证券代码：301001　　证券简称：凯淳股份　　公告编号：2023-017

上海凯淳实业股份有限公司 2022 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。

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□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

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	凯淳股份		股票代码	301001
股票上市交易所	深圳证券交易所			
联系人和联系方式	董事会秘书		证券事务代表	
姓名	王莉		钱燕	
办公地址	上海市徐汇区天钥桥路 30 号美罗大厦 2302 室		上海市徐汇区天钥桥路 30 号美罗大厦 2302 室	
传真	021-55087108		021-55087108	
电话	021-55080030		021-55080030	
电子信箱	IR@kaytune.com		IR@kaytune.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1、主要业务及主要产品

公司秉承着“赋能品牌从 0 到 Max”的愿景，始终专注于为品牌方提供多维度、定制化、高灵活的企业服务。经过多年的发展，公司成为了一家立足全渠道服务，围绕品牌方从品牌营销到产品销售到客户关系管理的综合性服务商。

公司的主营业务是为国内外知名品牌提供综合性的电子商务服务以及客户关系管理服务。综合性体现在公司覆盖的线上渠道较为全面，且公司的服务覆盖最终消费者消费行为过程中的多个关键节点。公司的服务支持目前线上主流渠道，包括天猫、淘宝、京东、抖音、小红书、拼多多、微信官方商城、唯品会、网易考拉以及品牌官网商城等。此外，公司为商品流转至消费者的每个关键节点提供服务，包括潜客管理、品牌营销、视觉设计、店铺运营、物流配送、系统开发、会员管理、客服中心等全链路服务。作为品牌方的电子商务及客户关系管理服务商，公司助力品牌发展，与品牌方形成紧密的伙伴关系，共同成长。

2、主要经营模式

报告期内，公司的业务包括品牌线上销售服务、品牌线上运营服务以及客户关系管理服务。

品牌线上销售服务是指公司以买断方式向品牌方或其代理商采购产品，并经品牌方授权后，在天猫、京东等第三方电商平台运营品牌旗舰店或专营店，通过线上销售直接将产品销售给客户（零售模式），或经品牌方授权分销后，由公司销售至各分销渠道（分销模式）。

品牌线上运营服务是指公司围绕品牌方线上店铺销售，提供各类运营服务，包括视觉设计、店铺运营、仓储物流、营销策划、活动管理、客户服务等。

客户关系管理服务是指公司围绕品牌方销售达成前后进行的支持性服务，通过社交互动、客户关怀等活动，增加潜在客户的购买意愿、提高现有客户对品牌的满意度、忠诚度，进而达到增加销售收入、品牌升级等目的。

3、报告期内的主要工作

2022 年，国内外形势发生较大变化，受大环境经济下行、消费需求放缓等多重因素的共同影响导致营业收入有所下降。2022 年公司全年实现营业收入 764,470,021.72 元，同比下降 7.97%；归属于上市公司股东的净利润-5,924,284.88 万元，同比下降 112.24%。

虽然在 2022 年中国经济受到复杂多变的外部环境干扰，同时面临国内总需求收缩、信心不足等挑战，公司整体经营业绩不太理想，但展望 2023 年，整体经济的不利影响将逐步减小，经济开始逐步恢复正常秩序，中国经济基本面长期向好的趋势不变。行业方面，以天猫平台为代表的传统电商平台正回归创造价值的商业本质，平台方面将推出一系列支持商家和提升消费者购物体验的策略。预计行业的不利因素将逐渐消失，朝着可持续发展、回归商业价值的方向前行。公司在天猫等平台的业务预计将稳步发展，新零售业务也有望继续增长。

2022 年公司在深化全链路一站式的整合营销服务、数字化转型、孵化海外新锐品牌等工作中取得了突破性的进展，也为公司未来可持续发展奠定了扎实的基础，具体情况如下：

（1）成立全资子公司凯泡广告，深化全链路整合营销服务

为进一步整合公司全域营销服务资源，提升公司业务核心竞争力，报告期内公司成立全资子公司凯泡广告，旨在更加精细化地深化全链路一站式的整合营销服务，满足品牌、市场对于全域营销不同的诉求，实现数字化管理品牌与消费者之间的关系。凯泡广告具备营销一体化、数据洞察力、场景化创意、前沿策略力、自动化提效五个维度的代理商能力，并在此基础上构建电商整合营销及新零售、全域数投中心等五大核心业务板块，以满足品牌、市场对于全域营销不同的诉求。其中包括：

