品牌，具备较强竞争力，在美国 FDMC 及沃尔玛等渠道中销售均排名前列。MuscleTech 是行业标杆性产品的代表，为全球健身爱好者及运动员提供补给食品。Six Star 为北美运动营养市场高端运动保健品的代表，占有率排名前列。Hydroxycut 是美国市场排名第一的体重管理类保健品，PurelyInspired 在北美市场是高速成长的植物基营养品品牌，肌肉科技品牌连续第 8 年蝉联品类第一。

（五）主要业绩驱动因素

食用油业务：

品牌端，经过多年品牌建设，公司被中国食品工业协会冠名“中国玉米油城”，西王玉米胚芽油连续多年被评为“山东名牌产品”、西王商标被评为“中国驰名商标”，“西王”玉米油品牌优势凸显。报告期内，公司获得“第十二批全国性放心粮油示范企业”，中国“十佳”粮油品牌、2023 中国糖酒食品行业年度影响力品牌、全国放心粮油示范工程示范企业、2023 食用油 30 强、山东放心消费示范企业，西王玉米胚芽油被山东省粮食和

物资储备局授予“齐鲁粮油”最具特色产品奖，成为玉米油品类中唯一获此荣誉的产品。西王食品连续七年蝉联山东省玉米油单项制造冠军。

产品端，除玉米油外，产品涉及菜籽油、葵花籽油、花生油等多个健康油种，不断完善食用油品类布局，持续进行结构升级。报告期内，提升产品竞争优势，补充优质单品，上市 AE 多葵花仁油、油酸多黑花生油、纯香压榨菜籽油、保健油、零反玉米油等新品，刺激终端销售，12 月召开经销商订货会，订货额突破 4.5 亿，再创新高；持续完善分销网络，不断拓宽销售渠道，本年度新增客户 70 余名，新增网点 1.9 万家，同时创新销售模式，针对产品、客户、网点、渠道、促销、分销等维度，实施一揽子营销策略，助推市场发展。

渠道端，梳理经销商覆盖渠道及产品分销，依据客户等级及渠道制定相应的产品分销策略，加强对经销商、终端的管理，优化经销商结构，不断开拓新网点，实现传统渠道、餐饮渠道、新零售等对客户的深挖。报告期内，持续做好新媒体推广，增加品牌曝光及站外种草工作内容，官方抖音号总播放量 9708 万，互动 13.7 万次，全年总计发布 286 条视频，单条爆款视频播放量 40 万+。

人才端，持续开展人才自主评价工作，提高评价要求及标准，进一步提升人员素质，为公司培养更多的人才。优化管理干部绩效考核，做好人员储备及基层管理干部选拔工作，做好充足的人才保障。积极宣传企业文化，组织各类文体活动，展现干部职工良好的精神风貌，优化企业整体形象。

运动营养业务：

品牌端，持续增强品牌竞争力，实行品牌发展的长期规划，实施以品牌为核心的总经理制来重组品牌运营模式。提升品牌的全球知名度，卓越的产品品质，配合有效的品牌宣传，打造了强劲的客户信任和产品忠诚度，带动了重复销售以及交叉产品销售。运动健身垂直领域在保持原有 Lara 殿、魏思澄等百万粉丝博主及健身冠军的基础上，抖音平台、微博平台、知乎平台合作运动健身圈内知名 KOL，通过 KOL 传播扩大品牌知名度，提高产品曝光，六星品牌增加达人短视频带货直接产生销售；粉丝量大的、测试传播数据曝光高的素材进行豆类及信息流广告投放放量。同时，肌肉科技作为指定运动营养补剂品牌赞助腾讯视频高热体能综艺“我可以 47”，扩大品牌知名度拉动运动人群新用户认知曝光 7 亿；2023 年精准运动健身人群曝光 15.772 亿。

