

公司代码：603345

公司简称：安井食品

**安井食品集团股份有限公司**  
**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](http://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 立信会计师事务所（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。
- 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

2023年4月24日，公司第四届董事会第三十五次会议审议通过以下利润分配预案：公司2022年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发11.27元（含税）现金股利，上述利润分配预案尚待本公司股东大会审议批准。

## 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	安井食品	603345	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	梁晨	林阳
办公地址	厦门市海沧区新阳路2508号	厦门市海沧区新阳路2508号
电话	0592-6884968	0592-6884968
电子信箱	zhengquanbu@anjoyfood.com	linyang@anjoyfood.com

### 2 报告期公司主要业务简介

近些年，随着我国城镇化进程持续推进以及消费者购买力不断提高，家用冰箱、微波炉、冰柜的普及，流通和消费冷链逐渐形成，消费者对安全性和品牌知名度高、品质好、方便性强的速

冻食品消费支出逐渐加大。

餐饮行业的发展和消费者饮食习惯的改变，也为速冻食品带来新的发展机遇。餐饮行业中以火锅为代表的大众化消费需求不断提升，带动速冻火锅料制品快速发展。同时关东煮、麻辣烫等遍及大街小巷的休闲饮食消费逐渐兴起，餐饮外卖市场增长迅猛，将速冻食品的消费方式扩展到日常生活和休闲领域。

2022年，国际形势复杂多变，国内宏观经济需求萎缩、供给冲击和预期转弱三重压力仍存，物流不畅、生产受阻以及包含制造费用在内的生产成本上涨等多重超预期不利因素冲击，我国经济运行受到了一定冲击，消费环境不振，行业增速有所放缓。公司快速适应行业发展及变化，提质增效，内部挖潜，稳中求进，持续抢占竞争对手存量市场，彰显了持续发展韧性。

目前我国与发达国家的速冻食品消费量存在较大差距。随着中国经济的不断发展，居民的生活消费水平不断提升，加之城镇化进程的推进，社会分工细化，生活节奏日益加快，使速冻食品被越来越多人接受并成为日常饮食的一部分，我国对速冻食品的消费需求将逐渐与发达国家靠拢，未来市场空间较大。

随着餐饮企业降本增效和消费者对便捷食品的需求快速增加，市场对于预制菜肴的接受度不断提升。预制菜肴行业已进入快速成长期，产品形态也更加多样化。短期内行业热度的上升吸引了众多资本和企业的进入，而鉴于行业自身产业链的延展性较强，使得参与者类型众多，不同市场参与主体基于各自优势，定位于不同的销售渠道和产品切入市场，特别是在互联网营销日益丰富的背景下，触达消费者的渠道更为多元，众多新兴品牌得以趁势兴起；从终局视角看，在产品研发、渠道推广、品牌运营等方面具备综合优势的企业将更好地适应市场变化，具备更大的发展潜力，有望从中脱颖而出。

#### （一）公司的主要业务

公司主要从事速冻火锅料制品（以速冻鱼糜制品、速冻肉制品为主）和速冻面米制品、速冻菜肴制品等速冻食品的研发、生产和销售，是行业内产品线较为丰富的企业之一。经过多年发展，公司已形成了以华东地区为中心并辐射全国的营销网络，逐步成长为国内最具影响力和知名度的速冻食品企业之一。

#### （二）公司的主要产品

在速冻火锅料业务板块，公司主营“安井”牌鱼豆腐、鱼籽包、蟹味排等速冻鱼糜制品和撒尿肉丸、亲亲肠、霞迷饺等速冻肉制品。在速冻面米制品板块，公司主营“安井”牌烧麦、手抓饼、奶香馒头、红糖发糕等产品。在速冻菜肴制品板块，包括公司主营的“安井”牌蛋饺、虾滑、

千夜豆腐；安井冻品先生的酸菜鱼、藕盒等产品和“安井小厨”牌小酥肉、荷香糯米鸡等调理制品；以及控股子公司新宏业、新柳伍生产的小龙虾尾、调味小龙虾等水产类预制菜肴。

公司按照“研发一代、生产一代、储备一代”的新品规划思路进行产品研发和推广，坚持每年聚焦培养 3-5 个“战略大单品”。面向 C 端全渠道销售的中高端火锅料锁鲜装系列自 2019 年三季度推出以来，在渠道持续扩张的同时迅速抢占行业制高点，2022 年已实现收入超 11 亿元。