● 全域整合营销及消费者运营 -- 致力于打造从前端到后端的完整营销链路，并且将 CRM 的概念延伸到整个消费链路，将消费者从流量重新还原到一个活生生的人，反馈、拥护、购买、分享产品，实现生活化的营销场景。通过精细化的运营及“数创投”一体的营销模型助力客户实现商业营销目标；

● 全域数投中心 – 结合了客户平台的 ISV 能力，并融合了 CRM 一方消费者数据模型，全方位洞察消费者，并且针对公域至私域的全线数据提效；

● 电商整合营销及新零售 -- 在凯淳股份电商整合营销的能力上进一步迭代新零售的能力，从 O2O 到本地生活，进一步拓展客户“场”的能力，助力销售；

● 数字化创意解决方案 -- 以数字资产管理系统（DAM）为核心，数据为基础，开拓新的创意能力。以投放及转化数据指导原创设计的产生，并以数据提升创意转化的效力；

● 媒体策划及采买 -- 通过和众多媒体集团（BATB）及创意内容公司（网易元宇宙，元隆宇宙等）的合作，从 IP 合作，内容延展到采买提供客户一站式的服务；

从消费者运营、数字化、新零售 O2O 等方面入手，帮助品牌构建全域流量池，搭建全域投放渠道，从而赋能后端的营销链路，为品牌客户实现“全域营销”。

（2）打造多元化直播电商，满足品牌定制化需求

伴随直播电商行业趋向理性，公司将直播电商的重心转向品牌推广，聚焦更为多元、健康的直播生态。公司结合客户需求、活动主题与品牌调性，采用“多场景”“沉浸式”“无边界化”等形式打造多元化创意直播。通过刷新固有直播模式，将产品展示渗透于多场景沉浸式体验，融合品牌全年话题及受众群体的情感需求，达到高质量提升传播效果，提高产品销售额，帮助品牌实现全面增长。

报告期内，公司积极布局，打造更多元化消费者体验的创意直播。一方面，公司根据品牌客户需求，对直播间进行一对一场景化定制，选用高配置硬件设备以确保直播画面高品质高流畅，强化消费者沉浸式购物与消费体验。另一方面，公司完善了直播团队人员配置，持续为品牌客户输送直播创意；培养全能型主播，以提高直播电商业务覆盖能力，满足抖音、淘宝、微信小程序、视频号等多平台直播需求。

（3）强化全渠道服务能力，提供全链路电商解决方案

作为品牌方的电子商务及客户关系管理服务商，报告期内公司紧跟数字化经济发展趋势，关注市场动向与品牌需求，发挥自身全平台、全领域的服务优势，布局业务纵深与强化服务能力，为品牌提供全链路综合性服务，赋能品牌全渠道可持续增长。

公司团队于前期深度洞察特定人群消费行为喜好，从视觉效果、货品策略、痛点诊断等多维度为品牌构建精细化运营策略。尤其是视觉层面，公司围绕品牌调性优化店铺整体视觉，并通过拆解消费者需求，分析现有货品布局及定位，针对性提出货品调整策略，提升品牌购买价值。此外，公司针对品牌痛点，深度挖掘可行性升级点，从商品信息熟悉度、细节把控颗粒度、沟通话术专业度等，详细制定客服升级方案，释放服务价值提升客户满意度。

项目进入运营增长阶段，公司通过定位产品线进行产品梯队划分，从消费者逻辑出发，针对中腰部产品进行爆款打造，并通过多点布局提高爆品的多方面推广。同时通过融入创意玩法、完善会员体系、定期推送活动内容等方式，创造丰富化、多元化的“链接用户”形式，提升会员互动率与忠诚度。

（4）提升数智化水平，构建 DTC 商业模式

随着消费需求升级，技术不断更迭，在电子商务服务业务板块中，公司充分发挥数字化和智能化经营力，致力以数智驱动、策略赋能为导向，提供电商战略咨询及数智洞察，深化从策略到执行的电商解决方案。报告期内，公司与平台在数据策略、用户运营、品牌建设、产品技术等多维度层面开展深度合作，共同探索数智营销方法论的创新突破与应用，强化品牌消费人群资产运营效率；此外，公司发挥大数据及智能化渠道优势，全面剖析消费者需求，结合平台特性进行精细化运营，精准触达匹配用户，全面提升消费者体验能力的上探空间。

