

公司代码：605300

公司简称：佳禾食品

佳禾食品工业股份有限公司
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 天衡会计师事务所（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

经天衡会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2022年12月31日，公司期末母公司可供分配利润为640,942,753.50元。

公司2022年度利润分配预案为：拟以实施权益分派的股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利人民币0.90元（含税）。截至2022年12月31日，公司总股本40,001万股，以此计算，预计共分配股利36,000,900.00元（含税），剩余未分配利润结转以后年度分配；如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动，公司拟维持分配总额不变，相应调整每股分配比例，并将另行公告具体调整情况。公司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	佳禾食品	605300	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	柳新仁	郜忠兰
办公地址	江苏省苏州市吴江区中山南路518号	江苏省苏州市吴江区中山南路518号
电话	0512-63497711-836	0512-63497711-836
电子信箱	ir@cograin.cn	ir@cograin.cn

2 报告期公司主要业务简介

（一）公司所处行业分类

报告期内，公司主要从事粉末油脂、咖啡、植物基及其他产品的研发、生产和销售业务。依据国家统计局发布的《国民经济行业分类标准》（GB/T4754-2017），公司主要产品的行业分类情况具体如下：粉末油脂产品归属于 C14 食品制造业，咖啡、植物基及其他产品归属于 C15 酒、饮料和精制茶制造业。

（二）公司所处行业情况

1、粉末油脂业务

在《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标的建议》中指出“增强消费对经济发展的基础性作用，顺应消费升级趋势，提升传统消费，培育新型消费，适当增加公共消费。以质量品牌为重点，促进消费向绿色、健康、安全发展，鼓励消费新模式新业态发展。”；在《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》中指出“深入实施智能制造和绿色制造工程，发展服务型制造新模式，推动制造业高端化智能化绿色化；深入实施质量提升行动，推动制造业产品‘增品种、提品质、创品牌’。”随着我国经济的稳步发展，人民生活水平的提高、居民消费升级、包括现制茶饮在内的消费行业利好政策陆续出台，为新型商业业态、商业模式以及产品形态的创新发展奠定了良好的商业环境。根据艾瑞咨询数据，2020 年，中国新式茶饮行业市场规模为 772.9 亿元人民币，且呈快速增长趋势，艾瑞预计，到 2030 年，整体市场规模将接近 2 千亿元人民币。由此可见，中国新式茶饮行业仍存在较大市场空间和发展潜力，新式茶饮行业的发展亦会有力带动上游粉末油脂行业的发展。

2、咖啡业务

在咖啡业务上，为保障咖啡行业平稳健康发展，近几年国家及云南省地方政府陆续出台系列相关政策，具体包括产业发展政策、原料进出口及贸易政策、外商投资政策等，积极鼓励并助推中国咖啡行业稳健发展。2022 年 10 月 26 日国家发展改革委、商务部令第 52 号公布《鼓励外商投资产业目录》（2022 年版）中显示“全国鼓励包括咖啡种植在内的外商投资产业”、“果蔬汁类及其饮料、蛋白饮料、茶饮料、咖啡饮料、植物饮料的开发、生产”、“中西部地区外商投资优势产业包括云南省咖啡的种植、培育、深加工、销售”；2021 年 11 月云南省农业农村厅发布《云南省“十四五”打造世界一流“绿色食品牌”发展规划》中显示“积极推进茶叶、花卉、水果、蔬菜、坚果、咖啡、中药材、肉牛等交易中心建设，探索线上线下融合运营模式、金融服务创新方式、高效物流支撑体系，实现品牌效应更加明显、产业融合更加深入、供应链运作更加高效，力

争形成特色产品的价格形成中心和行业发展的风向标。目标定位为将云南建设成全球重要的精品咖啡生产基地、亚洲最具影响力的咖啡交易中心。”中国咖啡市场进入高速发展阶段，中国咖啡消费进一步普及，消费人群扩大。根据艾媒咨询数据，2021年中国咖啡行业市场规模达3,817亿元，同比增长27.2%；预计2025年中国咖啡行业市场规模将超过万亿元。中国咖啡市场仍处于相对早期，总消费量与人均消费量远低于欧美、日韩等成熟市场，增长潜力极大。全产业链深度布局成为构建品牌核心竞争力的关键。

