

公司代码：603237

公司简称：五芳斋

**浙江五芳斋实业股份有限公司**  
**2025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、 本公司董事会及董事、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、 天健会计师事务所（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

2026年4月20日，公司召开第十届董事会第六次会议，审议通过了《关于2025年度利润分配方案的议案》。公司母公司报表中期末未分配利润为人民币378,291,816.43元。公司2025年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本（扣减公司回购专用证券账户中的股份、扣减拟回购注销的限制性股份）为基数分配利润。本次利润分配方案如下：

公司拟向全体股东每10股派发现金红利5元（含税）。截至本报告披露日，公司登记总股本197,072,537股，扣减公司回购专用证券账户中的股份6,999,929股，扣减拟回购注销的限制性股份1,060,811股，以此计算合计拟派发现金红利94,505,898.50元（含税），占2025年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例77.71%。上述利润分配方案实施后，剩余未分配利润结转以后年度分配。本年度不进行送股及资本公积金转增股本。

公司通过回购专用账户所持有本公司股份6,999,929股及拟回购注销的限制性股份1,060,811股，不参与本次利润分配。

若仅因股权激励授予股份登记完成等情形，致使公司回购专用证券账户内股份数量发生变动，但未引起公司总股本发生变化的，该部分股份相应参与本次利润分配，本次分配方案不作调整。

如在本报告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股、回购股份、股权激励授予股份回购注销、重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本（扣减公司回购专用证券账户中股份、扣减拟回购注销的限制性股份）发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额，并将另行公告具体调整情况。

本次利润分配方案尚需提交公司股东会审议。

**截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响**

适用 不适用

## 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	五芳斋	603237	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	于莹茜	张瑶
联系地址	浙江省嘉兴市秀洲区新城街道木桥港路677号兴耀商务广场1幢	浙江省嘉兴市秀洲区新城街道木桥港路677号兴耀商务广场1幢
电话	0573-82083117	0573-82083117
传真	0573-82082576	0573-82082576
电子信箱	wfz1921@wufangzhai.com	wfz1921@wufangzhai.com

### 2、报告期公司主要业务简介

#### （一）行业基本情况介绍

当前食品行业正处于从规模扩张向高质量发展的关键转型期。作为“十四五”收官之年，在“大力提振消费”的政策导向下，国家《提振消费专项行动方案》明确提出“以传统产业升级为抓手，激发内需活力，培育新型消费增长点”。《2025 中国食品产业发展报告》提出，应尽快实现食品产业的“双转变”以推动高质量发展，第一个转变是我国食品产业要完成从“数量扩张”向“素质提高”的转变，第二个转变是食品供给正经历以提供能量为主，向提供能量、营养、功能，甚至情感和文化等多种复合需求的转变，从产品角度，就是要实现“六化”，即安全化、营养化、功能化、方便化、个性化和精致化。实现“双转变”需要消费、政策、投资、科技、创新乃至传播等多要素的共同驱动。

从细分赛道看，各领域呈现差异化增长格局。由中国数据研究中心发布《2025 中国粽子行业消费与品牌现状白皮书》数据显示，2025 年中国粽子行业市场规模将达到 110 亿元，增长率在 7% 左右，保持良好稳定增长的发展态势。iiMediaResearch（艾媒咨询）数据显示，随着人均消费水平的增长以及餐饮消费结构调整，中国烘焙食品零售市场将持续扩容，预计 2029 年市场规模将达 8,595.6 亿元。中国烘焙食品行业细分市场潜力巨大，随着自媒体的不断发展，各类网红探店、KOL 推荐等促使中式糕点、新中式糕点成为新热点，发展势头强劲。随着现代生活节奏加快，人们对方便、快捷食品的需求不断提升，速冻食品凭借便捷性、长保质期及品类多元化优势，已深度渗透中国消费市场。同时，餐饮端对半成品食材的需求日益增强，半成品食材的兴起为速冻食品市场注入了新的活力，赋予速冻食品行业新的发展机遇。根据艾媒咨询发布的《2025 年中国速冻食品行业市场消费行为洞察报告》，60.99%的消费者频繁购买速冻食品，印证其成为快节奏生活下的刚性需求。其中，传统速冻米面制品以 43.24%的偏好占比主导市场。