艾瑞咨询报告显示，近三年中国 CRM 市场规模预计增长百亿元，存量经济时代，留客逐渐重于获新，智能化、社交化 CRM 等新赛道被高度重视。在客户关系管理服务业务板块中，公司基于对品牌的全方位了解和丰富的行业经验，自获客、激活、留存、转化到裂变的全周期运营中，从数据出发，辅以前沿的专业 IT 系统，依靠完整产业链的实力，助力达成品效合一的目标。报告期内，公司团队引入了数智化系统，以消费者行为数据分析为基准，制定精准人群触达策略，从而实现更高效的关系深化；同时，公司以前置化形式主动触达消费者，通过主动感知、敏捷反馈的形式顺利“化被动为主动”，提高消费者满意度的同时有效降低客服咨询量，大幅度节省人力成本，将降本增效落到实处。

（5）成立数字化转型中心，实现企业快速增长

为了拥抱改变提高整体核心竞争力，公司成立数字化转型中心。数字化转型中心依托高效团队，从项目经理、产品经理、开发人员，测试人员，运维人员，设计人员，形成工作互补，工作内容自闭环，团队目标明确，同时辅助公司从外部市场感知机会、发现机会，利用这些机会实现快速增长。

数字化转型中心主要的工作包括：

● 降本——通过数字化转型对现有系统进行迭代，根据市场变化及时优化管理流程，尽可能地削减企业不必要的支出并减少日常的浪费；

● 增效——数字化转型中心深挖业务部门痛点，将繁杂的工作细化拆解，通过信息化技术提升物流效率、渠道效率、服务效率等，有效的促进内部产供销各环节的运行效率及企业整体业绩水平的改善与提升；

● 提质——运用信息化手段提升企业的整体管理水平品质，完成公司内外部的系统串联，保持系统数据准确、可溯源、可拓展、可分析，通过多维度数据研究，有效帮助企业在新项目的对接设计、运营服务的优化改进、团队人员科学配比及管理等方面实现绩效的改善。

同时，通过引入人工智能软件在优化商品描述、店铺商品图片设计、短视频制作、虚拟主播、客服服务沟通、客户语意分析等方面实现智能化，提高业务效率和质量。在营销层面，公司也计划使用人工智能软件进行广告图像设计和生成。通过引入市场前沿工具，加速提升公司信息化建设深度，帮助公司实现高质量发展，提升市场竞争力。

（6）孵化海外新锐品牌，积极拓宽战略渠道

公司将电商品牌策略设定在“赋能大型品牌+孵化小众品牌”的双轮驱动策略。报告期内，公司积极拓展海外新锐品牌，陆续引入了【GROW GORGEOUS、Christophe Robin】等多个海外新锐品牌。公司依靠自身数字化转型和运营能力，帮助品牌快速实现数字化和线上运营，挖掘品牌特点，围绕品牌调性为其“量身打造”定制化营销策略，通过数据洞察、人群标签、精准投放等，找到品牌的目标群体，实现品牌自身快速增长。

报告期内，公司脑淮线下发展潜力，积极开拓销售渠道，搭建线上线下融合发展模式；公司结合前期市场调研及消费者行为分析结果，从属性定位、消费客群等多方面综合考量，筛选契合品牌的线下渠道，携【OBAGI 欧邦琪】进驻 SKP商场；与【BOUCHERON 宝诗龙、上下 SHANGXIA】等高端奢侈品品牌达成线下门店合作，提升品牌影响力，实现增量突破；在数智化系统端打通品牌线上线下 CRM 体系，实现线上线下会员联动，进阶实现品牌全渠道、全链路发展。

面对机会逐渐从大平台扩展至中小平台，从公共平台拓展到私域平台，从线上逐渐转移至线下这一大趋势，公司将在市场变迁中持续助力客户找寻更多确定的生意来源。公司将秉持“成为品牌时间的伙伴，建立紧密的 BP（Business Partner）关系”的理念，继续与品牌客户开展多元合作，为品牌客户实现更多“从 0 到 1”“从 1 到 MAX”的飞跃。