渠道端，坚持国际市场战略，优先印度、英国、澳大利亚等增长市场，制定精准的商业规划以推动销售、营销，拥有全球性的销售渠道，产品销往 140 多个国家和地区。针对

北美地区，确定北美战略客户，为战略客户指定联合业务计划流程，提升健康对话。新媒体平台持续种草，从放大代言人效应、精准化目标人群标签定位、增加优质内容投流比例。

随着人口老龄化和电商发展渗透，银发族即将成为健康消费的主力人群，他们的消费力将成为大健康品牌的新兴市场机会。公司通过针对垂直运动人群的市场切入“全家营养”覆盖年轻人及中老年市场营养品需求，以获得第二曲线增长。

产品端，根据市场及消费者需求，不断丰富产品线，推出肌肉科技 75%蛋白粉 5 磅、六星电解质增肌粉、六星谷氨酰胺粉、六星锌镁肌、肌肉科技分离蛋白粉 1.65 磅、肌肉科技分离蛋白粉 2.65 磅、六星分离乳清蛋白粉、肌肉科技蛋白粉 3 个口味（生椰拿铁咖啡味、椰奶味、巧克力味）、肌肉科技强力增蛋白饮、青少年竞技电解质粉、青少年竞技锌镁肌酸、青少年竞技蛋白粉、六星男士多维片、六星白桃谷物棒、六星抹茶味谷物棒、促睾科技胶囊、减肥科技胶囊、能量胶、六星左旋 20 万（橙子味、葡萄味）等新品。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

单位：元

	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增减	2021 年末
总资产	7,155,342,510.45	7,077,115,161.67	1.11%	7,713,945,865.65
归属于上市公司股东的净资产	3,337,898,102.17	3,323,994,516.47	0.42%	3,778,726,656.69
	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年
营业收入	5,490,278,897.38	6,070,815,722.31	-9.56%	6,354,734,814.25
归属于上市公司股东的净利润	-16,865,799.90	-618,683,746.48	97.27%	183,555,752.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	26,777,481.99	-616,835,808.85	104.34%	158,980,151.36
经营活动产生的现金流量净额	425,693,522.60	58,777,725.82	624.24%	-176,471,601.62
基本每股收益（元/股）	-0.0156	-0.5700	97.26%	0.1700
稀释每股收益（元/股）	-0.0156	-0.5700	97.26%	0.1700
加权平均净资产收益率	-0.51%	-17.42%	16.91%	4.94%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
--	------	------	------	------

营业收入	1,420,517,909.35	1,312,295,346.06	1,408,916,945.91	1,348,548,696.06
归属于上市公司股东的净利润	-42,239,925.91	-9,021,052.45	57,556,595.59	-23,161,417.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-45,630,437.26	-7,369,903.53	58,933,088.71	20,844,734.07
经营活动产生的现金流量净额	21,189,418.56	38,050,234.39	121,067,833.38	245,386,036.27

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	25,406	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	27,586	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
西王集团有限公司	境内非国有法人	29.51%	318,515,381	0	质押	316,505,333	
山东永华投资有限公司	境内非国有法人	16.79%	181,238,262	0	质押	181,238,262	
巨能资本管理有限公司—山东聚赢产业基金合伙企业（有限合伙）	国有法人	4.99%	53,854,837	0	不适用	0	
江苏承启实业发展有限公司	境内非国有法人	3.86%	41,692,896	0	不适用	0	
泰达宏利基金—工商银行—泰达宏利价值成长定向增发 726 号	其他	3.49%	37,709,678	0	不适用	0	
山东高速嵩信（天津）投资管理有限公司—山高嵩成私募股权投资基金	其他	1.75%	18,854,837	0	不适用	0	
武汉睿福德投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	0.87%	9,405,289	0	不适用	0	
香港中央结算有限公司	境外法人	0.86%	9,273,776.00	0	不适用	0	
招商证券股份有限公司	国有法人	0.50%	5,394,300.00	0	不适用	0	
方蕾	境内自然人	0.50%	5,374,904.00	0	不适用	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	西王集团有限公司与山东永华投资有限公司之间存在关联关系，山东永华投资有限公司属于西王集团有限公司的全资子公司，因此属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。西王集团有限公司、山东永华投资有限公司与前十大股东中的其他股东不存在关联关系或一致行动关系；公司未知其它股东之间是否存在						

	在关联关系，也未知其是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。
参与融资融券业务股东情况说明 (如有)	西王集团有限公司通过信用账户持有公司 1,997,461 股。