在驱动力层面，政策、科技与模式创新共同推动产业变革。政策端，《提振消费专项行动方案》引导传统产业升级。科技端，AI 技术深度应用驱动销售端转型，通过大数据精准洞察消费趋势，实现客户全生命周期价值管理；数字化研发设计工具普及率已超 70%。竞争格局上，行业已从价格、渠道竞争转向技术、品牌和供应链的综合较量，呈现四大特征：性价比与差异化并存、连锁扩张与区域深耕并行、存量竞争倒逼技术破局、供应链能力成为企业生命线。

#### （二）行业发展状况及发展趋势

2025年，食品工业正式迈入以“价值驱动”为核心特征的新阶段。从宏观数据看，经济增速放缓导致消费者信心指数有所下探，市场消费行为趋于理性。但这种“理性”并非单纯的消费降级，而是一种极致的分化：一方面，消费者在基础消费品类上追求极致的“高质价比”，倒逼企业优化供应链效率；另一方面，消费者愿意为能够提供情绪价值、健康附加值以及确定性的产品支付显著溢价，如“药食同源”食材应用、低GI（血糖生成指数）认证、有机食品等细分赛道增速远超行业平均水平。食品行业整体的增长逻辑已发生根本性转变，企业单纯依靠规模扩张获取红利期已结束。当前的增长内核在于通过科技创新提升产品附加值，实现从“卖产品”到“卖价值”的跨越。这与国家《提振消费专项行动方案》中提出的“以传统产业升级为抓手，激发内需活力”高度契合。

站在“十四五”收官之年的节点上，当前食品行业发展状况与未来趋势呈现出以下几个核心特征：

### 1、产品破局之道：健康化与风味个性化成为双引擎

在同质化竞争日益激烈的背景下，产品创新呈现出清晰的“双轮驱动”格局。一方面，健康化创新成为破局同质化的关键抓手。随着居民饮食需求从温饱向健康转变，食品供给正经历从提供能量为主，向提供能量、营养、功能甚至情感等多种复合需求的转变，其中“功能化”和“营养化”成为标配。另一方面，新型口味需求打开了风味增长空间。传统风味年轻化与风味个性化已成主流消费诉求。年轻一代消费者推动风味向多元化、地域化发展。此外，IP联名、场景化营销等手段也为传统餐饮和休闲食品注入全新活力，满足消费者对新奇体验的追求。

### 2、渠道生态重构：碎片化加剧与新兴渠道规则重塑

当前渠道碎片化加剧，进一步增加了供应渠道的复杂性，传统经销商渠道受到价盘混乱、窜货等现象的严重冲击，渠道信心亟待恢复。与此同时，即时零售（O2O）、内容电商（直播/短视频）、零食折扣店等新兴渠道凭借其“人、货、场”的重构快速崛起。其中，即时零售平台，通过“本地零售+即时配送”的模式，将消费场景从“计划性购物”延伸至“即时性满足”，深刻改变了方便食品、冷冻食品及烘焙半成品的动销逻辑。艾媒咨询数据显示，60.99%的消费者频繁购买速冻食品，其中即时配送服务的普及进一步放大了这一需求，使其成为快节奏生活的刚性补充。此外，渠道边界正在模糊化进程中，不同业态之间为了寻求增量，纷纷突破原有边界，例如便利店开始做餐饮化改造，餐饮企业通过零售化产品进入商超，渠道内卷加剧，对企业全渠道管理能力提出了极高的要求。

### 3、市场边界拓展：“出海”与地域风味破圈并行

中餐出海与消费需求升级共同推动中国风味走向全球。中式地域特色风味通过标准化、品牌化、文化赋能，不仅在国内餐饮和调味品市场持续扎根，更以休闲食品、预制菜等形式进入国际市场，成为中国饮食文化的重要输出载体。