3、植物基业务

2021年11月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《粮食节约行动方案》，方案指出要“提升粮食加工技术与装备研发水平”，明确要求“发展全谷物原料质量稳定控制、食用品质改良、活性保持等技术，开发营养保全型全谷物食品”、“研究原粮增值加工等关键技术，发展杂粮食品生产品质控制、营养均衡调配、生物加工等关键技术”。2022年3月，国家粮食和物资储备局印发《“十四五”粮食和物资储备科技和人才发展规划》，规划明确指出：要把“粮油营养新技术示范”作为“粮油营养健康领域重点创新任务”之一，“推进零添加燕麦乳等具有创新优势的粮油营养食品创制”。综上，燕麦奶等植物基产业的发展具有良好的政策背景。随着国内植物基消费理念的快速传播以及消费者对健康和环保意识的增强，中金公司（601995）指出，中国为全球最大的植物基奶市场，2020年占比达34%。此外，英敏特预计2025年中国植物基饮料市场销售额将达到775亿元人民币，销售量将达到47.37亿升。

上市以来，公司重新调整企业发展蓝图，以“开启植物营养新时代”为使命，致力于“佳禾让生活更添健康和美味”的企业愿景。根据公司的发展战略，公司将持续聚焦于现有核心业务的内生式增长，未来公司将以粉末油脂业务、咖啡业务、植物基业务以及创新食品业务为主要发展引擎，共促协同发展战略，为客户提供安全、健康、优质、美味的产品，并以优良的产品品质、先进的研发技术为客户提供全方位的食品饮料解决方案。

1.主要业务和产品

（1）粉末油脂业务

粉末油脂是公司的核心产品。公司的粉末油脂产品主要包括奶茶用粉末油脂、咖啡用粉末油脂、烘焙用粉末油脂等。公司积极用标准抢占制高点，参与起草《植脂末》、《粉末油脂》、《植物基奶油》等多项标准，深耕专用油脂领域。公司建有健康粉末油脂（国际）联合创新中心、苏州市功能性粉末油脂工程技术研究中心等研发载体。公司参与申报的、以粉末油脂产品为代表的《食品工业专用油脂升级制造关键技术及产业化》项目曾荣获“国家科学技术进步奖二等奖”。公司的

植脂末（粉末油脂）产品也是江苏省“专精特新”产品。同时，公司专利技术产品冷溶植脂末、耐酸植脂末、零糖植脂末产品等产品已量产，自主研发的发泡粉末油脂也进入量产阶段，从而进一步丰富了公司的产品结构，满足客户差异化的需求。

未来公司将继续加大研发投入和工艺技术创新，积极布局下游市场和销售渠道，拓展国内外优质客户群体，进一步提升公司粉末油脂业务经营规模和市场占有率，巩固在粉末油脂行业内的领先地位。同时，充分利用公司在粉末油脂行业积累的关键技术、核心技术和行业经验，顺应粉末油脂产品健康化和功能化的发展趋势，开发满足市场需求的功能性粉末油脂产品，在进一步优化产品结构、丰富产品品种的同时，带动粉末油脂产品的升级和健康发展。

（2）咖啡业务

“咖啡”是世界三大饮品之一，因具有独特的醇香风味和提神作用，成为现代人日常生活的流行饮品。公司的咖啡产品主要包括速溶咖啡、咖啡固体饮料、冷萃咖啡液、烘焙咖啡豆、研磨咖啡粉、咖啡浓缩液、冻干咖啡等，涵盖咖啡的全产品链。公司拥有自主研发的冷萃咖啡标准化产线，工厂通过 ISO9001、ISO14001、HALAL 认证、FSSC22000 认证、雨林联盟（RA）认证。