（7）加强募投项目进度管理，积极推进募投项目建

报告期内，公司加强募集资金建设项目的进度管理，根据《公司法》《证券法》《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《深圳证券交易所股票上市规则》等有关法律、法规、规章、规范性文件和《公司章程》的有关规定，合理使用募集资金。公司加强“品牌综合服务一体化”募投项目建设，通过加大人员及营销投入，增加办公及仓储场地，快速提高公司的服务能力，进而增加服务品牌的数量，引入更多品牌促进公司业务增长，强化公司现有的竞争优势；“智能数字化技术支持平台”募投项目是公司现有业务持续发展的重要支撑，是对公司现有数字化信息系统进行全面智能化升级，为公司可持续健康发展提供了技术保障。

（8）加强投资者关系管理工作，切实维护投资者权益

公司自上市以来，始终重视投资者关系管理工作，通过邮箱、咨询热线、深交所互动易等多渠道与投资者保持良好的日常沟通。公司结合公司官网、官微、同花顺企业号等方式进行了宣传，在信披合规的基础上，以更为简洁新颖的形式向外界传递了公司获奖信息、公司活动等最新动态。有效地维护了公司与投资者之间长期、稳定的良好关系，切实维护了全体投资者尤其是中小投资者的权益。

（9）注重员工队伍建设，加强企业文化建设

报告期内，公司不断加强各层级员工的培训、培养，搭建素质优良、层次合理、专业匹配的人才队伍，不断完善内部培训体系，强化员工技能的提升与训练。公司始终坚持以技术创新为根本，注重人才引进和人才培养，尤其重视公司企业文化的建设，针对不同层级的员工有针对性的文化价值观体系，通过氛围的营造、沉浸式的宣贯、激励与考核等柔性方式，促使员工对文化价值观共识，共鸣，共行。

公司全面升级组织体系和核心业务板块，将几个核心业务进行了从事业部到事业群的升级，通过层层组织架构的优化，降低跨部门信息交流壁垒，提升相同业务板块之内的协作与知识共享，为内部孵化与培养的管理人员打通更多横纵向职业发展通道。此外，公司自外部引入行业资深专家，建立全域营销团队、数智与策略团队，通过提供电商战略咨询及数智洞察，协助公司的业务拓展需求，帮助公司进一步提升新业务机会。

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

□是 ☑ 否

元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	1,026,946,313.08	1,068,284,448.74	-3.87%	487,008,424.14
归属于上市公司股东的净资产	818,946,442.86	833,115,642.78	-1.70%	339,131,115.46
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	764,470,021.72	830,634,316.65	-7.97%	886,601,504.83
归属于上市公司股东的净利润	-5,924,284.88	48,402,131.72	-112.24%	84,610,537.32
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-9,603,447.33	43,065,872.98	-122.30%	78,005,898.15
经营活动产生的现金流量净额	31,998,706.24	-11,605,229.01	375.73%	75,266,876.66
基本每股收益（元 / 股）	-0.07	0.68	-110.29%	1.41
稀释每股收益（元 / 股）	-0.07	0.68	-110.29%	1.41
加权平均净资产收益率	-1.76%	13.33%	-15.09%	28.47%

（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	144,529,595.07	166,148,280.11	180,233,971.44	273,558,175.10
归属于上市公司股东的净利润	-9,289,239.34	-5,243,398.64	-4,853,303.68	13,461,656.78
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-9,867,015.53	-7,935,999.47	-5,892,581.91	14,092,149.58
经营活动产生的现金流量净额	20,847,706.71	-14,246,650.78	-8,603,571.09	34,001,221.40

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	9,735	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	13,055	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	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况									
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			
王莉	境内自然人	39.00%	31,200,000.00	31,200,000.00					
徐磊	境内自然人	10.50%	8,400,000.00	8,400,000.00					
珠海市省广益松壹号文化传媒合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	9.00%	7,200,000.00	0.00					
上海淳溶投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	7.50%	6,000,000.00	6,000,000.00					
上海庄鋆投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.28%	1,020,000.00	0.00					
栾志刚	境内自然人	0.51%	408,892.00	0.00					
须国宝	境内自然人	0.43%	340,000.00	0.00					
# 王红敏	境内自然人	0.36%	290,500.00	0.00					
平安证券股份有限公司	境内非国有法人	0.32%	256,984.00	0.00					
李常岭	境内自然人	0.31%	249,900.00	0.00					
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中王莉和徐磊于 2016 年 4 月 1 日签署《一致行动人协议》。根据《一致行动人协议》约定，双方作为一致行动人行使股东权利，承担股东义务，共同参与公司的经营管理。若双方在公司经营管理等事项上无法达成一致时，应当根据王莉的意见作出双方的一致行动决定，该《一致行动人协议》无固定期限，且不可撤销。								