### 4、竞争内核升级：技术、品牌与供应链的综合较量

当前行业的竞争格局已从过去的价格战、渠道战，全面转向技术、品牌和供应链能力的综合较量。AI技术深度应用驱动销售端转型，数字化研发设计工具普及率已超70%，企业通过大数据精准洞察消费趋势，实现从研发到销售的快速响应。与此同时，供应链能力已成为企业的生命线，从原料采购、生产加工到冷链物流的全链路管控能力，直接决定了企业的成本优势和品质稳定性。食品行业正处于“存量竞争+结构性机会”并存的阶段，具备品牌力、研发力、供应链控制力的企业，将在新一轮洗牌中占据主动。

#### （一）公司主要业务

五芳斋创立于1921年，主营业务涵盖食品制造、销售及餐饮服务，是全国首批“中华老字号”企业，曾荣获“中国餐饮百强企业”“国家级绿色工厂”等称号。公司坚持“食品+餐饮”协同发展战略，以“守护和创新中华美食”为使命，致力于成为全球最值得信赖的中华美食品牌。目前，公司拥有嘉兴、成都两大生产基地，并构建起覆盖全国的商贸、电商、连锁门店全渠道营销网络。截至2025年12月31日，公司通过直营、合作经营、加盟、经销等模式建立了489家门店。报告期内，公

司主营业务未发生变化。

**食品制造业务：**公司充分发挥“中华老字号”的品牌优势，在传承明清时期“嘉湖细点”文化底蕴的基础上持续创新，围绕传统节日送礼与居民日常消费两大核心场景，构建起丰富多元的中华美食矩阵，涵盖粽子、月饼、汤圆、青团等节令食品，绿豆糕、酥饼等烘焙糕点，饭团、包点等速冻食品，以及其他卤制品与米制品。2011年，五芳斋粽子制作技艺入选国家级非物质文化遗产代表性项目；2024年，五芳斋汤圆制作技艺亦入选该项目。

**餐饮业务：**公司对传统中式餐品进行了转型升级，致力于为广大消费者提供高品质、标准化的中式连锁快餐服务。目前已逐步形成以江南口味为特色，以米饭套餐为核心，兼顾粽子、馄饨、烧卖、豆浆等早餐产品及米线、汤面等多元美食的中式餐饮服务体系。同时，公司建立了标准化的中央厨房，实现了原材料统一供应、中央厨房统一生产、物流统一配送的标准化生产管理。公司的餐饮门店不仅承担着粽子、月饼等产品的终端销售职能，还为顾客提供一日三餐的消费体验，更为公司发展树立了良好的品牌形象，成为企业宣传的重要窗口。

## （二）公司经营模式

公司经过多年发展，已构建起从研发、采购、生产到销售的食品全产业链体系。在此基础上，公司持续强化供应链建设，推进技术革新以提升生产效率，并着力增强精益化管理能力，从而全面提升自身竞争力。

### 1、研发模式

公司专注于食品制造领域的研发与生产，拥有一支稳定且行业领先的研发及供应链技术团队，并与江南大学等科研院所建立了紧密合作关系。研发团队融合中国传统点心手工制作技艺与现代食品工艺，持续在粽子、月饼、汤圆、饭团、包点等传统食品及焙烤食品、速冻食品等领域推陈出新，推出一系列有机、低GI、清洁标签、药食同源的食品，满足了多样化、差异化、健康化的新消费需求，始终在行业中保持技术领先地位。

### 2、采购模式

公司在采购工作方面已建立了完整的工作制度，规范采购工作中各部门的责任、权限和要求，从采购流程、供应商准入和供应商管理等环节规范原材料采购工作。公司通过集中采购，确保食品原料可追溯。同时，公司通过寻源采购，实时关注上游原料供应市场信息、把握采购时间节点等方式，有效控制公司采购成本。