随着国内咖啡消费理念的快速传播以及消费习惯的逐步养成，近年来中国咖啡市场已处于高速增长阶段。根据阿里新服务研究中心×饿了么×天猫咖啡发布《2022 年中国咖啡产业发展报告》，2021 年中国咖啡行业市场规模达 3,817 亿元，同比增长 27.2%；预计 2025 年中国咖啡行业市场规模将超过万亿元。中国咖啡市场仍处于相对早期，总消费量与人均消费量远低于欧美、日韩等成熟市场，增长潜力极大。虽然中国咖啡人均饮用杯数仅为 9 杯/年，但一、二线城市的咖啡消费量要远高于此。同时，在一、二线城市的带动下，咖啡消费浪潮也在逐步辐射至三、四线城市。有研究显示，在一、二线城市有咖啡饮用习惯的消费者中，摄入频次已达 300 杯/年，接近成熟咖啡市场水平，而这类消费者数量还在迅速增长。

公司咖啡业务正处于快速成长阶段，未来公司将充分发挥咖啡业务与粉末油脂业务的协同效应，加大对咖啡在不同场景下应用的研究投入，针对细分市场和客户群持续推出高品质的咖啡产品，并通过实施冻干咖啡研发及制造项目，提升公司咖啡产品的档次及附加值，增强公司咖啡产品的竞争力。此外，公司将紧抓咖啡市场快速增长的机遇，加大市场开拓和营销力度，积极与下游大型食品及饮料客户合作，提升公司品牌知名度，促进咖啡业务持续增长，进一步提升公司盈利水平。

（3）植物基业务

随着环保和健康意识的增强，近些年全球植物基概念兴起，植物基饮料涵盖所有类型的植物

基蛋白饮料，包括大豆、大米、坚果（如花生、杏仁）、谷物（如燕麦、藜麦、玉米）、种子（如亚麻籽、奇亚籽）和椰子饮料等。公司与国家粮科院在燕麦奶与植物奶方面有着深入的联合开发、成果产业化等方面合作。植物基研究团队致力于研究中国特色的谷物（如燕麦、青稞、芝麻等）、坚果（如巴旦木、榛子等）、豆类（如鹰嘴豆、豌豆、大豆等）等，获得多项技术成果并根据市场需求逐步进行产业化，为更多消费者带来多样化的消费选择与健康体验。公司植物基产品主要包括燕麦奶，燕麦浆，燕麦粉以及椰浆产品等。

依托自主研发的酶解、浓缩技术，公司率先在上市冷冻燕麦浆产品、为燕麦奶行业市场发展提供更天然优质原料的基础上，推出了面向消费者的多种燕麦奶饮料，赢得了客户的广泛认可，随着公司继续在植物基产业进行产业化布局，将进一步提高高品质植物基产品的供应能力。

（4）创新食品等业务

创新食品是公司产品多元化的重要补充，以满足客户一站式采购的需求。

多年来，公司在食品配料行业深耕细作，精准定位市场需求，积极深挖专业客户需求并通过持续不断的创新，将创新成果付诸产业化。持续为茶饮、咖啡、烘焙、大餐饮等渠道开发出精准的、适配的标准化产品。报告期内，公司将持有的专利技术、自主研发技术成果进行转化，开发出一系列的新产品，其中有代表性的产品包括：卡丽玛浓醇牛乳、晶花磷虾油粉、苏小丸系列石磨豆花、苏小丸系列烧仙草、晶花原味双皮奶、晶花燕麦冻、晶花麻薯粉等，为市场提供更多解决方案，助力行业革新。

粉末油脂



粉末油脂
产品应用举例



咖啡



咖啡
产品应用举例



植物基



植物基
产品应用举例



糖浆



糖浆 产品应用举例



创新食品



创新 产品应用举例



2、公司经营模式及运作策略

(1) 采购模式

公司采购的主要原材料包括玉米淀粉、食用植物油、乳粉、咖啡豆、燕麦等。其中，玉米淀粉及食用植物油等大宗商品，主要向国内外大型粮油生产商采购；乳粉主要从欧洲、新西兰等地进口；咖啡豆主要源自优质咖啡原产地，如越南、印尼、埃塞俄比亚及云南等；燕麦主要源自黄金燕麦带。

公司已制定并完善了《原物料采购管理办法》、《采购控制程序》、《原物料供应商评审及管理办法》等文件及制度，建立了完善的采购流程，同时引进采购管理系统 SRM 系统，并严格按照流程进行采购。公司原材料采购由采购部统筹管理，采购部门通过对供应商的生产能力、产品质量、交期等方面的综合考察，形成合格供应商名录，并定期对在册合格供应商进行考核以确保原材料采购的稳定可靠。

