

南侨食品集团（上海）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 <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 毕马威华振会计师事务所（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**

公司2022年度实现的归属于母公司的合并净利润160,575,547.42元。以母公司实现的净利润109,144,637.57元为基数，提取法定盈余公积10,914,463.76元，加上母公司上年结转未分配利润549,562,986.49元，并扣除期中已分配之现金股利140,540,746.83元后，母公司实际可分配利润507,252,413.47元。

根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、上交所《上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等有关法律法规及《公司章程》的规定，综合考虑公司现阶段实际经营情况，公司2022年度拟实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数分配利润，向全体股东每10股派发现金红利3元（含税）。截至2023年3月13日，公司总股本427,976,616股，以此计算合计拟派发现金红利128,392,984.80元（含税）。公司2022年不进行资本公积金转增股本，不送红股。

本次利润分配预案尚需提交公司2022年年度股东大会审议。

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	南侨食品	605339	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	向书贤	张恩杰
办公地址	上海市徐汇区宜山路1397号A栋12F	上海市徐汇区宜山路1397号A栋12F
电话	021-61955678	021-61955678
电子信箱	ncfgs@ncbakery.com	ncfgs@ncbakery.com

2 报告期公司主要业务简介

（一）烘焙行业概况

国内烘焙食品行业起步较晚，于20世纪80年代由我国香港、台湾地区率先引入。2022年，我国GDP总量突破120万亿元，跃上新台阶，人均GDP 8.57万元，连续两年突破8万元。人均消费水平的增长、居民餐饮消费结构的调整，及年轻一代多样的饮食习惯，推动烘焙行业市场规模持续增长。面包、蛋糕等不仅作为主食，也作为休闲食品、节日食品，甚至作为一种时尚的生活方式，逐步成为消费者饮食结构的重要组成部分。消费者对产品品质和消费体验的要求提高，推动烘焙行业多样化、高端化发展，将助力烘焙行业量价齐升。

从消费层面看，我国烘焙行业处于高速发展期。根据 Euromonitor 的数据，2016年至2021

年，中国烘焙行业年复合增速约 7.9%，高于全球烘焙行业的平均增速。2022 年中国烘焙食品行业市场规模达 2853 亿元，预计 2025 年市场规模将达 3518 亿元，拥有广阔的增长空间。从人均消费角度看，尽管我国人均烘焙食品消费量一直呈增长状态，但与发达国家和地区相比仍有一定差距。我国 2021 年人均烘焙食品消费量为 7.7kg，不仅远低于欧美发达国家，也低于饮食习惯相似的日本、新加坡等亚洲国家，随着居民更加注重生活品质方面的消费，中国烘焙食品行业人均消费量有望持续上升。

(二) 烘焙食品原料行业

公司所生产的烘焙油脂、淡奶油、馅料等是烘焙食品的主要生产原料，位于烘焙食品产业链上游，主要面向烘焙食品加工企业、现烤烘焙门店等中下游客户。近年来，我国烘焙产业的蓬勃发展，也带动了上游烘焙原料行业快速发展。

从竞争格局看，国内烘焙原料除了规模化企业外，还存在大量中小企业，行业竞争格局仍较为分散、竞争激烈且同质化。在消费升级的大背景下，下游烘焙企业产品对上游价格的敏感性相对偏弱，未来品牌知名度高、研发能力强、能提供定制化服务的头部企业将享有更大的营收提升空间。随着国内收入水平的提升、消费观念的转变，消费者更加看重烘焙产品的品质与口感，也会影响下游烘焙企业对原料的选用，推动中高端烘焙油脂的市场占比提升；以我司为代表的产品具有较高品质，公司具有较强成本控制力和原料掌控力，能够适应市场且可以不断调整产能、渠道和单品策略，兼具研发硬实力及终端服务软实力的专业优质企业，更能得到各界客户的信任，从而逐步提高市场份额。