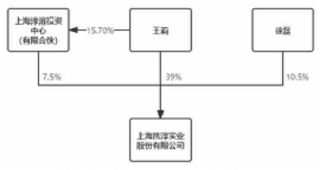
公司是否具有表决权差异安排

□适用 ☑ 不适用

（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。

上海凯淳实业股份有限公司

董事长：_____

王莉

二零二三年四月二十六日

证券代码：300696　　证券简称：爱乐达　　公告编号：2023-024

成都爱乐达航空制造股份有限公司 2022 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。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 293,156,493 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	爱乐达	股票代码	300696
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈苗	蒋文廷	
办公地址	成都市高新西区安泰二路 18 号	成都市高新西区安泰二路 18 号	
传真	028-87867574	028-87867574	
电话	028-87809296	028-87809296	
电子信箱	chenmiao85@cdald.com	zqbwendy@cdald.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务及产品

公司专注于航空航天制造领域，主要从事军用\民用飞机零部件、航空发动机零件及航天大型结构件的精密制造，具备航空零部件“数控精密加工--特种工艺处理--部组件装配”全流程制造能力。报告期内，公司主营业务为：航空零部件的数控精密加工、特种工艺处理和部组件装配。产品包括飞机机头、机身、机翼、尾翼及起落架等各部位相关零部件、发动机零件以及航天大型结构件。

1）数控精密加工：聚焦航空零部件关键件、重要件、复杂零件以及小批量件柔性生产能力建设。业务主要为军用飞机零件、民用飞机零件（包括空客、波音多个主要型号机型国际转包以及 IAI 客改货订单；赛峰集团起落架零组件国际直接订单；ARJ21、C919、C929、MA700、AG600 等国产机型订单）、军\民用发动机零件、航天大型结构零件等。

2）特种工艺处理：公司拥有阳极氧化、无损检测、电镀、酸洗、热处理、喷漆线等 10 余种特种工艺和理化试验能力，具备航空结构零部件特种工艺全工序处理能力。业务主要为公司承接的部分机加产品的特种工艺处理；主机厂及其协作单位机加产品的特种工艺处理；航空制造领域市场其他客户特种工艺业务。

3）部组件装配：公司建有小组件装配线、中机身部段装配线以及机体大部段装配线，具备航空组件和大部件以及全机身装配能力。已建立从“原材料—数控精密加工—特种工艺处理--机身和机体装配”全流程供应链管理能力，并已开展某型无人机、某型军机以及多个民用机型部\组件装配业务。

公司主营业务围绕航空零部件全流程开展，定位做精机加、做强特种工艺、做优装配“三足”并重发展。前述数控精密机加、特种工艺处理、部组件装配可单独承接业务，亦可承接“数控精密加工--特种工艺处理--部组件装配”全流程业务。

（二）公司经营模式

1、采购模式

公司主要为军用飞机主机厂、民用客机分承制厂、航空发动机制造厂以及科研院所提供飞机结构零部件、发动机零件以及航天结构件制造服务。产品原材料主要为铝合金、钛合金、不锈钢、镍基高温合金、高强度钢等。因用材料为特殊型号，具有领域专用性、定制化特点，目前主要由客户提供原材料，采用来料加工模式。公司自行采购的主要为各种刀具、切削液、导轨油等辅料。

报告期内，公司承接国际直接业务，自行采购指定原材料；部分装配全流程业务实施原材料和组/配件采购。另公司已开展航空装机成品项目研发，相关项目研发材料由公司自行采购。

2、生产模式

公司主要为订单定制生产模式。生产组织主要按客户来料（部分自购材料）及交付进度计划进行，产品加工完工后向客户交付。报告期内，公司部分产品数控加工完工后交付客户，有部分数控加工产品通过特种工艺处理工序后交付客户；亦有部分产品经过数控精密加工，完成特种工艺处理，实施部件装配后交付客户。