公司采用“以产定购”的采购模式，公司有完备的 ERP 系统，所有销售订单定期汇总通过物料管理系统以及排产系统形成各类原物料需求单以及生产计划。最后由生产计划及原物料需求单形成具体的采购清单。采购部门基于对宏观经济、行业经济及市场情况的判断，再综合合格供应商的报价情况、结算模式等因素，凭借公司的规模优势，与供应商签订长期框架协议，并根据市场情况及销售订单情况及时锁定原料价格，从而在一定程度上降低原材料的价格波动风险，也锁定了订单利润。同时，公司根据产品特性以及年度经营预算，对于大宗通用性原料预测分析后进行部分战略性采购。公司在经营过程中严格控制库存，公司每日编制原材料库存表；在保证安全库存的前提下，根据市场原材料波动情况，对库存进行合理的优化以降低原材料持有成本。

（2）生产模式

公司采用“以销定产、安全库存”的模式安排生产。“以销定产、安全库存”的经营模式可以根据生产需求及市场行情进行原材料采购，可以在一定程度上减弱原材料价格波动对公司业绩的影响。依据市场需求、行业发展状况、自身运营及销售情况，在结合自身的生产能力后制定生产计划，合理调配资源，组织生产制造。

具体来看，公司综合年度销售计划、产品更新及迭代进度、往年销售数据，结合库存情况，根据市场预测适时提前安排生产，以便在客户订单下达时及时完成生产并交货，这种方式有利于合理配置产能、缩短供货时间，快速响应市场的订货需求。

公司生产经营工作总体由生产计划部统筹，生产计划部负责生产、仓储、物流、采购等各部门的协调联络，并通过 ERP 系统下达生产指令。生产计划部根据年度/月度生产计划，结合客户滚动订单需求及产品库存情况进行生产效率分析与优化，据此制定周生产计划并下达生产订单。各生产部门依据生产订单领用相应原辅材料，安排生产人员的排班作业，执行生产制造，完成产品的生产工作；同时，各生产阶段实施严格的产品质量监测，确保产品品质稳定可靠。

（3）销售模式

根据多年深耕粉末油脂、咖啡及其他固体饮料领域的市场经验，公司采取了“直销为主、经销为辅”的销售模式，既能加强对直接客户的开发及对终端市场的把握，又能借助经销商的渠道降低交易成本、扩大市场覆盖面、节省运输及仓储成本。

为顺应内外部环境变化、引领消费市场需求，公司适时将渠道策略调整为“2B2C 兼顾，双轮驱动发展”。一方面，凭借公司在 B 端的长期渠道资源和优势，根据市场需求逐步扩大研发，进一步提升 B 端的“晶花”粉末油脂、咖啡、“佳芝味”糖浆、“卡丽玛”椰浆及浓醇牛乳等创新食品等产品竞争力，拓展销售渠道及客户资源；另一方面，得益于消费者对口感的追求、对健康与环

保意识的增强，越来越多的消费者注重消费的个体体验及符合健康环保趋势的产品。公司前瞻性地布局研发，并顺势推出面向C端渠道销售的“非常麦”燕麦奶、“金猫”咖啡等产品，快速扩张渠道，提高企业盈利能力。

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	3,111,083,804.94	2,447,744,719.64	27.10	1,848,097,697.49
归属于上市公司股东的净资产	2,021,541,302.28	1,954,349,887.54	3.44	1,405,234,681.72
营业收入	2,427,640,219.75	2,399,486,109.14	1.17	1,874,374,533.58
归属于上市公司股东的净利润	115,379,314.07	150,718,835.02	-23.45	215,892,495.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	93,410,932.80	129,786,635.65	-28.03	194,261,136.59
经营活动产生的现金流量净额	123,854,314.53	99,993,785.64	23.86	183,123,046.10
加权平均净资产收益率(%)	5.80	8.63	减少2.83个百分点	16.64
基本每股收益(元/股)	0.29	0.39	-25.64	0.6
稀释每股收益(元/股)				