### 3、生产模式

公司采取自主生产为主，委托加工生产为辅的生产加工模式。此外，公司委托外部供应商生产部分月饼、糕点、蛋制品等产品。

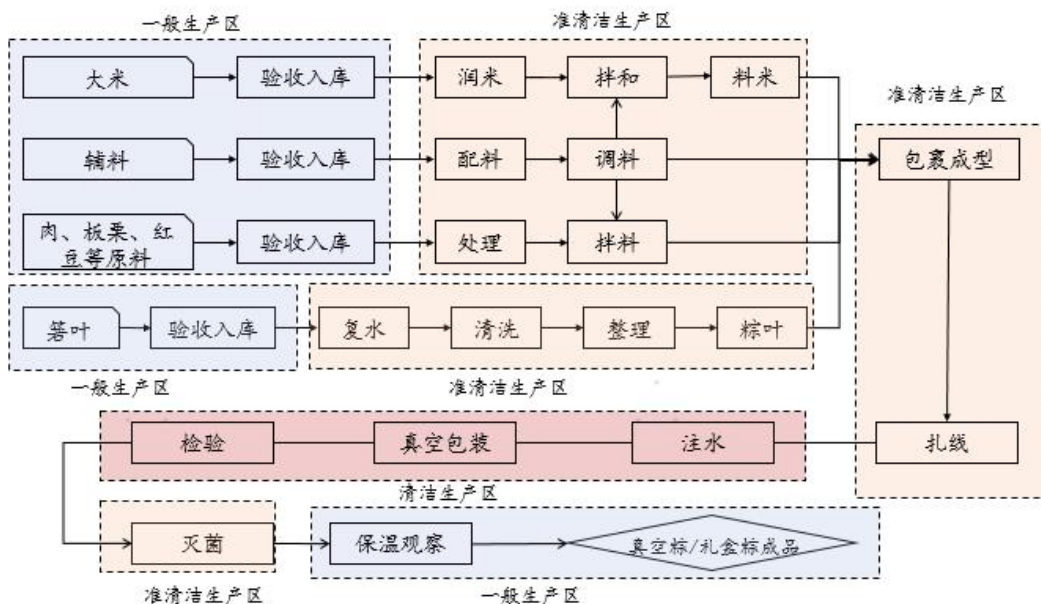
公司目前在嘉兴、成都设有两个生产基地。嘉兴生产基地拥有新鲜粽子、速冻粽子、真空粽子、焙烤糕点、速冻八宝饭等生产线，成都生产基地拥有新鲜粽子、速冻粽子、真空粽子等生产线。餐饮服务方面，公司在嘉兴生产基地建设了中央厨房，生产菜肴成品调理包、半成品调理包等。

#### （1）粽类产能情况

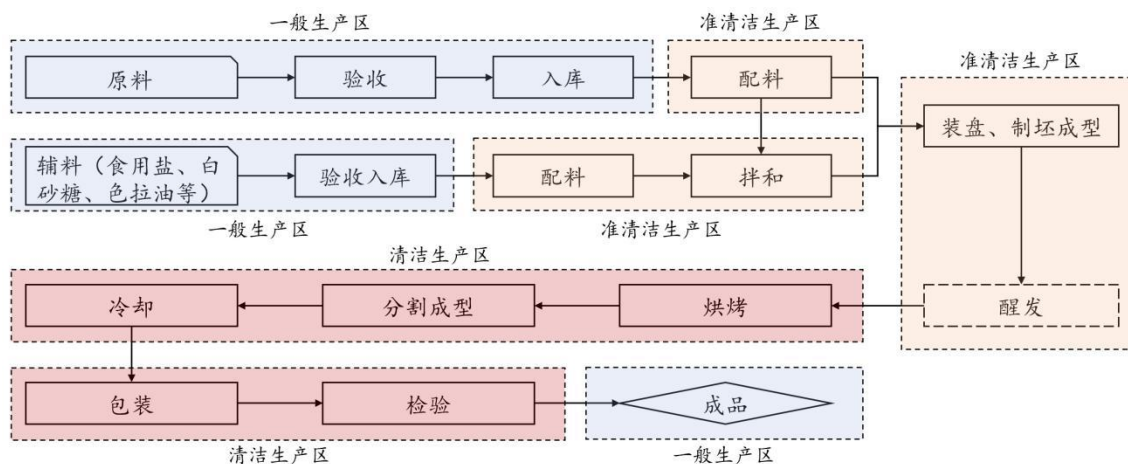
公司粽子系列产品季节性较强，在阶段性产能条件无法完全满足销售旺季产品的供应时，通过委托外部供应商加工的方式安排生产。2025年1—12月，公司粽类产品自产产量38,514.59吨，委外加工产量7,600.09吨，自产占比83.52%。