从区域来看，随着国内对烘焙食品接受度的不断提升，烘焙食品市场由一二线城市向三四线城市乃至乡镇快速扩展。据美团数据统计，无论是烘焙食品的交易额增速，还是门店数增长占比统计，三线及以下的下沉市场都有更好的表现。天猫数据显示，烘焙食品新消费者中下沉市场的占比更高，下沉市场增量空间值得挖掘。未来拥有更广的销售及营销网络、多元化渠道及运营能力的烘焙食品原料企业，将更具竞争优势。

(三) 冷冻面团行业

冷冻面团相较传统烘焙兼具新鲜口感和规模效益两个方面的优势，能大幅优化烘焙门店的场地利用、节约制作时间、降低人工成本。随着下游烘焙门店租金成本、坪效问题以及人力成本持续上升，下游烘焙业参与者更加注重提高效率、压缩成本，带来冷冻面团发展的契机。我国冷冻面团需求近年来快速增长，成为烘焙产业增长较快的细分环节。但我国冷冻面团行业处于成长初期、基数较小，尽管增速快但总体渗透率仍较低。目前国内冷冻面团渗透率仅为 10% 左右，距离欧洲 40%、美国 70% 左右的渗透率仍有较大的提升空间，发展前景广阔。

由于我国冷冻面团起步较晚，且对技术和初始投入存在较高要求，需要较长的时间周期和较高的资金成本，存在一定技术壁垒、资金壁垒、营销网络和服务壁垒，目前我国冷冻面团行业参与者并不多。对于冷冻面团行业来说，规模领先意味着更低的生产成本、更高的研发效率，且当下供应链建设、国外设备进口及安装调试的门槛越来越高，未来存在相当大的行业集中度提升空间。

(四) 公司行业地位

公司深耕烘焙油脂领域 27 年，是国内烘焙原料行业的领军企业之一。在 2021 年 FoodTalks 全球食品特种油脂企业榜上位列全球 11 名，更为国内第一。同时公司秉持多元发展、求新求变的理念，持续发展淡奶油、乳制品、冷冻面团、馅料等多项烘焙相关业务，凭借在烘焙食品领域的综合实力、品牌知名度和行业地位，入选餐饮大数据研究与测评机构 NCBd（餐宝典）选出的“2021 中国烘焙供应链 TOP10”榜单。

公司具有行业领先的研发实力，总部设有研发中心，同时在上海南侨、天津南侨、广州南侨、天津吉好、广州吉好分别设有研发部门。报告期内公司新增 21 项专利授权，截至 2022 年 12 月 31 日获得授权的专利共计 120 项，其中 16 项为发明专利，103 项为实用新型，1 项为外观设计；同时，公司曾多次参加全国糖果和巧克力标准化技术委员会、全国粮油标准化技术委员会、油脂及油脂技术工作组、大陆商业联合会。公司研发部主管曾参与起草《饼店等级划分和评定》国家标准草案和植脂奶油行业标准。在技术研发和专业水平上，公司始终走在行业最前沿。

(五) 公司的主要业务

公司主要从事烘焙油脂相关产品的研发、生产和销售。深耕烘焙应用油脂领域 27 年，并逐步将业务拓展到淡奶油、乳制品、馅料等其他烘焙原料领域以及冷冻面团领域。公司始终秉持追求

设备第一、技术第一、品质第一、服务第一的目标和使命，服务广大烘焙食品消费市场。

公司旗下产品线丰富，产品品类众多，能够满足烘焙、餐饮、茶饮、咖啡、商超、便利店、团膳、游乐休闲、食品工业等不同类型下游客户的多种需求。公司目前拥有于天津、广州、上海三地共四座生产工厂，客户遍及中国主要城市。凭借先进的研发技术、丰富的产品品类、高端的品质管理、360 度顾问式全方位服务，加之多年的努力耕耘，公司已成为国内烘焙油脂市场的领军企业。