随着公司部件装配业务全流程能力建设。公司主要有以下生产组合模式：

单工序业务：1）数控精密加工；2）特种工艺；3）部组件装配

多工序业务：1）数控精密加工+特种工艺；2）数控精密加工+特种工艺+部组件装配

全流程业务：原材料采购+数控精密加工（自主生产/外协生产）+特种工艺（自主处理/外协处理）+部件装配（自主装配/外部采购）

3、销售模式

公司设置市场部组织合同评审，负责收集整理客户需求以及售后服务等，形成高管牵头、技术研发部支持、市场部执行的直销模式。

（三）主要的业绩驱动因素

在我国大力发展航空航天产业，加强国防建设和强化现代化军队改革的目标下，国家产业政策为公司所处行业的发展建立了优良的政策环境，公司受益于航空装备建设增长需求。报告期，公司持续稳定推进各项业务，深化精密数控加工关键、重要、复杂零件以及小批量件柔性生产能力，提升热表特种工艺各产线技术运用和产能利用，拓展部件装配多机型装配业务，形成了航空零部件制造单一工序优势和全流程组合优势。

（四）行业地位

公司专注于航空制造领域，已有 19 年的发展和经验积累，从单一的数控精密加工工序转型升级到航空零部件装配全流程能力，建立了数控精密加工、特种工艺处理、部组件装配“三足并重”的业务形态，形成了航空零部件制造单一工序优势和全流程组合优势。公司通过一系列创新的技术工艺、优秀的加工流程管理和严格的质量管控，形成了爱乐达独具特色的管控体系，确保产品良品率处于行业先进水平。是多个客户单位的 A 级供应商，与多个客户建立了战略协作关系，连续多年获得“优秀供应商”、“金牌供应商”荣誉。2022 年公司数控精密加工、热表处理和部件装配三个业务板块分别位列某主机厂优秀供应商前列，荣获中航工业某主机厂“金牌供应商”荣誉。

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

□是 ☑ 否

元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	2,144,916,818.32	1,901,838,927.35	12.78%	1,104,389,874.23
归属于上市公司股东的净资产	1,877,223,230.78	1,703,305,887.09	10.21%	961,430,062.00
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	561,227,816.24	614,009,403.72	-8.60%	303,789,738.07
归属于上市公司股东的净利润	212,630,238.12	255,020,698.98	-16.62%	136,760,018.48
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	204,035,529.99	249,399,952.00	-18.19%	132,868,727.24
经营活动产生的现金流量净额	-44,406,267.06	245,534,216.04	-118.09%	-23,603,557.30
基本每股收益（元 / 股）	0.73	1.08	-32.41%	0.76
稀释每股收益（元 / 股）	0.73	1.08	-32.41%	0.76
加权平均净资产收益率	11.94%	20.61%	-8.67%	15.41%

（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	176,807,653.09	189,149,145.81	143,511,702.78	51,759,314.561
归属于上市公司股东的净利润	65,985,292.09	76,484,676.46	63,180,114.93	6,980,154.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	63,051,013.75	73,967,399.34	61,569,226.12	5,447,890.78
经营活动产生的现金流量净额	-98,978,021.78	-53,776,741.54	34,367,752.28	73,980,743.98

注：1 2022 年第四季度公司主要受宏观环境、高温限电停电以及暂定价合同收入调整结算比例的影响。

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	20,976	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	22,833	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	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况									
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			
冉光文	境内自然人	12.18%	35,715,521.00	26,786,640.00					
丁洪涛	境内自然人	12.00%	35,176,175.00	26,382,131.00					
谢鹏	境内自然人	12.00%	35,175,816.00	26,381,862.00					
范庆新	境内自然人	11.90%	34,896,908.00	26,172,681.00					
中国工商银行股份有限公司－华夏灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.87%	5,495,252.00						
交通银行－华夏创新投资基金	其他	1.10%	3,219,146.00						
中国建设银行股份有限公司－华夏长鑫成长混合型证券投资基金	其他	1.07%	3,124,140.00						
中航证券有限公司	国有法人	1.02%	3,000,000.00						
航发基金管理有限公司－北京航空航天产业投资中心（有限合伙）	其他	0.97%	2,856,462.00						
中国工商银行股份有限公司－华夏制造一号混合型证券投资基金	其他	0.92%	2,699,217.00						
上述股东关联关系或一致行动的说明	冉光文、丁洪涛、范庆新、谢鹏签署了一致行动协议为公司实际控制人，除此以外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动。								