#### （2）工艺流程

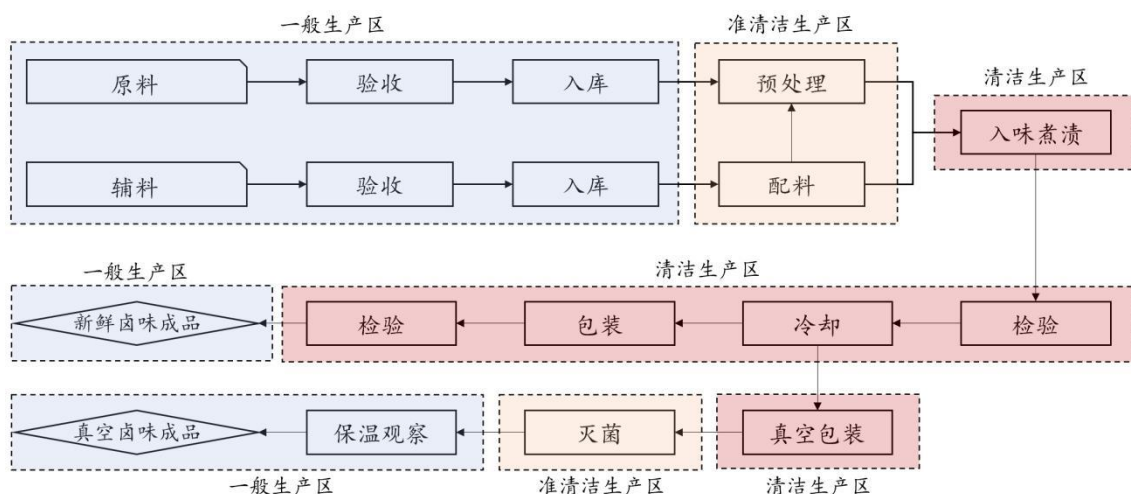
粽子生产工艺流程：



焙烤食品生产工艺流程：



新鲜/真空卤味生产工艺流程：



4、销售模式

经过多年的经营和发展，公司建立了全渠道的营销网络，线下销售、线上销售协调发展，直

营、经销等销售模式相互补充。

#### (1) 连锁门店模式

公司通过直营店、合作经营店直接销售，通过加盟店进行经销，门店是消费者直接接触并采购公司产品的重要窗口之一。截至 2025 年 12 月 31 日，公司在长三角区域、武汉及澳门等地区共开设了直营店 118 家，合作经营店 25 家，覆盖嘉兴、杭州、上海、武汉等华东、华中地区的主要城市，深入大型超市商圈、商业综合体、交通枢纽等主要商圈。

单位：家

年度	直营店			合作经营店		
	期末总数量	当期新开 [注]	当期关闭 [注]	期末总数量	当期新开 [注]	当期关闭 [注]
2025 年度	118	37	23	25	3	4

注：当期新开门店数统计的时间点为相关证照实际取得时间；当期关闭门店数统计的时间点为实际注销时间。

#### (2) 电子商务模式

电子商务模式包括电商直销和代销两种模式。电商直销是指公司通过电商平台销售五芳斋的产品，目前公司已在天猫、京东、抖音、拼多多等平台开设“五芳斋”直营店进行直接销售；电商代销模式是指电商平台负责运营和管理，销售五芳斋的相关产品，如天猫超市、京东自营店等。报告期内，公司线上销售网络已实现主流电商平台全覆盖。