(六) 公司的主要产品及用途

公司的产品包括烘焙应用油脂、淡奶油、乳制品、冷冻面团、馅料等五大系列，产品范围涵盖 200 多个品种。



1、烘焙应用油脂系列

烘焙油脂是烘焙食品最主要的生产原料之一，也是公司发展最早、最主要的产品系列。目前包括了南侨经典系列、南侨维佳系列、南侨澳仕系列、南侨欧仕系列、王牌系列、玉峰系列以及侨饼家汉饼专用油系等七大品类。产品品质高端、品类齐全，按照功能性又可分为搅拌类、裹油类、液态类、夹心类、汉饼类、馅料类等，能够充分满足烘焙、餐饮、食品工业等不同领域客户的多样需求。南侨烘焙应用油脂经过多年发展，在烘焙市场上有较高的知名度，是烘焙油脂领域头部品牌之一。

2、淡奶油系列

主要产品为侨艺800淡奶油、侨艺淡奶油（蛋糕专用）、JoyQ霜享、霜艺奶浆等；

(1) 侨艺 800 淡奶油：是一款含乳脂冷藏型复合淡奶油产品。兼具稀奶油乳香醇厚和植脂奶油塑型能力强的优点，相较稀奶油更具价格优势，相较植脂奶油更健康且口感更好，近年来市场需求增长较快。该产品奶香浓郁、细腻丝滑，同时耐酸性强。不仅适用于蛋糕，也广泛应用于奶茶及蛋挞、慕斯等多种西点产品的制作。

(2) 侨艺淡奶油（蛋糕专用）：看好近年来蛋糕市场的发展以及消费者对于蛋糕品质更高的追求，公司于今年3月推出蛋糕专用的侨艺淡奶油。侨艺淡奶油（蛋糕专用）以新鲜牛奶为主原料，口感细腻、打发量高、稳定性强、抹面顺滑，更适合用于蛋糕抹面。该产品推出后销量稳步上升，将进一步提升侨艺系列在蛋糕市场的市场占有率。

(3) JoyQ霜享系列：针对近年来现制茶饮、咖啡市场的蓬勃发展，公司推出JoyQ霜享系列产品，其中奶油顶、奶盖、基底乳产品能为茶饮客户提供便捷高效的全方位解决方案，有效提升门店效率。同时伴随近年来植物基风潮的盛行，植物奶也成为茶饮咖啡新选择，公司推出主打健康营养低负担的开心果燕麦奶油及开心果燕麦奶，两款产品0蔗糖、0胆固醇、0乳糖、0反式脂肪酸，含膳食纤维，符合消费者追求健康的趋势。

(4) 霜艺奶浆：是一款制作软冰淇淋的奶浆产品。随取随用、操作便利省时、口感温润绵密，可以服务于烘焙店、餐厅、游乐园、电影院等众多休闲娱乐领域具有冰激凌消费场景的客户。

3、乳制品系列

目前公司乳制品系列主要为欧洲进口的高端乳制品烘焙原料，包括米勒稀奶油系列、嘉瑞吉奶油芝士以及加得兰黄油、富比威黄油系列。公司未来计划开发更多乳制品烘焙原料，以应对国内烘焙行业更丰富多样的升级需求：

(1) 米勒稀奶油系列：随着西式甜点、下午茶、私房蛋糕和网红蛋糕等高端烘焙热潮崛起，业界对于奶油的品质要求不断提高，进口纯乳脂稀奶油受到烘焙从业者及爱好者的大力追捧。公司从英国进口的米勒稀奶油系列口感细腻、乳香醇厚、定位高端，广泛应用于五星级酒店、高端烘焙店、网络蛋糕、私房烘焙等高端客户，也得到新中式点心、茶饮等客户的青睐。其中蓝米勒更是国内目前最受欢迎的进口稀奶油品牌之一。