### ◆ 速冻火锅料制品 ◆



### ◆ 速冻面米制品 ◆



### 速冻菜肴制品 - 安井冻品先生



### 速冻菜肴制品 - 安井小厨



### 速冻菜肴制品 - 新宏业/新柳伍



#### (三) 公司的采购模式

公司根据当期生产计划制定采购计划，与供应商签订合同，并通过采购订单来进行采购。公司原辅材料采购主要分鱼糜、肉类、粉类等大宗商品，以及蔬菜、添加剂、调味品等小额物料两大类。其中，鱼糜、肉类、粉类等通用性的大宗农产品根据销售、生产需求批量采购或锁定价格，而小额物料按照年度计划，结合销售订单、库存管理进行采购。采购部依据各部门提交的物资需

求预算和申购单，通过比价、议价选定具体供应商并签订采购合同，以订单方式分批采购；在货款结算方面，公司在采购合同中订立了结算条款，规定公司在收取货物并验收合格后的一定信用期内，按照议定价格结算并支付货款。

为了确保原材料采购质量，公司制定了详细的供应商评审流程。在新产品输入及评审阶段，采购部负责各类原辅料供应商的寻找、认证、引进等主要工作，并负责将经过资格认证的供应商及产品推荐给研发中心小试，小试合格后由研发中心负责组织质量部、生产车间等部门对原材料进行中试，中试产品合格的供应商进入合格供方评审环节，由采购部组织相关部门对供应商进行实地考察评审，以及分类对供应商进行评审（资格认证、合作业绩评价、价格账期对比等），并将结果汇总成《供方评审报告》，最后由采购部确定首批材料的采购。评估小组每年对原材料供应商评估一次，评估合格后才能继续保留在合格供应商名册中。

2022年，公司围绕集团采购的大宗物料设置品类总监，由各生产基地总经理兼任，通过加强协作和业务指导，使采购成本进一步优化。品类采购总监职责为关注行情变化，提供月度或季度行情分析报告，提供集团内预警提示囤货高低点及操作建议；针对集团供应商，各生产基地间采取订单分配、在必要时通过集采议价控制成本。

公司全资子公司湖北安润的鱼原料和控股子公司新宏业、新柳伍主要鱼原料和小龙虾采用收购模式。上述子公司地处水产资源丰富的湖北省，新宏业、新柳伍在湖北当地深耕多年，已有一批较稳定的供应商群体，通过直接询价、及时掌握当日产品量、了解现有产能情况，确定每日的收购量、收购价。公司配置了分捡及自动称量设备，实时记录不同规格型号的原料产品；质量部人员现场监督原料的规格及质量，确保收购价格透明、规格数量准确，为公司提供了质优价廉的原料。

#### （四）公司的生产模式

公司营销中心下设营运部门，由营运总监根据销售预测、订单情况、产品库存等，每月定期召开“产销协调会”，各子公司生产部制定月度生产计划、并根据生产设备及一线员工人数及产品库存信息等情况，及时调整生产周计划，并经工厂总经理、营运总监审批确认、安排生产等相关部门进行生产、质检、入库等程序。

采购部根据生产计划，通过系统运算用料需求，得出理论采购量，同时分析原辅料库存、各车间领用及请购情况，在询价对比后选择合适供应商，负责各类物料的按时、保质、保量供应；生产部下属各生产车间按照接收到的生产任务单，组织生产员工排班，负责原辅料的限额领料、现场生产秩序协调及卫生环境维护、劳动纪律及操作规范的检查纠正，并配合质量部对各生产工

艺的过程进行检验，同时将生产过程中的各种信息及时、准确地反馈到相关部门；质量部负责对原辅料、在制品、成品在生产过程各节点进行质检监测；设备部负责生产设施、生产设备、生产工器具的提供、维修及管理，保障生产正常无障碍进行；生产部下属仓储车间负责原辅料的数量验收、在库管理、安全库存、领料出库等工作，同时负责产成品的入库、在库、发货管理，并负责及时将各类单据、数据录入生产管理系统。

## （五）公司的销售模式

### 1、经销模式

公司自设立至今，建立了适合自身发展的经销模式，其基本特点表现为在以“贴身支持”（主要形式为：帮助经销商开拓 C 端超市、菜场等终端，协助经销商开设线上直播间等新兴营商模式。）为核心的基础上实施经销商选择、经销商管理、经销商支持、经销商反馈。