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

单位：股

前十名股东参与转融通出借股份情况								
股东名称 (全称)	期初普通账户、信用 账户持股		期初转融通出借股份且 尚未归还		期末普通账户、信用账 户持股		期末转融通出借股份且 尚未归还	
	数量合计	占总股本 的比例	数量合计	占总股本 的比例	数量合计	占总股本 的比例	数量合计	占总股本 的比例
武汉睿福德 投资管理中 心(有限合 伙)	15,006,889	1.39%	0	0.00%	9,405,289	0.87%	5,601,600	0.52%

前十名股东较上期发生变化

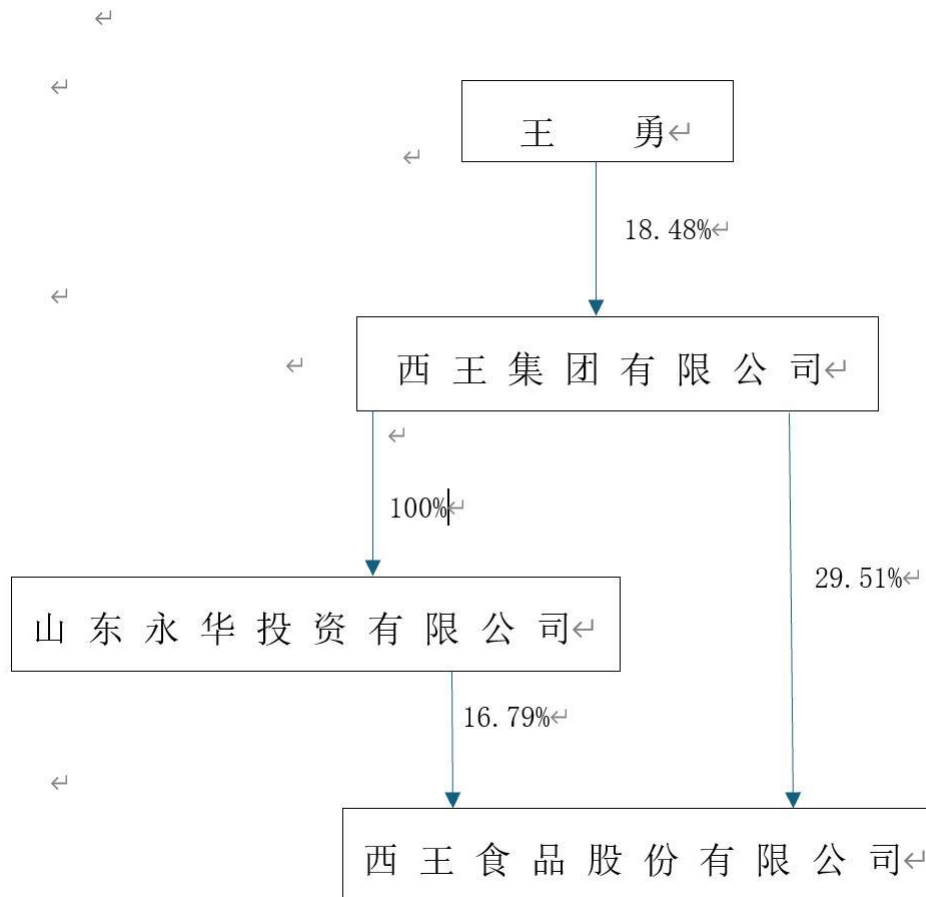
单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称(全称)	本报告期新增/ 退出	期末转融通出借股份且尚未归还 数量		期末股东普通账户、信用账户持股及 转融通出借股份且尚未归还的股份数 量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
香港中央结算有限公司	新增	0	0.00%	9,273,776	0.86%
招商证券股份有限公司	新增	0	0.00%	5,394,300	0.50%
方蕾	新增	0	0.00%	5,374,904	0.50%
株洲市国有资产投资控股 集团有限公司	退出	5,401,000	0.50%	10,752,493	1.00%
张海潮	退出	0	0.00%	1,315,000	0.12%
刘峥嵘	退出	0	0.00%	4,571,938	0.42%

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

无