(2) 嘉瑞吉奶油芝士：奶油芝士是制作芝士蛋糕、半熟芝士、轻乳酪蛋糕等芝士甜品的重要烘焙原料。随著国内饮食多元化的发展，奶油芝士不只应用于烘焙，在奶盖饮料、咸食等领域也得到大量使用，奶油芝士的进口量也因此逐年增加。公司从西班牙引进的嘉瑞吉奶油芝士，具有质地柔软、口味清爽的差异化特色，为国内客户提供高品质进口奶油芝士的更多选择。

(3) 加得兰黄油、富比威黄油：近年来黄油在国内餐饮和烘焙领域需求量逐渐增加，但由于国内黄油产能的限制，目前国内使用的黄油高度依赖进口。公司引进加得兰黄油、富比威黄油系列，希望服务于烘焙产品中有乳脂升级需求的客户。加得兰黄油来自英国北爱尔兰，金黄色泽、具新鲜牛乳风味；富比威黄油来自比利时，发酵工艺带来独特乳香风味；两款具有风味特色差异的黄油产品，能满足不断升级的烘焙客户需求。

4、冷冻面团系列

冷冻面团是指在烘焙过程中完成部分或全部工序后进行冷冻处理得到的半成品，后续只需简单二次加工或加热便可完成烘焙成品的制作，从而节约使用者手工制作的成本和时间。公司冷冻面团产品种类包括：菠萝系列、可颂系列、丹麦系列、起酥系列、汤种系列、欧包系列、美点系列、多拿滋系列及基础面团系列等。客户囊括国内外烘焙业者、高端酒店、餐饮业者、新中式点心、茶饮、咖啡、商超量贩、空厨、公司、学校、团膳以及食品加工厂等众多不同业态。

近年来国内环境的催化及人力的短缺使得冷冻面团在国内迎来爆发期。通过使用冷冻面团，除了可以解决客户研发难、生产技术人员短缺、人工成本增加、门店坪效低等问题，为客户提供高效便捷、高附加值的解决方案，更能满足消费者追求新鲜现烤烘焙产品的消费趋势。除了现有品类，公司团队还可以根据客户的不同现烤环境、设备与人力条件，为客户设计、供应不同工序所需的定制化产品，以提高客户粘性。

5、馅料系列

为了使烘焙客户能够一站式采购，公司开发焙可诗、焙可芯两个馅料系列，可作为夹心，内馅等搭配各种烘焙产品。焙可诗为即食奶油馅料，焙可芯为于焙烤前后皆可使用的卡仕达馅料。两者均有多种口味，易与公司各系列产品进行搭配。

(七) 公司主要经营模式

1、采购模式

公司采购工作严格按照公司制定的采购管理办法、采购控制程序、供应商评审程序等规章制度执行。同时公司建立了完善的原物料类采购计划、乳制品采购计划、供应商选定机制、供应商

管理、询价、议价、采购以及物资到货验收等机制。每年根据各事业部年度销售计划制定采购计划，再由各子公司根据每月滚动三至六个月的供应计划进行实际采购。

2、生产模式

公司建立了以市场需求为导向，以销定产、计划性与机动性有效平衡的生产模式。生产部门根据年度计划作出费用预算、产销计划，并每月发出滚动三个月的预测，以便生产管理部门精确排程，根据各产线需求安排人力。生产过程中严格遵守作业标准，以确保产品质量。不同批次油品分开储存，先进先出，可溯源。罐区采用自动化管理系统，控制收发油量、品种、批号、油温。

3、销售模式

(1) 直销和经销的销售模式

公司采取直营和经销两种模式。直营渠道主要以品牌知名度较高的连锁客户及食品工业客户为主。公司为该类客户及时提供新烘焙产品的研发、技术支援、人员培训、门店运营管理咨询等附加服务，以建立长期稳定的合作关系。