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	522,177,029.26	438,964,968.60	666,368,089.02	800,130,132.87
归属于上市公司股东的净利润	17,224,962.26	16,390,403.09	26,839,059.47	54,924,889.25

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	13,984,364.05	8,385,279.06	17,489,033.72	53,552,255.97
经营活动产生的现金流量净额	33,604,098.81	34,702,098.78	-1,981,824.31	57,529,941.25

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

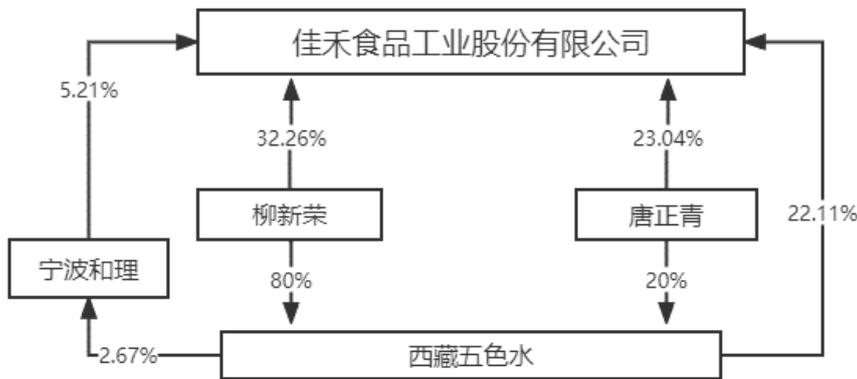
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）						11,523	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						8,798	
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	
柳新荣	0	129,025,651	32.26	129,025,651	无	0	境内自然人
唐正青	0	92,161,180	23.04	92,161,180	无	0	境内自然人
西藏五色水创业投资管理有限公司	0	88,434,182	22.11	88,434,182	无	0	境内非国有法人
宁波和理投资咨询合伙企业（有限合伙）	0	20,832,113	5.21	20,832,113	无	0	其他
国际金融公司	0	17,565,921	4.39	0	无	0	境外法人
柳新仁	0	11,980,953	3.00	11,980,953	无	0	境内自然人
国华人寿保险股份有限公司一万能二号	952,199	952,199	0.24	0	无	0	其他
国华人寿保险股份有限公司一分红五号	664,400	664,400	0.17	0	无	0	其他
盛益	661,476	661,476	0.17	0	无	0	境内自然人
华泰证券股份有限公司	586,292	637,306	0.16	0	无	0	国有法

司								人
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司股东柳新荣、唐正青为夫妻关系，股东柳新荣、柳新仁为兄弟关系，股东西藏五色水系柳新荣与唐正青控制的企业，宁波和理为员工持股平台，其执行事务合伙人为西藏五色水。除此之外，公司未知上述股东之间是否存在关联关系和属于《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							

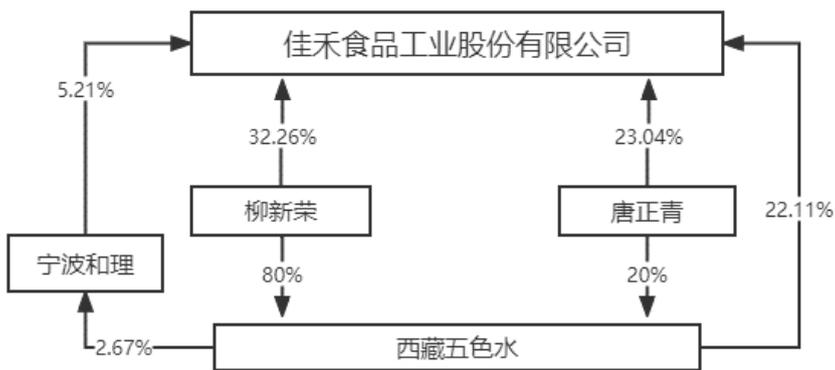
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

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。

报告期内，公司营业收入 24.28 亿元，同比增长 1.17%；归属于上市公司股东的净利润 1.15 亿元，同比下降 23.45%；归属于上市公司股东的净资产 20.22 亿元，同比增长 3.44%；整体净利率 4.75%，同比下降了 1.53 个百分点。

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