### 2、商超模式

公司针对商超的销售模式主要分为两种情况，一种是基于供销合同的标准销售，即依据合同约定的采购订单进行发货,并按约定进行对账结算；另一种是寄售代销，即依照代销合同分期送货，公司根据商超提供的代销清单进行收入确认。公司针对商超的营销方式主要是以健康饮食为品牌诉求，制定风格统一的全年推广活动计划，通过“品牌主题”、“饮食文化”、“绿色健康”等加强品牌形象的宣传活动，提升品牌知名度，并协助商超开展形式多样的终端产品促销，提高商超渠道的销售额。

目前，公司产品在国内的商超客户主要包括大润发、永辉、物美、沃尔玛、苏果、华润万家、家乐福、河南大张、联华华商、中百等连锁大卖场。随着线上平台赋能各商超系统，公司同步加强商超线上销售拓展，积极参与各大商超的直播带货活动。

### 3、特通直营模式

特通直营渠道模式的目标客户主要覆盖休闲食品、大型连锁餐饮、酒店、中大型企业团购等领域。随着公司产品在全国各大城市的加速拓展，安井产品的品牌、质量逐步取得终端消费者的认可，也带动了餐饮等特通渠道客户对公司产品的青睐。目前，公司与包括海底捞、彤德莱、永和大王等在内的国内多家餐饮客户，与周黑鸭、绝味食品、湖北旭乐、浙江瑞松、浙江渔福等休闲食品类上市公司及其上游供应链企业均建立了长期合作关系。在开拓和巩固原有渠道的同时，公司积极探索这一领域内新的销售渠道，并尝试新的销售模式和方式，包括礼品提货券、电子提货券和各类新型直营模式等，通过定制化产品和高端礼盒打造公司面向全国范围内大机构大企业和 B 端大客户的特通直营体系。

#### 4、电商模式

近年来公司主动顺应消费习惯变化趋势，积极拓展线上全渠道建设，依托集团稳健供应链系统，增加多区域前置仓布局建设。2022年，公司将线上渠道作为助推业绩增长的重要新驱动，加大专业人才引入和培养；巩固强化与原有渠道天猫、京东等B2C平台合作、积极参与平台重要的购物节活动以及节庆大促、并对公司旗舰店形象、客服团队进行优化升级，强化消费者互动，利用平台数字化工具洞察消费者需求、精准匹配、快速触达消费者；积极开拓直播带货板块建设，构建“头部主播+外协直播机构+自建直播团队”三位一体的直播渠道。

#### 5、新零售模式

公司积极拓展与新零售平台的合作，运用新零售平台大数据，对商品线上服务、线下体验以及现代物流开展深度融合。在价格体系相对稳定的盒马鲜生、锅圈、叮咚买菜、京东超市、朴朴、美团买菜等新零售渠道，公司凭借强大的产品研发及服务能力、丰富的产品矩阵及生产技术经验，开展推新品、占坑位、争曝光、做活动等措施，适应新兴销售场景需要。

### 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
总资产	16,193,586,625.31	8,771,470,048.18	84.62	7,096,457,738.45
归属于上市公司股东的净资产	11,679,283,536.65	5,073,420,600.39	130.21	3,683,806,281.39
营业收入	12,182,663,119.36	9,272,201,669.79	31.39	6,965,114,987.25
归属于上市公司股东的净利润	1,101,029,966.93	682,296,084.71	61.37	603,800,311.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	997,584,674.48	559,753,033.31	78.22	556,917,770.48
经营活动产生的现金流量净额	1,407,225,497.62	538,203,778.55	161.47	664,887,101.03
加权平均净资产收益率(%)	10.72	14.66	减少3.94个百分点	19.52
基本每股收益(元/股)	3.89	2.84	36.97	2.61
稀释每股收益(元/股)	3.87	2.80	38.21	2.54



### 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	2,338,899,188.45	2,936,098,030.74	2,880,874,852.33	4,026,791,047.84
归属于上市公司股东的净利润	204,356,630.37	249,080,458.92	236,017,055.09	411,575,822.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	177,720,833.70	202,699,788.19	224,048,397.22	393,115,655.37
经营活动产生的现金流量净额	460,864,281.40	-237,463,557.91	599,886,162.85	583,938,611.28