对于三、四线城市范围内物流配送不便的中小型客户，公司通过经销模式，借助经销商广阔的辐射网络和影响力扩大市场覆盖范围，同时进一步提升南侨品牌在烘焙市场的知名度。公司向经销商的销售均为买断式销售，依据经销商销量、行为等进行考核，定期判定经销商等级。

此外，为了服务更多的烘焙业者，也为了触达青睐公司产品的C端消费者，公司于报告期内在天猫平台开设南侨食品旗舰店，在线上开展零售业务。未来，公司也将继续努力研究、开拓新渠道，提高公司整体销售水平。

(2) 国内和国外销售情况

报告期内，公司主要在国内进行销售。

海外方面业务体量较小，销售收入占比不到1%，包括销售烘焙油脂产品至马来西亚、越南等东南亚国家，并且尝试少量出口冷冻面团至日本和加拿大。公司积极开拓海外市场，目前已在新加坡设立全资子公司南侨贸易(新加坡)有限公司(Namchow Trading Singapore Pte. Ltd.)，将新加坡公司定位为开拓东南亚市场的中心，并于报告期内向其增资。未来，公司将依托“一带一路”及RCEP等政策支持，充分利用其贸易便利的条件拓展东南亚市场，加大力度覆盖、渗透新加坡、泰国、缅甸、印度尼西亚、越南及马来西亚等东南亚国家，建立高品质、高标准的贸易渠道，从而释放业务潜能，提升品牌在海外的知名度及市场占有率。

(3) 全方位顾问式服务

公司始终秉承“全方位顾问式”的服务理念，利用自身先进的研发技术和市场经验向客户提供关于产品、技术、门店等全面的指导和建议，与客户保持积极良性的互动，为客户创造特有的竞争优势，以此提高客户粘性。

公司在全国18个城市建立了客户服务中心，一方面可以为当地客户提供更快速、更便捷的售后服务，展现不同产品的应用优势，提供烘焙专业领域的辅导和技术培训课程。另一方面，还可以结合当地饮食文化特色自主创新，开发地域化的烘焙产品供客户参考和使用。报告内公司对大部分客户服务中心进行了升级改造，未来将会为客户提供更加高质量的专业服务。

(八) 业绩驱动因素

1、“十四五”规划引领经济高质量发展，带动消费升级

“十四五”规划强调国内大循环为主体，着力打通国内生产、分配、流通、消费的各个环节，不断满足消费升级需求。经过全国人民的共同努力，改革开放全面深化、民生保障扎实有效、生态文明建设持续推进，十四五已然实现良好开局。国家对于国民食品安全保障与相关权益更为重视。同时高铁沿线发展经济、城镇化加速进行以及国内环境促使产业结构变化、内循环消费的快速提升，加速了三四线城市烘焙、餐饮市场的蓬勃发展。随着人均收入不断增加，越来越多的城镇人群有了足够的消费能力，消费观念进一步转变，对烘焙食品的认知度不断提升，加速了烘焙食品消费升级，将带动整个行业利润和收入的快速增长。

2、疫情影响减小, 消费稳步恢复

随着全国疫情防控形势总体向好, 平稳进入“乙类乙管”常态化防控新阶段, 跨省市和区域的人员流动性明显增加, 线下客流逐步恢复高点, 居民的消费信心也进一步修复。同时各地密集出台各类型的促消费政策, 增强消费意愿、创造消费场景, 使得社会整体消费保持了快速恢复的趋势, 未来消费行业全面复苏可期。后疫情时代, 随着居民压制的消费欲望的迸发, 对于健康、悦己和便利的消费需求的有效释放, 消费结构将逐步转型与升级, 消费行业的预计将迈向更高质量发展新阶段。

3、冷冻面团渗透率加速提升

消费趋势多样化, 冷冻面团的应用场景迎来进一步提升:

(1) 头部高端会员店、精品超市近年提升对烘焙区的重视, 运用现烤面包通过试吃引流、气味营销的方式成功实现了爆品的打造, 使得商超烘焙区迅速崛起。加之国内环境对消费习惯的改变, 消费者更习惯“一站式购足”并追求健康新鲜的现烤烘焙, 在超市购买烘焙品的机率大大提升。商超渠道由于自身不会自建烘焙中央工厂, 同时烘焙后厨空间不足, 其现烤产品主要自冷冻面团的现场再加工。冷冻面团为商超渠道提供了供应链整体能力的解决方案, 随着越来越多的商超积极跟进设立现烤烘焙区, 冷冻面团在商超渠道的应用率还将进一步提升。

(2) 随着房租、人力等成本增加, 前店后厂的烘焙店有急切的降本增效的需求, 冷冻面团能有效为烘焙门店提供有效解决方案, 预计将逐渐受到烘焙门店的欢迎。

(3) 咖啡店、新式茶饮店的盛行也带来冷冻烘焙的需求。大部分咖啡店与茶饮店等后厨面积较小, 不具备放置烘焙生产设备的条件, 而随着茶饮+烘焙热潮的崛起, 越来越多咖啡或茶饮店开始搭配烘焙产品, 带来对冷冻面团的需求提升。

(4) 冷冻面团目前在我国餐饮渠道应用程度较低, 但在餐饮业集中度提升、连锁化、供应链社会化逐渐成为我国餐饮业的发展趋势的大背景下, 冷冻面团产品预计将与冷冻米面、预制菜、调理包等标准化产品一样成为餐饮渠道的重要环节。

(5) 经历疫情的催化家庭烘焙逐渐流行, 冷冻面团能协助消费者在家中轻松动手, 无需专业技术也能打造安心便捷的现烤烘焙美味, 家庭烘焙渗透率具有一定的提升空间。

4、消费升级、产品结构改变, 带动淡奶油和乳制品烘焙原料需求提升

过去的蛋糕产品大多为生日蛋糕, 消费者需求频次低且对口感要求不高。如今随着消费升级的趋势, 下午茶、甜品等休闲方式逐渐流行, 蛋糕等烘焙品成为日常化消费; 外加家庭烘焙通过互联网崛起, 更提升了消费者对于奶油口感和品质的要求。含乳脂淡奶油或全乳脂稀奶油开始取代植物奶油成为主流, 黄油和奶油芝士等其他乳制品烘焙原料应用也逐渐广泛, 帮助公司的淡奶油和高端乳制品系列实现进一步提升需求空间。

5、新中式点心行业步入成长期

近年来民族意识觉醒、国潮盛行, 新中式点心及国潮风烘焙受到广大消费者青睐; 行业经过前两年的扩张已逐渐从资本投机期步入较为稳步成长的阶段。新中式点心产品结构以多种经典中式点心为主并加入时下热卖的西式烘焙品元素。其鲜明的IP形象、新潮的门店陈列和行销设计等, 为烘焙产业注入多元面貌与旺盛活力, 也与公司率先提倡的“汉饼复兴”、“一城一饼”的理念相互呼应。各类预包装老字号品牌也顺应趋势推出了国潮新品, 公司也积极与这些品牌开展“一城一饼”的合作。新中式烘焙的客层遍布各个年龄段, 进一步加强消费者对于烘焙品的认知和需求, 从而推动上游烘焙原料的需求。

6、茶饮、咖啡+烘焙饮品市场热潮持续

现制茶饮行业和咖啡行业最近几年迅速崛起、蓬勃发展, 且不断深入下沉市场。在入局者增多竞争激烈的大背景下, 茶饮、咖啡门店逐渐追求差异化经营, 越来越多门店提供丰富多样的烘焙品以满足消费者多元化的消费与休闲需求, 更直接推动烘焙原料行业的活跃与发展。