#### (3) 商超模式

商超的销售模式是指公司与商超签署标准销售合同，即依据合同约定，按照采购订单发货并完成对账结算。目前，公司产品在国内的商超客户主要包括山姆、盒马、开市客、胖东来、麦德龙、大润发、沃尔玛、苏果、世纪联华等国内连锁大卖场。

#### (4) 经销模式

##### ①公司经销模式基本情况

公司业务的经销模式具体包括普通经销、线上经销、高速经销和连锁加盟四种方式。

普通经销指公司与渠道经销商签订经销协议，渠道经销商根据协议约定区域及渠道进行销售。

线上经销指公司与部分线上渠道经销商签订经销协议，授权线上渠道经销商在指定的电商平台进行销售。

高速经销指公司与全国各地高速管理方签署协议，在其控制的服务区中授权经销商销售五芳斋产品；或公司与经销商签署经销协议，授权经销商在其取得经营权的高速服务区内销售五芳斋产品。

连锁加盟指公司与经营方签订相应的经营合同，在门店内销售公司产品。连锁加盟模式下，公司授权经营方经营“五芳斋”产品，监督管理门店的经营情况、服务质量、环境卫生、安全生产等，经营方自主经营、自负盈亏。

##### ②经销商数量变动及原因分析

公司基于内部资源、客户需求、市场环境等多方面因素，制定更加精准和多样化的销售手段，针对线上和线下产品实行区隔式的销售政策，对经销商数量做减法，对经销商质量做加法，强化渠道管理，持续夯实全渠道布局的经营思路。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司有经销商 564 家，数量变动情况如下：

单位：家

地区	2024 年底数量	增加数量	减少数量	2025 年底数量
华东地区	490	119	171	438
华北地区	26	7	17	16

华中地区	55	7	26	36
华南地区	25	15	17	23
西南地区	33	3	15	21
西北地区	19	6	5	20
东北地区	14	2	6	10
合计	662	159	257	564

(5) 其他

公司积极开发团购和大客户渠道，目标客户主要覆盖大型连锁餐饮、中大型企业团购等领域。随着公司产品品牌力的进一步提升，产品质量获得终端消费者广泛认可，也赢得了餐饮等特通渠道客户对公司产品的青睐。公司长期以来与中国石化、八马茶叶、全聚德、吉利等企业保持良好合作关系，报告期内，公司积极拓展核心城市头部企业合作机会，与中国邮政、永和大王等大型企业合作，通过定制化产品和高端礼盒打造公司面向全国范围内的大客户营销体系。

### 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

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	2,312,690,347.53	2,258,652,695.20	2.39	2,335,698,961.06
归属于上市公司 股东的净资产	1,674,952,558.29	1,717,753,594.23	-2.49	1,763,992,129.23
营业收入	2,242,329,052.60	2,251,355,040.37	-0.40	2,635,308,278.96
利润总额	160,402,221.28	182,331,867.60	-12.03	206,553,211.95
归属于上市公司 股东的净利润	121,618,636.47	142,141,306.84	-14.44	165,737,581.93
归属于上市公司 股东的扣除非经 常性损益的净利 润	103,527,176.53	130,404,463.20	-20.61	144,343,625.26
经营活动产生的 现金流量净额	263,096,851.46	314,759,287.23	-16.41	279,703,028.03
加权平均净资产 收益率(%)	7.13	8.24	减少1.11个百分点	9.55
基本每股收益(元 /股)	0.63	0.73	-13.70	0.84
稀释每股收益(元 /股)	0.63	0.74	-14.86	0.84

## 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	242,844,193.87	1,348,836,315.33	393,770,585.06	256,877,958.34
归属于上市公司股东的净利润	-45,234,943.16	239,751,891.42	-19,619,562.42	-53,278,749.37
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-48,736,512.40	237,923,217.82	-23,352,090.44	-62,307,438.45
经营活动产生的现金流量净额	187,178,626.30	226,511,179.95	-157,986,564.34	7,393,609.55