公司是否具有表决权差异安排

□适用 ☑ 不适用

（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

公司始终专注于航空制造领域，秉持“航空为本”的发展理念，围绕航空零部件数控精密加工、特种工艺处理、部组件装配单一业务和全流程组合业务开展工作。在公司董事会的带领下，公司管理层紧紧围绕年初制定的经营目标，深耕主业，潜心研发，延展业务，狠抓质量，强化管理。

2022 年度公司受宏观环境和高温限电停电等客观因素影响，公司实现营业收入 56,122.78 万元，同比减少 8.60%；实现利润总额 24,656.37 万元，同比减少 17.55%；实现归属于上市公司股东的净利润 21,263.02 万元，同比减少 16.62%。

2022 年主要工作开展如下：

1、装配业务新突破

公司围绕航空零部件全流程开展业务，2022 年公司在继续夯实航空零件数控精密加工、特种工艺优势基础上，着力建设航空部件装配和机体装配全流程管理能力。打通了某型无人机从原材料采购，到零件制造和分包，再到部段装配和分包，最终形成全机身交付的全流程环节，建立健全了无人机机体大部件制造硬实力，以及零部件制造全流程供应链管理软实力；与此同时，公司部件装配能力得以夯实，获得某主机厂多个分厂部件装配订单。

2、业务延伸新布局

基于公司数控精密加工、特种工艺热表处理以及部件装配优势基础，依托“航空零部件智能制造及系统集成中心”项目，结合公司未来发展定位，新建了喷丸特种工艺能力，解决民机钢件产品等特殊材料工艺需求；完善部件装配各环节全流程制造能力。与此同时，积极开展装机成品设计研发项目，逐步由产品工序业务向成品研发项目布局。

3、智能技术新运用

公司在小批量柔性化生产优势技术的基础上，充分运用智能化、信息化手段，通过设备物联、物流自动化、数据分析等技术，提升公司智能制造水平。报告期内，完成了新都厂区自动化柔性产线建设，并实现高效率低成本量产；在新都自动化产线基础上优化完善“航空零部件智能制造中心”智能生产单元建设。与此同时，公司内部举一反三，逐步实施安泰厂区和天勤厂区装备智能化升级改造建设。

4、管理提升新台阶

公司坚持以客户需求为中心，敬畏标准，敬重客户。强抓质量合格率，紧盯交付准时率，做好客户综合服务。2022 年公司数控精密加工、热表处理和部组件装配三个业务板块分别位列某主机厂优秀供应商前列，荣获中航工业某主机厂“金牌供应商”荣誉。在此基础上，公司不断优化管理措施，充分依托航空制造通用标准和客户第二方审核标准，进一步完善 ALD 技术工艺标准、质量管控标准以及生产流程标准化，优化流程管控，减少损失浪费，提升公司精益管理水平。

证券代码：301156　　证券简称：美农生物　　公告编号：2023-005

上海美农生物科技股份有限公司 2022 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。

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□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

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 80,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4 股。

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

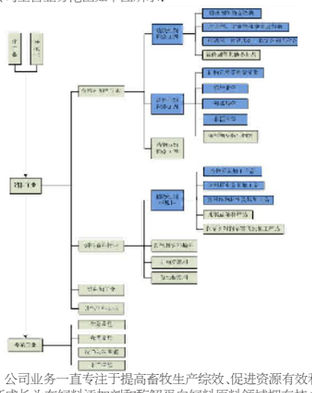
1、公司简介

股票简称	美农生物	股票代码	301156
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	/		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张维妮	彭巧	
办公地址	上海市嘉定区沥红路 151 号	上海市嘉定区沥红路 151 号	
传真	021-59546881	021-59546881	
电话	021-59546881	021-59546881	
电子信箱	mnsw@sinomenon.com	mnsw@sinomenon.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司是一家专业从事饲料添加剂和酶解蛋白饲料原料研发、生产和销售的高新技术企业。其中美农生物主要从事功能性及营养性饲料添加剂的研发、生产和销售，全资子公司美溢德主要从事酶解蛋白饲料原料的研发、生产和销售。

公司产品以猪用为主，下游客户包括饲料生产企业、养殖企业和经销商。公司上下游产业链分布及公司主营业务范围如下图所示：



公司业务一直专注于提高畜牧生产综效、促进资源有效利用、保障动物食品安全、实现环境友好，逐渐成长为在饲料添加剂和酶解蛋白饲料原料领域拥有核心技术和自主知识产权的科技型企业，并形成了丰富的产品体系、