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	4,161,437,459.39	4,120,479,532.54	0.99	2,892,712,155.04
归属于上市公司股东的净资产	3,250,009,036.45	3,198,592,393.23	1.61	1,944,198,957.70
营业收入	2,861,395,176.17	2,872,992,405.49	-0.40	2,322,400,921.55
归属于上市公司股东的净利润	160,575,547.42	368,404,867.86	-56.41	325,248,460.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	147,831,746.98	353,673,699.86	-58.20	312,871,131.96
经营活动产生的现金流量净额	200,566,776.40	212,908,814.36	-5.80	503,920,464.79
加权平均净资产收益率(%)	4.98	13.80	减少8.82个百分点	17.14
基本每股收益(元/股)	0.38	0.92	-58.70	0.90
稀释每股收益(元/股)	0.38	0.92	-58.70	0.90

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	660,265,232.42	765,693,465.69	653,727,522.21	781,708,955.85
归属于上市公司股东的净利润	53,020,608.84	72,680,671.84	7,131,371.52	27,742,895.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	52,400,281.36	66,366,712.93	6,292,532.25	22,772,220.44
经营活动产生的现金流量净额	79,207,224.72	18,152,596.33	-24,800,499.90	128,007,455.25

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

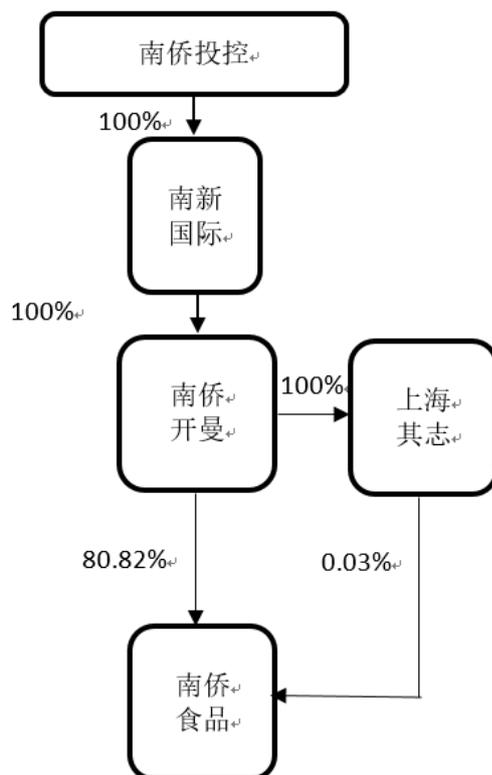
单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	19,363
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	18,227
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	
南侨食品集团(上海)股份有限公司未确认持有人证券专用账户	-13,106,415	346,015,384	80.82	346,015,384	无	-	境外法人
Alfred&Chen Partners Co. Ltd.	10,345,948	10,345,948	2.42	10,345,948	无	-	境外法人
梁盛谊	-484,600	7,238,388	1.69	0	未知	-	境内自然人
Intro-Wealth Partners Co. Ltd.	2,760,467	2,760,467	0.64	0	无	-	境外法人
江润林	838,126	1,837,026	0.43	0	未知	-	境内自然人
方国伟	0	997,700	0.23	0	未知	-	境外自然人
陈凯炜	845,900	845,900	0.20	0	未知	-	境内自然人
翁俊	317,171	720,025	0.17	0	未知	-	境内自然人
MERRILL LYNCH INTERNATIONAL	685,739	685,739	0.16	0	未知	-	境外法人
中信证券股份有限公司	599,282	599,282	0.14	0	未知	-	境内非国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	由于股权登记材料准备周期较长，境外法人南侨（开曼岛）控股公司持有股份暂时登记于南侨食品集团（上海）股份有限公司未确认持有人证券专用账户，该账户股份数的变动系因 Alfred & Chen Partners Co. Ltd.、Intro-Wealth Partners Co. Ltd. 完成证券账户开立并完成股份转登记。南侨（开曼岛）控股公司、Alfred & Chen Partners Co. Ltd. 为实际控制人同一控制的股东。公司的实际控制人之一陈飞鹏先生于 2022 年 9 月 23 日逝世，公司将根据后续事项的进展及时发布相关公告。详见公司于 2022 年 9 月 26 日披露的《南侨食品集团（上海）股份有限公司关于实际控制人之一逝世的公告》（公告编号：临 2022-054）此外，未知前十名股东之间、前十名无限售条件股东之间及其相互之间存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