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

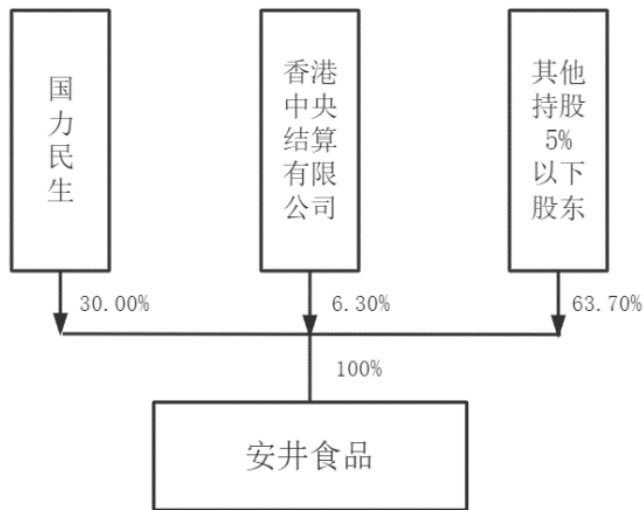
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）		16,772					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		15,907					
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
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）		0					
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	
福建国力民生科技发展 有限公司	-5,204,681	87,985,919	30.00	0	无		境内非 国有法 人
香港中央结算有限公 司	3,894,701	18,483,798	6.30	0	未知		其他
刘鸣鸣	-2,743,900	12,742,214	4.34	0	无		境内自 然人

张清苗	-1,698,700	6,775,300	2.31	162,000	无		境内自然人
安联环球投资新加坡有限公司—安联神州A股基金（交易所）	2,337,274	4,973,221	1.70	0	未知		境外法人
中国建设银行股份有限公司—汇添富消费行业混合型证券投资基金	22	3,000,022	1.02	0	未知		未知
黄清松	-900,000	2,986,905	1.02	0	无		境内自然人
黄建联	-900,000	2,870,150	0.98	0	无		境内自然人
中国工商银行股份有限公司—财通资管价值成长混合型证券投资基金	816,036	2,227,244	0.76	0	未知		未知
中国农业银行股份有限公司—嘉实新兴产业股票型证券投资基金	978,949	2,194,835	0.75	0	未知		未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	除国力民生为公司控股股东；刘鸣鸣、张清苗、黄清松、黄建联为公司高管外，公司未知上述其他股东是否存在关联关系或一致行动关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

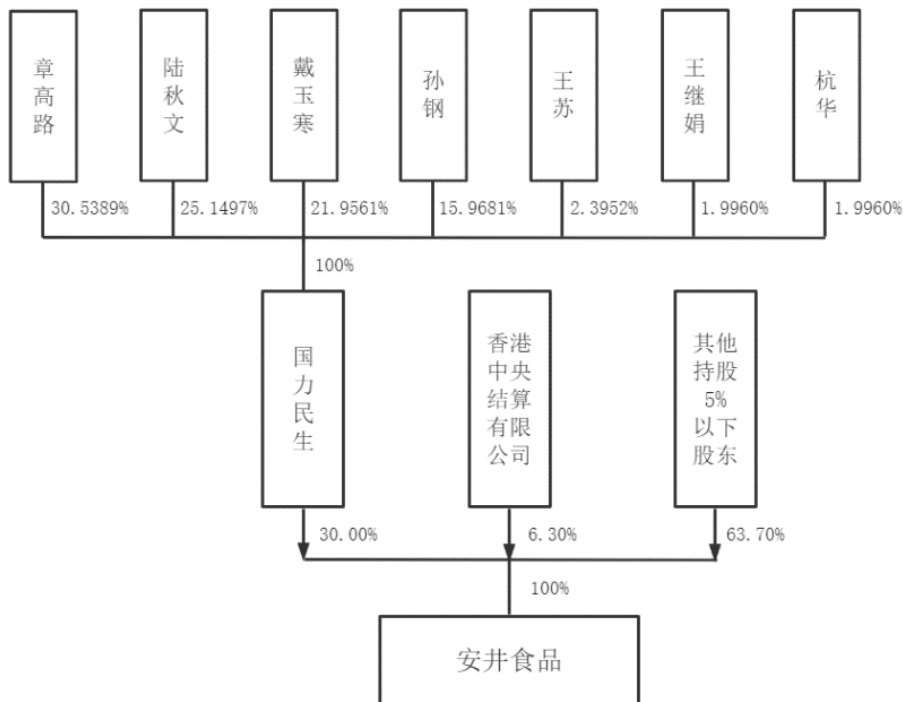
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

报告期内公司实现营业收入 121.83 亿元，较去年同期 92.72 亿元，增长 31.39%；归属于上市公司股东的净利润 11.01 亿元，较去年同期 6.82 亿元，增长 61.37%。

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