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

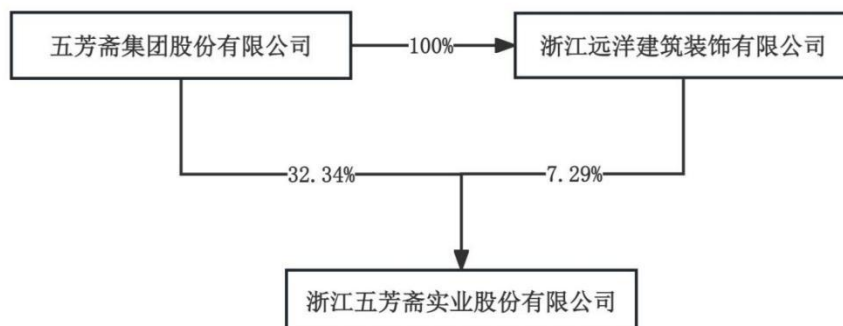
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）							14,131
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）							13,733
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
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
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	
五芳斋集团股份有限 公司	3,799,400	63,726,734	32.34	0	无	0	境内非 国有法 人
上海上实新能源发展 有限公司	0	35,500,500	18.01	0	无	0	国有法 人
浙江远洋建筑装饰有 限公司	0	14,369,250	7.29	0	无	0	境内非 国有法 人
汤黎琼	0	4,164,301	2.11	0	无	0	境内自 然人
邵伟军	-59,000	3,241,000	1.64	0	无	0	境内自 然人

於向林	25,800	1,775,026	0.90	0	无	0	境内自然人
陈宇杰	1,190,000	1,460,000	0.74	0	无	0	其他
宁波复聚股权投资合伙企业（有限合伙）	47,268	1,279,668	0.65	0	无	0	其他
中国光大银行股份有限公司一大成策略回报混合型证券投资基金	-1,387,104	1,253,215	0.64	0	无	0	其他
慈溪市宁嘉农业科技有限公司	0	1,176,000	0.6	0	无	0	境内非国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、远洋建筑是五芳斋集团的全资子公司。 2、除此之外，本公司未知前10名无限售条件股东之间及其与前10名股东之间是否存在关联关系或一致行动情况。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

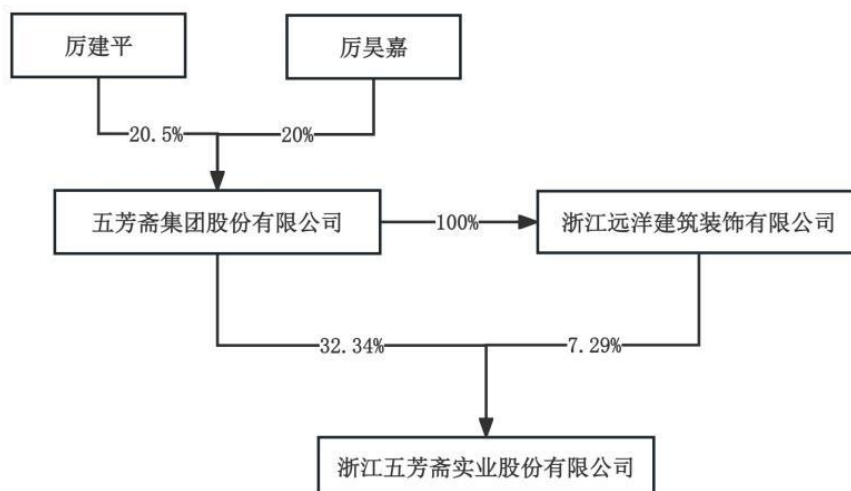
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

报告期内公司实现营业收入 224,232.91 万元，较上年同期 225,135.50 万元，同比下降 0.40%；归属于上市公司股东的净利润 12,161.86 万元，较上年同期 14,214.13 万元，同比下降 14.44%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 10,352.72 万元，较上年同期 13,040.45 万元，同比下降 20.61%。

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