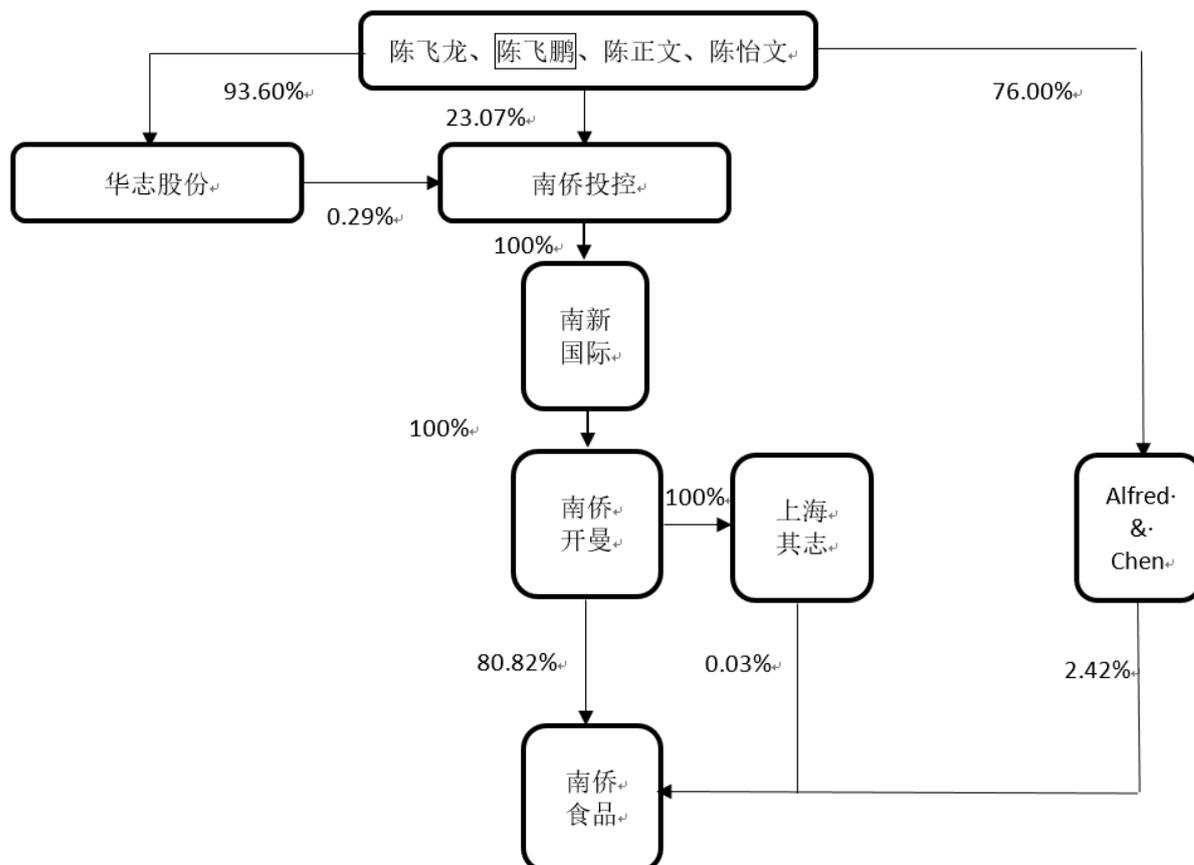
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

2022 年公司实现营业收入 286,139.52 万元，较去年同期 287,299.24 万元，减少 0.40%；归属于上市公司股东的净利润 16,057.55 万元，较去年同期 36,840.49 万元，减少 56.41%。

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